

Confidential Call

Продвиження услуг Private Banking от УкрСиббанка



Подано на конкурс Red Apple, 2009 г.



Призы проекта

Проект уже стал победителем на следующих конкурсах:

- 1^{ое} место в категории «Финансы» Международного конкурса **Golden Dove 2008** (Венгрия, <http://www.goldendove.hu>)



- 1^{ое} место в категории «Лучшее маркетинговое решение года» VIII ежегодного конкурса **Маркетинг -2008** (организатор – Российская Ассоциация Маркетинга (РАМ), <http://www.ram.ru>)



- 2^{ое} место конкурса Direct Hit 2009 в номинации Директ-мейл В2С. А также 5 специальных призов от партнеров, спонсоров и зрителей конкурса



Вводные

Заказчик	АКИБ УкрСиббанк
Разработчик	Маркетинг-группа OS-Direct совместно с АКИБ УкрСиббанк
Цель	Привлечение новых клиентов в сегменте Private Banking
Целевая аудитория	Граждане Украины с очень высоким уровнем дохода. Топ-менеджеры ведущих компаний
Количество	600 адресатов
Время проведения	апрель-сентябрь 2008



Вопрос: Что он за фрукт такой

...Клиент Private banking?

Ответ:

- Недоступен
- Не вступает в контакт, даже если вам известен номер его мобильного и e-mail

Он нужен всем, однако ему нужны очень немногие!



Идея!

Создаем свой **особый** канал
коммуникаций



Звонок Большому Боссу

Клиент Private Banking получал коробку от УкрСиббанка.
Коробка сама могла «звонить»...



*Письмо,
адресованное
секретарю, лежало
на коробке*

Секретарь был заранее предупрежден о том, что на имя его Босса будет доставлена секретная коробка

Внутри коробки лежал ...мобильный телефон...

Надпись на крышке:
*Всего два шага отделяют Вас от встречи с Вашим персональным финансовым консультантом...
Звоните прямо сейчас!*

Номер мобильного телефона персонального менеджера Банка был запрограммирован на кнопку быстрого вызова.

В свою очередь, номер телефона для Большого Босса сохранен в тел. книге менеджера Банка.

То есть, осуществляя или принимая звонок, **менеджер и Большой Босс четко видели, кто кому звонит.** Хотя ранее они никогда не пересекались друг с другом!

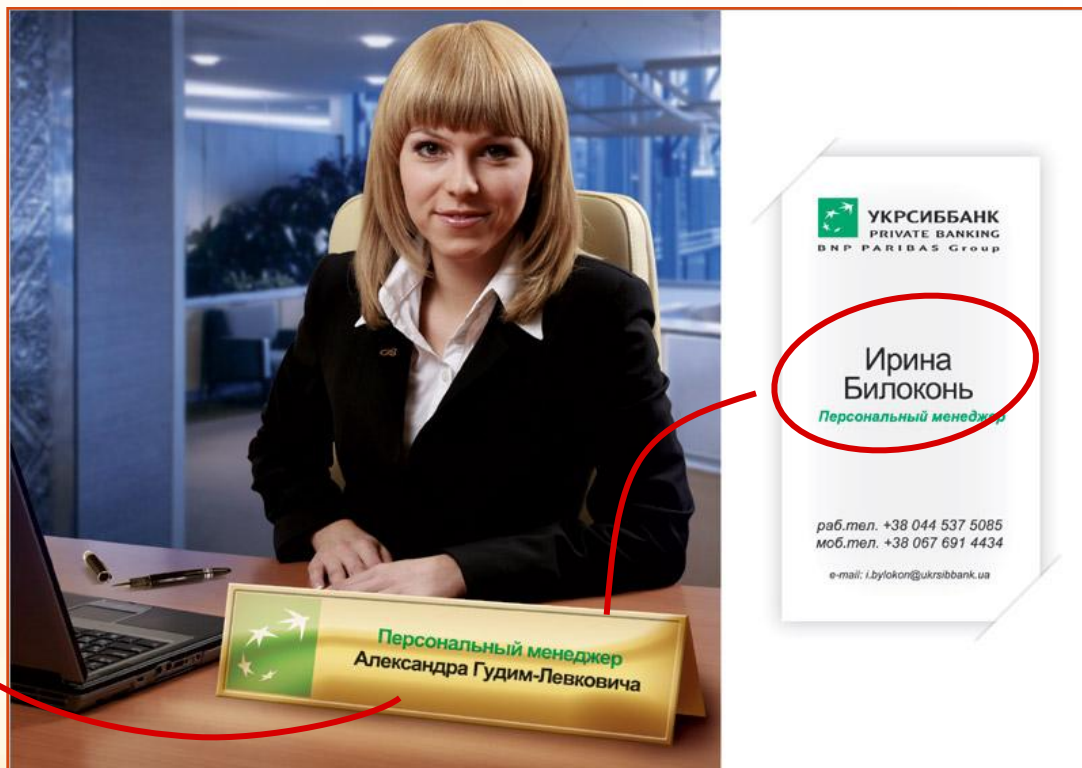


Персональный банкир

Кроме того внутри коробки находилось письмо и открытка с фотографией и визиткой персонального менеджера УкрСиббанка. На обороте открытки был текст: *«Знакомьтесь, Ирина Билоконь. Пожалуйста, найдите место ее визитке в Вашей визитнице»*

