



Екатерина Морозова

«Территория страхования и
кредитования» г. Брянск

- 12 лет в автоиндустрии и страховании
- Прошла путь от кассира в автосалоне до автономного бизнеса
- Создала и масштабировала собственный бизнес с партнёрской сетью в 3 городах



**Как агенту из маленького города
построить свою сеть лидогенерации
для развития портфеля большого
КАСКО**





ДАНО:

- отсутствие системной лидогенерации
- хочу заработать
- желание вырастить бизнес
- необходимость выстроить продающую модель бизнеса





МОЯ ЦЕЛЬ БЫЛА:

- выстроить устойчивую систему лидогенерации и увеличить портфель КАСКО без потери качества сервиса
- зарабатывать 600.000 в месяц, через разумный рост количества клиентов с большими чеками

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ РЕШАЛИ:

- Увеличить объём продаж КАСКО
- Использовать салоны как лидогенераторы, чтобы получить клиентов в обмен на сервис
- Повысить долю повторных клиентов и пролонгаций



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Построение экосистемы лидогенерации КАСКО через партнёрство и сервис





ЧТО СДЕЛАЛИ:

- Объединили автосалоны, банки, и страхование в единую модель
- Внедрили быстрый подбор и сравнение КАСКО (ФАСТ)
- Предоставили клиенту сопровождение «под ключ»
- Запустили ТГ как канал доверия и прогрева
- Сегментировали потенциальных партнеров города Брянска на 3 типа: автосалоны без КСО, параллельный импорт, «перекупы».
- Разработали коммерческое предложение под каждый тип партнера, провели встречи.
- Техническое подключение партнера: создаём группы для коммуникаций, подключаем партнеров к банку, проводим инструктаж по передаче лидов

Комплексная модель продаж КАСКО:

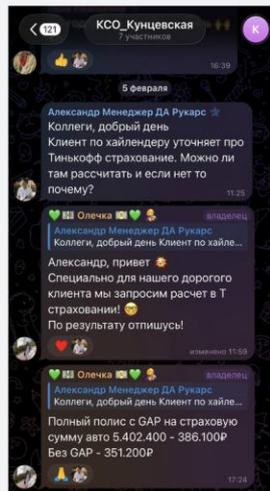
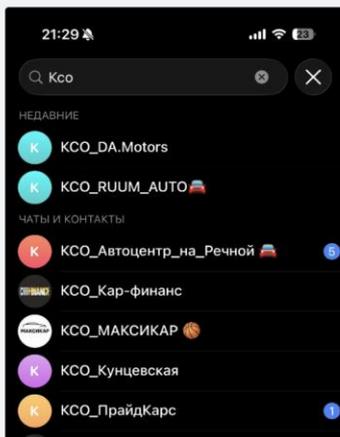




С каждым партнёрским автосалоном у нас создана отдельная рабочая группа.

Это основа нашей операционной модели взаимодействия.

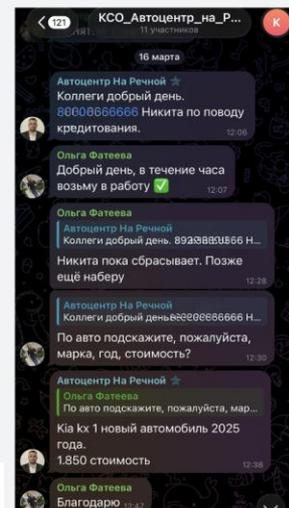
Такой подход позволяет нам масштабировать взаимодействие сразу на несколько автосалонов и городов, сохраняя порядок, скорость и управляемость.



Как работает взаимодействие в группах

- В группу поступает запрос на клиента от автосалона
- Мы оперативно подключаемся и берём в работу
- Вся коммуникация и договорённости ведутся внутри группы
- Сопровождаем клиента до сделки
- Фиксируем результат и озвучиваем доходность автосалона

💡 По сути: мы становимся удалённым страховым и кредитным отделом автосалона.





Количество партнеров

2022г – 1 партнёр
2025г – 7 партнёров в 3-х
городах

Результаты:

- Партнёры представлены в Брянске, Москве, Санкт-Петербурге
- Подтверждён спрос на модель взаимодействия
- Основа для дальнейшего масштабирования

Сборы по КАСКО

2022г – 850 тыс.руб.
2025г – 7.5 млн. руб.

Результаты:

- Рост объёма продаж в 9 раз
- Увеличение доли КАСКО в структуре сделок
- Переход от точечных продаж к системной модели

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Клиенты

2022г – 13 клиентов
2025г – 127 клиентов

Результаты:

- Увеличение клиентской базы по КАСКО
- Формирование устойчивого потока клиентов
- Рост клиентской базы по КАСКО позволил выстроить процессы и команду, готовые к масштабированию



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



**Мы доказали, что даже из небольшого города
можно построить систему, которая
масштабируется, усиливает партнёров и меняет
рынок КАСКО.**

**Мы готовы двигаться дальше и усиливать рынок
вместе.**



Морозова Екатерина и Команда «Территория страхования и кредитования»

Мы в соцсетях

