

CHALLENGE >>

CUP MOSCOW

BLACK Fury

Лукманов Руслан dr_johnd@mail.ru

Ситникова Екатерина citnikovakiti@mail.ru

Владислав Мякшин myakshin.vlad@gmail.com

Назарова Алиса alya.nazarova.2020@inbox.ru

Выбранная стратегия является эффективной. Для ее реализации нужно выделить бюджет в 462 млн.руб

Задача

? Постановка проблемы

- Анализ портрета потенциального B2B клиента Райффайзенбанка в каждом из следующих сегментов (крупный бизнес СНГ, средний бизнес СНГ, международные компании, финансовые институты)
- Разработка ключевых предложений для потенциального корпоративного клиента, которые будут решать их потребности, с учетом фокуса компании на безрисковый доход и более строгую кредитную политику по сравнению с рынком.
- Определение ключевых каналов продаж для новых корпоративных клиентов в каждом сегменте и обозначение конкурентных преимуществ Райффайзенбанка для взаимовыгодного сотрудничества.
- Оценка CIR и ROA

Ключевые предложения далее
Подсчеты смотреть в приложении.

Результат



Ответ

• Крупный бизнес СНГ: машиностроительные отрасли (приборостроении, электротехнической промышленности, транспортном машиностроении), химическая промышленность, топливно-энергетический комплекс, цветная и черная металлургия, добывающая отрасль. Основными организационными формами крупного бизнеса выступают концерны, холдинги, финансово-промышленные группы (ФПГ).

Каналы продаж: канал прямых продаж, EXPO, клиентские менеджеры

• Средний бизнес СНГ: торговые компании, строительные организации, производители товаров народного потребления, салоны сотовой связи, частные медицинские центры, бизнес в сфере IT-технологий (электронные платежные терминалы, интернет-реклама, поисковики и т.д.).

Каналы продаж: каналы прямых продаж, EXPO, клиентские менеджеры, холодные звонки, рекомендации других компаний

• Международные компании: торговля, машиностроение, пищевая промышленность, электроника

Каналы продаж: клиентские менеджеры, рекомендации головного офиса клиента, перекрестные продажи внутри группы Райффайзен Банк Интернациональ, EXPO

• Финансовые институты: банки, банковские организации – банковские финансовые институты; страховые компании, инвестиционные компании, различные фонды.

Каналы продаж: клиентские менеджеры, рекомендации головного офиса клиента, перекрестные продажи внутри группы Райффайзен Банк Интернациональ, EXPO

Оценка CIR и ROA



Необходимо разработать новые пакеты услуг для привлечения клиентов конкурирующих банков

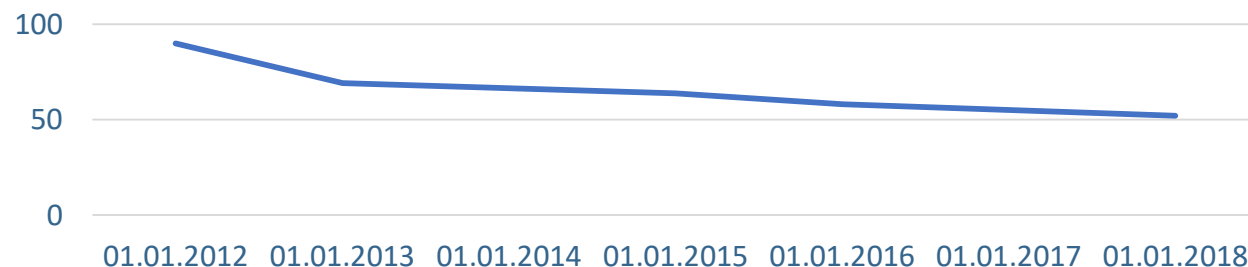
В последние годы отмечается динамичное развитие российского банковского сектора (растут активы банков, объем привлеченных вкладов, кредитный портфель и т.д.)

