

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент продаж

Развитие залогового кредитования ДКПЗА, ДКПЗН

- Автозаправки
- Автосалоны
- Шиномонтаж
- Агентство
- Автомагазины
- недвижности
- СТО

Цель: Увеличение объемов продаж залоговых кредитов.

Рабочее название: «Паутина», «Геометрическая прогрессия»

Рекомендуемые инструменты: Привлечение к сотрудничеству предприятий, где обслуживаются наши потенциальные клиенты.

Разгрузка офисов. Работа с очередью

Цель: Увеличение объемов продаж за счет сохранения всех клиентов, которые зашли в ВСП.

Рабочее название: «Комфортное ожидание». «Навигатор по офису»

Рекомендуемые инструменты: установка оборудования электронной очереди, он-лайн загруженность офисов

Привлечение клиентов через WhatsApp

Цель: Увеличение объемов продаж за счет привлечения клиентов через электронные каналы связи

Рабочее название: «Электронный консультант», «Интернет консультант»

Рекомендуемые инструменты: Использование мессенджеров для поиска и привлечения клиентов

Повышение качества обслуживания

Цель: Увеличение объемов продаж за счет увеличения доли клиентов, готовых рекомендовать наш Банк.

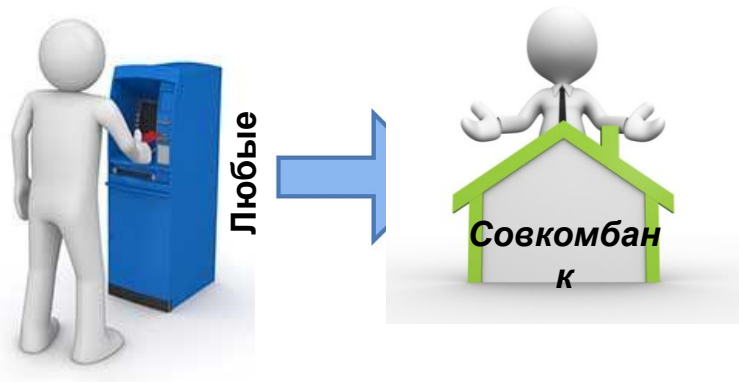
Рабочее название: «Гранд Сервис»

Рекомендуемые инструменты: своевременное выявление и предотвращение недовольства Клиента качеством обслуживания. Формирование предложений по улучшению условий обслуживания.

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент продаж

Привлечение новых клиентов



Цель: Увеличение объемов продаж за счет привлечения новых клиентов вне стен офиса Банка.

Рабочее название : «Как много новых клиентов хороших!»

Рекомендуемые инструменты: поиск каналов привлечения новых клиентов в офисы Банка

Цель: Увеличение объемов продаж за счет привлечения новых клиентов на территории офиса Банка/ у УС.

Рабочее название : «Конвертация коммуналки в кредиты»

Рекомендуемые инструменты: поиск каналов привлечения новых клиентов внутри офиса Банка

Быстрая раскрутка НП, куда Банк входит впервые

Цель: Увеличение объемов продаж за счет интенсивного развития ВСП новых НП.

Рабочее название : «Фишки нашего городка»

Рекомендуемые инструменты: разработка комплекса мер по развитию ВСП в новом НП

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент продаж

Оформление кредитов вне ВСП

Цель: Увеличение объемов продаж за счет привлечения клиентов, не имеющих возможность обслужиться в ВСП.

Рабочее название : «Деньги на диване»

Рекомендуемые инструменты: разработка инструментов по обслуживанию Клиента, который хочет оформить сделку вне ВСП (дома, на работе, в кафе).

Повышение конвертации ПД в заявки

Собери качественные ПД

Пригласи в офис

Обслужи пришедших на встречу клиентов

Цель: Увеличение объемов продаж за счет получения качественных персональных данных и результативного назначения встреч на оформление кредита.

Рабочее название : «Договорились - оформляем»

Рекомендуемые инструменты: разработка инструментов, направленных на контроль качества собираемых персональных данных и качества назначения встреч.

Мобильная точка для обслуживания удаленных территорий



Цель: Увеличение объемов продаж за счет привлечения клиентов из других районов НП или других НП. Привлечение клиентов с предприятий.

