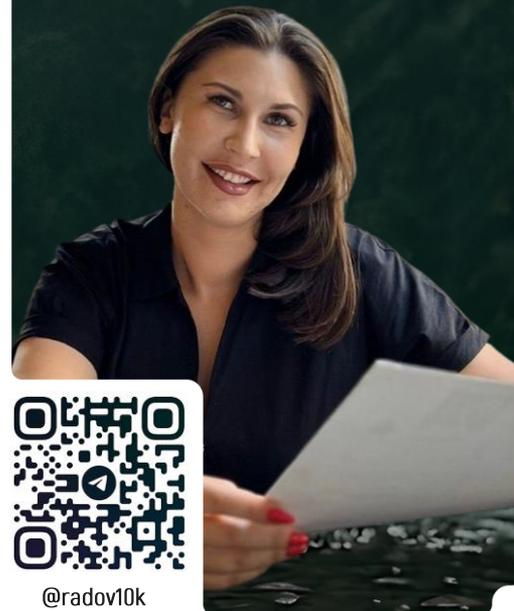




Яцкова Наталья

г. Ростов-на-Дону

- Мама годовалого малыша - родила «первенца» в двух смыслах
- Влюблена в страхование имущества
- Каждый месяц более 10 новых объектов под моей защитой



@radov10k

Амбассадор ИФЛ. «Взрослое» страхование

Разворот на 180. Как бизнес, выросший из «осажной»
субагентской сети, за год превратит в эффективную клиентскую
базу с большими чеками.





Замещение финансовых потерь

Представь, что твой доход и клиентская база зависят от других, и тебе сложно этим управлять.

Или твой портфель состоит в основном только из ОСАГО.

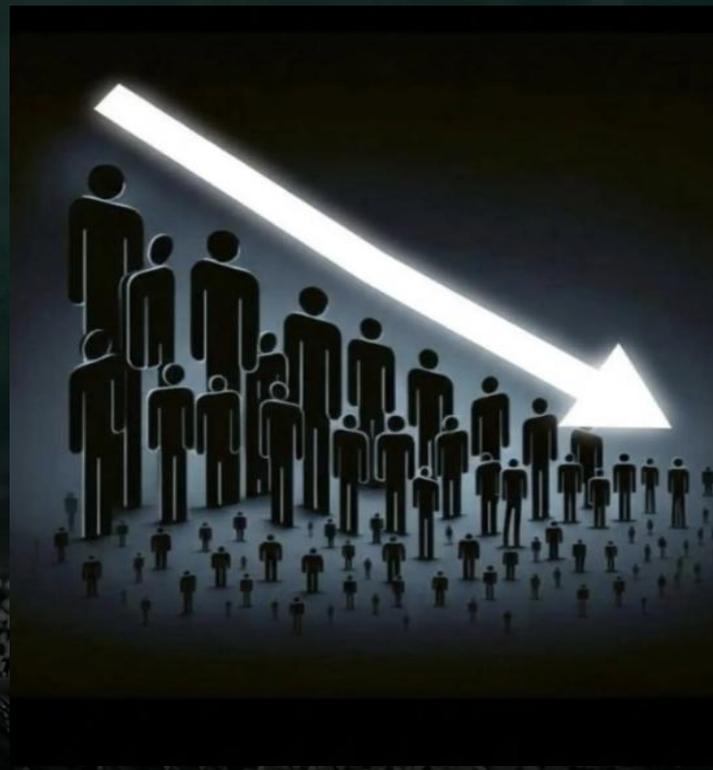
Я решила это изменить!



ДАНО:

- Снижение субагентской сети с 70 чел. до 15 чел.
- Средний чек на клиента 6 300 руб.
- Уменьшение количества клиентов
- Снижение дохода на 70%
- Нет собственной базы клиентов

НЕТ ПРЯМОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ И ДОХОДОМ





МОЯ ЦЕЛЬ БЫЛА:

Трансформация бизнес-модели через рост собственной клиентской базы, **с доходом в месяц – от 500 тыс. рублей**

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЛИ:

- Рост эффективной клиентской базы от страхования имущества
- Рост среднего чека на клиента на 40%
- Стать экспертом высокого класса в страховании имущества



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Тотальное погружение в страхование имущества





ЧТО СДЕЛАЛИ:

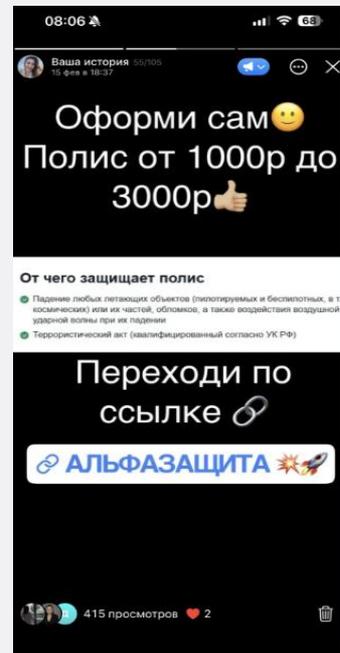
- Активный запуск сторис с застрахованными объектами
- Привлечение клиента из комментариев в местных пабликах
- Запрос на страхование от БПЛА перевозу в полноценный договор
- Использование инфоповодов. Привлечение внимания к продуктам в момент события.





Регулярная активность в социальных сетях

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Регулярные сторис с указанием застрахованных объектов, вариантами рассрочки, рисками. Использование виджетов.



Рекомендации

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Задайте мне вопрос

Какая должна быть страховка на дом?
Обычная ? Или на бпла?

Лучше спросить у
@v_mire_strahovaniya

Я не знаю ответа

Добавить в свою историю

Задайте мне вопрос

Какая должна быть страховка на дом?
Обычная ? Или на бпла?

Военные риски и/или
терроризм должны быть
обязательно включены
в полис. В разных
компаниях сам риск
называют и так, и так.
Нужна просто
грамотная

К

Наталья Яцкова >

@v_mire_strahovaniya

Пояс

Добавить в свою историю

Сторителлинг от первого лица – лучшая рекомендация на широкую аудиторию для привлечения клиентов.

Описание кейса:
После наступления страхового события пострадавшим была размещена информация с навигацией по всем вопросам страхования к агенту.

Результат – привлечено 8 новых клиентов, которые ранее не страховали имущество.
Сумма премий 341 000 руб.



Результаты

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



БЫЛО
март-август 2025г.

- Количество клиентов – 6 чел.
- Средний чек на клиента ИФЛ – 11 700 руб.
- Брутто-сборы ИФЛ – 71 000 руб.



СТАЛО
сентябрь 2025г.-февраль 2026г.

- Количество клиентов – 77 чел.
- Средний чек на клиента ИФЛ – 20 800 руб.
- Брутто-сборы ИФЛ – 1,6 млн. руб.



Благодаря этой практике я смогла

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



1

Стать амбассадором ИФЛ и научиться формировать спрос у клиентов

2

Создать собственную клиентскую базу с высокими чеками

3

Увеличить свой доход

+650 тыс. руб.





Чем мой опыт может быть полезен другим агентам

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



1

Активность в статусах и социальных сетях не стоит денег, при этом даёт результат, просто освоить

2

«Взрослое» страхование = Повышение ценности агента

3

Использовать инфоповоды и рассказывать о них клиентам, так как это даёт быстрые и ощутимые результаты



Чем мой опыт может быть полезен другим агентам

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Перезапуск и изменение процессов в бизнесе - это не потеря «старого», а инвестиция в перспективное будущее.



Наталья Яцкова

Я в соцсетях



@radov10k