Динамика совокупных активов российского банковского сектора, млрд



Однако общее количество компаний в России за 3 года (с 2016 по 2018 годы) сократилось на 17% и вернулось к значениям 15-летней давности. Поэтому перед корпоративным банкингом возникла задача привлечения корпоративных клиентов конкурирующих банков. Следовательно, соперничество в данном секторе сложилось достаточно жестким.

Количество крупных и средних предприятий и организаций



Источники: <https://burckina-new.livejournal.com/1120734.html>; <http://www.finmarket.ru/main/article/5026819>; <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/25268>; <https://docplayer.ru/46572981-Razvitie-bankovskogo-sektora-rossii-v-usloviyah-ekonomicheskogo-krizisa.html>;

На сегодняшний день в банковской практике наметились несколько характерных тенденций в части развития рынка банковских услуг и продуктов для корпоративных клиентов с целью удержания (привлечения) корпоративных клиентов и получения прибыли.

РИТЕЙЛОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

- действие всех служб банка осуществляется в рамках четкой программы массового привлечения и удержания розничного клиента; использование хорошо разработанных элементов маркетинговых исследований, структурированность направлений деятельности: выбор определенного сектора рынка и целенаправленное продвижение существующих продуктов и услуг

ДЕМПИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

- банки пытаются охватить рынок с помощью определенного продукта, который может заинтересовать клиента привлекательными ценовыми условиями

ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ

- использование различных методик общения с новыми клиентами, позволяющих выявить их запросы и предложить под них другие банковские продукты, выстраивая, таким образом, механизмы удержания

Digital – наиболее перспективный канал развития

Усовершенствование ИИ чат-бота

Райффайзенбанк значительно увеличивает количество сотрудников в сфере IT. Вследствие этого выгодным предложением может стать усовершенствование новой технологии чат-ботов. Это сделает разработку более совершенного ПО максимально быстро и не понесёт существенных затрат.

Улучшенный ИИ чат-бота позволит улучшить user-experience клиентов. Также нововведения будут обладать функциями консультации, что поможет улучшить ведение бизнеса клиентом

Ролевой доступ

Ролевой доступ позволит ключевым сотрудникам компании иметь персонализированный доступ (по роли). Все роли будут объединены в архитектуру, схожую по принципу руководства и организации деятельности компании. Разработка и основные аспекты также лягут на наших сотрудников из IT

Посредством такого подхода клиенты получают более детальный обзор всех областей и сфер компании, а также персональное управления ими

Автоматизация и оптимизация бэк-офиса

Курс, взятый Райффайзенбанком, на улучшение digital-канала не может обойтись без перехода на более автоматизированную архитектуру построения сервиса. IT отдел займётся оптимизацией потенциально не ресурсоемких процессов.

Снижение издержек на некоторые операции бэк-офиса, т.е. снижение цен тарифов для корпоративных клиентов. Вследствие банк становится более привлекательным выбором среди клиентов

Грамотная маркетинговая стратегия обеспечит новых B2B-клиентов, укрепит положение банка в глазах потребителей, поможет найти новые профессиональные связи

Ехро

- Один из методов привлечения клиентов – это грамотная рекламная компания. Тематические конференции, выставки и форумы являются хорошим каналом для поиска потенциальных потребителей в сфере B2B. Мы предлагаем объединить эти два канала и таким образом расширить клиентскую базу.
- Райффайзенбанк может выступать спонсором на уже запланированных мероприятиях, при этом размещая свои стенды с ключевыми идеями и предложениями в местах проведения, сам устраивать их, а также – выступать с актуальной и полезной информацией.

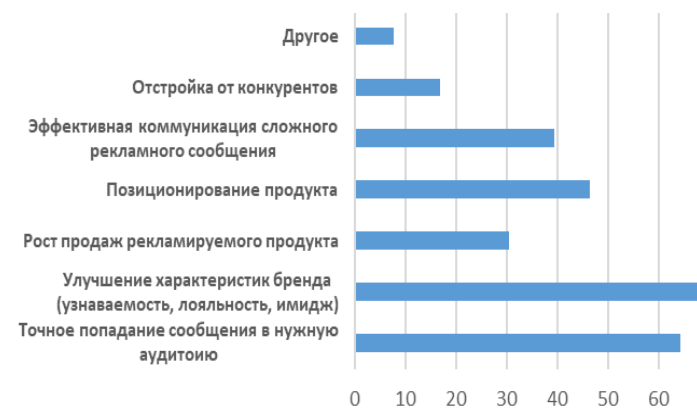
Примеры деловых мероприятий

Всего 26 конференций и форумов пройдут в Москве в ноябре и в декабре 2019 года.

