



ЛокоБанк

Развитие нефинансовых сервисов: ценовая политика и unit-экономика

Петр Штеркель
Директор по МСБ

«Нефинансовые
сервисы» - это кто?



Зачем их делать?

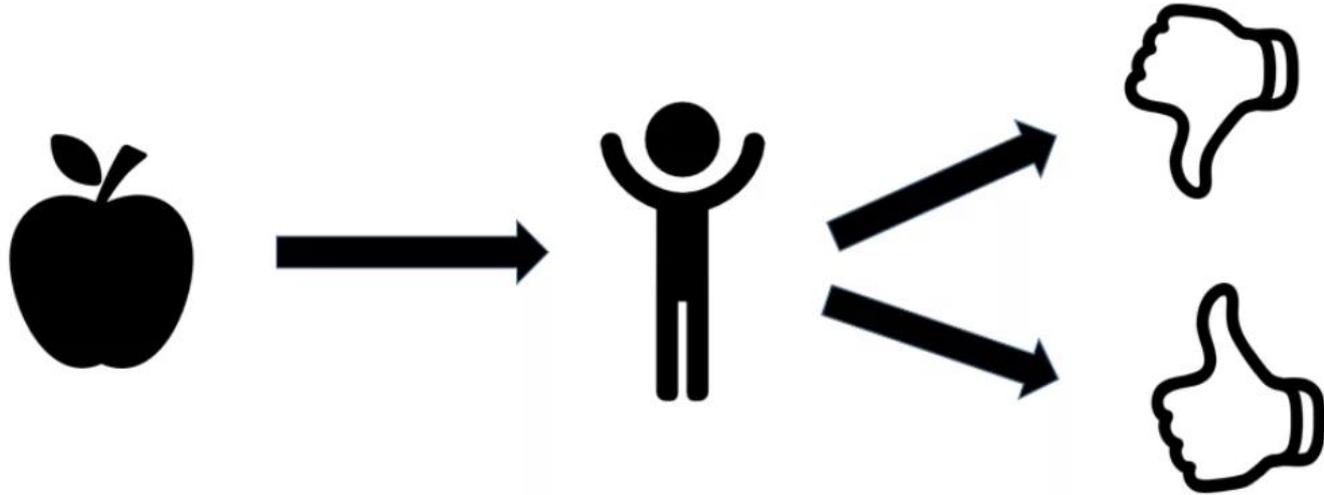


Немного истории
для примера

Зачем: X3 → Musthave



Идея → Гипотеза → Проверка



Для чего?

- Увеличить LTV, LT, V (заработать)
- Сделать мой Продукт более ценным и продавать его за большие деньги (тоже заработать)
- Сделать мой Продукт более ценным, а клиента счастливым
- Привлекать новых клиентов
- Побеждать в профильных рейтингах
- Выполнить KPI



Подтверждение → Приоритизация → Цена



- Заработать на текущих
- Привлечь новых
- И то и другое

Возможный ориентир: «Правило третей»

