

La campaña “El negocio digital a su máxima velocidad” está diseñada para ti

CHUBB®

Paso a paso: Aprovecha este nuevo estudio al máximo

Chubb está lanzando una nueva campaña, diseñada para proteger a tus clientes, enfocada en las pequeñas y medianas empresas y en el cambiante escenario digital de hoy.

Antes de la llegada del Covid-19, contratamos a Accenture para encuestar a 1,350 ejecutivos alrededor del mundo, y así descubrir las tendencias digitales más importantes, junto con los nuevos riesgos que éstas traen.

Te presentamos una gran cantidad de material, basado en los resultados de este estudio, para que puedas escoger la información que más se ajuste a ti y a las necesidades de tus clientes.

Todo lo que necesitas saber sobre la investigación y los detalles de la campaña está incluido en esta guía paso a paso, para que sea fácil absorber los aportes que incluye y pasarlos directamente a tus clientes.

Estructura de la campaña

El objetivo:

Ayudarte a relacionarte con clientes nuevos o ya existentes, mediante la entrega de experiencias de valor que les permitan estar protegidos en el nuevo escenario digital.

01

Aprovecha las tendencias que son relevantes y oportunas para tus clientes.

02

Presenta los riesgos que surgen a raíz de estas tendencias.

03

Demuestra cómo Chubb puede ayudar con productos y soluciones.



Recursos y temas centrales

Además de compartir los resultados más relevantes del estudio, Chubb ha elaborado una serie de diferentes recursos diseñados para apoyar a clientes nuevos o ya existentes con conocimientos y asesoría.

Estos incluyen:

Las 4 tendencias clave que muestra el estudio

01 Navegando en las comunicaciones digitales

02 Aprovechando el poder de los datos

03 Apoyando a una fuerza laboral transformada

04 Participando en un mercado global

Un reporte del estudio, que destaca el estudio completo realizado a través de Accenture.

Fichas específicas con contenidos para México.

Videos que resumen reflexiones específicas en torno a algunas tendencias claves.

Casos de estudio que pueden ser compartidos y usarse para cobranding.

Artículos sobre los diferentes tópicos.

Presentación en Power Point para compartir el estudio con tus clientes.

Guía rápida de referencia que resume el reporte del estudio.

Video que entrega una perspectiva general de la campaña.

Videos específicos sobre cada tendencia, para compartir por correo electrónico o redes sociales.

Webinar para aprender con nuestros especialistas.

Hoja de trabajo que reúne los riesgos con los productos y soluciones de Chubb.

Modelo de correo electrónico que puedes personalizar y enviar a tus clientes.

Visita chubb.com/negociodigital/mx para acceder a todos estos contenidos, junto a más recursos e información útil.



Una vez que te familiarices con los materiales y aportes de la campaña, podrás co-brandear recursos clave, identificar clientes y poner manos a la obra.

5 maneras de hacer que la campaña trabaje para ti



Cómo aprovechar la campaña

Todo el contenido de la campaña está disponible para ti. Ha sido diseñado para entregarte valiosas reflexiones sobre el negocio digital y para que puedas utilizarlo para ayudar a que tus clientes estén protegidos.

01

Sumérgete en el contenido, especialmente en el reporte del estudio, para una mirada global. Tu contacto en Chubb se comunicará contigo de manera directa para presentarte las posibilidades del estudio y mostrarte dónde puedes encontrar la información que necesites. Esta es una gran oportunidad para hacer todas las preguntas que tengas sobre el estudio mismo, y para aprender cómo te puede ayudar a ti y a tus clientes.

02

Explora el landing page de la campaña (chubb.com/negociodigital/mx). Ahí está todo el material de la campaña, con acceso para ti, y también todo lo que necesites para co-brandear recursos clave antes de distribuirlos a los clientes que más los valoren.

03

Identifica y contacta a los clientes y prospectos que más se podrían beneficiar con la información que muestra el estudio. Usa de manera activa los recursos que están en el landing page, para dar vida al estudio y destacar cómo los productos y servicios de Chubb se alinean con los principales riesgos asociados a las tendencias que muestra el estudio.

