

# Одно прикосновение – целый мир

Познакомьтесь с новой вселенной  
нефинансовых сервисов

97% +

Индекс радости  
клиентов

40% +

Свободного времени  
для самого важного

Докладчики:

Н.А. Барбанакова – начальник управления платежных систем и расчетов Сибирского ГУ Банка России

А.А. Третьяков – директор ООО «Авеланта»

А.В. Костицын – руководитель юридического отдела  
ООО «Авеланта»



# Наш Сервис



сервис использования платежной карты не только как платежного средства, но и как единого инструмента идентификации граждан в информационных системах при получении товаров и услуг

инновационная маркетинговая платформа, агрегирующая предложения ТСП в комплексное предоставление товаров и услуг для целевых групп потребителей

# Основные сценарии сервиса

## Настоящее будущее

### Формирование услуг в пакетные предложения

- Конструирование пакетов товаров и услуг экспертными группами

### Продажи B2B

- Кросс-маркетинг и монетизация собственного потока клиентов



## Совершенствование настоящего

### Цифровые сертификаты

- Запись в электронной форме, подтверждающая право пользования услугой

### Автоматизация программ лояльности

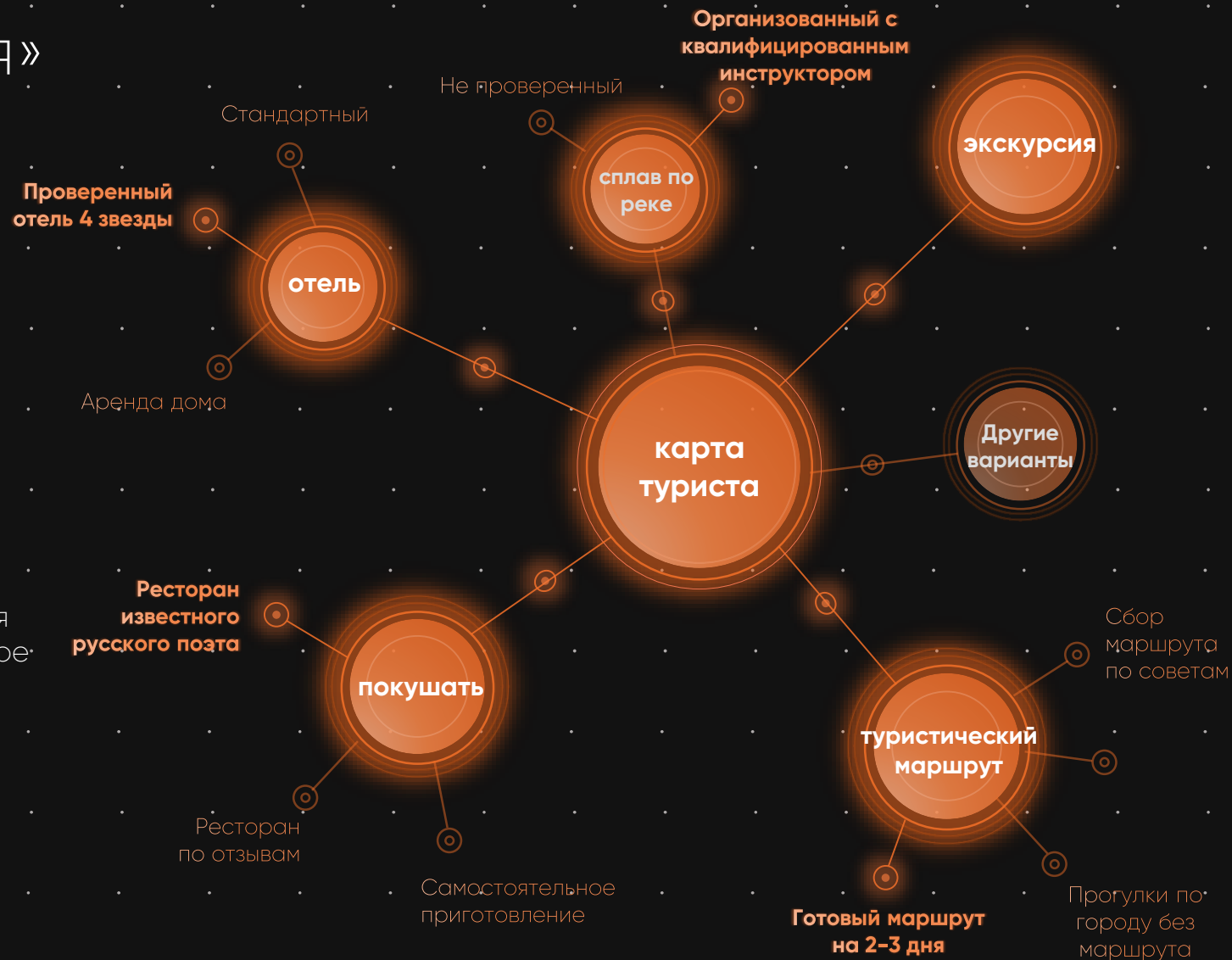
- Упрощение клиентского пути при использовании акций, бонусов, фишек и систем лояльности

# «Формирование услуг в пакетные предложения»

## Новизна

- Применение новых экономических моделей
- Оказание консалтинговых услуг по подбору ТСП партнеров и конструированию пакетов
- Повышение уровня лояльности за счет создания комфортных условий для потребителя при выборе необходимого продукта/услуги
- Применение искусственного интеллекта в определении потенциальной целевой аудитории пользователей

