

Быстро. Ярко. Безопасно



HackHunters



ПСБ ВШЭ ПСБ.Хак

Executive Summary



Контекст

В 2 раза выросла доля россиян, пользующихся мобильным банкингом

33% молодых россиян называют основным источником информации о банке рекомендации знакомых

Приложение

1. GPT travel
2. Трикаунт
3. Кэшбеки и займы
4. Карта аутентичных мест
5. Отслеживание добросовестных клиентов

Результаты

NPV ~900 млн. руб.

IRR 90%

Период окупаемости 7 мес

ROI 257%

ARPU ~1800 руб

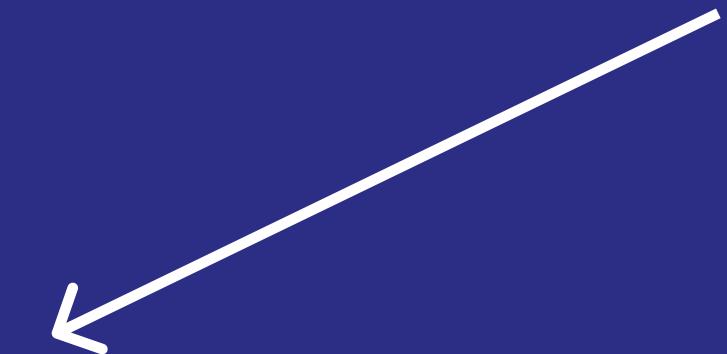
Проблема отелей - проблема банка



Отмена
бронирования



убытки для отелей



Потенциальная
выгода для банка

ML задача

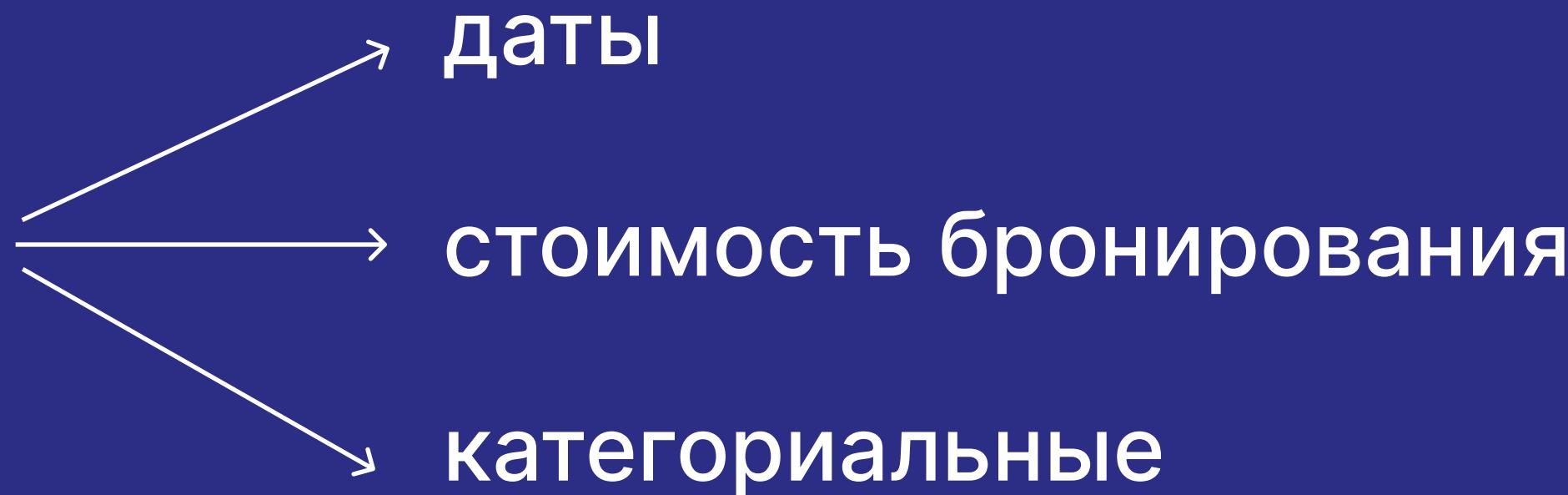


Бинарная классификация: отменяют ли бронь?

