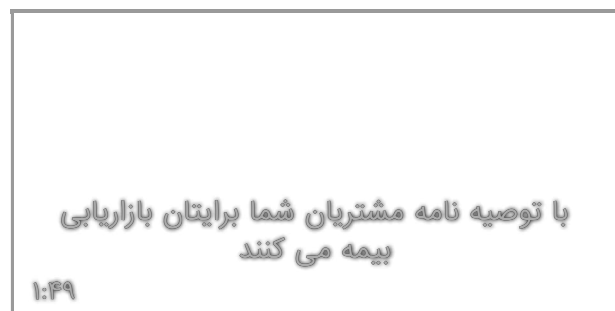
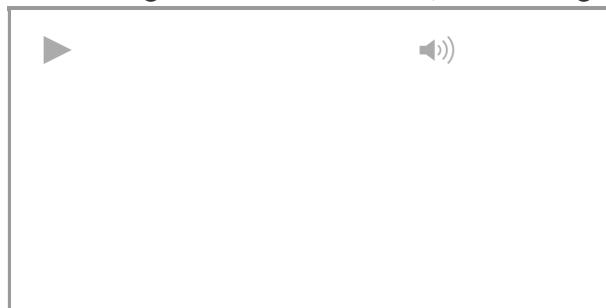


با توصیه نامه مشتریان شما برایتان بازاریابی بیمه می کنند

در این مقاله یکی از ابزارهای بسیار قدرتمند در بازاریابی بیمه ” توصیه نامه ” را معرفی خواهیم کرد که به کمک آن مشتریان شما برایتان می فروشند و به جای شما بازاریابی بیمه می کنند. به این ترتیب به سرعت می توانید کارمزد خود را افزایش دهید و در بلند مدت پایه های کسب و کارتان را پایدار و استوار کنید. حال از شما دعوت می کنیم ابتدا این ویدیو را مشاهده فرمایید:



گوش دادن به نسخه کامل صوتی مقاله:



محتویات

- **1 توصیه نامه و کاربرد آن در بازاریابی بیمه**
 - **1.1 روش های استفاده از توصیه نامه ها**
 - **1.2 توصیه نامه های آنلاین**
 - **1.3 آسان ترین راه برای دریافت توصیه نامه چیست؟**
 - **1.4 مقابله با خلاصه های منفی**
 - **1.5 توصیه نامه ها چگونه به بازاریابی بیمه شما در فضای مجازی کمک می کنند؟**
 - **1.5.1 بالاتر رفتن ارگانیک رتبه گوگل:**
 - **1.5.2 بیشتر شدن تماس های دریافتی:**
 - **1.5.3 اعتبار بالاتر و اعتماد بیشتر مشتریان احتمالی:**
 - **1.5.4 نرخ تبدیل سریع تر و بهتر:**

- **1.6** وقتی توصیه نامه ها را بدست آوردید نیاز است با آنها چه کنید؟
 - **1.6.1** اشتراک گذاری در شبکه های اجتماعی:
 - **1.6.2** ساخت طرح گرافیک:
 - **1.6.3** از آنها عکس بگیرید و به اشتراک بگذارید:
 - **1.6.4** استفاده در نامه ها و بروشورها:
 - **1.6.5** استفاده در رایه مطنه:
 - **1.6.6** انتشار در وب سایت:
- **1.7** اولین آموزش تخصصی:
- **1.8** همه چیز درباره وب سایت نماینده بیمه
- **1.9** توصیه نهایی

توصیه نامه و کاربرد آن در بازاریابی بیمه

امروزه توصیه نامه ها یکی از قدرتمندترین و ضروری ترین ابزارها برای بازاریابی بیمه هستند، چه در فضای آنلاین و چه در شیوه های حضوری و سنتی. در بازاریابی بیمه معنی اینکه که ما مشتری احتمالی را به یک توصیه نامه یا گواهی رضایت ارجاع می دهیم این است که از او می خواهیم به نظر دیگران درباره ما ، نمایندگی مان و خدماتمان نگاهی بیاندازد. چرا این بسیار مهم است؟ چون که نتیجه آن چیزی است که بازاریابان به آن می گویند: **“تایید اجتماعی”**

