

БОЛЬШЕ, ЧЕМ БАНК:

Разработка концепции сервиса банковских услуг вне банковского приложения

Команда «Мы придумаем»:

- Зуева Екатерина, МГТУ им. Баумана, 3 курс
- Разносилина Алина, МФТИ, 2 курс
- Шалыгин Игорь, МФТИ, 2 курс
- Чобитько Мирослава, МГТУ им. Баумана, 3 курс
- Боярина Юлия, МФТИ, 2 курс



Alfa Bank

Внедрение этих инициатив позволит увеличить средства на расчетных счетах Альфа-Банка и привлечь клиентов, компания выйдет в прибыль **14 млн. рублей** в месяц **за 5 лет**

Анализ

Сфера foodtech доставки еды

- быстросрастущая
- имеет широкий возрастной охват
- возможности для партнерства

Доля Додо на рынке доставки еды¹

7%

Выручка Додо в России в феврале 2024²

7 млрд.₽

Онлайн-заказов в Додо в месяц в России

> 2 млн

Боли Додо:

- отсутствие СБП
- проблемы с бух. учетом
- плохой функционал для чаевых

Инициатива

Введение платежей

по Alfa API, включая:

- СБП
- оплату чаевых
- привязку программы лояльности



Запуск внутреннего сервиса для бухгалтерии



Заведение счетов для новых франчайзи в Альфа-Банке

Переведение сначала онлайн-платежей, а затем и части счетов старых франчайзи в Альфа-Банк



Результаты

IRR **27%**
NPV **373 млн.₽**
PBP **15 месяцев**



Рост средств на расчетных счетах в Альфа-Банке

3 млрд.₽



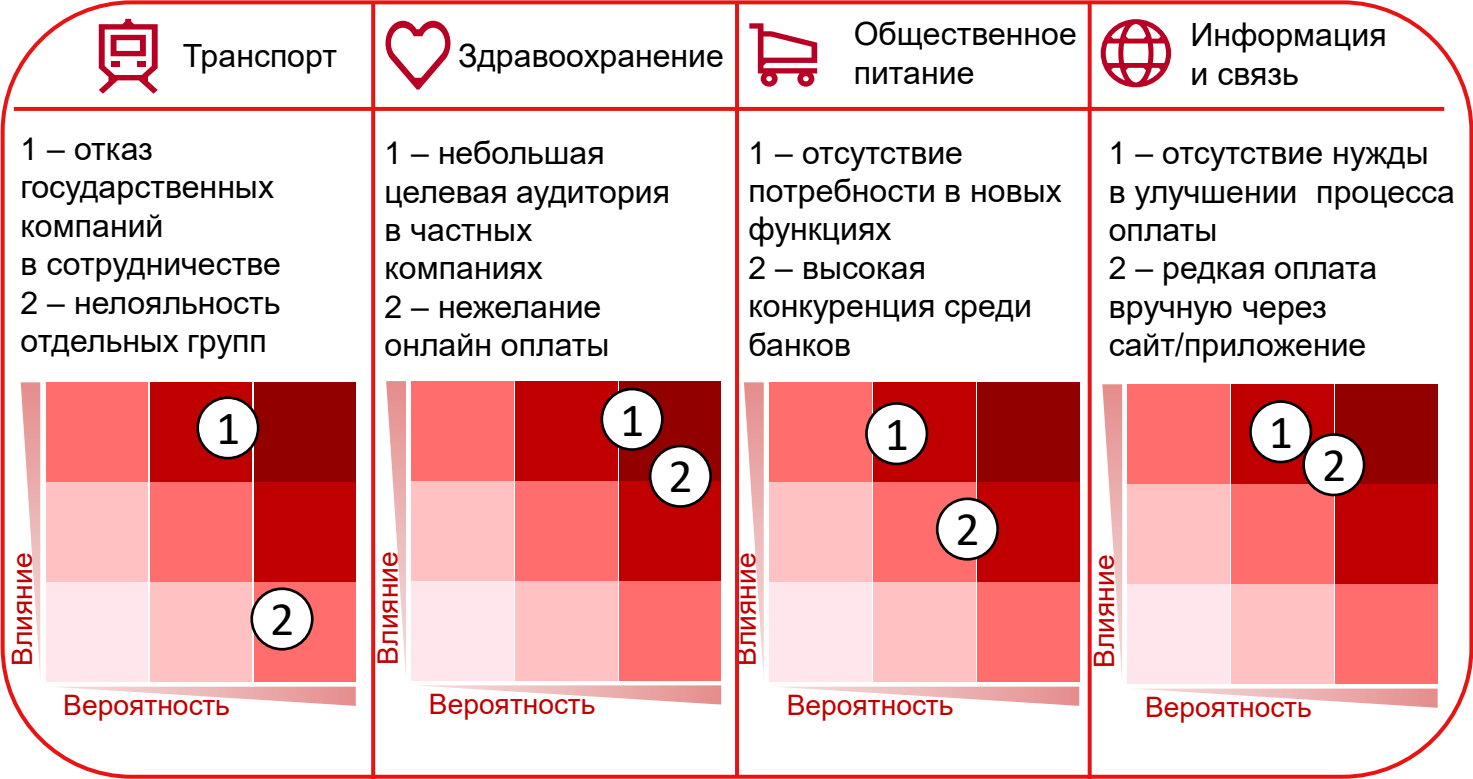
Ключевые метрики эффективности³:

- количество клиентов
- количество транзакций
- общая величина чаевых
- времязатраты работников
- количество использованных Додокоинов
- время простоя приложения



































