

Site para Venda de Seguros

Desbloqueando definitivamente o potencial do seu negócio.

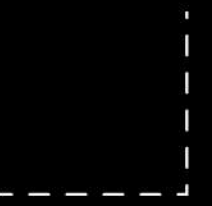
6ª Jornada Capixaba do Seguro de Vida
SINCOR-ES e CVG-ES





Igor Zon Balbino.

Atuando no mercado de TI desde **2000**



São 24 anos com + de 80 clientes atendidos.



Site Institucional



Boletim Online



Portal



Hotsite Evento



Batalhão de Polícia de Trânsito - BPTran / PMES

Espírito Santo, quarta-feira, 06 de abril de 2011.

Faça o registro de seu BOLETIM ON-LINE

Acesso Rápido

Acidente de Trânsito? Saiba como proceder.

Localize o Posto de Trânsito mais próximo de você.

De Olho na Terceira Ponte. Veja ao Vivo.



Notícias

06 | BPTran aborda mais de 400 veículos durante Operação Corpus Christi

Enquete

LEI SECA - V motorista deve soprar o bafô

Vitória/ES, terça-feira, 07 de maio de 2024

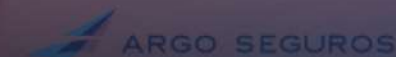


Aplicativo Banestes Segurado: No Espírito Santo ou em qualquer lugar do mundo, junto com você.



SEGURO RC PROFISSIONAL Confira o seguro RC Profissional voltado exclusivamente para Corretores de Seguros.

SAIBA MAIS



Vitória Verão Prefeitura de VITÓRIA O agito da Ilha

DE 12 A 31 JAN - PRAIA DE CAMBURI

Atrações Promoção Guitar Mania

Fotos Jovem Pan Coca-Cola Contato

30 JAN CHARLIE BROWN JR

Promoção Área VIP

Você e mais três amigos no camarim do Charlie Brown Jr. Não perca tempo. Participe!

Promoção



MediaBrasil

De diversos mercados.

Setores Público / Privado.

**Mas afinal,
por que devo
ter um Site?**



Mas afinal, por que devo ter um Site?

Motivos não faltam:

1 Autonomia total sobre o seu conteúdo, independente de algoritmos.

2 Visibilidade e alcance: corretora sendo encontrada por clientes em potencial.

3 Credibilidade e confiança: ajuda a construir a confiança dos clientes no negócio.

4 Marketing digital: base das campanhas de marketing para atrair novos clientes.

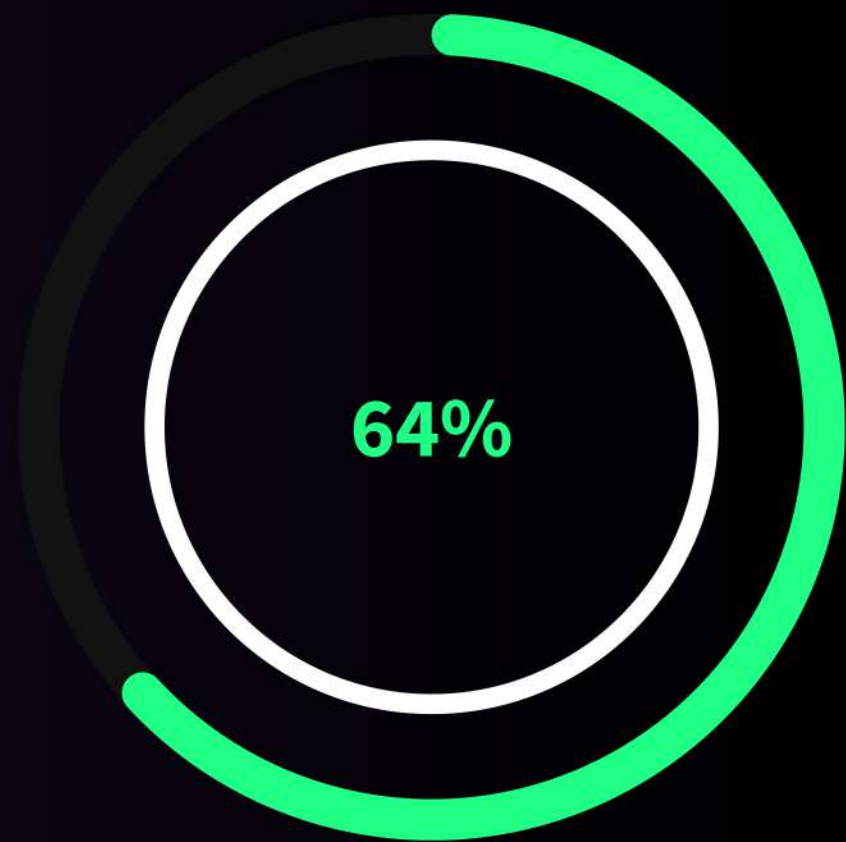
5 Comunicação eficiente: serve como um canal direto de comunicação com clientes.

