



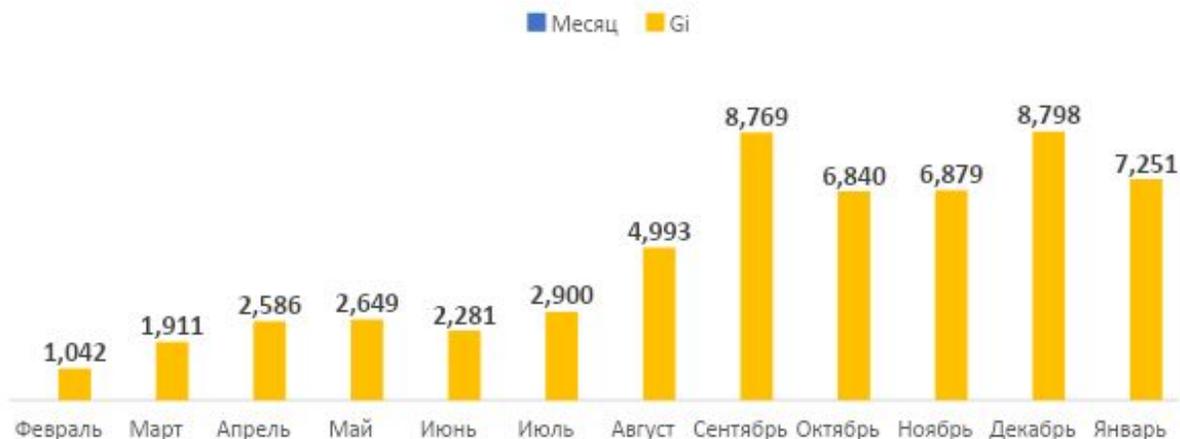
Статус eSIM

Январь 2021



Продажи и продвижение eSIM

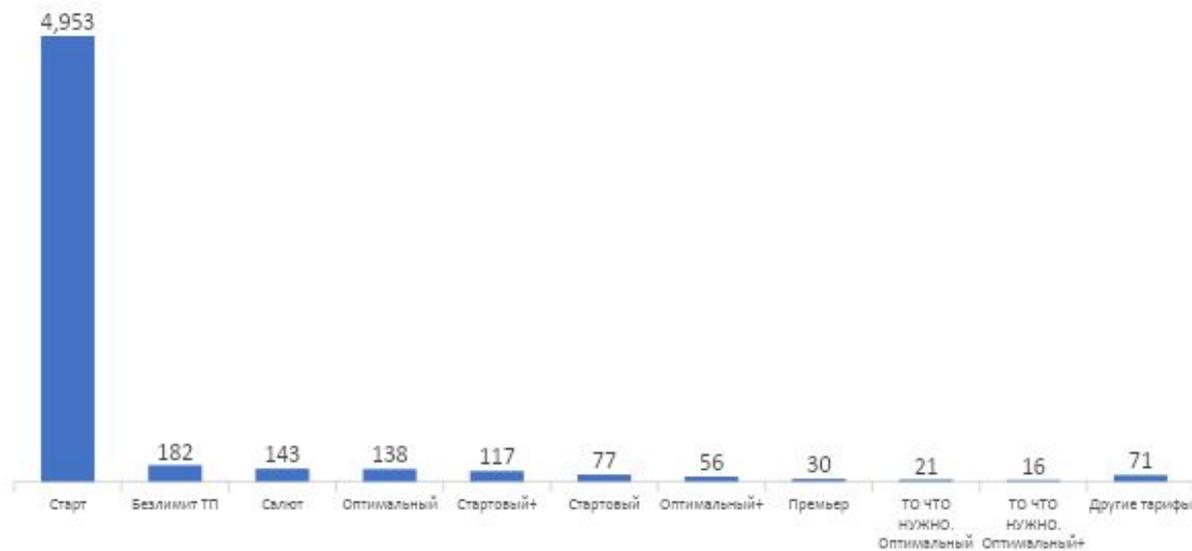
M2M. Новые подключения



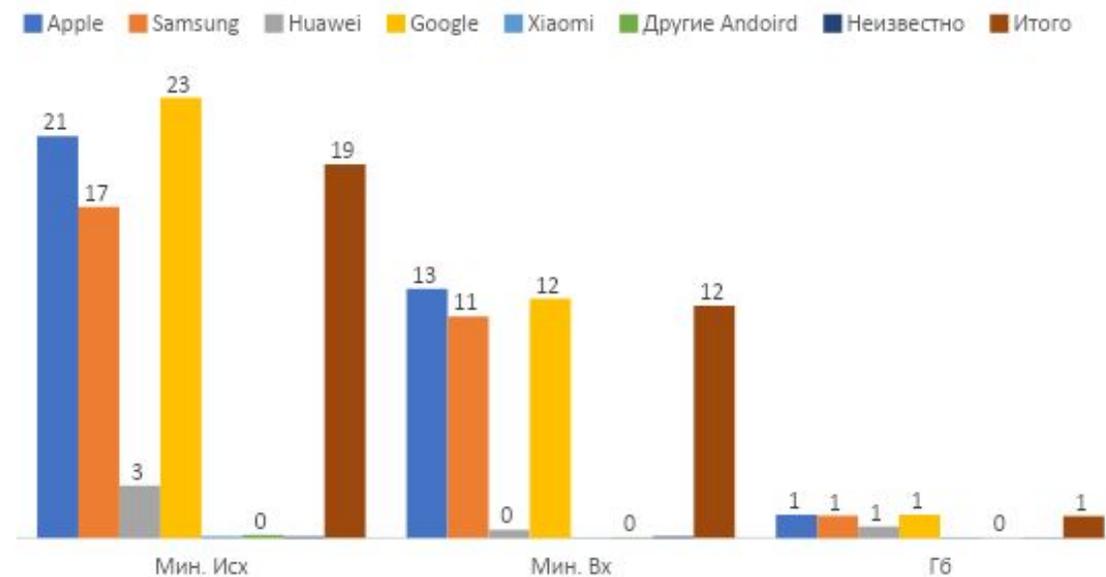
M2M. Выручка абонентов с eSIM



Сплит тарифов. Текущий месяц



