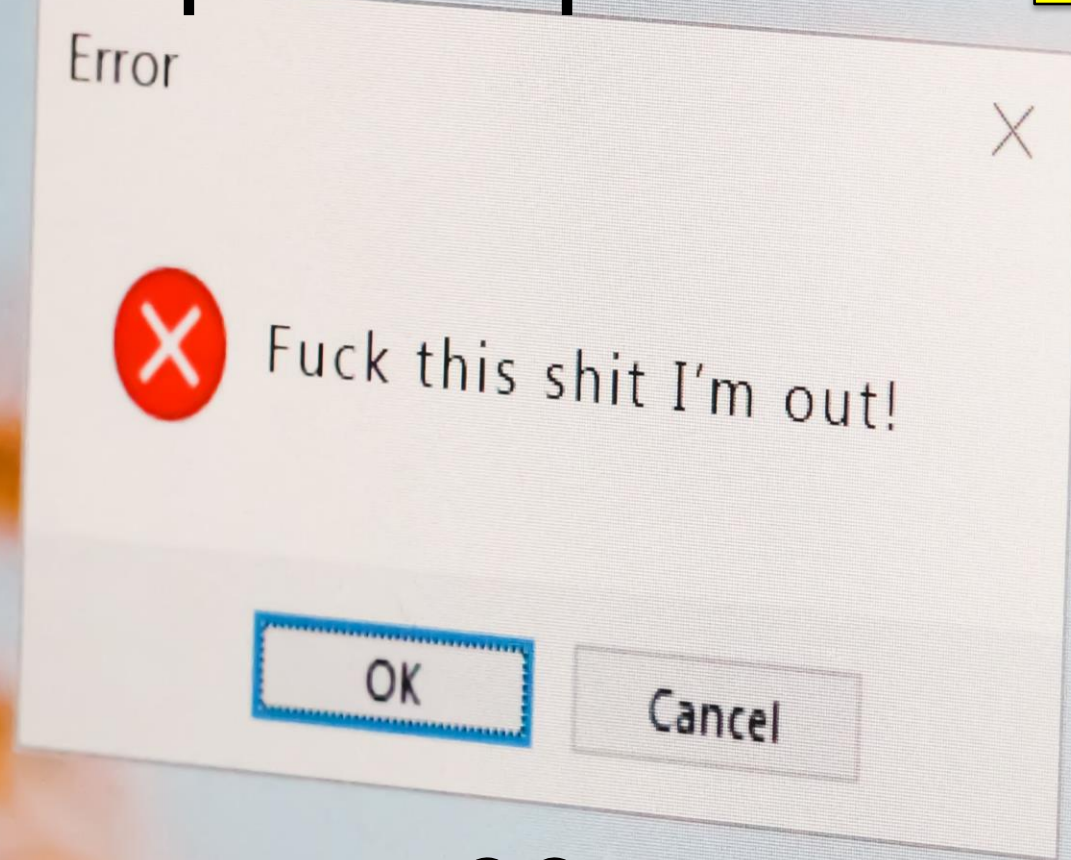


¡checklist para que no te pase esto!



¿Cómo está de SALUD



tu Email Marketing?

Diagnostica TU EMAIL MARKETING como MEDIADOR DE SEGUROS

By Rafael Bonilla y Julio Amengual



¿Cómo serían
estos
diagnósticos

Si tú mecánico no sabe en qué falla el coche... ¿Cómo lo va arreglar?

Vas al traumatólogo y no tiene la maquinaria necesaria... ¿Cómo te cura?

Si tienes un problema fiscal y tu asesor no domina la última normativa... ¿Qué te va a solucionar?

Un buen diagnóstico
procede de un buen
conocimiento y uso de
herramientas para
conseguir el mejor
resultado para:

Saber dónde actuar con tu EMAIL MARKETING

Saber que habilidades usar en cada momento de
tu EMAIL MARKETING

Saber dónde invertir TU TIEMPO para conseguir
beneficios en cada campaña de EMAIL
MARKETING

OBJETIVOS DEL CHECKLIST

- Saber si deber usar el email marketing en caso de que no lo uses
- Detectar qué partes de tu email marketing necesitan mejorar
- Detectar qué partes están funcionando



¿Cómo utilizar este cheKlist?

(No te olvides de coger lápiz y papel si lo prefieres)

- ▶ Puntúa con un 0 (cero) en los aspectos que tu email marketing no cumpla. Si tienes dudas déjalo en blanco.
- ▶ Puntúa con un 1 cuando lo cumplas
- ▶ Cuando acabes, haz un recuento de tus click. Después súmalos
- ▶ En función del resultado elige una de las imágenes que verás al final y sigue sus indicaciones

¿0,1 ò en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

► **1-CONOZCO AL 100% A
LA PERSONA QUE ME
DIRIJO**

► Y no nos vale que me digas que es un cliente que tiene conmigo el auto y no tiene el hogar. Esto no me vale, repito

► Conocerlo significa conocerle, saber sus problemas, su situación laboral familiar, lo que le gusta -hobbies, equipos deportivos... etc...

¿0,1 ò en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

► **Mi embudo de ventas
cubre las diferentes
necesidades y posibilidades
económicas de mis clientes.**

► Esto significa que has llevado por el camino adecuado desde que entra tu cliente desde tu web por ejemplo, hasta que compran tus pólizas de seguro

► Y es porque sabes qué necesita tu cliente antes, durante y después de comprar tus servicios o productos.

¿0,1 ó en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

► Mi propuesta de valor
explica claramente qué
hace mi empresa, para
quién lo hace, en qué soy
único y lo que me
diferencia de mi
competencia

► Debes conocer a la perfección por qué
tu empresa es diferente y expresarlo de
forma que conecte con los problemas de
tu cliente ideal.

¿0,1 ò en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

- ▶ Los formularios que uso
son una máquina de
conseguir suscriptores
- ▶ Unos textos persuasivos, un buen
diseño y una colocación estratégica son
algunos de los requisitos que deben
estar presents en tus formularios de
suscripción.

¿0,1 ó en blanco ?

Escribe tu
puntuación: ___

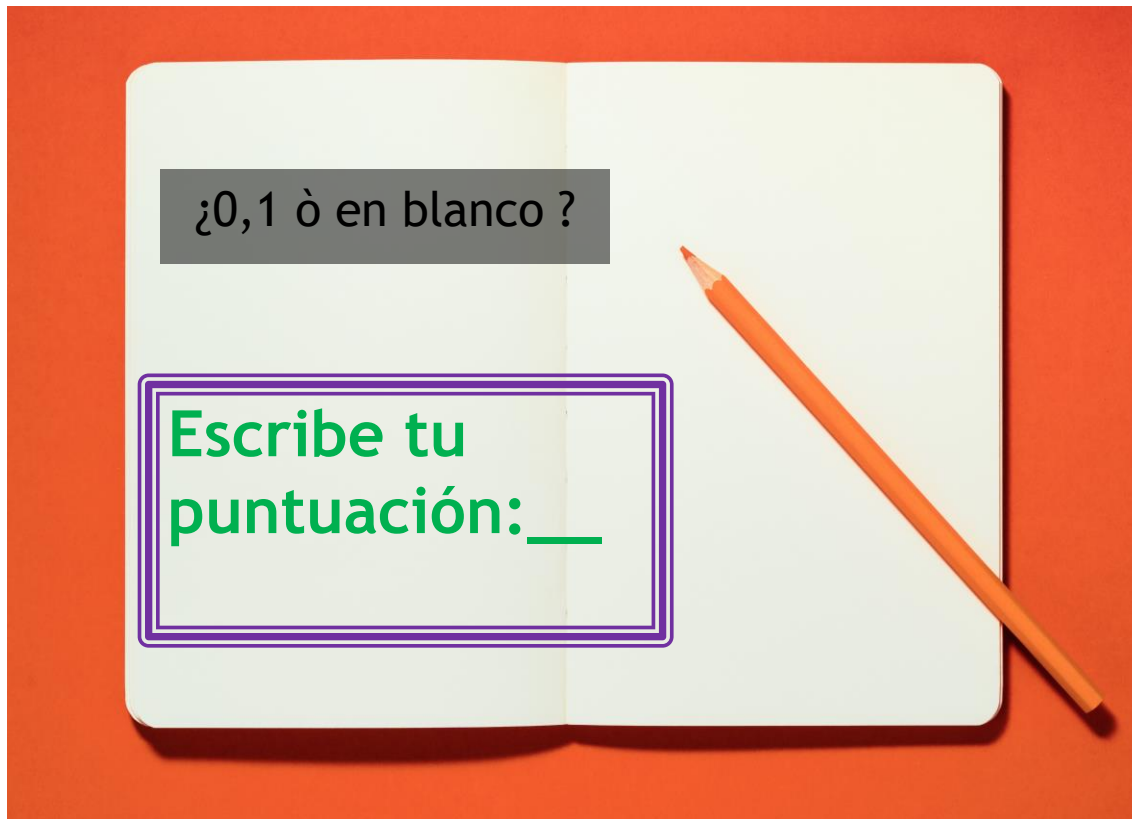
Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

▶ Mi página web es una
página productiva al 100%
para conseguir leads (email
prospectos).

▶ Mi web tiene definido claramente el
camino que sigue un visitante hasta
convertirse en suscriptor.

▶ La estructura de la misma, las fotos, los
colores, los call to action, todo debe estar
enfocado a vender (se empieza
conseguiendo el prospecto)

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus ojos ante tu email marketing!!!



► **Mi lead magnet es una máquina de conseguir suscriptores**

- Debe de ser para que convierta tus visitas en suscriptores: ÚTIL, CONCRETO Y “ACCIONABLE”.
- Además debe ayudarte a vender más fácilmente tus servicios y productos.

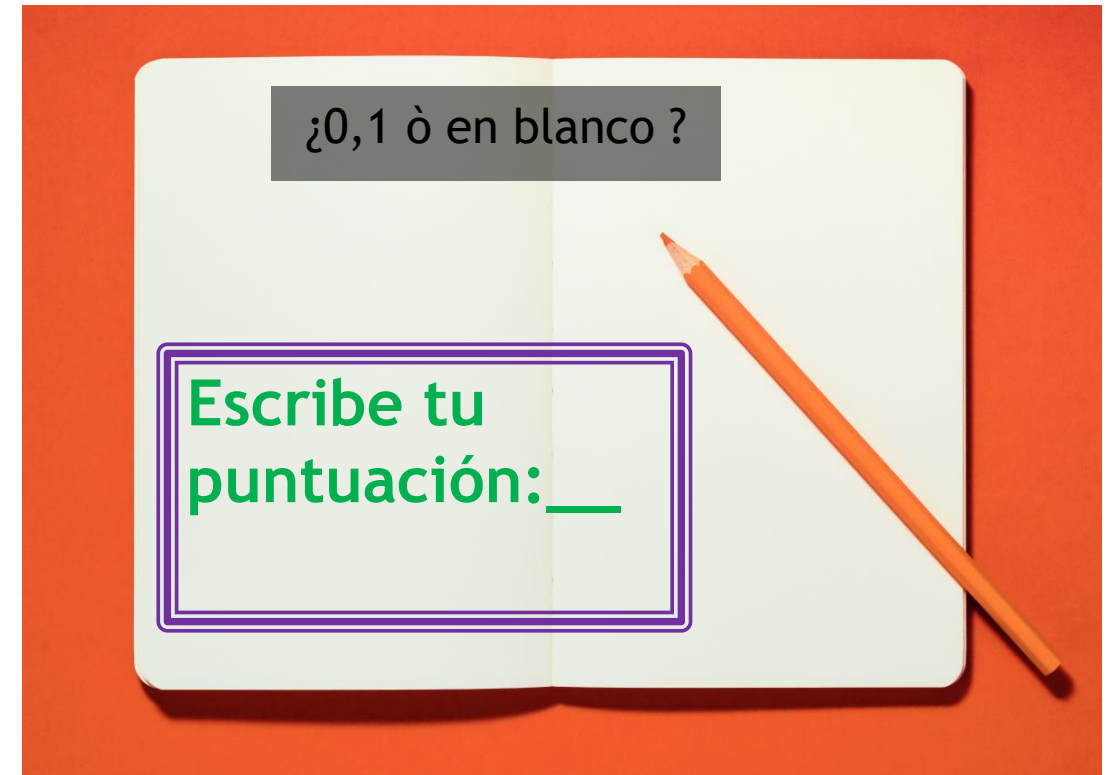
Ahora sí... ¡¡¡Abre tus ojos ante tu email marketing!!!

