



BeeFinance

Hakuna Motomoto

Aimurat Kalzhan, Tomiris Madiyeva, Aiym
Zhaxylykova, Oelun Turganbek, Beimbet Maratov



Agenda

- Целевая аудитория
- Анализ конкурентов
- Финансовая модель
- Описание продукта
- Макет платформы

CustDev (Customer Development)

Questions

Responses

101

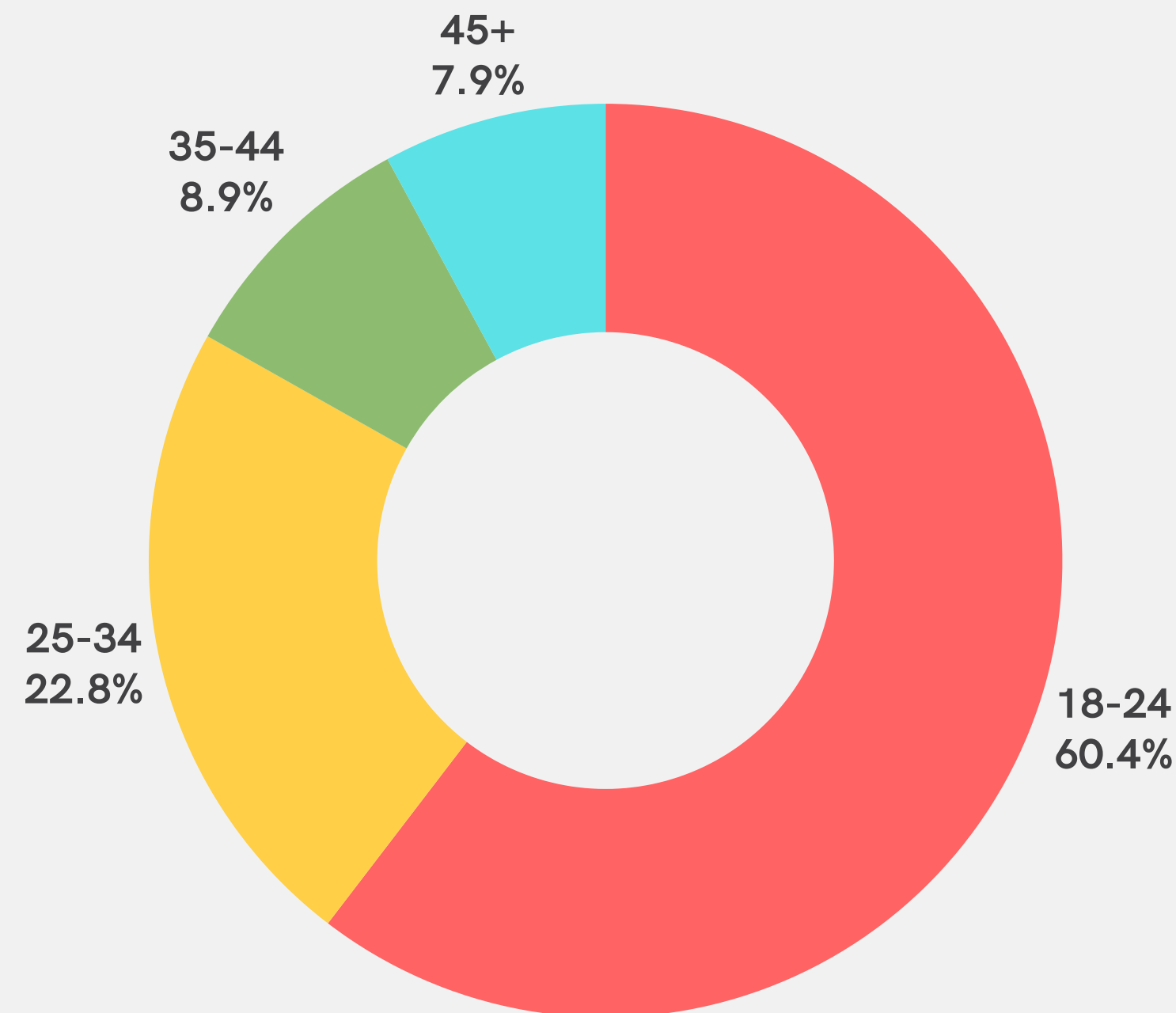
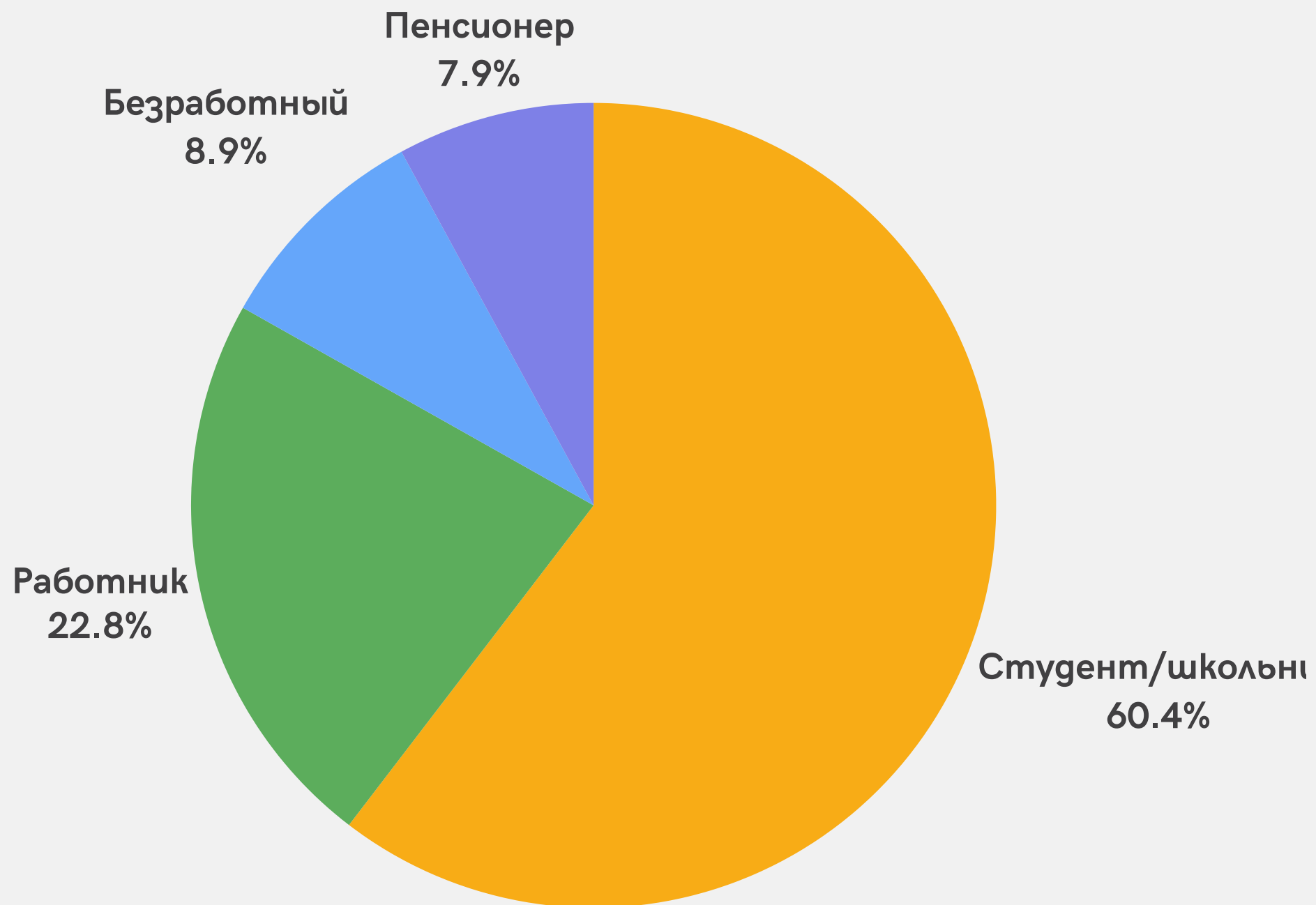
Settings

Мнение людей о кредитовании от телеком оператора

Цель данного опроса узнать про Ваше мнения насчет услуги онлайн-кредитования от телеком оператора, таких как Алтел, Теле2, Актив

Вопросы потенциальным клиентам

- Какие основные проблемы Вы или Ваши знакомые испытывают при получении кредита?
- Какие условия (параметры) кредитования были бы наиболее привлекательными для Вас при выборе кредитного продукта от телеком оператора
- Что бы Вы хотели видеть в новой платформе для финансирования от телеком оператора, чего сейчас нет на рынке?
- Если мы создадим такую удобную платформу под Ваши запросы, насколько Вы готовы использовать эту платформу?



