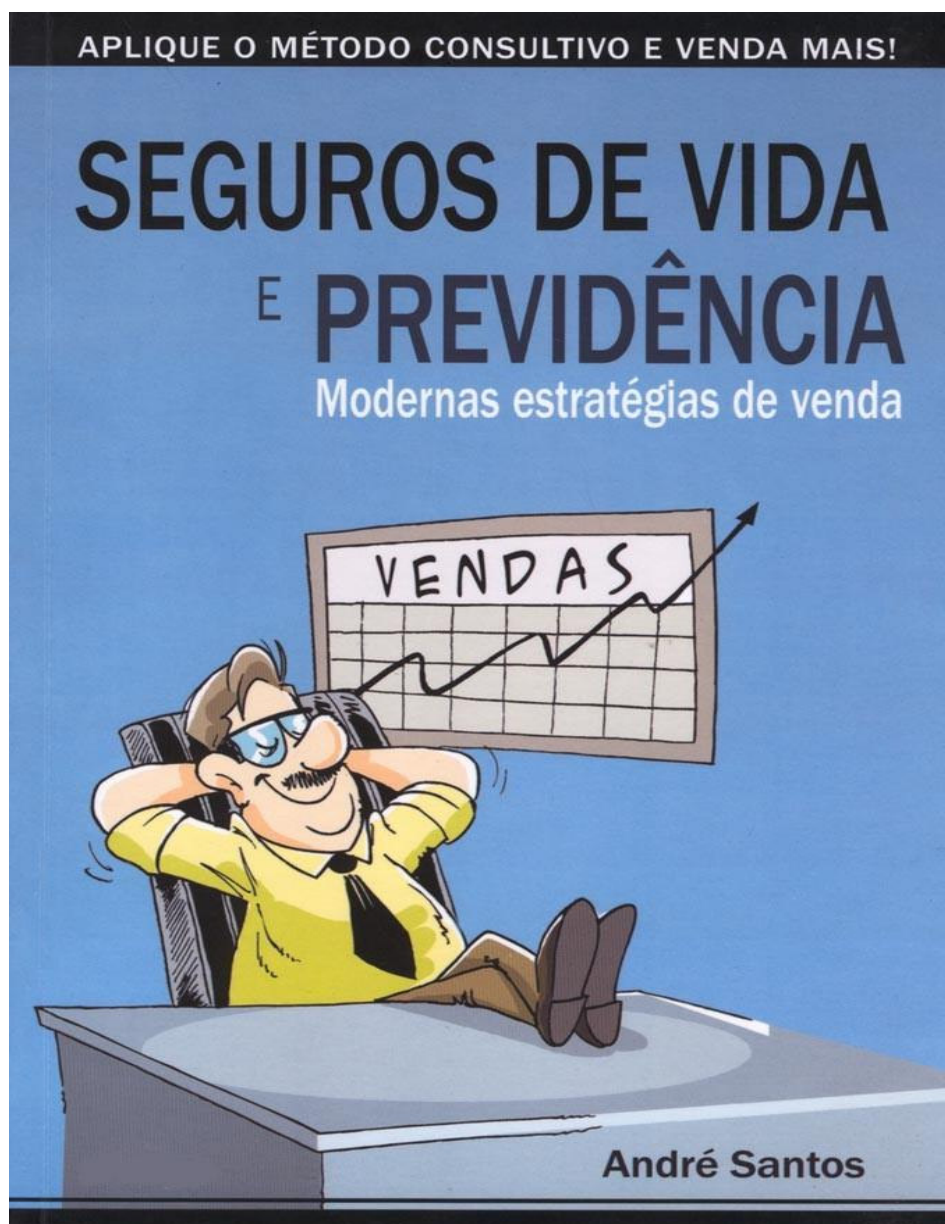
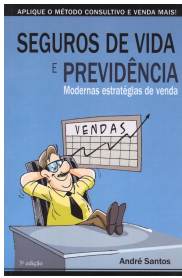


Um vitorioso Projeto Cultural e de Capacitação Profissional



TREINASEG
TREINAMENTO EM SEGUROS

Treinaseg – Comércio, Consultoria e Treinamento em Seguros Ltda
Alameda Gleite, 52 – 1º andar – Campos Elíseos.
São Paulo – SP – CEP 01215-000
Tel: (11) 3338-0759



LIVRO: “**SEGUROS DE VIDA E PREVIDÊNCIA – MODERNAS ESTRATÉGIAS DE VENDA**”

Um vitorioso Projeto Cultural e de Capacitação Profissional

O Problema

É notório que o mercado de seguros vem, ao longo dos anos apresentando um expressivo crescimento no volume de vendas, contudo, poucas são as publicações de técnicas de vendas para ele voltadas, senão quase que inexistentes. Quase não se fala em estratégias de comercialização e marketing de seguros, ainda mais quando destinadas ao Corretor de Seguros.

