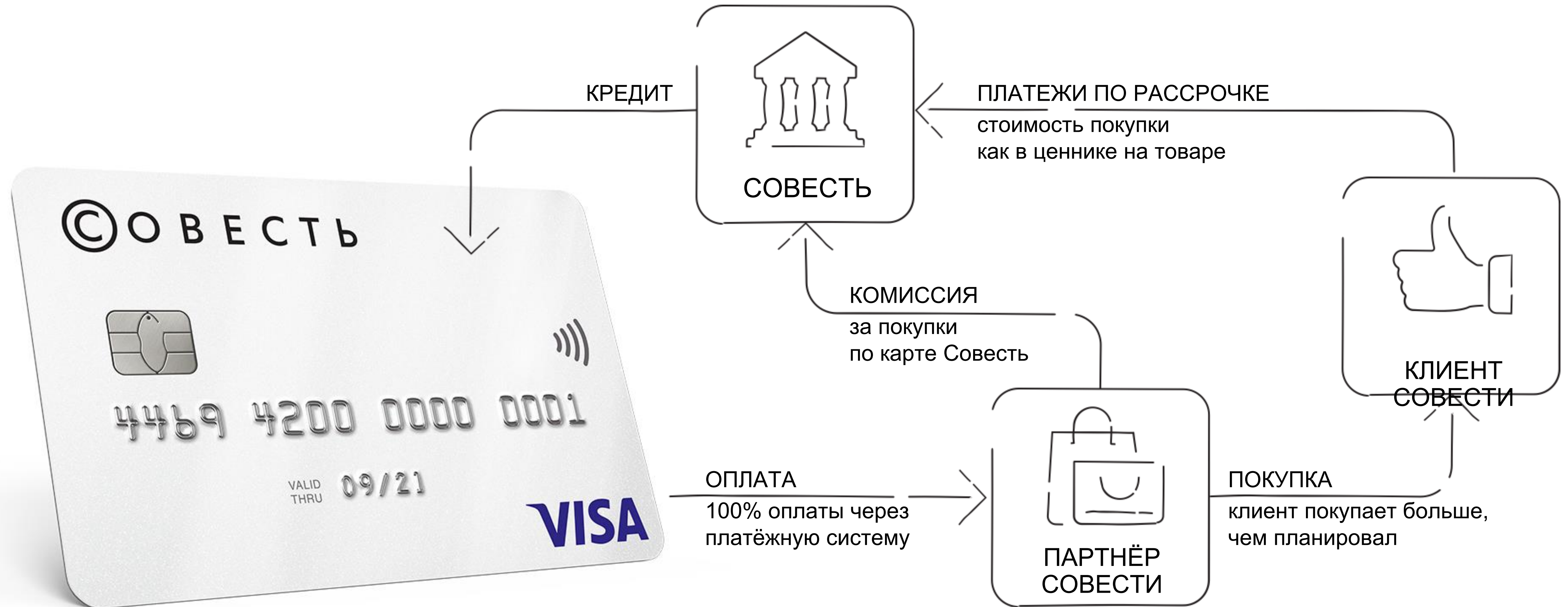




DATA-DRIVEN В ДЕЙСТВИИ, ИЛИ КАК МЫ УВЕЛИЧИВАЕМ КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА «СОВЕСТЬ»

Декабрь 2018

ЧТО ТАКОЕ КАРТА РАССРОЧКИ



КРУТО РАБОТАЕТ ПО ВСЕМУ МИРУ

25%

ИЗРАИЛЬ

для покупок по картам
рассрочки в крупных сетях

60%

БРАЗИЛИЯ

доля населения,
использующего карты
рассрочки

35%

ТУРЦИЯ

доля оборота по картам
рассрочки в общем обороте
по кредитным картам

И ДАЖЕ В США, ГДЕ ТАК ЛЮБЯТ КРЕДИТКИ

54%

покупателей предпочитают
рассрочку доставке и другим
бонусам

>50

покупателей предпочитают
беспроцентную рассрочку
скидке

%

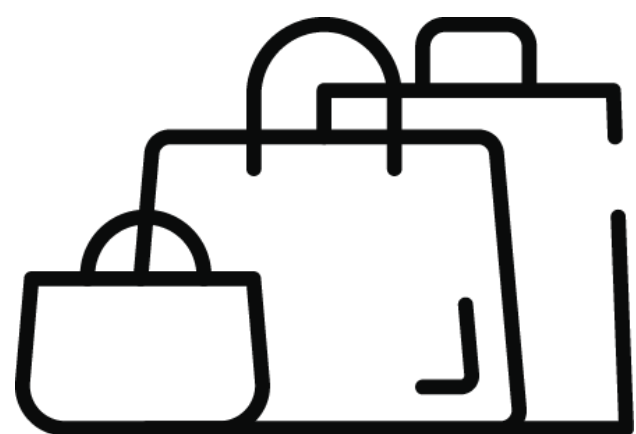
63%

покупателей с годовым
доходом \$100 000+
предпочитают рассрочку
скидке

40%

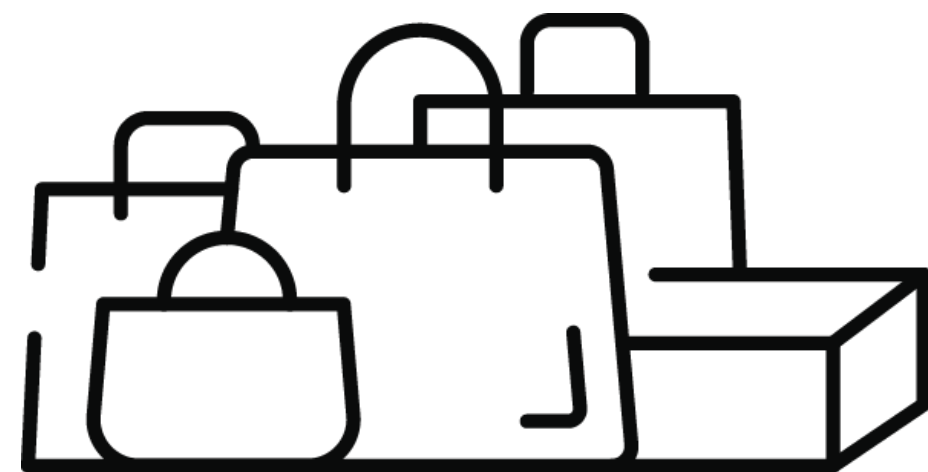
онлайн-покупателей
увеличивают чек покупки,
когда доступна рассрочка