Наиболее релевантен для партнёрства **foodtech** сектор общественного питания:
очный общепит не испытывает проблем с финансовыми инструментами

	Частные компании	Оплата на сервисе возможного партнёра	Платные услуги	Доля компаний без партнёров	Риски	ИТОГО:
						10
						7
						16
						14



Для очного общепита нет потребности в партнёрстве: у них есть эквайринг, терминалы и прочее, значит идём в **foodtech**

Наиболее выгодным для партнёрства вариантом будет **Додо Пицца**:
широкая клиентская база по всей стране, а также высокая лояльность пользователей

	Выручка в месяц	Географ. охват	Кол-во онлайн заказов в месяц	Лояльность клиентов	Доля на рынке готовой еды ¹	Средний рост за последний год ¹	ИТОГО:
4 							10
4 							12
3 							23
5 							10
6 							17

*Значения отнормированы и наибольшему значению в категории соответствует полностью закрашенный круг



**ДОДО
ПИЦЦА²**

Выручка за 2023 год: **84 млрд ₽**

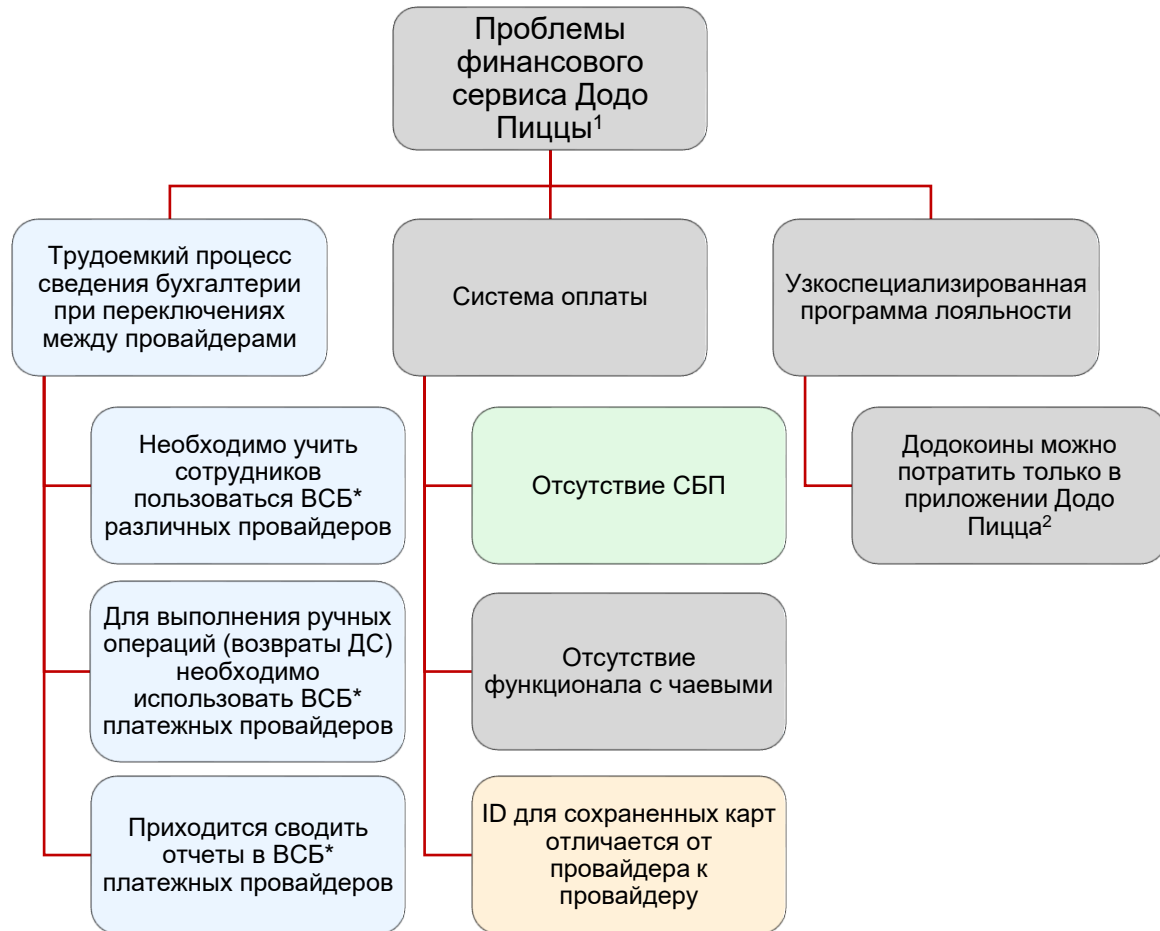
Количество пиццерий
в городах РФ: **930**