6 Análise e mensuração: acompanhe dados como comportamento do público.

7 Competitividade: seu concorrente está lá. Caso não, em breve estará.

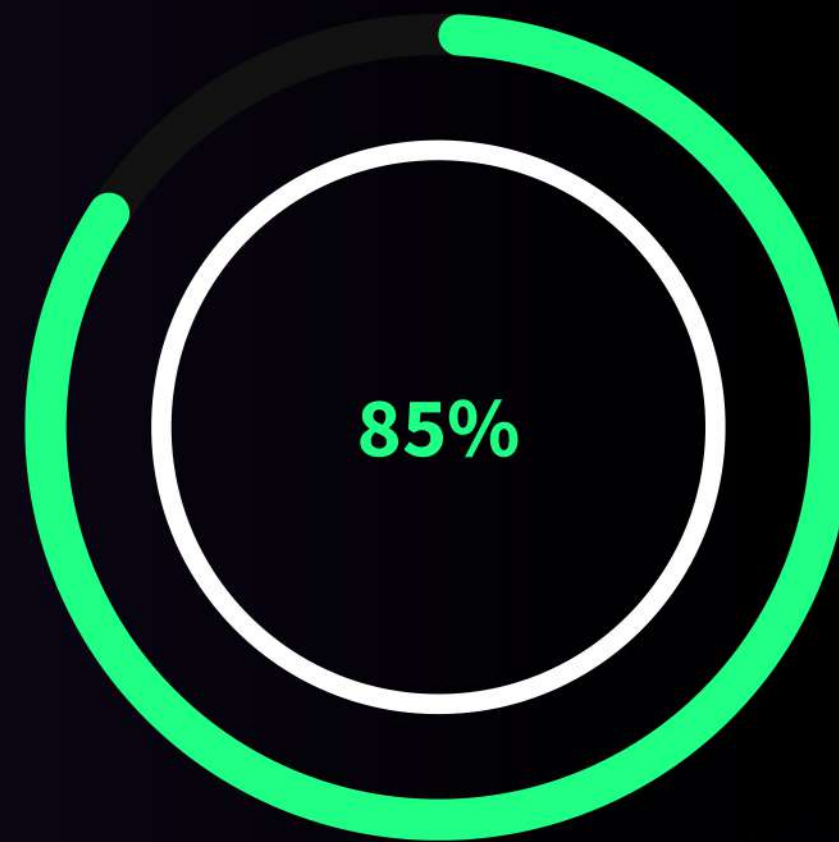
E mais...





Dos brasileiros preferem ser atendidos em canais digitais.

Fonte: Sercom



Das interações comerciais ocorrerão no digital até 2025.

Fonte: Gartner





 Leadster  HubSpot  rockcontent  COMPANY

Panorama de Geração de Leads no Brasil

O maior estudo sobre geração de leads do mercado brasileiro

Lead: é um potencial consumidor que representa uma oportunidade de negócio, pois demonstrou interesse na sua empresa.

MacBook Pro

Análise por segmento

Seguros é o segmento com a maior taxa de conversão

O segmento de **Seguros possui a maior taxa de conversão, de 5,04%**. No ano passado, o posto era de **Jurídico**, que desta vez ocupa a 2ª posição (4,81%). O top 5 ainda inclui os segmentos de Saúde (4,77%), Telefonia (4,64%) e Financeiro (3,96%).