Среднее потребление услуг на одного абонента в разрезе ОС устройств



Результаты РК с Semgento и контекстным продвижением

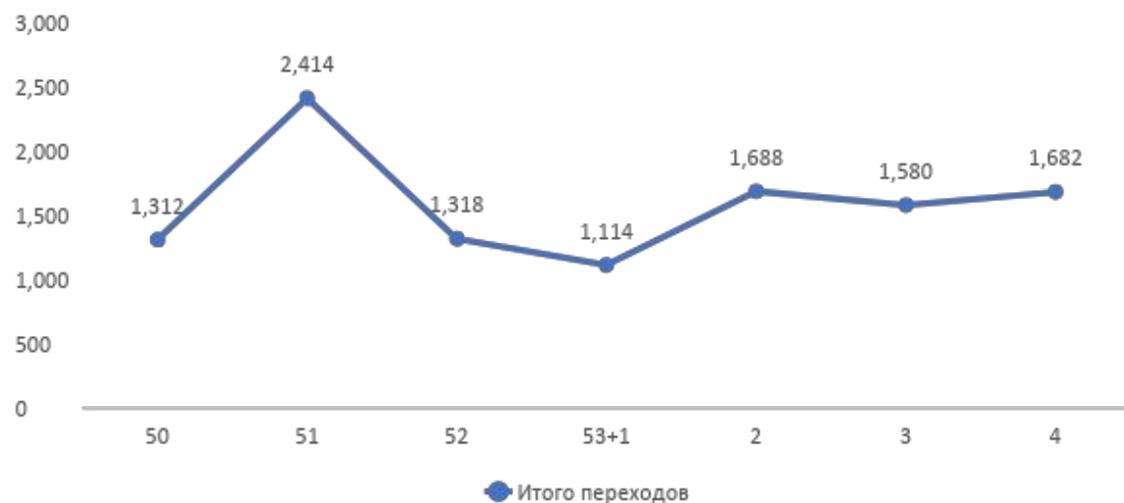
Segmento

Переходы Android	3 057
Переходы iOS	8 051
Итого переходов	11 108
Средняя CR	9%
Активации eSIM	1 002
CPC	540 184
SAC	449

