

Anexo a. MODELO CANVAS SLIP LTDA Plan de Mercadeo

<h2 style="text-align: center;">MODELO DE NEGOCIOS CANVAS PARA SLIP LTDA ASESORES DE SEGUROS</h2>				
<p>Socios Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> > Compañías de Aseguradoras > Empleados y colaboradores internos > Administradores de redes y web > Nuevo socio 	<p>Actividades Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> > Atención Post-venta > Personalización de paquetes de seguros de acuerdo al perfil del cliente > Posibilidad de negociación de tarifas y prima (Flexibilidad) > Contacto constante con el cliente, información real y actualizada. > Acompañamiento durante todo el ciclo de vida de la póliza. > Presencia en redes sociales y web <p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> > Amplio portafolio de proveedores > Inversión (búsqueda de nuevo socio) > Manejo de plataformas web > Nuevo personal de ventas u outsourcing. 	<p>Propuesta de Valor </p> <ul style="list-style-type: none"> > Información y capacitación del cliente frente a los seguros que adquiere o necesita > Estudio del perfil del cliente para determinar los mejores productos o paquetes a ofrecer > Garantía de multiples cotizaciones con distintas compañías aseguradoras (el cliente escoge, no Slip Ltda.) > Contacto directo y confianza. > Disponibilidad 24/7 para responder a siniestros, emergencias. > Personal con experiencia en el sector de seguros. Capacitación al cliente sobre la póliza que busca y que necesita, cláusulas, cobertura, etc. > Establecimiento de relacion de confianza entre el vendedor y el cliente 	<p>Relación con los cliente </p> <ul style="list-style-type: none"> > Contacto directo (creación de cuentas clave) (Personalización del servicio) (Creación de perfiles de clientes) (Acompañamiento permanente). > Modernización de plataforma web que optimice tiempo y control de respuesta. > Certificaciones de calidad (obtenidas por la empresa) (Calidad) > Introducción de nuevos productos <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> > Portafolio actual de clientes > Trabajo de Campo (Venta directa) > Trabajo en redes sociales (Mercadeo) > Publicidad BTL > Voz a voz (Fidelización) > Soporte Post-Venta activo 	<p>Segmento de Clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> -> Microempresas, Pymes y propiedades. -> Con actividad dentro del sector terciario o de servicios. -> Ubicadas en Bogotá y Medellín. -> Nivel de riesgo clasificado entre A y C. -> Activos a asegurar entre 1 y 30.000 SMMLV.
<p>Estructura de Costos </p> <ul style="list-style-type: none"> > Costos de mercadeo (marketing digitan, medios, estudios de clientes, venta dire > Nuevo personal de ventas. (Por lo menos 1 adicional) > Tecnología. (Manejo de redes, inversión en software para control y modernización de plataforma web) > Eficiente relación costo/Beneficio. (Modelo basado en servicio) > Certificaciones de calidad 		<p>Fuente de Ingresos </p> <ul style="list-style-type: none"> > Financiación mediante inversión. Nuevo socio/inversionista > Inversión de utilidades del ejercicio anterior (2016) > Incremento de prima a través de la oferta de paquetes de seguros > Venta de paquetes de seguros y nuevos seguros. (Stock Throughput, software y equipos) > Venta de seguros adicionales como paquete (microseguros, automoviles) 		