Например:

- B2B MARKETING FORUM 2019. III Всероссийский форум по маркетингу в сфере B2B
- Конференция "Торговля 2020"
- IV кейс-конференция "PR в секторе B2B"

Задачи, которые помогла бы решить спонсорская кампания, %



Выездной менеджер

- Так как для Райффайзенбанка важно, чтобы все было “Просто. Четко. Компетентно”, мы считаем необходимым ввести выездных клиентских менеджеров, что позволит экономить время потенциальным клиентам и поможет им решать банковские вопросы, не отвлекаясь от бизнеса.

Развитие партнерских отношений

- Мы предлагаем увеличить количество партнеров Райффайзенбанка. Имея определенный пакет “подарков от партнеров” и выступая посредником между клиентом и, например, крупнейшими франчайзерами, которые заинтересованы в развитии своих брендов, банк привлечет больше клиентов. Для их удержания предложения должны сменяться через фиксированное время.

В качестве партнеров стоит выбирать производителей ключевых элементов успешного развития современных корпораций, например, компании по организации связи и передачи данных или рекламные агентства.



Новые услуги позволят привлечь как международные компании, так и крупный бизнес РФ

Стратегическое отделение

Создание подразделения по работе с международными компаниями разных отраслей бизнеса, не представленных на российском рынке.

Подразделение будет состоять из специалистов разной направленности: юристы и консультанты как в финансовом, так и в налоговом секторе. Поиск компаний будет осуществляться как через компании, уже взаимодействующие с нашим банком, так и на основе изучения рынка различных стран.

Команда профессионалов предоставит лучшие пути вхождения на рынок и адаптации к нему

Международная компания, решившая сотрудничать с Райффайзенбанком, сможет получить полный анализ возможностей для её развития внутри России, помощь специалистов в подготовке документов и рассмотрение рисков, которые могут препятствовать вхождению на рынок.