ВЫГОДА ДЛЯ ЛЮДЕЙ



Одна карта — сколько угодно покупок

vs POS



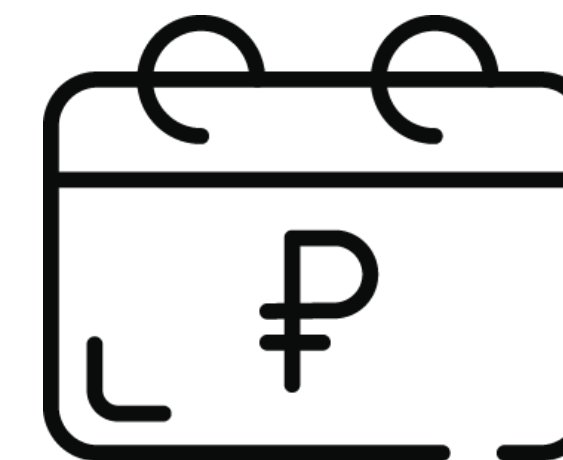
Можно купить любой товар в магазине, даже по акции

vs POS

0₽

Нет переплат и страхования, дистанционные сервисы бесплатны

vs POS & credit cards



Прозрачность платежей: Равными долями в привязке к календарным месяцам

vs credit cards

КАК ЭТО СДЕЛАНО У НАС



ИСХОДНЫЕ ПОСТУЛАТЫ

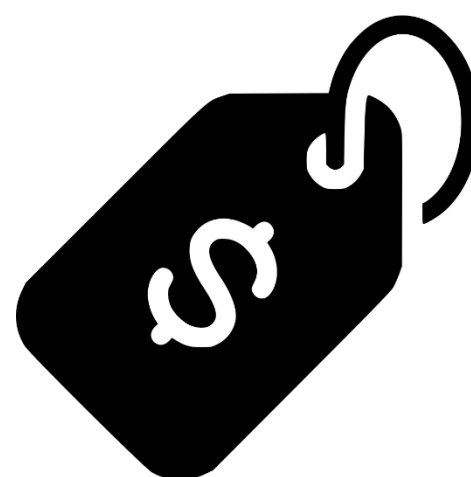


Данных много

