



Бизнес-модели на рынке E-commerce

Alexandra Voropaeva

Strategic Finance Director

It sounded an excellent plan, no doubt, and very neatly and simply arranged; the only difficulty was, that she had not the smallest idea how to set about it...

Lewis Carroll

E-COMMERCE

Internet
Payments

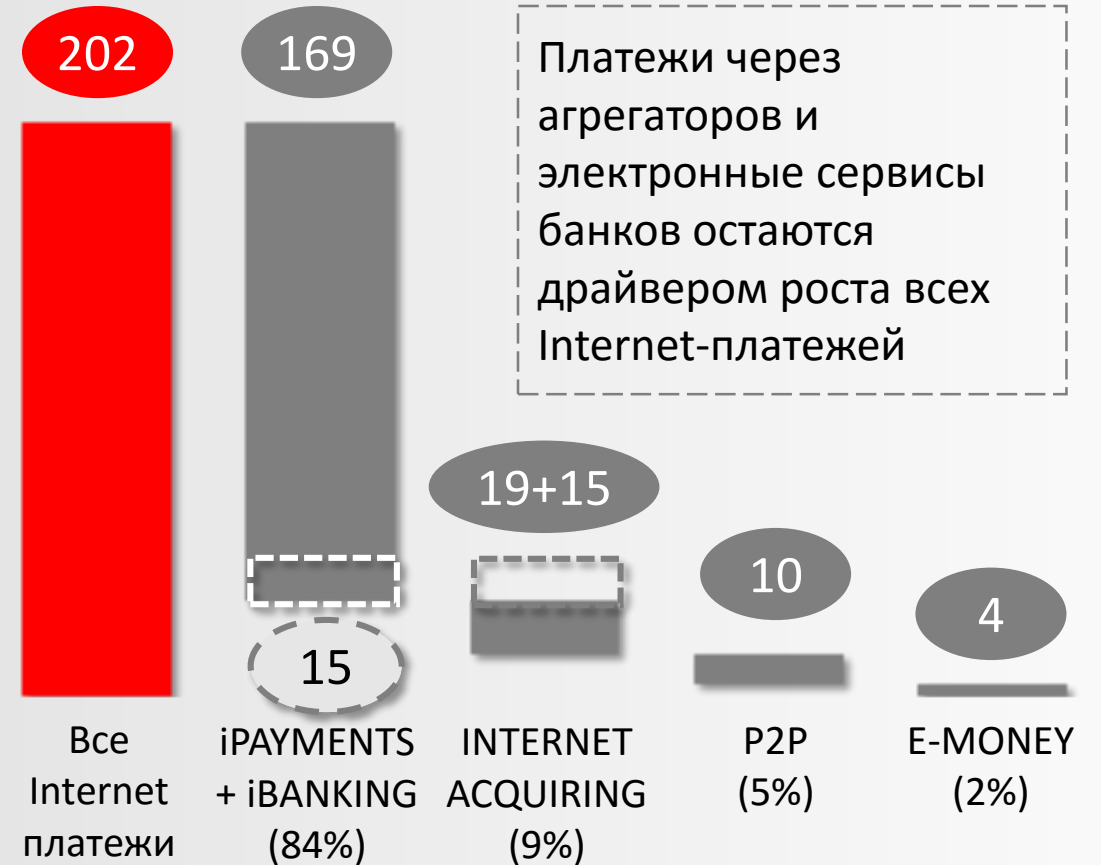
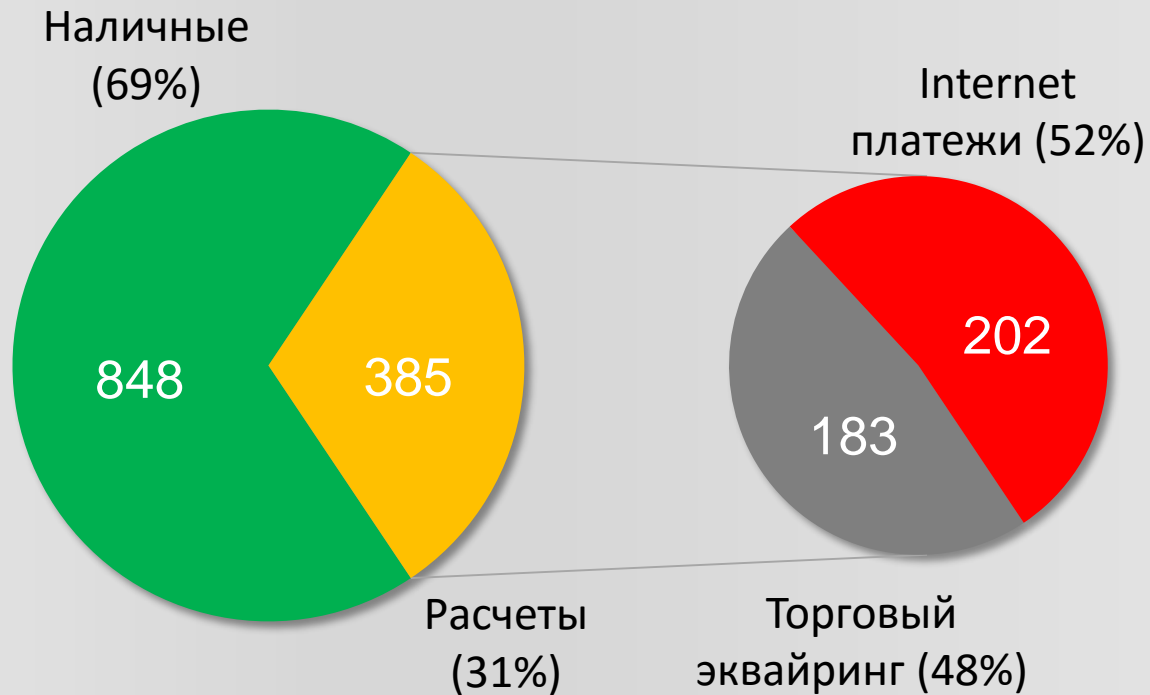
E-banking

