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

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

Тогда доля потенциальных клиентов в регионе определится как:

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

Путем несложных преобразований и элементарного интегрирования получаем:

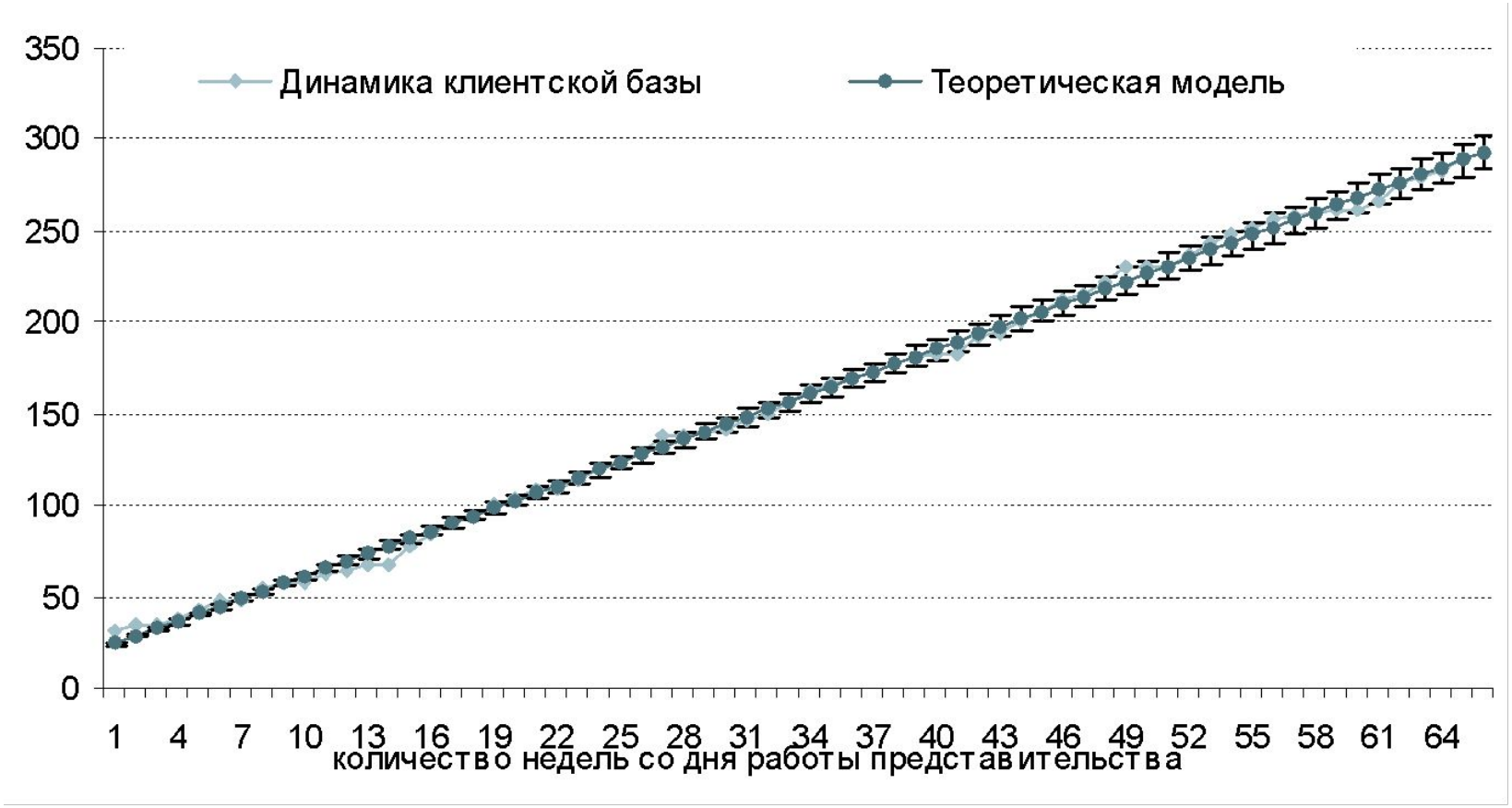
$$N = V - e^{-\frac{k}{v}t}$$

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