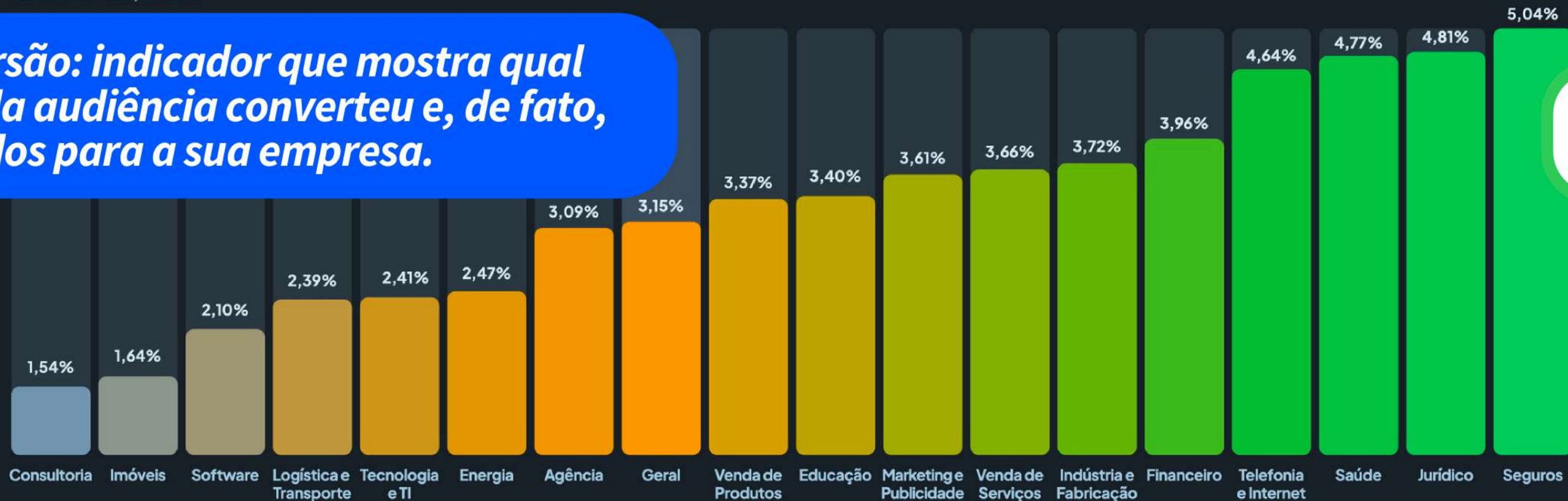
Na outra ponta, com as menores taxas de conversão, temos os segmentos Consultoria (1,54%), Imóveis (1,64%), Software (2,10%), Logística (2,39%) e Tecnologia (2,41%).



Taxa de Conversão Por Segmento de Mercado

Taxa de conversão, mediana

Taxa de Conversão: indicador que mostra qual porcentagem da audiência converteu e, de fato, trouxe resultados para a sua empresa.



5,04%

MacBook Pro

**Você já se
perguntou qual
o principal
objetivo do seu
Site?**



Qual o objetivo?

Geralmente não há clareza nesta definição.



1.

Necessário estabelecer metas claras e mensuráveis.

Exemplos:

- Aumentar a contratação online de seguro de vida?
- Geração de leads qualificados pelo Whatsapp.
- Fortalecimento/autoridade da marca (conteúdos profundos, prova social, etc).

Qual o objetivo?

Neste momento também definimos o público.

2.

**Público-alvo:
com quem
conversaremos?**

Exemplos:

- Pessoas com dependentes financeiros? Jovens adultos? Mulheres? Com quem o site vai conversar?

Com essas informações, é necessário adaptar o conteúdo e o design do site para atender às necessidades e expectativas desse público.

Qual o objetivo?

**Objetivo + público =
conteúdo assertivo.**

3.

**Identificar produtos
e informações a se
destacar.**

Compreender o objetivo e o público-alvo nos permite identificar de forma mais precisa os produtos e as informações que serão apresentados no site.

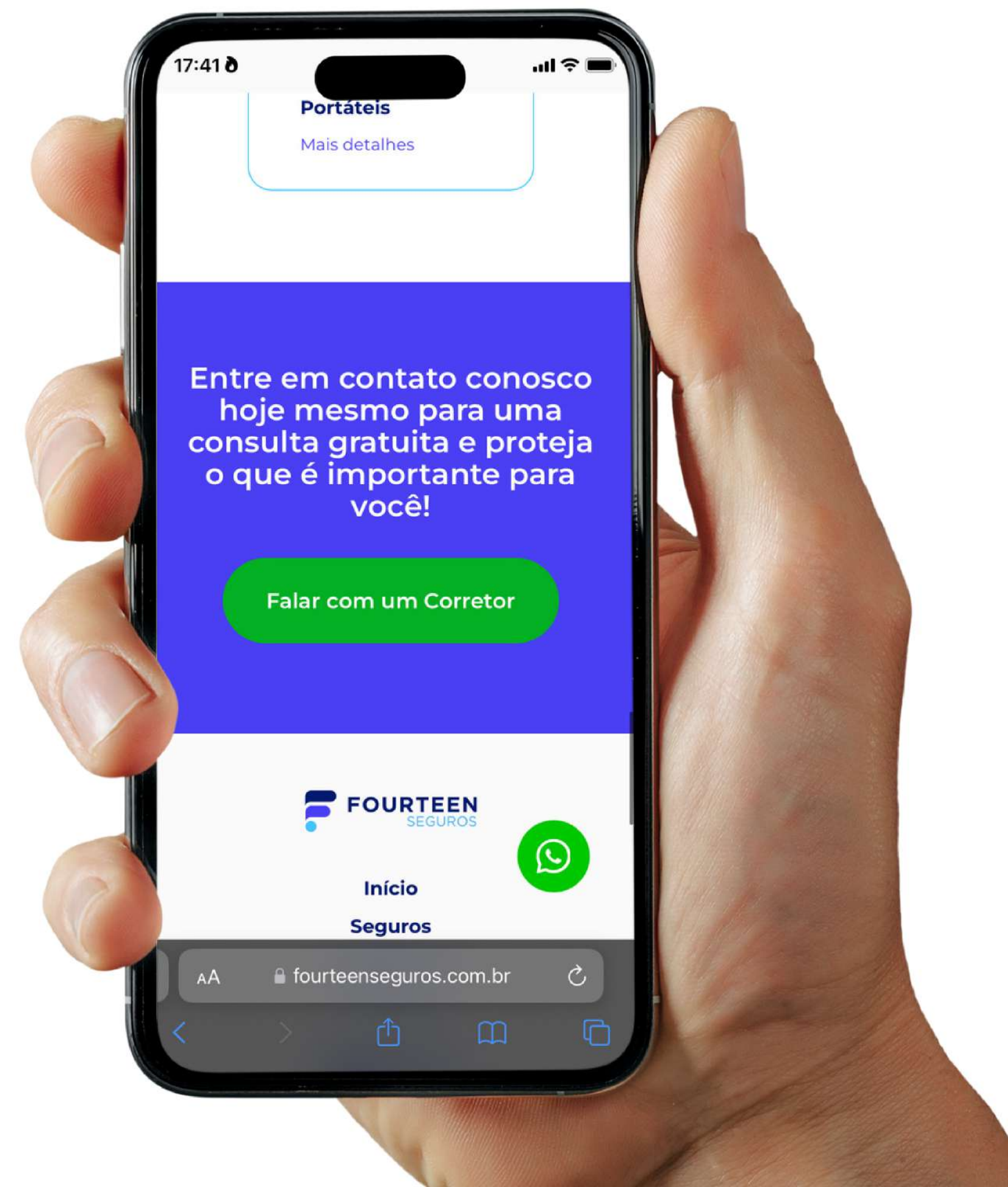
Cuidados que você deve ter.

