

A woman with blonde hair, wearing a bright green sleeveless dress and a purple woven shoulder bag, is walking across a city street. She is looking to her right. The background shows a blurred city street with cars and traffic lights. The image is framed by blue and green geometric shapes at the top and bottom.

INGO sight 2019

Команда
«Подушка безопасности»
Кросс-продажи

Как новый фактор развития бизнеса

Резюме

Анализ идей

Сегментация

Коммуникации

Реализация

Эффекты

...



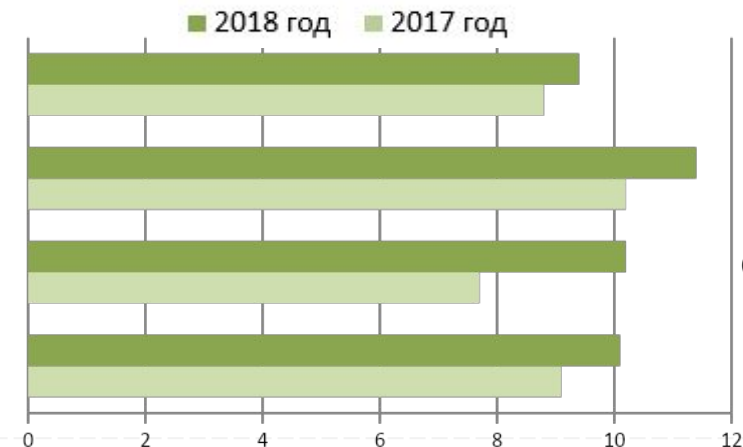
Выбранные 3 идеи содержат наибольшую привлекательность и актуальность для реализации в выбранной стратегии развития компании. 4 бизнес-линии

Вид идеи	Бизнес-блок	Привлекательность
Разработка алгоритма по сегментированию	К,М,Р	
Развитие онлайн-канала продаж	К,М,Р	
Совмещение отдельных заявок B2B	К, М	

➤

Итог: какой проект и что дальше
Корпоративный бизнес-блок

Доля рынка ИНГОССТРАХа по страховым выплатам в 2017-2018 гг., %

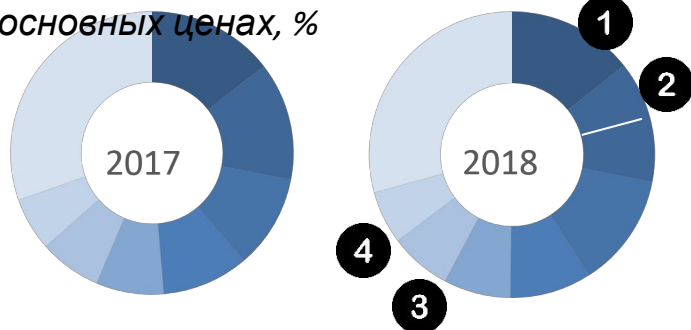


Выбранные бизнес-линии

- Обязательное страхование опасных производственных объектов
- Страхование имущества юрлиц
- Страхование грузов
- Страхование ГО юрлиц

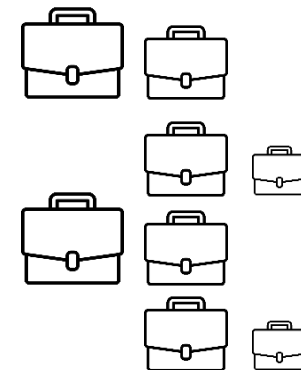
...