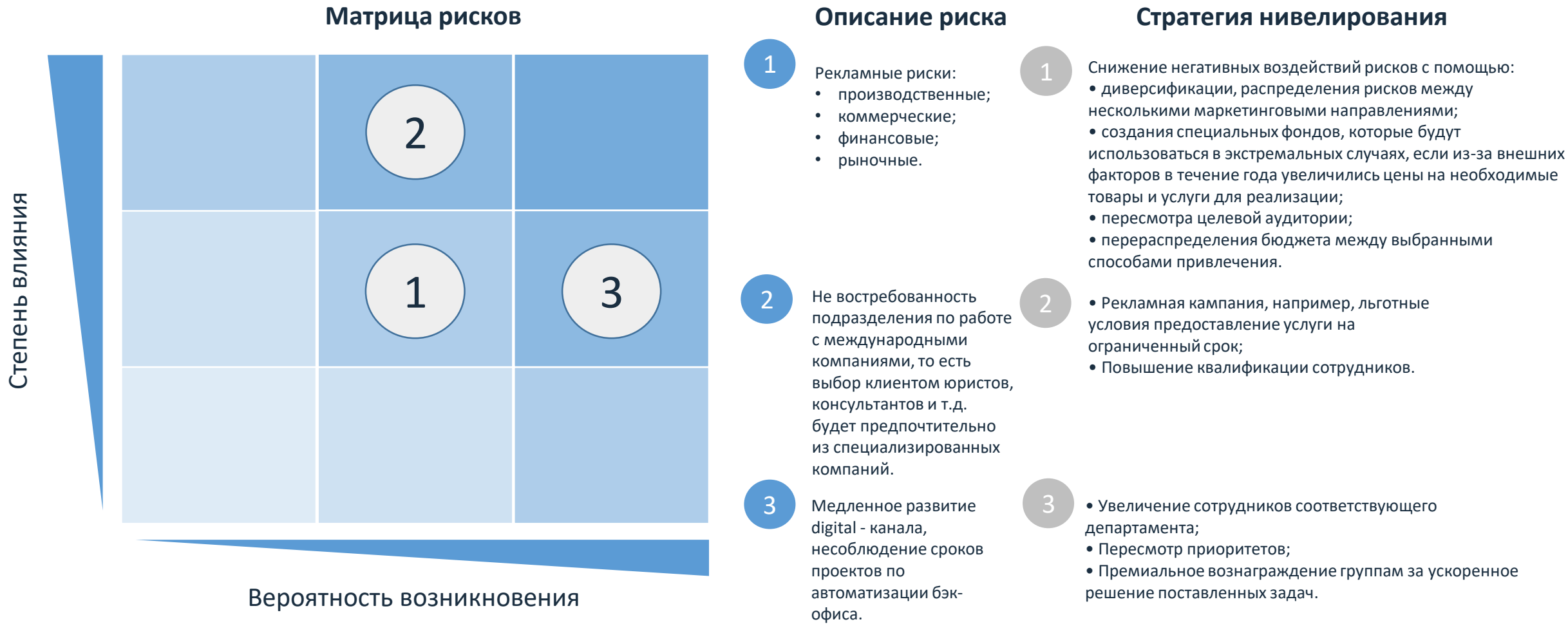
Традиционное страхование

Несколько компаний объединяются по определенному критерию (например, рискованности ведения своего бизнеса) и выделяют одно и то же количество денег в общий пул. При наступлении страхового случая, например, дефолта одного из участников, из общего пула выделяются средства (Например, 1.5 от суммы взноса).

Привлечение клиентов с минимальными усилиями

Основное отличие от современного страхования заключается в том, что при отсутствии страховых случаев за определенный период деньги возвращаются в полном объеме (в случае наступления одного или нескольких страховых случаев деньги участников возвращаются из остатка пула), в чем и заключается интерес компаний. Данная услуга привлечет новых клиентов благодаря рекомендациям участников страхования, которые сами заинтересованы в увеличении страхового пула.

Для каждого риска разработана стратегия нивелирования



BLACK Fury



**Лукманов
Руслан**

**Мякшин
Владислав**

**Назарова
Алиса**

**Ситникова
Екатерина**

dr_johnd@mail.ru
+7(977)-878-55-45

myakshin.vlad@gmail.com
+7(915)-480-65-43

alya.nazarova.2020@inbox.ru
+7(985)-833-30-09

citnikovakiti@mail.ru
+7(985)-304-00-77

МГУ'2021/ Прикладная
математика и информатика

МГУ'2021/ Прикладная
математика и информатика

МГУ'2022/ Экономика

МГУ'2021/ Прикладная
математика и информатика

- Проходил стажировку в качестве аналитика в Тинькофф
- Победитель регионального этапа ВОШ по экономике

- Рассказывал доклад о стратегиях поведения роботов в играх
- HQ 25% is Supply Chain Case Competition

- Проходила стажировку в РwC, налоговый консалтинг
- HQ 25% is Supply Chain Case Competition

- Проходила стажировку в ТатНИПИ
- HQ 25% is Supply Chain Case Competition

Финансовая модель

Консалтинг услуги

Специальность	Зар.плата	Кол-во специалистов	Кол-во сфер	Срок(мес)	Бюджет
Юрист	82221	3	8	36	71038944
Консультант	61852	3	8	36	53440128
Всего:	144073	6	8	36	124479072

Сферы деятельности команды
Финансы и страхование
Тяжелая промышленность
Телеком
Аудит, аутсорсинг
Мероприятия(конференции, форумы, выставки)
Машиностроение
IT компании
Легкая промышленность

EXPO

Процент от бюджета маркетинга	6,00%
Бюджет маркетинга	1 729 585 000,00 Р
Затраты на EXPO	103 775 100,00 Р
Кол-во лет	3
Итого:	311 325 300,00 Р

