



اگر قسمت اول همین مقاله با عنوان چگونه برای بیمه‌های عمر نامه بازاریابی بنویسیم؟ رو خوانده باشید حتماً به خاطر دارید که در اونجا اولین قسمت از یک نامه تبلیغاتی که مخاطبش آرایشگرها بودن و برگرفته از کتاب سیاره مشتری هست رو ارائه کردم.

در اون مقاله اشاره کردم که چنانچه نتوانستید توجه مخاطب رو با ارسال نامه اول جلب کنید و مشتری باهاتون تماس نگیرد، لازمه تا دومین نامه رو به فاصله ۴۸ تا ۷۲ ساعت بعد ارسال کنید.

دوستان زیادی با من تماس گرفتند و درخواست دومین قسمت نامه رو داشتند. به همین دلیل تصمیم گرفتم تا در این مقاله، دومین قسمت نامه رو منتشر کنم. البته باز هم در اینجا تأکید می‌کنم که پروژه ارسال نامه به آرایشگرها فقط و فقط یک مثال است و شما می‌توانید با کمی خلاقیت، خودتون اقدام به نوشتن اینگونه نامه‌ها کنید.

هیچ خبری برای من خوشحال کننده تر از این نخواهد بود که باهام تماس بگیرید و خبر موفقیت هاتون رو به من برسونید. از اون بهتر اینه که نظرات خودتون، پیشنهادات و اتقادات خودتون رو از طریق گذاشتن کامنت در زیر مقاله با من مطرح کنید.

متن دومین قسمت نامه بازاریابی بیمه عمر:

سلام! برای دومین بار ممنونم که با این نامه یکبار دیگه کمتر از ۲ دقیقه از وقت خودتون رو به من میدید...

البته بعید می‌دونم که نامه قبلی که براتون فرستادم رو به این زودی فراموش کرده باشید. اگر یادتون باشه اشاره کردم که شما برای ادامه شغل آرایشگری به ۴ چیز نیاز دارید:

(۱) یک جفت زانوی سالم بدون آرتروز

(۲) یک جفت دست سالم بدون لرزش

(۳) یک ستون فقرات سالم بدون دیسک کمر

(۴) یک گردن سالم بدون آرتروز

و همچنین گفتم که نزدیک به ۱۰ میلیون نفر از کسانی که در روز، بیش از ۵ ساعت سرپا می‌ایستند در بیش از ۸۰ درصد موارد، دچار انواع آرتروز و دیسک و ناراحتی‌های مفاصل میشن که هرکدام به تنهایی می‌تونه شما رو برای همیشه زمین گیر و از کارتون بیکار کنه!

اما چند مورد دیگه هم هست که در نامه قبلی فرصت نشد بهشون اشاره کنم: مثلاً اگر خدایی ناکرده در یک تصادف رانندگی دچار از کارافتادگی دائمی بشید چه بر سر شغل، درآمد و آینده فرزندان تون میاد؟ یا اینکه اگر خدایی ناکرده فوت اتفاق بیفته چی؟

شاید با خودتون بگید: «خب! من بیمه تأمین اجتماعی دارم و اگر بیکار یا خونه نشین بشم میتونم حقوق بیکاری دریافت کنم»

اما آیا می‌دونستید که اگر خدایی ناکرده دچار بیماری‌هایی نظیر انواع سرطان، پیوند قلب و کبد و کلیه، سکتة یا جراحی قلب باز و... بشید، بیمه تأمین اجتماعی و حتی بیمه‌های درمان تکمیلی هم کمکی به شما نخواهند کرد؟!

اینجاست که با داشتن یک بیمه عمر، تا سقف ۲۵ میلیون تومان بابت درمان اینگونه امراض به صورت بلاعوض دریافت می‌کنید. حتی در صورت فوت شما، تا سقف ۴۰۰ میلیون تومان به خانواده تان پرداخت میشه و تا سقف ۵۰ میلیون تومان هم در صورت از کارافتادگی، دریافت می‌کنید.

همچنین میتونید وام بدون نیاز به ضامن و وثیقه اون هم به صورت فوری و با بهره بسیار ناچیز دریافت کنید! و مثلاً آرایشگاه خودتون رو توسعه بدید و یا وام رو صرف موارد مهم دیگه ای توی زندگیتون کنید.

هر وقت هم که دلتون بخواد میتونید کل حساب بیمه عمرتون رو ببندید و نه تنها اصل پول، بلکه سود پولهاتون رو هم یکجا دریافت کنید. پس برخلاف انواع دیگه بیمه ها، در بیمه عمر، پولهای می‌پردازید مال خودتونه و هر وقت خواستید میتونید پولتون رو پس بگیرید! اونهم با سودش!