Доли основных отраслей экономики в Валовой добавленной стоимости в основных ценах, %



- 1 Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов
- 2 Пищевая промышленность
- 3 Транспортировка и хранение
- 4 Строительство

Размер компании



Матрица продаж по линиям бизнеса

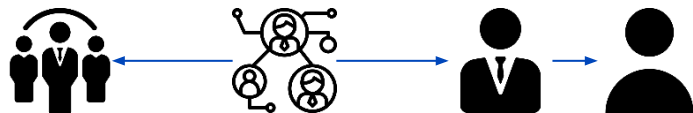
Компания	Отрасль	ДМС	ОС, руб.	ИЮЛ (Залог/СМР)	ГО	Грузы	ОПО
XXX	Торговля	✗	10000000	✓	✓	✓	
YYY	Транспортировка	✗			✓	✓	
XX	Торговля	✗		✓	✓	✓	
ZZ	Пищевая	✗			✓	✓	✓
YY	Транспортировка	✗			✓	✓	
NN	Строительство	✗		✓	✓		
Z	Пищевая			✗	✓	✓	✓
N	Строительство		10000	✗	✓		

ДМС = 50-70% от всех сделок, лояльные клиенты

...

Реорганизация компании

Создание нового подразделения специалистов по кросс-продажам. Онлайн-поддержка 24/7



Сотрудник и компании Департамент Менеджер агентов Агенты

Этапы

- Создание нового департамента из специалистов разных направлений
- Формирование расширенной базы данных и матрицы кросс-продаж
- Налаживание алгоритма рекомендательной системы
- Точечное предложение по кросс-продажам

Мотивация



Со сделки до 2-3%

Конкурсы

Ежеквартальные премии

Тим-билдинг



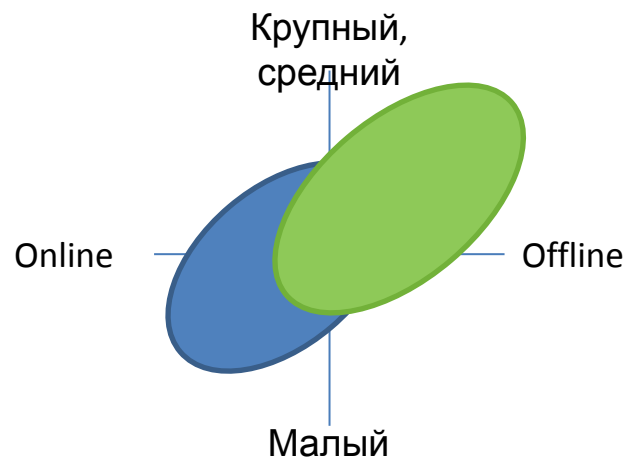
Со сделки до 25%

От менеджеров

Поездки за лучший результат

Обучение

Каналы продаж по сегментам



Online



Offline

1. Соц. сети
2. Поисковое продвижение сайтов (SEO)
3. Контекстная реклама
4. Контент-маркетинг
5. SMM

1. Тендеры
2. Открытая/закрытая закупка
3. Прямые продажи
4. Event-мероприятия
5. Сэмплинг/триалы

...

Данные для
сегментацииПилотная выборка = 10
000Данные для рекомендательной
системы

ИНН	Сектор (отрасль) экономики	Выручка	Штат	ОС	Бизнес-линия 1	Бизнес-линия 2	Бизнес-линия 3	Бизнес-линия 4
-----	----------------------------	---------	------	----	----------------	----------------	----------------	----------------

Сегментация по характеристикам

Предпосылка: похожие компании покупают похожие продукты

Новая выборка – 1000 (наблюдения – 4000, заполнена)

ИНН	Бизнес-линия 1	Бизнес-линия 2	Бизнес-линия 3	Бизнес-линия 4
111122333	3	0	1	2
444422111	0	0	1	0
999933666	2	1	0	2

