



2021г.

**Комплексный
подход к развитию
ДОСААФ**

Комплексный подход включает:

- 1 Создание сайта (портала) для региона, его продвижение, реклама, организация работы с соцсетями и отзывами
- 2 Подключение к системе автоматизации (CRM)
- 3 Предоставление услуг колл-центра
- 4 Предоставление автомобилей
- 5 Интеграция в экосистему: продажа автомобилей, страховки и иных услуг нашим клиентам

Портал это не только сайт

❖ Работа с сайтом (порталом) включает:

- SMM продвижение - комплекс мероприятий по использованию социальных сетей в качестве каналов для коммуникации с аудиторией и решения других бизнес-задач компании.
- SEO продвижение - алгоритмы влияющие на SEO продвижение часто меняются. Но основная задача остается неизменной – это попадание в ТОП выдачи поисковых систем на долгое время.
- Контекстная реклама - функционал заключается в том, чтобы максимально быстро привлечь внимание целевой аудитории к определенной новости, продукту или услуге путем размещения красочных объявлений, написанных с учетом потребностей клиента.
- Таргетированная реклама работает на привлечение более узкой целевой аудитории. Существует большое количество инструментов для работы с настройкой аудитории путем её сегментирования по интересам и поведению в сети интернет.
- Бизнес-справочник – сервисы 2ГИС, Google и Яндекс предоставляют возможность создания и редактирования карточки организации. Наводим порядок, поддерживаем актуальную информацию. Работаем с отзывами.
- Настройка систем аналитики – грамотная настройка метрики и целей позволяют узнать откуда и когда пришел клиент, понять его интересы и скорректировать информацию на портале. Определить эффективность той или иной запущенной рекламной компании.
- Сопровождение сайта - администрирование информационного ресурса - жизненно важная необходимость для успешной и продолжительной работы.

❖ Автоматизация бизнес-процессов

- При подключении организации к системе управления взаимодействием с клиентами (система CRM) автоматизируется связь между организацией и клиентом. Нет риска потерять клиента по причине отсутствия коммуникации между сотрудниками. Система позволяет вести отчеты по каждому клиенту, выявлять слабые и сильные стороны организации, принимать решения непосредственно в рабочем процессе.
- Также существует возможность отслеживания транспорта (трекинг) что повышает эффективность взаимодействия с клиентом.
- Клиент останется с Вами (будет сохранен в базе CRM) и с ним всегда можно будет взаимодействовать с целью предложения иных услуг.
- Наша компания и разработчики CRM помогут вашему сотруднику с освоением. Окажут содействие в настройке и подключении.

Единый колл-центр

❖ Подключение нашего колл-центра

- Сотрудники нашего колл-центра прошли профессиональную подготовку и являются специалистами в сфере продаж, имеют навыки позитивного общения с клиентом и, как следствие, существенно повышается шанс привлечения клиента именно в Вашу организацию.
- Данные клиента после общения с сотрудником колл-центра сразу фиксируются в системе управления взаимодействием с клиентами (система CRM) и Ваша организация может сразу приступить к его оформлению на занятия.

