



МОДЕЛЬ АВТОДИЛЕРОВ КЛИЕНТ > АВТОСАЛОН > БАНК > СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

В итоге банки:

- 1. Снижают ставки для дилеров, имеются факты применения не очевидных условий, удорожающих продукт
- 2. Платят комиссию по дистрибуции до 4% от суммы кредита
- 3. Стоимость КАСКО на дорогих условиях



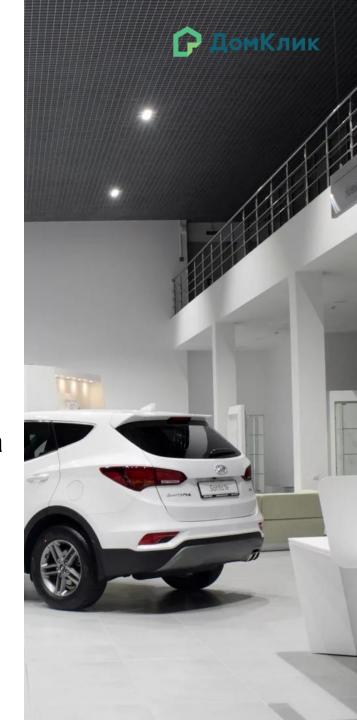


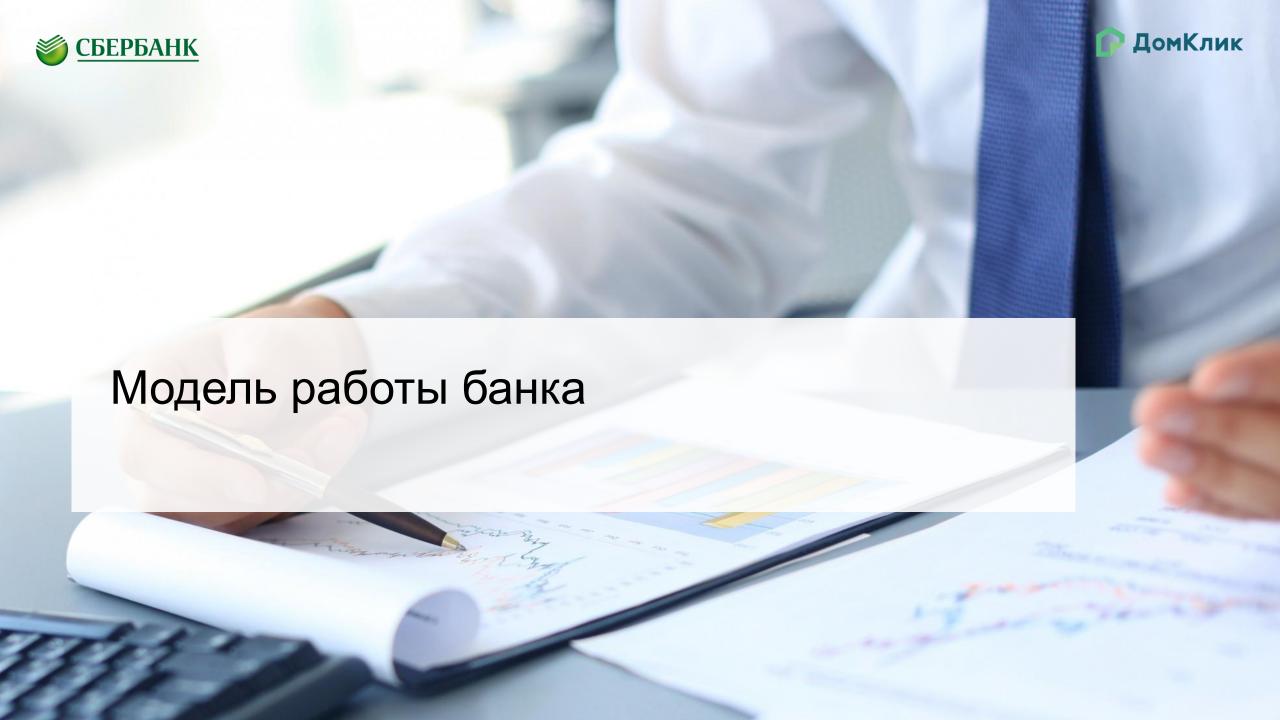
Уровень вознаграждения дилера по страховым продуктам – до 40% цены за каждый год работы

Убыточный страховой рынок

Как следствие:

- 1. Удорожание продуктов для клиентов на всей цепочке бизнеса
- 2. Снижение уровня автокредитования и потребления новых авто, в том числе из-за модели работы рынка









Модель работы:

- Стоимость продукта во всех каналах равна (банковский и Партнерский)
- Не платим комиссии по страхованию, покрываем 99,9% рисков
- Создаем цифровую площадку объектов совместно с АН/Застройщиками, получаем клиентов через цифровые каналы
- Поддерживаем обращения клиентов в офисы банка через индивидуальные приложения
- 70% клиентских обращений поступают через свои каналы взаимодействия с клиентами, высокий уровень качества консультаций
- Подбор клиентами объектов недвижимости на собственной Партнерской площадке
- Высокий уровень конвертации клиентов в сделки
- Очевидна выгода для Партнера, отношение поставки Партнерского канала и обратного потока с витрины 1 к 2 (2 клиента от банка, 1 от Партнера)
- Создаем гарантирующие сервисы для быстрого проведения сделок, безопасных расчетов, ускорения сделок





Зачем Банку это нужно?