P2P
Transfers

Internet
Acquiring

E-money

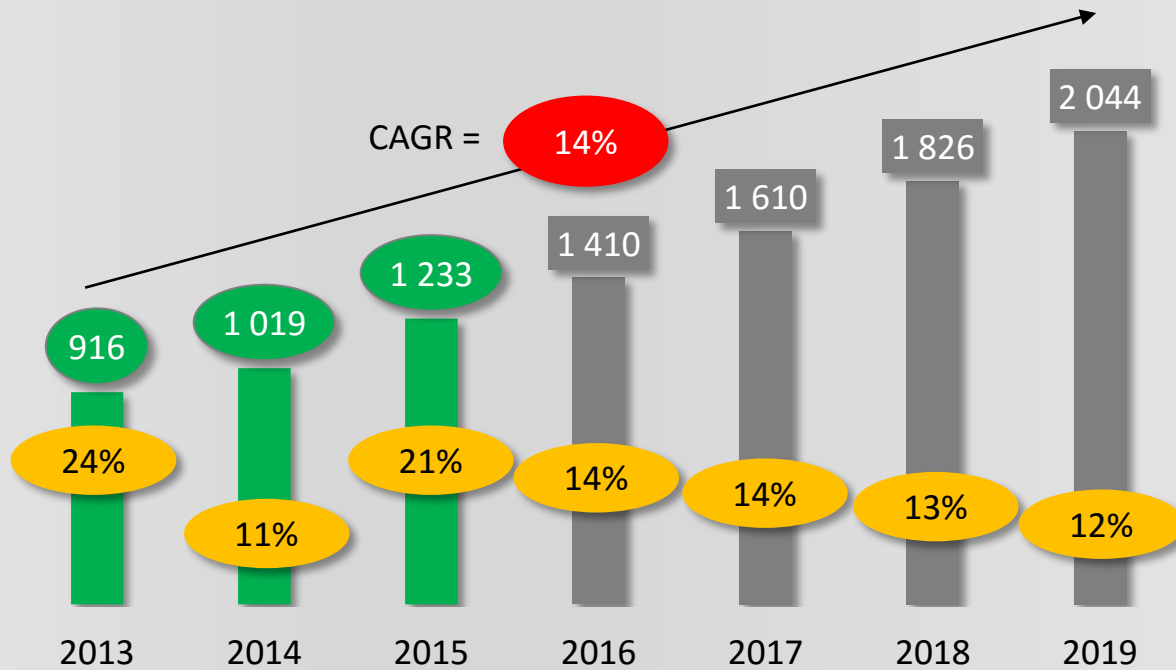
РЫНОК 2015, МЛРД. ГРН.