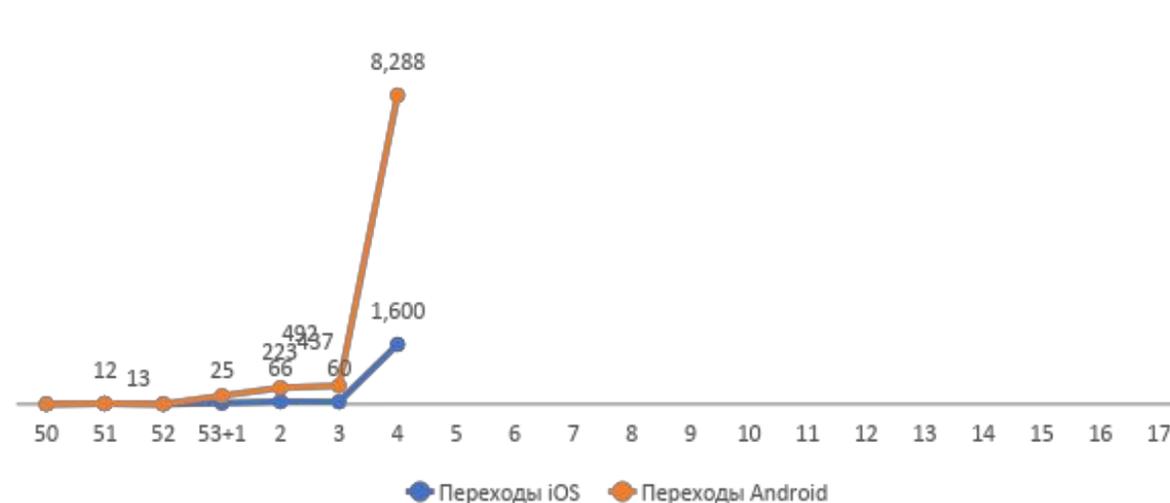
Контекстное продвижение

Переходы из Google	799
Переходы из Яндекс	10 417
Переходы iOS	1 764
Переходы Android	9 452
Итого переходов	11 216
Средняя CR	2,1%
Активации eSIM	230
CPC	120 373
SAC	523

Объем переходов, шт



Объем переходов, шт



Итоги и планы



	2021	2022
Подключенные абоненты, шт	41,5 тыс	200 тыс
Выручка, руб. без НДС	13,7 млн.	38 млн.
Каналы продаж	СБОЛ	СБОЛ, Сайт sbermobile.ru, Маркетплейсы (СберМегаМаркет и OZON)
Каналы продвижения	Внутренние – 90% (баннеры, push) Внешние – 10% (Segmento, контекстное продвижение)	Внутренние – 50% (баннеры x2; push; email) Внешние – 50% (Segmento и другие RTB, контекстное продвижение, OLV)
Продуктовые хедлайнеры	Старт Безлимитный интернет	Старт Безлимитный интернет Переходи на Сбер (Суточный фримium) Ковенантные продукты

Воронка процесса подключения eSIM в МП СБОЛ

Этап воронки	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь
Посадочная	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Клик по шторке eSIM	11,88%	11,82%	11,48%	14,98%	11,77%	16,04%	19,53%	18,43%
Окно выбора тарифа	9,83%	9,36%	9,61%	13,33%	10,00%	12,66%	13,02%	14,90%
Выбор тарифа	6,77%	7,26%	8,11%	11,86%	8,42%	11,72%	11,86%	13,20%
Просмотр тарифа	6,64%	7,22%	8,11%	11,83%	8,38%	11,72%	11,86%	13,20%
Подтверждение тарифа	3,83%	5,16%	6,65%	8,90%	6,73%	10,00%	10,70%	10,89%
Просмотр условий eSIM	3,83%	5,16%	6,60%	8,90%	6,69%	9,95%	10,70%	10,71%
Акцепт условий eSIM	3,22%	4,88%	6,20%	8,65%	6,46%	9,74%	10,23%	10,22%
Просмотр операции eSIM	3,07%	4,36%	6,03%	8,13%	6,31%	8,70%	10,12%	9,49%
Оформленный заказ eSIM	2,55%	3,71%	5,27%	7,16%	5,50%	7,40%	9,42%	8,45%