طبق نظر روانشناس معروف روبرت سیالدینی در نظریه تایید اجتماعی گفته شده است: فردی که برخورد مناسب در موقعیتی خاص را نمی داند، به دیگران نگاه می کند تا رفتار آنها را تقلید کند و یک راهنما برای اقدامات خود به وجود بیاورد.

مردم دوست دارند محصولاتی را بخرند که کارشناسی شده و کیفیت آن اثبات شده است و ترجیح می دهند که تا حد امکان خودشان کمترین تصمیم را بگیرند. به همین دلیل در بازاریابی بیمه ، توصیه نامه ها این امکان را به ما می دهند که همه مدارک مورد نیاز مشتری برای تصمیم گیری به خرید را در یک مکان جمع کنیم و از آنها در بازاریابی بیمه استفاده کنیم.

روش های استفاده از توصیه نامه ها

در روشهای سنتی بازاریابی بیمه ، توصیه نامه ها بیشتر در نامه های مستقیم استفاده می شدند. به این ترتیب که توصیه نامه های بیمه گذاران خود را در کارت پستال ها و یا در تراکت های ارسالی استفاده کرده اید. این کار هنوز یکی از تکنیک های پرکاربرد و مفید برای بازاریابی بیمه است.

بسیاری از نمایندگان بیمه موفق در گذشته از تکنیک های نمایش توصیه نامه به خوبی استفاه کرده اند. مثال دیگر اینکه یک آلبوم از توصیه نامه ها ایجاد کرده اند و در قرارهای حضوری خود برای ایجاد اعتماد بیشتر و نهایی کردن خرید از آن استفاده زیادی برنده اند.

اما راه های بسیار زیاد دیگری هم وجود دارند که شما می توانید از توصیه نامه ها برای بازاریابی بیمه طوری استفاده کنید که در عصر تکنولوژی و شبکه های اجتماعی برای شما کار کنند و بازاریابی

بیمه شما را پیش ببرند.

توصیه نامه های آنلاین

یکی از مهم ترین و حرفه ای ترین کانال های آنلاین برای قرارگیری توصیه نامه ها ، **خلاصه گوگل (google review)** است که واقعا راه فوق العاده ای برای گرفتن توصیه نامه است. زیرا این توصیه نامه ها زمانی نمایش داده می شوند که مخاطبین ، شما را در گوگل در رابطه با شما و یا فعالیت تان جستجو می کنند. این خلاصه ها کاری می کنند که مردم به سوی تصمیم گیری در مورد اینکه آیا باید با شما تماس بگیرند یا نه هدایت شوند.

اگر مخاطبین درباره شما خلاصه های منفی ببینند فرد دیگری را انتخاب می کنند. اگر هیچ خلاصه ای از شما پیدا نکنند دلسرد می شوند. اما اگر چند خلاصه خوب و قوی از شما پیدا کنند چه می شود؟! شما بصورت اتوماتیک در صدر لیست انتخاب آنها قرار می گیرید.

آسان ترین راه برای دریافت توصیه نامه چیست؟

پرسیدن و درخواست کردن! مردم علاقمند هستند که اگر یک تجربه خوبی از خدمات شما داشته باشند به شما کمک کنند و آن را نقل قول کنند، البته باید به آنها یاد آوری کنید. از هر مشتری جدیدی که شما جذب کرده اید **بخواهید** که برای شما توصیه نامه بنویسد و هم چنین درخواست کنید که در گوگل درباره شما خلاصه بنویسد و امتیاز مناسبی بدهد.