Баланс классов: 20/80

Метрика: ROC-AUC

Признаки



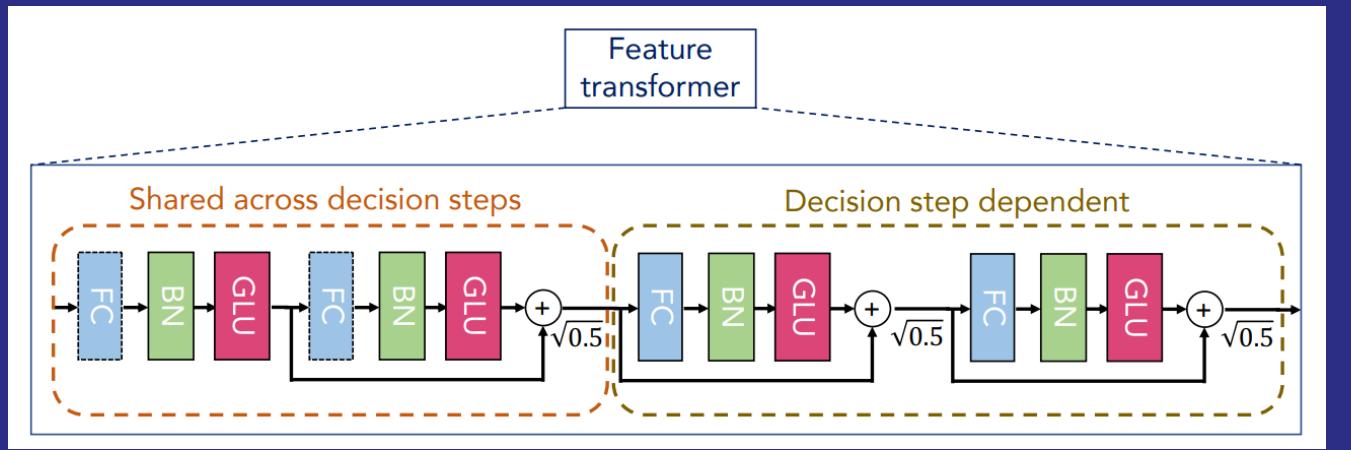
Preprocessing



Модели



Tabnet



- + автоматическая маска для фичей
- + адаптация attention
- + возможность использования эмбеддингов
- + semi-supervised pretrain

Score: 0.762

Ensembles

Catboost
XGBoost
LightGBM
ExtraTrees
RandomForest

↓
Optuna

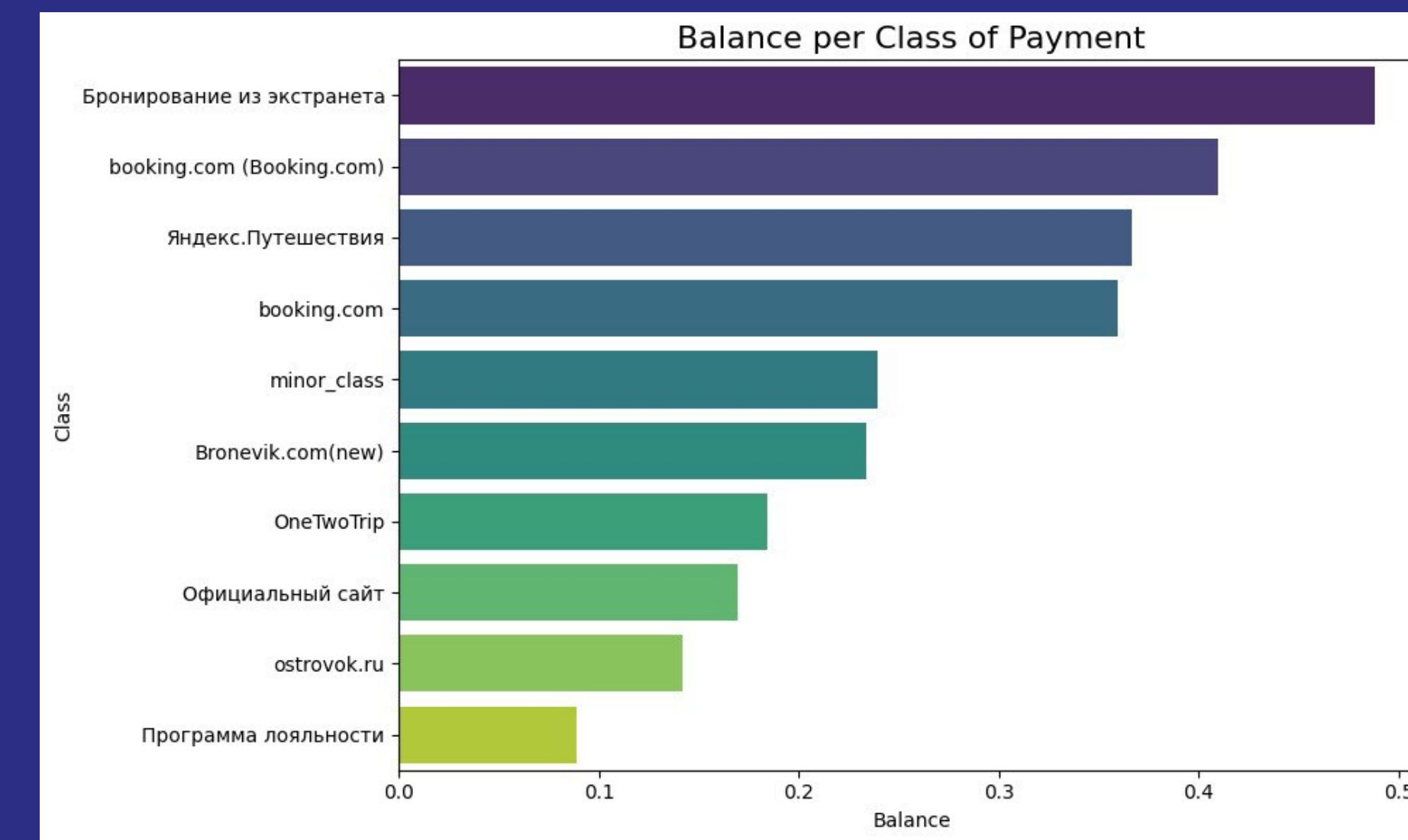
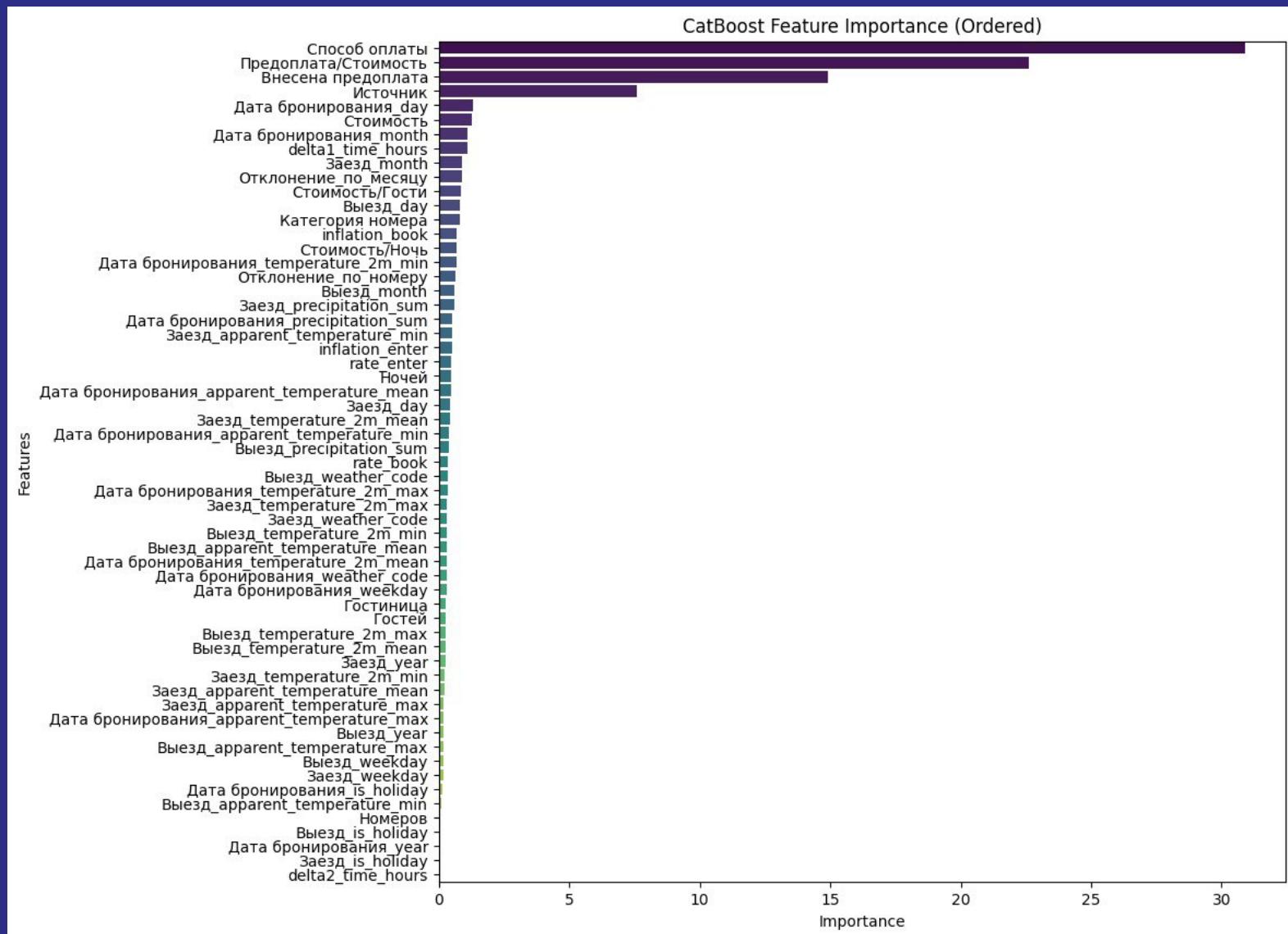
- + быстрый инференс
- + многоуровневый стекинг
- эвристичная настройка

