

spark-marketing.ru

# Как компания ВСК увеличила продажи

ПРИ ПОМОЩИ  
API СПАРК-МАРКЕТИНГ



Системообразующая страховая компания с универсальным портфелем услуг для частных и корпоративных клиентов, входит в **топ-10 лидеров индустрии**. Региональная сеть компании насчитывает **свыше 500 филиалов** по всей России.



Профессионал в области информации, создатель сервисов для управления рисками и организации продаж.

«СПАРК-Маркетинг» – сервис для поиска и анализа потенциальных заказчиков и их закупок, агрегирующий информацию **более 300 торговых площадок**.

С помощью высокотехнологичного API решения данные «СПАРК-Маркетинг» интегрируются в корпоративные системы для автоматизации управления тендерными процессами.

## API «СПАРК-Маркетинг» – инструмент эффективного поиска клиентов для ВСК

Участие в госзакупках требует системности, внимания к деталям и концентрации на приоритетах. Интеграция данных о тендерах в бизнес-процесс и использование проверенной аналитики позволяют достичь этих целей с наименьшими издержками.



### ПРОБЛЕМА

Поиск объектов страхования строительно-монтажных рисков был трудоемким и ежедневно занимал много времени. Специалисты аналитического отдела сами мониторили торговые площадки и отслеживали новые закупки и контракты на строительство, проектирование, реконструкции и ремонты, узнавали победителей и направляли результаты анализа в отдел продаж по электронной почте. Подготовка отчетов занимала много времени, а сами отчеты быстро теряли актуальность. Из-за трудоемкости процесса специалисты работали только с данными нескольких площадок и только с крупными заказчиками.

### ЗАДАЧА

Основная цель компании ВСК – увеличение доли рынка. Перед специалистами «Интерфакс» стояла задача обеспечить стабильный поток новых тендеров и лидов. Для автоматизации сбора данных было решено интегрировать API «СПАРК-Маркетинг», который содержит структурированные детализированные данные, охватывает большое количество источников и обновляется в режиме онлайн.

**Основной целью автоматизации является для нас увеличение доли компании на рынке. С помощью API «СПАРК-Маркетинг» мы планируем стать компанией №1 на рынке строительного страхования**

вице-президент центра  
корпоративного страхования САО «ВСК»  
Андрей Гринченко

### РЕШЕНИЕ

Все основные процессы поиска объектов страхования теперь полностью автоматизированы – от ввода данных о заказчиках и торговых процедурах до распределения текущих задач по ответственным подразделениям.

Информация по коммерческим и государственным закупкам интегрирована в корпоративные CRM-системы. Настроен автоматический мониторинг тендеров: по ключевым словам, компаниям, и регионам – это более 50 тыс. новых публикаций ежедневно.

Благодаря уникальному механизму подбора тендеров, реализованному в «СПАРК-Маркетинг», данные группируются по разным критериям: торговая процедура, позиции план-графика, итоги торгов, участники и проценты снижения, контракты, стоимость.

Получаемая информация структурируется в виде истории закупок – задание на формирование отчетов запускается автоматически в режиме реального времени.

### РЕЗУЛЬТАТ

Автоматизация помогла компании ВСК сократить время на поиск и анализ потенциальных клиентов и решить вопрос распределения задач между ответственными сотрудниками.

Полученная аналитика рынка дала возможность выявлять точки роста и более предметно обсуждать с филиалами их работу на рынке строительного страхования.

**В результате интеграции «СПАРК-Маркетинг» API были достигнуты следующие показатели:**

За «пилотный» период выявлено новых заказчиков:

- 802 новых заказчика в Москве;
- более 2000 в Подмоскowie;
- 1600 в Санкт-Петербурге и Ленинградской области;

Количество выявленных конкурсов **увеличилось в 8 раз;**

Распределение и постановка задач **ускорилась в 15 раз.**