

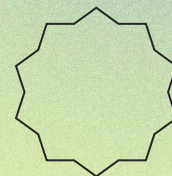
SafeDeal

By Στέλλα Ζουλινάκη



SAFE DEAL: Η Τέχνη της Πώλησης με Αξία και Σύνδεση

Ο Ρόλος των Ασφαλιστών και η συμβολή τους στην κοινωνία και την οικονομία.



WELCOME AND
THANK YOU

SoEasy **insurance**
INSURANCE MADE EASY



1. Η σημασία του DEAL στην ασφάλιση:

Κάθε συμφωνία (deal) είναι κάτι περισσότερο από μια απλή υπογραφή.

Η Ασφάλιση κατέχει κεντρική θέση στον «Κύκλο του Χρήματος».

Ο «Κύκλος του Χρήματος» αποτελείται από επτά βασικές έννοιες που συνθέτουν τον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό:

1.Κερδίζω

5.Επενδύω

2.Καταναλώνω

6.Δανείζομαι

3.Αποταμιεύω

7.Δωρίζω

4.Ασφαλίζομαι



Η ιδέα του Safe Deal

2. Ανάλυση του Ακρωνυμίου SAFE DEAL

S – Service Beyond Expectations

A – Active Listening and Empathy

F – Financial Literacy

E – Ethics and Trust

D – Differentiation

E – Education

A – Awareness

L – Long-term Relationships



S – Service Beyond Expectations:

Εστιάζοντας στο customer experience και το after-sales service

- Εστίαση στο **υψηλής ποιότητας after-sales service**.
- Η **δημιουργία εμπιστοσύνης** μέσα από την παροχή αξιομνημόνευτων εμπειριών

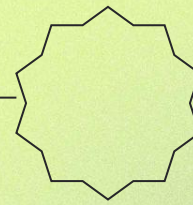
Η ασφάλιση δεν τελειώνει με την πώληση.

"Service Beyond Expectations" υπηρεσίες που ξεπερνούν τις προσδοκίες του πελάτη



Τι περιλαμβάνει το εξαιρετικό **Customer Experience**:

1. Ενσυναίσθηση και κατανόηση
2. Επικοινωνία με σαφήνεια και ειλικρίνεια
3. Διαχείριση αντιρρήσεων και μεταγοραστικών τύψεων
4. Υψηλής ποιότητας after-sales service
5. Προσωπική προσέγγιση
- 6.Εργαλεία “Customer Journey Map” & “Customer Persona”



Η σημασία των Συμπεριφορικών Μοντέλων στο Customer Experience:

Οι πελάτες δεν είναι όλοι ίδιοι.

Κάθε πελάτης αντιλαμβάνεται την ασφάλεια, την προστασία και την αξία διαφορετικά.

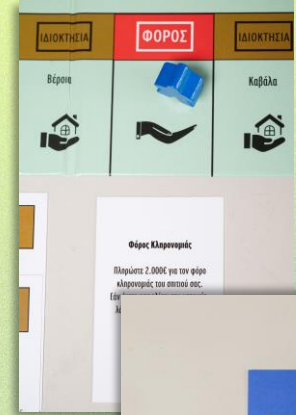
Η κατανόηση και η προσαρμογή στα **συμπεριφορικά** μοντέλα (behavioral models) του κάθε πελάτη είναι το κλειδί για να παρέχεις **προσωποποιημένες υπηρεσίες**.

- **Ο αναλυτικός πελάτης:** Θέλει στοιχεία, δεδομένα και απόλυτη σαφήνεια.
- **Ο συναισθηματικός πελάτης:** Θέλει να νιώσει εμπιστοσύνη και σύνδεση.
- **Ο πρακτικός πελάτης:** Θέλει απλές, ξεκάθαρες και γρήγορες λύσεις.
- **Ο στρατηγικός πελάτης:** Θέλει μια ολοκληρωμένη προσέγγιση με μακροπρόθεσμο όφελος.

Με κάθε εξαιρετική εμπειρία που προσφέρεις, κερδίζεις έναν **ικανοποιημένο πελάτη** που:

- Θα σε συστήσει σε άλλους.
- Θα σε εμπιστευτεί για περισσότερα προϊόντα.
- Θα σε θεωρήσει ως τον αξιόπιστο σύμβουλό του.

Η παροχή "**Service Beyond Expectations**" δεν είναι πολυτέλεια, αλλά **αναγκαιότητα**.



A – Active Listening and Empathy:

Ο ρόλος της ενσυναισθητικής επικοινωνίας και της ενεργητικής ακρόασης.

Σύνδεση με τη διαχείριση αντιρρήσεων και την ανίχνευση αναγκών.