Рабочее название : «Волшебный автобус». «Банк на колесах»

Рекомендуемые инструменты: разработка комплекса мер, обеспечивающих дистанционное одобрение заявки на кредит и оформление сделки.

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

Халва – приведи друга.

Реализация в 2 – х направлениях:

1. «Пассивный» - в ЛК клиента Халва «вешаем» баннер – приведи друга – заработай XXX, для этого просто отправь ссылку для регистрации знакомому(ссылка индивидуальна для каждого ЛК). Также размещаем информацию о данной акции на всех наших ресурсах (сайт банка, сайт программы).
2. «Активный» - присваиваем агентам код (возможно, тот же IN), добавляем мотивацию за привлечение новых клиентов на Халву, говорим: рассылайте данный код своим друзьям, знакомым, родственникам через вотсап, соцсети и т.д., пусть оформят себя наш уникальный продукт. Клиенты при заявке в интернете на карту Халва вбивают этот код(необходимо добавить данное поле в анкету), либо предоставляют его при обращении в офис.

Экономические Ожидания:

План выдач карт:

Каналы реализации карт	Апрель 2017г.	Май 2017г.	Июнь 2017г.	Июль 2017г.	Август 2017г.
Партнерская сеть	6 452	7 366	7 852	8 348	9 117
Интернет канал	3 376	2 901	3 329	4 120	3 874

Закладываем отклик на акцию 5% на оба направления, получается благодаря данному проекту можно привлекать около 500 новых клиентов в месяц. (Это по ЮД)

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

Халва – Интернет продажи карт через сайты ТСП и Соц.сети

Цели:

1. Завести в банк организации на сотрудничество по Халве и клиентов на на получение карт.
2. Создать дополнительный канал продаж карт Халва используя сайты партнеров

Задачи:

1. Организовать продажи карт Халва на сайтах привлеченных ТСП
2. Создать базовые профили в соц. сетях по Халве (Инстаграмм, Одноклассники, Контакт)
3. Создать механизм накрутки числа приглашенных/подписчиков (через стороннюю организацию/нанятого ИТ специалиста)
4. Создать возможность оставлять заявки на сотрудничество и получение карты
5. Создать возможность обработки заявок
6. Оформить систему учета поступивших обращений, заключенных договоров.

Механика:

1. ТСП, подключенные к проекту Халва, имеющие сайт/интернет магазин
 - 1.1 размещают на сайте информацию о возможности купить онлайн с помощью карты Халва
 - 1.2. Размещают «кнопку» получить Халву, по которой клиент сможет перейти на сайт www.halvacard.ru и оставить заявку.
2. Создание Пабликов в соц.сетях
 - 2.1. Привлечение ТСП к сотрудничеству через взаимобмен рекламными публикациями на целевых бизнес пабликах
 - 2.2. Привлечение Клиентов физ.лиц путем переадресации с паблика на сайт Банка /Халвы для подачи заявки

Экономические ожидания:

- Подключать ежемесячно мин. 20 ТСП
- Выдавать ежемесячно мин. 100 карт.

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

Халва – выездные презентации по организациям/прямые продажи карт «Халва» через Моб.Приложение

Суть проекта:

- 1) Поиск агентов влияния в крупных организациях с большим штатом
- 2) Организация презентация для коллектива по проекту «Халва»
- 3) Организация продаж на месте карт по проекту «Халва» с помощью мобильной команды ФК

Цель проекта:

- 1) Значительно увеличить количество адресных продаж карт на старте проекта
- 2) Увеличить количество транзакций
- 3) Запустить «вирусную» рекламу среди потенциальных клиентов

Ожидаемый результат:

- 1) количество проведенных презентаций и кол-во охваченной аудитории (25 презентаций/500 человек в месяц)
- 2) Моментальная конвертация – от 100 до 250 продаж в месяц (20-50%)
- 3) Вторичная конвертация – от 250 до 350 продаж в месяц (50-70%)
- 4) Процент активных карт – минимум 20% на момент оценки проекта.

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

Халва - Доп.комиссия с ТСП на благотворительность

Цель проекта:

Повышение лояльности к карте и проекту в целом, увеличение транзакций, дополнительная раздача карт.