Это же так сложно, может проще...





Особая культура, в которой уточнены приоритеты

Все для Клиента





Если Клиент главный, то мы все нацелены на улучшение его условий

Мы должны:

- 1. Организовать группу сервисов, которая формируется вокруг единого клиента и содержит общее знание об этом клиенте
- 2. Понимать клиентский опыт, путь клиента и организовать его таким образом, чтобы он был прост, понятен, безопасен, на единой платформе
- 3. Организовать обслуживание на период до 30 лет
- 4. Быть не посредником, а Партнером в предоставлении конечных услуг





Каждый может?

Проблема в том, что отсутствует итоговое видение и экосистему невозможно создать, скорее только вырастить



Слово ЭКОСИСТЕМА из биологии – когда вы растите своего сына или дочь, вы же точно не знаете что получится, правда же?

Во время своего жизненного пути на человека влияют, он дружит, любит, интегрируется или наоборот закрывается.

Но мы должны быть понятны, и поэтому я здесь и делюсь с вами данным материалом







Наш путь сопряжен с высоким уровнем:

- Риска
- Неопределенности

Меняясь, конечно, мы влияем на устоявшиеся Правила



Наша миссия:

Мы даем людям уверенность и надежность, делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать их стремления и мечты

Если Партнеры обладают такими же ценностями, мы всегда открыты

Важно, что это поним<mark>ание стало</mark> очевидным, что мы строим Лучший клиентский опыт и путь клиента вместе с Партнерами





В чем очевидность:

Доля сделок с Партнерами после развития ДомКлик выросла

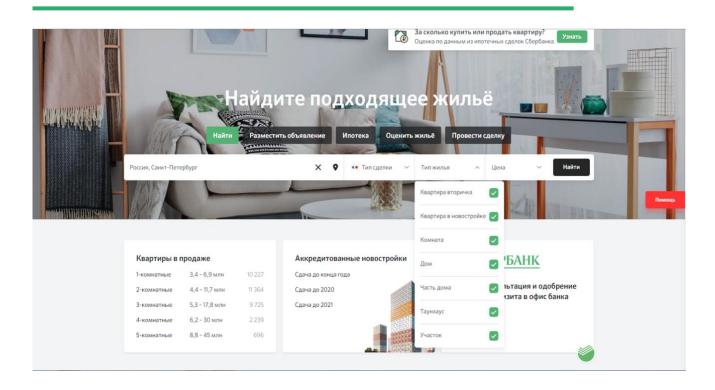
ДомКлик и Сбербанк являются основным поставщиком клиентов с финансами, а Партнеры осуществляют подбор объектов недвижимости.

Каждый делает то, что умеет делать Лучшим образом.





ВИТРИНА ОБЪЕКТОВ НА ДОМКЛИК





Все виды жилой недвижимости



Покупка Продажа



Коммерческая «Масть недвижимость

1,5 млн объявлений по продаже на витрине ДомКлик

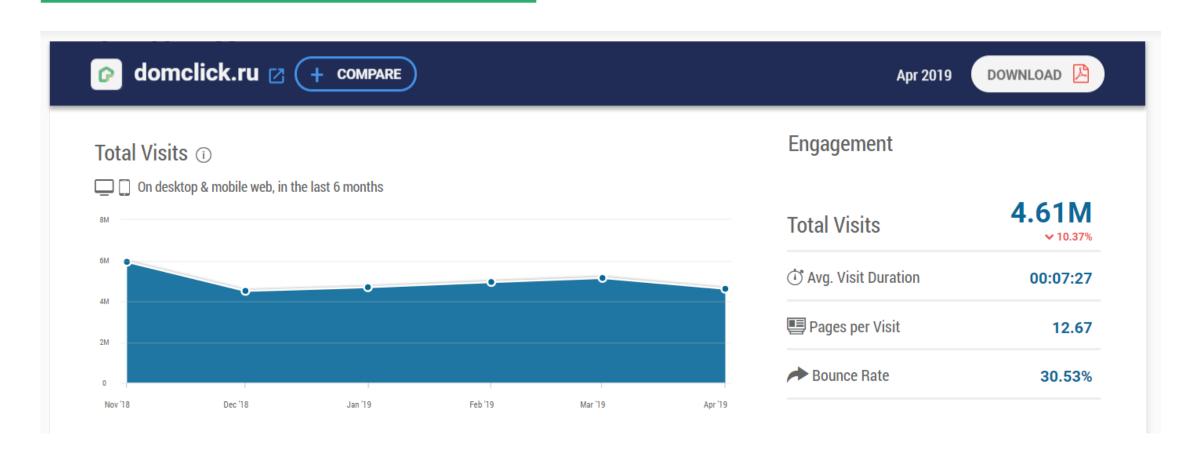
13 000 агентств недвижимости размещаются на ДомКлик





