



## 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

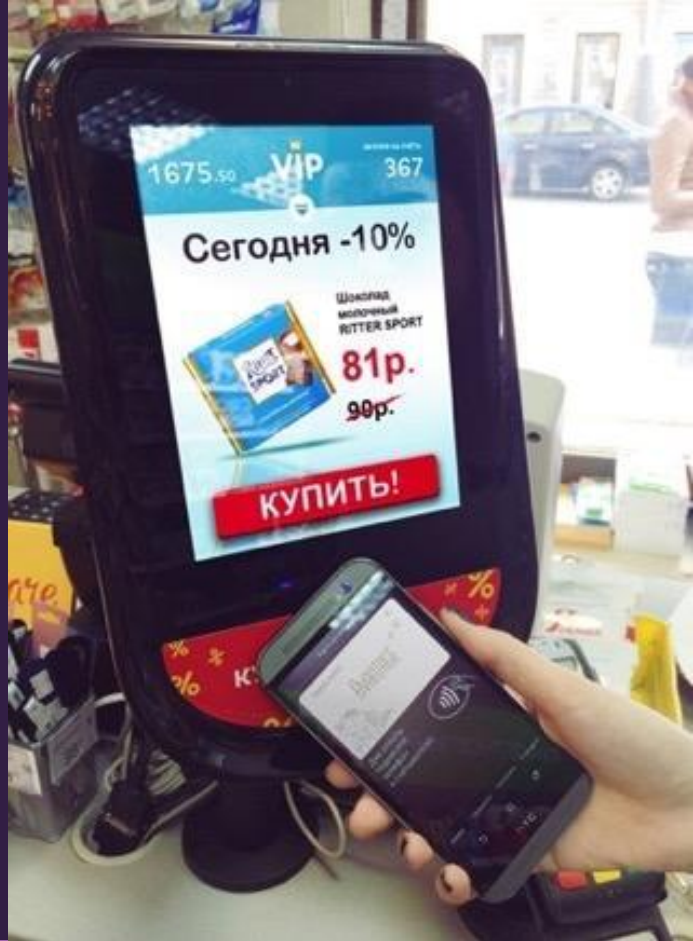
- Первые транспортные карты.
- Предустановки на смартфоны.
- Запуск первых дополнительных банковских карт к счету.



## 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.





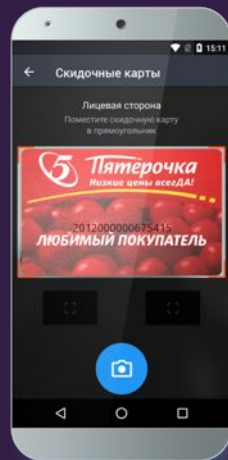
ГИПОТЕЗА 3:  
КАРТЫ ЛОЯЛЬНОСТИ –  
ГОЛУБОЙ ОКЕАН

## «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.

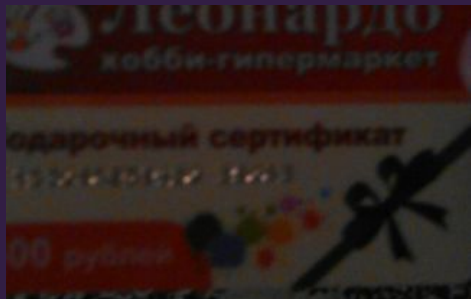


# В КОНЦЕ 2015 ЗАПУСТИЛИ УНИКАЛЬНЫЙ ИНТЕРФЕЙС ДЛЯ ОЦИФРОВКИ КАРТ ЛОЯЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ КАМЕРЫ СМАРТФОНА