ИСХОДНЫЕ ПОСТУЛАТЫ



Данных много

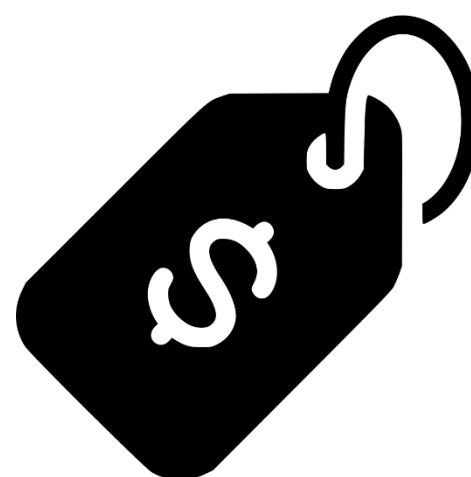


Предлагаемые решения довольно дороги

ИСХОДНЫЕ ПОСТУЛАТЫ



Данных много



Предлагаемые решения довольно дороги

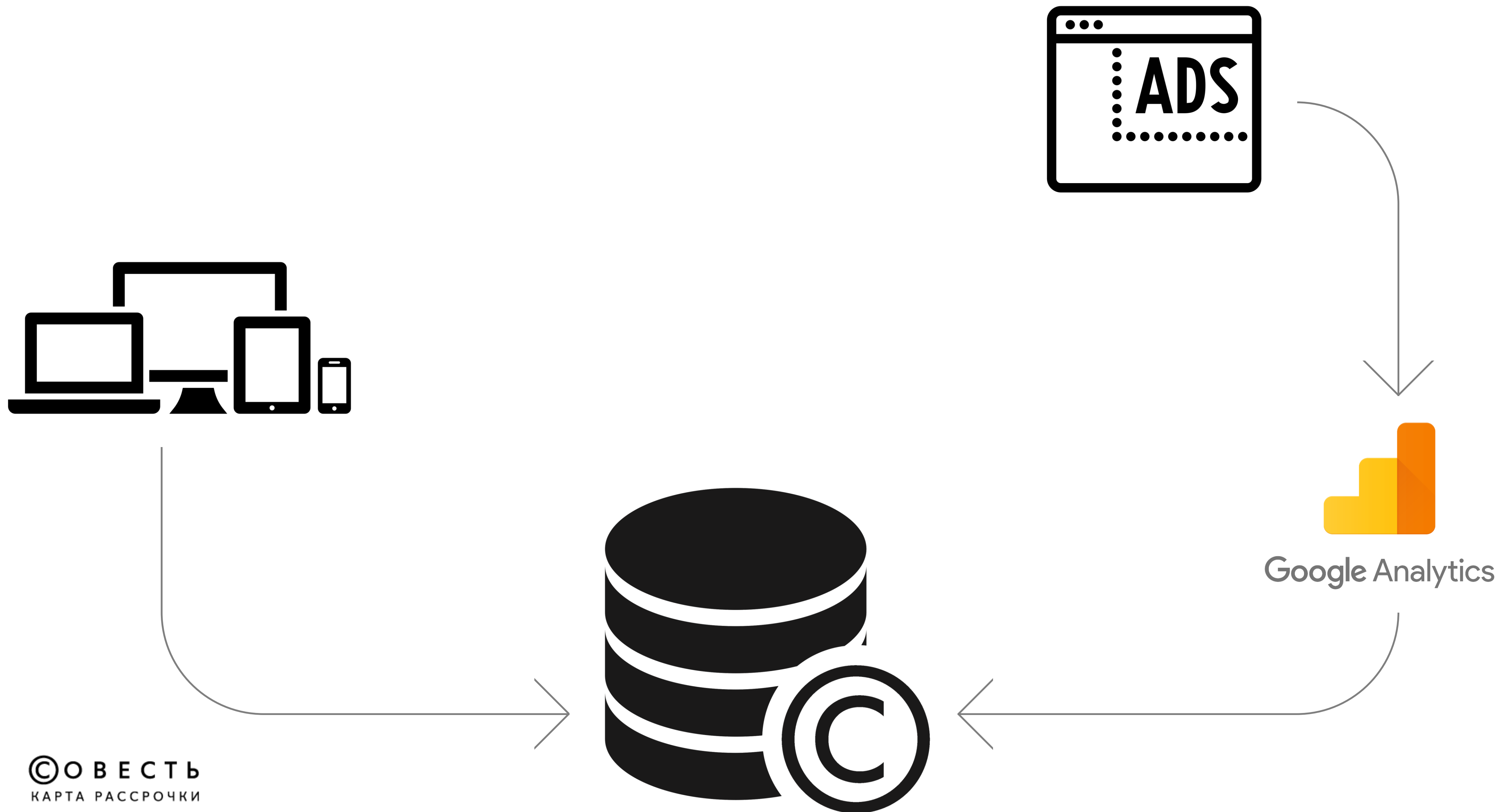


Внимательно относимся к безопасности

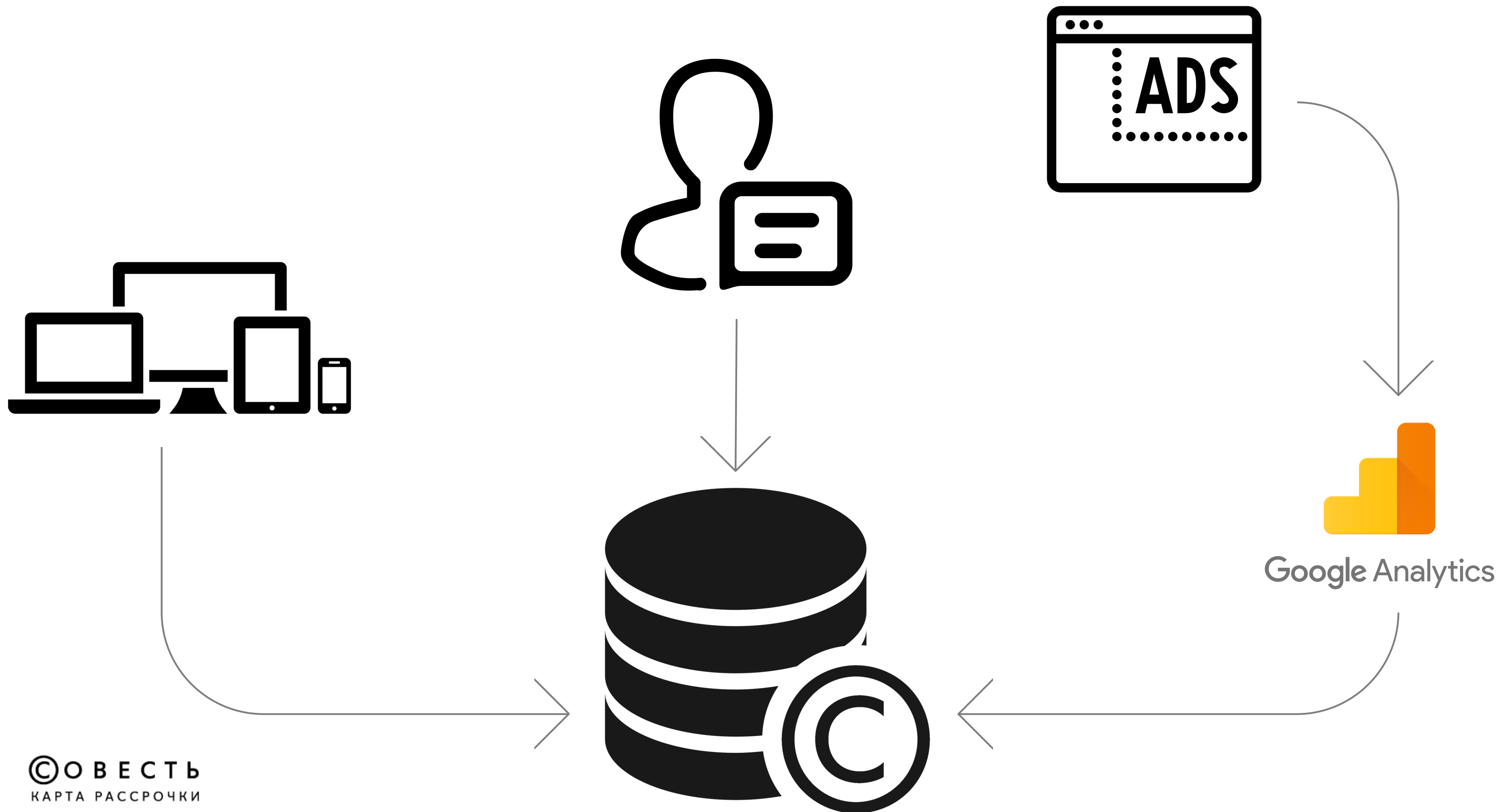
ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ



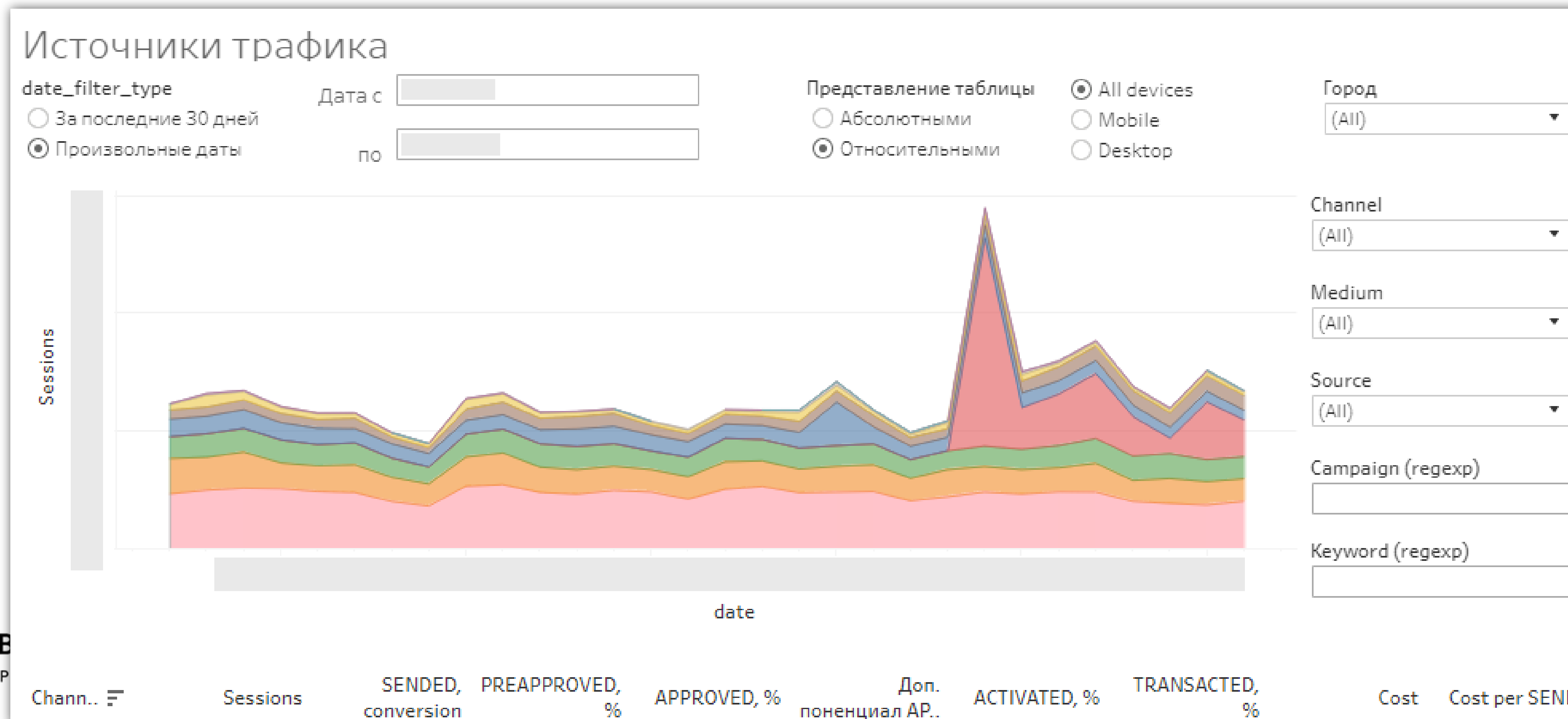
ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ



ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ



ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ



КАК РЕЗУЛЬТАТ

- ✓ Экономим на инструментах – больше денег для людей
- ✓ Связываем онлайн и офлайн – ориентируемся на запросы бизнеса



КАК РЕЗУЛЬТАТ

- ✓ Имеем полный доступ к сырым данным – получаем любой уровень детализации
- ✓ Строим функциональные дашборды – заказчики имеют доступ к нужной им информации онлайн



КАК РЕЗУЛЬТАТ

✓ Все данные в контуре банка – безопасность превыше всего

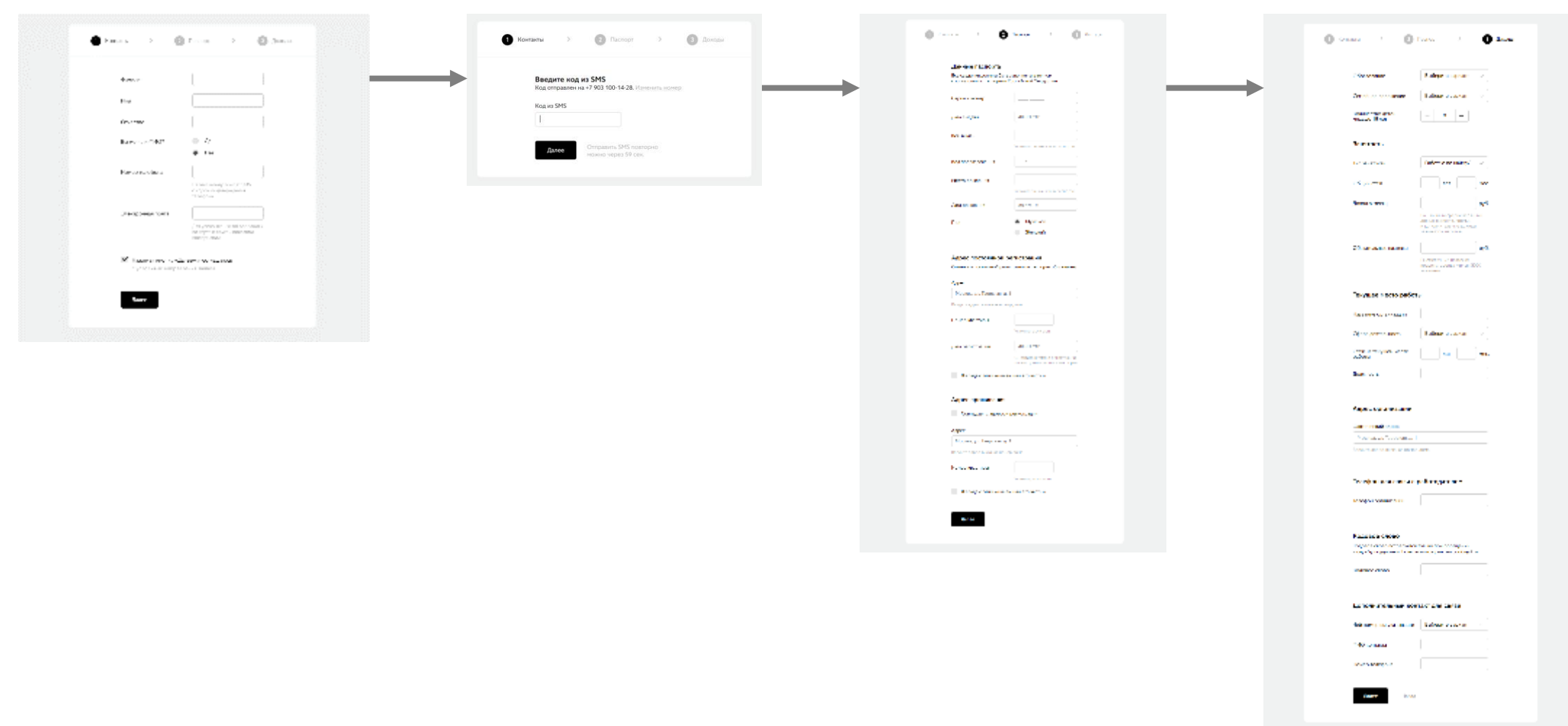


АНАЛИЗ СВЯЗКИ ОНЛАЙН-ОФФЛАЙН



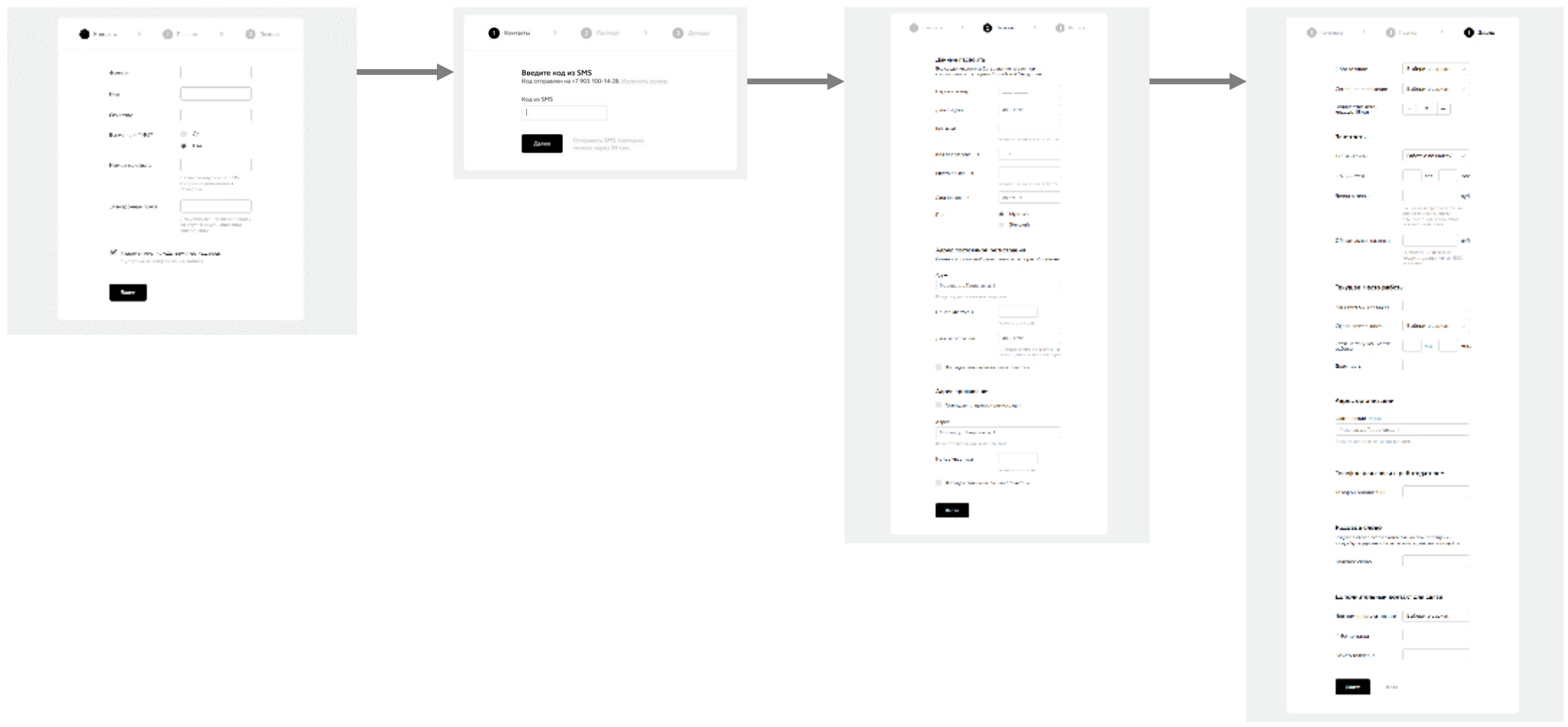
ПРИМЕР 1: ПОИСК ИДЕЙ ПРОДВИЖЕНИЯ

было