- Что такое «musthave»
- Как рынок влияет на ценовую политику



Рынок

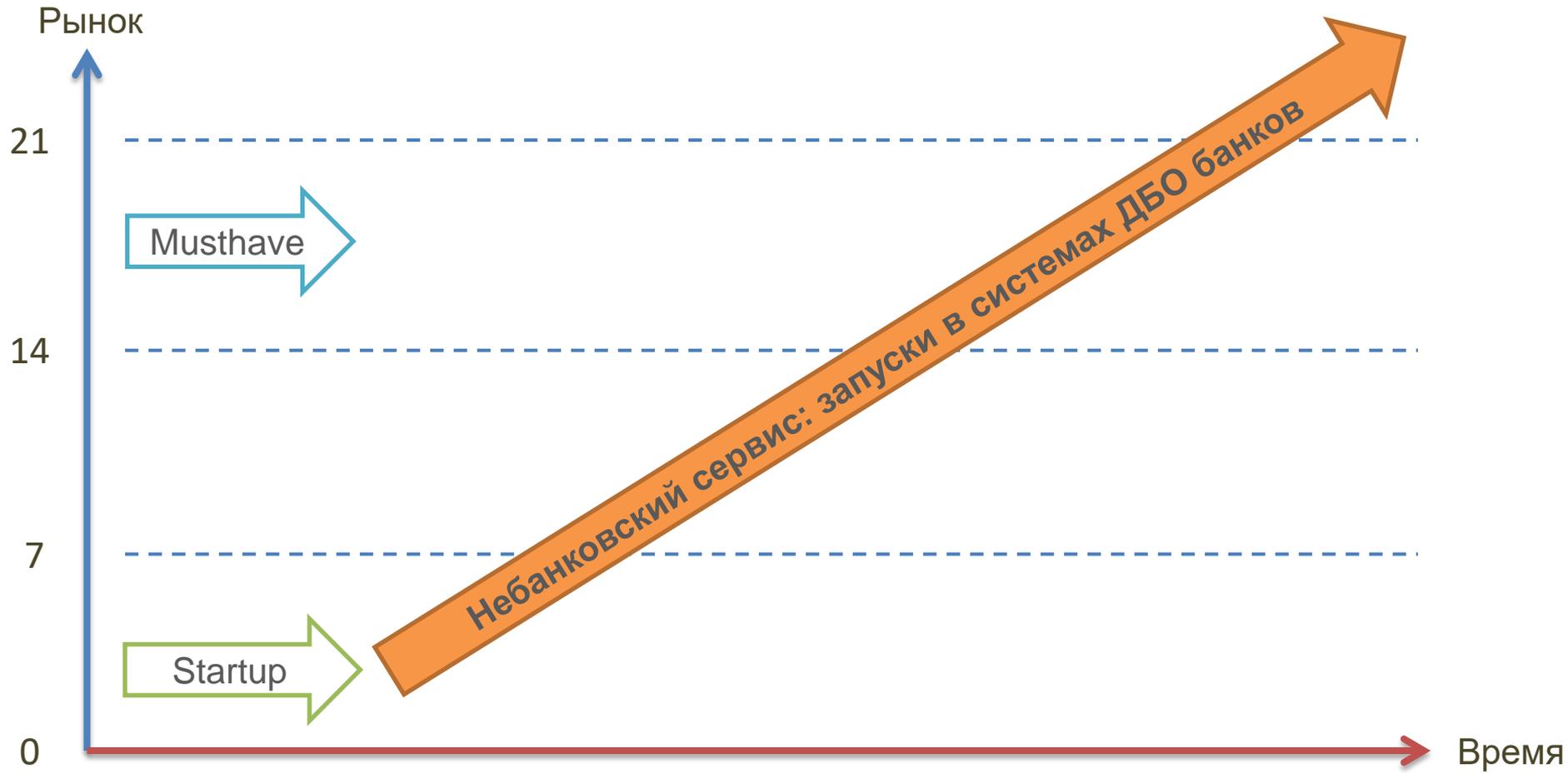


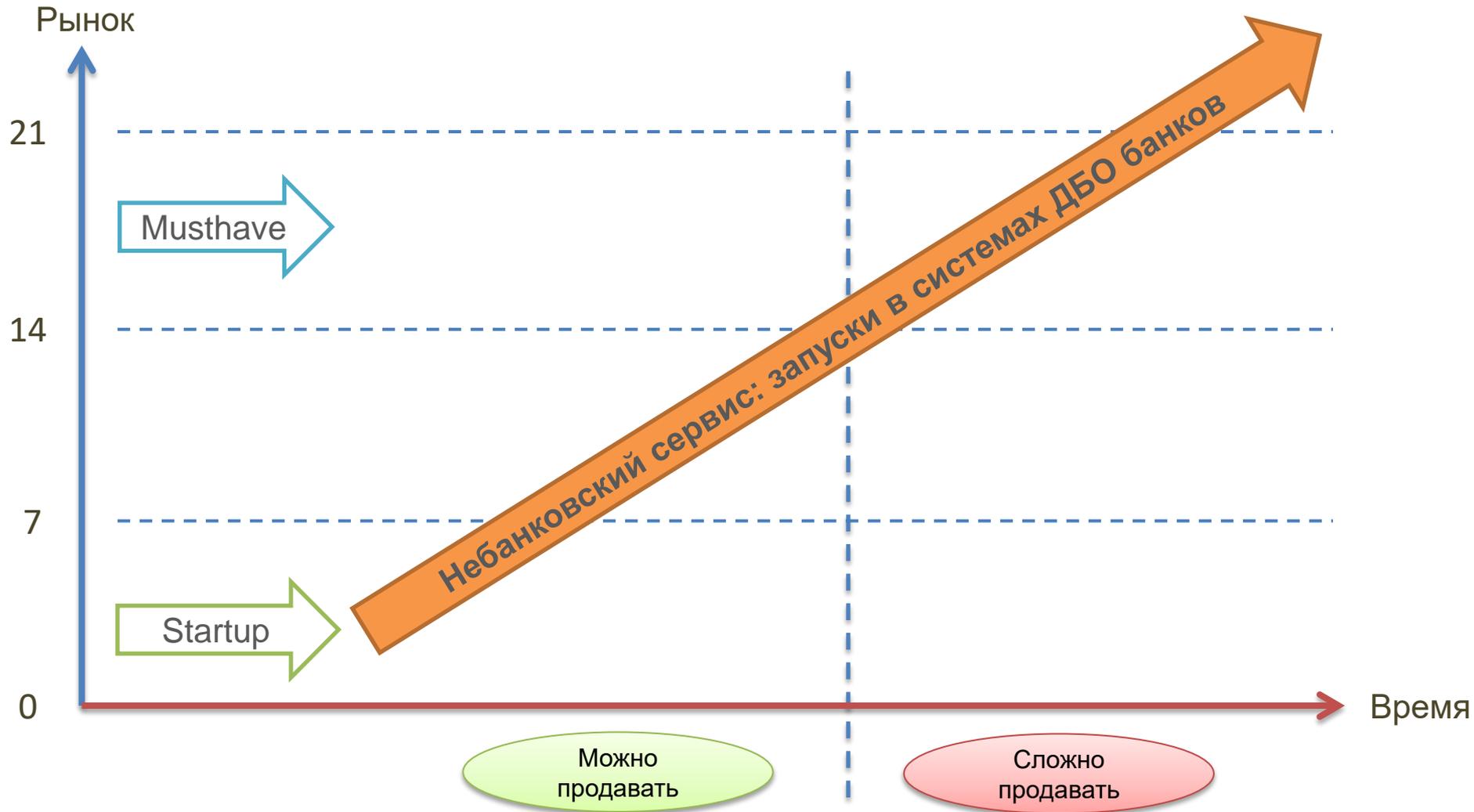
Время











Итого:

1. «Musthave» – это когда $2/3$ рынка
2. «Правило третей»: неплохо продается только до уровня «musthave»
3. Наблюдать за рынком = понимать потенциал и эффективность



Спасибо за внимание

Вопросы?

Штеркель Петр
pshterkel@lockobank.ru