Para buscar maior capacitação, aprimoramento e reciclagem em seu trabalho, o Corretor de Seguros e os profissionais que têm contato direto com os clientes para efetuar vendas não encontram opções literárias sobre o tema, a não ser através de livros, artigos e publicações que tratam o assunto de forma genérica, ou seja, não se aprofundando em segmento específico de mercado.

Tamanho é a carência, que se faz necessário um facilitador para capacitação permanente da vida profissional do Corretor de Seguros, ou seja, uma publicação que fale diretamente sua língua, através de exemplos pertinentes e específicos para o seu ramo.

O Diagnóstico

O autor, André Santos, Corretor de Seguros e instrutor de cursos e palestras, teve em suas mãos duas ferramentas essenciais na inspiração de criar sua obra: alunos ávidos por maiores conhecimentos no ramo de seguros que muitas vezes lhe perguntavam sobre quais os livros específicos para o ramo de seguros; e a necessidade de obter maiores conhecimentos técnicos para efetuar vendas de seguros, eis que profissional atuante nesse ramo.

Esses fatores fizeram-no perceber uma lacuna e visualizar uma oportunidade: o mercado de seguros necessita de publicações que tratem de estratégias e técnicas de venda exclusivas e pertinentes a ele.

A partir daí começou a preparar sua obra.

Como o mercado de seguros contempla uma variedade de ramos para atender às mais distintas necessidades, inicialmente, para verificar a aceitação dos potenciais compradores da obra, optou-se por um livro segmentado, ou seja, abordando técnicas de venda específicas para os ramos de Seguros de Vida e Previdência.

A Solução

A-O Plano estratégico para elaboração do Produto:

Após cerca de um ano escrevendo, apoiado não só em sua vivência, mas também em alguns livros, artigos de venda e apostilas de cursos presenciais que havia participado, a obra foi concluída. Passada essa etapa, havia dois caminhos: buscar uma editora que comprasse a idéia e se encarregasse de toda produção e distribuição dos livros, o que não envolveria gastos do autor, ficando este com uma parcela do preço de venda como pagamento pelos direitos autorais ou, procurar uma editora prestadora de serviço para fazer toda a produção da obra de acordo com o que o autor determina, cobrando por todo o serviço feito, com exceção da promoção e comercialização do produto. Optou-se pelo segundo caminho, pois seria difícil convencer alguma editora de publicar um livro pioneiro e de interesse restrito.

E assim o produto foi produzido, com diagramação, ilustrações, capa e etc. de acordo com que o autor determinou. Quando a obra ficou acabada, pronta para ser impressa, iniciou-se uma nova negociação – o patrocínio para a primeira impressão de mil exemplares. Após ter consultado algumas instituições, definiu-se e acordou-se com a FUNENSEG – Escola Nacional de Seguros – a tiragem do lote inicial de mil livros, com preço de capa a R\$ 20,00. Nesse acordo, a FUNENSEG pagou a impressão dos exemplares e ficou com uma parte do valor de venda, ficando a outra parte com o autor, detentor dos direitos autorais e produtor da obra.

A partir da segunda, terceira, quarta e quinta reimpressões, o que totalizou 5.000 exemplares, houve a necessidade de mudança de editora, sendo a escolhida a Editora Scortecci, uma vez que a FUNENSEG não expressou, à época, interesse em continuar a parceria.

B - As Estratégias de Comunicação e Distribuição da obra:

Todo o trabalho de divulgação da obra, bem como as estratégias traçadas, foram elaboradas pela TREINASEG Comércio, Consultoria e Treinamento em Seguros Ltda. empresa cujo sócio é André Santos, autor do livro.

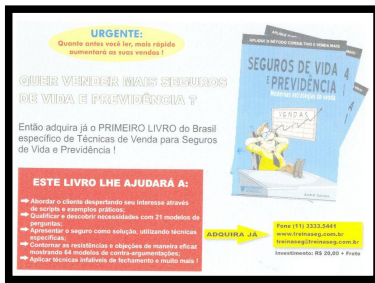
A obra foi lançada estrategicamente no Congresso Nacional de Corretores de Seguros em Maceió, em 12 de outubro de 2005 em parceria com a FUNENSEG buscando visibilidade de seu público-alvo, ou seja, Seguradoras, Corretores de seguros e demais profissionais de venda do mercado.



**Estande da FUNENSEG –
XIV Congresso (Maceió 2005)**



E-mail mkt para venda de livro



Logo após o evento de lançamento, foram ministradas várias palestras em seguradoras e instituições do mercado sobre o conteúdo do livro, além de intenso trabalho de divulgação através de *press-releases* para a imprensa especializada do setor e e-mails marketing dirigidos aos profissionais do mercado de seguros.

O site da TREINASEG deu destaque para obra e as informações necessárias para sua compra.

