



socialab

HIPPIETALISTAS

de corazón

CONVOCA

apieceofpie

con la **COLABORACIÓN**

socialab

DESAFÍO COLOMBIANOS INDEPENDIENTES MÁS SEGUROS

Contenidos Complementarios

1. **¿Qué es un canal para este desafío?:** Un Canal es un medio (físico o digital) que facilita la interacción entre las personas. Puede ser una persona, un lugar o un conjunto de acciones que permiten la relación de un actor con otro. Un canal permite llevar un producto, vender un artículo, establecer una relación comercial, prestar un servicio o facilitar la interacción entre dos actores interesados. De esta manera un camión es un canal de distribución, una tienda es un canal de venta y atención al cliente, un vendedor además de ser un canal de venta también es un canal de información, un chat es un canal de comunicación digital, una publicidad en un paradero de bus es un canal de difusión de información, así mismo, una app es un canal de interacción que permite realizar diferentes acciones.

2. **Escenario 1: Venta del seguro por medio de la asociación a un producto, servicio o canal de uso frecuente de los trabajadores independientes.** Los trabajadores independientes requieren diferentes tipos de recursos, insumos o servicios de uso frecuente para realizar sus labores, oficios o trabajos. Por ejemplo: un carpintero no busca maderas únicamente, sino que también está interesado por el equipo necesario para trabajarla, un conductor se relaciona frecuentemente con el mecánico, las estaciones de gasolina y los vendedores de autopartes, una ama de casa se relaciona con el supermercado, con sus vecinos o amigos o un diseñador se relaciona con imprentas y coworking entre otros. Plantea una experiencia que responda a las necesidades en cuanto a comunicación, a la venta y recaudo del seguro, en la cual nuestro seguro se encuentre vinculado a un producto, servicio o canal que creas adecuado. Ten en cuenta que la solución debe ser masiva y responder a las necesidades de cobertura a nivel nacional. Recuerda que puedes utilizar diferentes canales en tu experiencia si lo crees necesario.

Preguntas de apoyo: ¿A qué tipo de producto, servicio o canal asociarías el seguro? ¿Por qué? ¿Cómo sería esta relación entre las marcas? ¿Cómo plantearías la experiencia y qué actores intervendrían?

3. **Escenario 2: Líderes o influenciadores (dentro del oficio y vida) como medio de recomendación y venta del seguro.** Los líderes son personas que han ganado un reconocimiento y credibilidad dentro de sus entornos. Entendiendo la influencia que tienen estos líderes naturales en sus comunidades, podemos apalancar la comunicación, venta y recaudo del seguro en ellos. Por su naturaleza de líderes, ellos pueden informar, recomendar o incluso ofrecer y vender el seguro y su mensaje sería recibido. Plantea una experiencia que responda a las necesidades en cuanto a comunicación, a la venta y pago del seguro, aprovechando el reconocimiento de estos líderes en sus entornos. Explora todas las

opciones, es decir, si en tu propuesta el líder no es quién vende el seguro, sino que solo lo ofrece, entonces ¿quién lo vendería y como se recaudaría el pago del mismo? Ten en cuenta que la solución que propongas debe ser masiva y responder a las necesidades de cobertura a nivel nacional. Recuerda que puedes utilizar diferentes canales en tu experiencia si lo crees necesario.

Preguntas de apoyo: ¿Con qué tipo de líderes realizaría alianzas? Y ¿Por qué? ¿Cómo sería esta relación entre A Piece of Pie y los líderes? ¿Cómo sería la forma de comunicación, venta y pago?

- 4. Escenario 3: Aprovechar las comunidades a las que pertenecen los trabajadores independientes para dar a conocer, vender y realizar el pago del seguro.** El trabajador independiente en Colombia es multifacético y versátil, no solo a la hora de encontrar oportunidades de ganar dinero sino también en sus actividades diarias. Generalmente se encuentran inscritos a grupos o agremiaciones de interés laboral, comunidades religiosas, comparten un interés por actividades deportivas o de ocio, siempre tienen puntos en común que los llevan a conformar grupos o asociaciones. Vemos entonces, dentro de estas organizaciones una forma de apalancar la difusión de la comunicación, el ofrecimiento y la adquisición de nuestro seguro. Plantea una experiencia que responda a las necesidades en cuanto a comunicación, a la venta y pago del seguro, en la cual nuestro seguro pueda ser difundido, ofrecido y vendido dentro de estas organizaciones. Explora todas las opciones y estrategias que te imagines. Ten en cuenta que la solución debe ser masiva y responder a las necesidades de cobertura a nivel nacional. Recuerda que puedes utilizar diferentes canales en tu experiencia si lo crees necesario.

Preguntas de apoyo: ¿A qué tipo de comunidades podríamos apuntar? ¿Por qué? ¿Qué tipo de relacionamiento podríamos tener con estas comunidades? ¿Cómo sería la experiencia que se podría proponer dentro de la comunidad?

- 5. Líder natural:** Un líder natural es la persona que toma la iniciativa, inspira y genera confianza, busca guiar al grupo en la consecución de una meta, un logro o un resultado de beneficio para la grupo. Su liderazgo nace espontáneamente o bajo una necesidad puntual: necesidad de guía u organización como respuesta ante una posible amenaza al grupo. Este liderazgo está apalancado en características personales innatas y aprendidas como lo son los hábitos, la buena comunicación y cercanía con las personas, formas de actuar, saberes, recursos o posesiones que los ubican en una esfera de alta atención. Su rol dentro del grupo es respaldado por una imagen con alta confiabilidad, conocimiento sobre el tema, capacidad de tomar decisiones ante las actividades y de administrar los recursos necesarios dentro de la actividad o situación.