Единый стандарт

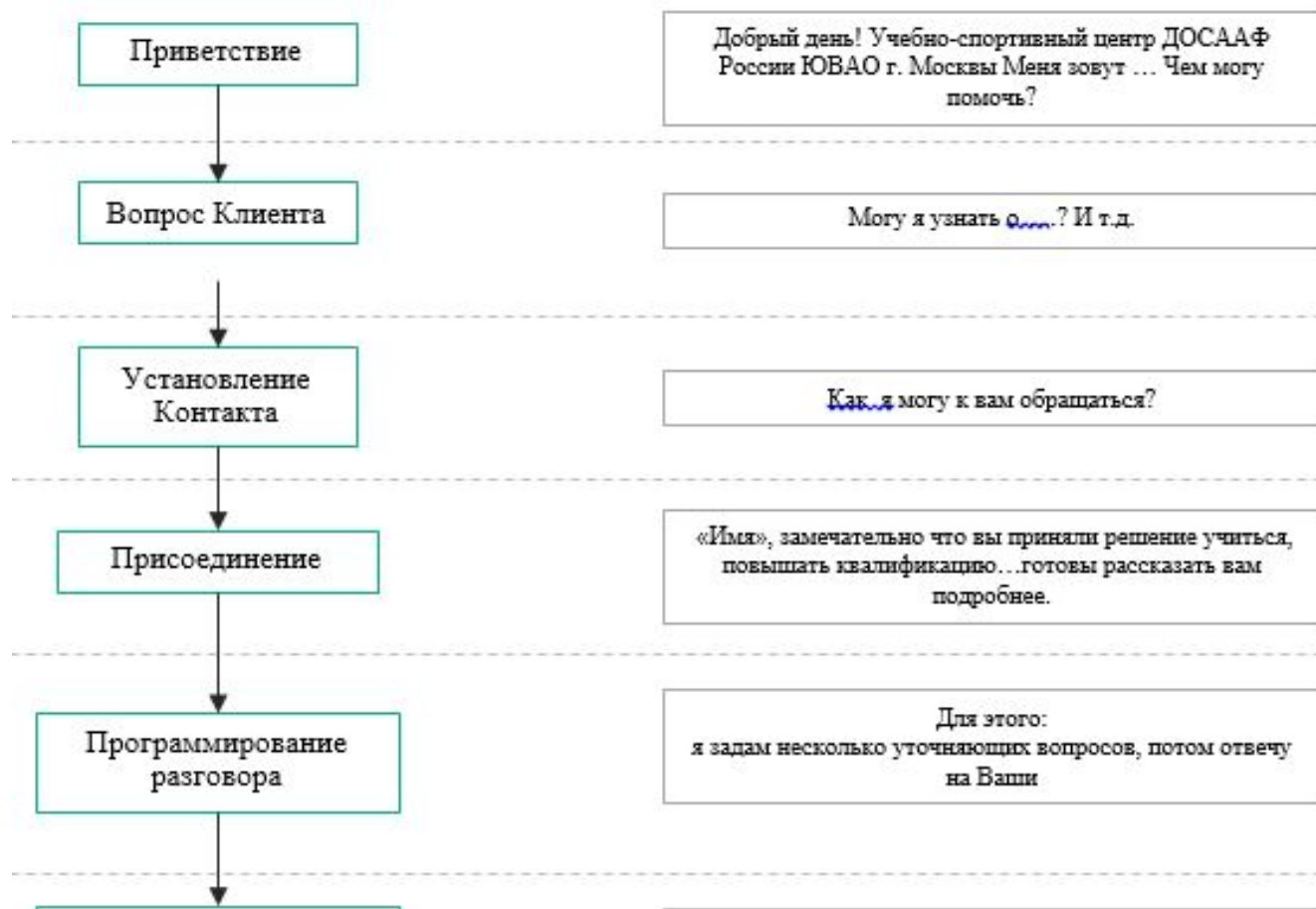
❖ Подключение структуры и стандарты

- В целях минимизации потерь времени и финансов, повышения репутации бренда, необходима разработка и внедрение единых стандартов не только в головной структуре, но и в подключаемых организациях:
 - а) скрипты* для сотрудников на телефоне (входящие и исходящие звонки)
 - б) скрипты* для мастеров производственного обучения
 - в) скрипты* для остальных сотрудников, взаимодействующих с клиентами
- Необходимы актуальные регламенты и корректные должностные инструкции, доведенные до сотрудников под роспись.
- Все это должно приниматься как условие для вхождения в экосистему. Головная структура в данной ситуации обеспечивает разработку стандартов, аудит входящей организации, обучение её сотрудников и контроль за соблюдением стандартов.

** Примечание. Скрипт – специально написанный сценарий разговора с клиентом, включающий в себя алгоритмы программирования клиента на совершение покупки и формирование лояльности к бренду.*

Единый стандарт

- ❖ Пример скрипта (скрипт прилагается дополнительно)



Предоставление автомобилей

❖ Что мы предлагаем по автомобилям?

- В большинстве организаций автомобили находятся в «бывалом» состоянии. Наша организация готова предоставлять новые, технически исправные автомобили (без первоначального взноса) и обеспечивать их своевременное обслуживание на основе арендной платы.
- В некоторых случаях существует возможность временного предоставления автомобиля вместе с мастером производственного обучения.
- Такой подход позволит автошколам не потерять клиента по причине поломки своих автомобилей или отсутствию мастеров производственного обучения.

❖ Интеграция клиента в экосистему

- На текущий момент организации разрознены и работают по принципу: пришел клиент, отработали, забыли. Данный подход устарел и требует изменений. Необходима интеграция клиента в экосистему ДОСААФ где клиенту с помощью веб-приложения будут доступны различные услуги, например лицензия на оружие, медсправка, тир, освоение профессий, занятие в кружках, страхование, покупка автомобилей и даже выплаты за безаварийное вождение транспортных средств. Все это повысит значимость и авторитет ДОСААФ, а её организациям обеспечит приток средств от оказанных дополнительных услуг.
- Все это может выглядеть как пластиковая карта и/или приложение, установленное на телефоне. Их наличие у клиента приносит ему безусловную выгоду, а значит прийти в ДОСААФ выгоднее, чем к абстрактным соседям, пусть у них и якобы чуть дешевле.

Трудности выбора

Что выбрать?

ДОСААФ ПРО

Обеспечит Вам глубоко-эшелонированную систему интеграции и поддержки. Повысит эффективность работы за счет квалифицированных специалистов.

Противостояние

Вы продолжаете в одиночку сражаться с «ветряными мельницами» в мире жестокой конкуренции, нести траты на поддержание нерациональной инфраструктуры и в итоге скорее всего проиграете.

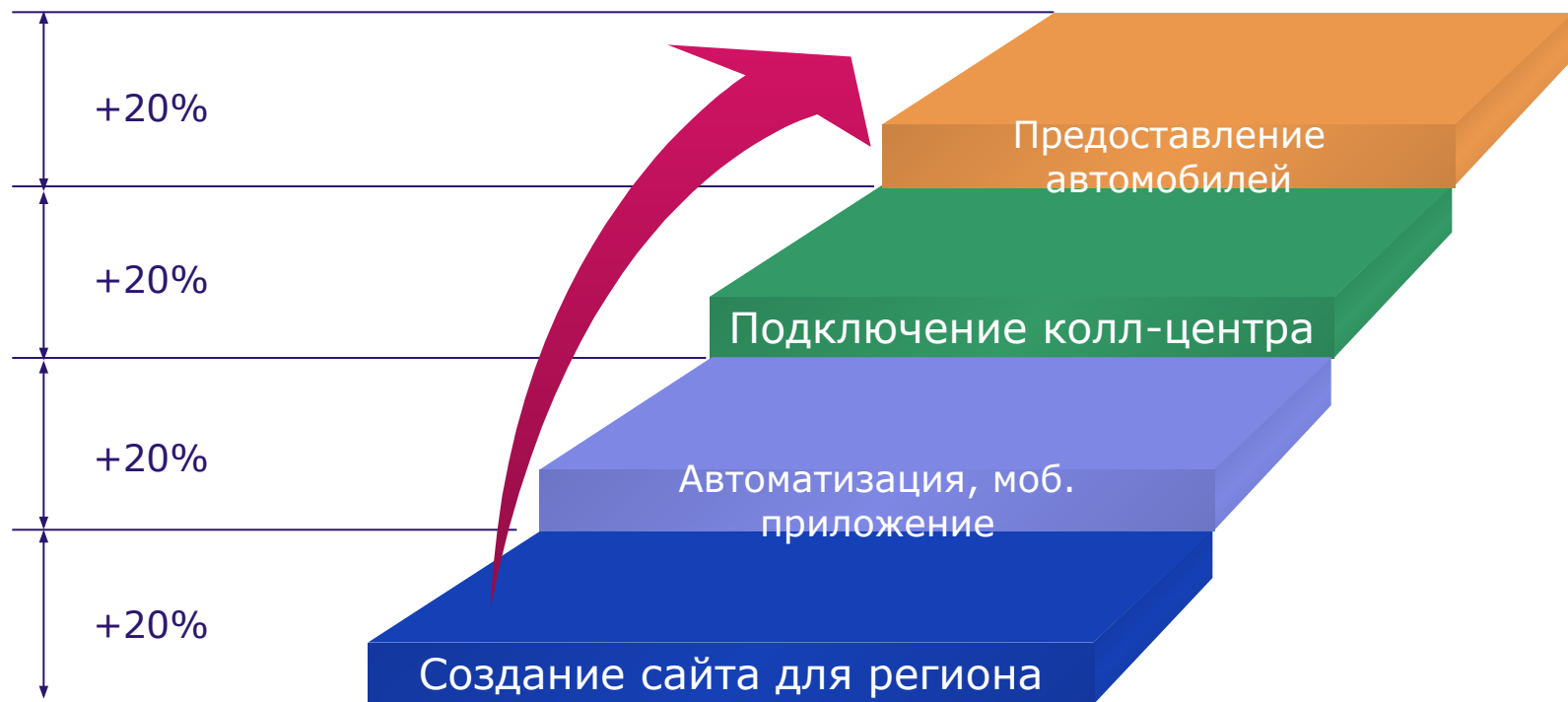
Бизнес по новому!