Доля на рынке
готовой еды: **7%**

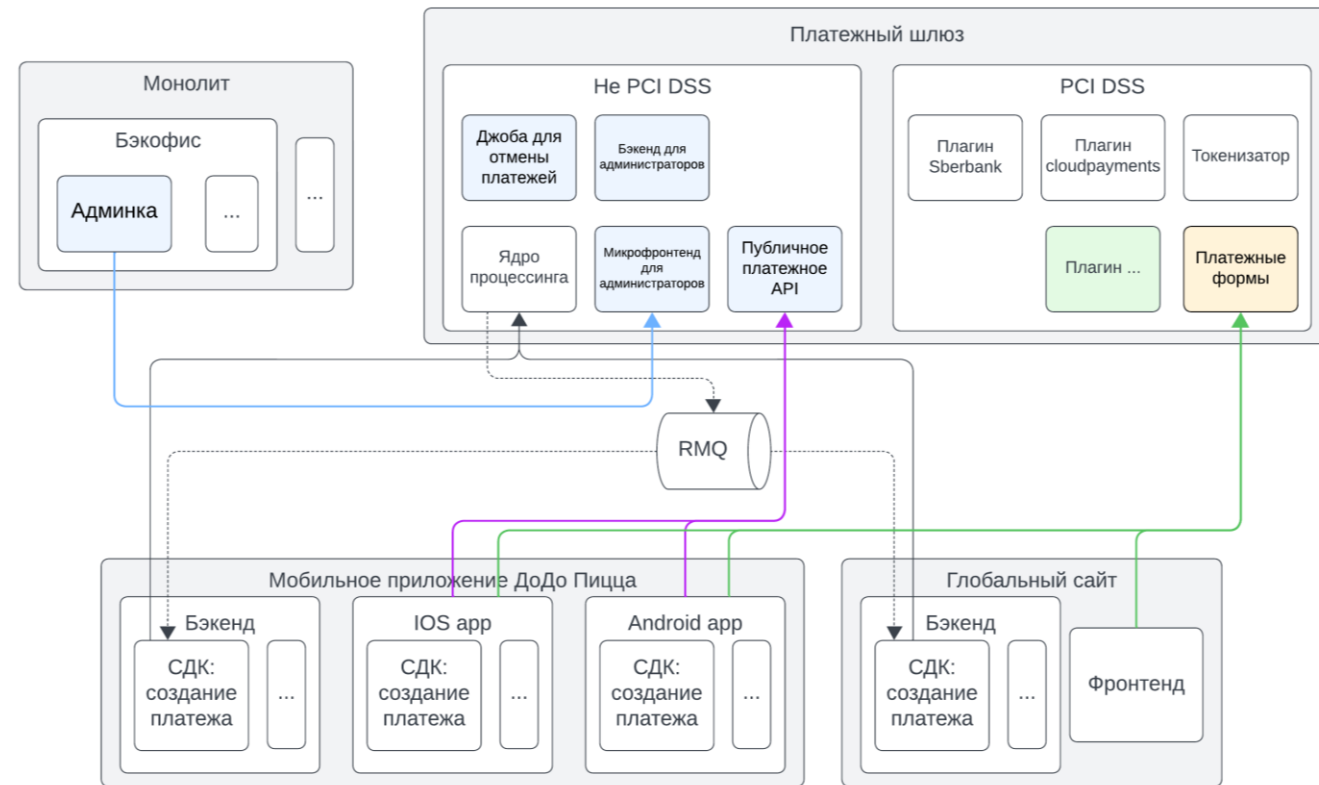
Средний рост
за 2023 год: **44%**

Внедрение API Альфа-Банка значительно улучшит архитектуру системы оплаты Додо, позволив минимизировать ручные процессы и трудности возникающие при оплате

Иерархия причин проблемы финансового сервиса Додо



Архитектура финансового сервиса Додо Пицца до внедрения API Альфа-Банка³



Партнерство приносит **до 6 млн. рублей в месяц**, и **3 млрд. рублей** на расчетных счетах Альфа-Банку и значительное снижение трудозатрат компании Додо

Задача SMART

Внедрить финансовый сервис в онлайн рестораны Додо в течение 1 года (04.2024-03.2025) с достижением 3 млрд. руб. на счетах Альфа-Банка и 6 млн. руб. ежемесячного дохода.

Инициативы

Внедрение платежной системы Альфа-Банка

Коллаборация системы лояльности Додо и Альфа-Банка

Переход на счета Альфа-Банка

Единый сервис Альфа-Банка для выписки по счетам юридических лиц

Эффект

Функционал с чаевыми
– **3 млн. руб./мес.**
Внедрение СБП - **3 млн. руб./мес.**¹

Рост числа клиентов Додо
Рост количества владельцев карт Альфа-Банка за счет рекламы программы лояльности¹

Рост средств на расчетных счетах в Альфа-Банке на **3 млрд. руб.**¹

Автоматическое формирование выписок (**1С / МТ940**)
Инструмент контроля франчайзи