Score: 0.7617

OOF предсказания для стекинга, meta model - CatBoost

HackHunters

Feature importance



Анализ ЦА: обзор



Поколение Z *

- Делятся впечатлениями
- Предпочитают аутентичные места
- Стремятся узнать культуры и быт



**Карта аутентичных мест
от местных жителей**

Онлайн формирует тренды

- Telegram
- Генеративные ИИ



**GPTTravel для
путешествий**

*Согласно исследованию В1: https://drive.google.com/drive/folders/1u9M11Qnjy1PzT2QEfcAdIxz7fBlz_Smp?usp=sharing

Анализ ЦА: обзор



Студенты ценят *

- Гибкость
- Спонтанность



Ждут последнего
момента

Поездки с друзьями**



Трикаунт

*По исследованиям: https://drive.google.com/drive/folders/1dpqGTSLwbev0aCSFsl3hP9W_-0UPYZil?usp=sharing

**Согласно проведенному авторами опросу

Анализ ЦА: кастдевы



- Отели прочно ассоциируются с путешествием
- Отрицание кредитных продуктов из-за недоверия к банкам



QR-код на диск с
записями
кастдевов

Анализ ЦА: кастдевы



Не пользовались
приложениями банка, но
готовы за скидку

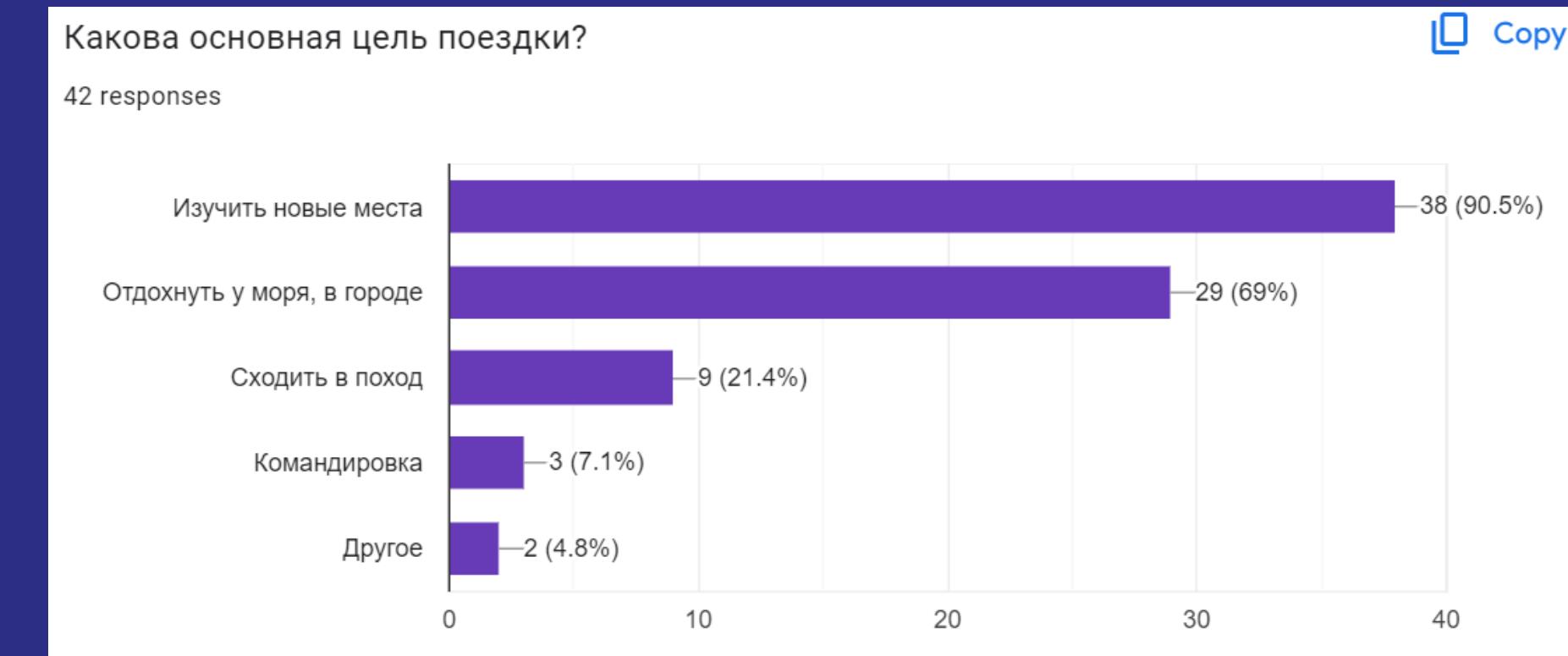
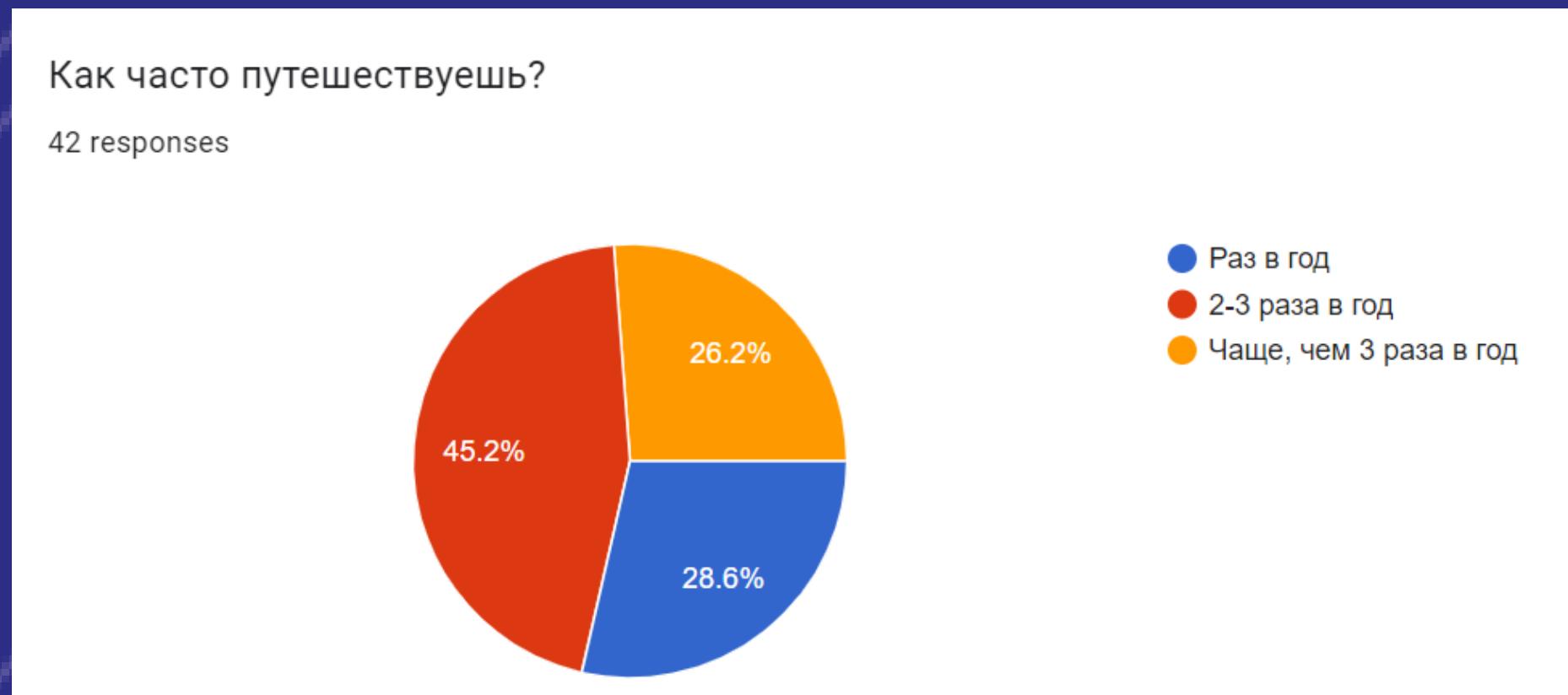
Туры интересны только,
когда посвящены
локальным местам

