

JORNADA FORMATIVA DE MARKETING ONLINE

PRIMERA SESIÓN

- La oportunidad: a qué panorama se enfrentan los mediadores de seguros en 2021.
- Metodología para vender por internet
- Funcionamiento de un embudo de ventas
- Partes del cerebro que intervienen en la venta de una póliza
- Escalera de valor: qué es y cómo aplicarla
- Funcionamiento de Facebook Ads
- Realizaremos una campaña en directo de Facebook Ads
- Analizar qué es lo que quiere nuestro cliente
- Metodología para vender por internet: ARVR
- Cómo atraer clientes a nuestra empresa digital
 - Estudio mercado
 - SEO
 - SEO Local
 - Facebook e Instagram Ads
 - Google Ads
- Relaciónate con tu cliente en el mundo digital
- Venta
- Recurrencia: volver a vender
- Elección de nicho o servicio a vender en internet
- Avatar: Define a tu cliente
- Ofertas irresistibles en el mundo asegurador: navega en la ola de las grandes compañías aseguradoras
- Destino: qué es lo que quiere tu cliente

SEGUNDA JORNADA

- Estudio de mercado y auditoría en directo
- Cómo crear contenido en los canales online en los que comunicas
- Importancia de tener un plan de acción definido
- Testimonio en directo
- Definición de ecommerce, servicio, producto e infoproducto
- Sesgos cognitivos o “gatillos mentales” que influyen en la venta
- Ronda de preguntas en directo
- Regalo de un plan de acción

Docente: Juan Carlos Muñoz Ortega (Consultor SEO PymeUp[®] Agencia de Marketing Online y Comunicación).