

Позиционирование компании

Поскольку экспертов на рынке хватает и данное позиционирование уже занято, следовательно имеет смысл работать на жадность клиентов, без потери качества (должны содержаться все ключевые атрибуты успешной оценочной компании).

Формулировка УТП: «Компания с повышенной финансовой ответственностью перед клиентами»

Расшифровка УТП: «Если отчет не примет суд – вернем деньги в тройном размере»

Примечание: это не значит, что не будет других услуг по оценке, просто мы изначально должны обозначить свой основной вектор и зацепить клиента, а посмотреть, что еще есть в услугах ему никто не мешает.

Клиенты: Те, кто не удовлетворен отчетом страховой компании и планирует обращаться в суд.

Типичная **схема клиентов** должна включать судебную прослойку

Большая часть трафика – клиенты с мобильных устройств (ситуации эмоционального всплеска), так как момент возникновения потребности:

- Получение ответа от страховой
- Момент ДТП
- Момент обнаружения порчи недвижимого имущества

Ресурсы, подтверждающие УТП:

- Консультации и юридическое сопровождение входит в стоимость
- Портфолио выигранных дел по формату: оценила страховая - оценили мы - фактическая выплата
- Сертификаты, дипломы и т. д.

Что обязательно должно быть на сайте:

1. **ОБЯЗАТЕЛЬНО:** мобильная версия сайта
2. Отзывы клиентов со ссылками на социальные сети или адреса эл почты
3. Оперативный выезд на место, и информация об оперативной работе
4. Стоимость или порядок цен
5. Ссылка на группу в социальных сетях. Нужно вести активную публичную политику, цель – создание комьюнити.
6. Информация о компании: сколько на рынке, сотрудники в лицах (по возможности), ключевые факты (в том числе среднее время реагирования на запрос и выезд на место)

Дополнительные блоки на сайте:

1. Вопрос-ответ
2. О скидках
3. Блок о времени работы и оперативном реагировании
4. Полезные материалы (статьи)
5. Отдельные страницы услуг компании
6. Подробный блок о компании (отдельная страница)
7. Форма обратной связи
8. Возможность рассказать в социальных сетях (для статей и вопросов-ответов)
9. Заказ бесплатной консультации (для не горящих вопросов)