Эволюция
Комплексного
подхода



Интеграция в Эко-систему

Принцип **Парето** «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата». Каждый шаг в интеграцию приближает Вас к 100% результату.



Базовый тариф

Разовые траты на создание информационного сопровождения

Организации	5	10	15	20	30
Создание сайта (портала)	30600	41200	49300	59500	78500
Семантическое ядро на сайт	5000	7500	10000	12500	17500
сервисы Яндекс и гугл карты, 2gis - приведение в порядок	6000	12000	18000	24000	36000
ИТОГО	41600	60700	77300	96000	132000

Ежемесячные траты на информационное сопровождение и рекламу

Организации	5	10	15	20	30
Контент, администрирование сайта	5000	10000	15000	20000	30000
SEO и реклама (таргет, директ и др.)	5000	7500	10 000	12500	15000
Бюджеты на рекламу	12000	24000	36000	48000	72000
Сервисы Яндекс и гугл карты, 2gis - ведение справочника, ответы на отзывы	3000	5000	7000	9000	13000
Итого	25000	46500	68000	89500	130000

Траты на автоматизацию бизнес-процесса и колл-центр (дополнительно к ежемесячным тратам)

Организации	5	10	15	20	30
Подключение организации к системе автоматизации (CRM), моб. приложение, мониторинг транспорта	12500	25000	37500	50000	75000
	2500 руб. /мес. за подключение одной организации				
Услуги Единого Колл-центра	1000 рублей за одного клиента оплатившего услуги автошколы				

Оптимальный тариф

Разовые траты на создание информационного сопровождения

Организации	5	10	15	20	30
Создание сайта (портала)	30600	41200	49300	59500	78500
Семантическое ядро на сайт	5000	7500	10000	12500	17500
сервисы яндекс и гугл карты, 2gis - приведение в порядок	6000	12000	18000	24000	36000
ВК, Фейсбук, Инстаграм - создание, упорядочивание информации	7500	15000	22500	30000	45000
ИТОГО	49100	75700	99800	126000	177000

Ежемесячные траты на информационное сопровождение и рекламу

Организации	5	10	15	20	30
Контент, администрирование сайта	5000	10000	15000	20000	30000
SEO и реклама (таргет, директ и др.)	5000	7500	10 000	12500	15000
Бюджеты на рекламу	15000	30000	45000	60000	90000
Сервисы яндекс и гугл карты, 2gis - ведение справочника, ответы на отзывы	3000	5000	7000	9000	13000
ИТОГО	28000	52500	77000	101500	148000

Траты на автоматизацию бизнес-процесса и колл-центр (дополнительно к ежемесячным тратам)

Организации	5	10	15	20	30
Подключение организации к системе автоматизации (CRM), моб. приложение, мониторинг транспорта	12500	25000	37500	50000	75000
	2500 руб. /мес. за подключение одной организации				
Услуги Единого Колл-центра	1000 рублей за одного клиента оплатившего услуги автошколы				

Дополнительно к ежемесячным тратам любого тарифа

Организации	5	10	15	20	30
VK, Фейсбук, Инстаграм – продвижение, ведение групп, акции, кампании.	12000	24000	36000	48000	72000
YOUTUBE - создание уникального контента	40000	80000	120000	160000	240000
ИТОГО	12000	24000	36000	48000	72000

Наше предложение существенно **повысит количество клиентов (конверсию)** в автошколах. Прирост будет колебаться в пределах **100-200%** от текущих цифр за счет вывода сайта в лидеры поисковой выдачи (топ 5-10). Скорость прироста и его цифры будут зависеть от выбранного тарифа. **Базовый тариф** включает в себя сбалансированный комплекс мер для увеличения конверсии. **Оптимальный тариф** включает в себя **повышение рекламного бюджета и начальную работу с соцсетями** что в условиях текущей увлеченности социальными платформами молодежью (а это основной наш клиент) повысит Вашу авторитетность на рынке услуг. В дополнение к тарифам мы предлагаем расширенную работу с соцсетями. Возможность общаться с молодежью на её языке, используя популярные платформы, создавать интересный для неё контент значительно повышает конверсию и дает обратную связь.

