



Para Agentes de Seguros



Lograr Ventas con Flyers

Por: Adalberto
Ravelo

Como Lograr ventas con Flyers.

¿Cómo Obtener leads y prospectos calificados para ventas de seguros, promocionado tu negocio con Flyers?

Unos de los métodos más económicos para vender, para principiantes agentes o vendedores de seguros: Los Flyers

El método por excelencia de obtención de leads o prospectos y es poco costoso es repartir flyers (volantes u octavillas, dependiendo de cómo se le diga en cada país). Te menciono como funciona en Estados Unidos, por lo menos en Miami, Florida.

Normalmente la imprenta te cobra por 5000 flyers alrededor de \$100 a 150. Es buena cantidad para comenzar 5000.

Si dispusieras de tiempo es bueno que los repartas tú, por lo menos un poco todos los días. No obstante, no es recomendable que tú lo hagas vas a ver en las próximas estrategias lo importante de dedicarle el tiempo a otras cosas, precisamente a [trabajar esos leads que te van a entrar](#). Recuerda que siempre vas a tener que invertir algo de dinero para recibir a cambio, en este caso los leads que te propicien ventas.

Por lo cual **lo ideal es que le pagues a alguien para que lo haga**. Algunos repartidores de flyers te cobran por hora (entre \$7 u 8 la hora) o por cantidad, por ejemplo repartir 1000, por \$50. Puedes utilizar para esto el semáforo más cercano a tu oficina o en su defecto si trabajas desde la casa, escoge uno de los de mayor tráfico y en los mejores horarios.



Escoger el lugar adecuado y el horario para repartir Flyers

Cuando la gente van para su trabajo puede ser un buen horario, hay mayor concentración de vehículos. Puedes utilizar algún lugar de concentración de personas que no sea el semáforo también.

Es muy importante la actitud de la persona que reparte los flyers. Hay repartidores no muy profesionales: no saludan, no dan las gracias, y en el peor de los casos tiran a la basura los flyers y no los reparten etc . Debes poner a prueba a ésta persona. Chequearlo de vez en cuando hasta que te demuestre que es profesional y que quiere trabajar. Por esta vía puedes obtener entre 1 y 3 leads diarios, quizás más si es un buen repartidor.

Pon especial cuidado el diseño de los Flyers.

Por otro lado **es muy importante el diseño del flyers** debe ser algo sencillo, pero a la vez impactante, con el número de teléfono extremadamente claro y perfectamente recordable. Si lo puedes hacer a color mejor todavía, causa más impacto a la mirada. Utiliza la llamada publicidad “subliminal“, quizás pon una linda cara de chica con audífonos de teléfonos o algo así con mensaje llamativo y sensual. Ese recurso vende. Por supuesto sin caer en los extremos.

No solo repartir flyers personalmente, sino enviarlos a las casas

Enviado flyers y brochure o pequeños magazines a las casas es una magnífica oportunidad de obtener leads. Puede ser algo más caro que comprar y repartir los flyers, pero también funciona. De hecho los mercados locales utilizan este recurso con éxito. En la misma imprenta te pueden hacer precios.

Te lo pueden enviar a zonas escogidas, aquí por ejemplo se les puede remitir a determinados códigos postales mediante el sistema de correos de Estados Unidos. Quizás en tu país también existe esta posibilidad.

No deseches esta vía del todo. Recuerda que en **el Marketing ya sea físico o virtual, todo funciona, si lo haces con las reglas determinadas y con la inteligencia debida.**

Visitar negocios locales con Flyers y/o Brochure, es un buen método de venta.

Un procedimiento fantástico de promoción de tu Negocio es Visitando Negocios Locales. Aquí no debes delegar en nadie debes hacerlo tú. Mientras más puedas visitar, mejores resultados vas a tener.

Si te dedicas al marketing por Internet, o eres agente de seguros, nada mejor que personarte en la puerta de cada negocio de tu localidad. Muchos te va a decir que no, en eso depende tu habilidad para “enamorarlos” con tu producto o tus servicios.