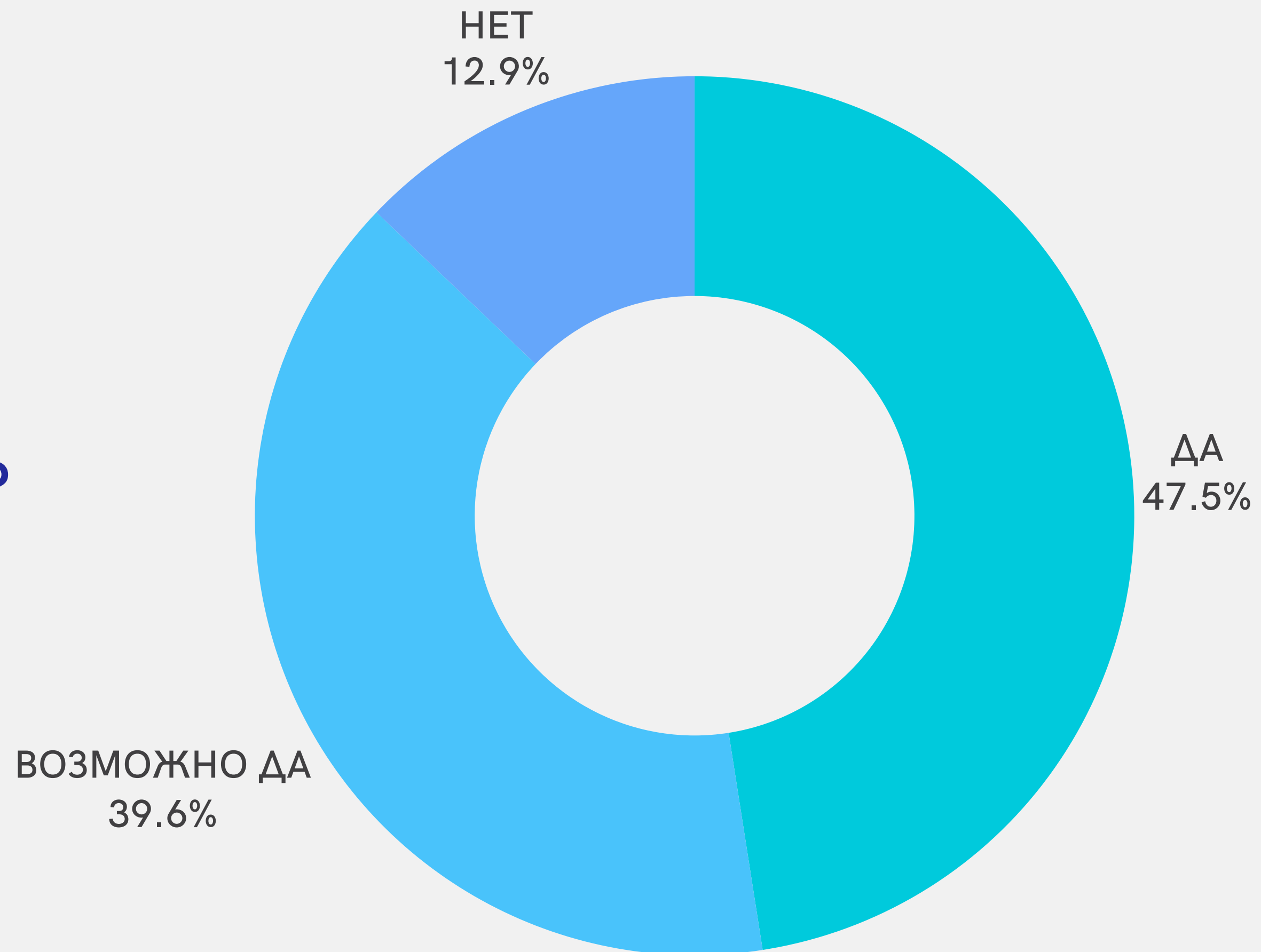
Результаты (позиция жизни и возраст)