Задачи:

- 1) Достичь договоренности с партнерами на дополнительную комиссию, которая пойдет на благотворительность.
- 2) Выбрать и договориться с благотворительной организацией или социальным учреждением с кем будем сотрудничать.
- 3) Монетизировать проект через дополнительную раздачу карт, увеличение транзакций и активация неактивных карт.

Как работает:

- 1) Расплачиваясь картой клиент автоматически принимает участие в благотворительной акции. В свою очередь для клиента - это и отличная покупка и доброе дело. Для партнера – это так же вклад в доброе дело, это более лояльные клиенты. Для нас это возможность повысить лояльность к проекту, привлечь новых клиентов, увеличить число транзакций.
- 2) По результатам месяца через отдельный акт взимаем комиссию на основании доп. соглашения.
- 3) На данные денежные средства либо через благотворительный фонд, либо самостоятельно занимаемся помощью социальному учреждению.

Экономические ожидания:

- 1) Увеличение розданных карт совместно с организацией-партнеров в рамках дней благотворительности.
- 2) Активация неактивных карт

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

Халва в ТЦ - 1) Привлечение ТСП через ТЦ 2) организация «островков» продаж карт Халва

Суть проекта:

- 1) Привлечение ТСП к сотрудничеству по проекту «Халва» через ТЦ
- 2) Организация «островков» в ТЦ, по продажам карт «Халва»

Цель проекта:

- 1) Через договоренности с Торговыми Центрами привлечь значительную часть партнеров для реализации проекта «Халва», увеличить кол-во транзакций по картам
- 2) Увеличение выдач карт «Халва» путем размещения «островков» оформления карт

ОЖИДАЕМЫЙ Результат:

Запустить в каждом регионе (Томск, Омск, Новосибирск, Барнаул, Рубцовск) – 2-3 ТЦ в течении 2 месяцев. Мы получим:
Более 250 новых партнеров
8-10 «островков»
Реализация карт в месяц не менее 300 шт.
Рост транзакций по картам в ТСП

Привлечение ТСП к сотрудничеству по проекту «Халва» через ТЦ:

- 1) Проведение переговоров с арендодателями ТЦ
- 2) Согласование комиссии с руководством ТЦ
- 3) Подключение ТСП к проекту «Халва»
- 4) Размещение рекламы, обучение

Организация «островков» в ТЦ, по продажам карт «Халва»:

- 1) Согласование размещения «Островков» Совкомбанка
- 2) Согласование реализации карт за счет «Островков» расположенных в ТЦ
- 3) Согласование мотивации агентам.
- 4) Запуск продаж.
- 5) Проведение акций для клиентов карт «Халва»
- 6) Экономический анализ

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

Халва – продажа карт через СПО

Цель проекта:

Организация стабильных продаж карт ХАЛВА через агентскую сеть СПО

Задачи:

- 1) Организовать настройку схем кредитования карта ХАЛВА для точек СПО партнёров
- 2) Выработать механизм выдачи и активации карт ХАЛВА через ПО Банка на точках СПО партнёров
- 3) Разработать мотивацию для агентов СПО за выдачу карт ХАЛВА
- 4) Организовать обучение агентов СПО по продукту карта ХАЛВА

Механика:

Клиент приходит за покупкой в точку продаж партнёра, подключенную по СПО. Агент СПО предлагает оформить и активировать карту ХАЛВА абсолютно бесплатно. При этом, предлагая клиенту сразу, не выходя, из точки продаж, совершить покупку по карте ХАЛВА.

Экономические ожидания:

- 1) Договориться минимум с 2-мя крупными региональными сетями о старте продаж через агентскую сеть;
- 2) Добиться ежемесячного прироста выдач карт ХАЛВА в количестве от 100 шт. в мес.

