

Por Jeniffer Elaina (*)



O marketing digital é uma das estratégias mais importantes para todos os empreendedores que querem atrair um público para o seu negócio. Por isso, mostraremos neste como os corretores de seguros conseguem aplicar esta técnica na era digital.

A cada dia que passa a tecnologia está mais avançada, não é mesmo? Por esta razão, os corretores de seguro, por exemplo, que não adaptam a sua corretora à era digital, acabam ficando para trás. Afinal de contas, a internet é um dos locais onde as pessoas passam o maior tempo das suas vidas.

É aí que as estratégias de marketing digital se fazem necessárias para quem quer alavancar a sua empresa no mundo digital.

Uma coisa importante é que, quando falamos em marketing digital, estamos nos referindo ao uso de canais digitais, como websites, redes sociais, e-mail e mecanismos de busca, para promover produtos ou serviços e se conectar com clientes em potencial. Ensinares como aplicar isso na sua corretora de seguros.

Saiba como aplicar as estratégias de marketing digital a sua corretora de seguros

As vendas pela internet não param de crescer e, com isso, a procura por [seguro automotivo online](#) aumenta junto, já que cada vez as pessoas usam o ambiente digital para resolver todos os seus “problemas” e tirar dúvidas sobre diversos assuntos.

Se você é um corretor de seguros e ainda tem dúvidas de como aplicar as estratégias de marketing digital no seu negócio, fique ligado nas dicas que daremos abaixo.

1 - Tenha um website profissional

A primeira entrada no mundo digital é ter uma plataforma na internet. Por isso, crie um site atraente e informativo que destaque seus serviços, experiência e os tipos de seguros que você oferece. Certifique-se de que o site seja responsivo para dispositivos móveis e invista em [estratégias de otimização de conteúdo](#) para mecanismos de busca (SEO).

2 - Utilize as redes sociais

Esteja presente nas principais plataformas de mídia social, como Facebook, LinkedIn, Instagram e X (antigo Twitter). Compartilhe conteúdo relevante, como dicas de seguros, informações do setor e depoimentos de clientes satisfeitos.

A presença nas redes sociais pode fazer muita diferença no seu negócio. Afinal de contas, os brasileiros, de acordo com um estudo feito pela Consultoria em Marketing Digital Conversion (2021), ficam mais de quatro horas conectados em seus perfis por dia.

3 - Produza conteúdo relevante

A criação e o compartilhamento de conteúdo útil e relevante relacionado ao setor de seguros pode ser mais uma estratégia de marketing digital para os corretores de seguros. Isso pode incluir artigos em blogs, vídeos explicativos, infográficos e webinars.

Se você não tem muita aptidão para escrita, contrate profissionais especializados. Este diferencial, pode trazer ainda mais engajamento para a sua plataforma.

4 - Invista em publicidade online

Considere o investimento em anúncios pagos em plataformas como Google Ads, Facebook Ads e LinkedIn Ads para aumentar sua visibilidade online e atrair potenciais clientes.

Separe um valor mensal para ser inserido nestas plataformas com o intuito de trazer ainda mais audiência para o site da sua corretora.

5 - Implemente o marketing por e-mail

Construa uma lista de e-mails de clientes e leads e envie regularmente newsletters com atualizações do setor, dicas úteis e ofertas especiais. Não se esqueça de personalizar os e-mails para aumentar a relevância e o engajamento.

Aqui, você pode contratar empresas especializadas para te ajudar no disparo, mas também existem ferramentas que podem fazer isso sem que você precise pagar alguma taxa.

6 - Aproveite o poder dos depoimentos

Os depoimentos e avaliações dos clientes são extremamente influentes. Incentive os clientes satisfeitos a deixarem depoimentos positivos em plataformas online, como Google Meu Negócio e Facebook.

Esta estratégia de marketing digital pode trazer ainda mais credibilidade para o seu negócio. Por esta razão, quando for criar a sua plataforma para vender seguros, separe um espaço para deixar a opinião dos seus clientes sobre o seu negócio.

7 - Ofereça conteúdo educativo

Eduque seus clientes e leads sobre os diferentes tipos de seguros, as opções disponíveis e a importância da cobertura adequada. Isso pode ajudar a construir confiança e credibilidade em sua marca.

Mesmo que você já tenha aplicado todas as estratégias de marketing digital para os corretores de seguro que falamos neste texto, é importante manter-se atualizado, já que é um assunto que está sempre em atualização. Fique de olho nas últimas tendências, ferramentas e estratégias para garantir que sua abordagem de marketing permaneça eficaz e relevante.

(*) **Jeniffer Elaina** é especialista em seguros, trabalha com redação, revisão e otimização SEO desde 2012. É formada em Gestão de Seguros, Marketing e tem pós em Administração na FGV, possui curso técnico em Direito do Seguro. Possui mais de 3.000 textos e 5 e-books publicados na área de seguros.

(06.05.2024)