Средняя позиция = студент и работник

Средний возраст = от 18 до 34 (=26)



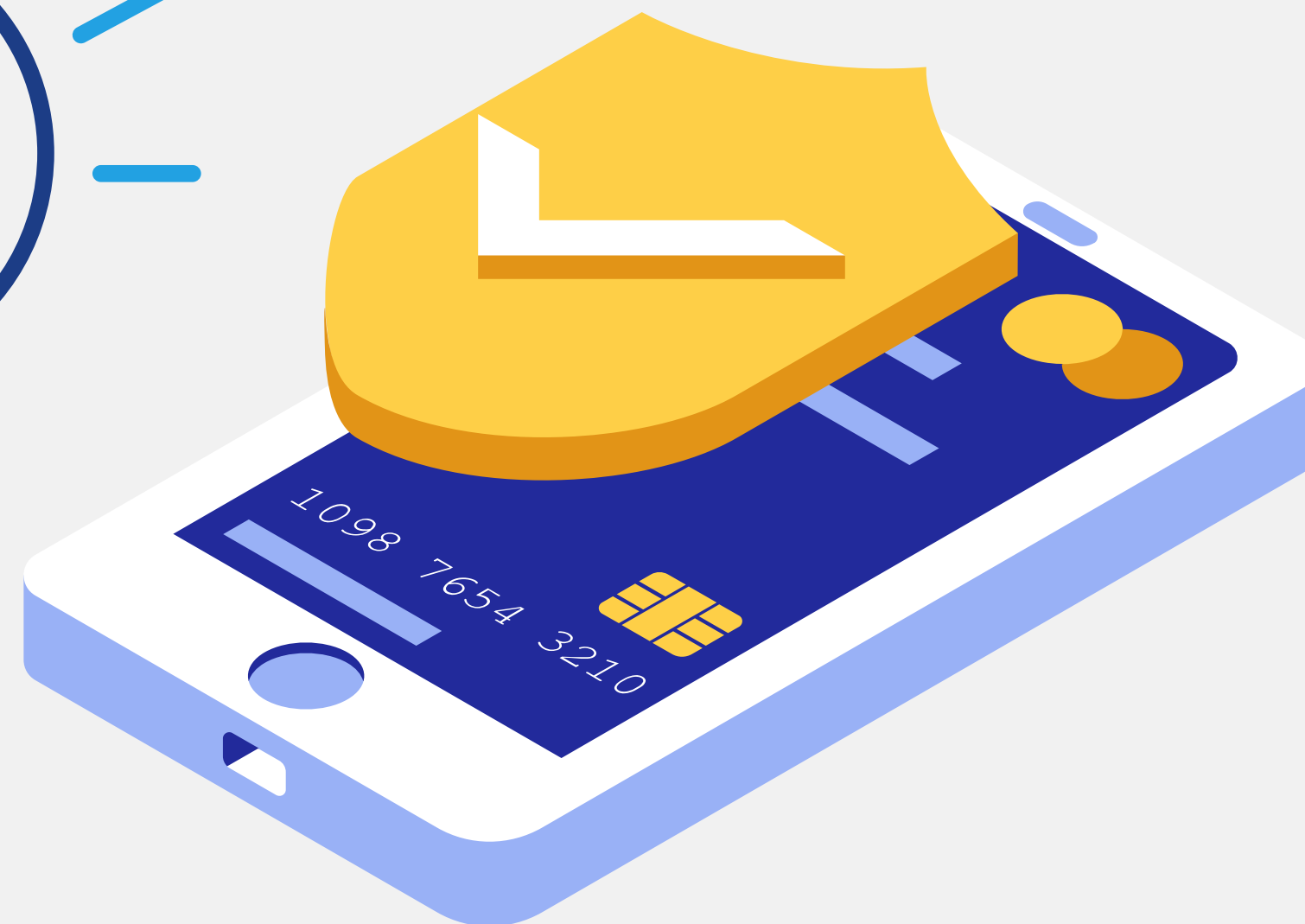
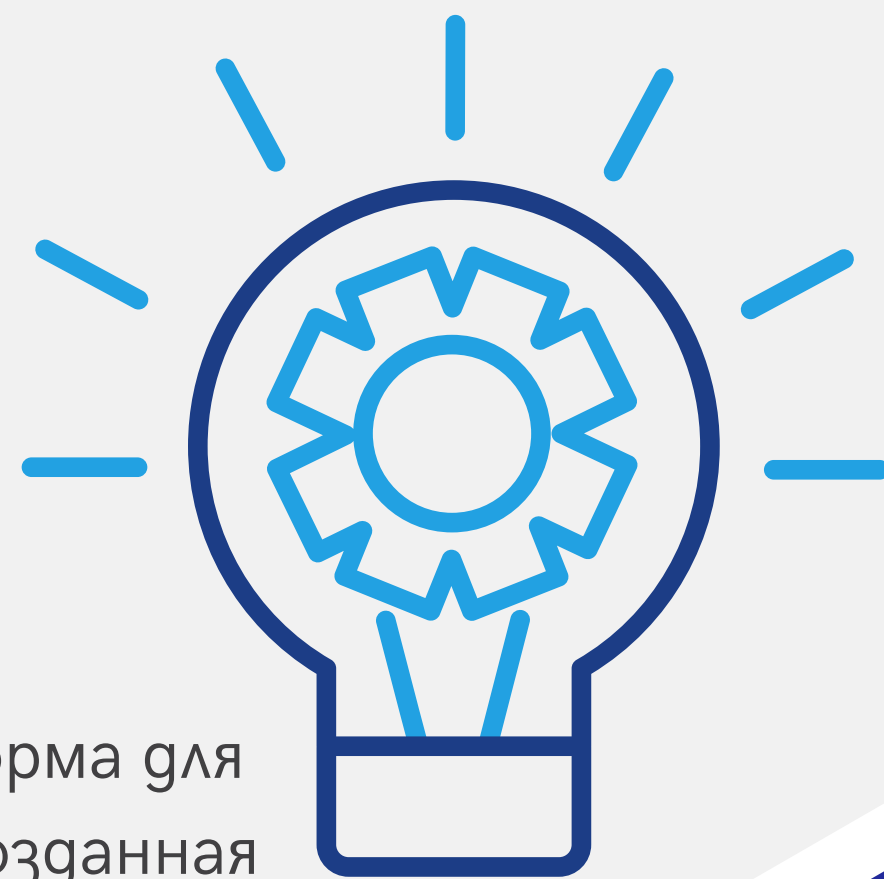
Are you ready??????