► **Mi email de bienvenida convierte desconocidos en amigos... y casi clientes.**

► No hay otra segunda oportunidad para causar buena impresión.

► Tengo preparada una secuencia de bienvenida diseñada para vender...y conseguir otros objetivos.

► Generar confianza, aumentar tu autoridad, conectar, aportar valor y por supuesto vender, son algunas de las funciones de tu secuencia de emails de bienvenida.



¿0,1 ó en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

► Tengo un calendario de
ventas para mi estrategia
de email marketing

► El objetivo del email marketing es
vender. Sin un calendario de vetna en el
que sepas cuándo y que quieras vender
es mucho más difícil que tus campañas
tengan éxito.

¿0,1 ó en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

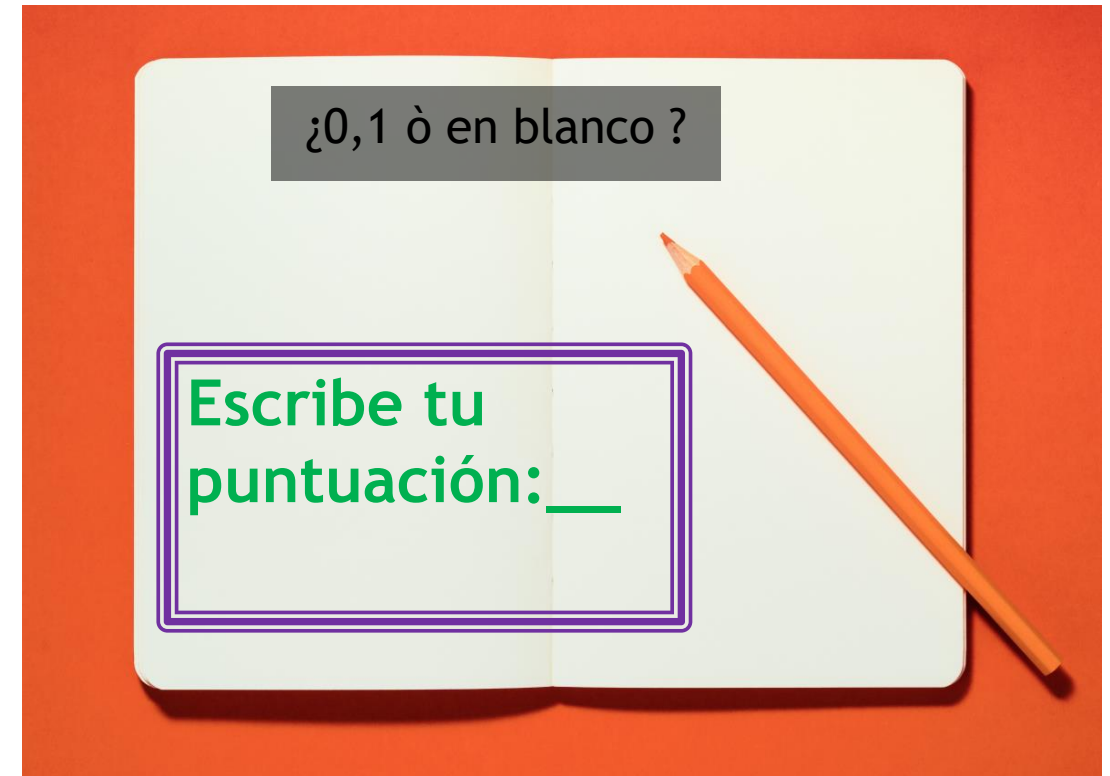
Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

- ▶ Sé el email que tengo que enviar, cuándo y qué contenido escribir en cada momento.
- ▶ Unas veces vendemos, otras conectamos, otras conseguimos información etc...
- ▶ Tus emails deben ayudarte a conseguir los resultados que tu negocio necesita.

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus ojos ante tu email marketing!!!

► **Sé perfectamente que vender en mis emails sin parecer un comercial pesado.**

► Debes ser inteligente y saber cuando y cómo no molestas.



