



В поиске идеального решения



Alfa Case Camp

Prod by: Золотые Мечи 

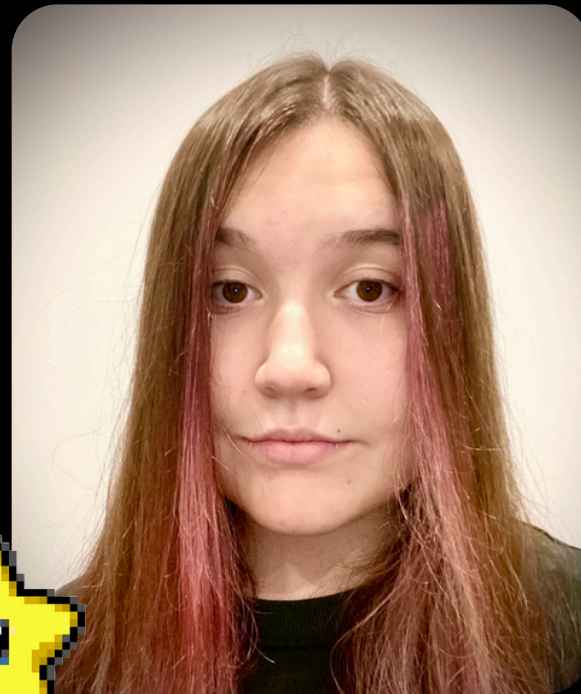


Наша Дрим Тим



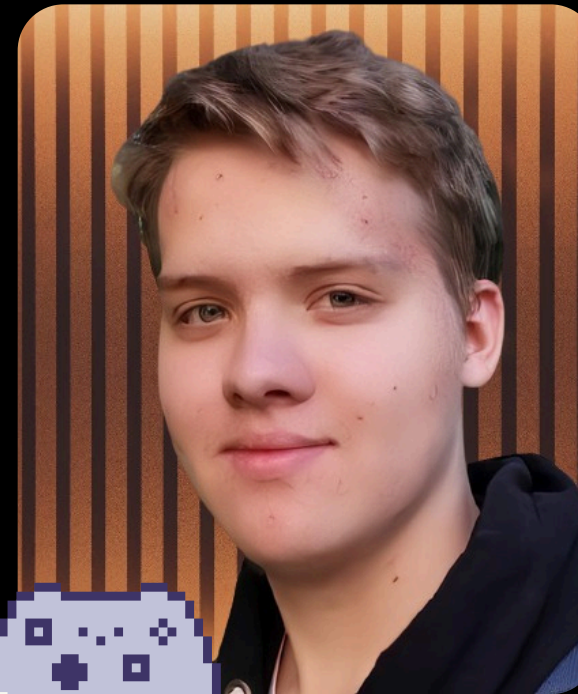
**Екатерина
Шадрина**

Финансовый университет
3 курс
КМС по чир-спорту и
чирлидингу



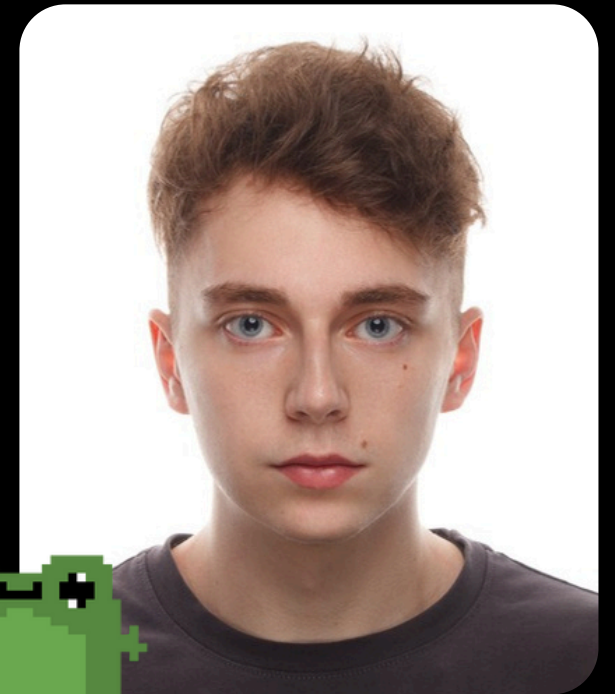
**Василиса
Оркина**

Финансовый университет
3 курс
Основала Soft Skills клуб
для работников научной
сферы



**Артур
Артиков**

МАДИ (МАДГТУ)
2 курс
Поучаствовал в 12
хакатонах и кейс-
чемпионатах за 2024 год



**Иван
Григорьев**

Университет МИСИС
3 курс
Организовал в институте
Alumni сообщество и
менторскую программу

Гипотезы

В подписку необходимо включить эко-активности с геймификацией и системой бонусов для привлечения молодежи и увеличения ее лояльности

В подписку следует включить геймификацию (разной сложности на каждом уровне подписки)

Внедрение пожертвований в приложение, их геймификация и открытое сотрудничество с детскими благотворительными фондами привлечет внимание молодой аудитории и их родителей, повысит лояльность и послужит одним из драйверов к оформлению дебетовой карты

Формирование периодических пакетов кэшбека на основе персональных трат пользователя, а не только категорий кэшбека, является драйвером привлечения аудитории к выпуску дебетовых карт и получению первого уровня подписки, а также повышенных процентов по вкладам

Обоснование

Каждый второй россиянин ответил, что за последний год он или члены его семьи, предпринимали действия, направленные на решение экологических проблем (52%, 2021 г. — 58%) – ВЦИОМ

30% компаний, использующих геймификации, увеличили свою клиентскую базу на 50% – TechValidate. Следствием снижения оттока клиентов на 5%, благодаря геймификации, может быть увеличение прибыли на 25–90% – Harvard Business Review

Помощь своему окружению (финансовую, в натуральной форме или в виде услуг) в общей сложности оказывали 79% россиян; незнакомым людям – каждый второй (52%).

Граждане, доверяющие популярным благотворительным фондам и организациям, вдвое чаще россиян в целом оказывают финансовую поддержку (38% vs. 20%).

