

Аргументация решения:

Как продукт решает боли клиента?

Боль: Молодое поколение желает получать мгновенную выгоду, не любит откладывать свою жизнь на потом

Решение: Наш продукт включает в себя активную поддержку пользователя, с системой поощрения при достижении определенных отметок. Также мы активно «поддерживаем его начинания» нефинансовыми награждениями.

Боль: Тяжело разобраться в получаемой выгоды от накопления.

Решение: удобная отслеживание прогресса, регулярные обновление статистики, разговор с пользователем в понятных для него метриках(сколько осталась дней до достижения, сколько копиться ежедневно и т.д.)

Боль: Желание персонализации,

Решение: Мы предлагаем добавить кастомизацию, дополнительные элементы геймификации, а также кастомизируемые виджеты в приложение банка. Данные изменения помогут создать «эмоциональную» связь между клиентом и продуктом. Чем большее он изменяет под себя, тем более «личным» продукт становится для него. Помимо этого это создает дополнительный барьер для выхода из продукта, который он тщательно настраивал под себя.