

**"Si ya pagas seguros, ¿por qué no cobras tú la comisión en lugar del banco o de un agente externo?".**

**¿ Tu Seguro te sale Gratis?**

**Al ser usuarios VIP, tienes acceso a la comisión de agente.**

**"Si tu seguro de coche cuesta 400€ y la comisión son 40€, al contratarlo a través de tu propio panel en DROPOX VIP, esos 40€ vuelven a tu bolsillo. Si haces lo mismo con el de hogar, vida y decesos, ¡el ahorro total puede pagar una de las cuotas de tus seguros!"**

**"El Gestor Familiar"**

**"No le vendas a tu familia; ayúdales a ahorrar. Pídeles sus pólizas actuales, nosotros les bajamos el precio (o igualamos coberturas) y la comisión de toda la familia te la llevas tú. Es un dinero que se quedaba la compañía de seguros y ahora se queda en tu casa".**

**"La Foto del Recibo"**

**No necesitas saber de seguros**

**"Solo tienes que subir una foto del recibo o la póliza actual de tu familiar al panel. Nuestro equipo de expertos de DROPOX VIP hace la comparativa. Si mejoramos el precio, tú les das la noticia y tú cobras la comisión. Sin papeleos, sin exámenes, solo con una foto".**

**"¿SABÍAS QUE TU BANCO SE QUEDA CON EL 15% DE TUS SEGUROS?"**

**Cada vez que pagas el recibo del coche, la casa o la vida, una parte de ese dinero es una comisión para el vendedor. En DROPOX VIP, el vendedor eres TÚ.**

**Contrata tus propios seguros a través de tu panel y recupera la comisión. Es un descuento directo que nadie más te va a dar.**

**Revisa los seguros de tus padres, hermanos , pareja o conocidos. Si les ahorras 20€ en su póliza y tú te llevas 40€ de comisión, ¡todos ganáis!**

**Lo mejor de los seguros es que se pagan cada año. Si traes el seguro de tu familia hoy, cobrarás una comisión recurrente cada año que renueven. ¡Construye tu propio sueldo base con los recibos que ya pagáis!**

"Trae los 3 primeros seguros de tu familia (Coche, Hogar y Vida) y, además de tu comisión, te regalamos Bonos VIP por un total de **200,00 €** para que disfrutes des las diferentes ofertas de los negocios de tu zona.

**Comisión Estimada:** "Los importes de la tabla son medias nacionales. La comisión final se calcula como un **4% - 7%** de la prima neta del primer año"

"En DROPOX VIP, no solo cobras el primer año. Si mantienes al cliente, te llevas un **2,5%** de renovación cada año que el cliente siga con nosotros."

"Sube la foto de la póliza actual de tu cliente al panel. En menos de 24h te daremos el precio de DROPOX VIP y tu comisión exacta por ese contrato."

**¿Qué datos pedirles en el formulario de seguros?**

Foto de la póliza actual (ahí viene todo: vencimiento, precio y coberturas).

DNI del tomador.

Teléfono de contacto.

Si haces 1 seguro de coche y 1 de hogar a la semana, te sacas casi **400€** al mes solo de propina.

**Comisión Media Estimada" por cada póliza nueva emitida:**

#### **TARIFARIO DE COMISIONES DROPOX VIP: SECTOR SEGUROS**

<b>Tipo de Seguro</b>	<b>Comisión Media para el Usuario</b>	<b>Observaciones / Potencial</b>
<b>Auto (Turismos / Furgonetas)</b>	<b>35€ - 70€</b>	<b>Según prima y modalidad (Todo Riesgo paga más)</b>
<b>Hogar (Vivienda habitual / Alquiler)</b>	<b>30€ - 55€</b>	<b>Muy fácil de vender junto a Luz/Gas</b>
<b>Salud (Médico completo)</b>	<b>45€ - 90€</b>	<b>Se paga por cada persona en la póliza</b>
<b>Dental (Individual / Familiar)</b>	<b>15€ - 25€</b>	<b>Producto de venta rápida y masiva</b>
<b>Mascotas (Perros / Gatos / Exóticos)</b>	<b>20€ - 40€</b>	<b>Obligatorio por ley para perros (gran volumen)</b>
<b>Agrario / Maquinaria Agrícola</b>	<b>50€ - 150€</b>	<b>Clave en zonas rurales. Comisiones altas.</b>
<b>Patinetes / VMP / Bicicletas</b>	<b>10€ - 20€</b>	<b>Muy demandado en ciudades por jóvenes</b>
<b>Motos / Ciclomotores</b>	<b>20€ - 45€</b>	<b>Incluye quads y motos de campo</b>
<b>Vida / Accidentes</b>	<b>40€ - 100€</b>	<b>Comisiones más altas según capital asegurado</b>

Decesos (Seguro de entierro)	30€ - 60€	Muy tradicional, ideal para captar familias
Comercios / Pymes / Oficinas	70€ - 180€	El "ticket alto" para usuarios profesionales
Responsabilidad Civil (Autónomos)	40€ - 85€	Imprescindible para cualquier trabajador

"Si el cliente renueva el año que viene, tú te llevas el 5% de comisión de mantenimiento todos los años que renueve , mientras seas usuario VIP".

"SUBE LA FOTO DE TU PÓLIZA ACTUAL". Y te damos el precio mejorado en 24h.

Ejemplo de lo que ganaría un usuario activo al mes:

2 Seguros de coche (100€)

1 Seguro de hogar (40€)

2 Seguros de mascotas (60€)

1 Seguro dental familiar (50€)

Total extra: 250€ al mes solo de "propina" por hablar con amigos.

## Estrategias de venta

El enfoque de "Ayuda y Ahorro" (Más efectivo)

"Hola [Nombre del familiar], ¿cómo estás? Oye, te escribo porque acabo de empezar como gestor VIP en una nueva plataforma nacional (DROPOX VIP) y tengo acceso a tarifas de seguros que no salen en internet.

Me gustaría revisarte los seguros de casa y el coche para ver si te puedo bajar el precio o mejorarte las coberturas, que ahora con las subidas de año nuevo se han pasado tres pueblos.

¿Me puedes pasar una foto de los recibos o de la primera página de las pólizas? No te prometo milagros, pero si te ahorro 50€ o 100€, eso que se queda en la familia. ¡Dime algo!"

:El enfoque "Transparente" (Para hermanos o padres)

"¡Hola! Mira, me he metido en un proyecto nuevo de emprendimiento (DROPOX VIP) donde gestiono servicios de ahorro (luz, seguros, etc.).

**Me han puesto un reto de lanzamiento y si reviso 3 seguros de mi entorno cercano, me dan un bono extra. ¿Me harías el favor de pasarme foto de tu seguro de coche o de hogar para ver si te lo puedo mejorar? A ti no te cuesta nada y a mí me ayudas un montón a arrancar el negocio. ¡Gracias!"**

**" Mandar el Wasatch el domingo por la tarde o lunes por la mañana, que es cuando la gente tiene los papeles a mano o está pensando en los gastos de la semana".**

**"Usa la frase: 'Solo me falta una póliza para completar mi objetivo de la semana". Eso motiva a la familia a ayudar rápido.**

**La "Foto-Fácil": "Recuérdales que no hace falta el contrato entero. Con la foto de la póliza donde sale el precio , el vencimiento y numero de póliza es suficiente para que tú puedas trabajar".**