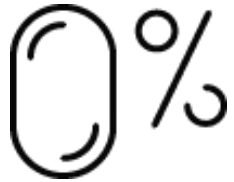




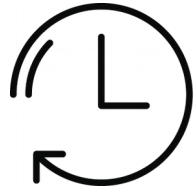
«Совесть» у каждого своя:

**Как на основе  
аналитики данных  
кастомизировать  
продукт и не  
прогадать при этом**

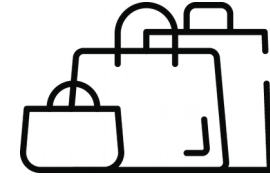
# Особенности карты рассрочки



Ставка 0%,  
комиссии 0 рублей



Разные сроки рассрочки  
у разных партнеров



Есть ограничения  
использования: только покупки  
у партнеров

# Разные сроки рассрочки у разных партнеров

## МИНУСЫ

- Непонятно какой будет срок рассрочки на покупку, а значит нельзя определить платёж
- Сумма платежа может быть слишком высокой, клиент выйдет на просрочку

## ЦЕЛЬ



Привести срок рассрочки у всех партнеров к единому значению, комфортному для клиентов.

# Средний срок рассрочки

4  
месяца

# Скрытый потенциал: «Голос» клиента как основа для разработки новых предложений

Пилоты – проверка гипотез, поиск оптимального предложения

Запуск акций с одинаковыми минимальными сроками рассрочки у всех партнеров:

**6 месяцев**



**ПОЧТИ НЕЗАМЕТНО**

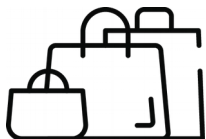
**12 месяцев**

**18 месяцев**

**24 месяца**



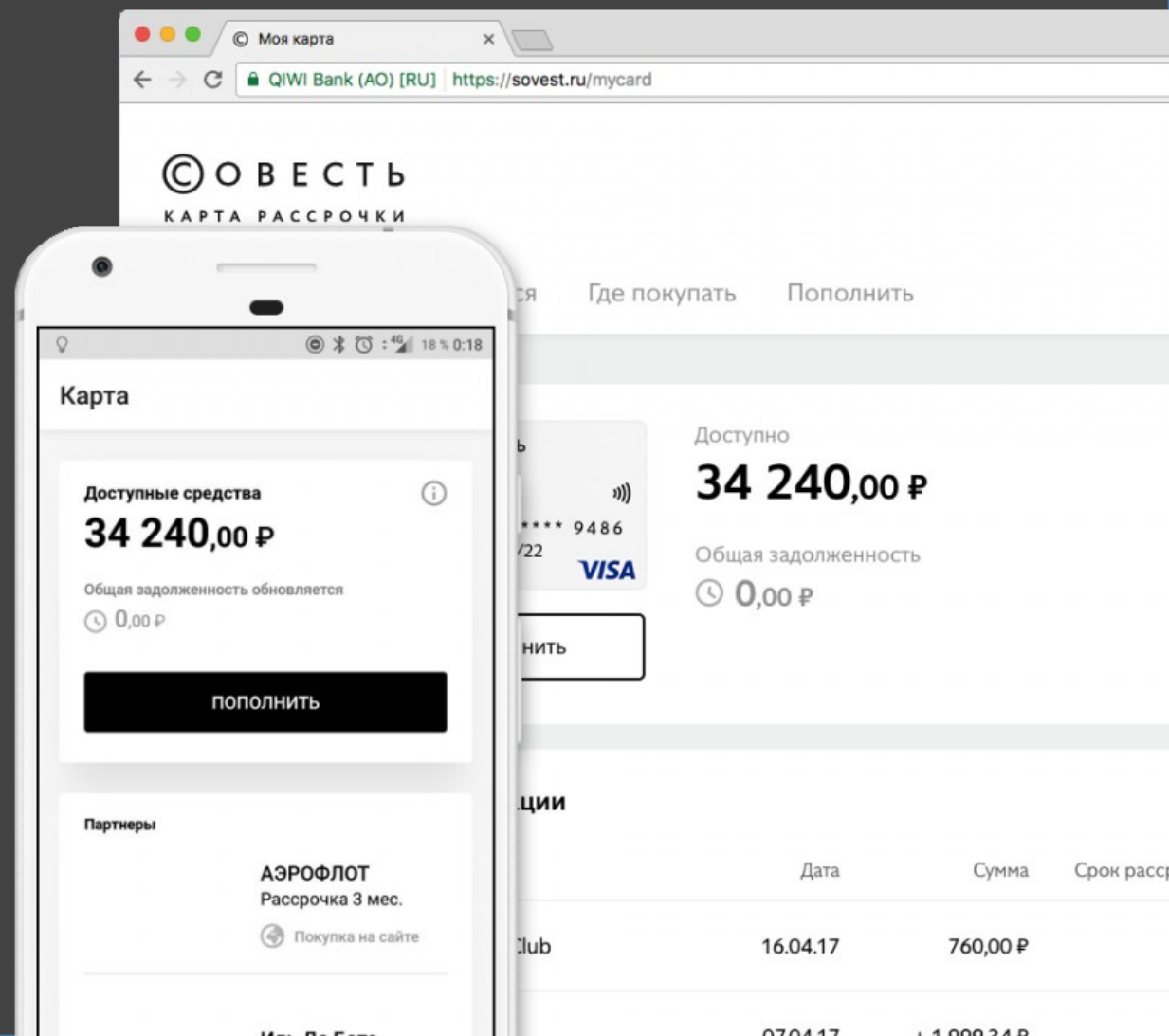
**ОДИНАКОВО ХОРОШИЕ  
РЕЗУЛЬТАТЫ**



У клиентов, участвовавших в акции - **1-2 КРУПНЫХ ПОКУПКИ.**

# Результаты пилота

- Нет смысла давать рассрочку больше года
- Клиентам нужна большая рассрочка на крупные покупки
- Не всем клиентам нужна большая рассрочка постоянно, т.к. крупные покупки совершаются не регулярно



# Продуктовое предложение

## **ОПЦИЯ ДЕСЯТКА – 10 МЕСЯЦЕВ РАССРОЧКИ У ПАРТНЕРОВ**

На одну покупку

**199 рублей**

На месяц покупок

**299 рублей**

На 10 месяцев покупок

**1999 рублей**

# Дальнейшее развитие продукта

## ОПРОС КЛИЕНТОВ



**ОКОЛО 30%**

подключили опцию просто  
попробовать

+

## АНАЛИЗ ПРОДАЖ

Десятка на 10 месяцев  
продается хуже всего –

**МЕНЕЕ 5% ПРОДАЖ**

## АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТОВ С ОПЦИЕЙ

Сумма оборота по опции выше  
заложенной в модели **НА 30%**

Клиенты с опцией на 1 покупку не  
торопятся её совершать



# Предложения по изменению



- Повысить стоимость опций
- Заменить не продающуюся опцию на новую
- Ввести ограничения срока действия разовой опции

## ИЗМЕНЕННАЯ ЛИНЕЙКА ОПЦИЙ:

- |                                    |              |                                 |
|------------------------------------|--------------|---------------------------------|
| - На одну покупку в течение месяца | 199 рублей → | <b>499 рублей</b>               |
| - На месяц покупок                 | 299 рублей → | <b>599 рублей в месяц</b>       |
| - На 3 месяца покупок              |              | <b>999 рублей на три месяца</b> |

# Снова анализ



## АНАЛИЗ ПРОДАЖ

Падение продаж в кол-ве, но

**НЕ В КОМИССИОННОМ ДОХОДЕ...ОН ВЫРОС**

---



## АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТОВ С ОПЦИЕЙ

Сумма оборота поопции практически **НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ**

Значительная часть клиентов подключает опцию повторно

# Предложения по изменению



Запуск подписки на опции

## **ИЗМЕНЕННАЯ ЛИНЕЙКА ОПЦИЙ:**

На одну покупку в течение месяца	499 рублей
Подписка на месяц покупок	599 рублей в месяц
Подписка на 3 месяца покупок	999 рублей за 3 месяца