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

МСБ – ТК-Халва – единая База ТСП и перекрестные продажи продуктов по базе

Цель проекта

Увеличить продажи банковских продуктов в канале b2b

Задачи:

- 1) Обмен сведениями о партнёрах банках между МРТС и МСБ;
- 2) Продвижение карты Халва тёплым сотрудникам организаций, привлечённым МСБ;
- 3) Привлечение агентов на распространение карты Халва среди сотрудников организаций

Механика проекта:

Менеджеры МСБ и МРТС в процессе привлечения ТСП производят обмен данными по целевым ТСП, предварительно оценив потенциал для сотрудничества как по линии МСБ, так и по линии ТК. Менеджеры проводят презентацию услуг, продуктов банка, карты Халва среди «тёплых» сотрудников ТСП. Из числа лояльных сотрудников формируем агентский пул для продвижения карты Халва



Единая база ТСП-партнёров банка в сегменте b2b – рост продаж в сегменте – ускоренное проникновение банка в сегмент – рост пула лояльных партнёров банка

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент маркетинга и развития розничного бизнеса

КК «СтопДолг». Консолидатор. (ОСОБАЯ КРЕДИТНАЯ КАРТА ДЛЯ ЗАКРЕДИТОВАННЫХ КЛИЕНТОВ)

"Кредитная карта "СтопДолг" / "Кредитная карта "СтопДолг" с финансовой защитой"

№п/п	Наименование финансового продукта	Срок кредита, мес.	Процентная ставка по кредиту, в % годовых	Лимит кредита, руб.	Размер МОП, руб.	Лимит расходования наличных денежных средств, % от фактического лимита кредита	Комиссия за обслуживание банковской карты при первичном оформлении,	Начисление вознаграждения по программе Cashback	Начисление процентов на остаток собственных средств, % годовых
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Кредитная карта "СтопДолг" (26,9%, 200 000)	36	26,9%*	200 000	5000	10% от лимита кредитования, 20 000 руб.**	1 499	10 % на все безналичные операции за 1 мес. использования	5%

* Ставка уменьшается до 19% при погашении всех сторонних кредитов

** "При открытии договора 20 000 руб., ежемесячно пересматривается при выполнении Правил. Лимит предоставляется на только безналичные операции"

В подарок дополнительное страхование "Бонус"

Правила увеличения лимита:

-Гасить каждый месяц 10 000 руб. общей кредитной задолженности

-Откажитесь от обращений в другие банки и новых кредитов

-Гасите свои кредиты без просрочек

-Платите в плановую дату по графику гашения

КАК РАБОТАЕТ КАРТА?

Октябрь: гасите 10 000 задолженности, лимит +20 000

Ноябрь: гасите 10 000 задолженности, лимит +20 000

Декабрь: гасите 10 000 задолженности, лимит +20 000 и т.д.

Например, Максимальный лимит **200 000 руб.** Платеж фиксированный 5 000 руб. (?)

Выполняйте простые правила

- Откажитесь от обращений в банки и новых кредитов
- Гасите свои кредиты без просрочек
- Платите в дату по графику гашения
- При погашении общей задолженности на 10 000, лимит кредитования увеличивается!

Гасите кредиты

Направляйте Ваши доходы на погашение текущих кредитов, а для покупок и ежедневных трат используйте средства доступные на карте.

до 200 000 руб.!

Каждый месяц лимит увеличивается на 20 000 руб., общий лимит по карте 200 000 руб., при выполнении правил пользования

MIN ставка 19%!

Ставка по карте не дороже, чем для всех пользователей кредитных карт!

Как только Вы погасите все свои кредиты, ставка станет минимально возможной – всего 19%!

- ✓ **Начнете жизнь без долговых обязательств**
- ✓ **Оптимальный инструмент контроля вашего бюджета**
- ✓ **Ответственность за свой бюджет вместе с картой**

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

1) Подарочная карта с номиналом

Описание: Впереди праздники 14, 23 Февраля 8 Марта, 9 Мая, день рождения и многие др., круглый год, в общем. Приходится думать, искать подарок.

Предоплаченная карта Mastercard Совкомбанк с индивидуальным дизайном - современный способ порадовать близкого человека, предоставив ему свободу выбрать подарок по собственному желанию.

Классическая карта с индивидуальным дизайном — это возможность создать уникальную карту и выразить индивидуальность Вашего подарка. С этой картой будут доступны все возможности и преимущества, которые дает классическая дебетовая карта.

Все это делает ее идеальным и уникальным подарком для Всех и по Всем событиям.