## Позиции, вошедшие в пакетное предложение



# «Продажи B2B»



1

посещение ТСП 1

2

ТСП 1 рекомендует посетить партнера – ТСП 2

3

посещение ТСП 2 по рекомендации взамен на подарок при следующем посещении ТСП 1

4

получает подарок от ТСП 1

5

оплата стоимости подарка за привлеченного клиента

6

аналогичная схема работает и в обратном порядке ТСП 2 – ТСП 1

# «Цифровые сертификаты»

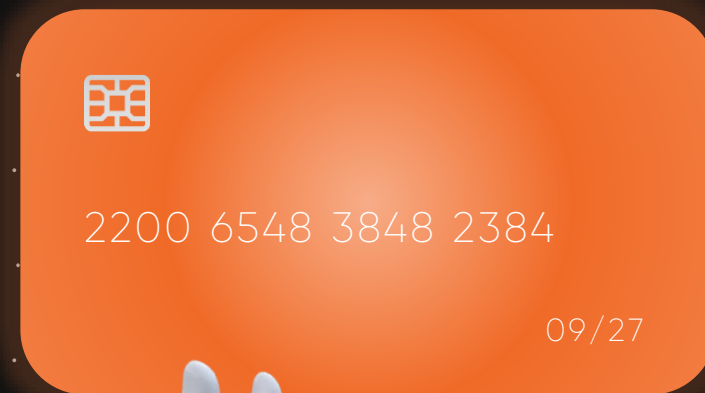
Успешное пилотирование данного сценария на базе  
Сибирского ГУ Банка России

## Новизна

- Повышение уровня лояльности за счет создания комфортных условий для потребителя при выборе необходимого продукта/услуги
- Новый способ идентификации права пользования услугой
- Уникальность предложения для потребителя
- Гибкая система приобретения заказчиком и передачи сертификата пользователю



# «Автоматизация программ лояльности»



## Новизна

- Оптимизация затрат на маркетинг за счет отсутствия потребности в создании собственной программы лояльности, сайта, приложения
- Совершенствование действующих инструментов продвижения продукта/бренда/компании
- Объединение разных систем лояльности компаний на едином ресурсе
- Следование тренду партнерского маркетинга



НЕФИНАНСОВЫЕ  
СЕРВИСЫ

# Выгода





# Почему компаниям выгодно работать с платформой?

01

Оптимизация расходов на затраты привлечения 1 клиента

02

Гарантированное предоставление услуг в объеме большем, чем средний чек

03

Конструирование бизнеса через пакетные предложения, составленные экспертами

04

Новый способ продвижения продукта

05

Привлечение целевой аудитории через поток клиентов идентичных ТСП

06

Развитие имиджа компаний

07

Развитие партнерских взаимоотношений на основе экономических моделей

08

Автоматизация действующих программ лояльности



# Сравнение НФС с традиционными способами продвижения продукта

	Традиционные маркетинговые площадки	Инновационная площадка НФС
Способы продвижения	Навигаторы, паблики, поисковики и др.	НФС МИР
Средняя стоимость привлечения 1 клиента	200 руб	120 руб
Оплата стоимости привлечения клиента	предоплата	постоплата
Гарантия привлечения клиента	не гарантированно	гарантированно
Оценка конверсии	не прозрачная	прозрачная

# Почему платформа удобна и выгодна для потребителя?

Сервис построен по принципу клиентоориентированности и максимальному удовлетворению всех потребностей клиента

\* Закрываем 8 из 9 основных **драйверов к покупке**



01

## Уникальность

отсутствие аналогов на рынке

02

## Инновационность

формирование предложений с учетом ожидания потребителя

03

## Простота оформления

удобный интерфейс приложения и понятный, быстрый клиентский путь

04

## Престижность продукта или бренда

отбор только лучших и проверенных предложений

05

## Личное время – для себя

забота сервиса о потребителях. Вам нужно только выбрать в один клик

06

## Популярность товара

акцентируем внимание на трендовые товары и услуги

07

## Комфорт, который получит клиент

оперативное размещение новых предложений и расширение границ представления качественных услуг

08

## Безопасность использования

сотрудничаем исключительно с проверенными и лицензированными поставщиками

09

## Экономия денег

приоритет нашего сервиса – высокое качество

# Преимущества для ОИВ



## Цифровизация экономики

Национальная программа  
«Цифровая экономика Российской  
Федерации»



## Содействие развитию конкуренции и МСП

Стандарт развития конкуренции в  
субъектах РФ



## Развитие туристического кластера

Программа Президента РФ  
«Развитие туризма»



## Комфортная среда для населения

Сервис обеспечивает доступ к  
качественным услугам

The background features two vertical panels with rounded corners. The left panel shows a glowing globe with a network of orange and blue lines, set against a dark blue background with light trails. The right panel shows a perspective view of a glowing orange and yellow data stream or network structure. The entire scene is set against a dark background with a grid of small white dots.

# Применение

НЕФИНАНСОВЫЕ  
СЕРВИСЫ

# Простота Использования Нашего Сайта

## Регистрация

1. Пройди регистрацию на сайте или прислони карту к терминалу
2. Получи подтверждение о регистрации на почту

## Покупка

3. Выбери подходящее предложение
4. Произведи оплату и привязку услуги к твоей банковской карте
5. Приходи в ТСП и прикладывай карту к терминалу

# Контакты

# Спасибо!

Вы можете связаться с нами любым удобным для вас способом



## Телефон

+7 (913) 108-83-39

Александр Третьяков – ООО «Авеланта»

+7 (913) 928-24-03

Надежда Барбанакова – Сибирское ГУ Банка России



## Email

[tretyakov@avelanta.ru](mailto:tretyakov@avelanta.ru)

[50BarbanakovaNA@cbr.ru](mailto:50BarbanakovaNA@cbr.ru)