

# EL CICLO DE COMPRA EN LAS CORREDURÍAS DE SEGUROS

01



## FASE INICIAL O AWARENESS

El cliente potencial identifica que tiene una necesidad. Debemos ofrecer información de valor y a su vez posicionar en Google.

## FASE DE PRECONTRATACIÓN

Tiene lugar la búsqueda de información y la comparación de las opciones. Hay que orientar las estrategias a la automatización y la captación no invasiva.

02



## FASE DE CONTRATACIÓN

Decisión de comprar un producto o servicio. La interacción continuada y la comprensión de cada perfil de cliente es imprescindible.

03



## FASE DE FIDELIZACIÓN

El ciclo de compra de un cliente no finaliza con la transacción. El servicio posventa es un factor clave para lograr la fidelización.

04

