



# Jurnal de brand

7 August 2017

## idCloud

idCloud este o afacere care mi-a devenit client la data de 23 ianuarie 2017. Este o companie de software care a dezvoltat platforma **idCloud** – *All-in-one Acte Auto pentru automatizarea documentelor și managementul birourilor de acte auto din România.*

Site-ul său este [idCloud.ro](http://idCloud.ro) pe care îl poți accesa [aici](#).

Mi-a luat ceva timp până să îmi dau seama ce înseamnă piața actelor auto, care sunt jucătorii, caracteristicile pieței, cererea de piață etc. Bineînțeles toate acestea nu le-am făcut singur, ci împreună cu clientul care își știe foarte bine atât activitatea de birou de acte auto, cât și pe cea de software.

Toate aceste informații și multe altele au fost compilate în Planul de marketing, stabilite obiectivele, strategiile și activitățile de comunicare.

Am conturat toată identitatea în Crisalida brandului (imagine și spirit), am construit manualul de brand, implementat website-ul și multe alte documente necesare în comunicarea de marketing, de la broșuri la landing pages sau materiale de vânzări.

Astăzi a fost o zi încărcată, cu următoarele activități:

### 1. Vânzări

În calitate de Director de marketing, am trimis Directorului de vânzări două tabele care trebuie implementate în activitatea de urmărire și control a vânzărilor în scopul îndeplinirii obiectivului stabilit de vânzări: 1. Lista de clienți (care trebuie transmisă la fiecare sfârșit de lună) și 2. Situația vânzărilor lunare pe segment de piață (la fel, trebuie completată și transmisă la fiecare sfârșit de săptămână).

Am pus taskurile în Producteev - platforma de task management pentru echipă. O poate folosi oricine, este gratuită - <https://producteev.com>.

### 2. Update website

Din Minuta 51 a ședinței de lucru, am actualizat websiteul pentru a include și lista de Acte /Fișe generate de platformă, astfel încât vizitatorii să aibă o vedere îmbunătățită a rezultatelor pe care le pot obține cumpărând un abonament idCloud.

Folosesc minuta ședinței de fiecare dată când am o discuție cu managerul general și în care stabilim că trebuie făcut ceva sau idei care ne vin etc. Este un document de control și o resursă de inspirație asupra cărora revin. Subiectele din minuta ședinței sunt convertite ulterior de către asistenta de marketing în taskuri în Producteev - se creează proiectul dacă nu există, se introduc taskurile, se desemnează persoanele care trebuie să le execute și cele care urmăresc implementarea lor, data limită de realizare, prioritatea etc.

### 3. Campanie Google Search

Demarăm în zilele următoare și o campanie de Google Search pentru a targeta birourile de acte auto din România. Am stabilit brieful și l-am transmis specialistului în social media (un serviciu externalizat) - se ocupă de setarea campaniilor pe Google și cred că pe viitor și a celor pe Facebook, degrevându-mă pe mine de această sarcină. În seara aceasta va face toate setările, iar mâine ne va transmite propunerile pentru a le aproba.

### 4. Curs vânzări

Leo, în calitate și de director de vânzări (pe lângă faptul că este managerul general al afacerii :-), a ținut astăzi o ședință de vânzări cu echipa de vânzări formată din trei oameni pentru a le comunica și explica un instrument foarte puternic de vânzări pe care l-am introdus personal în afacere: **Oferta celor 12 Pași** - un document care structurează ofertarea în 12 pași cu scopul încheierii vânzării. Oferta celor 12 pași poate fi aplicată oriunde: la telefon, prin email, față în față, în cadrul unei prezentări etc.

Către cititor: dacă dorești să îți trimit Modelul Ofertei celor 12 Pași astfel încât să o modelezi și să o aplici și tu în afacerea ta, doar trimite-mi un email la [support@manea.work](mailto:support@manea.work) și îți-o voi trimite gratuit, fără costuri suplimentare.

### 5. Identitate partener idCloud

Clienții idCloud sunt birourile de acte auto, iar unii dintre aceștia au solicitat, la propunerea noastră, pentru a se diferenția de ceilalți, să afișeze logoul idCloud la intrarea în biroul lor de acte auto.