Факт

73% россиян оставляют чаевые заведениям общественного питания²

940 пиццерий, в каждой **200** клиентов каждый месяц⁴

Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями
– **6 млрд. руб.**⁶

Средняя зарплата бухгалтеров в Москве – **90 тыс. руб.**⁸

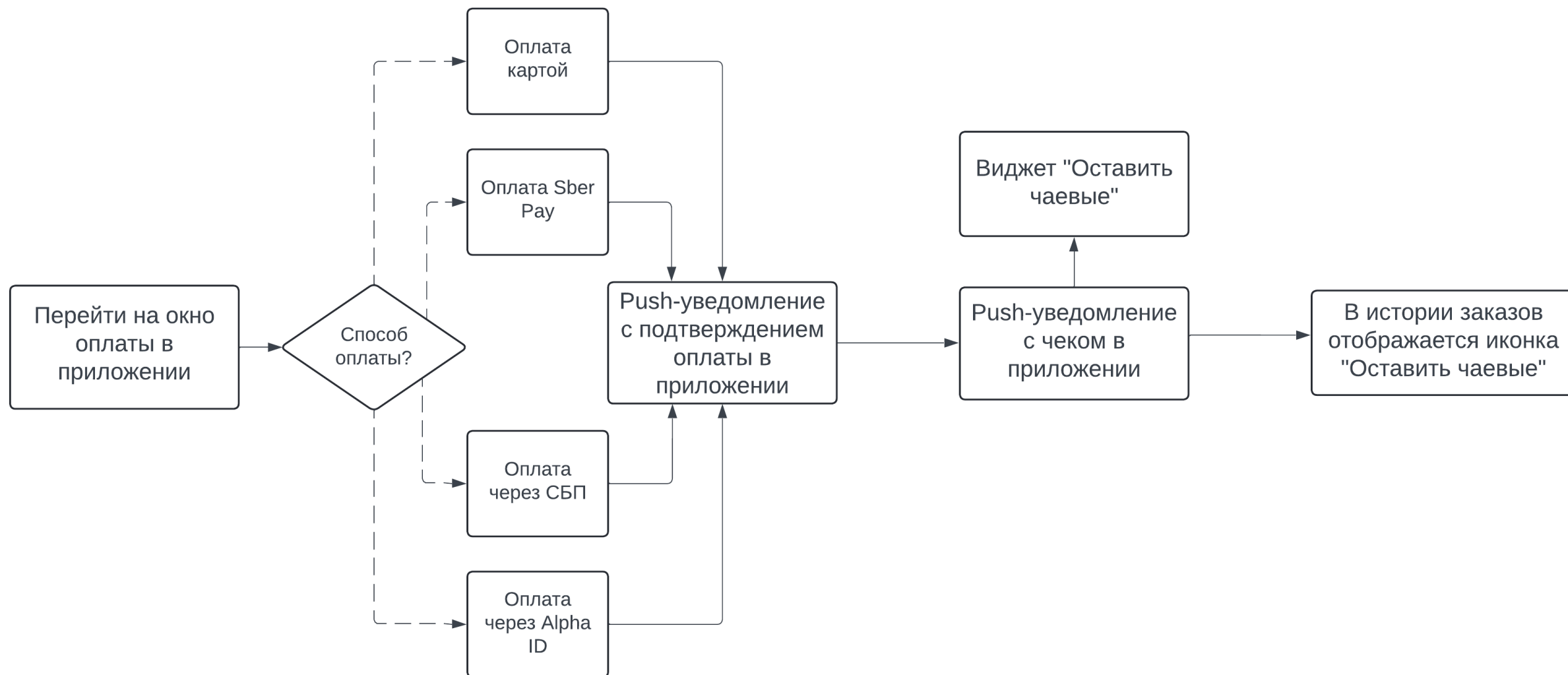
Количество операций по СБП
– **23 млн./сут.**³

Количество частных клиентов Альфа-Банка – **30 млн. чел.**⁵

Средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости
– **6,7 млрд. руб.**⁶

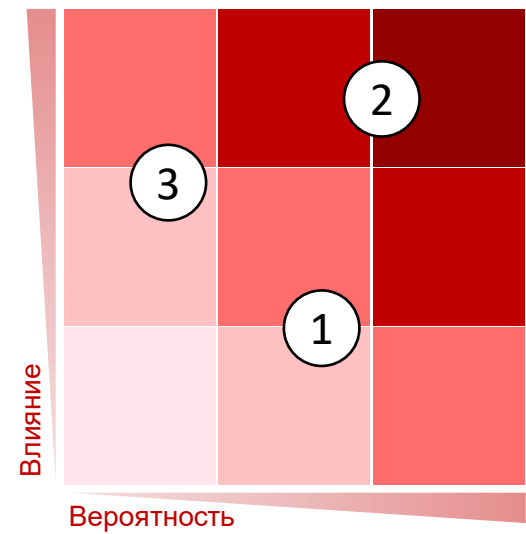
Затраты предприятий на цифровизацию в 2023 г.⁷
– **3,4 трлн. руб.**

После внедрения Alfa API в приложение Додо количество возможных способов оплаты заказа возрастет до четырех



Внедрение API Альфа Банка **изменяет 6 элементов** IT-инфраструктуры платежного сервиса Додо с простыми инструментами нивелирования рисков