Premissas básicas exigidas pelo
mercado hoje.



Cuidados que você deve ter.

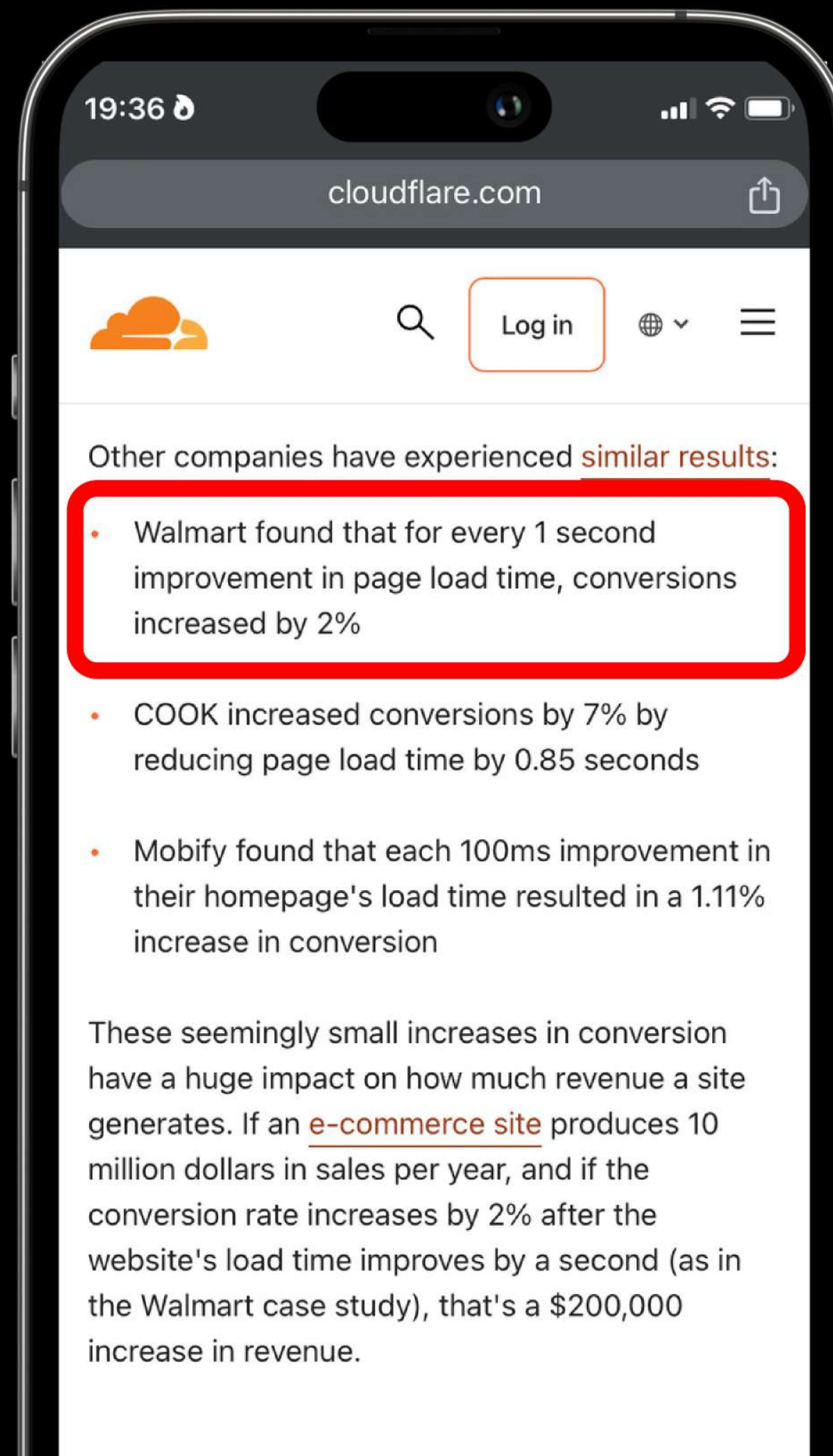
**Site bem feito,
informações
super claras e
boas chamadas
para ação.**



