



ПРИЛОЖЕНИЕ «КОШЕЛЁК»: ИСТОРИЯ БОРЬБЫ С ПЛАСТИКОМ



О ЧЁМ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

О ПРОДУКТЕ

Как сделать пивот 2 раза и вырастить аудиторию до 3+ миллионов активных пользователей с потенциалом кратного роста в РФ.

ОБ ЭКОНОМИКЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Как перейти от бесплатных предустановок (1.5 млн за 2 года) без экономической целесообразности продвижения до привлечения 600 + тысяч новых пользователей в месяц.



ИЗБАВЛЯЕМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ОТ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Стратегическая цель — полностью заменить привычный бумажник в кармане пользователя.

ГИПОТЕЗА 1: БАЗОВЫЙ СЕРВИС СМАРТФОНА

2012 ГОД – НАЧАЛО РАЗРАБОТКИ

2013 ГОД – ЗАПУСК ПРИЛОЖЕНИЯ

- Эмиссия предоплаченных карт Тинькофф.
- Предустановка на HTC и Philips.
- Сертификация платформы.
- Начало стратегического партнерства с MasterCard.

2014 ГОД – ЗАПУСК ТРАНСПОРТНЫХ КАРТ

- Первые транспортные карты.
- Предустановки на смартфоны.
- Запуск первых дополнительных банковских карт к счету.



ГИПОТЕЗА 2: NFC-СЕРВИСЫ ДЛЯ ВСЕХ СОВМЕСТИМЫХ СМАРТФОНОВ

2015 – ВЫХОД В GOOGLE PLAY

- 5 банков-партнеров;
- 22 интегрированных операторов общественного транспорта;
- первая интегрированная программа лояльности.





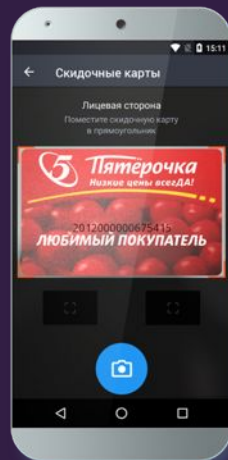
ГИПОТЕЗА 3:
КАРТЫ ЛОЯЛЬНОСТИ –
ГОЛУБОЙ ОКЕАН

«ПЛАСТИКА» МНОГО

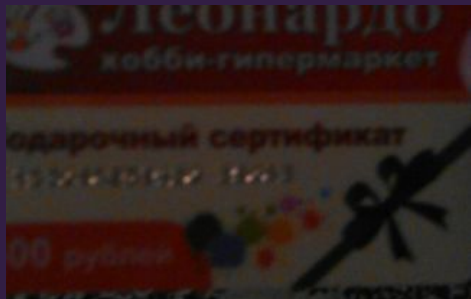
- Объем пластиковых карт — более 1,1-1,5 млрд штук.
Из них более 800 млн – карты лояльности.
- В среднем у российского пользователя смартфона 11 карт.
У москвича — 22 карты.