اشکالی نداره! باز هم مقاومت کنید... اما این یک واکنش کاملاً طبیعیه! چون مردم وقتی به چیزی که درست نمی‌شناسنش برخورد میکنن همین واکنش رو نشون میدن؛ یعنی اون رو نادیده می‌گیرند!

اما مسئله بیمه های عمر جدی تر از اونی هست که بخواید به این راحتی از کنارش بگذرید. اینجا پای آینده خودتون و بچه هاتون در میونه. پس من میخوام به خودم این جسارت رو بدم که همین فردا صبح حضوراً خدمت برسم و به تمام سوالات شما با صبر و حوصله کامل پاسخ بدم.

هدفم هم در وهله اول اینه که مطمئن بشم که شما تمامی جزئیات مربوط به بیمه های عمر و نقش تعیین کننده و سرنوشت سازی که توی کار و زندگی شما میگذاره رو میدونید. تصمیم به خریدن یا نخریدن این بیمه نامه بحث دیگه ای هست که فعلاً هیچ کاری به این مسئله نداریم.

بی صبرانه منتظر رسیدن فردا و ملاقات با شما هستم.

به امید دیدار....

حامد عسگری

همونطور که قبلاً هم اشاره کردم متن نامه دوم حتماً می‌بایست در ادامه و تکمیل کننده نامه اول باشه. به عبارت دیگه شما نباید تمامی منافع بیمه عمر پیشنهادی تون برای مشتری رو فقط در قالب یک نامه ارسال کنید. دقیقاً مثل همین ۲ نامه می‌بایست برخی منافع رو در نامه اول و منافع دیگری رو در متن نامه دوم ارائه کنید.

به نحوی واجبه که حتماً فردای روزی که نامه دوم رو ارسال کردید به ملاقات با مشتری بروید. این کار رو به عقب نندازید و دست به کار بشید. مطمئن هستیم که با استفاده از این متد، فروش‌های بسیاری انتظارتون رو می‌کشه و شاهد تغییرات چشمگیری در فروش خودتون خواهید بود.

یک نکته رو فراموش نکنید: قرار نیست این دو تا نامه براتون معجزه کنند و وقتی که به ملاقات مشتری رفتید انتظار داشته باشید که مشتری خودکار به دست منتظرتون نشسته تا فرم پیشنهاد بیمه نامه رو امضاء کنه! تنها وظیفه این نامه‌ها اینه که فقط بتونید با مشتری یک قرارملاقات بگذارید و از اون مهمتر اینکه مشتری، شما رو به چشم یک غریبه کاملاً ناشناس نگاه نکنه و درصدی از اعتماد و آشنایی رو با ارسال نامه‌ها ساخته باشید. بقیه راه، به مهارتهای شما در مدیریت جلسه ملاقات و تکنیکهای متقاعدسازی شما بستگی داره که اصلاً بحث و مقوله کاملاً متفاوتی هست.

حالا اگر دوست دارید تا در کشف بازارهای موجود (مثل بازار بالقوه‌ی آرایشگرها) تبدیل به یک متخصص کشف و تولید بازار و مشتریان جدید بشید و در نوشتن اینگونه نامه‌ها نیز تبدیل به یک حرفه‌ای شوید، می‌خوام یک خبر خوب هم بهتون بدم و اون اینکته:

* کتاب دوم من با عنوان 50+1 بازار برگزیده ویژه بیمه‌های عمر چاپ شده و همین الان از طریق [فروشگاه سایت](#) یا از طریق [این لینک](#) می‌تونید تهیه کنید. در این کتاب، پاسخ به این سوالات رو دریافت می‌کنید:

- ۱) چگونه بازارهای هدف نامتناهی و متنوعی رو پیدا کنید (مثل همین آرایشگرها)
- ۲) چگونه برای هرکدام از این بازارها یک نامه تبلیغاتی بنویسید.
- ۳) چگونه تماسهایی که تولید میشن رو به قرارملاقات حضوری تبدیل کنید.



وقتی ۳ مرحله بالا رو به درستی به اجرا دربیارید موجی از قرارملاقاتهای فروش رو تولید می‌کنید. کم کم به جایی میرسید که می‌بینید به تنهایی قادر به رسیدگی به تمامی این قرارها در طول روز نخواهید بود. اینطوری که کم کم به فکر استخدام بازاریاب میفتید و تیم فروش تشکیل میدید که مدیریت اون تیم یه مبحث دیگه هست.

به این صورت که نمایندگیهای کوچک و تکنفره به مرور زمان تبدیل به نمایندگیهای عریض و طویل در بیمه میشن.

بیمه‌گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)