

# Mi hoja de trabajo

Meta: 10 nuevos leads

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

¿DE DONDE?  
FACEBOOK  
GRUPOS DE FACEBOOK  
INSTAGRAM  
GRUPOS DE WHATSAPP  
AMIGOS  
REFERIDOS

## ¿Cómo los puedo ayudar?

- Soluciones practicas de ahorro en dolares americanos
- Protección de su patrimonio.
- Plan de ahorro para su jubilación
- Plan de ahorro para la universidad de sus hijos.
- Cobertura de salud mundial
- Cobertura de salud y vida sin examenes médicos incluyendo covid19
- Pago de gastos inmediatos
- Definiciones de terminologías en el área de seguros
- Cubrir necesidades básicas al momento de su ausencia.

RECUERDA LA TÉCNICA DE  
IPPCTA  
CUANDO REDACTES UN  
EMAIL, O UN MENSAJE EN  
INSTAGRAM O FACEBOOK

## ¿Cómo los persuadir?

- ¿Cuánto vale la seguridad de tu familia?
- ¿Estas seguro que tu cobertura nacional cubre covid19?
- ¿Te consideras un padre/madre de familia responsable?
- ¿Ya estas ahorrando para la universidad de tus hijos?
- ¿Conoces los beneficios de una cobertura americana?

EN ESTE PUNTO, YA TIENES EL CON-  
TROL DE LA SITUACION, DEBES  
LOGRAR QUE EL PROSPECTO TE DE  
TRES 'SI' PARA CONCRETAR.

## Concretar cita o videollamada

- Estimado, \_\_\_\_\_, me contenta su dispocisión al tomar esta importante decisión, mi deber ayudarle a ajustar detalles, me facilita un numero de contacto porfavor. Mi numero es xxx-xxxxx

Tengo espacio en mi agenda el Martes a las 10 am o a las 2 pm.

¿Cúal es su disponibilidad?

AL LOGRAR LOS 3 'SI' CONCRETA  
LLAMADA/CITA  
MENTICIONA QUE TRABAJAS POR  
AGENDA, Y LE DAS DOS OPCIONES.  
EJ: 10AM Ó 2PM  
LUEGO FINALIZA CON UNA  
PREGUNTA!



# LEAD #

Nombre: \_\_\_\_\_

Ocupacion: \_\_\_\_\_

Fuente:

---

¿Qué tipo de cobertura necesita?

Según sea el caso.

---

CADA CLIENTE ES DIFERENTE, SEGÚN SEA EL CASO TU TRABAJO ES DEFINIR CUAL PLAN SE ADAPTA A EL O ELLA.

¿Cómo lo puedo persuadir?  
Según sea el caso.

---

ENTABLANDO UNA CONVERSACIÓN CON EL CLIENTE, TE DARAS CUENTA DE SUS NECESIDADES.

- Redacción para instagram e emails

**IPPCTA.**

**INTRODUCCIÓN:** ¿Quién soy y que hago?

**PRESENTACIÓN:** ¿A quien represento?

**PERSUACIÓN:** ¿Por qué necesitas este plan?

**CALL TO ACTION (CTA):** haz una pregunta que deje con intriga.