Experimentalmente também foram colocados alguns exemplares em livrarias de interesse geral, que, surpreendentemente, venderam um número razoável de exemplares. É de se admirar a venda expressiva porque se imaginava que o título, por ser muito específico, apenas lograria êxito em pontos de venda dirigidos ao mercado de seguros.

Abaixo estão relacionados os locais, as palestras e os veículos de comunicação que divulgaram a obra:

Mídias Eletrônicas:

- Acontece – Funenseg;
- Seg Notícias;
- Seguros dia-a-dia;
- Skweb – Revista Cobertura;
- Universeg – Bradesco Seguros e Previdência

Mídias Impressas:

- Caderno de Seguros – Funenseg;
- CVG Notícias;
- Global Seg;
- Informativo Conquistadores – Porto Seguro;
- JCS – Sincor SP;
- JNS – Jornal Nacional de Seguros;
- Jornal A Tribuna – Santos;
- Revista Apólice;
- Revista Cobertura;
- Revista do Corretor – Unibanco AIG;
- Revista Negócios Mapfre;
- Revista Seguros em Foco – Sul.
- Revista Sincor ES;
- Revista Sincor PA;
- Revista Venda Mais;



Mídias que divulgaram a obra.

Palestra
Ciclos do Vida.



Convite Fórum Vida e
Previdência (Porto Seguro)
nov. 2005



Palestras:

- Bradesco Vida e Previdência – Ciclos do Vida – Várias regiões do Brasil
- Escola Nacional de Seguros – Funenseg – Unidade São Paulo;
- Faculdade Oswaldo Cruz – São Paulo.
- I Fórum de Vida e Previdência - Maksoud Plaza – São Paulo
- Porto Seguro – Mendes Plaza Hotel – Santos;
- Unibanco Aig – São Paulo

Treinamentos:

Porto Seguro e Sincor SP – Malha regular de treinamentos durante todo o ano.

Eventos:

Conec - Stand da SBCS – Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro;
ExpoVenda Mais – Editora Quantum

Os Resultados

Os resultados desse plano de marketing e vendas, elaborado pela TREINASEG para comercialização da obra, resultaram em mais de 5.000 exemplares vendidos, desde a data de seu lançamento até os dias atuais – 01 de novembro de 2007. Pode-se considerar essa quantidade de venda uma grande vitória, pois no Brasil, que é um país que apresenta baixos índices de leitura entre sua população, uma obra que venda 3.000 exemplares já pode ser considerada quase um best-seller. Excluindo-se os grandes títulos e autores renomados como Paulo Coelho, por exemplo, a média de venda de uma publicação gira em torno de 1.000 exemplares por título. Em se tratando de uma obra técnica, para público específico, o bom desempenho na venda do livro mostrou que o diagnóstico feito e as soluções encontradas foram assertivas.

Conclui-se, pois, que a obra trouxe aos profissionais de seguro meio fácil de consulta e aprimoramento de seu trabalho, motivando-os em suas vendas e, conseqüentemente, melhorando seus resultados e ganhos.

Total de Vendas Conquistadas em número de exemplares (Outubro / 2005 – Outubro / 2007).

Descrição	
Seguradoras	4033
Entidades*	578
Livrarias**	60
Varejo (corretores - PF/PJ)	359
Total	5030

***Entidades:** Funenseg, Sincor, Faculdade Oswaldo Cruz, União dos Corretores de Seguros, Sociedade Brasileira de Ciência de Seguros.

****Livrarias:** Cultura, Scortecci, Martins Fontes.

Testemunhos de alguns leitores (enviados por e-mail):

10/05/06

Adorei o seu livro, parabéns!!!! Um grande abraço.

Thiago

Rebel Corretora de Seguros

05/08/07

Caro André!

Acabei de ler o seu livro (seguros de vida e previdência) neste final de semana. Achei ótimo.

Confesso que me surpreendi com o conteúdo, esperava menos, até porque esse tipo de assunto é muito pouco abordado em livros, talvez seja o único.

Irei recomendar aos meus amigos que trabalham no ramo.

PARABÉNS!

Um Abraço

Cláudio Rocha

10/07/07

Prezado André

Nós da Sucursal de Negócios Vida e Previdência temos que agradecer pela sua brilhante palestra, palavra dos corretores, no qual resultou em fechamento de mais de 15 quinze propostas no ramo vida, despertando o interesse do corretor de mercado em oferecer mais Vida e Previdência, já estamos aguardando quem sabe este ano a palestra da Previdência.

Atenciosamente

Paulo Rogê Rodrigues Netto

Gerente de Produtos

Sucursal de Negócios Brasília

62-3214 3010/8434 2006

Perspectivas Futuras

Em outubro deste ano, a Treinaseg em parceria com a FUNENSEG voltou a imprimir mais 2.000 exemplares que já estão sendo vendidos.