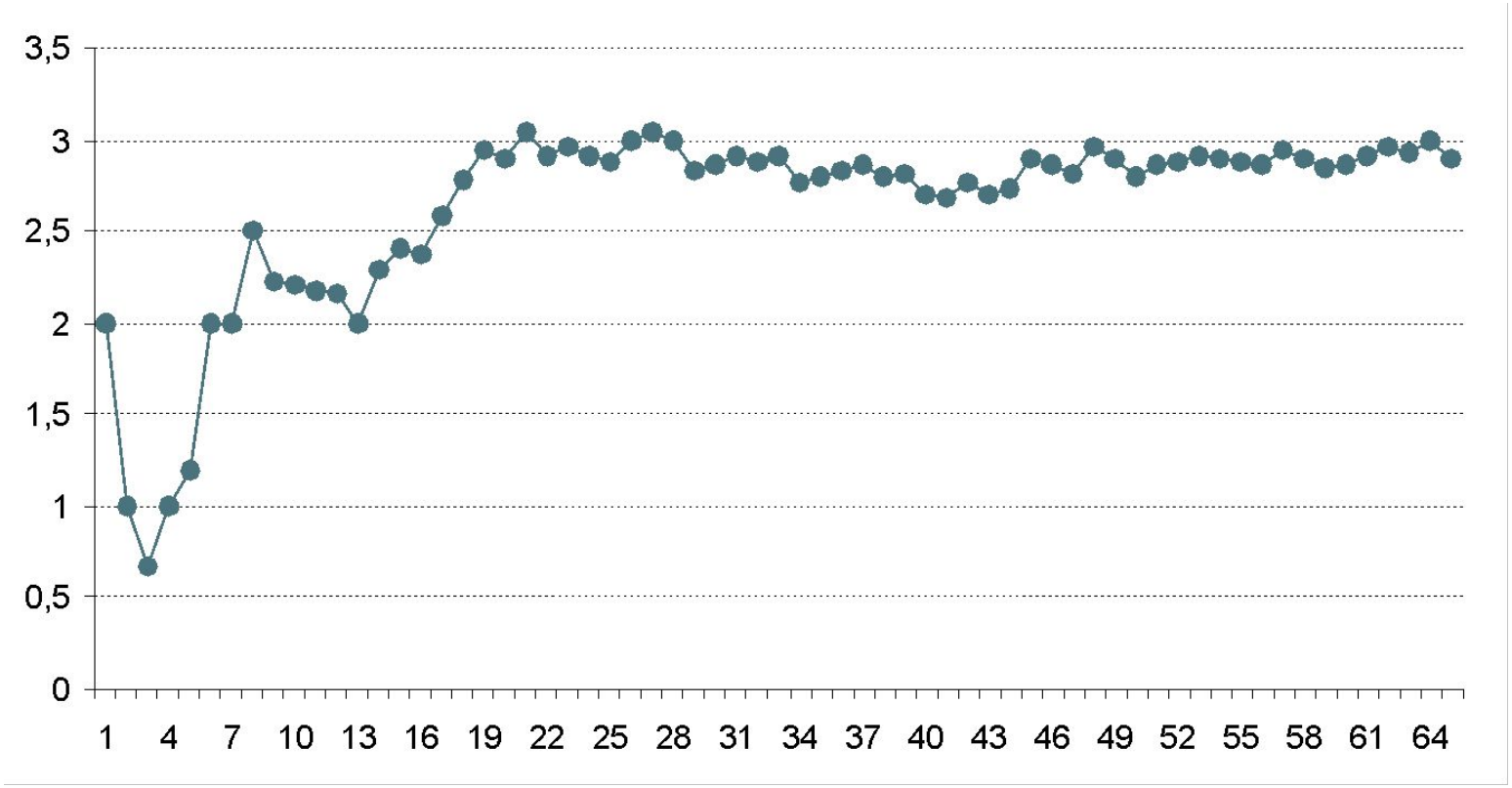
$$\frac{dN}{dt} = k$$

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

$$N=N0+kt$$


Динамика клиентской базы
Теоретическая модель
350
300
250
200
150
100
50
0
1 4 7 10 13 16 19 22 25 28 31 34 37 40 43 46 49 52 55 58 61 64
количество недель со дня работы представительства

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