Что такое BeeFinance?

Уникальная и супер удобная платформа для финансовых услуг кредитования, созданная компанией Beeline.kz

Новое бизнес направление для потребительских целей физ. лиц и start-up проектов



Целевая аудитория



- Нуждающиеся в быстром и удобном доступе к финансовым ресурсам
- Работающие люди со стабильным доходом
- Не желающие обращаться в традиционные банки из-за возможных сложных процедур или низкой кредитной истории
- Цифровые потребители от 18 лет-40 лет
- Активные пользователи мобильной связи и интернета

Анализ конкурентов

Beeline VS Activ

Требования к заемщику (Beeline):

Физ. лица - резиденты РК от 23-75 лет на дату оформление кредита

Требования к заемщику (Activ):

Физ. лица - резиденты РК от 18-70 лет на дату оформление кредита*

**комментарий от команды: много потенциальных рисков для Activ из-за неуплаты задолжности (AR increased)*

Условия	Beeline	Activ (OGO kregum)
Годовая эффективная ставка вознаграждения	от 20.52% (от 19% годовых)	от 25.6% (от 23% годовых)
Предельная сумма займа	от 10к до 10 миллионов тенге	от 30к до 8 миллионов тенге
Предельный срок займа	от 6 до 60 месяцев	до 5 лет