При реализации проекта: 1.Продукт будет создан и запущен ДМРРБ до 25.02. (Д.Майдурова); 2.Скрипты продаж, акции, правильный подход к клиентам – на командах; 3.Макретинговая поддержка – стандартно по правилам Лиги или инд-но. Порог для участия в регссесии от 100 продаж

2) ОСАГО и КАСКО

Описание: Заключаем единый договор с СК, наши менеджеры - агенты СК. Оформляем ОСАГО и КАСКО как самостоятельную услугу в ВСП банка, предлагая его в основном в рамках развития всех видов автокредитования.

Победитель – тот кто продаст максимальное число полисов;

При реализации проекта: 1.Продукт будет создан и запущен ДМРРБ до 20.02. (Е.Суколина); 2.Скрипты продаж, акции, правильный подход к клиентам – на командах; 3.Макретинговая поддержка – стандартно по правилам Лиги или инд-но. Порог для участия в регссесии от 100 продаж

3) Проект «0 потерь клиентов»

Описание: "Ни один клиент, которому Банк отказывает - не должен уйти либо без КД (приоритет 1), либо без "привязки" к Банку.

Данный проект создает такую привязку - подарок от Банка – «Бесплатную кредитную карту с лимитом 10 коп. и систему "Интернет-клиент"»

Цель проекта: 100% охват отказников.

Оценка проекта: та команда, кот обеспечит наибольший %% проникновения "КД+Подарок" в отказников - будет победителем.

Цель - 100% или по-другому - 0-е потери клиентов"

При реализации проекта: 1.Продукт будет создан и запущен ДМРРБ до 12.02. (М.Белова); 2.Скрипты продаж, акции, правильный подход к клиентам – на командах; 3.Маркетинговая поддержка – стандартно по правилам Лиги или инд-но. Порог для участия в регссесии от 100 продаж

4) Кредитный фитнес.

Все условия как в Чемпионате + Порог для участия в регссесии от 100 продаж

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент малого и среднего бизнеса

«Мобильный менеджер»

Цель: Увеличить к-во клиентов обсуживающихся в МСБ СКБ за счет предоставления сервиса в населенных пунктах удаленностью до 50 километров от офисов присутствия.

Задача: Разработать технологию предоставления услуг дистанционно.

Возможные варианты размышлений:

- «IT рулит» - платформа позволяющая предоставлять весь спектр услуг в моменте
- Андеррайтинг - сообщает решение за 5 мин по 2 документам
- Готовое решение - идем туда где уже есть предложение
- «Лимит доверия» - возможность выдать кредит и предоставить решение без бумажек на основании интервью менеджера!
-

«Экологичные» продажи для ускоренного выполнения норматива

Цель: Увеличить продажи на одного менеджера при сохранение той же активности.

Задачи:

- 1) Разработать скрипт позволяющий увеличить «%» конвертации в сделки
- 2) Настроить алгоритм выборки из «внешних источников»

Рекомендуемые направления для проектов Лиги достижений 2017

Департамент малого и среднего бизнеса

Подбор «правильных людей»

Цель:

- 1) Уменьшить простои ВСП
- 2) Уменьшить время адаптации нового менеджера
- 3) Создать постоянный кадровый резерв
- 4) Создать «Стимул – конкуренцию» в действующих менеджерах. Отсутствие «Рантье»

Задачи:

- 1) Представить технологию позволяющую уменьшить риск «подбора не правильных людей»
- 2) % «Уволившихся» сотрудников на испытательном сроке уменьшить в два раза

«Финансовая диагностика»

Цель: Создать сервис позволяющий привязать к себе клиента за счет своей уникальности

Задачи:

- 1) Разработать алгоритм финансовой оценки состояния + алгоритм рекомендаций
- 2) разработать алгоритм представления рекомендаций

Небанковские сервисы для предпринимателей (конструктор для Клуба)

Цель: Создать небанковские инструменты/продукты, которые помогут клиентам МСБ комфортно и легко развивать свой бизнес.

Задачи:

1. увеличить доходность на 1 клиента, через увеличение НПД
2. Сохранить высокий уровень mNPS для лояльных клиентов