

Mi hoja de trabajo

Meta: 10 nuevos leads

- | | |
|----|-----|
| 1. | 6. |
| 2. | 7. |
| 3. | 8. |
| 4. | 9. |
| 5. | 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 exámenes 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.

¿Cuál es su disponibilidad?

AL LOGRAR LOS 3 'SI' CONCRETA
LLAMADA/CITA
MENCIONA 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 DIF-
ERENTE, SEGÚN SEA
EL CASO TU TRABA-
JO 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 NECESI-
DADES.**

- 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.