Важно информационное
сопровождение, статьи о
локальных местах



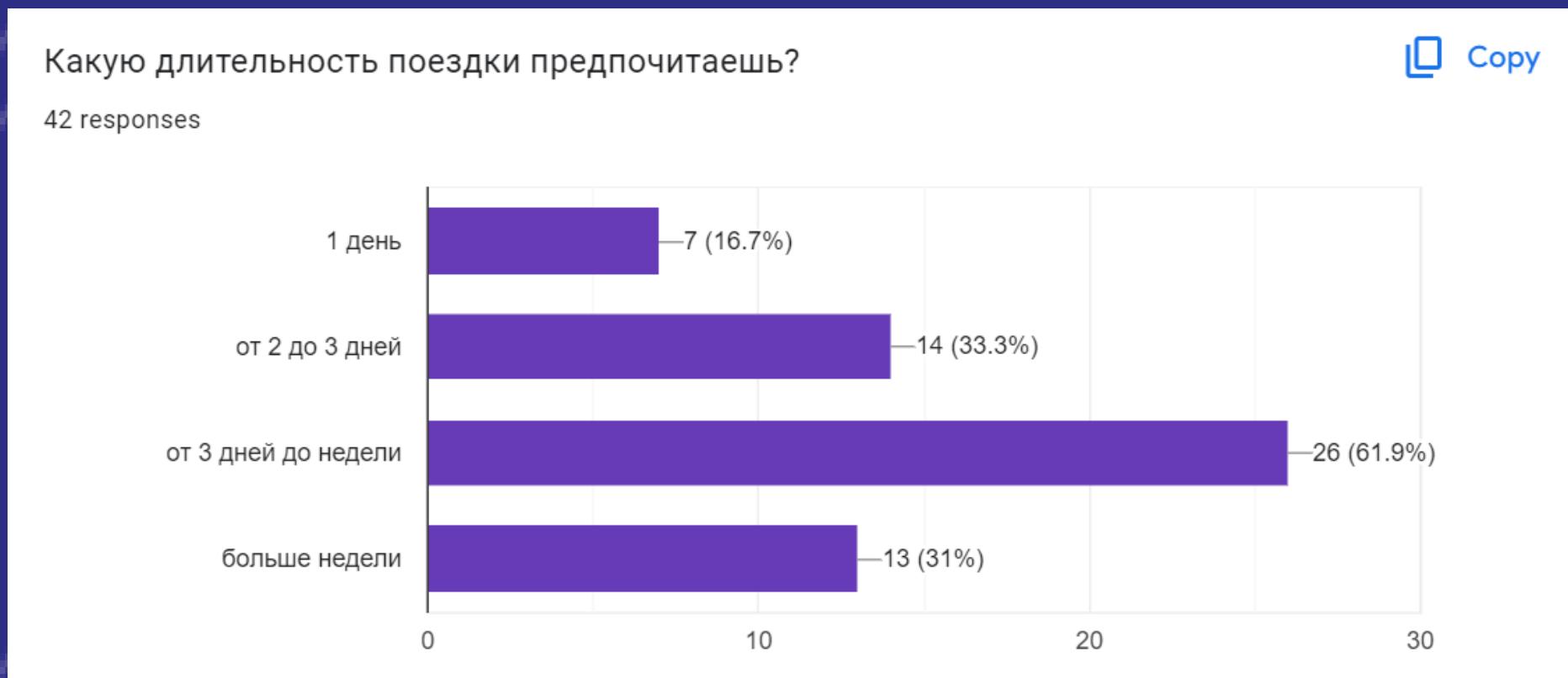
QR-код на диск с
записями
кастдевов

Анализ ЦА: опрос



71 % студентов путешествуют чаще 2 раз в год

Анализ ЦА: опрос



Студенты готовы тратить и на короткие,
и на длинные поездки

Анализ конкурентов



Продукты BNPL

Преимущества:

- Беспроцентные платежи, отложенные во времени
- Скидки и кэшбэк от партнеров

Недостатки:

- Возможна сильная переплата
- Есть не все категории товаров и услуг
- Есть лимиты на максимальную сумму покупки