По мнению россиян, повысить вовлеченность населения в экологические практики прежде всего позволят материальные стимулы (45%), скидки на посещение культурных, досуговых мероприятий (21%) – ВЦИОМ

На американском рынке 52% новых держателей карт говорят, что они выбрали свою карту из-за лучшего вознаграждения и бонусов, 40% пользователей карт заявили, что перестали бы пользоваться своей картой, если бы вознаграждения были сняты – McKinsey&Co

Концепции

1. Предлагать раз в 3–4 месяца 3 пакета кэшбека (сформированный набор категорий), помимо выбора отдельных категорий. Пакет состоит из 4 категорий, интересующих пользователя. Также можно предлагать подходящие акции от партнеров. Клиент может выбрать либо категории отдельно, либо один пакет.

Также предусмотрены повышенные проценты по вкладам и накопительным счетам

Подписка включает получение карма-поинтов за участие в эко-дружелюбных активностях, а также за каждый перевод в благотворительную организацию, которые можно обменять на скидки и бонусы у партнеров

2. Встроенная платформа – симулятор трейдинга, где пользователю выделяется некоторое количество условных единиц для торговли и формирования портфеля. В дальнейшем он получает их за выполнение заданий

3. Геймификация, включающая системы заданий, статусов и достижений для каждого уровня подписки

1. Например, человек больше всего тратит на супермаркеты, спортивные товары, развлечения и образование. Тогда раз в 3 месяца он получает следующее предложение: выбрать 4 категории кэшбека из стандартных или 1 пакет из 3 на выбор:

1) Домашний кот: 5% на супермаркеты, 5% на развлечения, 3% кафе и рестораны, 3% на каршеринг

2) Стероидник: 5% на спортивные товары, 10% на товары Bombbar, 10% на Alfa travel, 1% на автомобильные товары

3) Мамина зажигалочка: 5% кафе и бары, 5% на фитнес, 10% на Правое полушарие интроверта, 3% на книги

2. Разделы: основной с обзором рынка, с лидерами движения на разных рынках, динамика по отраслям и секторам, а также поиск бумаг; новости про компании и экономику; портфель; турниры; раздел с игрой по прогнозированию трендов (например, финансовый кризис 2008 года начался в США. Как отреагировали американские и мировые экономики на кризис субстандартного ипотечного кредитования? – вниз / вверх); раздел с геймификацией – заданиями и достижениями пользователя

3. См. Приложение

Level 1

Преимущества уровня "Base"

Нефинансовые

Участие в экологических проектах и получение карма-поинтов за участие в эко-дружелюбных активностях, которые можно обменивать на бонусы и скидки

Статусная геймификация по уровням трат

Персонализация карты в приложении (бесплатно каждые 3 месяца)

