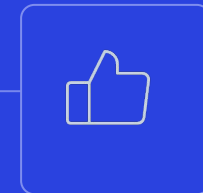
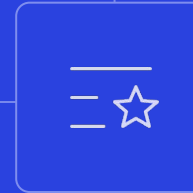


Конкурентное преимущество автодилера

Рост выручки за счет внедрения инновационных методик поведенческой психологии



УТП

С помощью психологии повышаем продажи без скидок и акций

Раскрываем желания, мотивы, страхи и барьеры, что реально управляют выбором автомобиля.

В сфере недвижимости, где предложения часто похожи, конкуренция смещается с ЧТО вы предлагаете на ПОЧЕМУ клиент выбирает вас

Реально продает машину не марка, модель и условия кредита, а подсознательное чувство «это мое»



Проверенные методики для лидеров рынка.

То, чего нет у других.

95% решений принимаются неосознанно

Как этим управлять?

Глубинный анализ целевой аудитории вашего бизнеса через призму психологии.

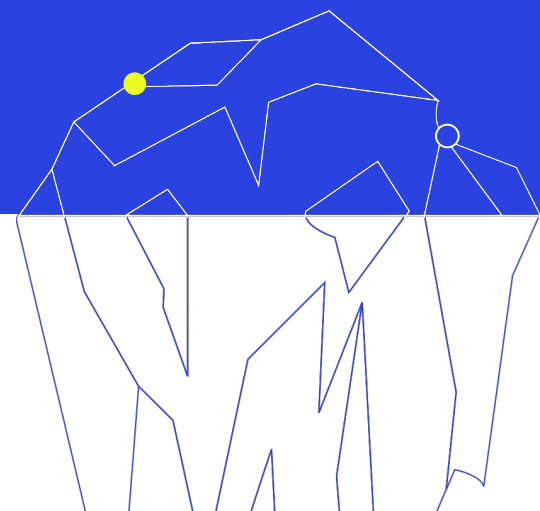
Узнайте НЕОСОЗНАВАЕМЫЕ паттерны принятия решений:

- скрытые мотивы
- страхи
- желания клиентов

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 ваши скидки и спецпредложения, но не смогут воспроизвести модель продаж, построенную на глубоком понимании психологии клиента и обученной этому команде

Логика и рациональность редко ведут к сделке. **Покупкой автомобиля часто управляет неосознанное.** А значит выигрывает тот, кто умеет продавать не автомобили, а чувства и образы, которых ищет клиент. Именно это будет **решающим фактором в конкурентной борьбе.**



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?

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 продавцов, 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 конверсию в покупку
автомобиля**

**Формируем команду
высокоэффективных продавцов**

**Повышаем точность
найма**

**Обеспечиваем защиту
персональных данных**

Консультация и экспресс-анализ бесплатны!

Проблема

Руководство дилерского центра недовольно текущим объемом продаж премиального бренда.

Корневая причина проблемы

Отсутствие у персонала понимания глубинной мотивации покупателей премиум-сегмента в целевой локации.

Что сделали

Составили психологические портреты целевой аудитории и ключевых менеджеров

Адаптировали скрипты и маркетинговые материалы под глубинные мотивы ЦА

Проблема

Стагнация продаж и низкая конверсия в сделки в премиум-сегменте. Стандартные рекламные сообщения о статусности и мощности перестали давать ожидаемый результат.

Корневая причина проблемы

Отсутствие у персонала понимания глубинной мотивации покупателей премиум-сегмента в целевой локации.

Менеджеры использовали универсальные, шаблонные подходы к коммуникации, не учитывая психологические особенности аудитории, основываясь на своем представлении о том, чего хотят богатые люди

Что сделали

1. Составили психологический портрет целевой аудитории:

- базовые потребности и эмоции
- истинные мотивы и страхи
- типичные реакции и способы их проявления
- покупательские предпочтения
- стратегии покупки и психологические барьеры к ее осуществлению
- способы восприятия информации

2. Проанализировали психопрофили и паттерны коммуникации команды продавцов, Провели аудит пути клиента (реклама, сайт, соцсети) для выявления подсознательных барьеров к покупке

3. Описали особенности продукта и бренда с точки зрения эмоций, которые они вызывают у покупателя и образов, ассоциированных с владением машиной.

