

# 5 dicas **infalíveis** para aumentar as vendas de Planos de Saúde com Marketing Digital

Seja mais produtivo nas suas vendas de Planos de Saúde

ANIMA  
LAMP S

# Índice

<b>Introdução</b>	03
<b>Receba prospects todos os dias.</b>	04
<b>Produza mais e melhor investindo corretamente.</b>	06
<b>Educar para vender naturalmente</b>	08
<b>Mantenha o foco no que é realmente importante.</b>	11
<b>Coloque tudo isso em prática</b>	13

# Introdução

Uma das tarefas diárias dos integrantes de uma equipe de vendas de Plano de Saúde é alimentar a lista de possíveis clientes para prospectar. E essa é uma tarefa que toma bastante tempo e nem sempre é fácil conseguir todos os dados relevantes desses *prospects* para formar uma lista rica, completa, bem organizada e de acesso rápido.

Esperamos que esse e-book possa fazer a diferença para o sucesso das suas vendas.



**Boa leitura!**



**#Dica1**

Receba prospectos todos os dias.

ANIMA  
LAMPS

# Descubra como atrair centenas de prospects para o seu site e formar uma lista de pessoas realmente interessadas em seu plano de saúde.



Um dos principais benefícios do Marketing Digital é que, mesmo com baixo investimento, é possível trabalhar com ações muito efetivas, que vão desde trazer mais visitantes para o site até a converter mais desses visitantes em clientes. Tudo começa com a “atração”. E como atrair clientes para o seu site? O segredo é produzir conteúdo rico, que seja de grande interesse do seu público alvo.

Quando falamos de produzir conteúdo rico, não quer dizer que você vai montar um email marketing com informações sobre os seus produtos e serviços e com o quanto eles são bons e podem ser adquiridos com uma oferta especial. Ao contrário, nesse momento o ideal é oferecer conteúdo que tenha a ver com o seu mercado como: “Dicas para ter mais qualidade de vida”, “A importância de uma alimentação saudável” e assim por diante. As pessoas são atraídas por conteúdos que são de seu interesse e estarão dispostas a preencher um pequeno formulário em troca dessas informações.

Com apenas uma ação de conteúdo relevante para um dos seus públicos-alvo é possível receber vários contatos e alimentar a lista de clientes da sua equipe de forma bem mais fácil e rápida, para que seus vendedores possam se concentrar na tarefa mais importante do seu dia que é fidelizar e trazer mais clientes para o seu plano de saúde.



**#Dica2**

**Produza mais e melhor  
investindo corretamente.**

ANIMA  
LAMPS

# Saiba como e onde investir para otimizar suas vendas, sem precisar aumentar sua equipe.

Uma das maiores dificuldades das empresas é atrair Leads qualificados. Gerar conteúdo sem antes ter elaborado um planejamento estratégico definindo metas e objetivos pode até aumentar o número de visitas em seu site, mas isso não significa que esse público esteja pronto para consumir o que você oferece.

Gatilhos mentais e funil de vendas são ferramentas que auxiliam em todo o processo de captação desses leads qualificados fazendo dessas oportunidades em vendas. É através do funil de vendas que chegamos no momento certo de abordar o cliente, ou seja, de ativar o departamento de vendas para fazer o primeiro contato.



## A Comunicação evoluiu

Até pouco tempo, e ainda hoje vemos empresas que fazem abordagem direta com pessoas oferecendo seus produtos/serviços sem nem mesmo saber se essa pessoa já conhece sua empresa ou o que ela oferece. Ou seja, essa pessoa não estava pronta para receber sua abordagem.

## Eduque seu cliente

Com o Marketing Digital, esse processo é inverso: o cliente vem até você, ou seja, através dos seus interesses/necessidades ele realiza sua busca pelo campo de pesquisa (93% das experiências online começam com uma ferramenta de *busca*) e a partir desse momento é a hora de iniciar o processo da jornada de compra, oferecer a ele conteúdo qualificado até que chegue na etapa do departamento de vendas entrar de fato em ação.



**#Dica3**

**Educar para vender  
naturalmente.**

ANIMA  
LAMPS

# Aprenda como traçar o caminho que levará seus prospects da indiferença até o fechamento da venda, seguindo passos simples.



A arte de vender requer, além de outras habilidades, paciência. É um processo de conquista. Primeiro, é preciso atrair os potenciais clientes, conhecer quais são seus interesses, suas reais necessidades, desafios e expectativas, lhe apresentar soluções que resolvam seus desafios, para só então, vender. Aí a venda torna-se mais natural, mais fácil e até mais prazerosa.

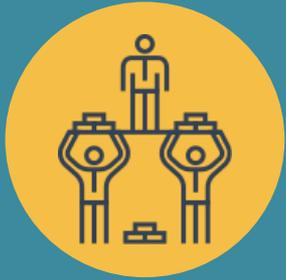


# Aprenda como traçar o caminho que levará seus prospects da indiferença até o fechamento da venda, seguindo passos simples.



*A principal dica é: entenda quais são os problemas de seu cliente relacionados à área de atuação de sua empresa e ensine o máximo que puder. Muitas vezes seu potencial cliente até tem uma demanda por um plano de saúde familiar ou empresarial, mas ainda não se deu conta disso. Ajude-o a entender que tem um problema e quais são as possíveis soluções.*

O conteúdo educativo ajuda a perceber diferentes formas de resolver e, invariavelmente, a forma de resolver vai estar relacionada ao seu Plano de Saúde. A ideia é que, fornecendo informações sobre os assuntos relacionados, sua empresa passe a ter autoridade sobre esse tema. Essa técnica, em que você mostra ao mesmo tempo que genuinamente está interessado em ajudar e conhece do assunto, é muito efetiva para conquistar a confiança do potencial cliente.



**#Dica4**

**Mantenha o foco no que é realmente importante.**

ANIMA  
LAMPS

# Automatize seus processos e veja suas vendas aumentando a cada semana e sua equipe mais produtiva e motivada.

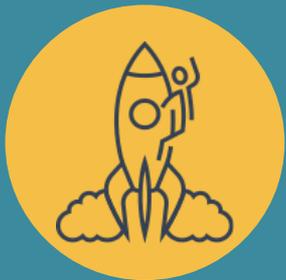


Vender mais é o desejo de qualquer empresa. A automatização do processo de inbound marketing se bem estruturado é capaz de dar à sua empresa resultados satisfatórios com menor custo de aquisição de novos clientes, menor energia e tempo gasto em prospecção, maior controle de fechamento de propostas e prospecção.

Oferecendo conteúdo relevante pra nutrição de leads duplica a média das vendas com custo menor e além disso, torna esse lead fã e defensor da marca.

“Publicar conteúdo que mostre para seus compradores que você entende o problema deles e mostre como resolver é o que você precisa para gerar credibilidade”

Ardath Albee

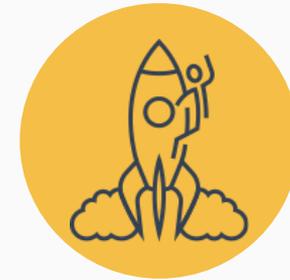


**#Dica5**

**Coloque tudo isso em  
prática.**

ANIMA  
LAMPS

# Comece hoje mesmo e colha os resultados o quanto antes!



Iniciar uma estratégia de Marketing Digital é uma decisão importante, que precisa estar alinhada com os setores estratégicos da empresa. E o momento ideal para começar é agora!

*Quanto antes sua empresa começar a produzir conteúdo, melhor, já que a consolidação da audiência e da autoridade perante o Google costuma demorar um pouco para aparecer. Quanto antes você começar, melhor: mais cedo sua empresa vai colher os resultados.*

Sabia que você não está sozinho dessa jornada. A AnimaLamps é uma agência especializada em Marketing Digital e está preparada para traçar uma estratégia vencedora para sua empresa.

**Conheça nosso site:**  
[www.animalamps.com](http://www.animalamps.com)



## AnimaLamps Comunicação

Acreditamos que não existem fronteiras para as boas ideias. A capacidade criativa não está presa à geografia. Sabemos também que no final das contas, o que importa é o resultado. E um bom resultado está atrelado a um bom planejamento estratégico.

Conheça mais sobre nossos trabalhos:

[www.animalamps.com](http://www.animalamps.com)

FB: [facebook.com/animalamps](https://facebook.com/animalamps)