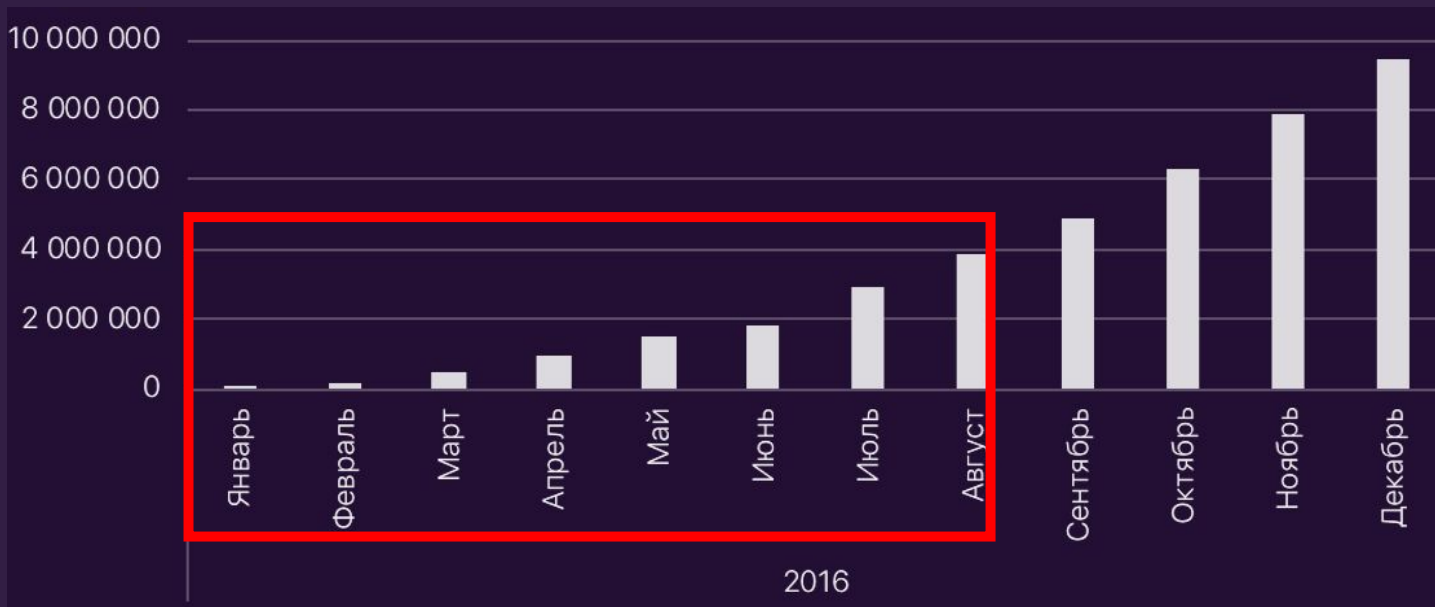




# ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НАЧАЛИ ФОТОГРАФИРОВАТЬ...

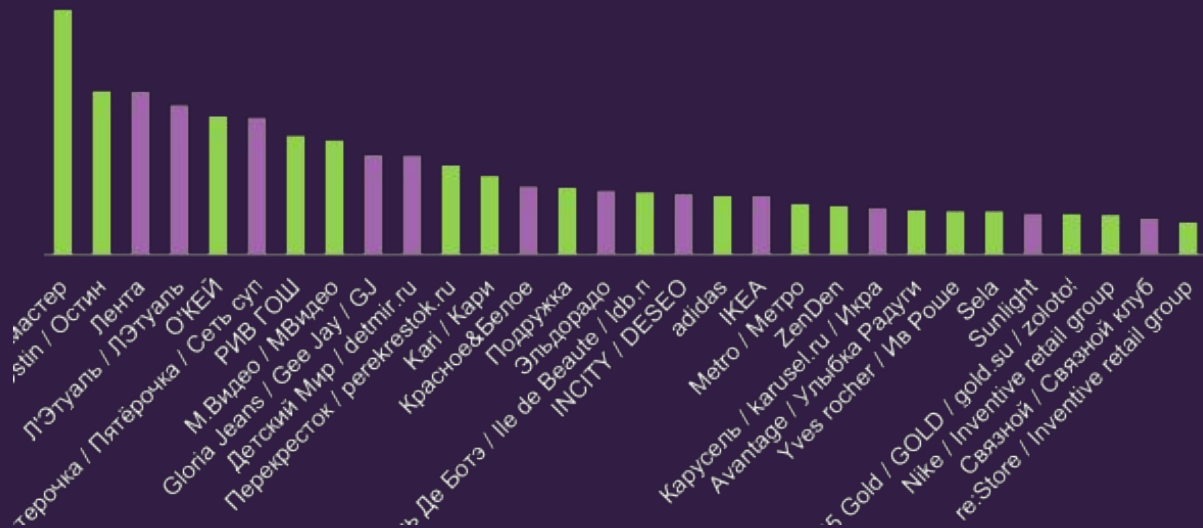


...И СФОТОГРАФИРОВАЛИ 4 000 000 КАРТ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ



# 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



Банковские карты

60 186 578

752 076



Эмитенты карт лояльности

218 715



Добавлено сегодня

152 724



Добавлено за месяц

6 978 238



Кошелёк

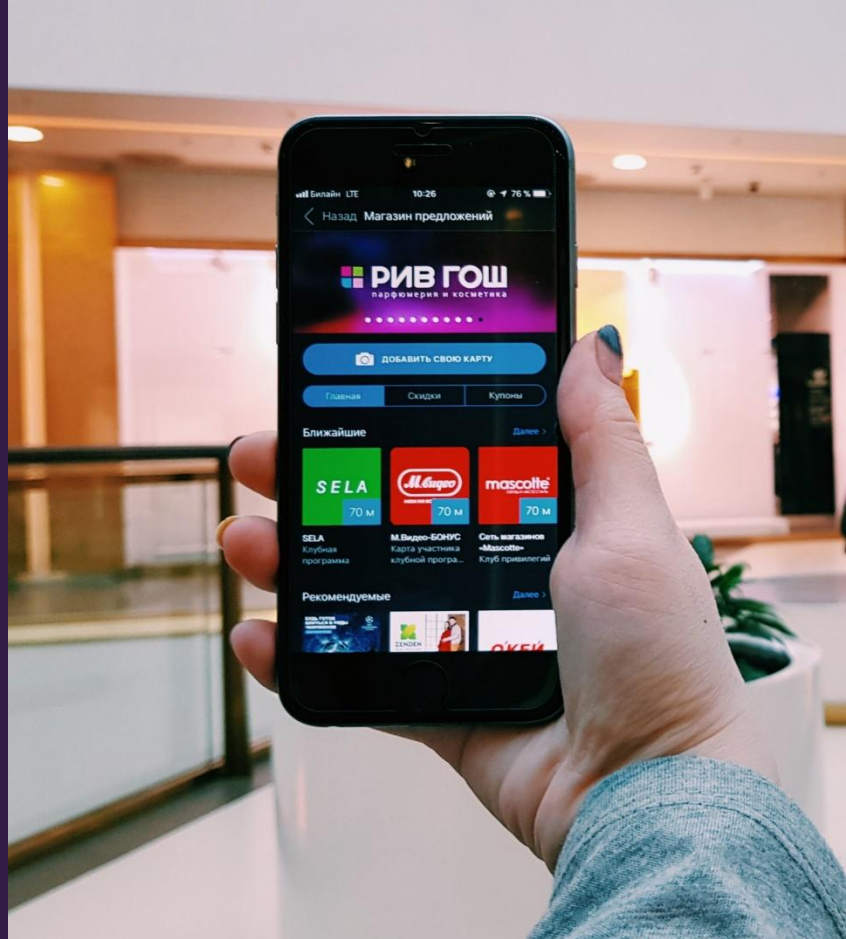


Pay



>1,5 млн карт в неделю  
выпускаются через  