هر چه بیشتر از مشتریان تان برای دریافت توصیه نامه و خلاصه درخواست کنید ، **بیشتر بدست می آورید.** شاید نیاز باشد دوباره یادآوری کنید و حتی شرایطی را برای دریافت آسان تر آنها فراهم کنید. به **عنوان مثال** زمانی که برای تحویل بیمه نامه به سراغ مشتریان خود می روید ، می توانید همان جا کمک شان کنید تا خلاصه خود را تکمیل کنند. یا اینکه بعد از اینکه یکی از مشتریان تان با شما تماس گرفت و از شما درخواستی داشت. بعد از اینکه کار خود را بدستی انجام دادید، **از او بخواهید** که تجربه اش را با شما به اشتراک بگذارد.

فرصت های مختلفی برای دریافت آسان توصیه نامه از مشتریان وجود دارد که **همه آنها وقتی اتفاق می افتند که شما از آنها بخواهید.** اگر می دانستید این توصیه نامه ها چقدر می توانند کارمزد شما را افزایش دهند و در بلند مدت چقدر برای شما **درآمدزایی** دارند همواره به فکر فرصتهایی برای افزایش آنها خواهید بود.

مقابله با خلاصه های منفی

البته شاید فکر کنید درخواست نوشتن خلاصه آنلاین برای **بازاریابی بیمه** خوب نباشد و ممکن است خلاصه های منفی دریافت کنید. زیرا افراد همیشه در مورد نرخ و قیمت بیمه شکایت دارند. ممکن است بعضی از آنها خلاصه خوبی از خدمات دریافتی از شما ننویسند. گاهی وقت ها با اینکه شما را دوست دارند اما از این که نرخ های حق بیمه بالاست شکایت داشته باشند. گاهی وقت ها ممکن است به دلایل دیگر مشتریانی ناراضی داشته باشید که نظر خود را در خلاصه ها و توصیه نامه ها منعکس کنند.

به همین دلیل نیاز است که همیشه فعال باشید و روز به روز به دنبال بالا بردن تعداد توصیه نامه ها و خلاصه های آنلاین مثبت خود برای بازاریابی بیمه باشید. (و صد البته نیاز است که به خلاصه های منفی توجه کنید تا به وسیله آنها خدمات خود را اصلاح کنید و بهبود پیدا کنید.)

توصیه نامه ها چگونه به بازاریابی بیمه شما در فضای مجازی کمک می کنند؟

بالتر رفتن ارگانیک رتبه گوگل:

هر چه خلاصه های بیشتری دریافت کنید، گوگل به طور طبیعی اعتماد بیشتری به وب سایت شما می کند و در رتبه بالاتری شما را به جستجوکنندگان معرفی خواهد کرد. یعنی بیشتر دیده می شوید!

بیشتر شدن تماس های دریافتی:

هر چه مخاطبان، خلاصه های مثبت بیشتری از شما ببینند، بیشتر تمایل پیدا می کنند که با شما تماس حاصل نمایند. پیش از این از اهمیت **تماس های فروش دریافتی در بازاریابی تلفنی بیمه** توضیح داده ایم.

اعتبار بالاتر و اعتماد بیشتر مشتریان احتمالی:

به هر میزان که نظرات و خلاصه های بهتری از شما بخوانند در هنگام ورود به وب سایت یا تماس با شما اعتبار بیشتری برای صحبت های شما قائل هستند و اعتماد بیشتری به پیشنهاد شما می کنند.

نرخ تبدیل سریع تر و بهتر:

مشتریان احتمالی هر چه بیرون وب سایت بیمه شما خلاصه های بیشتری ببینند تعداد بیشتری مصمم می شوند که از شما بیمه بخرند و هر چه داخل وب سایت تان توصیه نامه های بهتری بخوانند برای شروع دریافت خدمات بیمه از شما سریع تر تصمیم می گیرد.

