**Como o marketing digital pode impulsionar as vendas dos corretores de seguros**

*Conhecimento em marketing pode fortalecer a sua marca, fidelizar clientes e potencializar os resultados dos negócios*

**São Paulo, agosto de 2023** – Em um mercado cada vez mais competitivo, é preciso elaborar estratégias para se destacar entre tantos profissionais. Essa premissa serve para todos, inclusive para os corretores de seguros. A [Pesquisa Maturidade do Marketing Digital](http://www.rdstation.com/resources/wp-content/uploads/sites/3/2019/06/Maturidade-do-Marketing-Digital-e-Vendas-no-Brasil.pdf) e Vendas no Brasil realizada pela RD Station, destaca que 94% das empresas brasileiras adotaram o marketing digital como estratégia de crescimento.

“A era digital trouxe uma infinidade de oportunidades para os corretores de seguros escalarem os seus resultados. Isso porque, por meio de uma presença on-line bem estruturada, eles podem fornecer informações sobre os diferentes tipos de seguros, as suas aplicabilidades e a importância de estar protegido. Além de se tornar referência no assunto”, explica Cícero Barreto, diretor Comercial e de Marketing do Grupo Omint.

Barreto complementa afirmando que “uma comunicação integrada e estratégica te ajuda a construir uma reputação junto ao seu público de interesse, potencializa os seus relacionamentos e minimiza erros”. Diante disso, o marketing se torna um meio bastante eficaz para uma venda cada vez mais consultiva, a fim de atender às necessidades e demandas dos clientes de forma personalizada.

Segundo o executivo, além do marketing fortalecer a sua ‘marca’ no setor, ele também “fornece ferramentas práticas que ampliam o alcance da atuação do corretor, permitindo uma comunicação mais direcionada, ampliando a sua rede de conexão e auxiliando na conversão de vendas”. No contexto de um mercado dinâmico, estar atento às tendências vai contribuir para destacar os melhores profissionais.

**Plataforma Marketing para Vendas Omint**

Reconhecendo a importância de uma comunicação direcionada para a atuação profissional, Barreto conta que a Omint dispõe de uma plataforma de marketing para vendas exclusiva para corretores parceiros. Nela, é possível encontrar peças personalizáveis de produtos da Omint Saúde e Omint Seguros para facilitar a rotina de prospecção.

“Essa solução não só auxilia os nossos parceiros, essenciais para o sucesso dos negócios, como gera ganhos para toda a cadeia de valor. Além disso, conseguimos manter uma comunicação unificada e assertiva, levando aos nossos clientes informações relevantes e necessárias para a tomada de decisão”, finaliza Cícero.