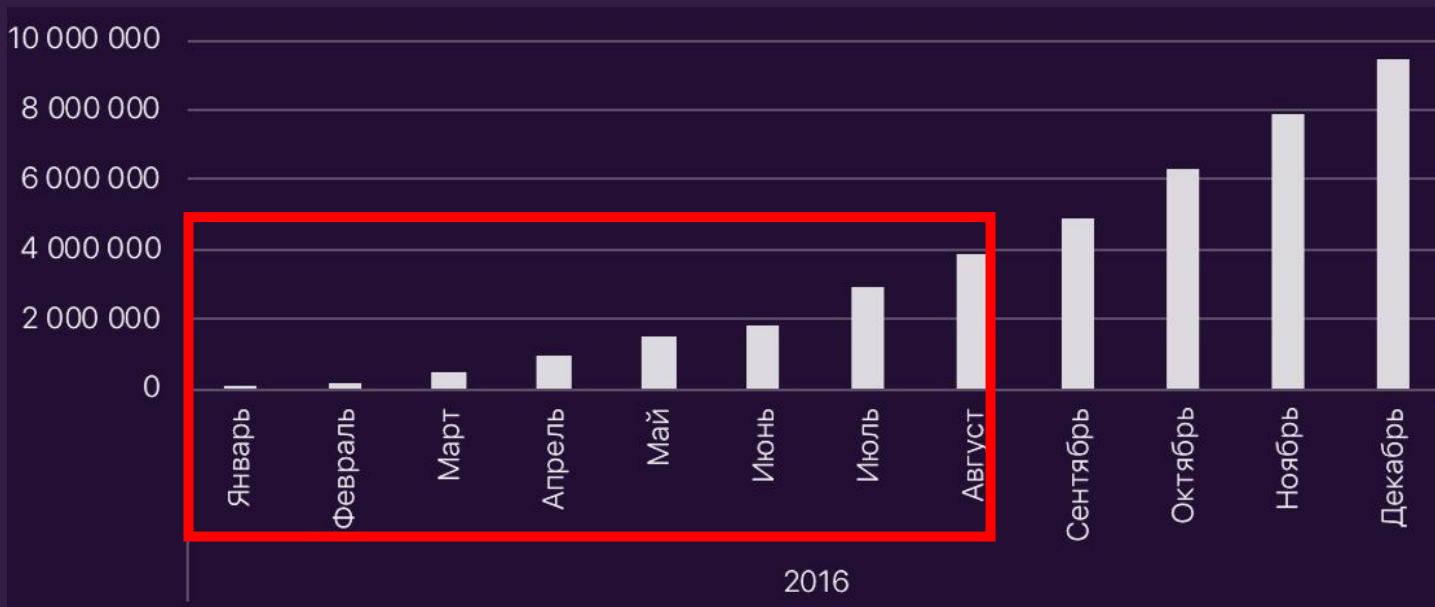
В КОНЦЕ 2015 ЗАПУСТИЛИ УНИКАЛЬНЫЙ ИНТЕРФЕЙС ДЛЯ ОЦИФРОВКИ КАРТ ЛОЯЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ КАМЕРЫ СМАРТФОНА



ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НАЧАЛИ ФОТОГРАФИРОВАТЬ...

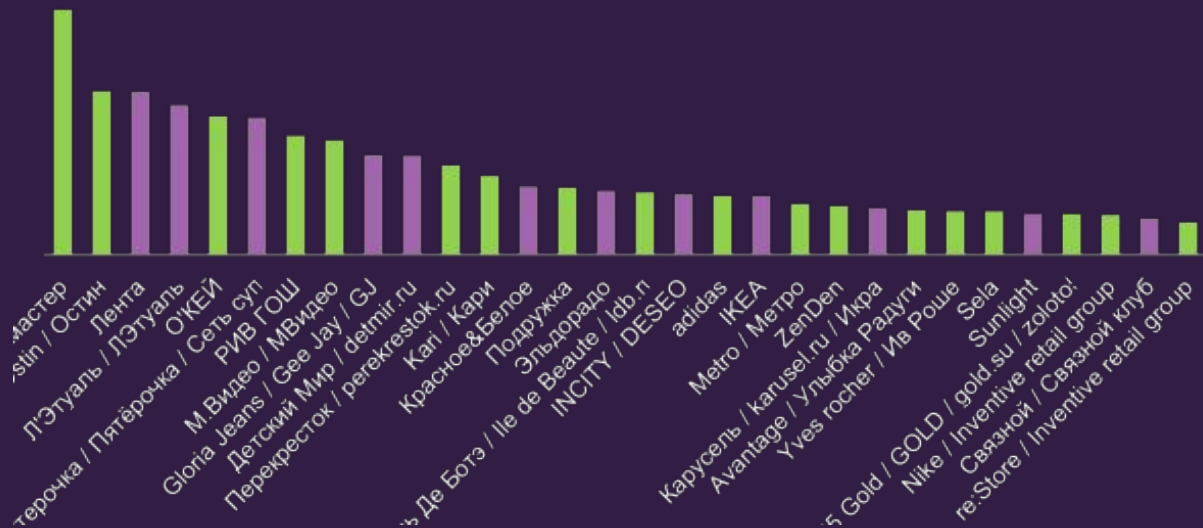


...И СФОТОГРАФИРОВАЛИ 4 000 000 КАРТ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ



МЫ УЗНАЛИ О >200 000 КОМПАНИЯХ, ВЫПУСКАЮЩИХ ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ (UGC)

ТОП 30 программ лояльности (22 компании стали клиентами за 2 года)



(ТЕПЕРЬ МЫ ЗНАЕМ О ПРОГРАММАХ ЛОЯЛЬНОСТИ И НЕЙМИНГЕ СЛИШКОМ МНОГО)





