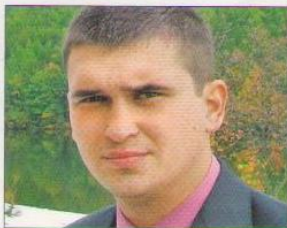


Интернет-выгоды



Александр Калембета,
старший консультант 2-го уровня
ООО «Ист-Брокер»

■ В страховании 1 год



Ольга Прокудина,
финконсультант Swiss Capital
Consulting

■ В страховании 15 лет



Вадим Яковенко,
кандидат в юнит-менеджеры СК «ПЗУ
Украина страхование жизни», г. Киев

■ В страховании 1 год

1. Используете ли вы социальные сети для работы? Какие именно («ВКонтакте», «Одноклассники», Facebook, LinkedIn, Twitter, «Мой круг», «Мой мир» на mail.ru, другие)? Как давно? Что подвигло вас завести там аккаунт?

2. Как именно вы используете соцсети в работе (имеете аккаунт, продвигаете там темы страхования, ищите новых друзей, производите рекрутинг и пр.)? Есть ли результаты?

3. По мнению зарубежных экспертов, социальные сети — перспективный инструмент для запуска обучающих программ и рекрутинга сотрудников. Считаете ли вы соцсети полезным инструментом в продажах страхования и привлечении новых сотрудников?

4. Что вам было бы необходимо для результативного использования соцсетей в вашей работе (наличие компьютера, обучение азам интернет-общения, стимулирование со стороны компании-работодателя, развитие в Украине интернета...)?

Людей в соцсетях объединяет желание общаться, находить новых и давно забытых друзей. Это подтолкнуло меня более двух лет назад зарегистрировать свой аккаунт в «Одноклассниках», Facebook, «ВКонтакте», «Мой мир» на mail.ru и других. С недавних пор я начал использовать эти ресурсы для работы.

«ВКонтакте» регистрируется в основном прогрессивная молодежь. Страхование как защита их мало интересует, но работа с перспективой карьерного роста воспринимается позитивнее. «Одноклассники», Facebook, «Мой мир» представляют в основном взрослое поколение. В этих сетях для меня лично поиск клиентов гораздо более легкий.

В соцсетях мы получаем бесплатный контакт с потенциальным клиентом. Еще одно преимущество соцсетей — это экономия времени: одновременно можно обмениваться информацией с десятками, а то и сотнями людей. При этом пользователи выкладывают практически всю информацию о себе и семье, что немаловажно для дальнейшего сотрудничества (мы имеем возможность сразу оценить потенциального кандидата).

Для результативного использования социальных сетей в работе мне нужно только наличие компьютера и немного свободного времени.

Использую «Одноклассники», Facebook, «Мой мир» и другие ресурсы уже 2 года. Эффективность использования виртуального пространства (социальных сетей разных видов и направлений) зависит от уровня и качества коммуникабельности и контактности финансовых и страховых консультантов.

Делаю предложения в виде короткой, емкой, простой и понятной рассылки. Результаты работы, безусловно, есть. Они зависят от системности, дисциплины и последовательности в своей работе финансовых и страховых консультантов, то есть обязательных качеств, которые необходимы профессионалу.

Считаю, что это практически безграничные новые возможности века информационных технологий, которые нужно активно развивать и внедрять. Мы живем в эпоху плотного графика времени и огромных скоростей и, безусловно, должны использовать эти прекрасные возможности.

Практически все перечисленное является условиями и инструментами успешной работы в интернет-пространстве. Также рекомендую создание собственных интернет-инструментов: сайтов, блогов, промо-сайтов, рассылок и др., которые формируют имидж и бренд профессионала.

Сегодня люди, общаясь в интернете, часто объединяются в группы по интересам. Как показал опыт, это помогает в привлечении новых клиентов. Так, в марте 2010 года, общаясь через AVEO-клуб с СТО «КОРЕЯ АВТО», мне удалось заинтересовать их программами страхования СГ «ПЗУ Украина» и привлечь в компанию.

В социальных сетях («ВКонтакте», «Одноклассники», Facebook) при общении со старыми друзьями и новыми знакомыми узнаешь об их жизни больше (изменения, проблемы, радости), а наличие статуса «СВОЙ» помогает предлагать им продукты страхования, рассказывать о возможности овладеть новой профессией.

При постоянном и грамотном использовании социальных сетей возможности страхового агента для привлечения новых клиентов и агентов становятся значительно больше.

Сегодня огромное количество пользователей социальных сетей заинтересованы сэкономить время, совершая покупки и получая консультации не выходя из дома. Специалисту по продажам просто необходимо иметь доступ к социальным сетям с рабочего места, но при этом за руководством должна оставаться возможность контролировать общение. ➤