Анализ конкурентов

Банки и финтех-компании с онлайн-кредитованием

- Halyk Bank
- Kaspi Bank
- Forte Bank
- Евразийский банк
- Jusan Bank
- RBK Bank
- Bereke Bank
- Freedom Finance
- NurBank
- Zaman Bank
- VTB Bank



Eurasian Bank

**BANK
RBK**



FREEDOM
finance



Affinity Diagram – Competitors' features

Halyk

- Кредиты на билеты в AirAstana и FlyArystan
- Автокредит
- Ипотека
- Рефинансирование
- Кредит на неотложные нужды
- Без/с залогом

Kaspi

- Kaspi Red
- Покупки в кредит

Jusan

- Деньги до зарплаты
- OGO кредит
- Рефинансирование
- Рефинансирование ипотечных займов

Forte

- Льготное кредитование
- Кредит на неотложные нужды
- Автокредит
- Ипотека
- Рефинансирование
- 7-20-25

Freedom

- Микрокредиты онлайн
- Авиабилеты в микрокредит
- Автокредит
- Рефинансирование

Kazakhstan



Beeline



Revenue

KZT 293.1 billion

EBITDA

KZT 147.8 billion

EBITDA margin

50.4%

4G customers

7.2 million

4G base penetration

68.3%

Evgeniy Nastradin
Chief Executive Officer



Our core ambition is to provide the highest quality of services to every citizen, regardless of where they live, in order to eliminate the digital divide between communities.

With close to four-fifths of its population owning smartphones, Kazakhstan is one of VEON's most advanced markets for digital services.

The nation's leading digital operator

Here, Beeline is playing a leading role in the nation's digital transition through a digital operator strategy that embeds these capabilities at the core of its telecoms offer. These include BeeTV, Kazakhstan's largest OTT entertainment platform, hitter, our new local music app, and the nation's first neobank, Simply.

Constant innovation has helped cement Beeline's position as Kazakhstan's largest mobile operator and its reputation as the nation's leading provider of digital services for residential and business users.



At the heart of this success is a digital-led approach to services that has transformed the customer acquisition and service journey. The result is a growing number of customers using one or more of our digital products even before choosing Beeline as their mobile operator.

Our 'Multiplay Anywhere' strategy has enabled us to expand both our customer base and new revenues

through a connectivity-agnostic approach that does not depend on upselling subscribers from our existing core services. This has helped us to grow our digital revenues contribution from zero three years ago to over 9% today through a suite of products serving 5.2 million customers. It has contributed to the success of izi, the nation's first digital teletainment (telecom + entertainment) operator, which is enabling us to expand our customer footprint beyond the Beeline brand.

We are extending our digital and network capabilities to B2B segment of users by developing capabilities in big data, AdTech, cloud, Internet of Things (IoT) integrations and cybersecurity through the constant upgrading of our infrastructure and automation of our operations.



2022 was a turbulent and challenging year, with social unrest at home underlining the vital importance of staying connected with each other. Throughout, we stood strong with our customers, who rewarded us with their loyalty and enabled us to record our fifth consecutive year of double-digit growth.



2022 performance

Beeline Kazakhstan delivered YoY local currency revenue growth of 20.8% in 2022, supported by a 7.1% expansion in its customer base to 10.6 million. Fixed-line revenue growth was particularly strong (+40.4% YoY), helped by continued growth in Beeline's broadband customer base (+14.1% YoY) and a 15.1% rise in broadband ARPU. Mobile service revenue rose by 16.6%, driven by further growth in data revenue, which increased 19% YoY.



This was helped by greater customer engagement via our MyBeeline app, which increased its monthly active users (MAUs) by 33.1% YoY to 3.9 million, adding 1.0 million MAUs during 2022. The popularity of MyBeeline was illustrated recently when named the second most popular communications app in Kazakhstan by number of Google Play downloads. Beeline's digital services enjoyed good customer traction during the year and helped us to grow new business streams, which comprised 9.5% of our operating revenues. Our BeeTV entertainment platform benefited from streaming of FIFA World Cup games in December and reached 859,000 MAUs at the end of 2022 (+61.4% YoY), with 79.3% of its customers using the mobile version of the service.

