

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:

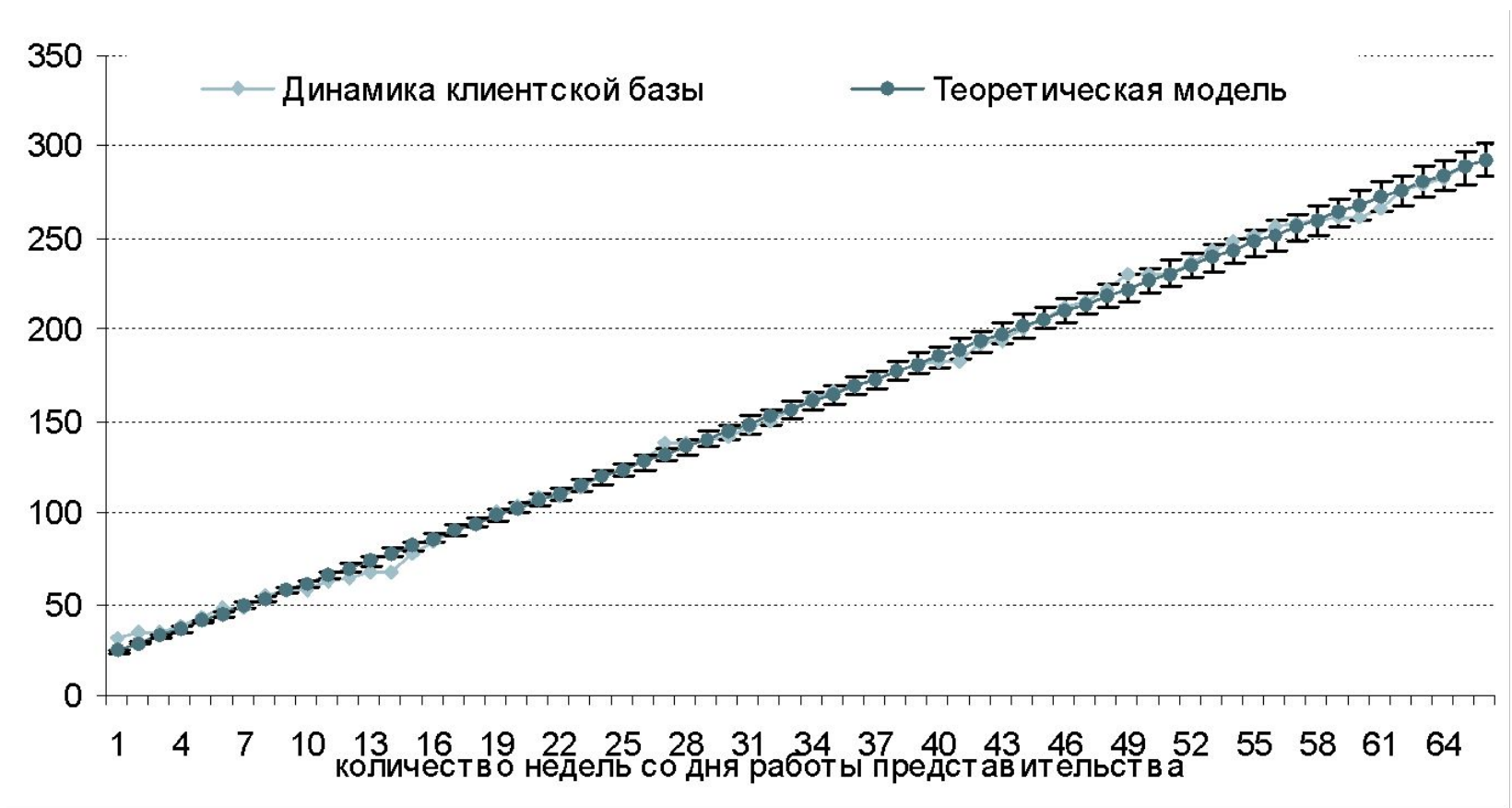
$$N = V - e^{-\frac{k}{v}t}$$