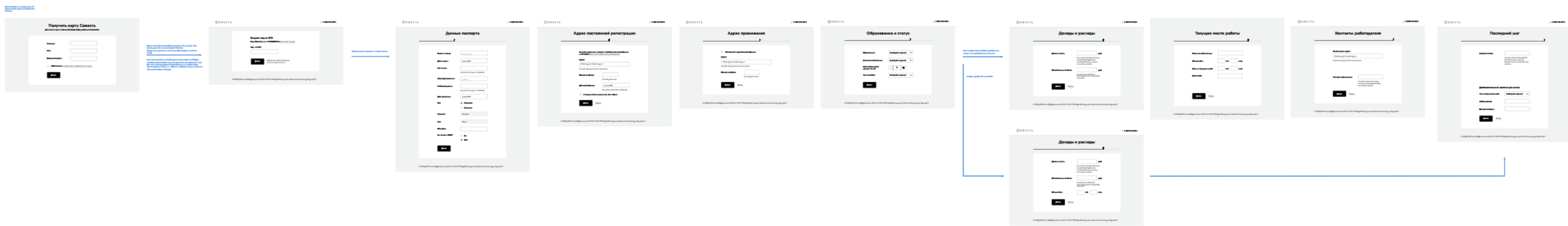


ПРИМЕР 1: ПОИСК ИДЕЙ ПРОДВИЖЕНИЯ

было

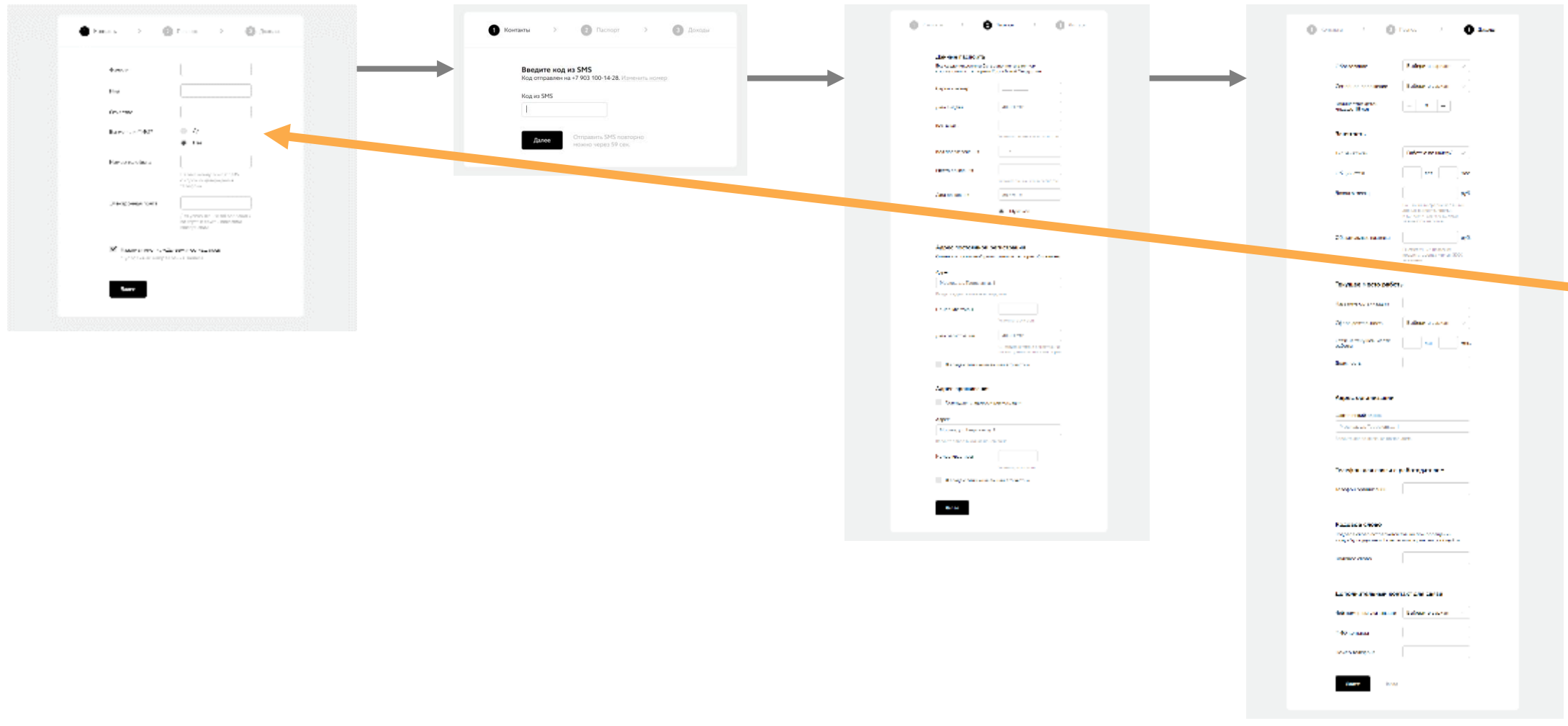


стало



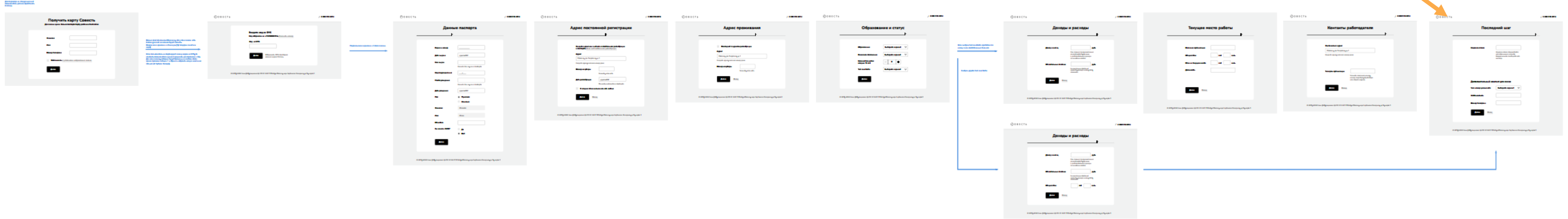
ПРИМЕР 1: ПОИСК ИДЕЙ ПРОДВИЖЕНИЯ

было



EMAIL

стало



ПРИМЕР 1: ПОИСК ИДЕЙ ПРОДВИЖЕНИЯ

7%

Общий рост заявок

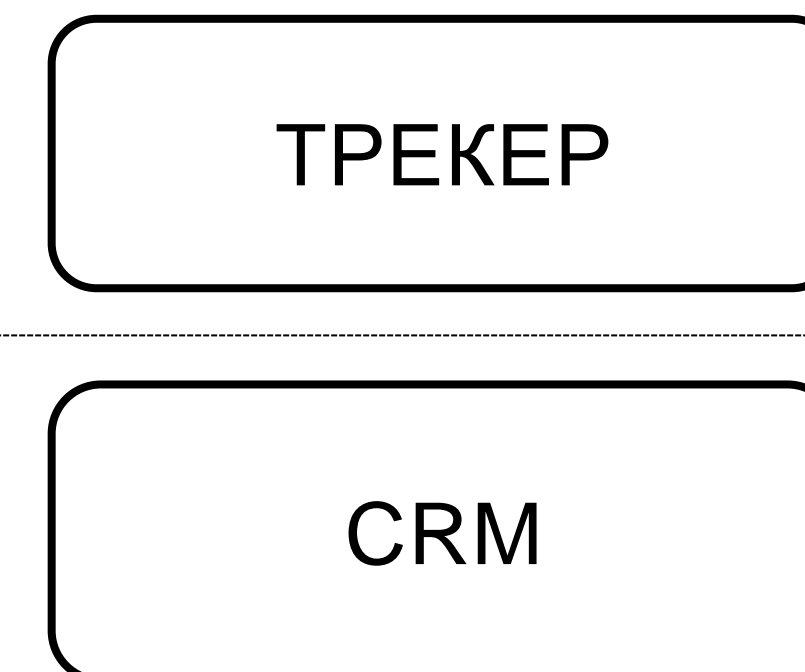
21%

