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 автопродажах, 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.

ПРОБЛЕМЫ КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЕМ

Сотрудники не хотят работать за свою зарплату

Затраты на маркетинг не отбиваются

Не получается удерживать клиентов

Продажники не выполняют план

95% решений принимаются неосознанно

Как этим управлять?

Глубинный анализ целевой аудитории вашего бизнеса через призму психологии.

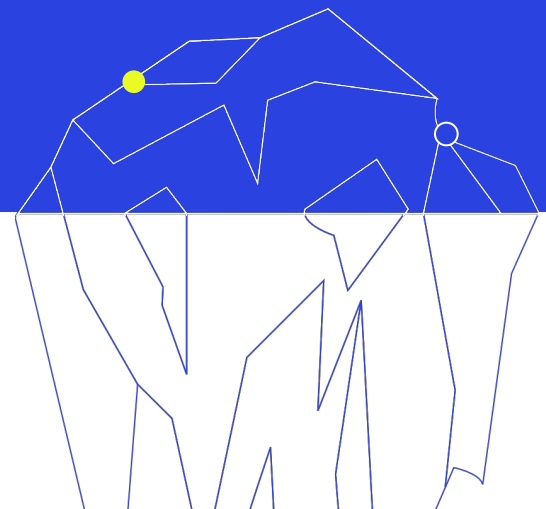
Узнайте НЕОСОЗНАВАЕМЫЕ паттерны принятия решений:

- 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 команде



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

Формируем команду высокоэффективных продавцов

Повышаем точность найма

Обеспечиваем защиту персональных данных

Консультация и экспресс-анализ бесплатны!

КЕЙС 3 - Автодилер премиум-бренда (г. Москва)

Что сделали

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.

Составили психологические портреты целевой аудитории и ключевых менеджеров

Адаптировали скрипты и маркетинговые материалы под глубинные мотивы ЦА

КЕЙС 3 - Автодилер премиум-бренда (г. Москва)

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.

КЕЙС - Что получили по итогам 6 месяцев

>30%

Рост объема продаж по Москве

Работа продолжается

Наши методики применялись:

Mercedes-Benz · HYUNDAI · gsk GlaxoSmithKline · GAZPROMBANK

ГБУ РИТУАЛ · АБСОЛЮТ НЕДВИЖИМОСТЬ · MERZ · LOCOVO · ФК СЛАВІЯ МАЗЫР · ФСК

Результаты работы:

+30%
продаж в premium-сегменте

9-30%
общий рост выручки

↓14%
снижение отказов от сделки

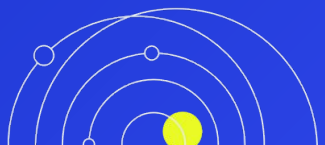
+20%
eNPS

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.



ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЕМ

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.

