**Выбор критериев для анализа**

1. **Название компании/продукта**: название страховой компании и предлагаемого продукта.
2. **Основные функции продукта**: виды страховки, доступные опции, дополнительные услуги.
3. **Ценовая политика**: диапазон цен на базовые пакеты страхования, наличие скидок и акций.
4. **Каналы распространения**: способы приобретения страхового полиса (онлайн, через агентов, в офисах).
5. **Рекламные стратегии**: используемые каналы продвижения (соцсети, ТВ, радио, контекстная реклама), характер рекламных сообщений.
6. **Уровень клиентского сервиса**: доступность круглосуточной поддержки, наличие чата, возможность связи по телефону, время отклика.
7. **Позиционирование бренда**: ценностное предложение, целевая аудитория (например, индивидуальные клиенты, корпоративные клиенты).
8. **Отзывы клиентов**: средняя оценка на независимых платформах отзывов, комментарии пользователей.

**Таблица сравнения конкурентов:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерий | Т-Страхование | Альфа-Страхование | Россгосстрах |
| Название компании | Т-Страхование | Альфа-Страхование | Россгосстрах |
| Основные функции | ОСАГО, КАСКО, ДМС | ОСАГО, КАСКО, ДМС | ОСАГО, КАСКО, ДМС |
|  |  |  | Имущественное страхование |
| Ценовая политика | Средняя рыночная | Выше среднего | Ниже средней |
|  | Скидки до 10% | Пакетные предложения | Льготные условия для пенсионеров |
| Каналы распространения | Онлайн, офисы | Онлайн, агентская сеть | Онлайн, офисы, агенты |
| Рекламные стратегии | Соцсети, баннерная реклама | ТВ, наружная реклама | Соцсети, радио, контекстная реклама |
| Уровень клиентского сервиса | Круглосуточная поддержка, чат, телефон | Поддержка 24/7, чат | Поддержка в рабочие часы, чат, телефон |
| Позиционирование бренда | Индивидуальные клиенты, автомобилисты | Корпоративные клиенты, автовладельцы | Широкий спектр услуг для разных категорий населения |
| Отзывы клиентов | Положительные отзывы о сервисе, удобство оформления | Негативные отзывы о скорости обработки заявок | Смешанные отзывы, положительные оценки за цену |

**Шаг 3: Примеры для анализа**

1. **Т-Страхование** — фокусируется на простоте и доступности страхования, привлекает индивидуалов и автомобилистов.
2. **Альфа-Страхование** — ориентировано на крупные корпоративные проекты, часто использует дорогостоящие рекламные кампании.
3. **Россгосстрах** — старейший игрок на рынке, охватывает широкий круг потребителей, включая физических лиц и предприятия.

**Представление результатов**

**Выводы:**

1. **Лидирующие позиции**:

**Т-Страхование** лидирует по удобству оформления полисов и уровню клиентского сервиса.

**Альфа-Страхование** выделяется сильными рекламными стратегиями и ориентацией на корпоративный сектор.

**Россгосстрах** привлекает своей доступной ценой и широким спектром предложений.

1. **Слабые стороны**:

**Т-Страхование** могло бы улучшить ассортимент предлагаемых видов страхования.

**Альфа-Страхование** получает негативные отзывы относительно скорости обработки заявок.

**Россгосстрах** испытывает сложности с поддержкой клиентов вне рабочего времени.

1. **Возможности для улучшения**:

Развивать новые направления страхования, ориентированные на конкретные сегменты клиентов.

Улучшать клиентский сервис, увеличивая доступность поддержки.

Активнее внедрять цифровые технологии для упрощения процесса покупки страховок.