



MEDIACIÓN

## Summa: “Las mismas ganas de triunfar, una ilusión que compartir”

Redacción 6 de junio de 2019

[Tweet](#)

El modelo tradicional de “oficina y teléfono” está cada vez más en entredicho. Aún más cuando cada semana aparecen **nuevos modelos basados en internet y venta directa**, nuevas entidades aterrizan en España y sobrevuela constantemente la amenaza de entrada de **Google, Amazon y Apple** en el negocio de la distribución de seguros.

En este entorno, sin embargo, en Summa siguen comprometidos y decididos a invertir fuertemente en el crecimiento orgánico y **dotar de las mejores herramientas de venta y comunicación** a sus asociados.

Y nada mejor para demostrarlo que lanzar el más ambicioso proyecto de marketing de la mediación de seguros. Una inversión importante que abre la puerta a un mundo nuevo para el mediador de seguros tradicional.

Bajo el lema “**las mismas ganas de triunfar, una ilusión que compartir**”, Summa ha presentado a la mediación los recursos y herramientas de marketing que pone a disposición de todas sus oficinas y asociados y que refuerza y diferencia la oferta de valor que ofrece.

La **fuerte inversión en marketing digital** permite entender lo que motiva a los clientes y prospectos a la vez que permite interactuar con ellos antes, durante y después de la venta.

Campañas continuas y relevantes soportadas por publicaciones digitales, webinars, social media, anuncios online para generar reconocimiento de marca y prospectos cualificados

A lo anterior se suma que **cada asociado dispone de su web privada**, folletos personalizados, campañas específicas para reforzar el valor añadido de la correduría, banner mensuales en los correos electrónicos, emails masivos con campañas de venta cruzada y promociones especiales, anuncios y artículos para publicar en redes sociales, campañas comerciales por WhatsApp, Facebook y SMS.

“Es evidente que no se puede pretender hacer todo esto solo. Por eso nuestros asociados no están solos, cuentan con un gran equipo de profesionales apoyándoles para que el crecimiento de sus negocios sea una realidad” señala Begofía Larrea, directora general.

“En definitiva se trata de **ofrecer los mismos recursos y herramientas de las que pueden disponer las grandes empresas tecnológicas** y de retail para que cada asociado pueda competir en las mejores condiciones, adaptado a las nuevas realidades competitivas”, continua Begoña.

El manual de marketing de Summa está a disposición de todos los mediadores, solicitándolo a través de la página de LinkedIn de Summa: <https://www.linkedin.com/company/summa-insurance>

[QUIÉNES SOMOS](#) [CONTACTO](#) [POLÍTICA DE PRIVACIDAD](#) [AVISO LEGAL](#) [POLÍTICA DE COOKIES](#)

© Seguros News 2019