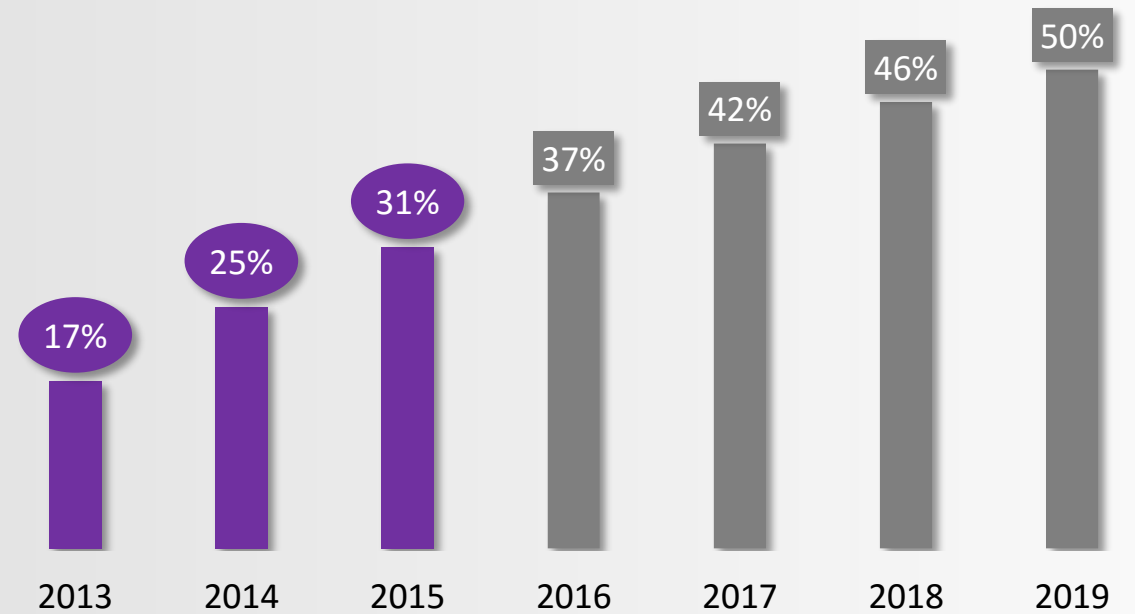
Источники: НБУ, ЕУ, Euromonitor, внутренняя модель

РЫНОК (1/3)

Динамика всех расходов по картам, млрд. грн.



