



Артём Авадьяев

Московское Страхование Агентство

- Образование – маркетинг
- Призвание – музыка
- Профессия – страховщик
- Амплуа – дирижер рисков



«7 из 10»

Как добиться честного проникновения
мини-каска в ОСАГО 70% на рынке, где
мало «бесполисных»





ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Большая база Клиентов ОСАГО, много времени «съедает»
подбор предложения для клиента и стагнирующий доход



ДАНО:

Решаем проблему рентабельности агентства, которое работает со входящим траффиком клиентов с 2012 года

- Дефицит клиентов в воронке
- Низкий уровень рентабельности и ОСАГО-зависимость портфеля
- Дорогая лидогенерация на сайте, в соцсетях/мессенджерах и т.д.





МОЯ ЦЕЛЬ БЫЛА:

- Монетизировать базу ОСАГО, увеличив средний чек на клиента от 7% до 15%, за счет продажи кросс-продуктов, с целью роста дохода на 50% и улучшения качества портфеля

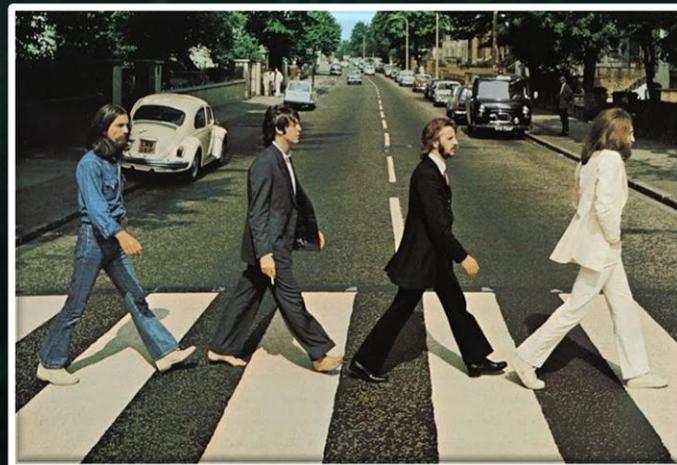
ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЛИ:

- Построить конвейер кросс-продаж
- Выстроить мотивацию персонала
- Научиться создавать и пролонгировать пары



ЧТО СДЕЛАНО:

- Разработал чек-лист для работы менеджера по кросс-продажам
- Отучил своих продавцов «думать» за клиента
- Storytelling вместо скрипта, не навязываем, а рекомендуем
- CRM помогает не терять кроссы, при пролонгации клиентов, в которых виден потенциал, предлагаем расширенную защиту или из 2 в 3 продукта





Результаты

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



БЫЛО

- 5-10% кроссов
- Низкая маржинальность
- Средний чек 9 000
- 15-20% рекомендаций



СТАЛО

- 70% кросс-продуктов
- Рост маржинальности на 20%
- Вырос до 12 000
- 40% + рекомендаций



Благодаря этой практике я смог

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



1

Увеличить процент проникновения (70%)

2

Повысить маржинальность портфеля за счет увеличения доли ДВС

3

Получить дополнительные 4 500 000 р. сборов



+2,2 млн руб. за 12 месяцев



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



**Работа с кросс продуктами – первый и простой шаг
заработать больше денег и увеличить количество
лояльных клиентов, готовых покупать у меня**



Артём Авадьяев

Я в соцсетях