Рост числа заявок
с черновиков

85%

Рост объёма работы
коллцентра

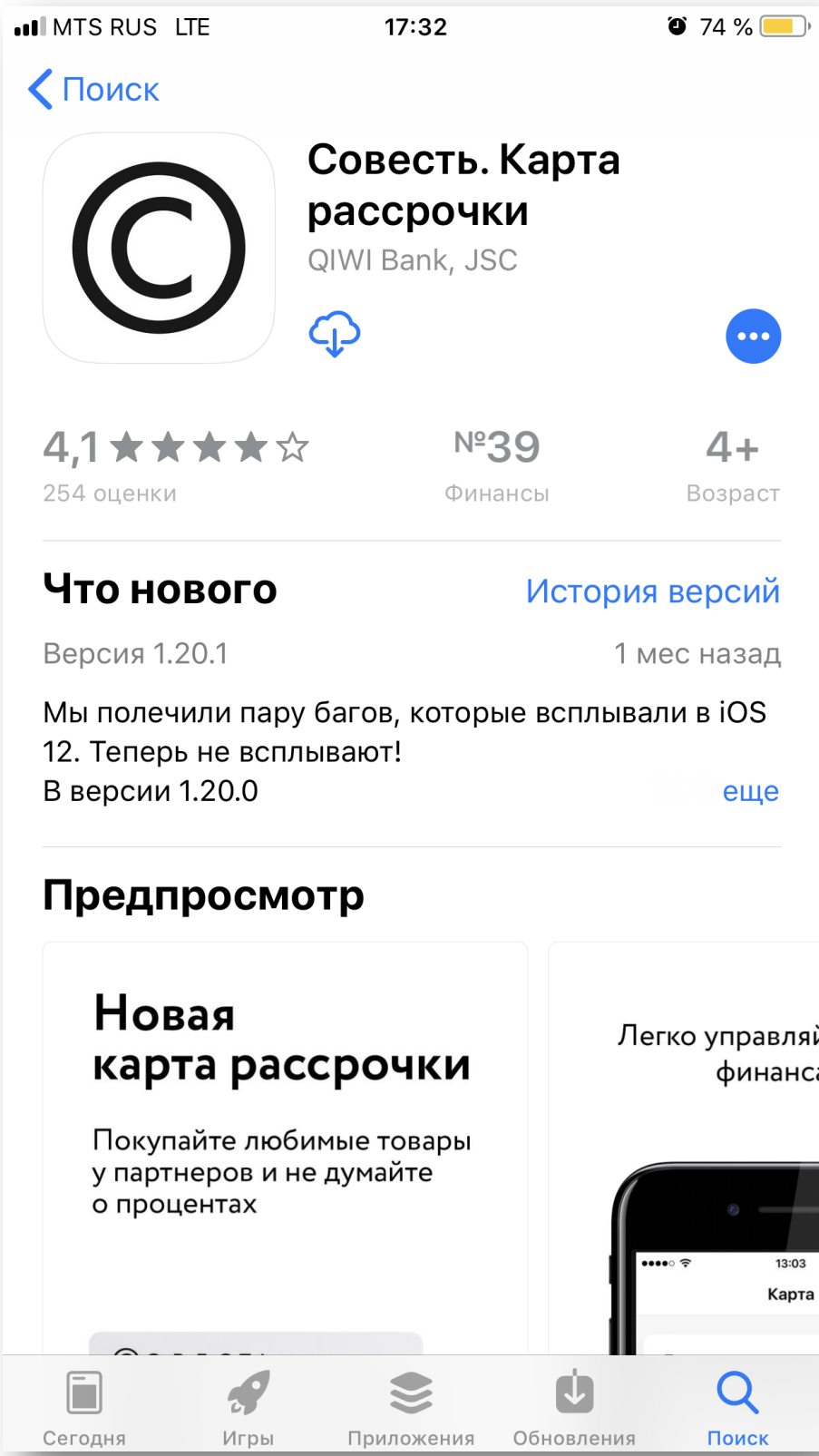
ПРИМЕР 2: DATA-DRIVEN



ПРИМЕР 2: DATA-DRIVEN

На **16,9%** ниже стоимость
лида, чем средняя по рынку

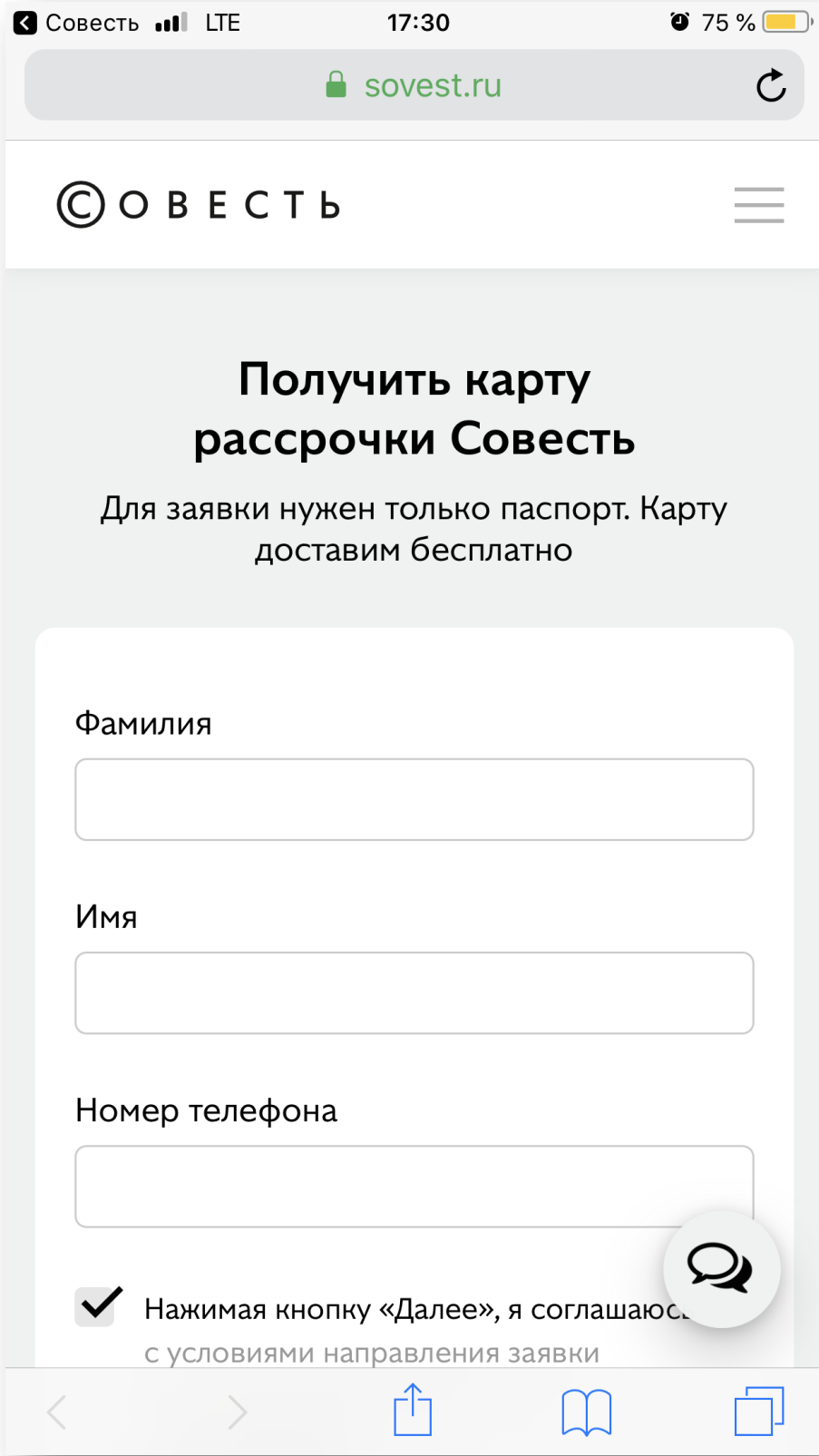
ПРИМЕР 3: РОСТ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ПРИЛОЖЕНИЙ