¿0,1 ò en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

- ▶ Domino las técnicas y habilidades para **ESCRIBIR EL ASUNTO** y así me presten atención y tenga muchas aperturas de emails
- ▶ La llave para que te vean (lean) es **EL ASUNTO**, éste es la diferencia entre vender o no vender

¿0,1 ò en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

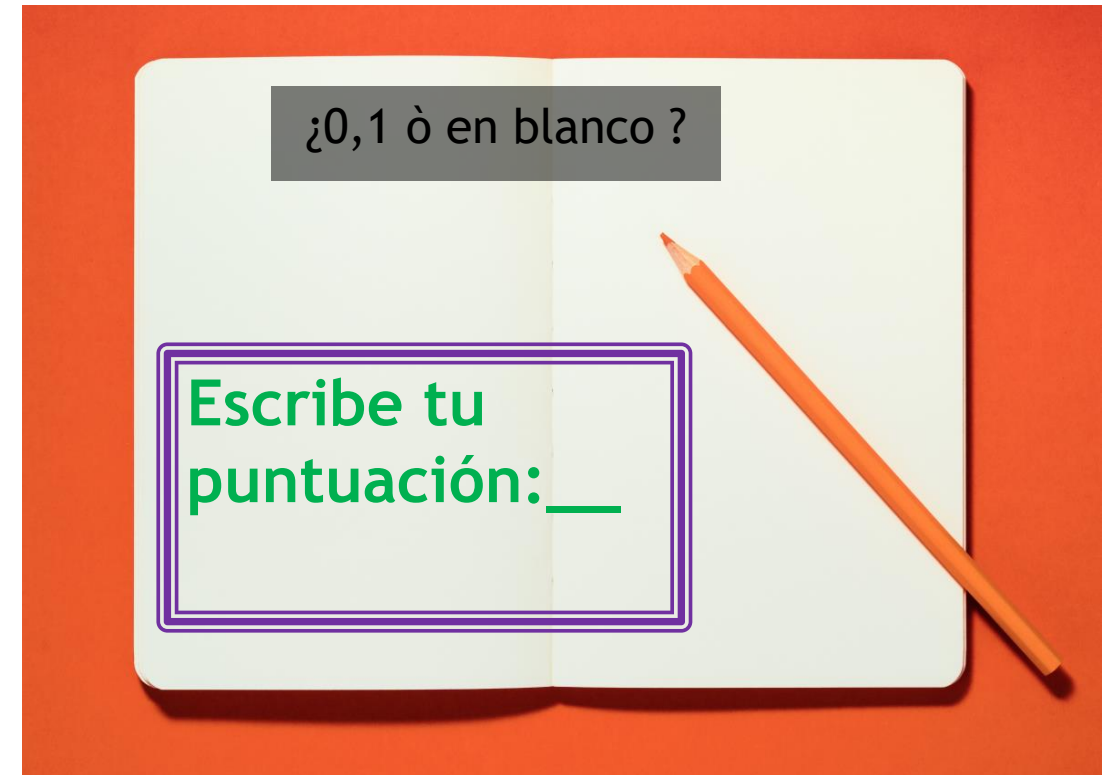
► Sé cómo medir los
resultados y métricas
para mejorar mi email
marketing para no seguir
fallando.

► Lo que no se controla no se puede
medir, y lo que no se mide no se puede
mejorar.

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus ojos ante tu email marketing!!!

► **Conozco las herramientas perfectas de email marketing para los mediadores de seguros..**

► Es la clave para tu negocio online y para tu negocio



¿0,1 ò en blanco ?

