ПСИХОЛОГИЯ
как конкурентное преимущество в продаже финансовых услуг

Рост метрик эффективности за счет внедрения проверенных психологических методик

УТП

С помощью психологии повышаем продажи без скидок и акций

Раскрываем желания, мотивы, страхи и барьеры, что реально управляют выбором продуктов и услуг



В сфере продажи финансовых услуг, где продукты часто идентичны, конкуренция смещается с ЧТО вы предлагаете на ПОЧЕМУ клиент выбирает вас.

↗ Проверенные методики для лидеров рынка.

То, чего нет у других.

ПРОБЛЕМЫ КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЕМ

Сотрудники не хотят работать за свою зарплату

Затраты на маркетинг не отбиваются

Не получается удерживать клиентов

Продажники не выполняют план

Большинство решений о сложных покупках принимаются нерационально

Как этим управлять?

Закажите глубинный анализ своей целевой аудитории через призму поведенческой психологии.

Узнайте НЕОСОЗНАВАЕМЫЕ паттерны принятия решений:

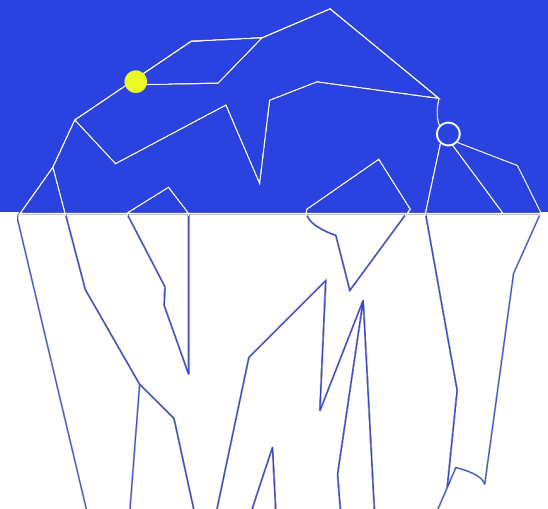
- скрытые мотивы к покупке
- страхи и барьеры
- желания клиентов

И увеличьте выручку за счет их применения в маркетинге и продажах

Проблема

Ваши конкуренты видят ЧТО делают клиенты, но не знают ПОЧЕМУ они это делают.

Стандартные инструменты аналитики и управления (CRM, BI, опросы) показывают лишь вершину айсберга, не вскрывая глубинных, истинных причин.



ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Долгосрочное конкурентное преимущество, которое невозможно скопировать

Конкуренты могут повторить тарифы и акции, но не преимущество, основанное на глубоком понимании психологии клиентов и команды.



Язык цифр обращается к разуму. Язык стремлений и мотивов обращается к подсознанию.
Банк, владеющий обоими языками, имеет преимущество на рынке, где продукты почти идентичны. Именно оно может стать **решающим фактором в конкурентной борьбе.**

УНИКАЛЬНОСТЬ ПОДХОДА

Разница между наблюдением и пониманием

Стандартные подходы работают с тем, что на поверхности (действия, слова, демография).
Мы работаем с тем, что управляет всем этим — с психологией.

Стандартный подход

Фокус-группы и опросы:

Спрашивают у людей, ЧТО они думают и делают.

Шаблонные CJM и HR-анкеты:

Описывают формальные процессы и роли.

Лидогенерация по демографии и A/B тесты:

Целятся в «похожих» людей, оптимизируя верхушку воронки.

Наш подход

Анализ бессознательного:

Дает понять, ПОЧЕМУ они так поступают и чего от них ждать

Психологические портреты:

Выявляют реальные мотивацию, барьеры, триггеры и риски.

Лидогенерация на основе психопрофилирования:

Привлекает тех, кто психологически уже готов купить.

Вы строите бизнес на догадках или на точных данных о человеческом поведении?

НАШИ УСЛУГИ

Три драйвера роста вашей прибыли

Превращаем психологию клиентов и команды
в управляемый и прогнозируемый актив

Анализ целевой аудитории

Глубинные исследования психопрофилей ЦА, выявление истинных потребностей, мотивов и барьеров к покупке.

Ключи доступа к аудитории для оптимизации маркетинговой стратегии.

Результат: Рост конверсии и лояльности

Диагностика и развитие команды

Психометрические исследования ваших продажников, обучение техникам экспресс-диагностики для точной подстройки под психотип клиента.

Результат: Увеличение продуктивности команды, экономия за счет нематериальной мотивации

Ресурс руководителя

Профессиональные консультационные услуги по психологической диагностике для **выявления и преодоления внутренних барьеров, блокирующих рост бизнеса** и карьеры

Результат: Личная реализация и эффективность

Измеримый и прогнозируемый результат.

Преимущество, которое невозможно скопировать.