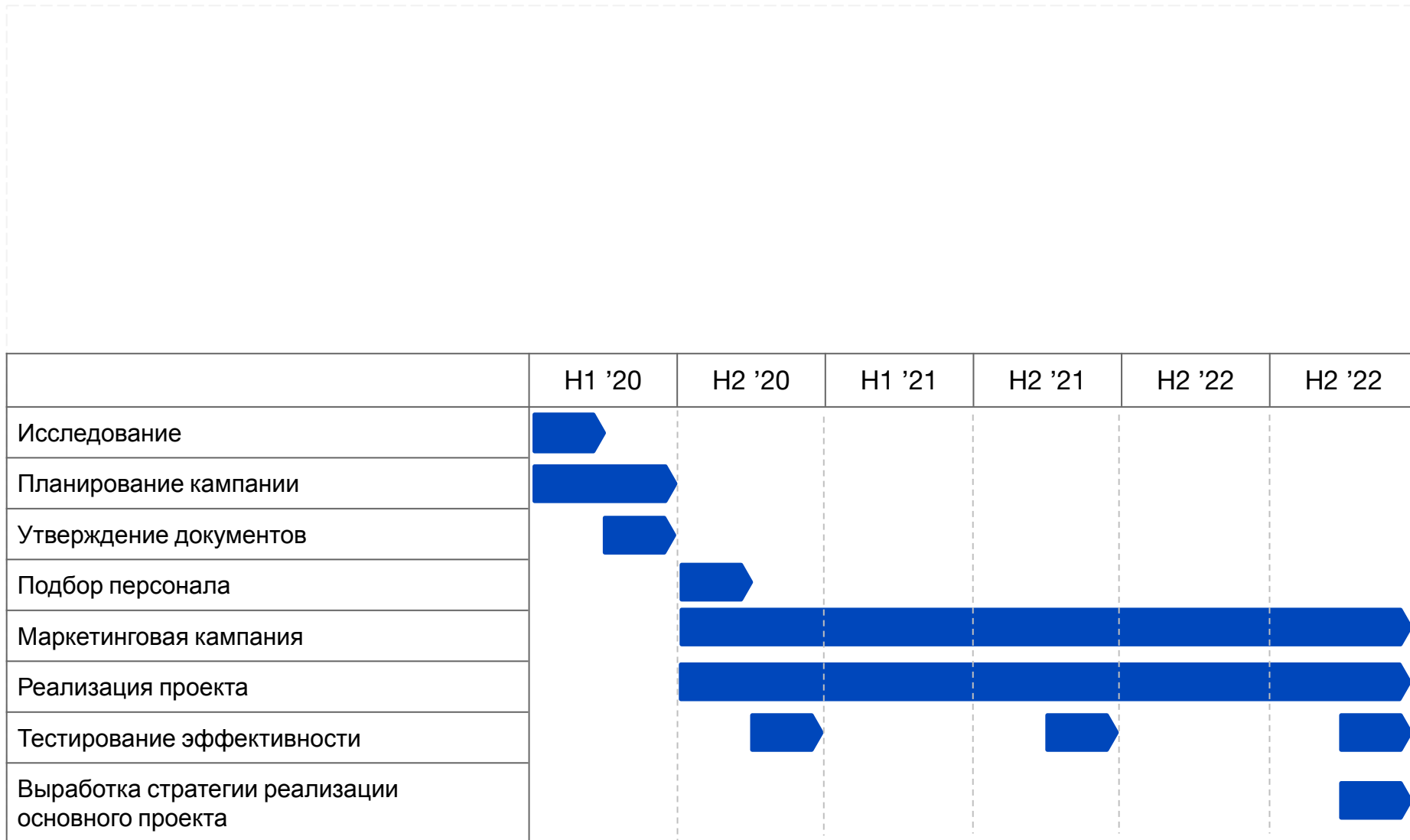
Коллаборативная фильтрация

Пусть в 500 случаях из 2000 алгоритм оценил вероятность в 80%

При отсутствии ошибки реализуются продажи по 400 линиям

Первоначальные продажи по линиям увеличились на 20%

...



Участники команды «Подушка безопасности»

Кудрина Ирина

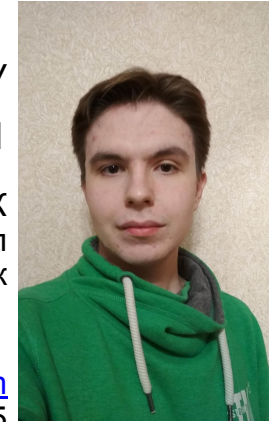


Москва, МГУ
Психология, 2020

- Бронзовый медалист второй Всероссийской студенческой олимпиады «Я-профессионал» в 2018/2019 учебном году по направлению «Психология».

