



# Digitalization of the insurance business

# Диджитализация бизнес-задач

## Бизнес задачи

- Увеличить продажи
- Вырастить долю рынка



## Маркетинговые коммуникационные задачи

- Повысить знание о бренде
- Войти в consideration pool (рассматриваемых компаний)
- Создать представление о надежности и доброжелательности



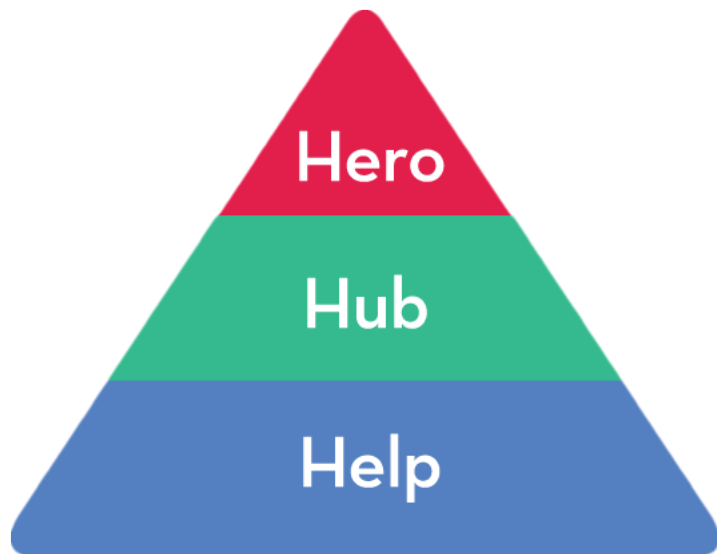
## Задачи для канала

- Рассказать про бренд на стадии consideration (рассмотрения/выбора)
- Создать стабильный поток новых клиентов
- Мотивировать возврат клиентов

# Обзор digital каналов

Страховые компании	Трафик из digital каналов, %						
	<i>Direct</i>	<i>Email</i>	<i>Refferrals</i>	<i>Social</i>	<i>Organic Search</i>	<i>Paid Search</i>	<i>Display Ads</i>
i	72.81	0.84	2.06	1.10	23.19	0.00	0.00
ii	21.38	0.00	24.37	2.73	48.32	0.42	2.77
iii	35.88	2.27	7.78	1.20	38.18	14.02	0.66
iiii	23.53	2.69	2.88	1.84	51.09	17.41	0.57
iiiii	38.14	1.03	1.56	1.90	51.66	4.98	0.74
iiiiii	11.95	0.65	13.78	2.58	69.78	0.00	1.27
iiiii	26.26	2.91	2.63	1.60	45.75	20.81	0.05
iiiii	8.29	1.25	2.02	0.76	87.68	0.00	0.00
iiiii	25.26	5.41	12.64	0.86	54.32	1.51	0.00

# Коммуникационная модель **Hero-Hub-Help**



**Hero** – контент, связанный со значительными событиями, созданный для увеличения узнаваемости бренда.

**Hub** – регулярный push-контент (контент для поддержания интереса подписчиков), выходящий с запланированной периодичностью.

**Help** – постоянный pull-контент (контент, который люди ищут), разработанный для достижения бизнес-целей.

***СПАСИБО!***

**www.gor.digital**