1. Максимальная конверсия из визита в заказ на Apple-девайсах за период наблюдения. Связано с генерацией трафика из витрин Прайма и СБОЛа, запущенной кампании в Сегменто и незначительной роли контекстного продвижения
2. Снижение в январе конверсии на этапах акцепта условий -> просмотра операции повлек снижение общей конверсии. В идеале доля пользователей, переходящих на этом этапе из одного события в другой не должна меняться
3. Итоговая конверсия из визита в заказ без учета ошибок составила бы ~9,5%

Итоги 2021 и планы инициатив на 2022

Инициатива	Описание активности	Комментарии
Баннеры в СБОле	Январь: ✓ КМ – ТП Старт за 0 рублей с подпиской Прайм Февраль: ✓ 3 вида баннеров ТП Старт за 0 рублей с подпиской Прайм Суточный фриимиум Безлимитный интернет ✓ Объем показов x1,5 в сравнении с январем	Для увеличения объема
Масс.перс		
Segmento		
Контекст		

Оформление eSIM на sbermobile.ru

Ваш тариф
Стартовый +
350 мин | 5 Гб

- Безлимитные мессенджеры
- Безлимитные звонки на номера СберМобайл
- Перенос остатков минут и Гб на следующий месяц
- Возврат бонусами программы **СберСпасибо** до 1%
- Безлимитный трафик на сервисы экосистемы Сбер

Подробное описание тарифа

У меня есть промокод!

Тариф «Стартовый+» 264 Р / мес

Добавьте безлимитные опции (не расходуют трафик из пакета)

Социальные сети: +69 Р/мес

Музыка: +99 Р/мес

eSIM Получить онлайн

- Самовывоз Забрать из любого отделения Сбера
- Курьер Бесплатная доставка по адресу

Для оформления заказа на eSIM авторизуйтесь со Сбербанк ID

Через Сбер ID

После авторизации ваши данные заполнятся автоматически

2+ SIM-карт для iPhone
С eSIM вы можете один тарифный план использовать для голосовой связи, а другой – для передачи данных

Поиск лучшей сети
Настройте автоматическое переключение между SIM-картами в зависимости от качества покрытия

Быстрая установка
Загрузка eSIM происходит всего в несколько кликов и каждый пользователь справится с процессом



Ваша eSIM готова!

Отсканируйте QR-код и следуйте инструкциям для установки eSIM.

