

# Invest Capital Bonus

## Описание:

Разработка программы лояльности для инвестиционного приложения.

## Бизнес требования:

1. Интеграция с финансовыми продуктами: Возможность начисления баллов за покупку инвестиции, торговые операции или долгосрочное хранение активов.
2. Безопасность и соответствие нормам и законодательству: Учет требований к обработке персональных данных.
3. Гибкость механик: Поддержка разных типов вознаграждений (кэшбэк, VIP-статусы, партнерские бонусы).
4. Автоматизация процессов: Интеграция с аналитическими системами для персонализации предложений.

## Бизнес-цели:

- Увеличение Retention Rate(Доля клиентов, продолжающих пользоваться приложением после подключения к программе) на 20% за 6 месяцев.
- Повышение среднего депозита на 20%.
- Снижение оттока клиентов на 10%.
- Сбор данных для аналитики: Получение информации о предпочтениях клиентов для улучшения продуктов.

## Пользовательские требования:

1. Основные ожидания пользователей:
  - Понятные условия.
    - Четкие правила начисления и списания бонусов.
    - Прозрачный расчет вознаграждений (например, 1 балл = 1 рубль).
  - Выгодные бонусы.
    - Кешбэк за сделки (0.1–1% от суммы).
    - Бесплатные подписки на аналитику или курсы.

- Простота использования.
  - Автоматическое начисление бонусов без ручного подтверждения.
  - Легкий обмен баллов на деньги/акции/скидки.

## 2. Персонализация и мотивация:

- Многоуровневая система статусов (например: Новичок→ Активный→ Премиум).
- Чем выше статус, тем больше бонусов (например, Активный дает 1,5% кешбэк вместо 1%).
- Персональные предложения( Бонусы за любимые активы (например, повышенный кешбэк за торговлю акциями Газпром, эксклюзивные доступы (вебинары с экспертами, ранний доступ к IPO).

## 3. Реферальная программа:

- Вознаграждение за приглашения
- Бонус за первую сделку друга (например, 300 баллов.).

## 4. Интерфейс и удобство

Дашборд лояльности с:

- Текущим статусом и прогрессом.
- Доступными бонусами.
- Историей операций.
- Уведомления о новых акциях и изменении статуса (push, email).

# Функциональные требования:

Система:

Функция	Описание
Начисление бонусов	Автоматическое зачисление бонусных баллов за сделки покупки инвестиций.
Система статусов	Прогрессивные уровни с увеличивающимися бонусами (например, Активный +1,5% кешбэк).
Обмен баллов	Конвертация в деньги, скидки на комиссии, акции, подарки.
Реферальная программа	Отслеживание приглашенных, начисление бонусов за их активность.

## Нефункциональные требования:

- Производительность: Система должна обрабатывать 10000 транзакций/сек.
- Безопасность: Соответствие PCI DSS (стандарт безопасности для организаций, работающих с платежными картами) и 152-ФЗ(регулирует обработку персональных данных (ПДн) в России, включая данные клиентов, сотрудников и др).
- Интеграции: API с CRM, аналитикой и платежным шлюзом.

## Ограничения:

- Бюджет: не более 10 млн руб. на разработку.
- Сроки: запуск через 6 месяцев.
- Юридические аспекты: согласование с ЦБ РФ.

## Метрики успеха:

- Retention Rate:рост от 20%.
- LTV (Lifetime Value): Средний доход с клиента за весь период взаимодействия. Цель — рост LTV на 20-30%.
- Конверсия в участники: % пользователей, активировавших программу (целевой показатель — от 50%) .
- ROI программы: Соотношение затрат на бонусы к увеличению прибыли. Оптимальный ROI — от 1:3.
- Активность клиентов:
  - Количество операций в месяц на одного пользователя рост на 20%.

- % бонусов, потраченных на реинвестирование (а не выведенных) от 30%

## **Аудитория (Stakeholders)**

1. Инвесторы (клиенты):
  - Прозрачные условия начисления бонусов.
  - Выгодные условия для активных пользователей.
  - Простота участия (автоматическое накопление).
2. Команда маркетинга:
  - Инструменты для анализа вовлеченности.
  - Гибкость в настройке общих и персональных акций.
  - Интеграция с CRM.
3. Разработчики:
  - API для подключения партнеров.
  - Масштабируемость системы.
4. Комплаенс:
  - Соответствие финансовому регулированию.
  - Контроль за злоупотреблениями.