Матрица рисков



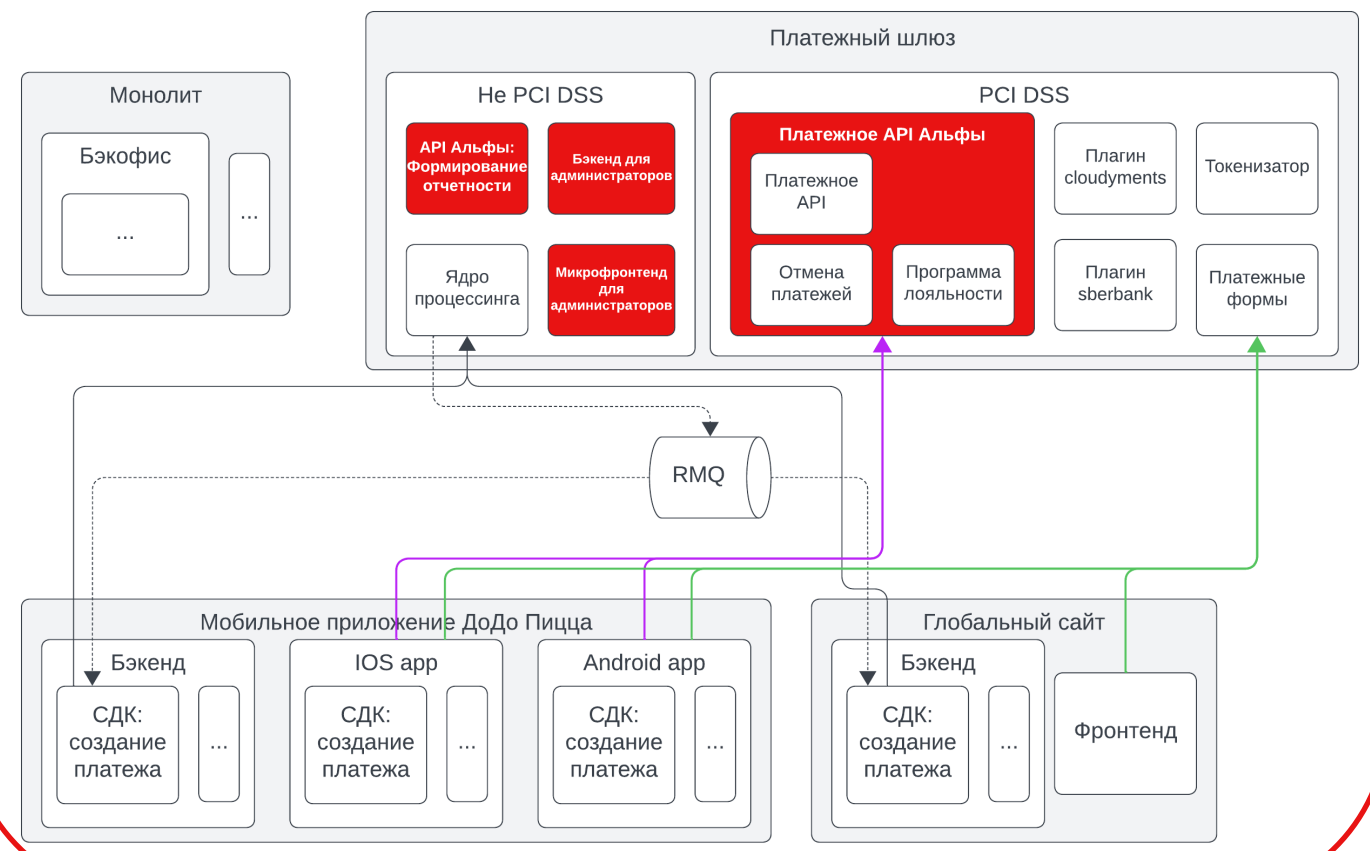
Риски

- 1 – Уязвимости системы обработки персональных данных
- 2 – Простои настройки на этапе внедрения
- 3 – Сопротивление персонала нововведениям

Митигация

- 1 – Внедрение систем сквозного шифрования
- 2 – Предварительный запуск на выборках пользователей
- 3 – Обучение и адаптационный период

Предлагаемые изменения в инфраструктуре Додо



Платежная система на основе Alfa API на сайте и в приложении Додо будет протестирована и готова к запуску уже **к январю 2025**. Все работы планируется завершить **к апрелю 2025**

Затраты

Внедрение



	шт	ЗП, тыс. р.
Разработчик	6	200
Менеджер	1	200
Тестировщик	2	120
Дизайнер	1	100
Аналитик	1	100

Расходы в месяц: **1,84 млн. руб.**

Поддержка



	шт	ЗП, тыс. р.
Разработчик	6	200
Менеджер	1	200
Тестировщик	2	120
Дизайнер	1	100
Аналитик	1	100
Сис. Админ.	1	100

Внедрение



	шт	тыс. р.
Реклама	2	500
Маркетолог	2	150

**Постоянные
затраты на
поддержку**

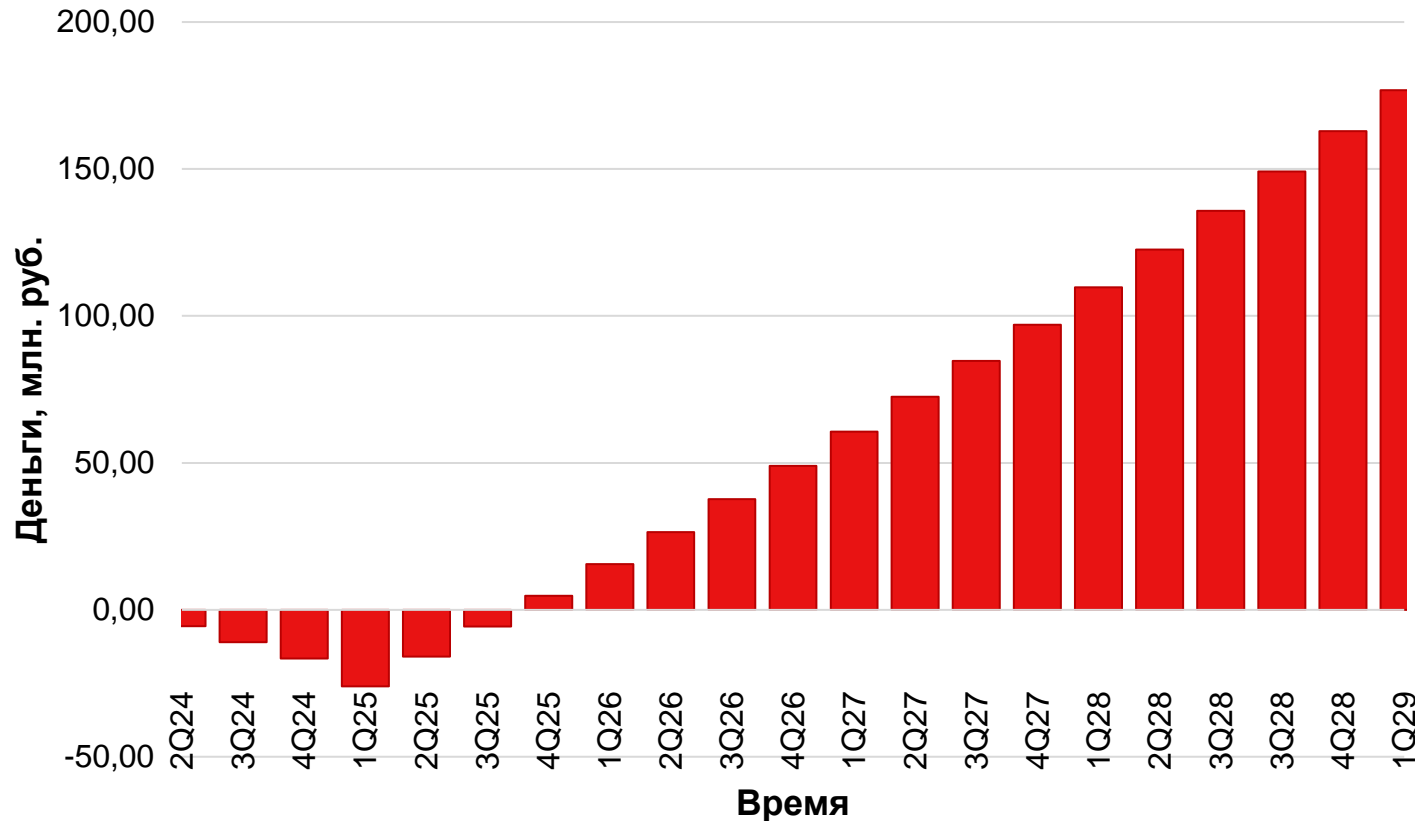
3,34 млн. руб.