وقتی توصیه نامه ها را بدست آورید نیاز است با آنها چه کنید؟

واضح است که صرف داشتن توصیه نامه هایی در شبکه های اجتماعی و گوگل برای شما کارساز است. اما برای دستیابی به نتایج بیشتر چه کاری از دست شما ساخته است؟

اشتراک گذاری در شبکه های اجتماعی:

هر زمان که شما یک توصیه نامه و یا خلاصه جدید با ۴ یا ۵ ستاره دریافت کردید آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارید. در این صورت مردم ثبات و اعتبار شما را در شبکه های اجتماعی می بینند و به شما سریعاً اعتماد می کنند.

ساخت طرح گرافیک:

برای توصیه نامه های دریافتی خود یک طرح گرافیکی بسازید و آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارید. ابزارهای رایگان زیادی برای ساختن طرح های گرافیکی در دسترس هستند. طرح های گرافیکی ، بیشتر به چشم می آیند و احتمال خواندن آنها بالا می رود. همچنین در وب [سایت طرح های بیمه ای](#) خدمات مناسبی برای این منظور خواهید یافت.

از آنها عکس بگیرید و به اشتراک بگذارید:

می توانید از یکی از مشتریان راضی خود که به دفترتان آمده است عکس بگیرید و آن را در فضای مجازی به اشتراک بگذارید. حتی می توانید یک تخته وایت برد تهیه کنید و از آنها بخواهید در کنار آن ژست بگیرند. حتما روی تخته نشان دهید که آنها چقدر تخفیف گرفته اند یا اینکه چقدر به نفع شان شده است.

استفاده در نامه ها و بروشورها :

توصیه نامه ها را کپی کنید و آن ها را در آگهی هایی قرار دهید که می خواهید ارسال کنید. حتی برای اعتبار بیشتر یک اسکرین شات از خلاصه گوگل تهیه کنید که اعتبار بیشتری به کارتان بدهید.

استفاده در رایانه مزنه:

مشابه حالت های گفته شده در بالا زمانی که قصد دارید برای یکی از مشتریان اعلام نرخ را ارائه دهید یک کپی از توصیه نامه ها نیز ارسال کنید.

انتشار در وب سایت:

اگر شما برای خود [وب سایت نماینده بیمه](#) دارید به شما تبریک می گویم. زیرا امروزه قدرتمندترین استراتژی در بازاریابی بیمه ایجاد یک پایگاه اینترنتی است. صفحه مجزایی درباره نظر مشتریان ایجاد کنید و تمام توصیه نامه های نوشته شده و خلاصه های ۴-۵ ستاره را در آن وارد کنید. هرچه بیشتر بهتر!

اولین آموزش تخصصی:

[همه چیز درباره وب سایت نماینده بیمه](#)



[مطالعه بیشتر](#)

[اینجا کلیک کنید](#)

توصیه نهایی

در عصر حاضر اکثر مردم نمی دانند به چه کسی باید اعتماد کنند. به همین دلیل اگر شما کسب و کار بیمه خود را بر پایه سرویس دهی خوب و دریافت توصیه نامه بنا کنید می توانید به سرعت در منطقه خود برجسته شوید. اما برای رسیدن به نتیجه باید ثابت و استوار باشید.

اگر هر ۶ ماه یک توصیه نامه تنظیم کنید تفاوت چشم گیری را مشاهده نمی کنید اما اگر از هر مشتری جدید یک توصیه نامه درخواست کنید و مطالب ارایه شده در این مقاله را به برنامه روزانه خود اضافه کنید به زودی نتایج چشم گیری را مشاهده خواهید کرد.

[ورود به درارتباطیم](#)

WWW.DARERTEBATIM.COM

دانلود PDF کامل مقاله:



درباره این مقاله هرگونه نظر، پیشنهاد

سوال یا دغدغه ای دارید

پایین این صفحه به صورت دیدگاه قرار دهید

ما در اسرع وقت پاسخ خواهیم داد

Viewed using [Just Read](#)