Digital-канал

Состав команды	Зар.плата	Кол-во проектов	Срок проекта(мес)	Бюджет
Руководитель проекта	122606	3	12	4413816
Back-end разработчик	176753	3	12	6363108
Front-end разработчик	154615	3	12	5566140
Дизайнер	85720	3	12	3085920
Тестировщик	115531	3	12	4159116
Системный администратор	85000	3	12	3060000
Всего:	740225	18	12	26648100

Итог всех инициатив: 462 452 472,00 Р

% НОВЫХ АКТИВНЫХ КЛИЕНТОВ,



Итого кол-во клиентов в корпоративном секторе увеличится на 173%

Приложение

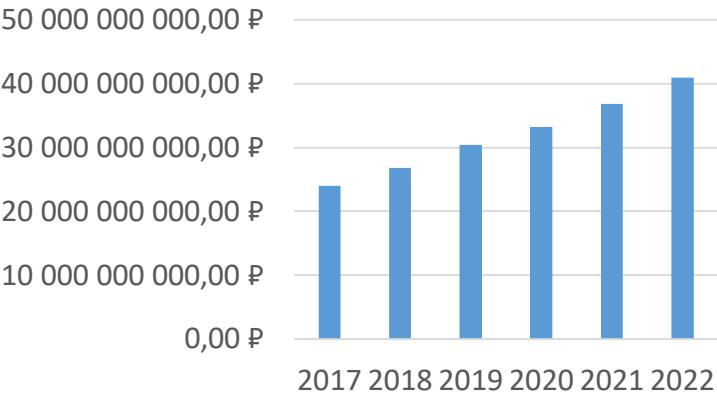
Расчёт ROA

Год	Чистая прибыль	Средняя величина активов	ROA
2017	23 957 000 000,00 ₹	856 206 211 000,00 ₹	2,80%
2018	26 773 000 000,00 ₹	1 115 246 077 000,00 ₹	2,40%
2019	30 363 488 000,00 ₹	950 245 263 953,00 ₹	3,20%
2020	33 211 621 000,00 ₹	912 274 875 125,00 ₹	3,64%
2021	36 864 900 000,00 ₹	975 678 456 123,00 ₹	3,78%
2022	40 920 039 000,00 ₹	1 254 678 388 385,00 ₹	3,26%

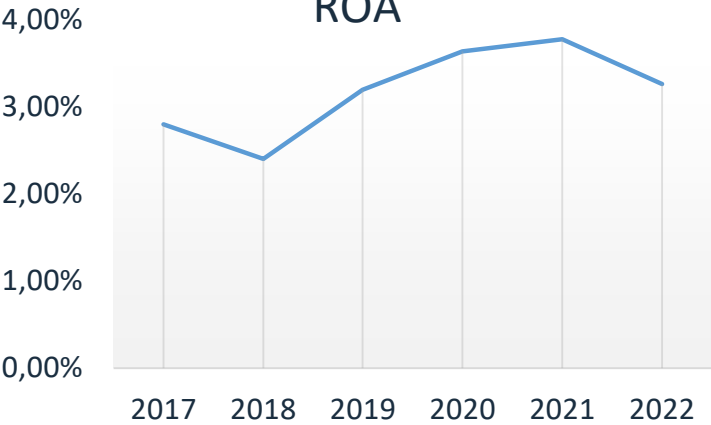
Расчёт CIR

Год	Операционная расходы	Операционная прибыль	CIR
2017	28 500 000 000,00 ₹	68 800 000 000,00 ₹	41,42%
2018	22 900 000 000,00 ₹	58 100 000 000,00 ₹	39,41%
2019	25 600 000 000,00 ₹	65 500 000 000,00 ₹	39,08%
2020	29 400 000 000,00 ₹	62 700 000 000,00 ₹	46,89%
2021	27 300 000 000,00 ₹	60 300 000 000,00 ₹	45,27%
2022	28 700 000 000,00 ₹	69 100 000 000,00 ₹	41,53%

Чистая прибыль



ROA



CIR