Ο ρόλος της Ενεργητικής Ακρόασης:

- **Εστίαση στο μήνυμα του πελάτη**
- **Καταγραφή αναγκών και ανησυχιών**
- **Αναγνώριση των συναισθημάτων- προηγούμενων αρνητικών εμπειριών**



Η Σημασία της Ενσυναισθητικής Επικοινωνίας:

- **Χτίσιμο εμπιστοσύνης:** Η ενσυναίσθηση είναι το θεμέλιο για μακροχρόνιες σχέσεις.
- **Εξατομικευμένες προτάσεις**

Σύνδεση με τη Διαχείριση Αντιρρήσεων:

- **Αναγνώριση της αντιρρήσεως:** Οι αντιρρήσεις συχνά δεν αποτελούν απλώς αρνήσεις, αλλά μια έκφραση ανησυχιών ή αποριών του πελάτη.
- **Κατανόηση πριν από την απάντηση**
- **Προσφορά λύσης**



Σύνδεση με την Ανίχνευση Αναγκών:

- Διερευνητική προσέγγιση
- Διαμόρφωση της κατάλληλης λύσης

Πρακτική Εφαρμογή:

Ένας επιχειρηματίας που φοβόταν για το κόστος ασφάλισης, τελικά αντιλήφθηκε την αξία της προστασίας όταν η πρόταση συνδέθηκε με τις μακροπρόθεσμες επιχειρηματικές του ανάγκες και την βιωσιμότητα της επιχείρησης.



F – Financial Literacy: Καλλιέργεια Χρηματοοικονομικής Παιδείας

- Καλλιέργεια χρηματοοικονομικής παιδείας μέσω εργαλείων όπως το Safe Deal.

Η Ανάγκη Καταπολέμησης του Χρηματοοικονομικού και Ασφαλιστικού Αναλφαβητισμού

- Χαμηλή κατανόηση βασικών οικονομικών εννοιών.
- Ανασφάλεια ως προς τη διαχείριση κρίσεων:
Το "Σιγά μην μου τύχει" είναι συχνά μια επικίνδυνη νοοτροπία που αφήνει ιδιώτες και επιχειρήσεις εκτεθειμένους σε απρόβλεπτους κινδύνους.
- Οικονομικός σχεδιασμός-στρατηγική και προστασία.



Η Σημασία της Χρηματοοικονομικής Παιδείας

1. Ευαισθητοποίηση και Προγραμματισμό
2. Ενίσχυση Ανθεκτικότητας-Βιωσιμότητας
3. Αναβάθμιση του ρόλου του ασφαλιστή



Ο Ρόλος του Safe Deal στην Καλλιέργεια Χρηματοοικονομικής Παιδείας

Το **Safe Deal** είναι ένα καινοτόμο εκπαιδευτικό εργαλείο που δίνει στους παίκτες τη δυνατότητα να εξοικειωθούν με βασικές οικονομικές και ασφαλιστικές έννοιες μέσα από ένα διαδραστικό παιχνίδι.

- Πρακτική Εφαρμογή της Ασφάλισης
- Προσομοίωση Ρίσκου
- Κατανόηση Βασικών Όρων
- Χρηματοοικονομική Παιδεία και Ολιστική Προσέγγιση



Ε – Ethics and Trust: Η Ηθική και η Διαφάνεια ως Βάσεις Εμπιστοσύνης

Η Ηθική και η Διαφάνεια αποτελούν θεμέλιο για τη σχέση μεταξύ ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και πελάτη.
Στον πυρήνα κάθε επιτυχημένης ασφαλιστικής συμφωνίας (deal) βρίσκεται η εμπιστοσύνη.



Η Ηθική ως Πυλώνας Εμπιστοσύνης

- Υπευθυνότητα
- Διαφάνεια στις Συμφωνίες
- Ηθική Πώληση

Η Διαφάνεια στη Δημιουργία Μακροχρόνιων Σχέσεων

- Προσωπική Εντιμότητα
- Αποφυγή Ψευδών Υποσχέσεων
- Υποστήριξη σε Κρίσιμες Στιγμές



Ολιστική Αντιμετώπιση της Έννοιας της Ασφάλειας:

1. Πρόληψη και Διαχείριση Ρίσκου
2. Εκπαίδευση και Καθοδήγηση
3. Προσαρμογή στις Ατομικές Ανάγκες
4. Μακροχρόνια Σχέση

Η Σημασία της Εμπιστοσύνης στον Κλάδο της Ασφάλισης

- Ενίσχυση της Ασφαλιστικής Συνείδησης
- Δημιουργία Θετικών Εμπειριών
- Επαναλαμβανόμενα Deals-Πωλήσεις –Cross & Up Selling



D – Differentiation: Ξεχωρίζοντας ως Ασφαλιστής με Μοναδικές Προτάσεις Αξίας

- Πώς ξεχωρίζεις ως ασφαλιστής με μοναδικές προτάσεις αξίας.