- a.** Usa la presentación en Power Point para trabajar con tus clientes en torno a las principales reflexiones del estudio.
- b.** Imprime la hoja de trabajo de riesgos y productos; así estarás siempre preparado para conversar sobre las soluciones que ofrece Chubb.
- c.** Usa el correo electrónico modelo para presentar la campaña a tus clientes y así iniciar el desarrollo de un nuevo plan de protección. Las instrucciones para el envío de este correo están en la página siguiente.

04

Asiste al webinar para participar en una conversación profunda sobre el estudio, los riesgos emergentes, y cómo Chubb puede ayudar. También se hablará sobre los aspectos clave que te permitirán sacarle el máximo provecho a la campaña.

05

Comunícate con tu ejecutivo de Chubb a lo largo de la campaña. Ellos están disponibles para ayudarte en caso de que tengas alguna pregunta. También nos encantaría conocer tu feedback sobre la campaña y cómo funciona para ti; no dudes en entregar esa información también.

Chubb. Insured.™

El material que aquí se presenta no pretende entregar asesoría legal o de otro tipo a ninguno de los sujetos aquí mencionados, sino que se presenta solo como información general. Usted debiera solicitar asesoría legal o de otros expertos entendidos sobre cualquier pregunta legal o técnica que pueda tener. Esta presentación solo tiene propósitos informativos.

Chubb es una marca registrada en México propiedad de Chubb Seguros México, S.A., una empresa subsidiaria de Chubb Limited que provee seguros y servicios relacionados. Para consultar todas las empresas subsidiarias en México, visita nuestro sitio www.chubb.com/mx-es. Los productos y coberturas están sujetas a las condiciones de cada producto de conformidad con su registro ante el RECAS.*



Instrucciones para el envío de la campaña por correo electrónico

Copiar y pegar el modelo de correo electrónico en un nuevo mensaje

- 01 Revisa los pasos que recomendamos para que la campaña trabaje para ti en la página anterior. Luego accede al modelo de correo electrónico [haciendo click aquí](#). El modelo se abrirá en una nueva pestaña.
- 02 Desde tu browser, **presiona Ctrl + A** para seleccionar el modelo de correo electrónico y luego presiona **Ctrl + C** para pegar el texto.
- 03 Abre un nuevo mensaje, usando tu proveedor de correos electrónicos preferido (Outlook, Gmail, etc).
- 04 En el nuevo mensaje, presiona **Ctrl + A** para pegar el modelo de correo dentro del mensaje.

Actualizar el modelo de correo con la información de tu negocio.

- 05 Para reemplazar [Nombre del agente], simplemente selecciona el texto, comenzando con el paréntesis, y escribe tu nombre. Haz lo mismo para [Nombre de la agencia].
- 06 Haz click derecho en la dirección del correo electrónico y selecciona "Editar hipervínculo". Donde dice "texto", coloca la dirección del correo, y donde dice "dirección", escribe "mailto:" y luego nuevamente el correo.
- 07 Para actualizar el número de teléfono, selecciona el número existente (555 - 555- 5555) e ingresa tu número.
- 08 Desplázate hacia el final del correo y selecciona el texto que dice "[Insertar el descargo de responsabilidad de la agencia y desinscribirse aquí]" Pega o haz el link hacia el descargo que corresponda y luego desinscribe el link.
- 09 Por favor asegúrate de que tus comunicaciones por correo electrónico cumplan con todas las normas y leyes aplicables. Para ayuda sobre el cumplimiento de la ley CAN-SPAM (Ley de Control del Asalto a la Pornografía y Comercialización No Solicitada), debieras:
 - a. Permitir que los receptores de los correos tengan acceso a un link para desinscribirse y respetar tales solicitudes en un plazo de diez (10) días posteriores a la recepción del pedido.
 - b. Asegurarte de que el texto del descargo de responsabilidad incluya la dirección postal específica de la agencia.
- 10 Para fines de cumplimiento y regulatorios, por favor usa este texto en el asunto del correo: **Los nuevos riesgos de los negocios digitales**
- 11 En la línea CCO del correo, ingresa la dirección de correo electrónico de los clientes cuyas necesidades de protección coincidan con el asunto del correo o pega las direcciones desde un archivo Excel. **NO copies** direcciones de correo en los campos "Para" o "CC", ya que éstas serían visibles para otros clientes.
- 12 Envíalo a la lista de clientes de la agencia.