Динамика доли безналичных расчетов

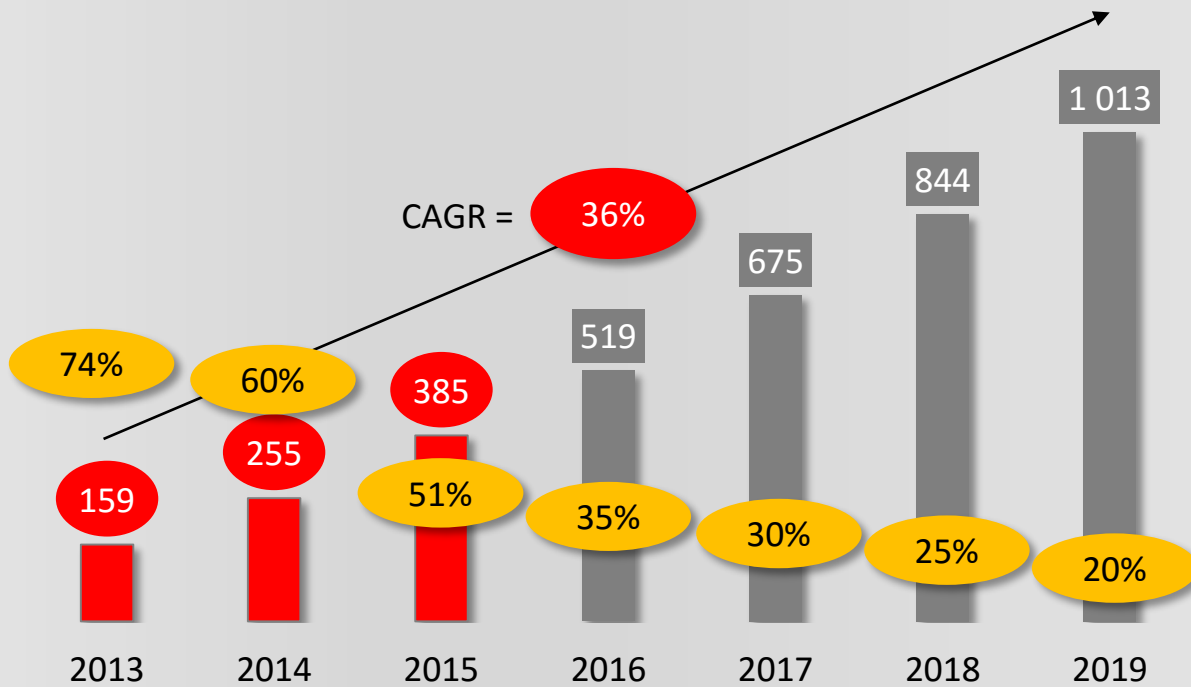


Источники: НБУ, внутренняя модель

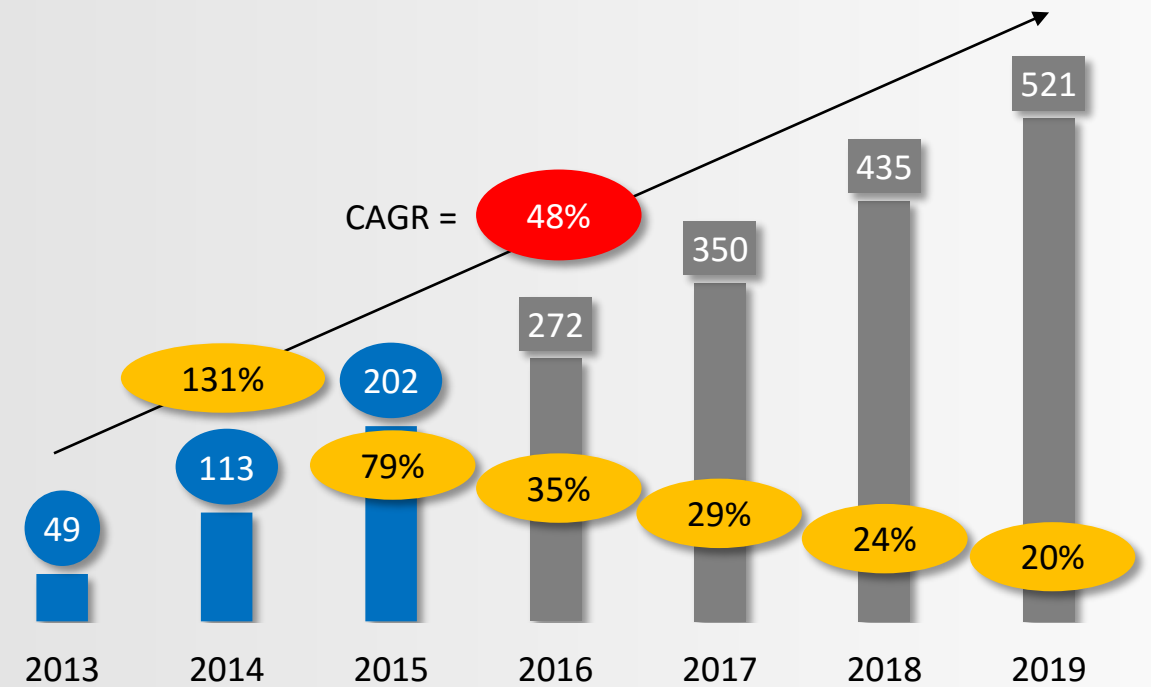
- Ожидается рост объема операций по картам в размере инфляции + небольшой рост, связанный с оживлением потребительских расходов (14%)
- Рост доли cashless начался в 2012, впервые достигнув 12% после значений до 7% на протяжении более 10 лет. Продолжится перетекание наличных операций в безналичные и в 2019 доля расчетов достигнет 50% (прогноз и цель НБУ: 55% в 2020)

РЫНОК (2/3)

Динамика безналичных расчетов, млрд. грн.