Prin urmare, am decis să punem la dispoziție designul vectorial pe care l-am realizat pentru a fi descărcat în format Adobe Illustrator și a fi realizată producția publicitară la nivel de autocolant. Am pus de asemenea la dispoziție și paleta de culori pentru codurile de culoare Pantone.



Platforma pe care o folosesc pentru stocarea identității vizuale este [OpenBrand.com](https://OpenBrand.com), de asemenea gratuită.

## 6. SMS ALERT

Echipele de programare au început integrarea serviciului de SMS ALERT în idCloud.

Despre ce este vorba: idCloud are un modul de Expirări, în care sunt afișate expirările documentelor importante pentru beneficiarii finali cum ar fi RCA, ITP sau Rovinieta.

În acest moment, alertarea beneficiarilor de către biroul de acte auto se face manual, prin telefon, adică o persoană de la biroul de acte auto sună beneficiarii finali și le reamintește despre aceste expirări.

Cu noul serviciu SMS ALERT, idCloud pune la dispoziția clienților săi - birourile de acte auto, un serviciu automatizat, contra cost, care transmite singur SMS la expirarea documentelor și poate face chiar oferte.

Am gândit acest serviciu încă de la începutul colaborării, dar acum i-a venit rândul în strategia de îmbunătățire continuă a produsului, parte din activul Calitatea percepută a capitalului brandului.

După o analiză a ofertelor din piață, am ales serviciul Twilio ([twilio.com](https://twilio.com)) pentru acest obiectiv.

De ce este important acest serviciu de reamintire. Pe lângă importanța reamintirii validării ITP sau a rovinietei, RCA este documentul de unde se fac bani, fiecare birou de acte auto obținând, în calitate de broker, un procent din partea asiguratorului, la fiecare poliță RCA vândută.

## Acte Auto Leo

Businessul de birou de acte auto are deja 11 ani și este manageriat de același patron de la idCloud.

Am început de curând colaborarea și pe această afacere din necesitatea de a extinde businessul și a se diferenția de toate celelalte birouri de acte auto.

Am început cu numele, care în final a ajuns la Acte Auto Leo.



O mică precizare: am aplicat parțial Crisalida brandului, în urma căreia am obținut ideea specifică a afacerii, numele businessului, logoul său și sloganul, acestea constituind Nucleul brandului.

## 1. Campanie pe Facebook

Am setat și demarat o campanie pe Facebook care continuă să producă rezultate foarte bune, la nici o săptămână de la lansare - are sute de likeuri, peste o sută de share și conversie în clienți interesați de serviciul de reprezentare acte auto (de exemplu, un serviciu de reprezentare acte auto în vederea înmatriculării pornește de la 500 de lei).

Schema este destul de simplă: dăm ceva gratuit, captăm emailurile, oferim mai multă valoare în continuare prin materiale și informații, iar la un moment dat facem o ofertă. În cazul acestei campanii, oferta este una dublă - prima, serviciile de reprezentare completă acte auto, a doua, pentru emiterea de acte auto (fișe, formulare, cereri etc.) pentru diversele situații.

Totul este automatizat, din momentul în care persoana interesată se înscrie cu emailul pentru a descărca materialul pe care i l-am pregătit - "Ghid complet acte auto" - Înmatriculare /transcriere / radiere.

Serviciul de marketing automation și email marketing pe care îl folosim este [MailerLite.com](https://www.mailerlite.com). Are prețuri foarte bune.

## 2. Blog

Pentru a crea și mai multă valoare, am creat un blog Acte Auto Leo în care oferim soluții problemelor specifice cu care se confruntă beneficiarii finali - îl poți accesa [aici](#), este proaspăt.

Înștiințăm prospecții și clienții prin campanii de email marketing, de fiecare dată când creăm o soluție la o problemă identificată.

Cum găsim problemele: am setat pe Google Alerts anumiți termeni pe care Google să îi trimită la o anumită adresă de email de fiecare dată când acești termeni specifici apar pe internet.