Cuidados que você deve ter.

Premissa fundamental: carregamento rápido.

*<https://www.cloudflare.com/learning/performance/more/website-performance-conversion-rates/>



Other companies have experienced **similar results**:

- Walmart found that for every 1 second improvement in page load time, conversions increased by 2%
- COOK increased conversions by 7% by reducing page load time by 0.85 seconds
- Mobify found that each 100ms improvement in their homepage's load time resulted in a 1.11% increase in conversion

These seemingly small increases in conversion have a huge impact on how much revenue a site generates. If an **e-commerce site** produces 10 million dollars in sales per year, and if the conversion rate increases by 2% after the website's load time improves by a second (as in the Walmart case study), that's a \$200,000 increase in revenue.

Cuidados que você deve ter.

Comercial e atendimento alinhados e ativos = suporte que realmente funcione.



Cuidados que você deve ter.

Comercial e atendimento alinhados e ativos = suporte que realmente funcione.

A screenshot of a WhatsApp chat initiation form. The form is displayed on a dark background with a WhatsApp logo in the bottom right corner. The form has a green header with a close button (X) and the text "Olá! Preencha os campos abaixo para iniciar a conversa com nossos especialistas no WhatsApp". Below the header are four input fields: "Nome *" (with a blue border), "Email *", a phone number field with a dropdown menu showing the Brazilian flag and "+55", and a checkbox labeled "Eu concordo em receber comunicações.". At the bottom of the form is a green button with the text "Iniciar a conversa".

Olá! Preencha os campos abaixo para iniciar a conversa com nossos especialistas no WhatsApp

Nome *

Email *

+55

Eu concordo em receber comunicações.

Iniciar a conversa

Cuidados que você deve ter.

Comercial e atendimento alinhados e ativos = suporte que realmente funcione.



Cuidados que você deve ter.

Design Responsivo (adaptável).

Impacta diretamente no ranqueamento do Google.



Cuidados que você deve ter.

Segurança SSL.

Conexão criptografada.

Conformidade LGPD.

Lei Geral de Proteção de Dados
Pessoais (Lei 13.709/18).



Cuidados que você deve ter.

**E claro: manter o
todo o conteúdo
atualizado.**



Para ajudar
os corretores
nestas
demandas,
criamos a



www.cloudsegs.com.br

A screenshot of the cloudsegs website. The header is blue with the cloudsegs logo and tagline "Uma plataforma de serviços da Mediabrasil" on the left. Navigation links "Recursos", "Como faço?", and "FAQ" are in the center, and a yellow "NOSSOS PLANOS" button is on the right. The hero section has a blue background with a woman in a light blue shirt and jeans looking at her smartphone. The main headline reads "Corretor de Seguros: Ter um site não pode ser mais um problema!". Below it is a sub-headline: "Encontre aqui a solução definitiva para estabelecer sua presença digital, quer você esteja buscando seu primeiro site ou uma opção mais acessível." and a white "Saiba mais" button.

Corretor de Seguros: Ter um site não pode ser mais um problema!

Encontre aqui a **solução definitiva** para estabelecer sua presença digital, quer você esteja buscando seu primeiro site ou uma opção mais acessível.

Saiba mais



Desbloqueie o potencial do seu negócio.
Deixe o amadorismo para trás.

Deixe no passado sites mal feitos e com tecnologias

Diga adeus à comunicação amadora com seus

Receba o suporte necessário para manter seu negócio

Plataforma de serviços de Sites projetada para vocês.



Acesse
aqui.



Uma plataforma de
serviços da Mediabrasil

Recursos

Como faço?

FAQ

NOSSOS PLANOS

Corretor de Seguros: Ter um site não pode ser mais um problema!