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

Разработали новые коммуникационные стратегии и скрипты, вплоть до перечня лингвистических оборотов и перевода условий соглашения на "психологический язык клиента"

Обучили персонал техникам экспресс-диагностики, установления контакта и подстройки к различным психотипам клиентов для формирования доверия и снятия их глубинного страха.

>30%

Рост объема продаж по
Москве

Работа продолжается

РЕЗУЛЬТАТЫ И КЕЙСЫ КЛИЕНТОВ

Наши методики применялись:



Результаты работы:

+30%

продаж в premium-сегменте

9-30%

общий рост выручки

↓14%

снижение отказов от сделки

+20%

eNPS

20% - 30%

рост продуктивности команды

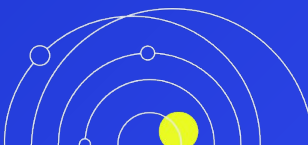
30%

снижение стоимости лида

90%

процент удержания ключевых специалистов в период реорганизации

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



Что на самом деле стоит за падением показателей?

Мы анализируем первопричины, которые проявляются как



снижение
выручки



отток
клиентов



неэффективные
маркетинговые инвестиции



потеря конкурентных
позиций

Проблема

Стандартные решения предлагают бороться с последствиями:

- запускать акции
- менять креативы
- сокращать расходы.

Это временные меры, которые не устраняют корень проблемы, продолжая истощать ваш бюджет и время.

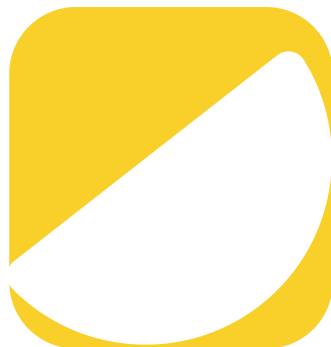
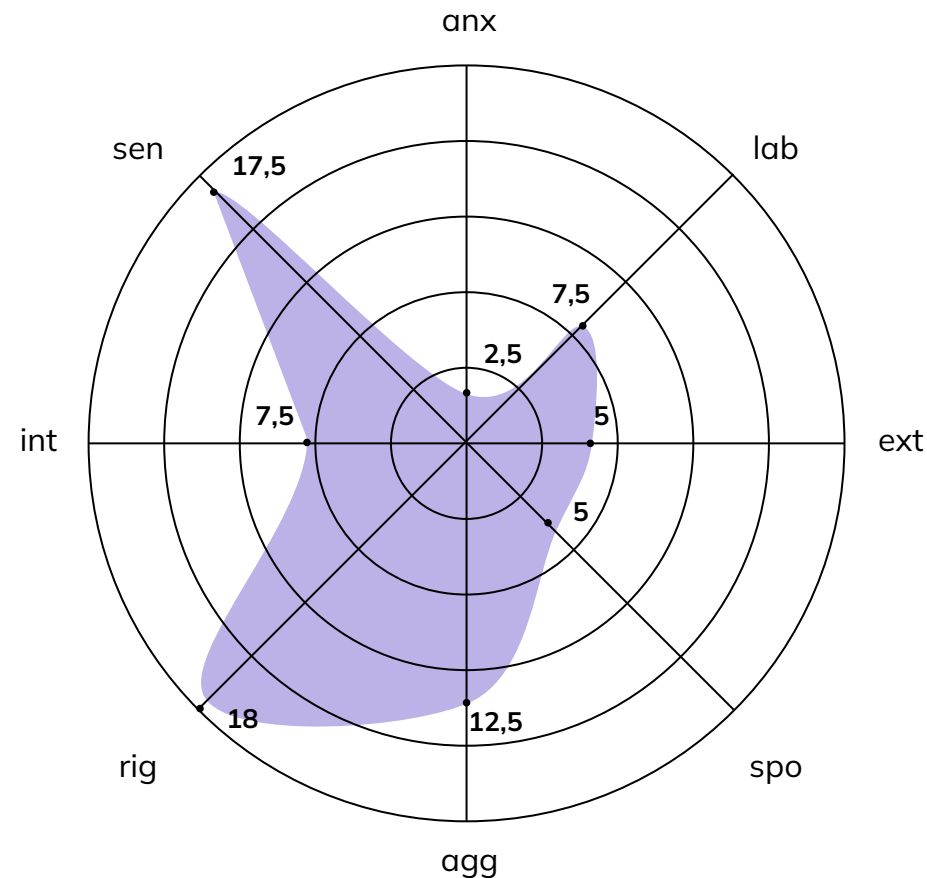
Сколько еще бюджета вы готовы слить на борьбу с последствиями, а не с причиной?