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

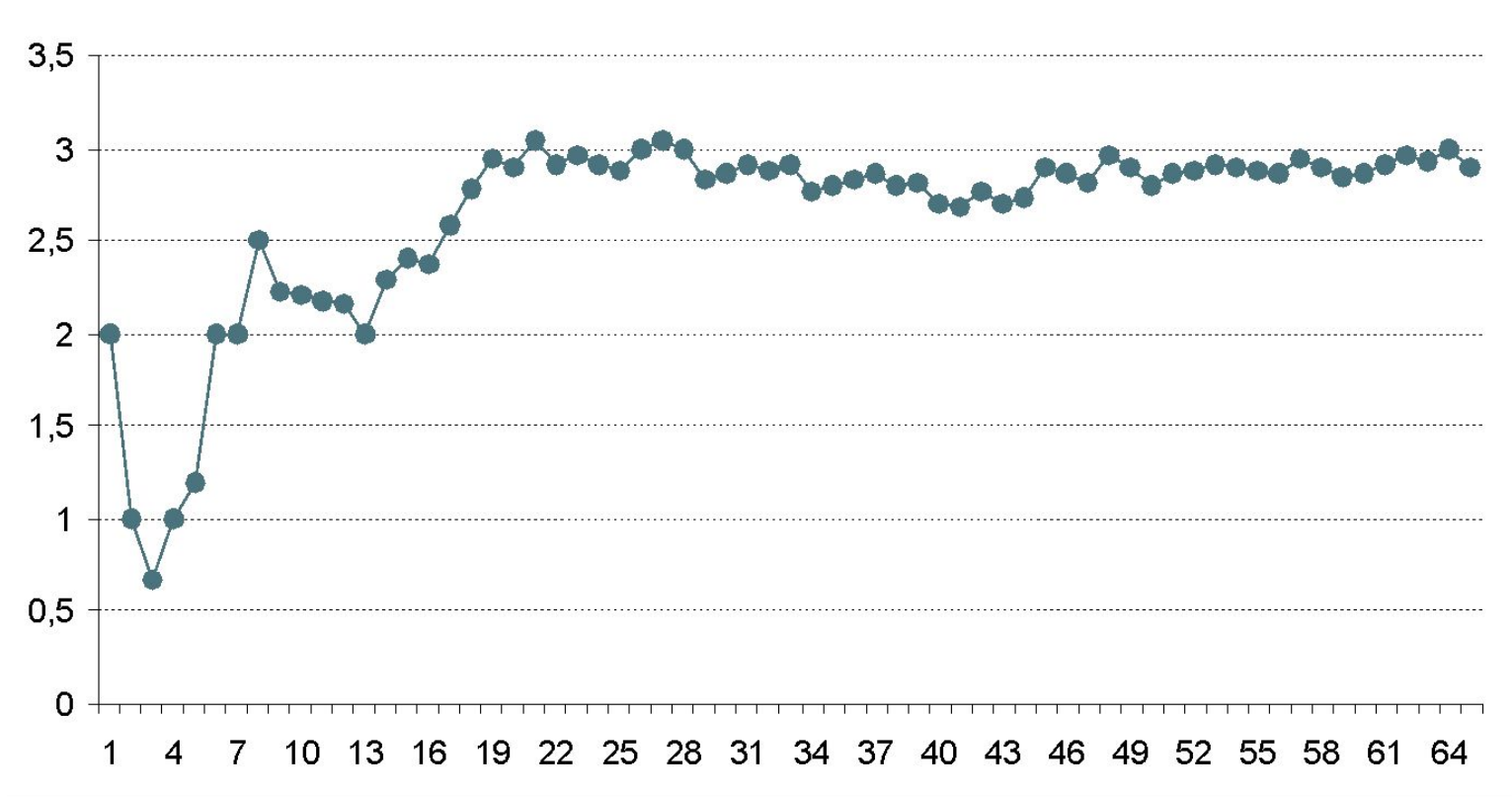
$$\frac{dN}{dt} = k$$

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