фотографирование

>300 000 карт в неделю  
выпускается через каталог  
партнеров



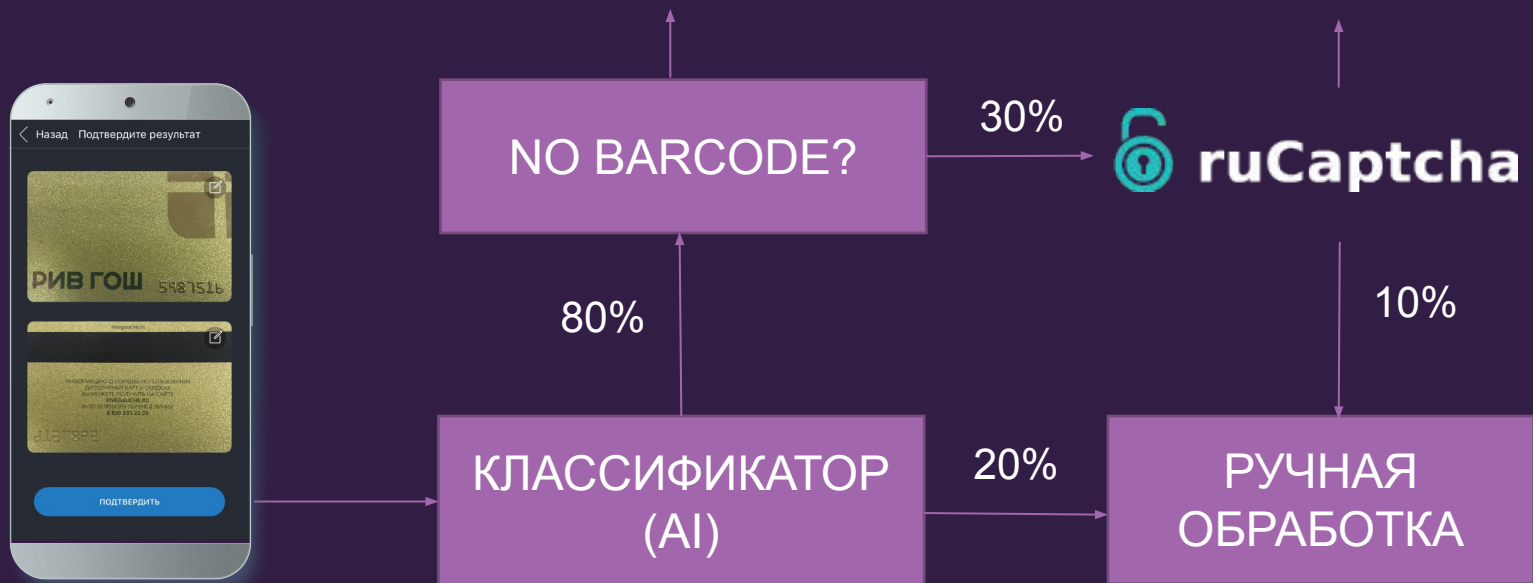


# ДОРОГО!

>300 модераторов

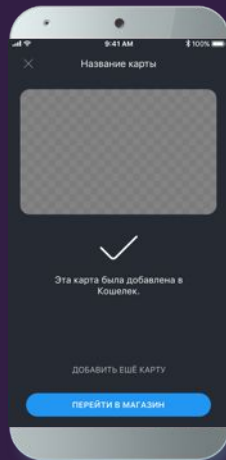
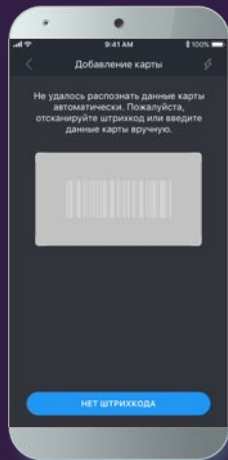
17 рублей за обработку карт  
одного активированного  
пользователя