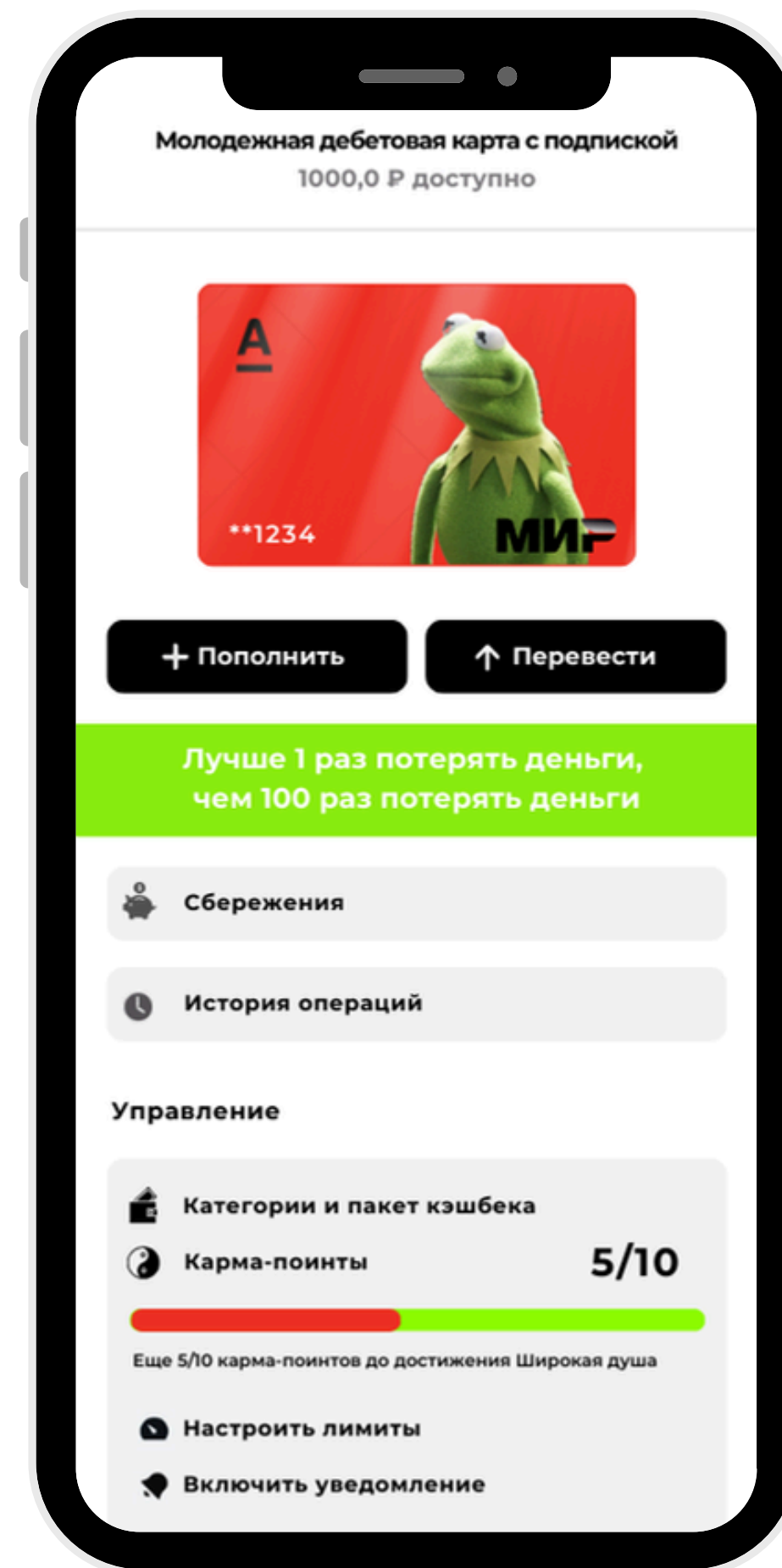
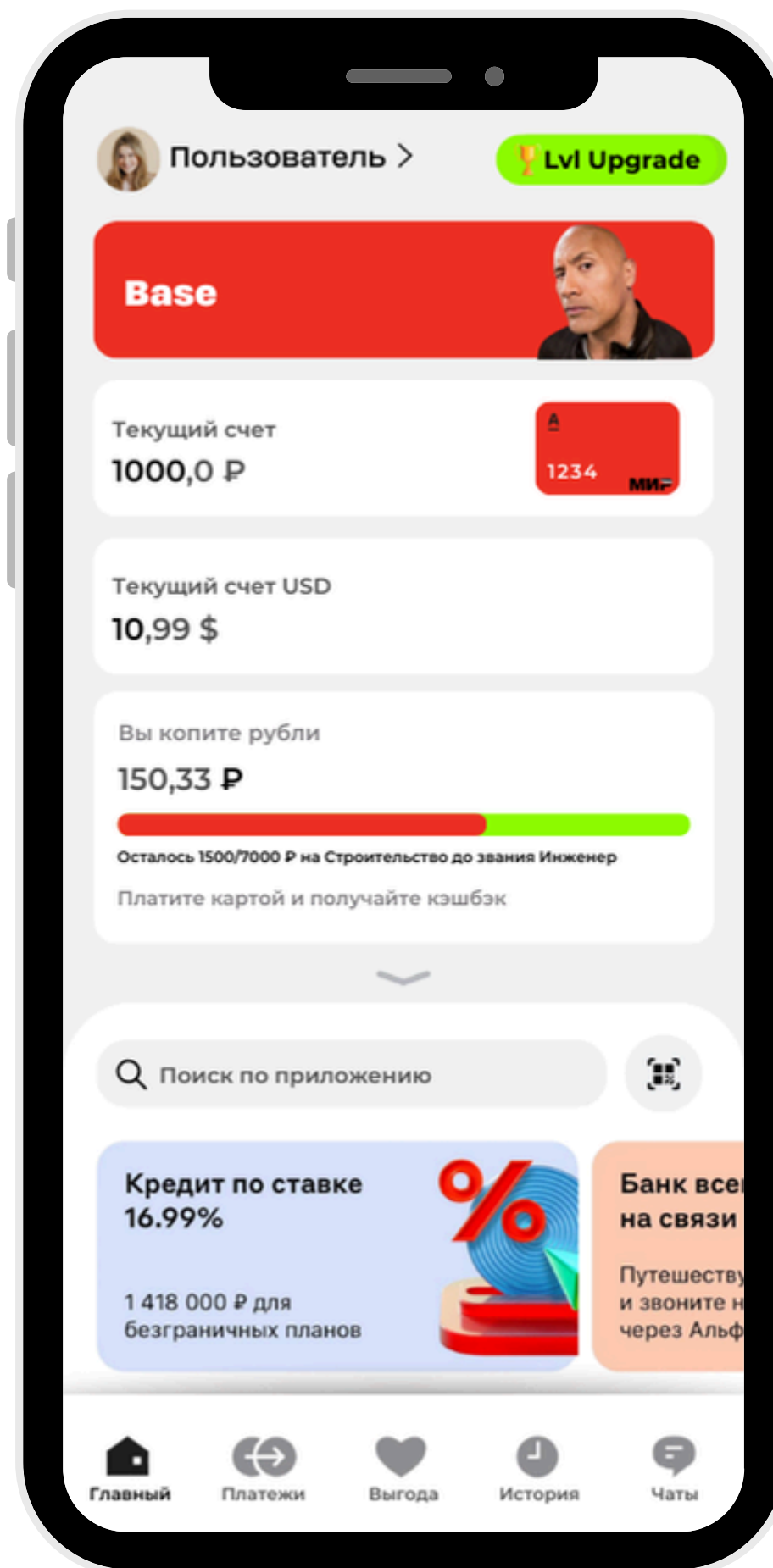
Финансовые

Возможность вкладывать в биржевые фонды Альфа-банка от 1.000 рублей/мес

Кэшбек 2 раза в год на авиа и ржд билеты



*Ссылка на промо-ролик



Level 2

Преимущества уровня "Private"