Динамика объемов Internet-платежей, млрд. грн.

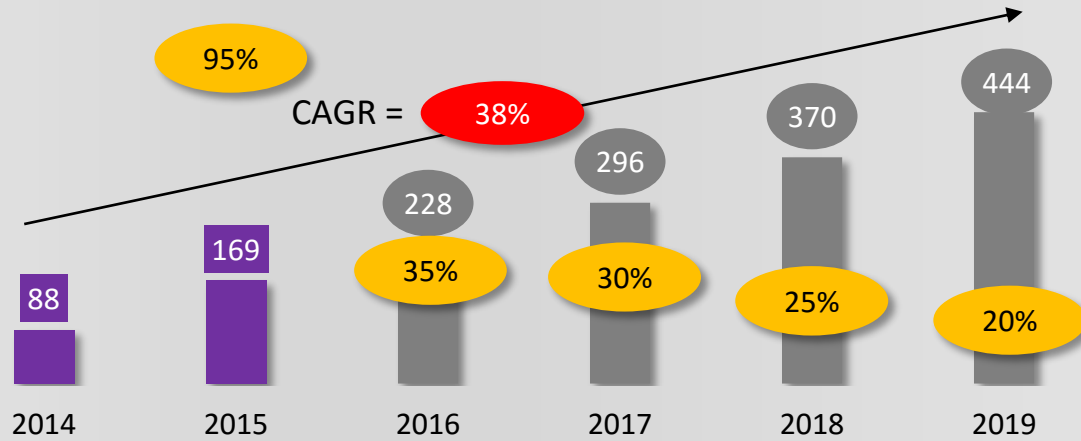


Источники: НБУ, внутренняя модель

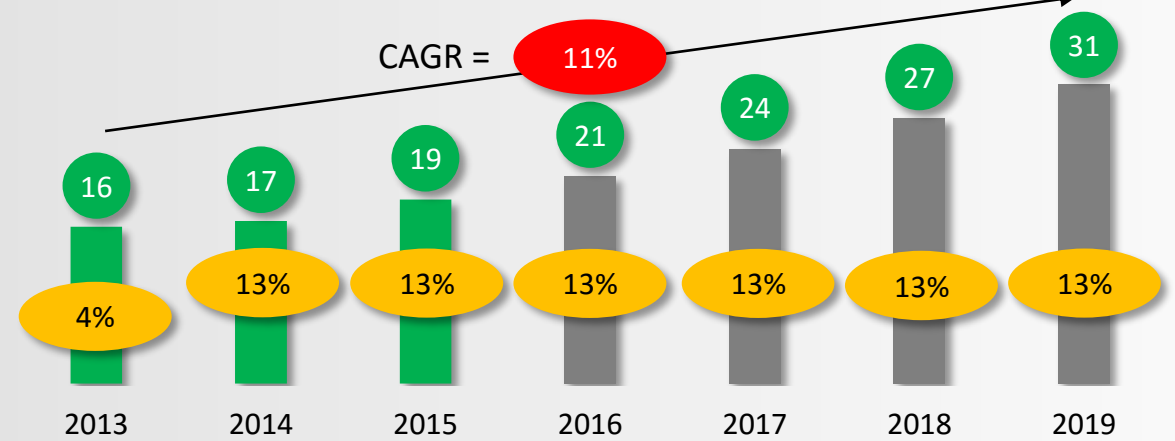
- темпы роста безналичных расчетов хоть и замедлятся, но составят 36% в среднегодовом исчислении. Такая тенденция станет возможной за счет продолжения перетекания наличных операций в безналичные
- Internet-платежи перестанут быть только перспективным растущим сегментом, они уже являются и останутся привлекательным по объемам бизнесом

РЫНОК (3/3)