Appstore /
Google play

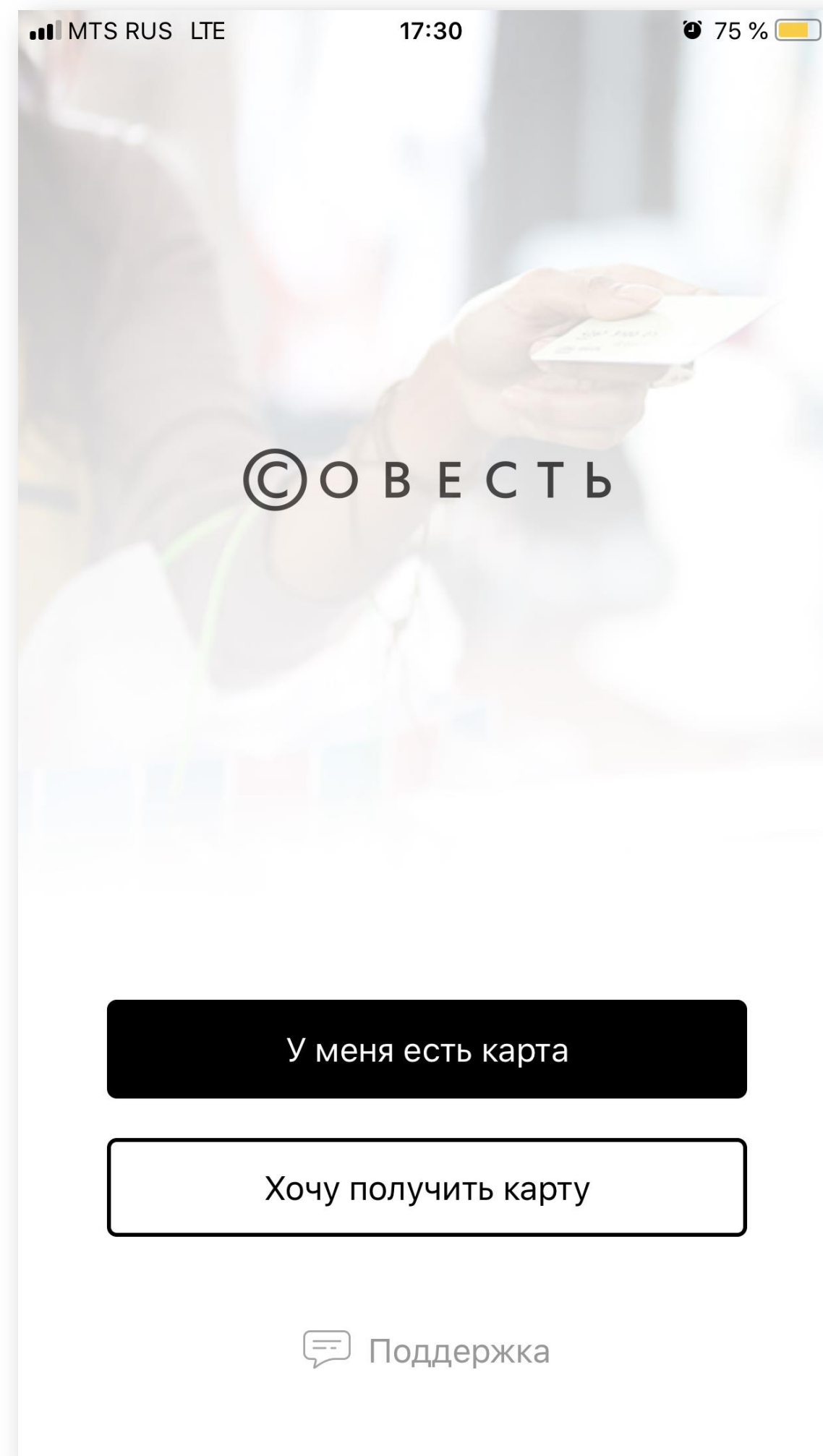


Мобильный
web



Utm метка

ПРИМЕР 3: РОСТ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ПРИЛОЖЕНИЙ



- CR: +70%
- AR: +33%
- TR: +40%
- LTV: +10%

ПРИМЕР 3: РОСТ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ПРИЛОЖЕНИЙ

SOON

A stack of wrapped gifts in light blue paper with white ribbons, symbolizing growth and anticipation. The gifts are stacked on a light blue surface, and the background is a soft, out-of-focus blue. The word "SOON" is written in white capital letters on the side of the gift in the foreground.

ПЕРЕХОД К ОРИЕНТАЦИИ НА БИЗНЕС В РЕКЛАМЕ



ПЕРЕХОД К ОРИЕНТАЦИИ НА БИЗНЕС В РЕКЛАМЕ

КЛИКИ



ЗАЯВКИ



ВЫДАЧИ



LTV

Мы находимся здесь



LTV ЧУТЬ ПОДРОБНЕЕ

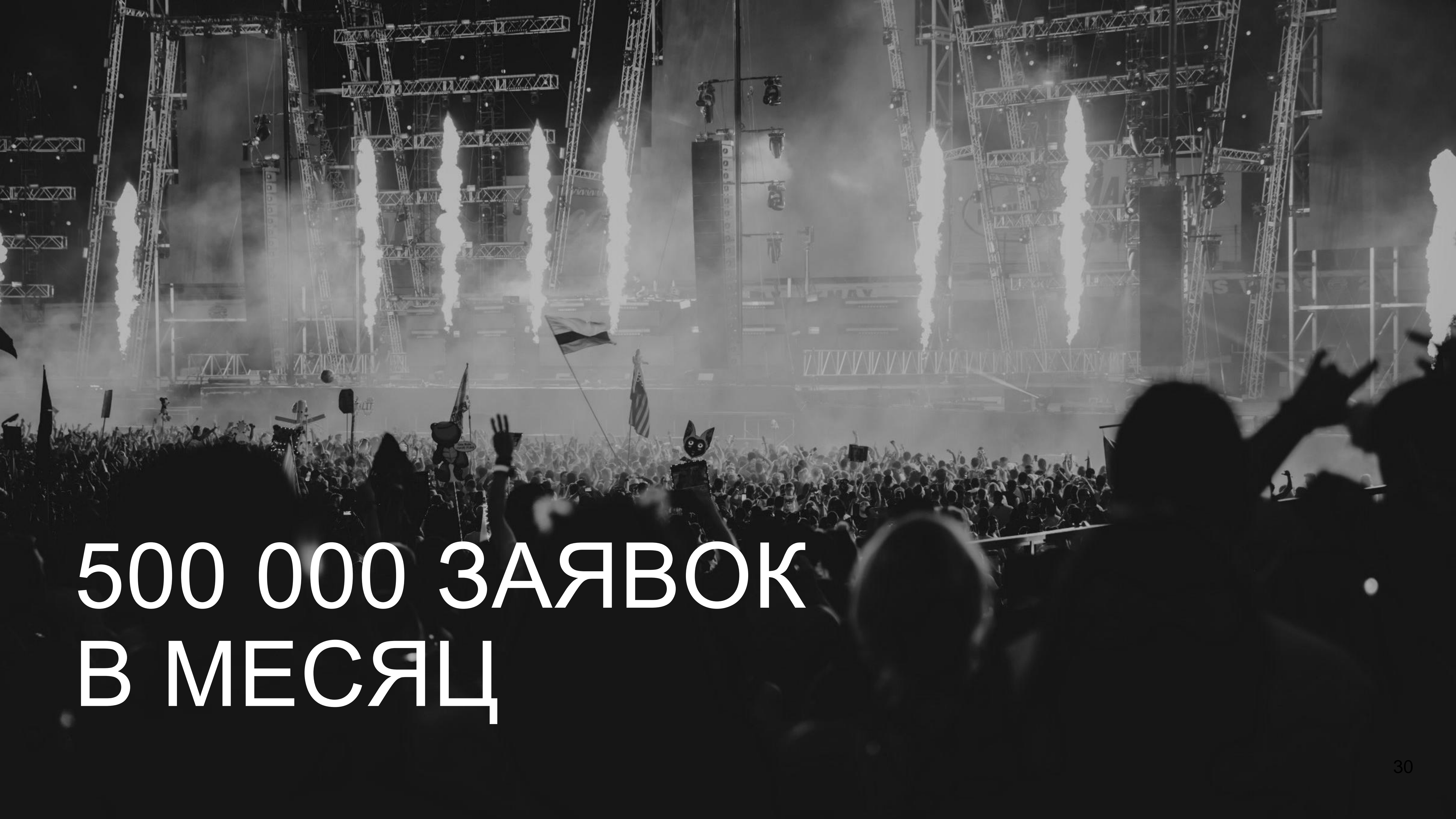


«V» из LTV
ОЧЕНЬ
ДОЛГО
ЖДАТЬ

LTV ЧУТЬ ПОДРОБНЕЕ

- Используем прогнозный LTV
- В основе модель рисков + обновляемые показатели
- Работаем по KPI бизнеса





500 000 ЗАЯВОК
В МЕСЯЦ



ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ



СПАСИБО!

Совесть должна быть у каждого

ВЛАДИМИР СИРОТКИН

v.sirotkin@sovest.com