De lo que si debes estar seguro es que **de 10 negocios visitados, si lo haces adecuadamente vas a obtener resultados.** Tienes que crearte una carpeta de presentación con tus tarjetas y quizás un brochure con lo positivo de tu servicio. Y a partir de esa visita darle seguimiento a este prospecto o leads.

Se insistente, sin ser pedante, convence de las ventajas para su negocio de tus servicios. Aquí te estás “curtiendo” como vendedor y estás sacando a flote precisamente la actividad cumbre de tu negocio: Conseguir una venta.

Lleva contigo los flyers y dile al dueño que te permita dejarlos, después de la conversación con él. Más adelante vamos a insistir en ésta entrevista.



Si yo comenzara de nuevo en éste minuto y tuviera poco dinero para invertir, concentraría todos mis esfuerzos en obtener leads para mi negocio local en 2 estrategias: **Repartir Flyer y Visitar los Negocios Locales**. Por supuesto aparte del trabajo en Internet antes explicado.

La visita a ese dueño de pequeño negocio es crucial y es aplicable para cualquier actividad, ya sea que **te dediques al marketing o [que seas agente de seguros](#) o simplemente un emprendedor en Internet**. Nunca debes trabajar sólo en la Web, por eso éste ebook tiene el análisis de ambos aspectos: **Internet y el Trabajo Local Físicamente**.

Colocar flyers en negocios similares al de nuestra actividad, otro método que funciona.

Colocando flyer o tarjetas de presentación en negocios similares al nuestro (clínicas, consultorios, agencias, hospitales, etc) o que tengan que ver con la actividad que realizamos, es otro método que da muchos resultados. Lleva contigo buena cantidad de flyers y tarjetas, donde quiera que entres, déjalos.

Pide permiso para hacerlo o mira a ver si hay otros. No vaya a suceder que cuando te retires los tiren a la basura.

Cada persona interesada o que le llame la atención el flyer de tu negocio lo va a tomar. Por eso lo importante del **diseño del flyers y las tarjetas de presentación**. Tienen que **llamar la atención poderosamente para que se distingan de los demás**.

Como mismo tienes que ser diferente en tu negocio, hazlo con **los documentos de presentación**. **Estos son una “fotografía” de tu actividad** y si tiene fallos no va a tener el éxito esperado.

Por consiguiente todos los métodos de ventas que te propongas son pocos, si es que realmente deseas vivir de esto y ser un verdadero profesional; ayudar a los demás a obtener las mejores pólizas de seguros y a la vez ganar muy buenas comisiones. Ser el dueño de tu destino y no estar amarrado a nada, cuando puedes sinceramente crear tu propio negocio, como vendedor, agente de seguros y obtener ventas no solo de flyers sino de inmensidades de técnicas y estrategias que te llevarían a un éxito irresistible.

Ninguna sección de este material puede ser reproducida en ningún tipo de formato: electrónico, impreso, o de otro tipo sin la autorización expresa del autor. Toda la información que aparece en este material representa el punto de vista del autor al momento de su publicación. El autor se reserva el derecho de modificar dicho volumen teniendo en cuenta las nuevas tendencias y las circunstancias. Este ebook es solo con carácter informativo, el autor no asume ninguna responsabilidad con el uso que usted le dé a ésta información. Las opiniones vertidas en este material corresponden a prácticas personales para recibir determinados resultados. No podemos ofrecer algún tipo de garantía de que usted va a recibir dividendos económicos con la aplicación de este material. Eso depende de su habilidades, esfuerzo, constancia y conocimientos para lograrlo. Todas las marcas y nombres de compañías, sitios web mencionados aquí: Google, Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Skype, YouTube y todas las demás, pertenecen a sus respectivos dueños, patentes, marcas, website y a las diferentes entidades. No estamos afiliados a ninguna de ellas, no somos empleados de las mismas. Por lo tanto no asumimos responsabilidad por las prácticas o los cambios imprevistos de éstas . Este material ha sido editado en PDF para mayor facilidad de lectura e impresión. Este material además ha sido fraccionado en pequeños párrafos, para que sea más fácil su lectura o comprensión, por lo cual no necesariamente responde a la redacción adecuada.

DO NOT COPY

DO NOT COPY