# Снова анализ



## АНАЛИЗ ПРОДАЖ

Самая популярная опция – **НА ОДНУ ПОКУПКУ.**

---



## АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТОВ С ОПЦИЕЙ

**ТРЕТЬ КЛИЕНТОВ** отключает подписку сразу или после первого продления. Т.е. пользуются опцией как разовой.

**70%** клиентов пользуется подпиской больше месяца.

# Предложения по изменению

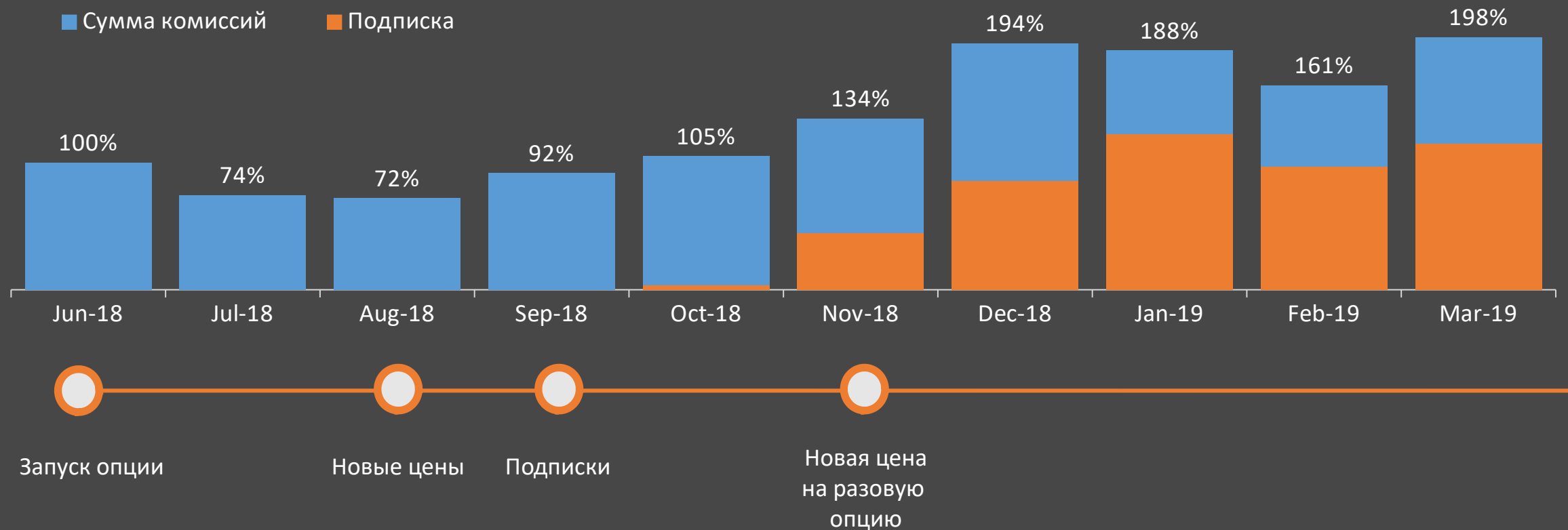


Увеличение стоимости разовой опции

## ИЗМЕНЕННАЯ ЛИНЕЙКА ОПЦИЙ:

На одну покупку в течение месяца	499 рублей	→	<b>799 рублей</b>
Подписка на месяц покупок	599 рублей		<b>599 рублей в месяц</b>
Подписка на 3 месяца покупок	999 рублей		<b>999 рублей за 3 месяца</b>

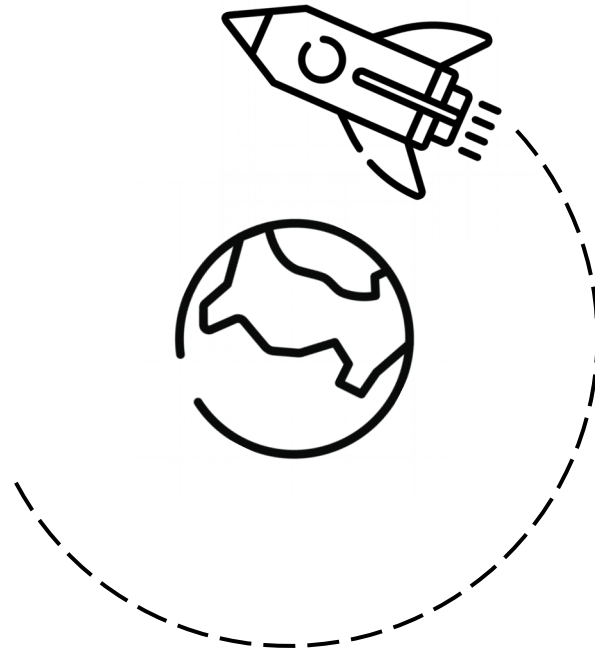
# Влияние изменений продукта на доходы



# Проникнуть в корзину: платные опции как инструмент повышения эффективности бизнеса

## ДО ЗАПУСКА ОПЦИИ

Регулярные акции с разными категориями увеличенной рассрочки, которые дорого обходились бизнесу и имели ограниченную эффективность.



## ПОСЛЕ ЗАПУСКА ОПЦИИ

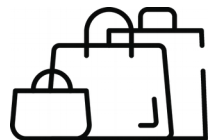
Стабильный источник комиссионного дохода, положительно влияющий на активность клиентов и обороты по карте.

# Проникнуть в корзину: платные опции как инструмент повышения эффективности бизнеса

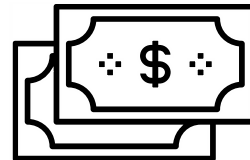
НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЗАПУЩЕНО 4 ОПЦИИ:

10

Десятка



Покупки по всей России



Покупки за границей



Снятие наличных

Карта стала **МУЛЬТИФУНКЦИОНАЛЬНОЙ**



# Светлое будущее без розовых очков: советы по аналитике данных для развития продукта



Запускайте пилоты  
– проверяйте  
гипотезы



Регулярно получайте  
обратную связь от  
клиентов и  
анализируйте её  
изменение – опросы,  
оценки



Постройте отчетность,  
которая позволит вам  
наблюдать за  
поведением продукта и  
отслеживать ключевые  
метрики на регулярной  
основе.



При поиске зон  
роста  
анализируйте не  
только ключевые  
метрики.

ПОИСК ИДЕИ

РЕАЛИЗАЦИЯ ИДЕИ

Спасибо за  
внимание!