Η ουσία είναι να δημιουργήσεις **μοναδικές προτάσεις αξίας** (Unique Value Propositions - UVPs) που θα ενισχύσουν την εμπειρία του πελάτη και θα σου επιτρέψουν να ξεχωρίσεις.



1. Μοναδικές Προτάσεις Αξίας (UVPs)

«Γιατί να επιλέξω εσένα ως ασφαλιστή;» Μερικά στοιχεία που μπορούν να διαφοροποιήσουν έναν ασφαλιστή είναι:

- Εξατομίκευση
- Εκπαίδευση Πελατών
- Συνολική Υποστήριξη
- Καινοτομία

2. Η Δύναμη της Διαφορετικότητας

Το να ξεχωρίζεις δεν σημαίνει να είσαι τέλειος, αλλά να είσαι **αυθεντικός**. Μερικοί τρόποι να διαφοροποιηθείς ως ασφαλιστής:

- Προσωπική Ταυτότητα
- Δικτύωση
- Επένδυση στη Διαρκή Εκπαίδευση

3. Τα Οφέλη της Διαφοροποίησης

- Αύξηση Πελατών
- Αύξηση Επαναλαμβανόμενων Deals
- Ενίσχυση Φήμης



Ως ασφαλιστές, η αποστολή μας δεν περιορίζεται μόνο στην πώληση προϊόντων, αλλά επεκτείνεται στην καλλιέργεια χρηματοοικονομικής παιδείας και ασφαλιστικής συνείδησης.

1. Ο Ρόλος της Εκπαίδευσης των Πελατών

Η εκπαίδευση των πελατών είναι μια διαδικασία που:

- **Ενισχύει την κατανόηση:** Οι πελάτες μαθαίνουν πώς λειτουργούν οι ασφαλιστικές λύσεις και πώς μπορούν να προστατεύσουν τη ζωή, την υγεία και την περιουσία τους.
- **Εγκαθιδρύει την Ασφάλιση:** Μετατρέπει την ασφάλιση από «αναγκαίο κακό» σε στρατηγική επένδυση για το μέλλον.
- **Καταρρίπτει προκαταλήψεις:** Οι πελάτες συνειδητοποιούν ότι η ασφάλιση είναι σύμμαχος και όχι κόστος χωρίς ανταπόδοση.
- **Ενισχύει την εμπιστοσύνη:** Όταν οι πελάτες αισθάνονται ότι κατανοούν τα προϊόντα, εμπιστεύονται περισσότερο τον ασφαλιστή.



Safe Deal: Ένα Εκπαιδευτικό Εργαλείο με Αποστολή

Το Safe Deal δημιουργήθηκε με στόχο να καλύψει το κενό στην ασφαλιστική και χρηματοοικονομική εκπαίδευση. Είναι ένα καινοτόμο εργαλείο που:

- Αναδεικνύει τη σημασία της πρόληψης και ασφάλισης
- Εκπαιδεύει διασκεδάζοντας
- Καλλιεργεί τη λήψη στρατηγικών αποφάσεων

"Στο Safe Deal, η εκπαίδευση δεν είναι απλώς μέρος του παιχνιδιού – είναι ο πυρήνας της αλλαγής!"



A – Awareness: Η Καλλιέργεια της Ασφαλιστικής Συνείδησης

Η φράση "Σιγά μην μου τύχει" αντικατοπτρίζει αυτή τη νοοτροπία, που συχνά οδηγεί σε σοβαρές οικονομικές και προσωπικές συνέπειες όταν το απρόβλεπτο χτυπήσει την πόρτα.

Για αυτό δημιουργήθηκε το Podcast **“Και Αν Συμβεί;”**

Το “Και Αν Συμβεί” στοχεύει να λειτουργήσει ως Ασφαλιστική Πυξίδα, καθοδηγώντας το κοινό στην κατανόηση των Ασφαλιστικών Προϊόντων και της σημασίας της Ασφάλισης στην καθημερινότητά τους.

Αναζητήστε το στο Youtube και στο Spotify



1. "Σιγά μην μου τύχει": Μια Νοοτροπία που Πρέπει να Αλλάξει

Η στάση "Σιγά μην μου τύχει" πηγάζει από:

- Την ελλιπή ενημέρωση για τη σημασία της ασφάλισης.
- Την αντίληψη ότι η ασφάλιση είναι μια πολυτέλεια και όχι ανάγκη.
- Την υποτίμηση των κινδύνων που υπάρχουν στην καθημερινότητά μας.