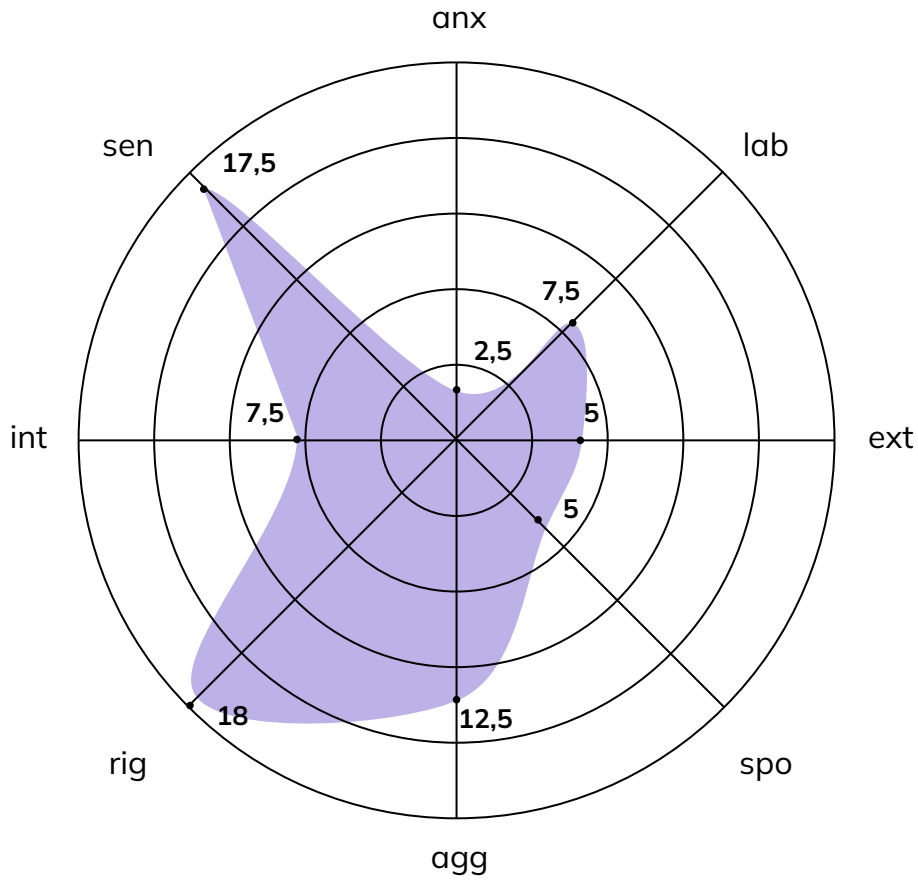
Сколько еще бюджета вы готовы слить на борьбу с последствиями, а не с причиной?

КТО МЫ?

ООО "Бизнес Инсайтер"

г. Минск

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







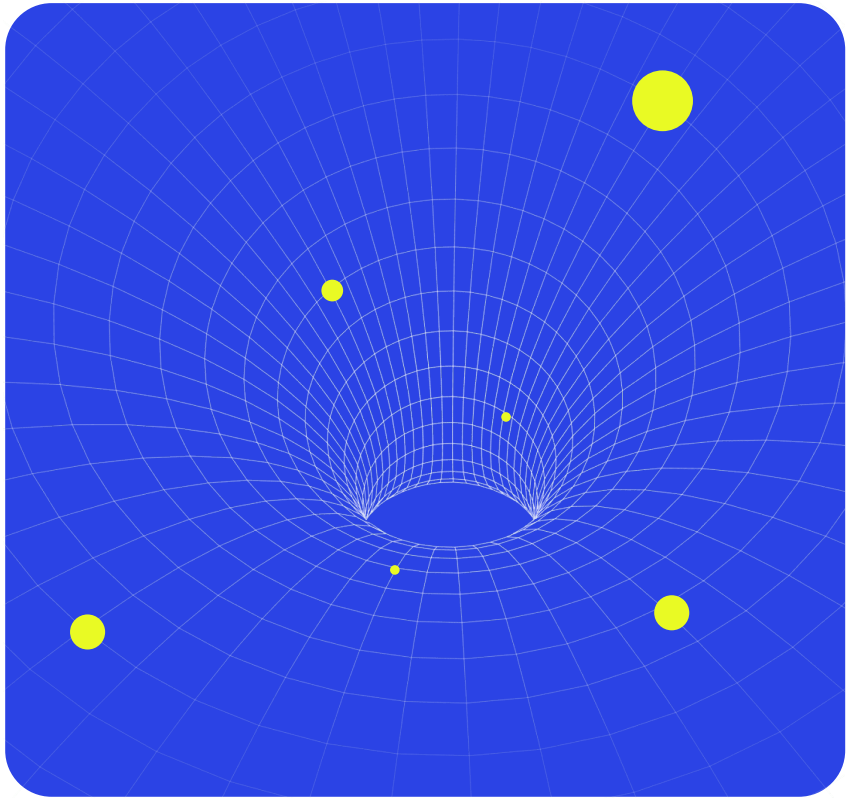




ВАШ СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

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

Напишите нам, будем рады предоставить дополнительную информацию для следующих шагов



С уважением,
Олег Забелин, основатель

www.insighter.by

@insighter_telegram