

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**ФИНАМ**

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ



# Динамика развития бизнеса финансовых услуг.



**Сергей Хестанов,**  
Управляющий директор УК «ФИНАМ Менеджмент»

Основная гипотеза заключается в следующем:

- скорость прироста клиентской базы пропорциональна эффективности рекламы и доле потенциальных клиентов в регионе

$$\frac{dN}{dt} = k * \left( \frac{V - N}{V} \right) \quad (1)$$

Тогда доля потенциальных клиентов в регионе  
определится как:

$$\frac{V - N}{V}$$

Путем несложных преобразований и  
элементарного интегрирования получаем:

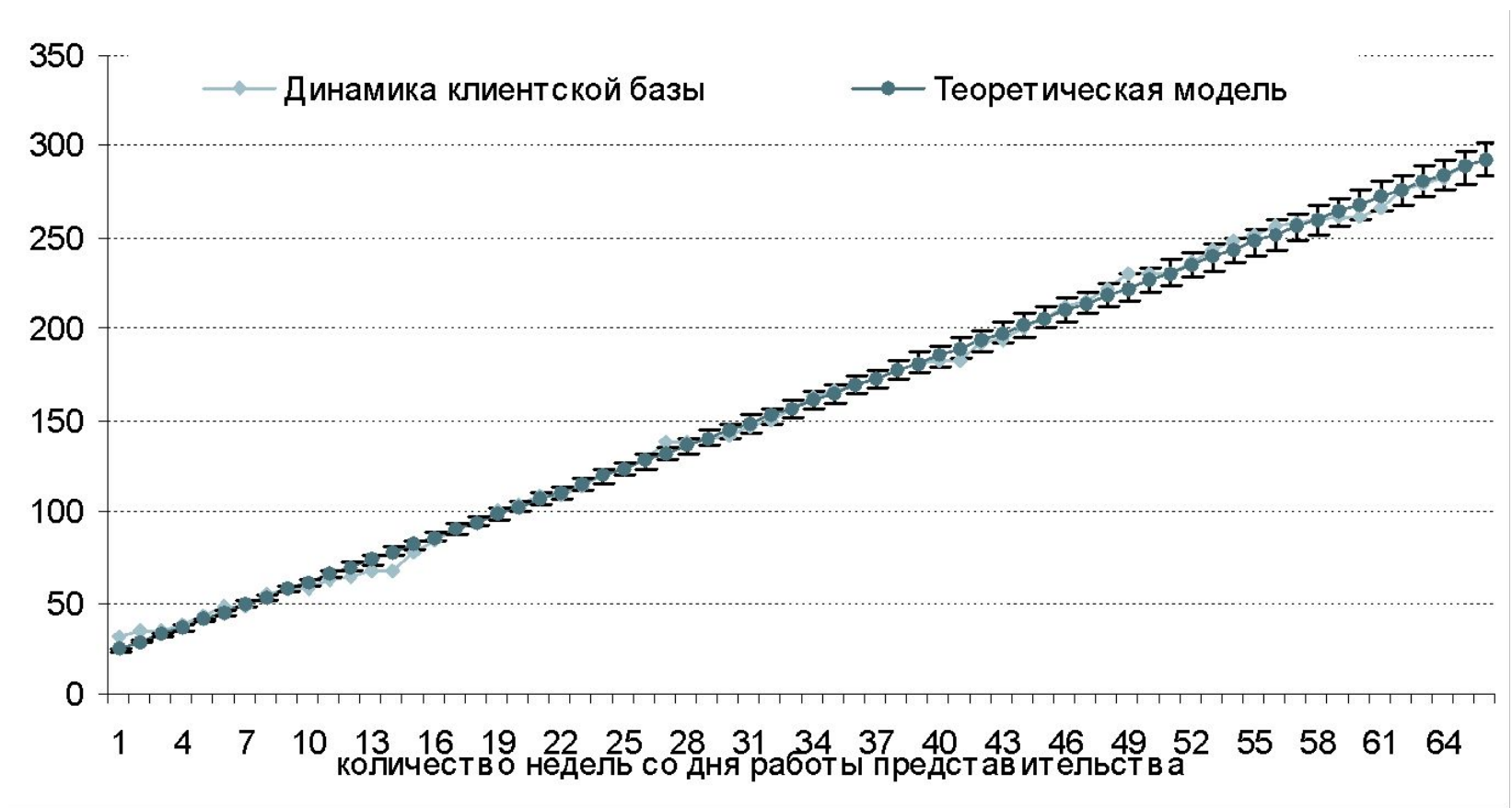
$$N = V - e^{-\frac{k}{v}t}$$

При  $N \gg V$ , т.е. число привлеченных клиентов  
намного меньше числа потенциальных  
клиентов, формула (1) упрощается до  
формулы:

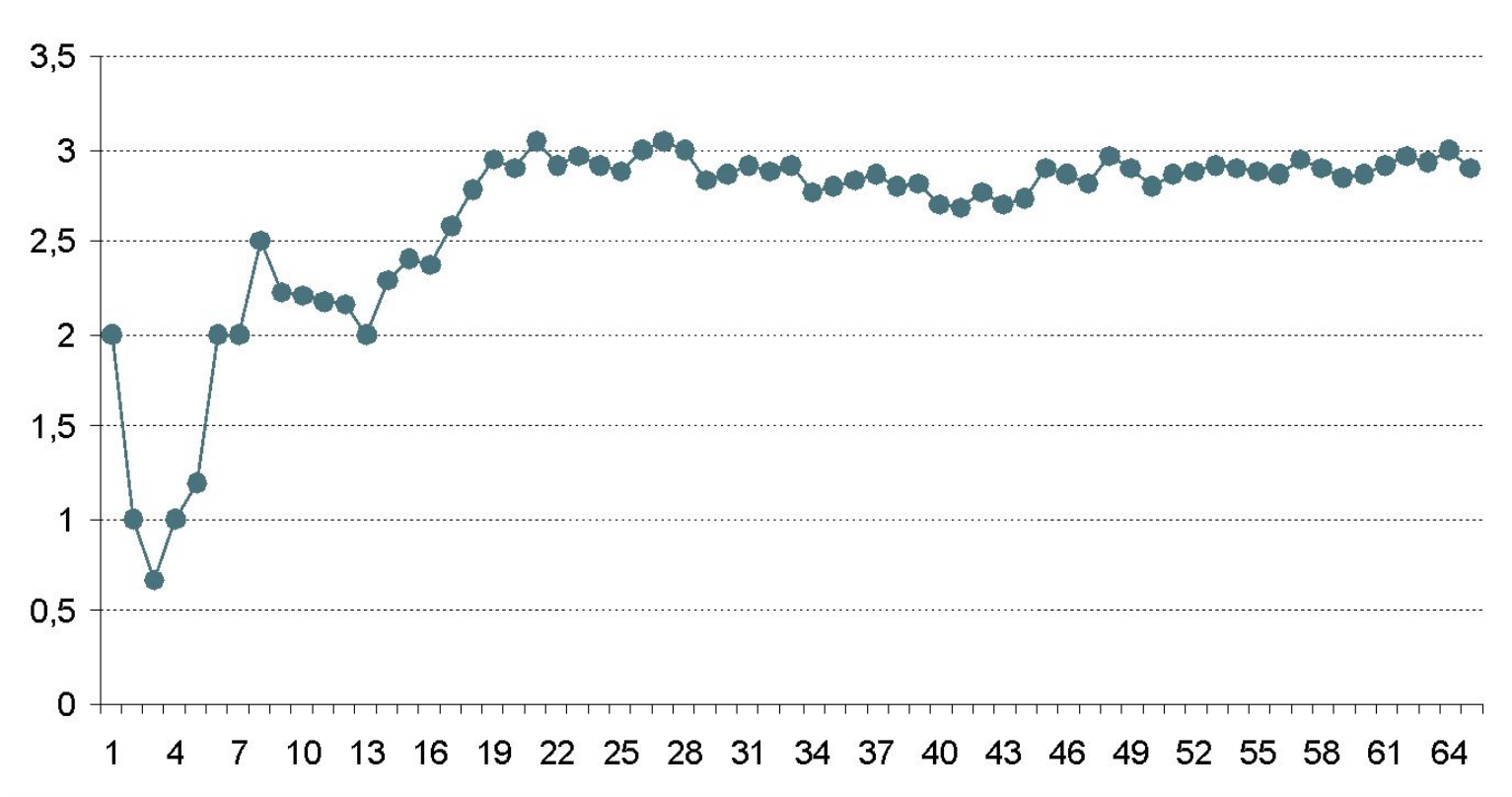
$$\frac{dN}{dt} = k$$

Соответственно, на начальном этапе мы можем говорить о том, что рост клиентской базы линейно зависит от времени, т.е. :

$$N=N_0+kt$$



## Прирост клиентской базы:





Вывод: до тех пор, пока линейная кривая не начинает «загибаться» вниз, изменять модель привлечения клиентов не стоит.



**Модель проста и проверена  
практическим применением.**



**Модель не учитывает изменения  
поведения потенциальных  
клиентов при изменении  
динамики рынка**

# Спасибо за внимание!

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ХОЛДИНГ «ФИНАМ»

**Почтовый адрес:** Россия, 101000, г. Москва, Главпочтамт, а/я 925.

**Телефон:** +7 (095) 796-90-26 (многоканальный)

8-800-200-44-00 (бесплатно по России)

**Факс:** +7 (095) 796-93-89

**Фактический адрес:** Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, дом 26

**[www.finam.ru](http://www.finam.ru)**