Οι πελάτες χρειάζονται:

- Παραδείγματα από την πραγματική ζωή
- Προσομοιώσεις κινδύνων

Από την Άρνηση στην Κατανόηση

Η καλλιέργεια ασφαλιστικής συνείδησης σημαίνει να φέρουμε τους πελάτες μας από το σημείο του "Δεν μου χρειάζεται" στο σημείο του "**Δεν μπορώ να ζήσω χωρίς αυτήν**". Αυτό επιτυγχάνεται με:

- Εκπαίδευση
- Προσωποποιημένη προσέγγιση
- Αξιοποίηση εργαλείων όπως το Safe Deal, διαδραστικές εμπειρίες, Βιβλίο, Podcast , Ενημερωτικές Ημερίδες



L – Long-term Relationships: Η Δύναμη των Διαχρονικών Σχέσεων

Η ασφάλιση δεν είναι μια συναλλαγή που τελειώνει με την υπογραφή ενός συμβολαίου.

Η Δύναμη της Εμπιστοσύνης

Οι πελάτες επιλέγουν να συνεργάζονται μακροπρόθεσμα με ασφαλιστές που τους προσφέρουν:

- Σταθερότητα
- Διαφάνεια
- Αφοσίωση

Κάθε ασφαλιστικό deal είναι το ξεκίνημα ενός ταξιδιού – μιας σχέσης που εξελίσσεται, δυναμώνει και χτίζεται πάνω στην εμπιστοσύνη, την αφοσίωση και την υποστήριξη.



Επιστροφή στον Άνθρωπο και το Εσωτερικό Παιδί

Στην καρδιά κάθε επαγγελματικής συναλλαγής, κάθε ασφαλιστικού deal, και κάθε στρατηγικής υπάρχει κάτι βαθύτερο: ο Άνθρωπος.

Είμαστε όλοι άνθρωποι, με όνειρα, ανάγκες, φόβους και ελπίδες.

Πίσω από κάθε ρόλο που αναλαμβάνουμε – είτε ως ασφαλιστές, είτε ως πελάτες, είτε ως συνεργάτες – κρύβεται μια ψυχή.

Μια ψυχή που αναζητά ασφάλεια, φροντίδα και στήριξη.

Σκεφτείτε το: Μέσα μας υπάρχει ένα μικρό εσωτερικό παιδί.





SafeDeal
by **FeelSafe**
insurance

Ας κάνουμε το Safe Deal το επόμενο "deal" της ζωής μας

Φόρος Κληρονομιάς
Πληρώνετε 2.000€ για τον φόρο κληρονομιάς του αγαθού σας. Εάν έχετε ασφαλίσει την κατοικία, λαμβάνετε έκπτωση φόρου 500€.

ΑΓΩΓΗ
Σταμάτα να οδηγείς με ασφάλεια
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€

ΑΓΩΓΗ
Σταμάτα να οδηγείς με ασφάλεια
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€

ΚΑΝΟΝΕΣ
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€

100%
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€
Επίπτωση: 1.500€

Είμαστε άνθρωποι γεμάτοι ανάγκες και έχουμε ένα εσωτερικό παιδί που θέλει να νιώθει ασφάλεια και χαρά.

Ας παίξουμε, λοιπόν, μαζί το Safe Deal, όχι μόνο για να μάθουμε, αλλά για να θυμηθούμε την αξία της εμπιστοσύνης, της φροντίδας και της ανθρώπινης σύνδεσης.

Γιατί στο τέλος της ημέρας, η ασφάλεια είναι μια υπόσχεση ζωής για τον άνθρωπο, και την οικογένεια του.



Αν επιθυμείτε να αποκτήσετε το παιχνίδι επικοινωνήστε με την
Στέλλα Ζουλινάκη στο +30 6932352122 (WhatsApp / Viber)
ή στο stellazoulinaki@yahoo.gr



ΕΙΔΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Ατομική συνεδρία Life Coaching με 20% έκπτωση



Ευχαριστώ!

Βρείτε μας στα Social



Stella Zoulinaki / Feel Safe Insurance



Feel Safe Insurance



Stellazoulinaki Make You Feel



Stella Zoulinaki / Feel Safe Insurance



Stella Zoulinaki / Feel Safe Insurance



Βρείτε μας στα Social: Podcast "Και Αν Συμβεί"



Podcast "Και Αν Συμβεί;"



Podcast "Και Αν Συμβεί;"