Irina.i.kudrina@yandex.ru
+79852022352

Ильямаков Артем



Москва, ФУ
Учет и аудит, 2021

- Преддипломная практика ООО «ГК Химия и Техуглерод», отдел продаж

artilamak@gmail.com
+79605126935

Суржук Дарья



Москва, ФУ
Менеджмент, 2021

- Полуфинал Changellenge Cup Moscow - 2018
- Стажировка Megafon Retail, отдел бизнес анализа - 2018

dasha_surzhuk@mail.ru
+79104603814

Апурина Ирина

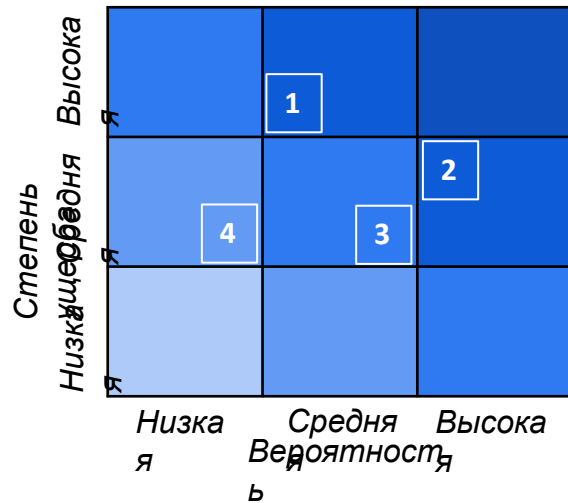


Москва, МГУ
Экономика, 2020

- HQ15 Cup Moscow 2018
- Производственная практика Сбербанк, отдел рекламы и коммуникаций - 2019

irinaapurina@yandex.ru
+79636863946

2. Матрица рисков и сегментирование клиентов



РИСКИ

- 1 Инфляционный риск
- 2 Неправильное распределение сегментов
- 3 Перерасход бюджета
- 4 Неэффективность созданного департамента

Смягчение последствий

- Использование резервного фонда
- Тщательное исследование профиля клиента
- Гибкость плана реализации
- Отработка системы на пилотном проекте

3. Финансовая модель, млрд. руб.

	КВ 1. 2020	КВ 2. 2020	КВ 3. 2020	КВ 4. 2020	2020	КВ 1. 2021	КВ 2. 2021	КВ 3. 2021	КВ 4. 2021	2021	КВ 1. 2022	КВ 2. 2022	КВ 3. 2022	КВ 4. 2022	2022	ИТОГ О
Выручка	0,0175	0,0875	0,175	0,42	0,7	0,4074	0,4116	0,4158	0,4452	1,68	0,4459	0,45045	0,452725	0,470925	1,82	4,2
Доход от страхования ГО юрлиц	0,00532	0,0266	0,0532	0,12768	0,2128	0,1238496	0,1251264	0,1264032	0,1353408	0,51072	0,1355536	0,1369368	0,1376284	0,1431612	0,55328	0,7816144
Доход от страхования грузов	0,002275	0,011375	0,02275	0,0546	0,091	0,052962	0,053508	0,054054	0,057876	0,2184	0,057967	0,0585585	0,05885425	0,06122025	0,2366	0,334243
Доход от ОСОПА	0,000315	0,001575	0,00315	0,00756	0,0126	0,0073332	0,0074088	0,0074844	0,0080136	0,03024	0,0080262	0,0081081	0,00814905	0,00847665	0,03276	0,0462798
Доход от страхования имущества юрлиц	0,00959	0,04795	0,0959	0,23016	0,3836	0,2232552	0,2255568	0,2278584	0,2439696	0,92064	0,2443532	0,2468466	0,2480933	0,2580669	0,99736	1,4089628
Расходы	0,01925	0,030625	0,06125	0,147	0,258125	0,14259	0,14406	0,14553	0,15582	0,588	0,156065	0,1576575	0,15845375	0,16482375	0,637	1,483125