Encontre aqui a **solução definitiva** para estabelecer sua presença digital, quer você esteja buscando seu primeiro site ou uma opção mais acessível.

Saiba mais



Desbloqueie o potencial do seu negócio.
Deixe o amadorismo para trás.



Deixe no passado
sites mal feitos e
com tecnologias



Diga adeus à
comunicação
amadora com seus



Receba o suporte
necessário para
manter seu negócio

Atende principalmente:

1.

Quem está buscando seu primeiro Site e enfrenta problema de altos custos.

2.

Quem já tem Site e **precisa se adequar às novas tecnologias.**

3.

Quem já tem Site e **precisa criar Landing Pages para campanhas.**

Recursos nativos:

1 **Diversos temas profissionais** responsivos e personalizados com os elementos da marca.

2 **Hospedagem do site**, código otimizado e ultrarrápido + manutenção de conteúdo.

3 **Site seguro:** protegido com criptografia SSL e hospedado em um endereço HTTPS.

4 **Adequada a LGPD** com alerta de cookies, consentimento dos formulários e etc.

5 **Integração** de Seguros Online com **Seguradoras** e/ou **Multicálculo** via link.

6 **Integração com o WhatsApp** através de links e botão flutuante de atendimento.

7 **Outras Integrações:** RD Station, JivoChat, Leadster, Google Ads, Meta Ads e mais.

8 Use seu **domínio** próprio ou um gratuito da plataforma: nome.cloudsegs.com.br.

9 **Otimização para buscas** (SEO) com configurações avançadas.



Diferenciais:



Criado por quem já vive o mercado de seguros.

Valores e formas de pagamento acessíveis.

Não possui fidelidade.

Suporte especializado para o cliente focar no negócio dele.

Planos:

PLANO COMEÇAR

Primeiro passo para ter um site ou uma landing page.

Mensal
R\$ **70**

SETUP R\$380

2x sem juros ou em até 12X

PLANO EVOLUIR

Detalhe seus produtos com um site mais completo.

Mensal
R\$ **100**

SETUP R\$660

2x sem juros ou em até 12X

Prazo de entrega dos projetos: em média, 15 dias.

Oferta:

Exclusivo para participantes da Jornada.

**Contratando até 13/05/2024,
segunda-feira:**

02 primeiras mensalidades de graça!



Importante reforçar:

Todos os planos incluem:

- **Hospedagem com servidores dedicados.**
- **Tecnologias nativas.**
- **Suporte especializado.**
- **Manutenção de Conteúdo e acompanhamento.**



**Usando o seu
Site de forma
estratégica.**



VENDAS - VENDAS - VENDAS

Exemplos

**Estratégias
de marketing**

**utilizando o
seu Site.**

Exemplo 1

Estratégia de SEO

Otimização para sistemas de busca.

Visa melhorar a classificação de um site nos resultados de pesquisa, aumentando assim o tráfego de forma gratuita.

- **Otimização de conteúdo:** Criar conteúdo relevante com palavras-chave estratégicas.
- **Otimização técnica:** Melhorar a velocidade do site, otimizar código fonte e garantir uma estrutura de URL amigável.

Exemplo 2

Tráfego Pago

Envolve investimentos financeiros para exibir anúncios em plataformas online.

- **Google Ads, Meta Ads (Facebook e Instagram), LinkedIn Ads...**
- **Utilização de IA** para definição de públicos, peças e textos de anúncio.
- **Site como destino:** página específica ou uma landing page em caso de produto.