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



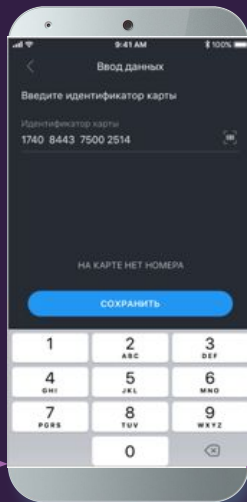
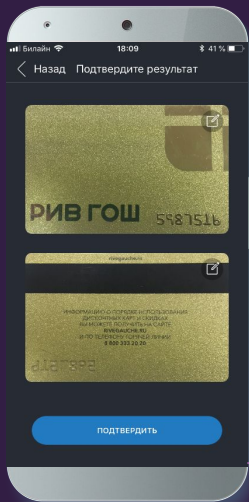


# ПЕРЕЛОЖИЛИ ЧАСТЬ ДЕЙСТВИЙ НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ – ДОБАВИЛИ РУЧНОЙ ВВОД НОМЕРА КАРТЫ

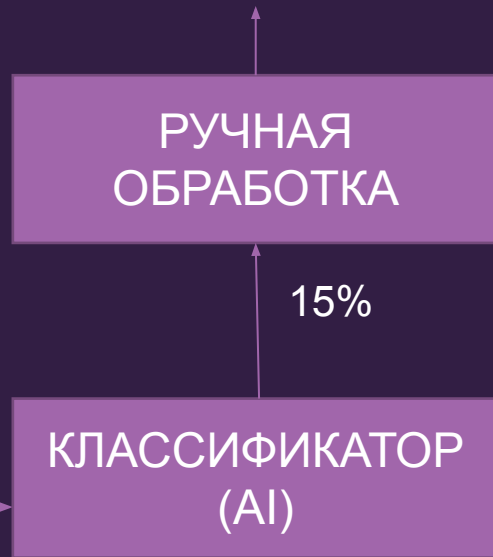


Преимущество: пользователи могут сразу использовать карты

# 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.

$$15/47\%$$

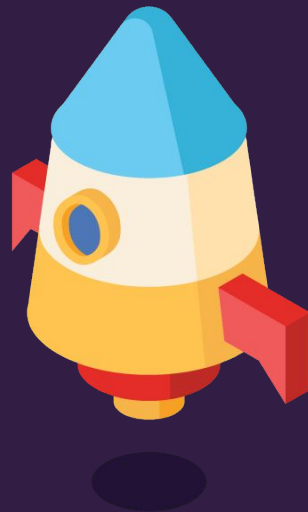
=

**31,9** рублей за активированного пользователя

СТОИМОСТЬ АКТИВАЦИИ ПРИМЕРНО РАВНА

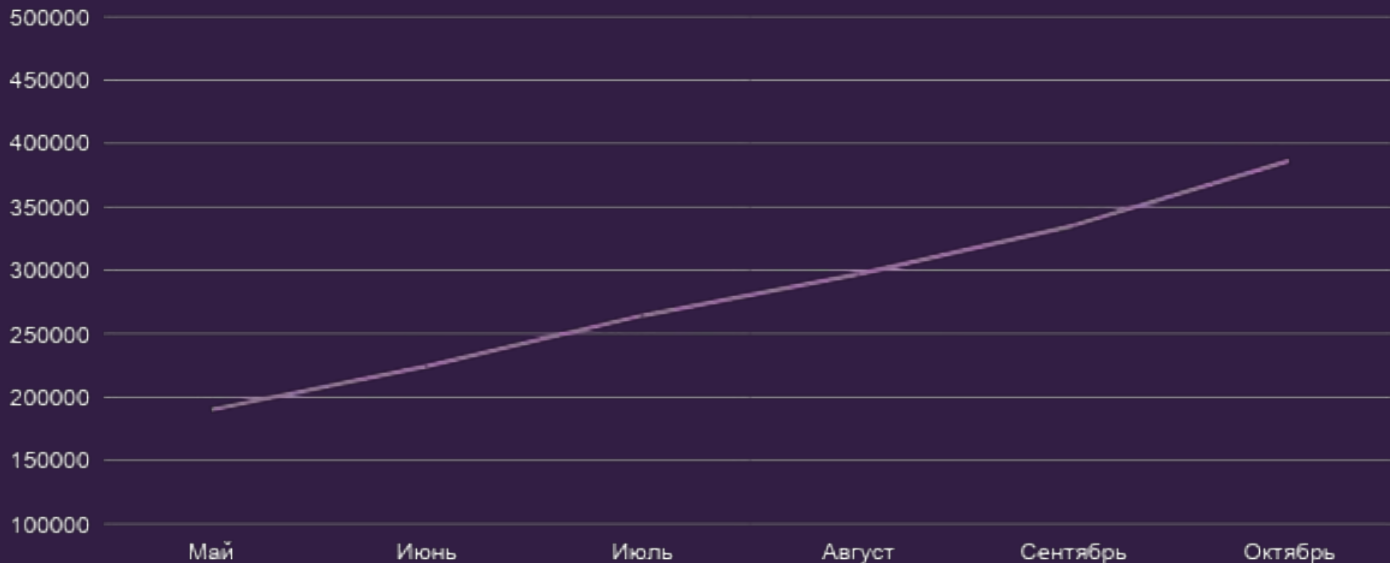
## ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЛЯ НАС АКТУАЛЬНО