Карты лояльности

60 186 578



Банковские карты

752 076



Эмитенты карт лояльности

218 715



Добавлено сегодня

152 724



Добавлено за месяц

6 978 238



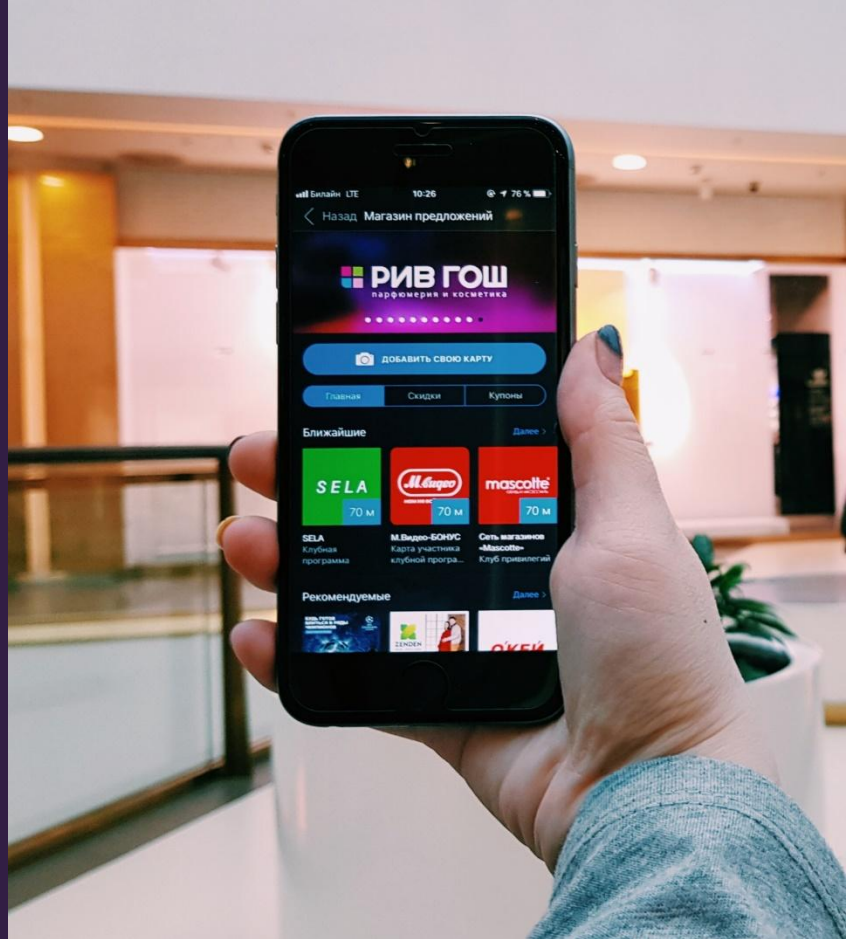
Кошелёк



Pay

>1,5 млн карт в неделю
выпускаются через
фотографирование

>300 000 карт в неделю
выпускается через каталог
партнеров



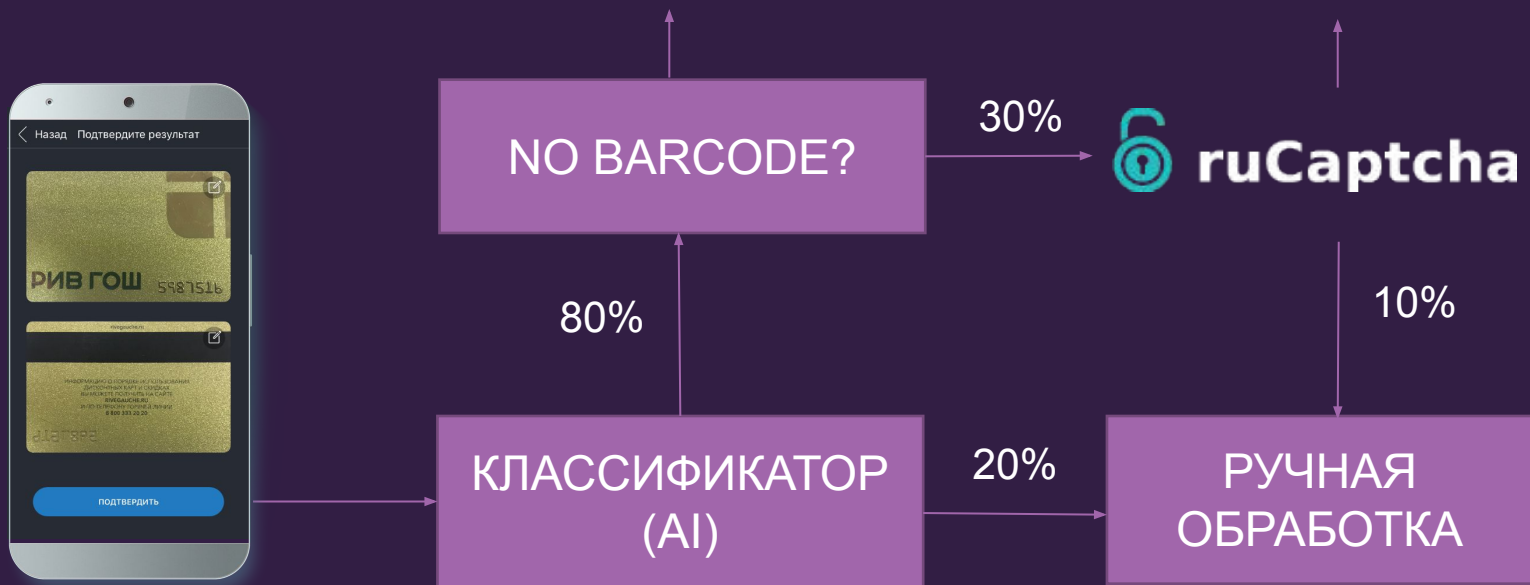


ДОРОГО!