Escribe tu
puntuación:___

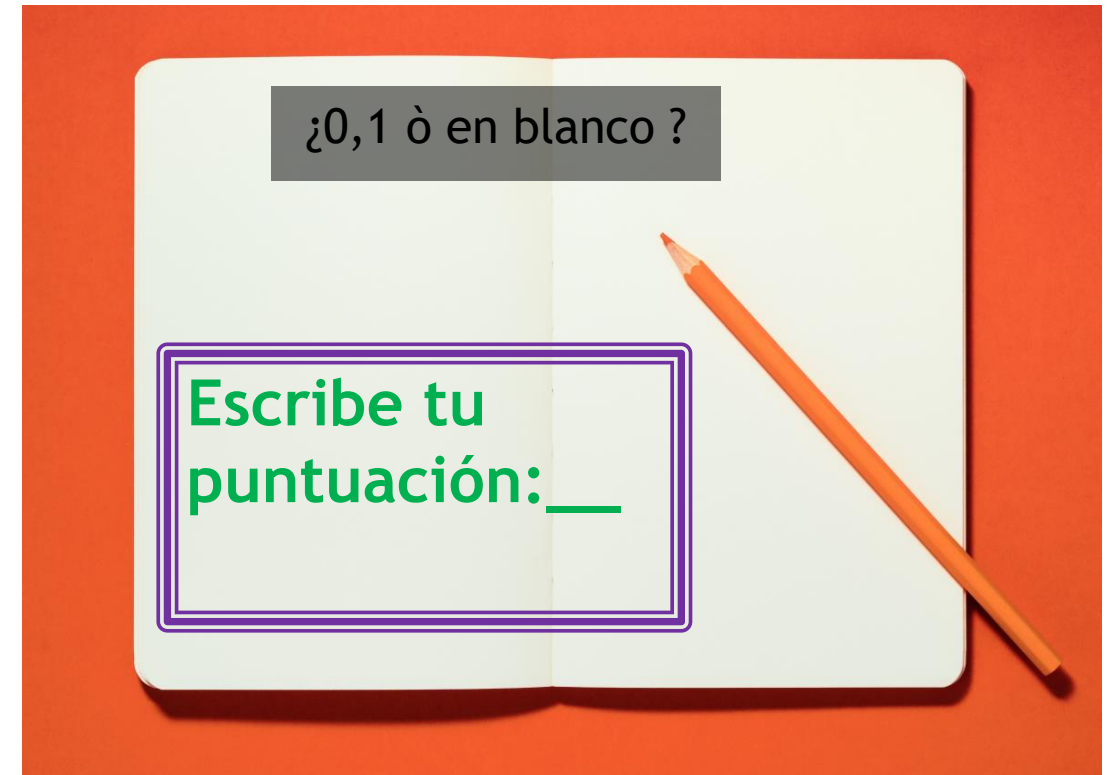
Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

- ▶ Siento que estoy
aprovechando el máximo
poder del email
marketing
- ▶ Algo mágico ocurre cuando le das al
botón enviar y consigues ventas.

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus ojos ante tu email marketing!!!

► **Sé cómo simplificar al máximo el trabajo del email marketing**

► Debes usar el email marketing de forma productiva, que ahorres tiempo y dinero al mismo tiempo que consigues resultados excelentes.



¿0,1 ò en blanco ?

Escribe tu
puntuación: ___

Ahora sí... ¡¡¡Abre tus
ojos ante tu email
marketing!!!

► **Sé ganar la batalla a los
filtros de spam**

► Si no pasas los filtros de spam, no conseguirás que tus emails lleguen a la meta: LA BANDEJA DE TUS SUSCRIPTORES.

► Y si nos los leen.... no hay ventas.

Descubre el futuro de tu email marketing (Haz click encima de cada imagen)

De 0 a 7 SIES



De 8 a 13 SIES



De 14 a 16 SIES



- ▶ ¡No muevas ni un solo dedo y borra tu pasado en el email marketing!
- ▶ -No tomes más decisiones en tu negocio digital.
- ▶ -Lo único que puedes hacer es trabajar desde el principio tu email marketing si de verdad quieres conseguir resultados.
- ▶ -Hoy en día un mediador profesional SIN DOMINAR LAS HABILIDADES DEL EMAIL -MARKETING tiene menos posibilidades sobre aquellos que si la dominan
- ▶ -Puedes seguir enviando un simple email o prepararte para estar sembrando para la venta cada vez que envías un email





- ▶ Vale, de acuerdo, tu email marketing está en el camino futuro.
- ▶ -Tu futuro puede ser muy exitoso si continuas en esta línea
- ▶ -Debes de centrarte en los apartados en los que no has contestado que sí y te garantizo que tendrás UN FUTURO ESPECTACULAR en el mundo del email marketing.
- ▶ O lo que es lo mismo, VAS A GANAR MÁS COMISIONES



- ▶ ¡Enhorabuena!
- ▶ Dominas el poder del email marketing como pocos... Sin duda alguna es el mejor aliado para tu negocio online.
- ▶ Mi único consejo es que sigas como hasta ahora.

ESA ES LA ACTITUD, EL
REALIZAR ESTE EJERCICIO
DICE MUCHO DE TI, QUIERES
PERTENECER AL EXCLUSIVO
10% QUE MARCA LA
DIFERENCIA