Яндекс Сплит

III долями

Инсайт



Предоставлять клиентам беспроцентную рассрочку на больший срок и с большей суммой для путешествия

Анализ конкурентов



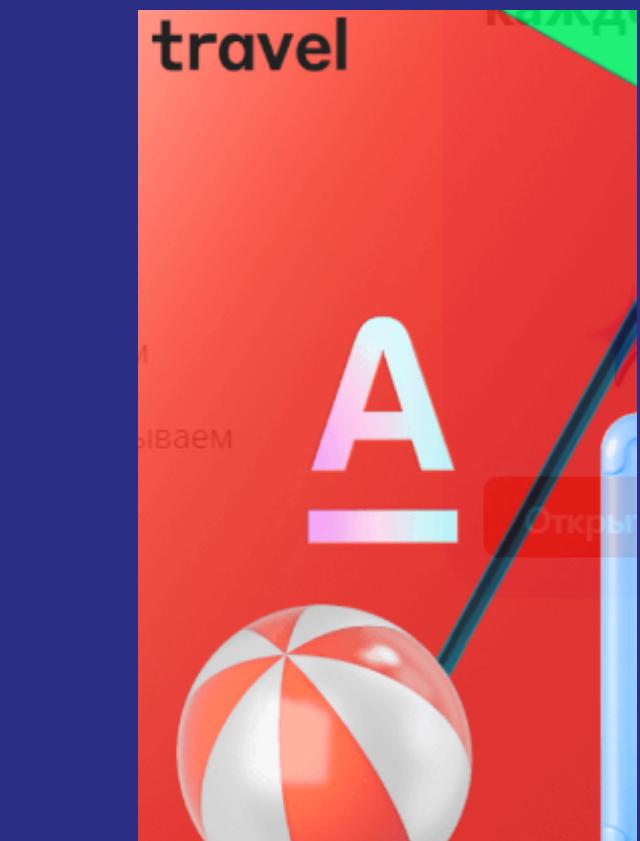
Дебетовые Travel-карты

Преимущества:

- Повышенный кэшбэк, начисление миль
- Страховки
- Режим Premium

Недостатки:

- Маленькое начисление миль
- Ориентированность на авиатранспорт



Инсайты

1. Поощрять пользователя баллами на следующее бронирование за использование сервиса и отсутствие отмены
2. Добавлять в карту страховку на путешествие

Анализ конкурентов



Кредитные карты

Преимущества:

- Беспроцентные платежи с достаточно длительным сроком
- Отсутствие необходимости погашать долг равными платежами в определенное время
- Повышенный кэшбэк от партнеров



Инсайт



Предоставляем
беспроцентную рассрочку
на 3-4 месяца с
минимальным
ежемесячным взносом
(5%)

Недостатки:

- Большой беспроцентный период дается только новым клиентам
- У некоторых обслуживание становится платным через год
- Есть лимиты на максимальную сумму покупки

Быстро. Ярко. Безопасно



Выгода для каждого!



Условия подписки



Бронь за менее месяца до въезда:

- Рассрочка, покрывающая до 100% суммы
- Отмена брони:
Комиссия 10% от банка

300 руб./мес.

Бронь за месяц и более до въезда:

- Рассрочка, покрывающая до 50% суммы
- Отмена брони:
Комиссия 20% от банка

4 мес.
рассрочки

Рекомендации



GPTTravel

Рекомендация
места отдыха по
любому желанию



RecSys

Обучена на
объединенных
данных отеля и
банка



Бандл

Рекомендация на
ближайшие даты (до
месяца)

Дешевле, чем
самостоятельно

HackHunters

Зарабатывай баллы



Геймификация

За накопление
уровня - скидки

Снижение уровня
за отмену брони



Аутентичная карта

Узнай о всех локальных местах

Доп. уровни за статьи о
локальных местах

Доп. уровни за отзывы, статьи от
местных гидов

HackHunters

Риски



| | | |
|------------------------|---|--|
| Технические | База данных для ИИ чата GPT Travel Рост случаев утечки информации о клиентах | Еще больше развитий в ИИ Дифференциальная приватность |
| Менеджерские | Отказ потенциальных партнеров от сотрудничества | Более точечных выбор блогеров/магазинов |
| Потребительские | Незаинтересованность молодежи в большинстве продуктов под | Анализ отзывов молодежи о недостатках сета |
| Проектные | Высокая конкуренция со стороны других банков Активизация действий конкурентов по внедрению аналогичных | Правильное позиционирование ПСБ Travel в рекламе и улучшение имеющихся условий Анализ преимуществ продукции конкурента и поиск более свежих решений потребительских проблем |