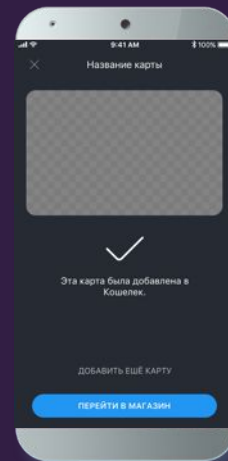
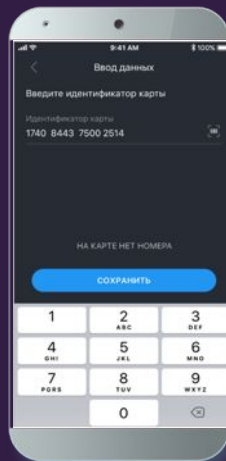
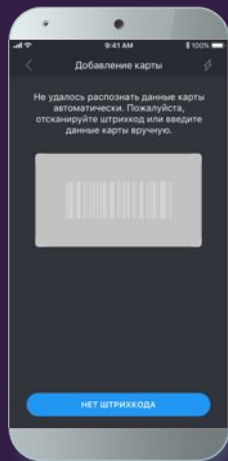
>300 модераторов

17 рублей за обработку карт
одного активированного
пользователя

AI ОБРАБАТЫВАЕТ 70% КАРТ СТОИМОСТЬ УПАЛА ДО 5 РУБЛЕЙ НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

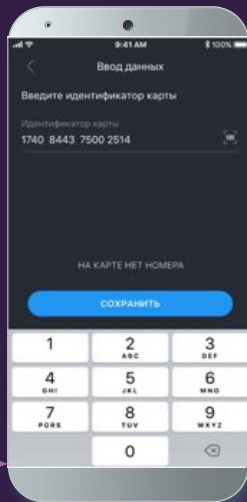
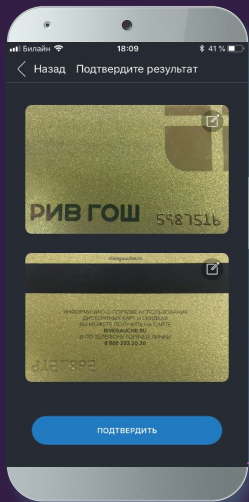