Нефинансовые

Финансовые

Все преимущества предыдущего уровня +++

Партнерские программы с
Синхронизацией и
Правым полушарием
интроверта

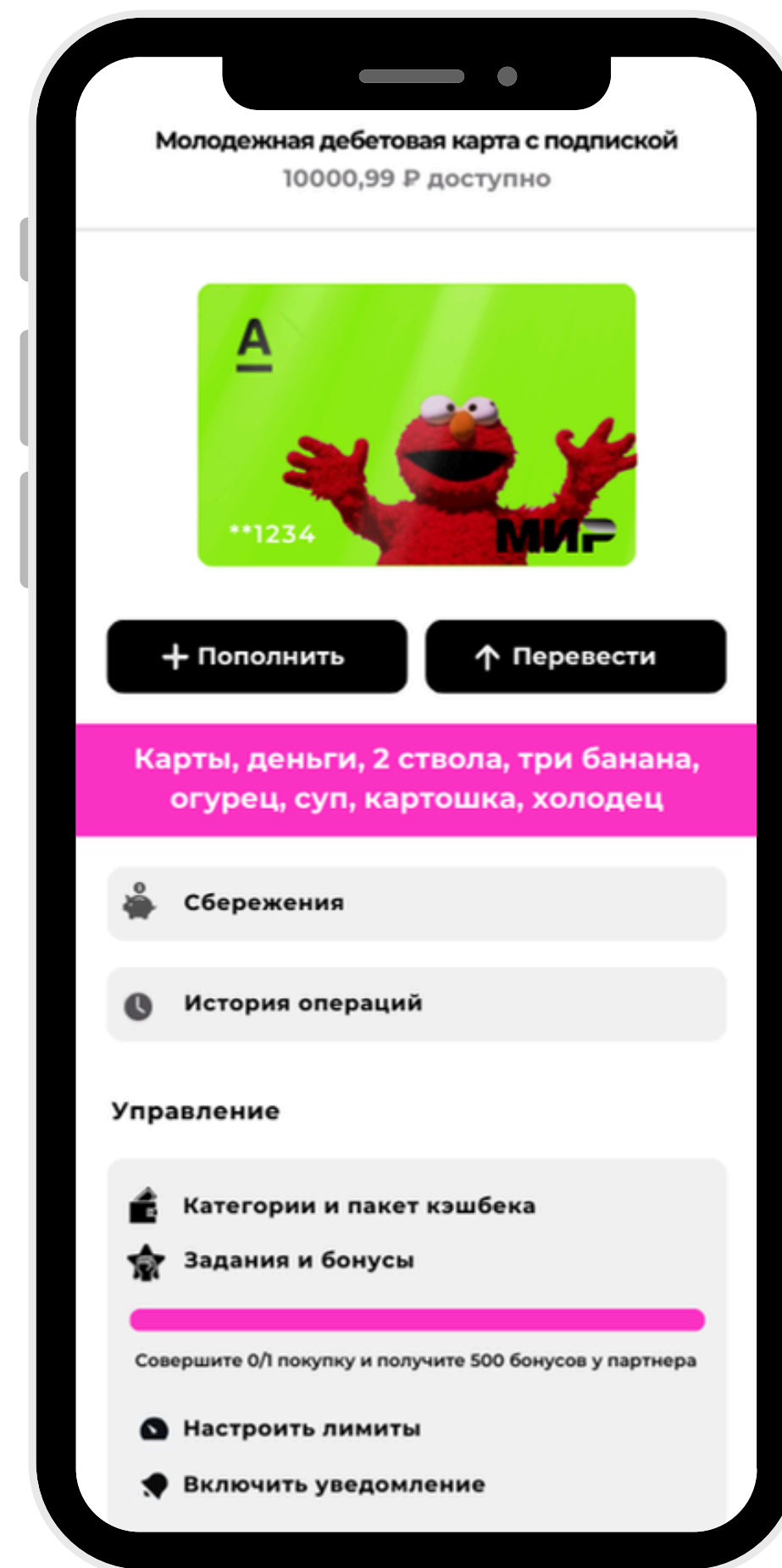
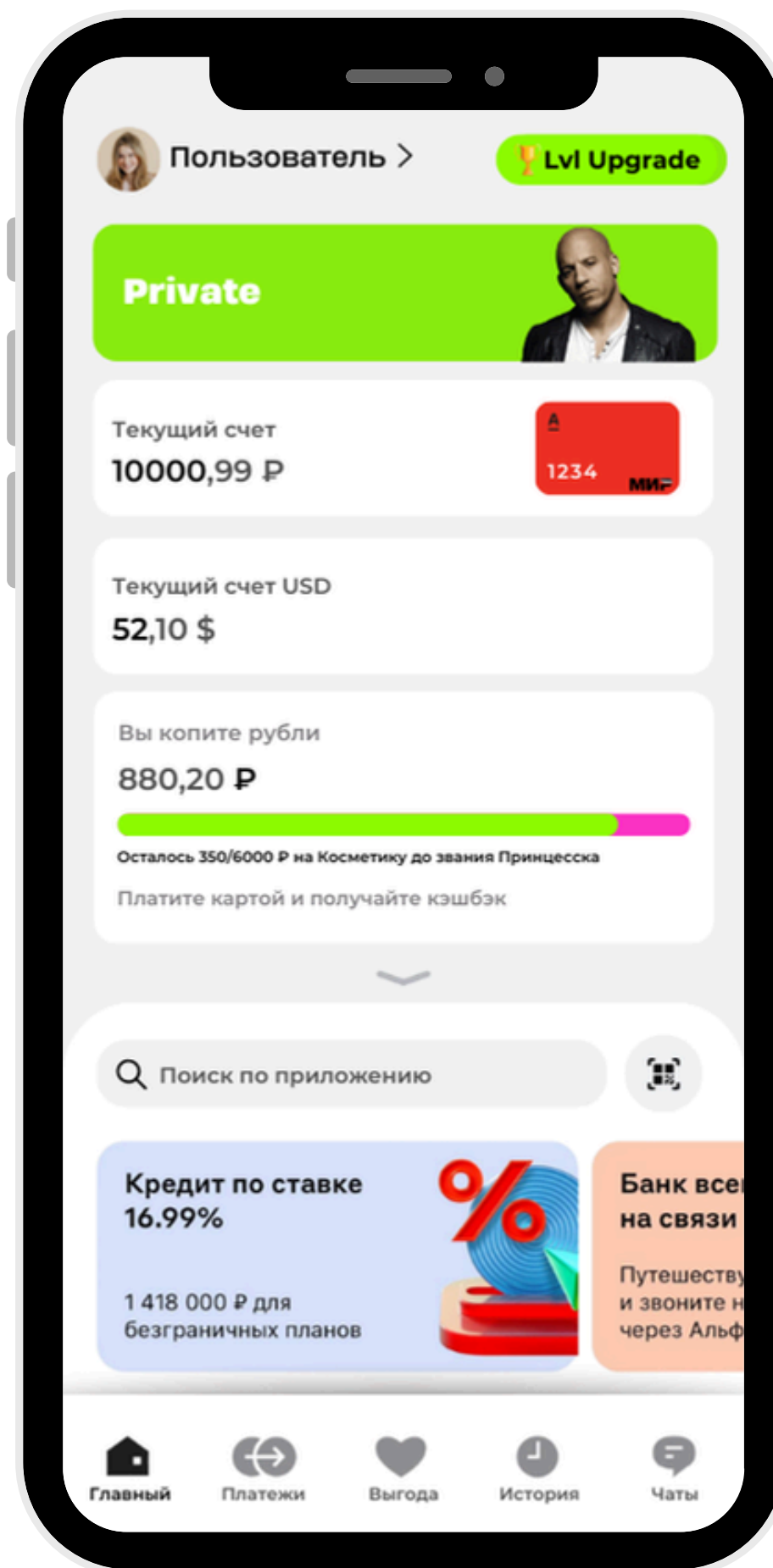
Система периодических
пакетов кешбека