ROADMAP



Партнерство принесет чистый приведенный доход **в 373 млн. рублей** за 5 лет и окупится **за 15 месяцев** при ставке в **7%**, а оборот на расчетных счетах **возрастет на 3 млрд. рублей**




NPV

**NPV****373 млн.****PBP****15 мес.**

Оборот расчетных счетов возрастет **на 3 млрд** за счет привлечения новых франчайзи Додо в систему продуктов банка

ROI = 27,5%**IRR = 27,23%**

Наша команда

Боярина Юлия**Анализ рынка** МФТИ, 2 курс HQA Cup IT
2024**Шалыгин Игорь****Дизайн, разработка** МФТИ, 2 курс Призер "IT
Purple Hack"
2024**Разносилина Алина****Бизнес-анализ** МФТИ, 2 курс HQA 25% Cup
Moscow 2023**Зуева Екатерина****Анализ стратегии** МГТУ им. Баумана,
3 курс Победитель
Phystech
Business solution
& СБЕР**Чобитько Мирослава****Финансовый анализ** МГТУ им. Баумана,
3 курс Грант
на реализацию
научного проекта

Приложения



Alfa Bank

Наименьшими рисками и наибольшим объёмом рынка обладает сфера общественного питания

Транспорт

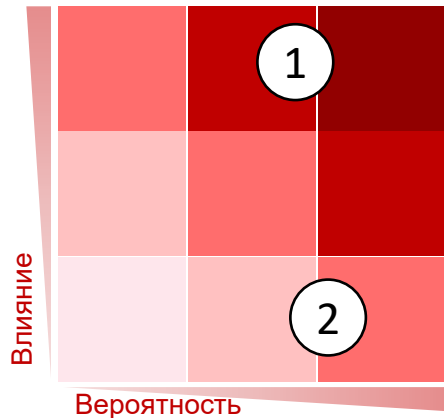
Объём рынка: **2,4 трлн.Р**

Репутация: Транспортная система развита хорошо только в крупных городах

Распространённость: Наибольший рынок транспорта в Москве и Петербурге (Тройка и Подорожник)

1 – отказ гос. Компаний в сотрудничестве

2 – нелояльность отдельных групп



Здравоохранение

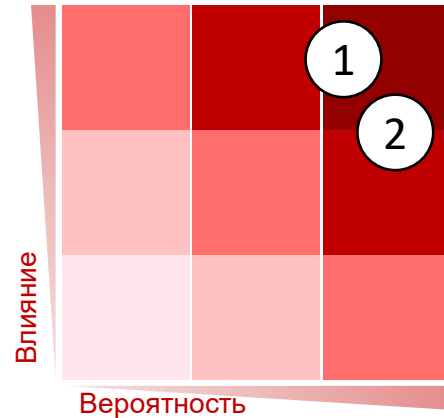
Объём рынка: **1,5 трлн.Р**¹

Репутация: Лишь 49% россиян довольны бюджетными учреждениями

Распространённость: Только 16% россиян пользуются платной медициной на постоянной основе

1 – небольшая ЦА в частных компаниях

2 – нежелание онлайн оплаты



Общественное питание

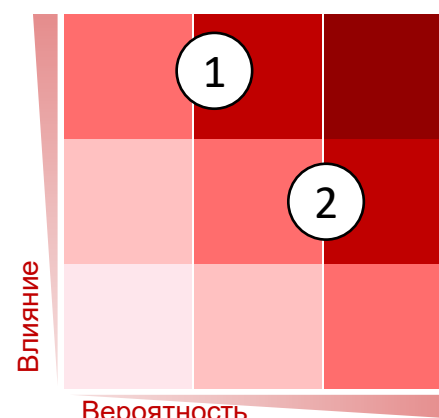
Объём рынка: **2,8 трлн.Р**²

Репутация: За 2023 год доля россиян посетивших заведения общепита выросла на 10%

Распространённость: В крупнейших городах на 10 тысяч человек в среднем 8 заведений общепита