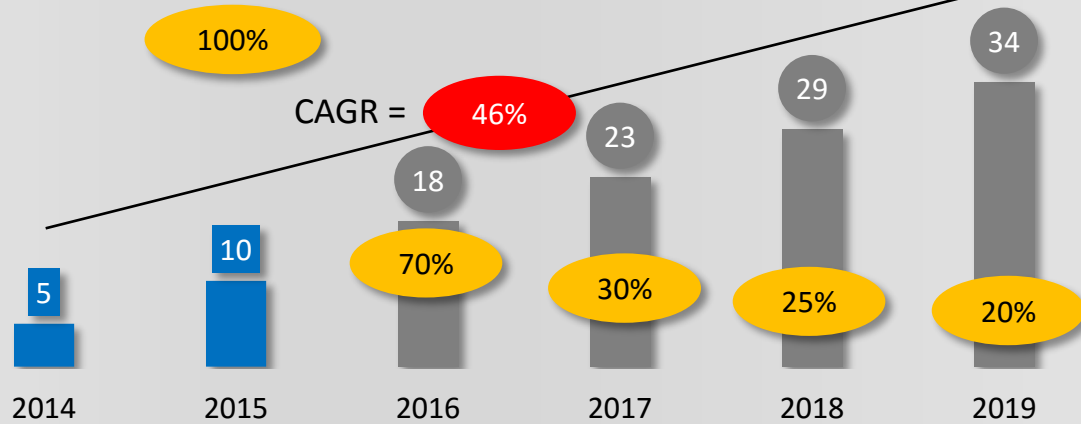
Динамика iPAYMENTS + iBANKING, млрд. грн.



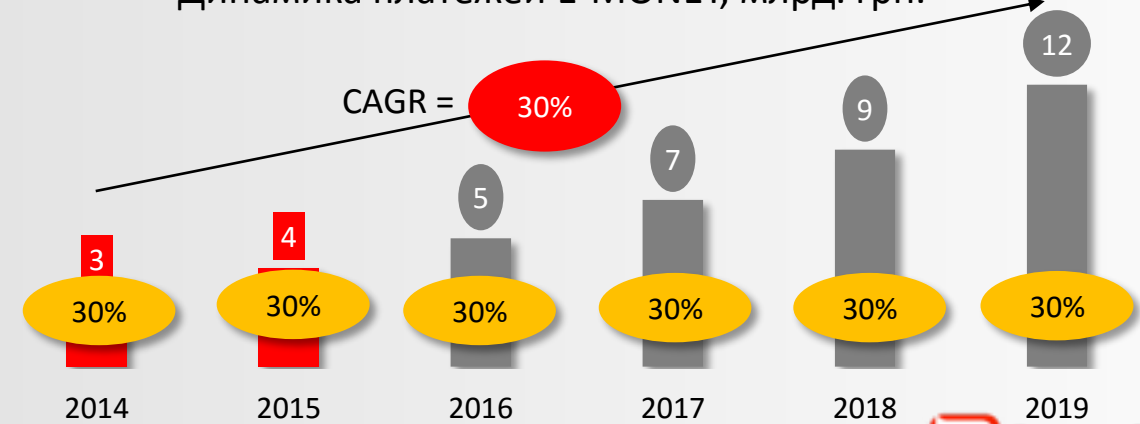
Динамика Internet Acquiring, млрд. грн.



Динамика P2P-переводов, млрд. грн.



Динамика платежей E-MONEY, млрд. грн.



РЫНОК 2016 → 2019

1

Объем операций по картам будет расти (в среднем на 14% в год), преимущественно за счет роста безналичных расчетов и в 2019 превысит 2 трлн. грн.

2

Ожидается, что безналичные расчеты будут расти в среднем на 36% в год и в 2019 превысят 1 трлн. грн., что составит 50% всех операций по картам (счетам)

3

Рост безналичных расчетов с 31 до 50% будет продиктован продолжающейся тенденцией перетекания наличных операций в безналичные

4

Internet-платежи продолжают оставаться драйвером роста всех безналичных расчетов

5

Основным драйвером роста Internet-платежей останутся платежи через агрегаторов и электронные сервисы банков (около 85%)

6

Сегменты INTERNET ACQUIRING, P2P, E-MONEY продолжают уверенно расти, но до 2019 существенно не смогут поменять платежный ландшафт

ПРОНИКНОВЕНИЕ INTERNET (1/2)