ПЕРЕЛОЖИЛИ ЧАСТЬ ДЕЙСТВИЙ НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ – ДОБАВИЛИ РУЧНОЙ ВВОД НОМЕРА КАРТЫ

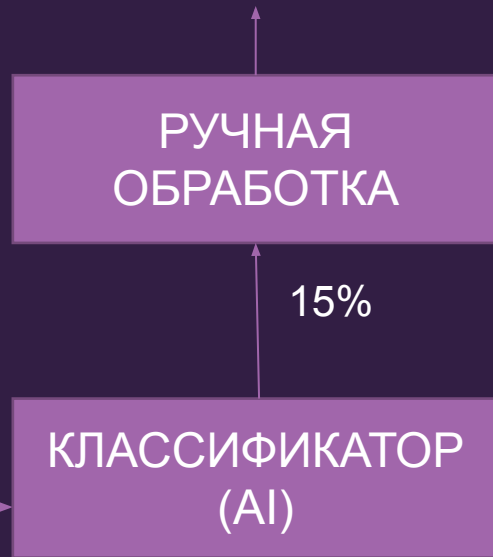


Преимущество: пользователи могут сразу использовать карты

AI МОЖЕТ ОБРАБАТЫВАТЬ 85% КАРТ, ЕСЛИ ДАТЬ НА ВХОДЕ НОМЕР КАРТЫ



32%



ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ ЭКСПЕРИМЕНТА

- 87% \square 82%
упала завершаемость процесса фотографирования*;
- 12,6 \square 10,7
уменьшилось количество карт на фотографирующего пользователя*.

* Новые экраны увидели только 32% пользователей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ
ДЕЙСТВИЯ СНИЖАЮТ
АКТИВАЦИЮ НА 8%



ЭКОНОМИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЛАТНОГО АКТИВИРОВАННОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

ВЫПУСК ЧЕРЕЗ ФОТОГРАФИРОВАНИЕ

- 15 рублей за пользователя;
- 55% фотографируют карты;
- 5 рублей за обработку фотографий.

$$15/55\% + 5$$

=

30,5 рублей за активированного пользователя

ВЫПУСК ЧЕРЕЗ РУЧНОЙ ВВОД ДАННЫХ

- 15 рублей за пользователя;
- 47% выпускают карты через каталог.

$$15/47\%$$

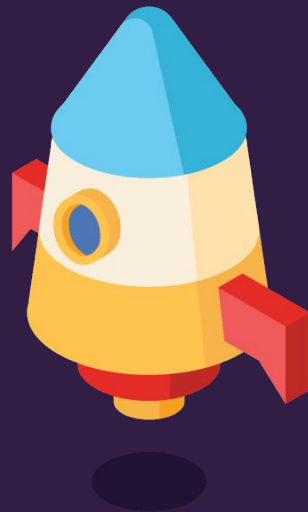
=

31,9 рублей за активированного пользователя

СТОИМОСТЬ АКТИВАЦИИ ПРИМЕРНО РАВНА

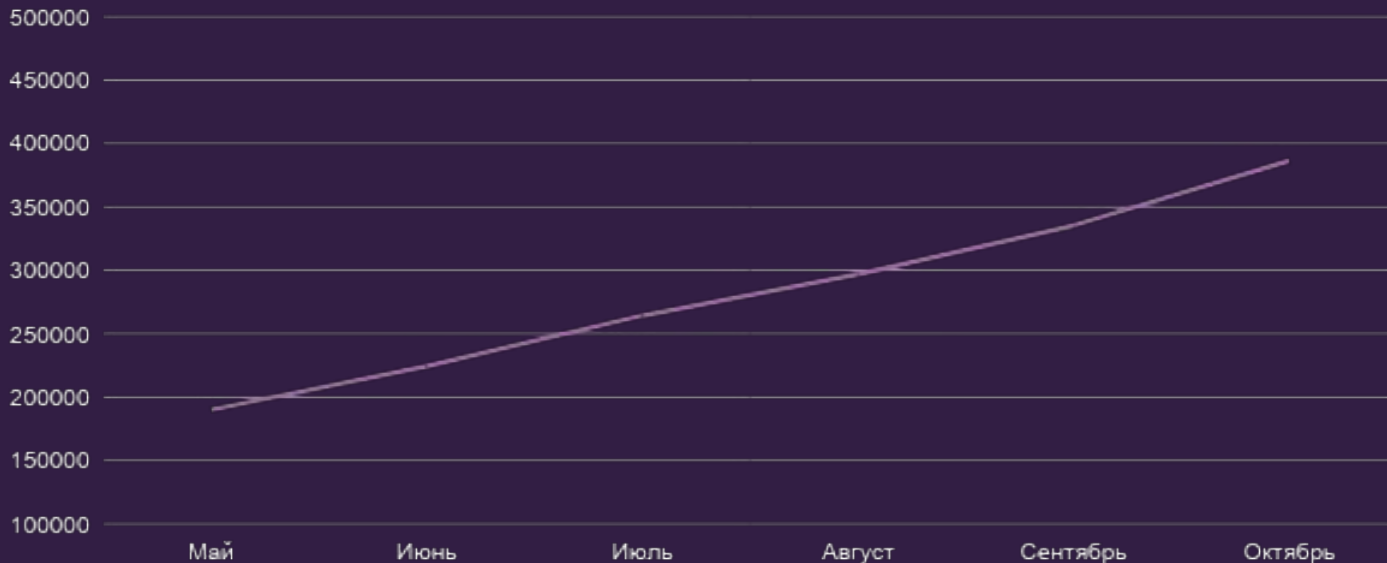
ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЛЯ НАС АКТУАЛЬНО

