



# Аудитории для маркетинга ОСАГО

Сегментированные по выявленным потребностям аудитории для интернет-маркетинга и прямых продаж ОСАГО

# Маркетинг ОСАГО

---

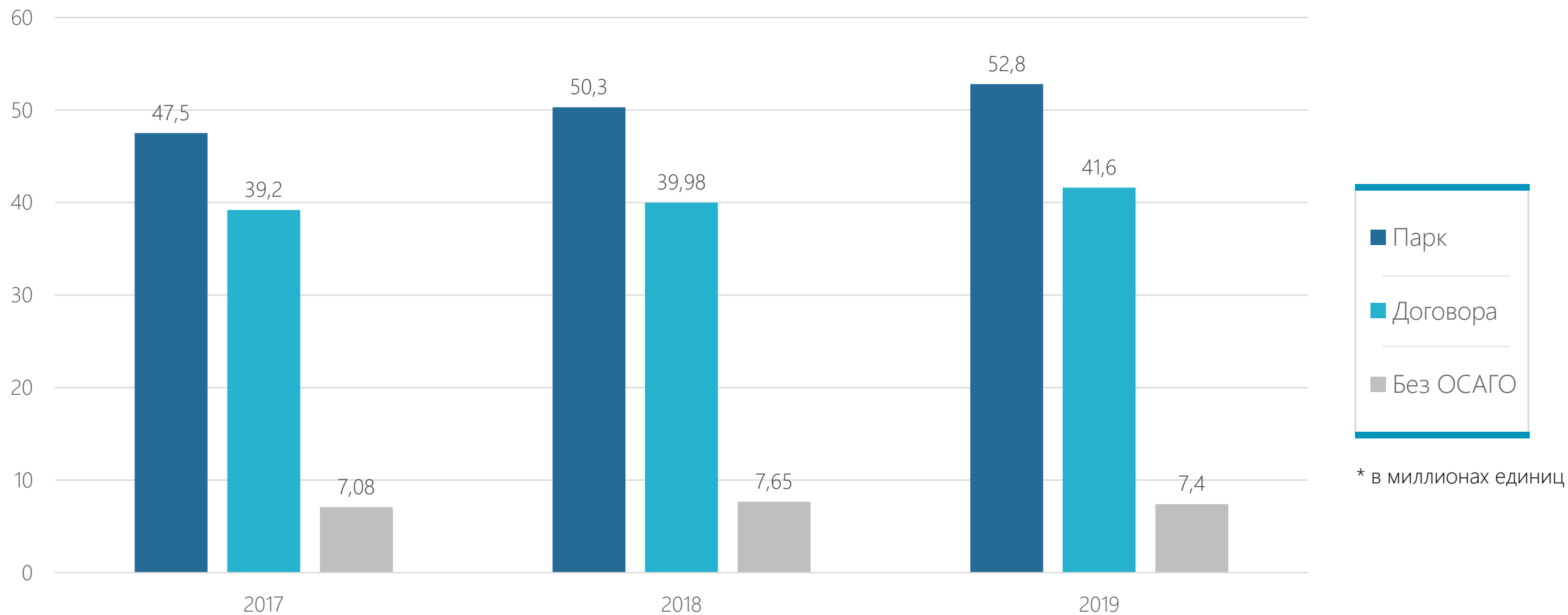


Успех на рынке формируется за счет потока новых сделок ОСАГО, удержание существующих клиентов важная, но второстепенная задача

Исходящий поток клиентов из страховых портфелей ОСАГО может быть больше или меньше, но будет всегда – клиенты переезжают, меняют телефоны, становятся непривлекательными и так далее

Важно получать новый бизнес на определенных условиях, среди которых **динамика и конверсия маркетинговых кампаний** являются определяющими при формировании рентабельного портфеля

# Статистика ОСАГО для легковых автомобилей (РСА) \*



# Контекстная реклама и «холодные» продажи ОСАГО

## Поисковые запросы

Когда пользователь ищет «Купить ОСАГО», то хочет узнать цену, а не купить

## Окно возможностей

Контекстная реклама и телемаркетинг в течение года 95% времени не эффективны



## Агент прошлого года

Агент прошлого года обладает всем необходимым для заключения новой сделки

## «Холодный» звонок

Без данных текущего полиса точный расчет невозможен, звонок не станет продающим

# Аудитории для интернет-маркетинга и прямых продаж

Записи аудиторий содержат сопоставимый с агентом прошлого года набор данных, включая верифицированный телефон и, самое главное, дату окончания действия полиса ОСАГО



**Польза**



**Выгода**

Рекламный бюджет тратится только на клиентов в целевых диапазонах дат, марок, моделей, годов выпуска. Кампании становятся либо дешевле, либо интенсивнее

# Пример кампании

Стоимость привлечения в аудиторных рекламных кампаниях в среднем ниже в 5 раз, это позволяет, без снижения рентабельности, организовать замкнутый цикл рекламных контактов



## Ремаркетинг

Догоняем рекламой отказавшихся или не оставивших номер автомобиля



## Прямая продажа

По оставленному признаку определяется запись, менеджер звонит, согласовывает сделку



## Веб-сайт, лендинг или страница

Чтобы присоединиться к предложению посетитель оставляет обезличенный признак, например номер автомобиля

## Рекламные и социальные сети

Креативы с уникальным торговым предложением стимулируют интерес и генерируют поток посетителей веб-сайта, лендинга или страницы

# Шаги подключения аудиторного маркетинга

Команда Теледрайв подготовит стандартные или специальные аудитории, разместит их в рекламных и социальных сетях, настроит и предоставит доступ к рекламным кабинетам

01

Определиться с целевыми сегментами, рассчитать потребность в лидогенерации

02

Пройти вводное обучение по основам рекламы, телемаркетинга и технологических решений Теледрайв

03

Разработать и постоянно совершенствовать воронку продаж полисов ОСАГО

# Прогноз стоимости привлечения (лида) ОСАГО

	ОСАГО	Каско	Автотовары	Автоуслуги
<b>Разовые проекты</b>	115 руб.	230 руб.	140 руб.	104 руб.
<b>Периодические проекты</b>	108 руб.	216 руб.	135 руб.	97 руб.
<b>Регулярные проекты</b>	91 руб.	182 руб.	116 руб.	82 руб.
<b>Наборы и комплекты</b>	74 руб.	148 руб.	92 руб.	67 руб.
<b>Подписка на аудитории</b>	59 руб.	118 руб.	74 руб.	53 руб.
<b>Абонемент на полный доступ</b>	32 руб.	64 руб.	40 руб.	29 руб.



# Команда Теледрайв

---



**Андрей Савенко**

Руководитель и владелец

Будущее за экосистемами общей  
выручки в циклах потребления