ПОСЕЩАЕМОСТЬ ДОМКЛИК

ПО ДАННЫМ SIMULARWEB.COM







ВИТРИНА ОБЪЕКТОВ НА ДОМКЛИК

25 млн. просмотров в месяц

60 дней средний срок публикации объекта до момента одобрения в банке

до 300 тыс. звонков в месяц совершается по объектам с витрины

И самое главное – с каждым днем растет доля ипотечных кредитов, которые выдаются на объекты с ДомКлик



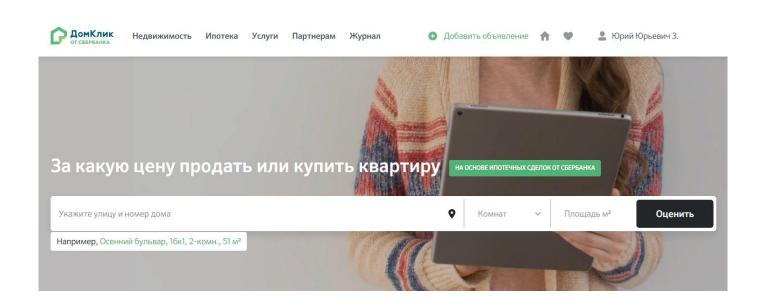


ПРОДВИЖЕНИЕ ОБЪЯВЛЕНИЙ НА ДОМКЛИК = ОБРАТНЫЙ ПОТОК 2.0

Количество просмотров объявлений с опцией «Продвижение» выше в 7 раз



АНАЛИЗ ЦЕНЫ НА ДОМКЛИК



ЗАЧЕМ

- определить рыночную цену квартиры ПРОДАТЬ БЫСТРО
- для продавцов определить СПРАВЕДЛИВУЮ цену на объект, сравнить ее с ценой в объявлении возможность ВЕСТИ ОБОСНОВАННЫЙ ТОРГ
- для агента БЫСТРЫЙ способ делать сравнительный маркетинговый анализ для клиента, чтобы УБЕДИТЬ клиента выставить квартиру по ОБОСНОВАННОЙ цене

ПРЕИМУЩЕСТВА

- СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЕНИ ЭКСПОЗИЦИИ ОБЪЕКТА
- высвобождение времени от самостоятельного анализа на НОВЫЕ СДЕЛКИ
- повышение уровня компетентности и ДОВЕРИЯ к агенту в глазах клиента

КРИТЕРИИ АНАЛИЗА:

- Информация о доме
- Информация о квартире
- Информация о локации
- Другие параметры





СЕРВИС ЭЛЕКТРОННОЙ РЕГИСТРАЦИИ И БЕЗОПАСНЫЕ РАСЧЕТЫ

По итогам апреля 2019 с использованием СЭР:

50% ипотечных сделок 4 дня - средний срок регистрации

13% сделок за наличные **14 минут** — минимальное время регистрации

По итогам апреля 2019 с использованием СБР:

87% ипотечных сделок

20% сделок за наличные





СЕРВИС ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ НЕ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК

Запись на сделку онлайн дату и время выбирает агент

Проведение неипотечной сделки с использованием СБР* и/или СЭР**

Контроль статусов сделки в личном кабинете участников

Проведение межрегиональных сделок в комфортных и безопасных офисах Сбербанка

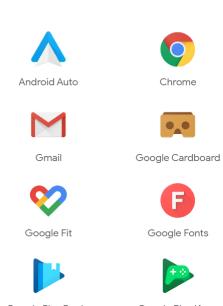
по всей территории присутствия

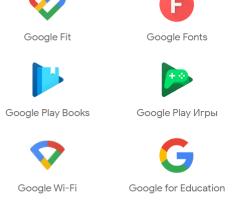
^{*} Сервис безопасных расчетов

^{**} Сервис электронной регистрации

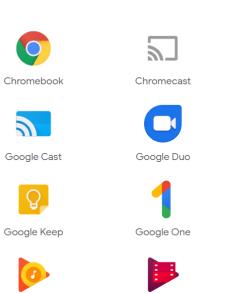
Google







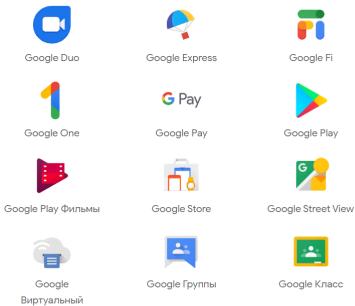
Chrome



принтер

Google Play Музыка

Google Авиабилеты



Daydream View

Gboard

Яндекс





Картинки

Изображения всех цветов и размеров



Видео

Просмотр фильмов, сериалов, телешоу, музыкальных роликов



Новости

Картина дня, созданная автоматически



Погода

Прогноз в вашем городе и по всему миру



Карты

Рекомендации где поесть, куда сходить и чем заняться



Почта

Электронный ящик без спама и вирусов



Маркет

Товары, сравнение цен, отзывы покупателей



Яндекс.Браузер

Простой и безопасный интернет



Афиша

Развлекательные мероприятия



Такси

Свободные водители поблизости



Музыка

Персональные рекомендации



Деньги

Онлайн-платежи и электронный кошелёк



Диск

Безопасное облако для ваших файлов



Недвижимость

Объявления о комнатах, квартирах и домах



Авто.ру

Огромный выбор новых и подержанных автомобилей



Авиабилеты

Большой выбор предложений от авиакомпаний и агентств



Работа

Подбор вакансий с популярных сайтов поиска работы



Дзен

Публикации на основе ваших интересов



Коллекции

Ваше избранное в Яндексе: картинки, видео и многое другое



КиноПоиск

Сервис для выбора фильмов и сериалов



Почта

Почта №1 в России, быстрая и современная

Оперативной применения
Оперативной применения

Находите информацию, соответствующую вашим запросам

Новости

Главные события в России, мире и вашем регионе. Оперативно и объективно

Одноклассники

Делись эмоциями, развлекайся, развивайся в любимой социальной сети

😀 Мой Мир

Социальная сеть – общение, фотографии, видео и музыка

В Авто

Автомобильные новости, тест-драйвы новых моделей, полезные сервисы для водителей

т Гороскопы

Гороскопы на каждый день, сонники, руны, фен-шуй, онлайн-гадания

🨈 Дети

Все о беременности, родах и воспитании летей 🦁 Добро

Сервис для добрых дел. Участвуйте в помощи детям, пожилым людям и животным легко

Здоровье

Всё о здоровом образе жизни, болезнях, поиск лекарств, консультации врачей и запись на прием

Знакомства

Романтические, серьезные отношения – знакомьтесь онлайн

Календарь

Планируйте дела и встречи, настройте уведомления, чтобы помнить о важных событиях

🎬 Кино

Читайте, выбирайте и смотрите онлайн: кино, сериалы и телешоу

🔼 Леди

Звезды, красота, мода, любовь и рецепты на самом популярном женском сайте в России

Недвижимость

Крупнейшая база квартир в аренду и на продажу, экспертная аналитика и новости

Облако

Ваши файлы всегда под рукой, доступны в любом месте с компьютера или смартфона ? Ответы

Задай любой вопрос и получи мгновенный ответ от тысяч пользователей онлайн

Питомцы

Самое важное о домашних животных. Бесплатная консультация ветеринаров и кинологов

Погода

Мы знаем все о погоде более чем в 8 тысячах городов России и мира

Спорт

Всё о спорте: новости и фото, команды и спортсмены, результаты и трансляции

ТВ программа

Актуальная программа телепередач, рекомендации и напоминания

🣜 Товары

Каталог товаров. Сравнение цен и характеристик. Отзывы о товарах и магазинах

(I) Hi-Tech

Самое интересное о новинках техники, рекомендации экспертов, тесты и помощь в покупке





Дальнейшие действия:

- 1. Развитие отношений с Партнерами
- 2. Продолжаем работать в направлении создания лучшего клиентского сервиса

ВАЖНО: не все Партнеры соответствуют нашему пониманию о качестве предоставления услуг.





Критерии:

- 1. Партнер не отправляет в нашу сторону клиентов с поддельными документами
- 2. Клиенты, получившие одобрения в Банке, быстро находят объект недвижимости и не сталкиваются с фейковыми объектами, уже проданными и другими схемами получения клиентского трафика
- 3. Клиенты Сбербанка не продаются в качестве ЛИДов в другие Банки, страховые компании и тд.





Уже совсем скоро каждому Руководителю АН, работающему с нами, придет информация о его статусе по работе с Банком

Просим Вас посмотреть на свои процессы и культуру работы

Совместно с Российской Гильдией риелторов обсуждаем возможности разработки правил работы



Александр Попов

Директор по работе с Партнерами Дивизиона ДомКлик ПАО Сбербанк