Exemplo 2

Tráfego Pago

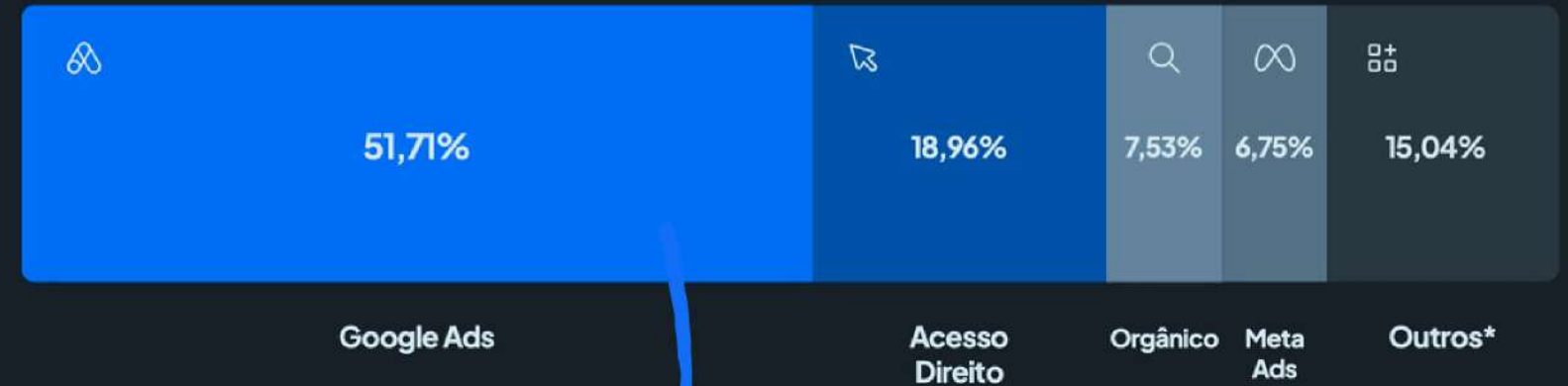
Voltando ao estudo de Geração de Leads

Análise por canal

Google Ads é o canal que mais gerou leads para o segmento de Seguros

Além de ter a maior porcentagem de acessos do segmento, o Google Ads é também o canal que trouxe a maior quantidade de leads para as empresas do ramo de Seguros – 51,71% dos leads do segmento são gerados a partir deste canal.

Volume de Leads por Canal Segmento Seguros



51,71%
Google Ads

MacBook Pro

Exemplo 3

Esteja na Rede Social

Ferramentas poderosa para **construir relacionamentos** através de conteúdos envolventes.

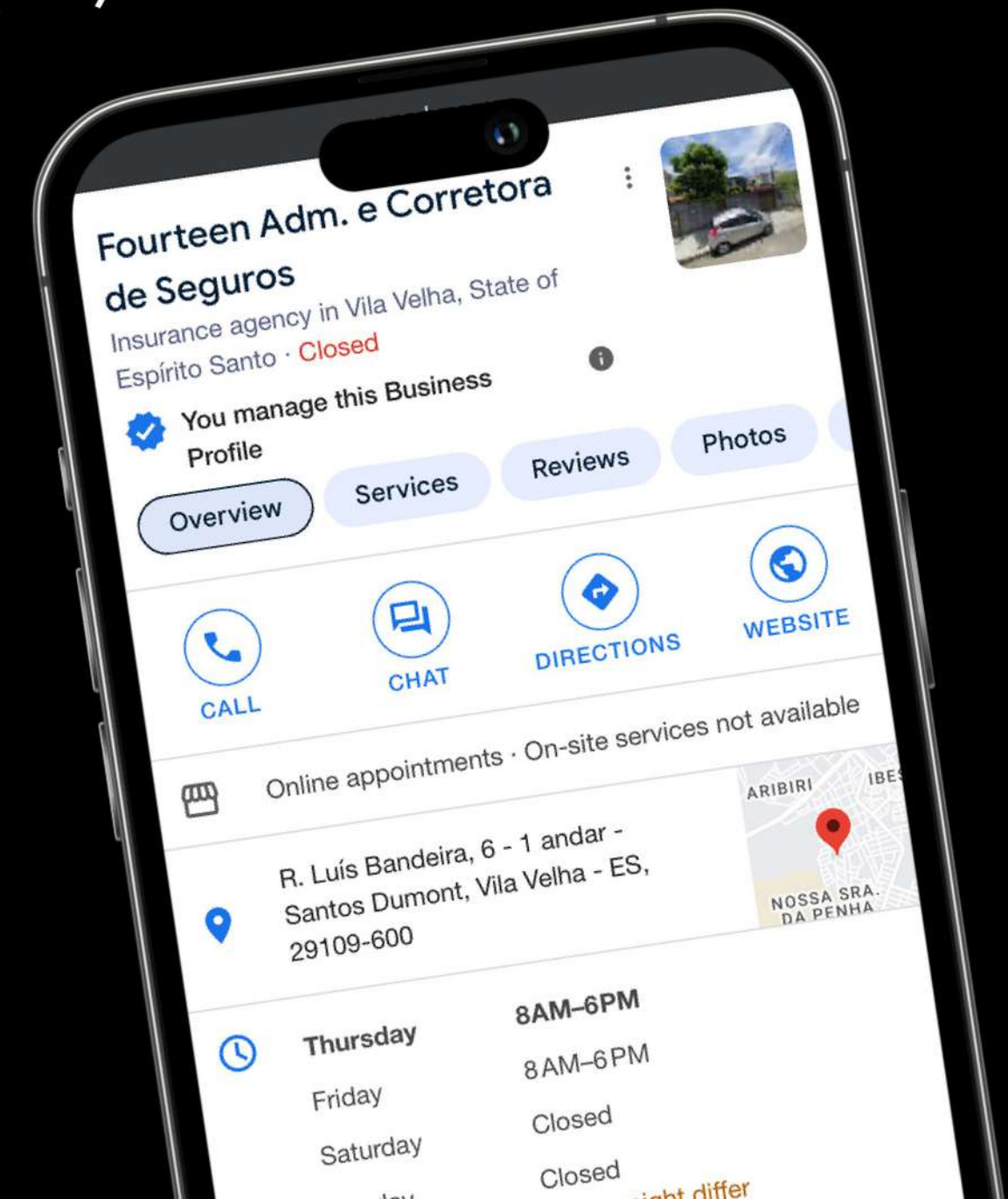
- **Utilizar todos os recursos disponíveis**, como exemplo: Link na Bio, Link nos Stories, Envio de links por mensagens inbox, Compartilhamento de Links em Posts do LinkedIn, etc.