- Планируем многократный рост в ближайший год;
- Есть стратегические преимущества:
 - Уникальные данные;
 - Дифференциация UX;
 - Дополнительная монетизация;
- Рынок ограничен – пользователи конечны.



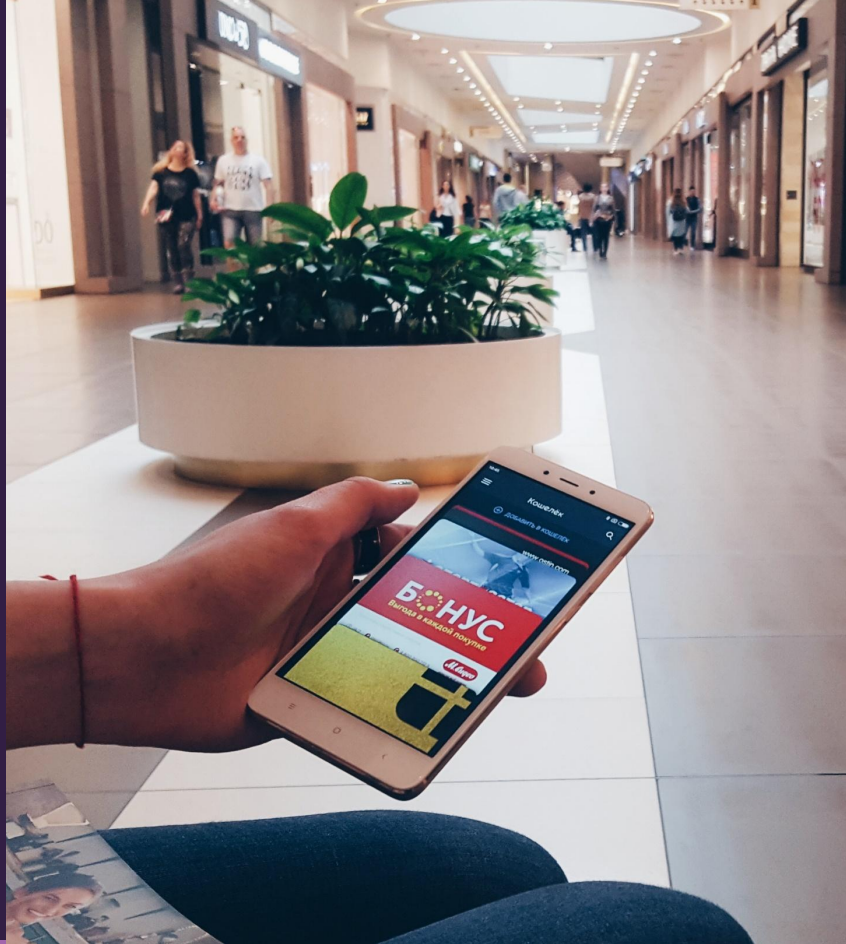
ПРИ ЗАХВАТЕ ДОЛИ РЫНКА ВАЖЕН % АКТИВАЦИИ

НО! РАСЧЕТЫ НЕ ПОДХОДЯТ ДЛЯ ОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА (ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ БЕСПЛАТНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ)



РЕЗЮМИРУЕМ

1. Выполнение действий за пользователя – бюджет для привлечения пользователей;
2. Не только экономический эффект, но и стратегические преимущества;
3. Если стать монополией, можно заставить пользователя делать самостоятельно любые сложные вещи.





ЕСТЬ ВОПРОСЫ? ПИШИТЕ В FB!

facebook.com/filipp.shubin



cardsmobile.ru