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



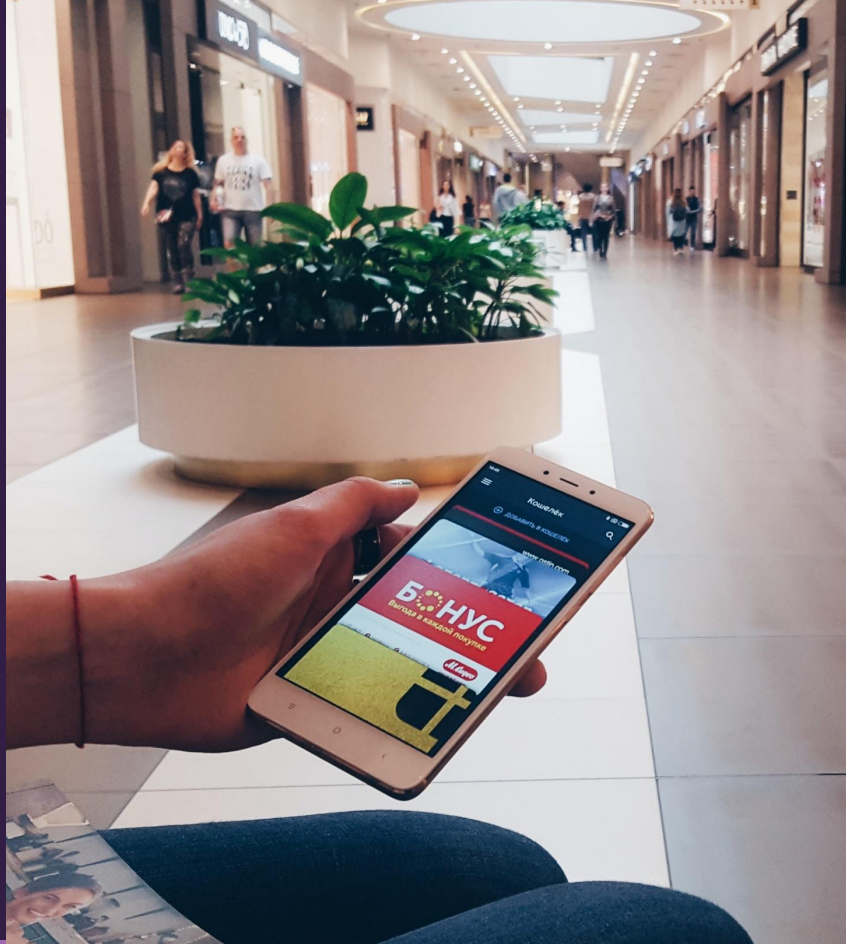
ПРИ ЗАХВАТЕ ДОЛИ РЫНКА ВАЖЕН % АКТИВАЦИИ

## 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](https://facebook.com/filipp.shubin)



[cardsmobile.ru](https://cardsmobile.ru)