We stood strong with our customers, who rewarded us with their loyalty and enabled us to record our fifth consecutive year of double-digit growth

Финансовая модель BeeFinance

Модель:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1oI0rXyLM37TKBXD2iRoQI7376LqyjIHhJzE-5Sc42jQ/edit?pli=1#gid=0>



Особенности Продукта (VRIO analysis)

- 01 Гибкие Условия Кредитования
- 02 Привлекательные Процентные Ставки
- 03 Образовательные Ресурсы
- 04 Партнерство с Образовательными и Медицинскими Учреждениям
- 05 Поддержка стартапов бизнесов (к примеру, экология)

Айгерим

Студент, ранее получала гос.грант

Айгерим является представителем молодого поколения в Казахстане, где за последние годы отмечается рост рождаемости.

Поступила в университет, получив государственный грант на специальность, которую выбрала исключительно из-за доступности гранта и экономии средств родителей.

История

В последние годы в Казахстане наблюдается рост рождаемости, открывая новые возможности для молодых людей в области образования.

Айгерим входит в эту категорию, где повышенный интерес к получению высшего образования стал ключевым решением.

Решение

Осознавая свою ошибку, Айгерим принимает решение об обучении в университете своей мечты и на специальности, которая ей действительно интересна.

Оплачивает обучение из средств своих родителей, так как доступ к образовательным кредитам ограничен.

Ознакомление

Информирована о возможности получения гранта для обучения в университете.

Выбор специальности осуществляется, опираясь на шансы получения гранта, несмотря на отсутствие интереса к выбранной области.

Результат

Хотя она достигла желаемого образования, Айгерим осознает, что прошедшие годы и затраты времени могли быть сэкономлены с использованием образовательных кредитов.

Опыт

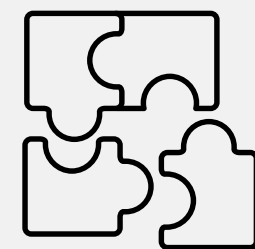
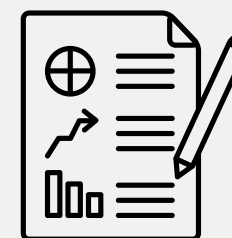
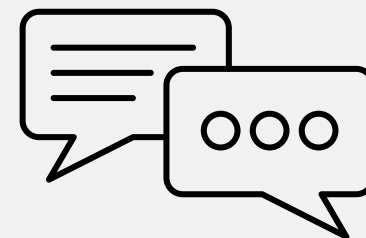
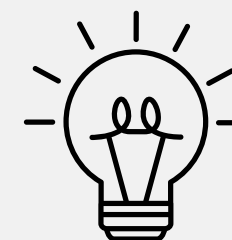
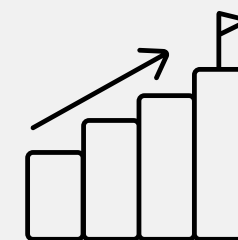
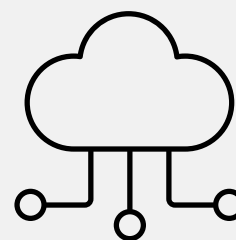
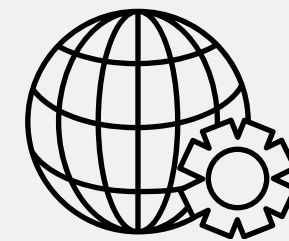
После нескольких семестров осознает, что сделала ошибку, выбрав специальность только из-за гранта.

Решает изменить университет и специальность, но это требует перехода на платное обучение.

Предлагаем легкий доступ к образовательным кредитам, чтобы поддержать молодых людей, таких как Айгерим, в их стремлении получить качественное образование без финансовых ограничений.

Требования регулирующих органов

- Образовательные кредиты выдаются под гарантию АО «Финансовый центр» РК. Сами кредиты выдаются непосредственно банками второго уровня РК.
- Максимальная ставка кредитования установлена в 56% годовых.



МАКЕТ/ ПРОТОТИП

BeeFinance

Спасибо за внимание!