

Интернет-эквайринг

2019 год

Напоминаю зачем мы это делаем

Закрывать потребность клиентов банка напрямую, не спихивать к партнерам или конкурентам

Замкнуть все выручку клиента на счете в Модуле

Не важно откуда идет нефть, главное чтобы шла

Планы банка

6000 клиентов

К концу года

500 млн

Оборот

Как и куда пойдём, чтобы достичь целей

Не будем конкурировать с ВТБ, Альфой,
Сбером

Нам не догнать то, что уже уехало на 10 лет
вперед по выручке и лоббируется
государством (топ 100 магазинов по выручке
в РФ у этих эквайеров)

Нам надо стать **ТОП БАНКОМ-ПАРТНЕРОМ** в
РФ для всех, кто работает с онлайн бизнесом

Стратегия

Давать клиентам комплекс интернет-эквайринг, как одна часть ценности)

Сделать рыночные и прозрачные фин.условия партнерства

Пример: Эквид + ОФД
Ферама уже в работе (надо начать и показать основателям результат)

Сделать их продавцами нашего продукта, а нам продавать их нашим клиентам в ЛК

Задружиться со студиями, CMS, доставщиками и тд, все кто работает для онлайн

Итоги сейчас

Продажи достигли потолка возможностей в 70 клиентов в месяц (входящие, ежемесячная рассылка по сегменту)

Итого 270 клиентов в месяц, включаем пессимиста и получаем 200 клиентов в месяц (отказ рисками и неготовность=отвал)

С июля маркетинг запустит лендинг, план +400 лидов месяц в руки продажам, уверен, что если 200 клиентов в месяц будут, то это прям результат

До конца года

570 (сейчас есть)+ 200 в месяц *6 месяцев

570+1200= 1800 клиентов

Что по метрикам есть и что надо исправить

Процент платящих
42,5%, **надо 70%**

Процент активации
43,06%, **надо 80%**

Средний доход на
платящего 2 500
рублей в месяц

LIFETIME клиента 60
дней = по рынку от
180 дней

Ежемесячный оборот
= 20 млн рублей

Must have для продолжения проекта

Рекуренты

Холды

Привязка карт

Apple Pay и Android
Pay

Возмещения на
счета в другие банки

Рега за один день
(блокеры Мастеркард)

ВСЕ, БОЛЬШЕ НИЧЕГО НЕ НАДО, ЧТОБЫ НЕ СТЫДНО БЫЛО ПЕРЕД ПАРТНЕРАМИ, ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ ОНИ ПОДСКАЖУТ САМИ

Итого

Работаем на улучшение метрик

Оборот и клиентов тащим не только из базы, но от партнеров

Идем к тому, чтобы стать банком №1 для партнеров

К концу года

1800 клиентов

Не менее

100 млн

Оборот в месяц