VENDAS - VENDAS - VENDAS

Exemplo 4

Perfil do Google

Crie seu perfil de empresa no Google, principalmente para aparecer de forma orgânica na sua região (busca e mapa).



Exemplo 5

Cross Selling

Vender para quem já é cliente. Utilize ferramentas para enviar oportunidades para sua base de clientes.

- Envie páginas específicas de produtos que estão no seu Site através do Whatsapp ou E-mail Marketing oferecendo novos produtos.
- Procure desta forma estabelecer um canal direto de comunicação com os clientes.

Exemplo 6

Facilite o Contato

Disponibilize no site mecanismos e **meios fáceis do cliente entrar em contato** a qualquer momento.

- É comum ter **dúvidas sobre o produto** antes de decidir a contratação.
- Implemente um **botão de WhatsApp** para oferecer um canal direto de comunicação para suporte.
- Faça uso de um **CHATBOT com IA** para suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Exemplo 6

Facilite o Contato

Voltando ao estudo de Geração de Leads

Conteúdo extra

WhatsApp na geração de leads

Entre as 2772 empresas analisadas neste Panorama, mais de 80% utilizam o WhatsApp em pelo menos uma fase do processo de geração de leads.

O WhatsApp é o aplicativo de mensagens mais usado do Brasil. Por sua popularidade, e também por demanda do

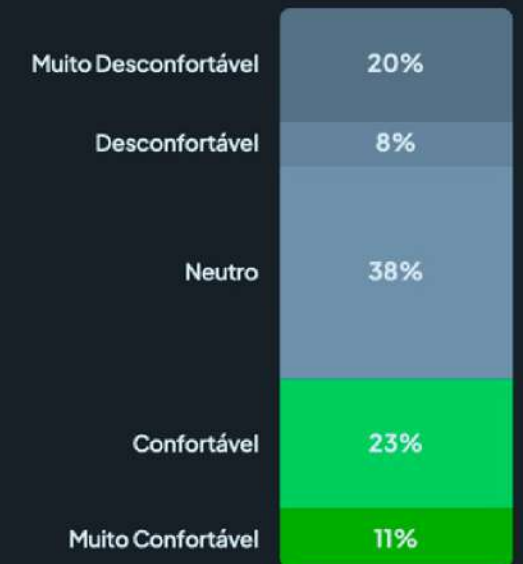
próprio público, é praticamente impossível fazer negócios hoje sem passar por este canal.

Mas para quem trabalha com geração de leads ainda existem preocupações no seu uso. Apenas 34% dos usuários se sentem confortáveis em fornecer o seu contato para se comunicar com empresas B2B, por exemplo.

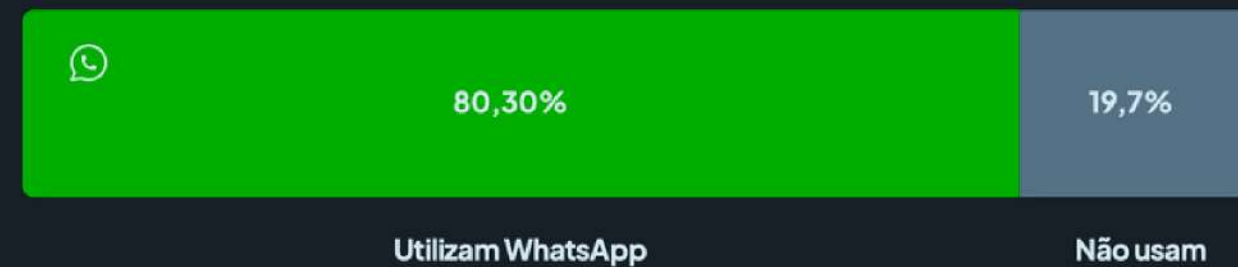
Além das dificuldades que existem para o vendedor qualificar leads e fechar vendas em escala, utilizando um canal que não foi originalmente feito para isso.

Percepção sobre o uso do WhatsApp em Comunicações B2B

Perguntamos a tomadores de decisão: Quão confortável você se sente ao usar seu WhatsApp pessoal para comunicações com fornecedores B2B?



Uso Empresarial do WhatsApp na Geração de Leads



+ de 80%

MacBook Pro

Muito
Obrigado!

Acesse
aqui.



 **cloudsegs**
www.cloudsegs.com.br