

Invest Capital Bonus

Описание:

Разработка программы лояльности для инвестиционного приложения.

Бизнес требования:

1. Интеграция с финансовыми продуктами: Возможность начисления баллов за 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 баллов/кешбэка за сделки, пополнения, удержание средств.
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 1000 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.