1 – отсутствие потребности в новых функциях

2 – высокая конкуренция банков



Информация и связь

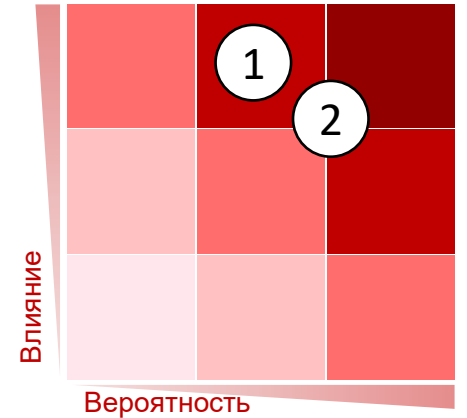
Объём рынка: **1,8 трлн.Р**³

Репутация: Индекс доверия российским медиа составил 24 (в диапазоне от -100 до 100)

Распространённость: 90% населения России имеют доступ к интернет-ресурсам

1 – отсутствие нужды в улучшении процесса оплаты

2 – редкая оплата вручную через сайт/приложение



После интеграции нашего сервиса ожидается качественное улучшение, выделенных нами, ключевых метрик:

Рост числа клиентов и использования Додокоинов

Дополнительные бонусы для клиентов Альфа-Банка в сети ресторанов Додо пицца привлекают новых клиентов, которые начинают активнее использовать Додокоины.

Увеличение общей суммы чаевых

Благодаря упрощению процедуры поощрения сотрудников ожидается увеличение количества клиентов, готовых поблагодарить сотрудников за работу.

Возрастание количества транзакций

Внедрение платежной системы Альфа-Банка в приложение / сайт Додо пиццы максимально снижает количество сбоев при оплате, особенно в час-пик. Соответственно увеличивает количество успешных транзакций.

Понижение трудозатрат работников

За счет автоматизации создания типовой отчетности, бухгалтеры имеют больше времени на другие задачи.

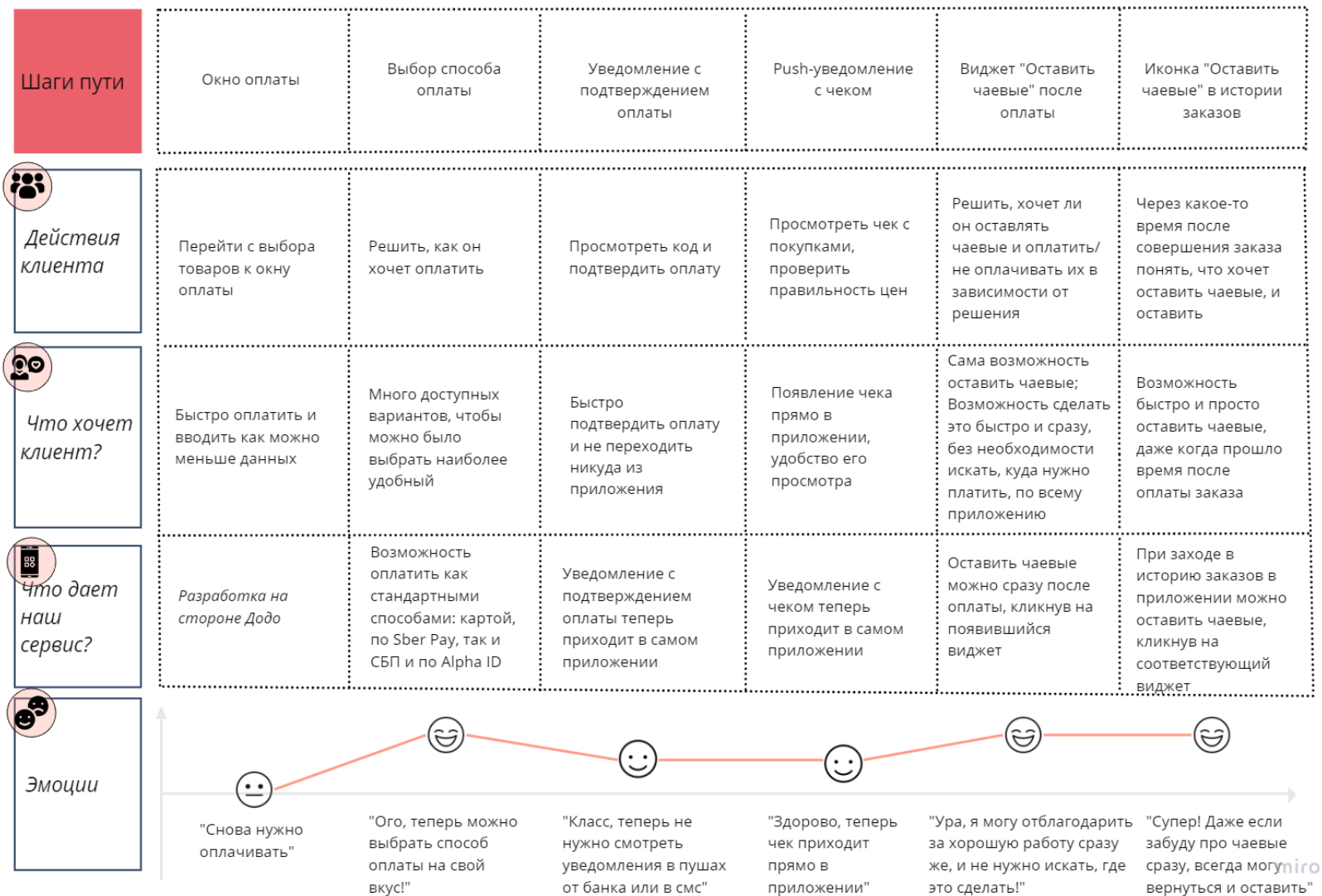
Уменьшение отдела программистов

Благодаря интеграции функций сервиса оплаты в Alfa API программисты из отдела сервиса оплаты могут принять участие в других проектах Додо.

