

СЕКТОР FINTECH НАПРАВЛЕНИЕ: ОНЛАЙН-БАНК

Состав команды:
Архангельский Семён,
Брагина Алёна,
Ломовцева Анна,
Сайфуллин Динислам



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ТРЕУГОЛЬНИК



1

Ценностное предложение

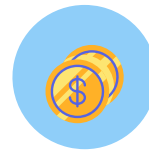
- широкий спектр фин.услуг;
цифровизация и удобство;
надежность и безопасность;
индивидуальный подход



2

Цепочка создания стоимости

- исследования рынка; разработка
фин.продуктов; маркетинг и реклама;
поддержка и обратная связь;
технологические инвестиции



3

Механизм извлечения прибыли

- процентные доходы; комиссионные
доходы; кросс-продажи;
масштабируемость; инвестиционная
деятельность

АНАЛИЗ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПО МОДЕЛИ ОСТЕРВАЛЬДЕРА-ПИНЬЕ

01

Партнеры

Корпоративные партнеры, страховые
компании, гос органы

02

Деятельность

Предоставление банковских услуг,
управление активами и фондовый
рынок

03

Ресурсы

Капитал, бренд и репутация,
контракты

04

Предложение

Розничные, корпоративные
банковские услуги, страхование

05

Клиенты

Физические лица, юридические
лица, государственные и
муниципальные учреждения

06

Доходы

Процентные, комиссионные, доходы
от операций с валютами

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



CROSS-SELLING

Продвижение
дополнительных услуг



FREEMIUM

Выбор использования
бесплатной и платной
версии



ECOSYSTEM

Создание экосистемы «ВТБ
Онлайн»



DIGITALIZATION

Предоставление
инновационных услуг



LOCK-IN

Программы лояльности и
коллаборации с крупными
партнерами



BIG DATA

Предоставление
персонализированных услуг

МАКРОСРЕДА: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ PEST

ПОЛИТИЧЕСКИЕ

отключение от SWIFT,
заморозка активов



СОЦИАЛЬНЫЕ

снижение покупательской
способности населения



сокращение российской
экономики

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ



импортозамещение в
технологическом секторе

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ