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ: Анализ целевой аудитории и развитие команды

Повышаем эффективность маркетинга и продаж

Изучаем психологические портреты клиентов: их эмоции, страхи, мотивы, то, как они принимают решения о покупке финансовых продуктов. Адаптируем под них скрипты и маркетинговые материалы.

Что вы получаете: Рост конверсии и выручки без дополнительных вложений в рекламу. Понимание, на какие «кнопки» нажимать, чтобы привлекать и удерживать клиентов.

Превращаем команду в актив

Проводим комплексную психодиагностику сотрудников: выявляем причины выгорания, низкой продуктивности и риски ухода. Даем рекомендации по нематериальной мотивации.

Что вы получаете: Рост продуктивности на 20-30%, снижение рисков ухода ключевых специалистов на 15-20% и экономия до 20% на фонде оплаты труда.

Повышаем точность найма

Составляем психологический портрет «идеального сотрудника» для ключевых ролей, чтобы нанимать максимально подходящих людей.

Что вы получаете: Снижение текучки и расходов на подбор за счет повышения точности найма.

Обеспечиваем конфиденциальность

Наша инфраструктура позволяет проводить любой анализ анонимно и деперсонализированно, не нарушая законодательства и внутренние регламенты.

Что вы получаете: Исключение юридических рисков и защита деловой репутации

Консультация и экспресс-анализ бесплатны!

КЕЙС - Банковская структура (г. Москва)

Что сделали

Проблема

Снижение выручки от продажи финансовых продуктов и услуг **на 6%**

Корневая причина проблемы

Не учитывались психологические особенности населения города

Составили психологический портрет населения города

Адаптировали процессы **под ключевые психологические черты целевой аудитории**

КЕЙС - Банковская структура (г. Москва)

Проблема

Снижение выручки от продажи финансовых продуктов и услуг **на 6%** по итогам 12 месяцев, предшествующих отчетному году.

Корневая причина проблемы

Игнорирование общих психологических особенностей населения города (глубинные потребности, ключевые ценности, оптимальные способы восприятия информации и тд).

Вместо этого сотрудники банка обучались универсальным, базовым скриптам, разработанным без малейшего учета специфики менталитета населения.

Что сделали

1. Составили психологический портрет населения города:
   - *базовые потребности и эмоции*
   - *типичные реакции и способы их проявления*
   - *покупательские предпочтения*
   - *стратегии покупки и психологические барьеры к ней*
   - *способы восприятия информации о товаре*

2. Выявили усредненный психологический портрет сотрудника банка, отвечающего за работу с клиентами

3. Описали банковские продукты с точки зрения эмоций, которые они вызывают у покупателей и ассоциирующихся образов

С учетом всего перечисленного, адаптировали процессы продажи и отработки возражений **под ключевые психологические черты ЦА**

Разработали скрипты, вплоть до перечня лингвистических оборотов и перевода банковских терминов на “психологический язык клиента”

Обучили сотрудников техникам продаж и отработки возражений, наиболее эффективным для населения города

КЕЙС - Что получили по итогам 6 месяцев

11%

Рост выручки от продажи банковских продуктов

8%

Рост выручки от продажи банковских услуг

5.8%

Рост конверсии без увеличения бюджета

Работа с банком продолжается

ТРАКЦИЯ И ВАЛИДАЦИЯ

Наши методики применялись:

Mercedes-Benz · HYUNDAI · gsk GlaxoSmithKline · GAZPROMBANK

epam · Абсолют Недвижимость · MERZ · LOGOVO · ФК Славія Мазыр · ФСК

9-30%
общий рост выручки

+20%
eNPS

20% - 30%
рост продуктивности команды

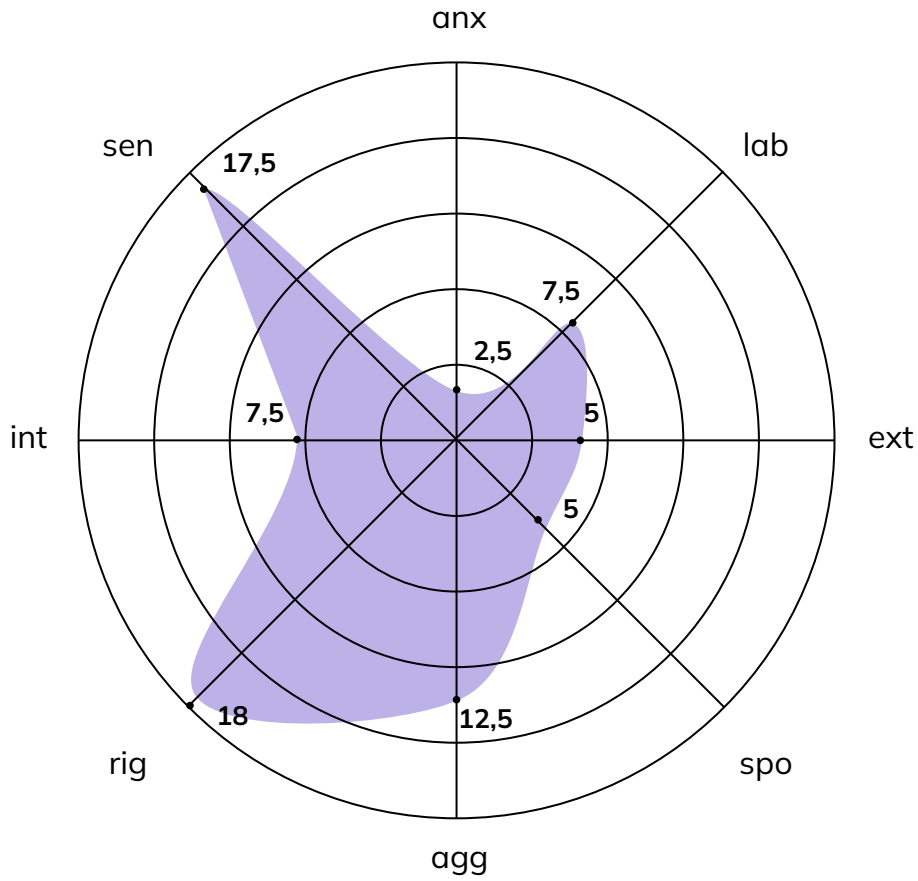
90%
процент удержания в период реорганизации

Эти метрики - не удача, а прогнозируемый результат, когда психология превращается в управляемый актив.

ООО "Бизнес Инсайтер"

г. Минск

Более 20 лет экспертизы в сфере анализа психологических портретов для бизнеса и маркетинга







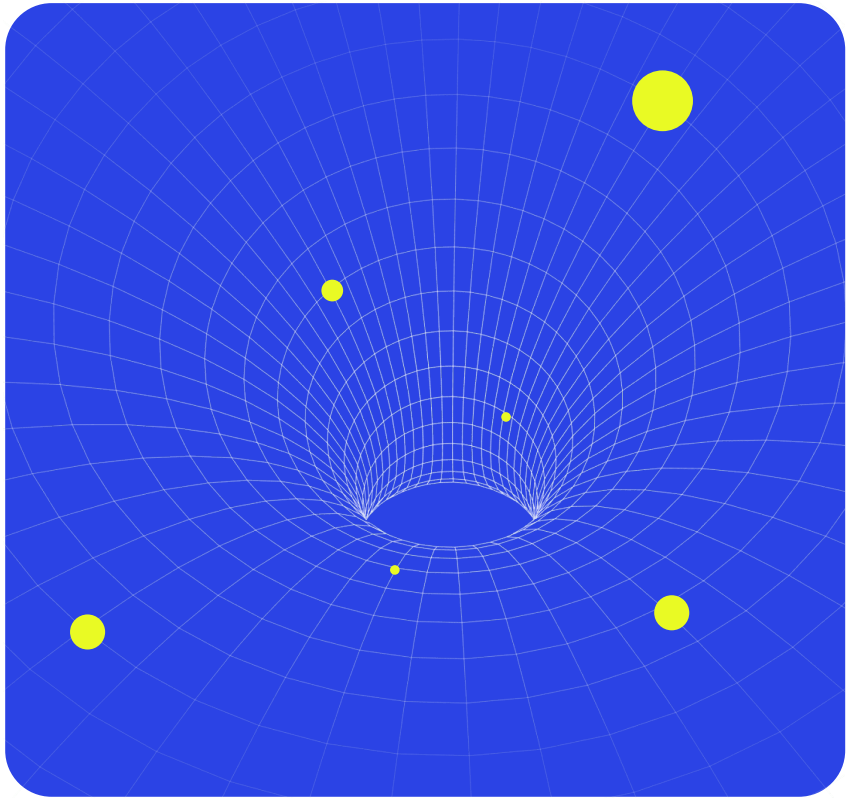




ВАШ СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Действуйте эффективнее, чем большинство

Закажите бесплатный экспресс-анализ для вашей компании.
Никаких обязательств.



Выберите, что для вас актуальнее всего прямо сейчас:

01 Анализ целевой аудитории

Узнать, почему клиенты покупают (или не покупают) на самом деле, создать поток клиентов, психологически готовых к покупке.

02 Диагностика команды

Определить скрытые риски и точки роста продуктивности в отделе продаж

03 Ресурс руководителя

Личная реализация и эффективность

Напишите нам, будем рады предоставить дополнительную информацию для следующих шагов



С уважением,
Олег Забелин, основатель

www.insighter.by

@insighter_telegram