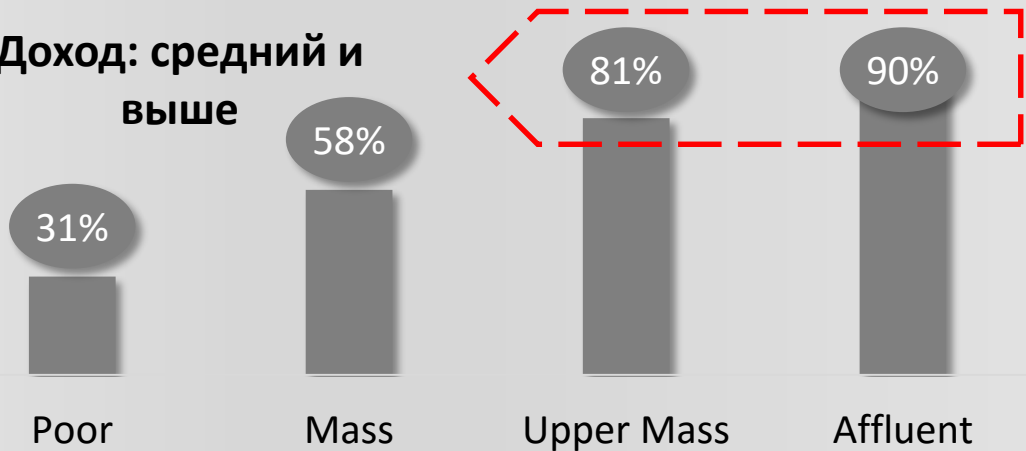


Население 16+ в 2016

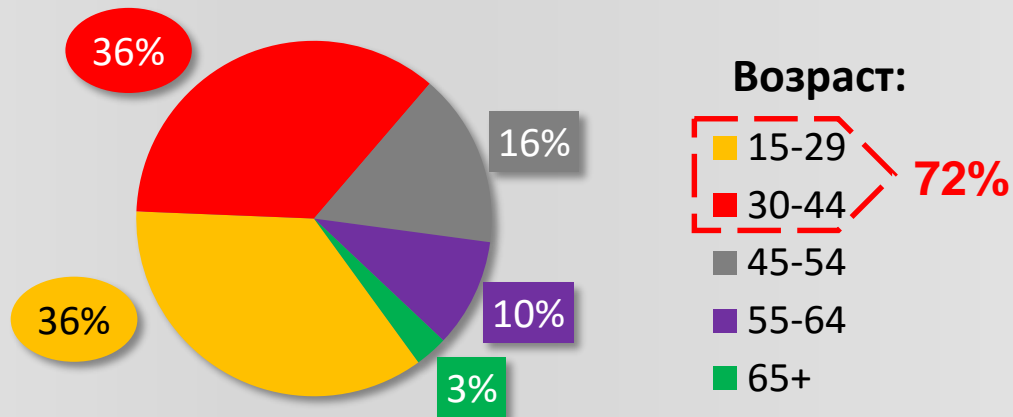
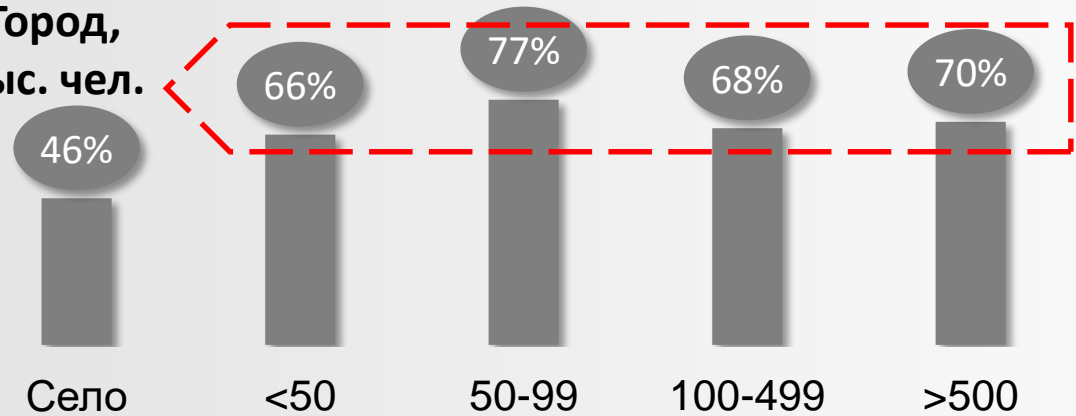
- Все устройства: 62% (22,8 млн. чел.)
 - в т.ч. мобильные устройства: 32% (7,3 млн. чел.)
 - 86% используют мобильный интернет
- Динамика: устойчивый рост: 4-5% в год
- 20-е место в мире. Уже на уровне Южной Европы, но отстаем от развитых стран

ПРОНИКНОВЕНИЕ INTERNET (2/2)

Доход: средний и выше



Город, тыс. чел.