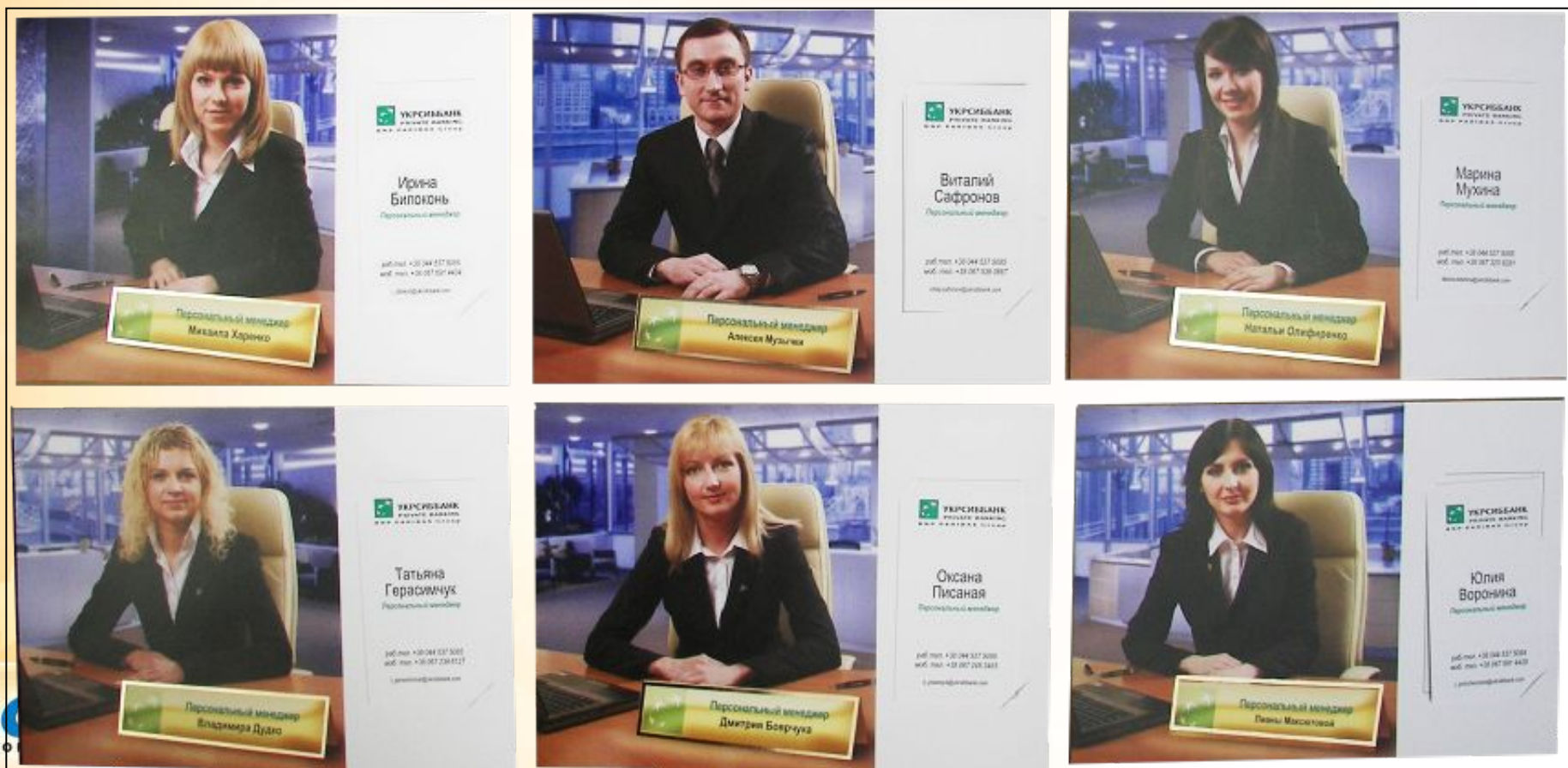
Ирина обещала позвонить г-ну Большому Боссу на следующий день после получения мейлинга. Еще она просила о встрече с ним для обсуждения услуг Private Banking

600 адресатов –
600 табличек, вытесненных
золотом с именем адресата



Лицом к лицу

В проект было вовлечено 6 менеджеров УкрСиббанка. Каждый из 600 адресатов коммуникаций, мог увидеть лицо своего будущего финансового консультанта. Другими словами в коммуникациях использована не только текстовая, но и визуальная персонализация:



Он позвонил! Он не забыл!

На следующий день телефон из коробки звонил...

Большой Босс видел на дисплее телефона, что звонит ему та самая Ирина Билоконь, изображение которой он видел на открытке

Ирина просила Большого Босса о встрече. Он был польщен таким особым вниманием к его персоне.

***И он соглашался
встретиться! Этот вечно
занятый, недоступный и
очень важный человек!***

**Внимание: около 16%
адресатов позвонили
первыми...
Вот она – сила
любопытства!**



100 %-ное попадание!

*Нам удалось пообщаться со всеми без исключения 600
ТОП-менеджерами.*

В своих
впечатлениях
адресаты говорили,
что мейлинг был
интригующим (даже
почувствовали себя
Нео из Матрицы)



Результат

Было назначено 222 встречи – это 37% от исходной базы данных адресатов

Кроме того были звонки, вопросы и благодарственные отзывы о столь необычном послании

222 Больших Босса встретились с персональными менеджерами УкрСиббанка!



Почему проект достоин победы

ТОП-менеджеры живут в особом, закрытом мире. Их круг общения жестко ограничен. Они не уделяют внимание незнакомым людям и не рассматривают их предложения.

С помощью привлекательного персонифицированного 3D-мейлинга мы расположили адресатов к себе. Для Клиентов было специально подготовлено средство для быстрой, удобной и конфиденциальной связи!

Также мы предварительно познакомили адресата с его менеджером, ведь благодаря открытке он уже знал своего менеджера «в лицо».

Когда Клиент звонил менеджеру, тот отвечал на звонок, сразу же называя Big Boss'a по имени. Поэтому первый контакт происходил, как между давно знакомыми людьми.



**Благодарим
за Ваше внимание!**