Усовершенствованная
геймификация

Easy Savings - автоматическое
откладывание денег с каждой
транзакции на
сберегательный счет

Персонализация карты
в приложении
(бесплатно в любое время)

Повышенные проценты
по вкладам и
накопительным счетам



Level 3

Преимущества уровня "Independent"

Нефинансовые

Финансовые

Все преимущества предыдущих уровней +++

Доступ к инвест-тренажеру
(возможность безрисково
научиться инвестировать на
платформе, имитирующей
работу биржи)

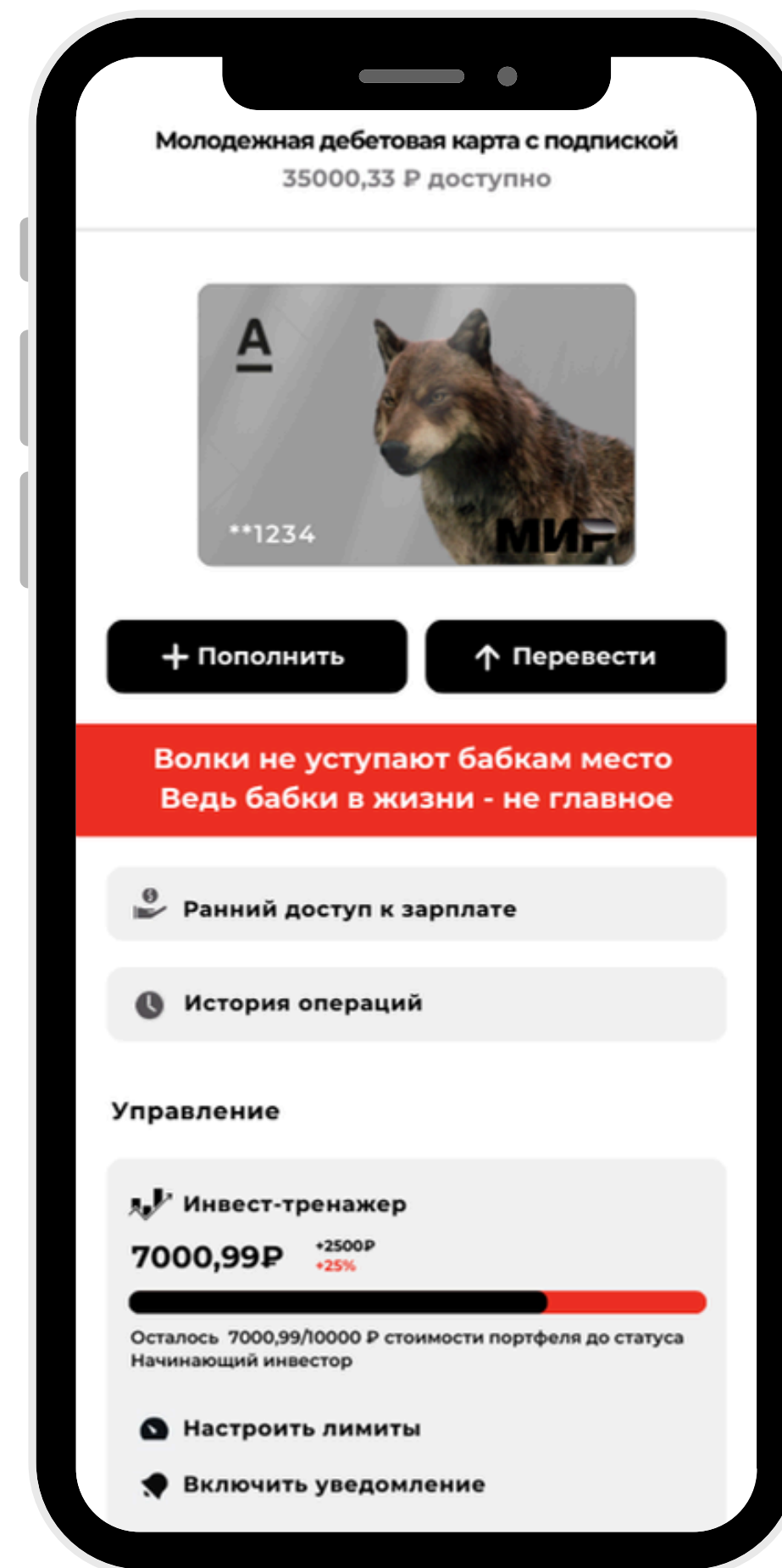
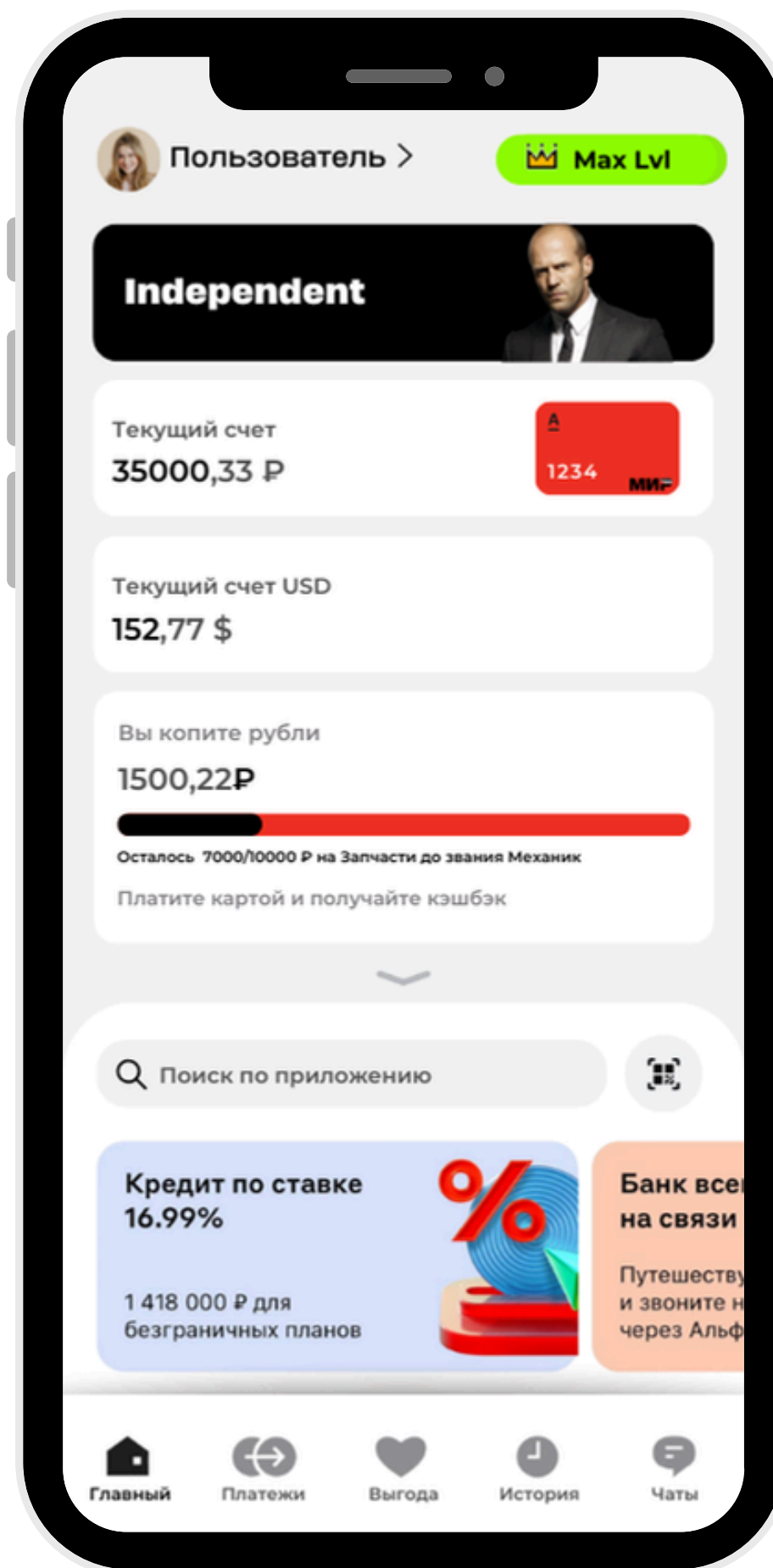
Возможность инвестировать
в более сложные фонды,
например в индексы акций с
большей доходностью