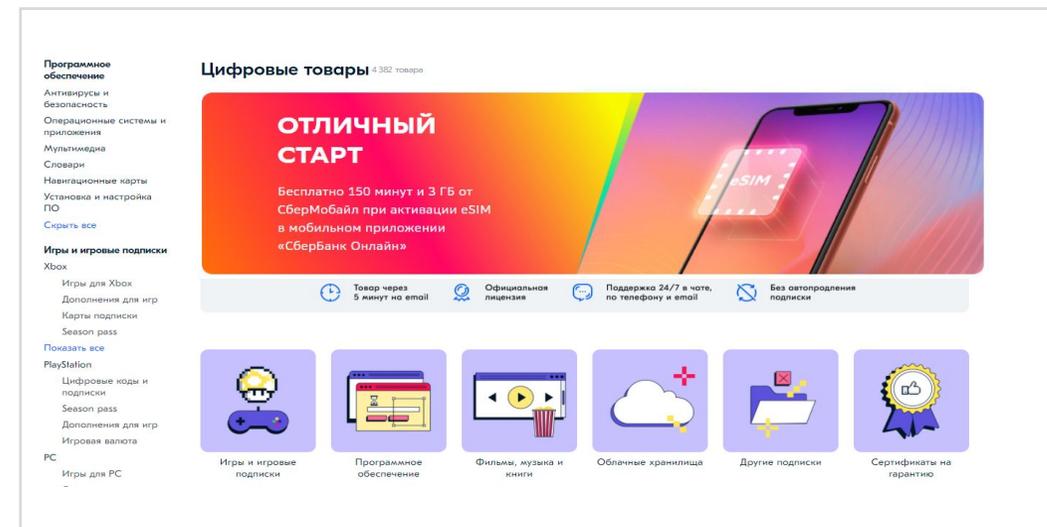
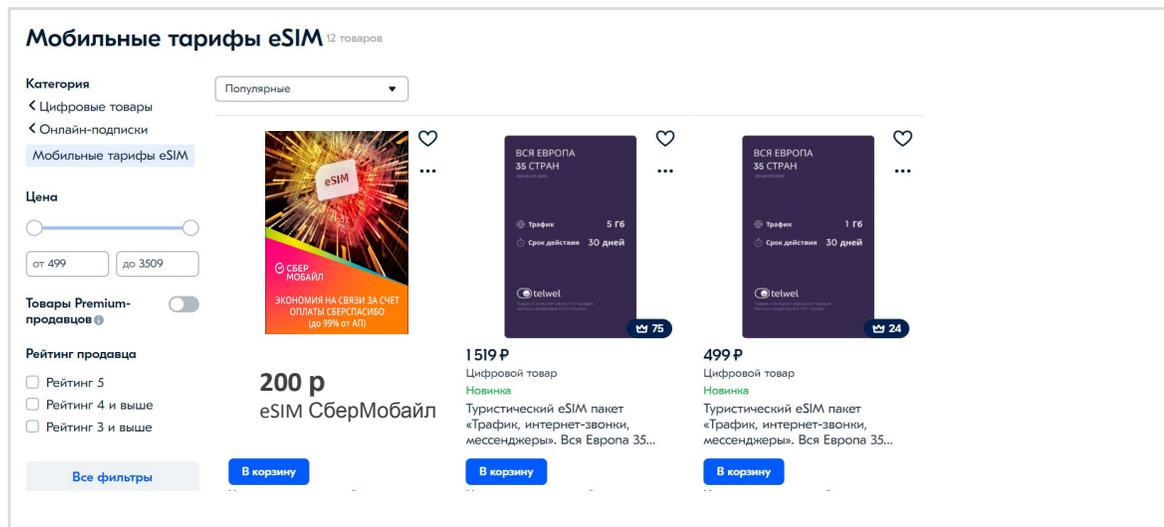
Ваш номер eSIM: +7 xxx xxx xx xx

[Активировать eSIM вручную](#)

Что нам дает новая витрина:

1. Увеличение количества продающих витрин – новые лиды/заказы (**+5000-6000 Gi/мес**); расширение присутствия в онлайн-пространстве; индексация в поисковиках и нативный путь заказа
2. Возможность более гибкой настройки РК с переводом трафика на сайт (контекст, RTB, OLV, например YouTube и т.д.)
3. Более понятная аналитика и гибкие настройки витрины

Оформление eSIM как цифрового продукта (маркетплейсы)



Продукт

1. Переходи на Сбер (Суточный фриммиум) с различными балансами от 100 до 1000 руб. КВ 5-7% + расходы на трейд-маркетинг
2. Создание сквозных продуктов с одинаковыми параметрами (цена, мин, Гб) для всех регионов продаж в маркетплейсах. Линейка из 3-4 продуктов

Что нам дает новая схема:

1. Возможности продажи на маркетплейсах (Объем просмотров SIM-карт за месяц на OZON ~400 тыс.; конверсия добавления в корзину ~13%; оценочная емкость для СберМобайл ~5,5-6 тыс. **Gi ежемесячно**)
2. Возможность распространения через email-рассылки или аналогичные трейд-маркетинговые активности
3. Выход на маркетплейсы OZON, СберМегаМаркет (MVP 1q22), Яндекс. Маркет