Почему необходимо внедрять данные технологии?

1. Ваши конкуренты уже внедрили или внедряют их. Получают конкурентные преимущества перед Вами и как следствие увеличивается приток клиентов в их бизнес за счет оттока клиентов у менее инициативных организаций, работающих «по старинке». Рынок продажи услуг и товаров похож на большой пирог где самые лакомые кусочки достаются наиболее активным и предприимчивым.
2. Мы предлагаем Вам комплексное решение где «все включено». Помимо специальных цен Вы получаете услуги настоящих профессионалов. Такой подход позволил нам существенно снизить стоимость предложения. Все это, в конечном итоге, позволит Вам доминировать на рынке услуг.

Эффективность

Согласно принципа Парето эффективность Вашего бизнеса (с учетом нашего предложения) будет возрастать пропорционально приложенным усилиям. Статистика уже опробованного во Владимирской области подхода говорит нам о существенном приросте клиентов. Например простое подключение CRM и кол-центра позволили увеличить кол-во клиентов на 30% и это не предел.

Нужно учитывать что цены на продвижение (указанные в таблице ранее) могут отличаться в большую или меньшую сторону ввиду разной конкурентности различных регионов России и будут скорректированы после запуска рекламной компании по итогам получения отчетов.

Подробнее об услугах

Разовые траты

1. Создается информационный портал включающий в себя все организации области, изъявившие желание участвовать в проекте. Портал соответствует требованиям правительства РФ к размещению данных в сети «Интернет». Например: приказ Федеральной службы по надзору в сфере образования от 14 августа 2020 г. N 831 «Об утверждении Требований к структуре официального сайта образовательной организации», Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ о защите персональных данных, различным поправкам и дополнениям, защите информации электронными подписями и т.д.
2. Сайт (портал) собирается на основе современной адаптивной системы управления сайтом что обеспечивает его защиту от вирусных атак, адекватное отображение на мобильных устройствах и гарантирует соответствие требованиям поисковых систем (yandex.ru и www.google.ru), предъявляемым к современным сайтам (Open Graph, Schema.org, Rich Snippets и др.).
3. Уточняется информация об организациях на сервисах Яндекс, Гугл и 2gis. В случае отсутствия карточки организации такая информация создается, для уже действующих приводим их содержание в порядок. Настраивается система сбора отчетности.
4. Профессионалы нашей компании пишут специальные тексты для обеспечения продвижения сайта на основе ключевых запросов в поисковых системах. Данные систематизируются и распределяются по страницам (создается семантическое ядро сайта).
5. Настраивается интерфейс рекламных компаний как в поисковых системах так и в соцсетях.
6. В случае с тарифом **оптимальный** создаются или правятся страницы организаций в социальных сетях.

Подробнее об услугах

Ежемесячные траты

1. Контент, администрирование сайта – наши профессионалы возьмут на себя вопрос с поддержанием портала в исправном состоянии, будут публиковать новости и иную информацию по Вашему представлению.
2. Сервисы Яндекс и Гугл Карты, 2gis – тут мы будем отвечать на отзывы клиентов, работать над репутацией компании за счет корректных ответов на негативную информацию «обиженных» клиентов и конкурентов.
3. SEO и реклама (таргет, директ и др.) – запустим и будем вести рекламные кампании для максимального охвата потенциальной аудитории, применяя все возможные площадки как в поисковых системах так и в соцсетях.
4. Подключим организацию к системе автоматизации (CRM) что позволит максимально эффективно прорабатывать клиента, поддерживать обратную связь с ним, продавать иные услуги в рамках ДОСААФ ПРО.
5. Услуги Единого Колл-центра – общение с клиентом возьмут на себя настоящие профессионалы в области продаж услуг. Наши специалисты обучены работать с возражениями, обладают навыками продаж и знанием психологии клиента.
6. Оказываем консультации по работе системы автоматизации, проводим аудит бизнес-процессов и обучение ключевых сотрудников организации для соответствия единым стандартам ДОСААФ ПРО.



Спасибо !