Проведение периодических
турниров в инвест-тренажере
среди пользователей 3
уровня подписки

Ранний доступ к зарплате -
возможность получения
зарплаты на два дня раньше
традиционного
банковского перевода

Продвинутая геймификация
и игровые механики по
постановке целей, ее
декомпозиции для
формирования стратегий.

Возможность для
победителей турнира
выиграть бумаги от
Альфа-Банка (акции и фонды)



Бизнес-модель



Наше **бизнес-стратегия** основана в первую очередь на привлечении молодой аудитории, а также на работе с компаниями, представляющими интерес для молодой аудитории.

Выбор партнеров основан на трех главных интересах молодого поколения: **свобода**, **экология** и **самопознание**.
Свобода – это не только выражение своих мыслей, но и возможность путешествовать внутри и за пределами родной страны;
экология – это основа нашей сегодняшней жизни, когда крупные компании все больше задумываются о своем вкладе в окружающую среду; **самопознание** – это желание узнать себя и мир, а также открыть новые грани неизведанного

Реализация подписочной модели знакомо и активно применяется молодежи, что также является плюсом при привлечении новой аудитории, а доступ к специальным банковским продуктам воспитывает у молодежи чувство самоуважения и уверенности в **Альфа-банке**

Приложение

Условия подписки

Для уровня Base обязательно:

Приобретается бесплатно вместе с выпуском дебетовой молодежной карты

Минимальная активность по карте - траты от 1.000 руб в месяц

Для уровня Private обязательно:

Подписка 250 руб за месяц

Минимальная активность по карте - траты от 1.000 руб в месяц

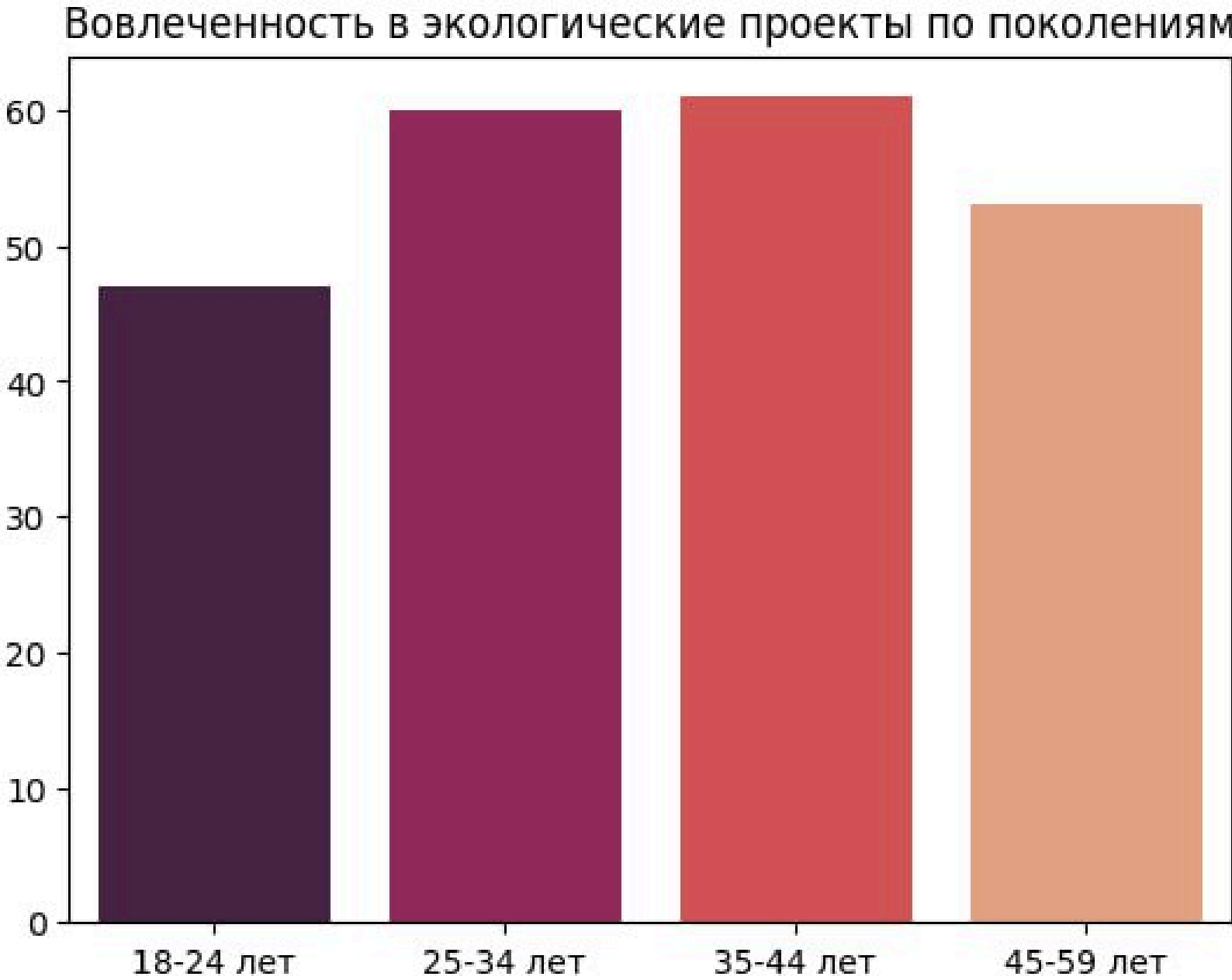
Для уровня Independent обязательно:

Минимальная активность по карте - траты от 10.000 руб в месяц

Инвестиции в фонды банка от 1.500 руб

Приложение

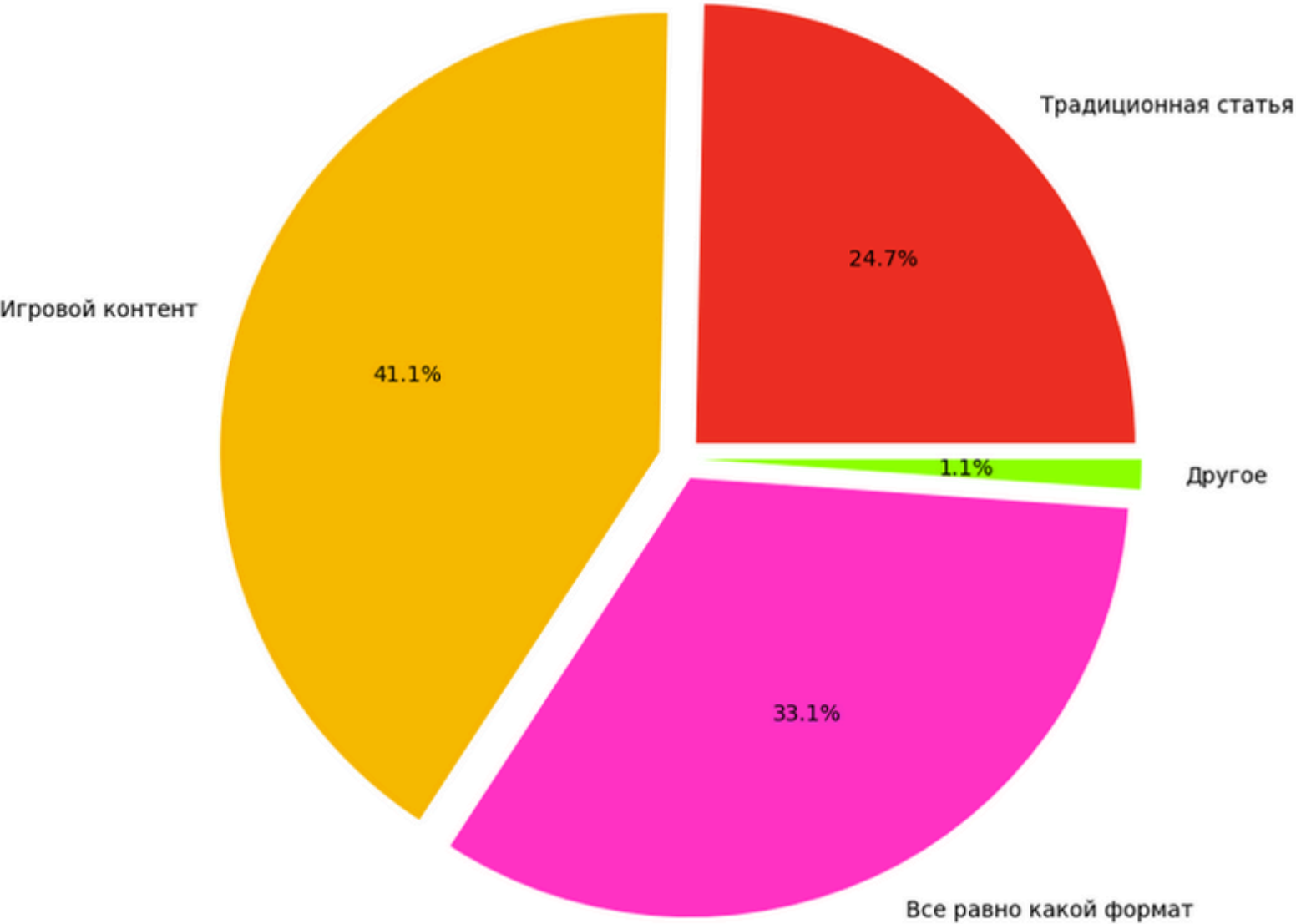
Обоснование гипотез



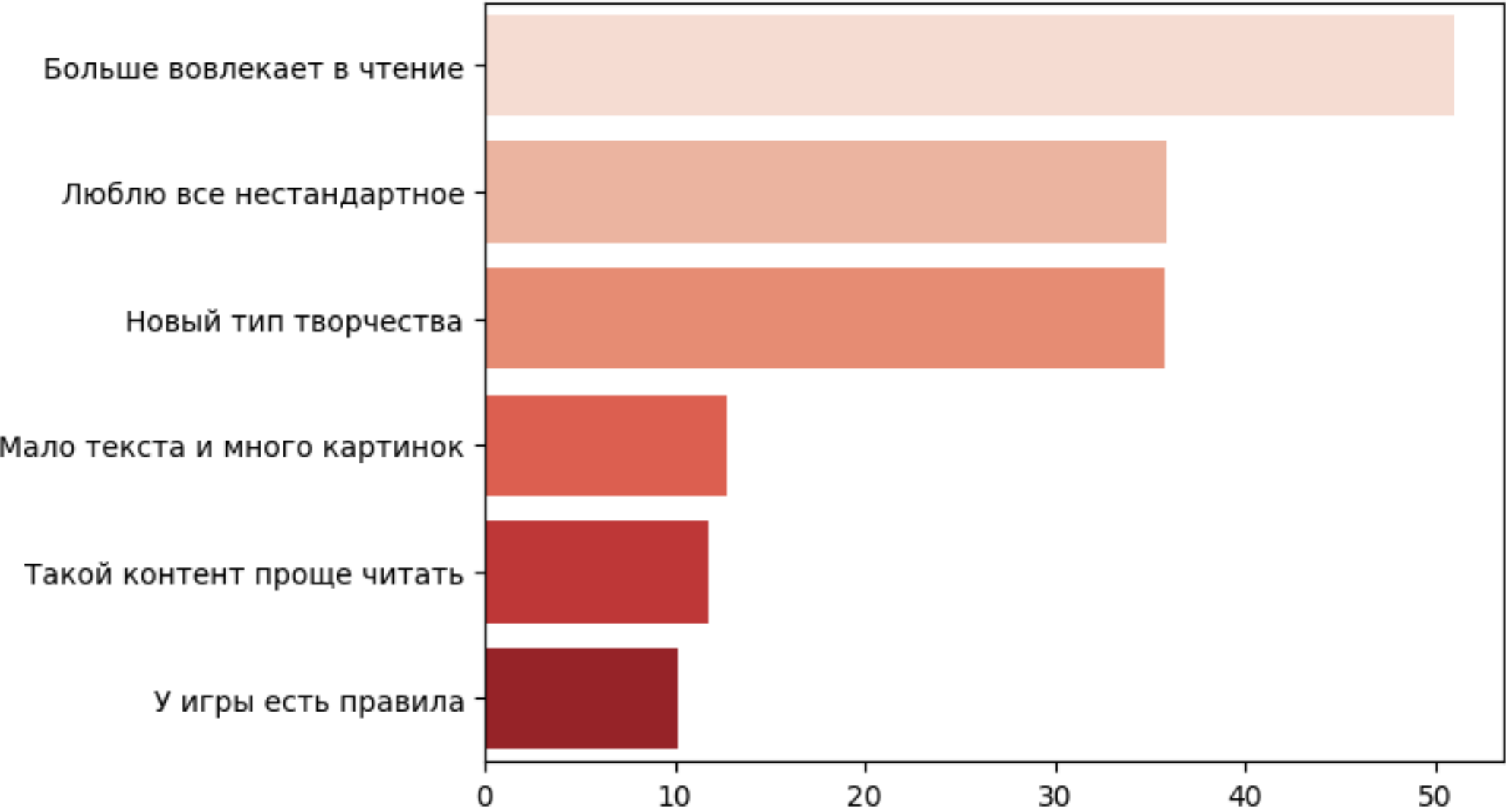
Приложение

Обоснование гипотез

Что Вам интереснее читать: традиционный текст или игровой контент (игры, тесты)?



Чем вас привлекает игровой контент? (в %)



Приложение

Обоснование гипотез



Приложение

Геймификация

- Система статусов на уровне “Base”, основанная на шкалах наибольших категорий трат с карты, одна из которых отражается на главном экране в формате бара с количеством рублей до получения определенного статуса
 - Счетчик карма-поинтов на уровне “Base” и система заданий для благотворительных эко-проектов
 - На уровне “Private” система с заданиями и бонусами у партнеров + уровень “Base”
 - На уровне “Independent” система заданий в инвест-тренажере для получения условных единиц для торговли + уровень “Base” и уровень “Private”
 - На уровне “Independent” проведение периодических турниров в инвест-тренажере среди пользователей 3 уровня подписки. Победитель тот, кто за определенный период сделал портфель с нуля с наибольшей доходностью
 - Система достижений + система статусов для участников турнира, который можно поставить в профиль (напр. Войти в топ-10% + “Инвестор на опыте”)
 - Система призов для победителей турнира (акции или фонды Альфа-Банка (заранее рекламировать открытие брокерского счета), бонусы от партнеров)
 - Система постановки собственных целей пользователями + статусы за их выполнение
 - Помощь в декомпозиции цели и создание дальнейших для стимулирования и удержания пользователя на основе коротких опросов (приблизженный к системе постановки целей SMART, тест на риск-профиль и т.д)
- * В задания на 3 уровне подписки можно вшивать использование или покупку продуктов Альфа-Банка и давать наибольшее вознаграждение в условных единицах для торговли на платформе (Воспользуйся 1 раз сервисом “Подели” / Воспользуйся 1 раз сервисом “Подели” у такого-то партнера)