Сокращение часов простоя приложения

Перекладывание части функций сервиса Додо Пиццы на Альфа-Банк, за счет чего увеличивается эффективность сервиса и возможности его использования.

Customer Journey Map



Предлагаемые к использованию запросы к **Alfa API**

Выписки по счетам юридических лиц

GET /accounts/{accountNumber}/transactions/1C – в формате 1C

GET /accounts/{accountNumber}/transactions/MT940 – в формате MT940

Оплата покупок через СБП

POST /sbp/jp/v1/qrcs - генерация QR-кода для оплаты

POST /sbp/jp/v1/terminals/{termNo}/cash-qrcs – регистрация кассовой ссылки в СБП

POST /sbp/jp/v1/terminals/{termNo}/cash-qrcs/{qrId}/activation – активация кассовой ссылки в СБП

POST /sbp/jp/v1/refund – запрос возврата оплаты QR-кода или кассовой платёжной ссылки

Программа лояльности

GET /pp/v1/bonus-accounts – получение всех текущих бонусов пользователя

GET /pp/v1/operations/{id} – получение начисленных бонусов за операцию

Финансовая модель. Исходные данные

Выручка от СБП в месяц (без учёта роста Додо), млн.руб 3,08

Выручка додо за январь-март 2024, млрд.руб	22,04
Средняя выручка за месяц, млрд.руб	7,3
Доля доставки	60%
Доля оплаты на сайте/приложении	10%
Комиссия на обслуживание системы СБП со стороны Банка	0,7%
Прирост выручки в месяц	1,5%

Выручка от чаевых в месяц, млн.руб 2,97

Доля чаевых	1,5%
Комиссия за сервис	0,9%

Расходы на введение в месяц, млн.руб 1,84

З/П разработчика, млн.руб	0,2
Количество разработчиков	6
З/П тестировщика, млн.руб	0,12
Количество тестировщиков	2
З/П Менеджера по продуктам, млн.руб	0,2
Количество менеджеров	1
З/П дизайнера, млн.руб	0,1
Количество дизайнеров	1
З/П аналитика, млн.руб	0,1
Количество аналитиков	1

Постоянные расходы в месяц, млн.руб 0,2

Зарплата системного администратора, млн.руб	0,2
Количество системных администраторов	1

Расходы на маркетинг в месяц, млн.руб 1,3

Средняя стоимость рекламы, млн.руб	0,5
Количество рекламных акций	2
З/П маркетолога, млн.руб	0,15
Количество маркетологов	2



Финансовая модель. Итоговые данные

Месяц	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Выручка, млн.руб	0,00	0,00	0,00	0,00	18,18	18,45	18,73	19,01	19,29	19,58
Расходы, млн.руб	5,52	5,52	5,52	9,42	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
Операционная прибыль	-5,52	-5,52	-5,52	-9,42	13,68	13,95	14,23	14,51	14,79	15,08
Налог на прибыль (20%)	0	0	0	0	3,64	3,69	3,75	3,80	3,86	3,92
Чистая прибыль	-5,52	-5,52	-5,52	-9,42	10,04	10,26	10,48	10,71	10,94	11,17
Начальный баланс:	0,00	-5,52	-11,04	-16,56	-25,98	-15,94	-5,68	4,81	15,51	26,45
Изменение в периоде	-5,52	-5,52	-5,52	-9,42	10,04	10,26	10,48	10,71	10,94	11,17
Конечный баланс	-5,52	-11	-16,56	-26	-15,94	-6	4,81	16	26,45	38

Месяц	4Q26	1Q27	2Q27	3Q27	4Q27	1Q28	2Q28	3Q28	3Q28	4Q28	1Q29
Выручка, млн.руб	19,88	20,18	20,48	20,79	21,10	21,41	21,73	22,06	22,39	22,73	23,07
Расходы, млн.руб	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
Операционная прибыль	15,38	15,68	15,98	16,29	16,60	16,91	17,23	17,56	17,89	18,23	18,57
Налог на прибыль (20%)	3,98	4,04	4,10	4,16	4,22	4,28	4,35	4,41	4,48	4,55	4,61
Чистая прибыль	11,40	11,64	11,88	12,13	12,38	12,63	12,89	13,15	13,41	13,68	13,95
Начальный баланс:	37,62	49,02	60,66	72,54	84,67	97,05	109,68	122,57	135,72	149,13	162,81
Изменение в периоде	11,40	11,64	11,88	12,13	12,38	12,63	12,89	13,15	13,41	13,68	13,95
Конечный баланс	49,02	61	72,54	85	97,05	110	122,57	136	149,13	163	176,77

IRR
NPV
PBP
ROI

27,23%
372,69 млн.
15 мес.
27,50%