КТО МЫ?

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

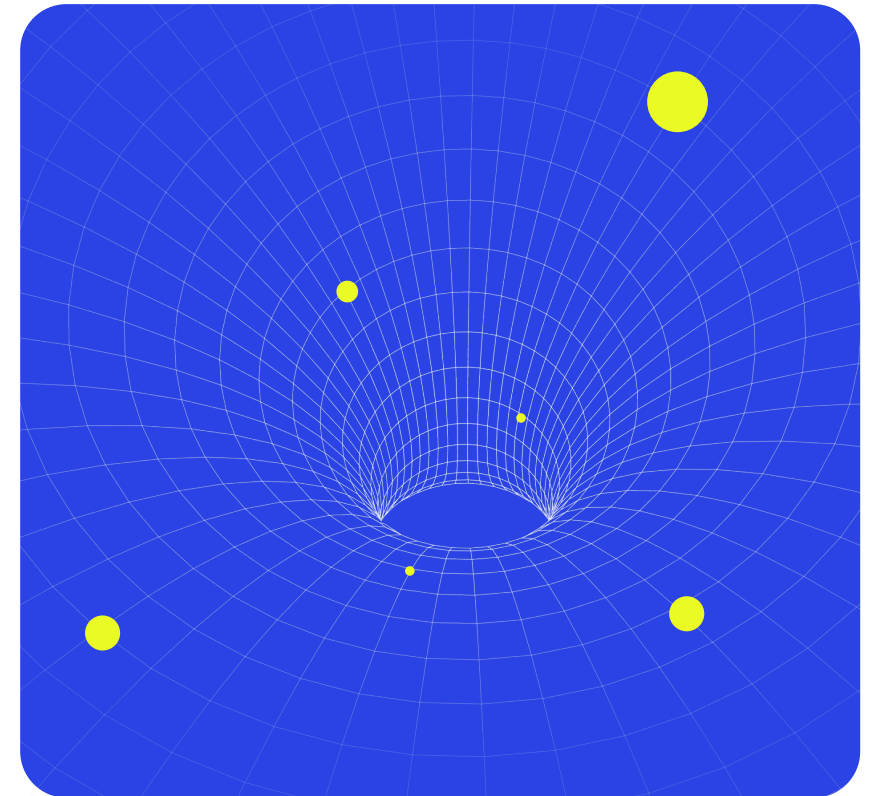
Узнать, почему клиенты покупают (или не покупают) на самом деле, создать поток клиентов, психологически готовых к покупке.

02 Диагностика команды

Определить скрытые риски и точки роста продуктивности в отделе продаж

03 Ресурс руководителя

Личная реализация и эффективность



Свяжитесь с командой Insider, чтобы обсудить проведение исследования.

Напишите нам, и мы будем рады предоставить дополнительную информацию для следующих шагов

С уважением

Олег Забелин, основатель



@insighter_telegram