



Владелец кейса

ИП Кабицкая Ю.Г.

Агент-предприниматель,
бизнес-модель «самоагент»

Спикер

Кабицкая Юлия, Каражеляско Мария

ЛПР/Менеджер по продажам

SMM-экосистема агента: юмор, ИИ и личный бренд сотрудников

Как мы сохранили и кратно увеличили клиентский портфель

Статус проекта: внедрен

Сроки Ноябрь 2024-н.в.

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Рост и удержание клиентского портфеля
- Высокие затраты на маркетинг (около 30 тыс. в месяц)
- Стандартные инструменты и «сарафан» не дают желаемого количества лидов
- Низкий уровень знаний о страховых продуктах (кроме ОСАГО) у клиентов

Какие цели и задачи ставили

- Рост клиентской базы 20+% (цель 2025г.)
- Трансформация классического страхового центра в медиа-активное сообщество
- Снижение затрат на маркетинг до 80%
- Рост количества лидов (+15-20% в воронке), повышения конверсии (с 10% до 30%)

Что сделали/реализовали

- Персонализация бренда – аватар нашего страхового центра, который работает 24/7
- Геймификация, AI-генерация – мы выстроили конвейер для создания контента без отрыва от основной работы, в том числе с помощью нейросетей. Главные герои в нем – наши сотрудники, мы – не «обезличенный колл-центр», а живые люди
- Оmnikanальность – использование таргетированной рекламы в разных медиа-пространствах

РЕЗУЛЬТАТЫ

Что стало лучше и насколько

Рост клиентской базы (24vs25 г.г.)

С 10 000 до 16 000 клиентов

Лидогенерация
(янв.-февр.26)

Воронка выросла в 3 раза.
Сайт + SEO: 30–50 лидов/день (конверсия в договор ~30%)
Соц. сети (Direct/VK): ~ 20 лидов/день (конверсия ~25%).

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Наше решение легко масштабируется на любое страховое агентство: методология «Снимай-Выкладывай-Продавай» не требует дорогого продакшена, только смартфон, нейросети и идеи контента, которые мы уже разработали

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

- Выделить отдельного сотрудника и обучить его SMM профессионально под дальнейшую реализацию и улучшение кейса
- Выделить «подкаст» про ИФЛ (т.е. начать формирование самого осознанного комьюнити)
- Расширить наш территориальный охват за счет рекламы на радио и TV

Благодаря этой практике я смог...

- Увеличить конверсию лидов в сделки с 10 до 30%
- Снизить затраты на маркетинг (экономия за период реализации кейса более 200 тыс. руб.). Возврат инвестиций маркетинга – превышает 1000%.

Мой дополнительный доход составил...

+1 млн. руб.
с момента запуска кейса (15 мес.)

SMM-экосистема агента: юмор, ИИ и личный бренд сотрудников

Немного наших работ:

- [Видео о нас](#)
- [Скетчи про страхование](#)
- [Тематические](#)

Мы в соцсетях:

- [Наш сайт](#)
- Instagram-аккаунт: @stavropol_osago (31,8 тыс. подписчиков)
- Telegram-канал: https://t.me/stavropol_osago26
- Страница VK: https://vk.ru/stavropol_osago
- Одноклассники: [Центр Страхования НАДЕЖДА | OK.RU](#)