



نمونه متن بازاریابی تلفنی بیمه عمر

بهترین نمونه متن بازاریابی تلفنی بیمه عمر، همان متنی است که می‌تواند با مشتری ارتباط موثری برقرار کند. هنوز یکی از موثرترین روش‌های فروش بیمه عمر، اعتمادسازی در ذهن مشتری است. یکی از بهترین روش‌های اعتمادسازی در عصر دیجیتال نیز، همچنان مذاکره تلفنی و مستقیم با مشتری به حساب می‌آید. ارتباط شفاف یک عنصر حیاتی در رابطه بین شما و مشتری است.

در این مقاله ما یک نمونه متن بازاریابی تلفنی بیمه عمر را به اشتراک می‌گذاریم که به طور خاص برای مراکز تماس فروش بیمه عمر آماده شده است. همانطور که این متن را برای مورد خاص خود سفارشی‌سازی می‌کنید، به یاد داشته باشید موفقیت شما در این



مسیر ارتباط مستقیم با نحوه ارسال پیام شما دارد.

نمونه متن بازاریابی تلفنی بیمه عمر چگونه باید باشد؟

در اینجا دو مرحله اولیه در یک مکالمه معمولی با مرکز تماس بیمه عمر آورده شده است.

مرحله ۱ - وقتی شخصی آنسوی خط به تلفن شما پاسخ داد، با معرفی خود و شرکت بیمه‌ای که نماینده آن هستید شروع کنید:

سلام، آیا می‌توانم با خانم کمالی صحبت کنم؟

(در اینجا کمی مکث کنید تا آنها خودشان را پیدا کنند)

سلام، خانم کمالی! نام من بهزاد استقامت است و از بیمه X تماس می‌گیرم. حال شما خوبه؟



قبل از رفتن به مرحله دوم، به یاد داشته باشید که سوال "حال شما خوبه؟" و گفتگو با مشتری و ایجاد رابطه با آنها کاملاً پسندیده است. با برقراری ارتباط به عنوان یک انسان، آنها را نسبت به بقیه مکالمه پذیراتر می‌کنید.

مرحله ۲ - به مشتری بگویید که چرا تماس گرفته‌اید و چگونه می‌توانید به او کمک کنید. با پیشنهاد دادن به آنها برای صحبت بعدی با نماینده فروش یا تماس بعدی از سمت شرکت شما مثلاً برای فردا، از میزان علاقه آنها به خرید بیمه عمر مطمئن شوید.

تماس گرفتم خدمت شما اطلاع بدم که نمایندگان ما به صورت حضوری به ساکنان [نام محله مشتری] محاسبه و برآورد بیمه عمر بصورت رایگان و بدون تعهد ارائه می‌دهند. آیا علاقه‌مندید در این مورد بیشتر بدانید و ببینید واجد شرایط بیمه عمر هستید یا خیر؟

(کمی مکث کنید تا پاسخ دهد)

برای فردا چه زمانی مناسب است که یکی از نمایندگان ما با شما



تماس بگیرد؟

در حالی که همه ما منتظر شنیدن یک «بله» مشتاقانه هستیم. در مقابل، باید آماده پاسخگویی به هرگونه اعتراضی از سمت مشتری هم باشیم که به طور اجتناب ناپذیری ممکن است مطرح شود.

گوش دادن و رسیدگی به اعتراض

ایجاد یک لیست از اعتراضات احتمالی مشتری می‌تواند به شما برای شروع فروش بیمه عمر کمک کند. این لیست می‌تواند بر اساس تجربیات شما تکمیل شود. در ادامه به مثال‌هایی از این نوع اعتراض‌ها توجه کنید.

اعتراض ۱ - من برای فکر کردن به بیمه عمر خیلی جوان / خیلی پیر هستم.

پاسخ - برای برنامه ریزی برای آینده خود و خانواده‌تان هرگز زود / دیر نیست.



اعتراض ۲ - من در حال حاضر آنقدر درگیر هستم که نمی‌توانم به این موضوع فکر کنم.

پاسخ - به شما قول می‌دهم که این یک تماس کوتاه است و شما موظف به خرید چیزی نیستید.

اعتراض ۳ - من قبلاً در شرکت دیگری بیمه عمر دارم.

پاسخ - حتی اگر قبلاً با شرکت دیگری بیمه داشته باشید، محاسبه قیمت از شرکت‌های دیگر ضرری ندارد. با مقایسه نرخ‌ها ممکن است در نهایت به تصمیم بهتری در مورد بیمه عمر برسید.



امیدواریم در غلبه بر مخالفت‌های مشتری موفق شوید. بعد از این، وقت آن است که سؤالات خود را بپرسید تا آنها را برای یک نقل قول مثبت از مشتری‌های گذشته خود آماده کنید.

جمع آوری اطلاعات و سؤالاتی در زمینه واجد شرایط بودن مشتری

این مرحله اولین درخواست برای جمع آوری اطلاعات مشتری است.

فقط باید چند سوال از شما بپرسم تا ببینم آیا واجد شرایط دریافت کد تخفیف رایگان از ما هستید یا خیر. بعد می‌توانم شما را به یکی از نمایندگان خود متصل کنم یا می‌توانیم قرار ملاقاتی بگذاریم هر زمانی که برای شما بهتر بود، با شما تماس بگیرند. موافقید؟

با فرض اینکه مشتری بگوید بله، سؤالات دیگری وجود دارد که باید بپرسید.

۱. می‌تونم سن شما رو بدونم؟

۲. درآمد سالانه یا متوسط درآمد شما چقدر است؟



۳. آیا تا به حال به بیماری‌های خاصی مبتلا شده‌اید؟ اگر بله، لطفاً توضیح دهید.

۴. آیا در حال حاضر داروهای تجویزی مصرف می‌کنید؟ اگر بله، لطفاً توضیح دهید.

۵. آیا بیمه نامه عمر دارید؟ اگر بله با چه شرکتی؟

۶. آیا چیز دیگری وجود دارد که باید به نماینده فروش اطلاع بدم؟

هنگامی که به این سوالات پاسخ داده شد، در اینجا متن‌هایی برای انتقال مشتری به یک نماینده و تعیین قرار ملاقات بعدی مطرح می‌شود.

انتقال در لحظه - از اینکه به این سوالات پاسخ دادید بسیار متشکرم. لطفاً چند لحظه صبر کنید تا من شما را با یک نماینده بیمه عمر وصل کنم. اگر سؤال دیگری دارید، خوشحال می‌شوند که به شما کمک کنند.

قرار ملاقات روز بعد - از اینکه به این سوالات پاسخ دادید بسیار متشکرم. فردا چه زمانی مناسب است که یک متخصص بیمه عمر با شما تماس بگیرد؟



حتی اگر در حین صحبت‌های خود، برای انتقال یا قرار بعدی برنامه ریزی نکرده‌اید، در اینجا یک متن برای پایان دادن به تماس وجود دارد.

متشکرم. یک مورد، فقط می‌خواهم یک بار دیگر قرار ملاقات شما را برای فردا برای [ساعت قرار] تأیید کنم. این ایده بدی نیست که از الان تا آن فردا لیستی از سوالاتی که ممکن است داشته باشید تهیه کنید و متخصص ما خوشحال خواهد شد که به آنها پاسخ بدهد. روز خوبی داشته باشید!

همانطور که قبلاً بحث شد، این نمونه متن بازاریابی تلفنی بیمه عمر الگویی است برای کمک به ایجاد تعاملات بهتر و موفق‌تر بین نمایندگان بیمه عمر و مشتریان بیمه عمر مطرح می‌شود. برای بهترین تاثیرگذاری، مطمئن شوید که هم خود بر پیام و هم بر نحوه ارائه آن تمرکز کافی را داشته باشید.

چگونه یک نرم افزار مرکز تماس به فروش بیمه عمر کمک می‌کند؟

در نهایت، ناگفته نماند که در وهله اول تماس موفقیت آمیز



مشتریان و انتقال مناسب آنها به نماینده فروش بیمه عمر، نیازمند یک سامانه و نرم افزار مرکز تماس مناسب است.

سازمان شما باید برای این موضوع از یک نرم افزار مناسب برای مرکز تماس و یک نرم افزار CRM برای پیگیری و به نتیجه رساندن مشتریان احتمالی بیمه عمر استفاده کند. معمولاً نرم افزارهای مدیریت ارتباط با مشتریان می‌تواند شما را از سردرگمی خارج نماید و مشتریان را بر اساس اولویت و به نوبت رسیدگی کنید تا حداکثر بهره‌وری را در فروش بیمه عمر تجربه کنید.



مطالعه کتاب تماس های میلیاردری را از دست ندهید



کلام آخر

اگر قرار باشد بهترین نمونه متن بازاریابی تلفنی بیمه عمر را در میان تمام نمونه‌ها مشخص کنیم، به نظر می‌رسد بهترین نمونه همان باشد که شما به تجربه شخصی توانسته‌اید از آن طریق بیمه عمر را به مشتری بفروشید. فروش بیمه عمر نه تنها یک ارزش برای شما محسوب می‌شود بلکه برای مشتری شما نیز عواید بسیاری دارد. با اطمینان خاطر از محصول ارزشمندی که برای فروش آماده کرده‌اید، بهترین تلاش خود را برای جذب مشتری آغاز کنید.

در صورت راهنمایی بیشتر می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق **خدمات مشاوره** با پرکردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.