Финансовая модель



| | 4 кв. 2024 | 1 кв. 2025 | 2 кв. 2025 | 3 кв. 2025 | 4 кв. 2025 | 1 кв. 2026 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Расходы | | | | | | |
| Реклама у блоггеров | | | | | | |
| Тревел - блогеры (100 - 300 тыс. подп) | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 3000000 |
| Реклама у Сергея Орлова | 2700000 | 2700000 | 2700000 | | | |
| Реклама у Шастуна | | | 9900000 | 9900000 | 9900000 | |
| Реклама у Братишкина | | | | 6000000 | 6000000 | 6000000 |
| Контекстная реклама: | | | | | | |
| Поисковая реклама (CPC) | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 |
| Баннерная реклама в соцсетях (CPM) | 4000000 | 4000000 | 4000000 | 4000000 | 4000000 | 4000000 |
| Медийная реклама (CPM) | 3500000 | 3500000 | 3500000 | 3500000 | 3500000 | 3500000 |
| ООН реклама: | | | | | | |
| Билборды | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 |
| Цифровые экраны (DOOH) | 12000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 |
| Транспортная реклама | 13500000 | 6500000 | 6500000 | 6500000 | 6500000 | 6500000 |
| Расходы на партнерство | | | | | | |
| С отелями | 10000000 | 10000000 | 7000000 | 5000000 | 3000000 | 3000000 |
| С местными туроператорами | 2000000 | 2000000 | 2000000 | 2000000 | 2000000 | 2000000 |
| Борьба с конкурентами | | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 |
| GPT (ML специалситы) | 9000000 | 9000000 | 9000000 | 9000000 | 9000000 | 9000000 |
| Разработка приложения | 20000000 | | | | | |
| Улучшение приложения | | 2250000 | 2250000 | 2250000 | 2250000 | 2250000 |
| Расходы на риски | | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 |
| Кибербезопасность | | 2000000 | 2000000 | 2000000 | 2000000 | 2000000 |
| ИТОГО РАСХОДЫ | 92200000 | 68350000 | 75250000 | 76550000 | 74550000 | 64650000 |

Финансовая модель



| Доходы | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| от новых клиентов: | | | | | | |
| Присоединяются к другим продуктам банка | 0 | 6000000 | 24000000 | 42000000 | 60000000 | 120000000 |
| Плата за подписку | | 9000000 | 36000000 | 63000000 | 90000000 | 180000000 |
| Плата при просрочке | 0 | 0 | 1500000 | 5250000 | 7500000 | 22500000 |
| Проценты от отеля | | 15000000 | 60000000 | 105000000 | 150000000 | 300000000 |
| Пени за отмену | 0 | 48000 | 96000 | 252000 | 60000 | 480000 |
| от текущих клиентов: | | | | | | |
| Плата за подписку | | 6000000 | 24000000 | 42000000 | 60000000 | 120000000 |
| Плата при просрочке | 0 | 0 | 1000000 | 3500000 | 6250000 | 5000000 |
| Проценты от отеля | 0 | 10000000 | 20000000 | 105000000 | 25000000 | 200000000 |
| Пени за отмену | 0 | 48000 | 96000 | 504000 | 120000 | 960000 |
| ИТОГО ДОХОДЫ | 0 | 46096000 | 166692000 | 366506000 | 398930000 | 948940000 |
| ПРИБЫЛЬ до налогообложения | -92200000 | -22254000 | 91442000 | 289956000 | 324380000 | 884290000 |
| Налог на прибыль | 0,2 | | | | | |
| Чистая Прибыль | -92200000 | -17803200 | 73153600 | 231964800 | 259504000 | 707432000 |
| всего клиентов | 0 | 50000 | 200000 | 350000 | 500000 | 1000000 |
| новых клиентов | 0 | 30000 | 120000 | 210000 | 300000 | 600000 |
| текущих клиентов | 0 | 20000 | 80000 | 140000 | 200000 | 400000 |
| сезонность | | 0,4 | 0,2 | 0,6 | 0,1 | 0,4 |

Наша команда



**Вадим
Чернов**

Data Engineer



**Никита
Чуйкин**

Data Scientist



**Андрей
Низов**

Project Manager



**Максим
Крутиков**

Data Scientist



**Екатерина
Козлова**

Business Analyst