Портрет:

- Доход: ниже среднего, средний и выше
- Проживает в городе
- Имеет высшее/среднее специальное образование
- Скорее семейные
- Скорее работающие
- Скорее из дома с компьютера или ноутбука
- Скорее это единственное Internet-устройство

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ 2016, МЛН. ЧЕЛ.

Население 16+

Пользователи
Internet

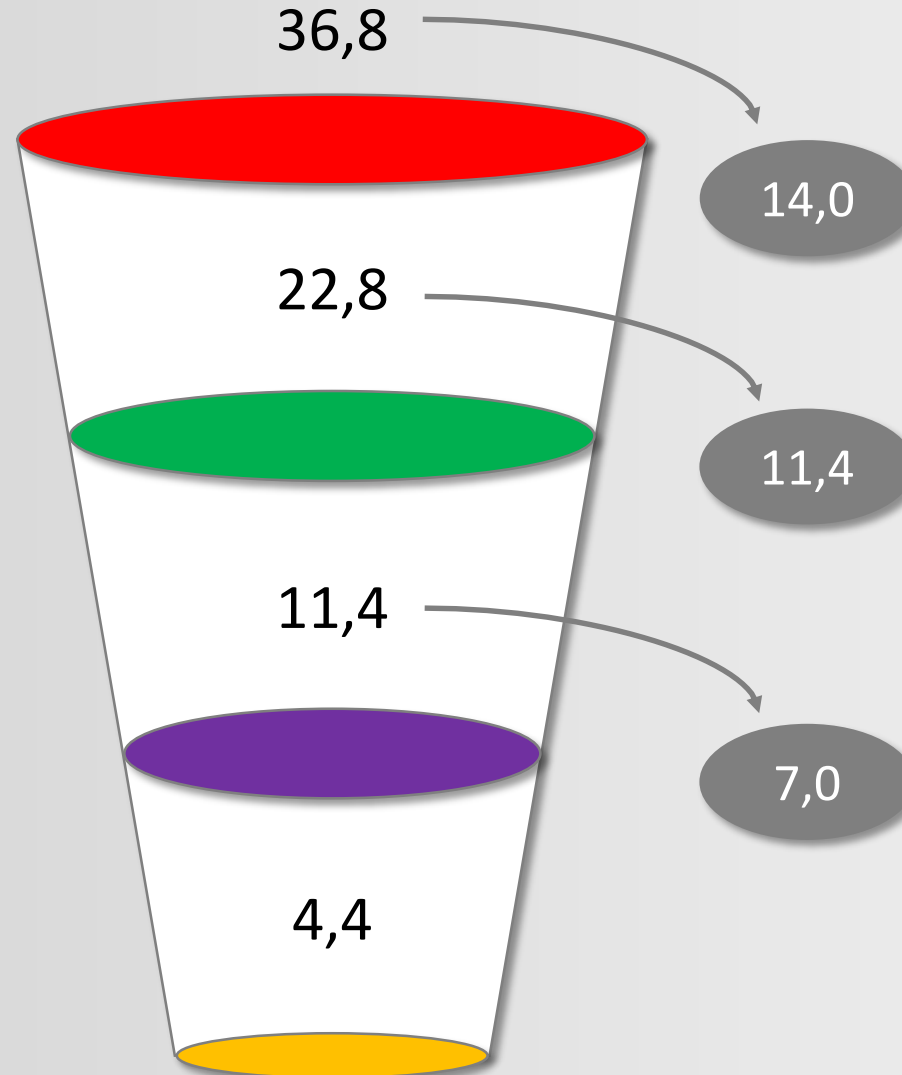
62%

Оплачивают картой

31%

Регулярно
оплачивают в
Internet, клиенты
PSP, IB

12%



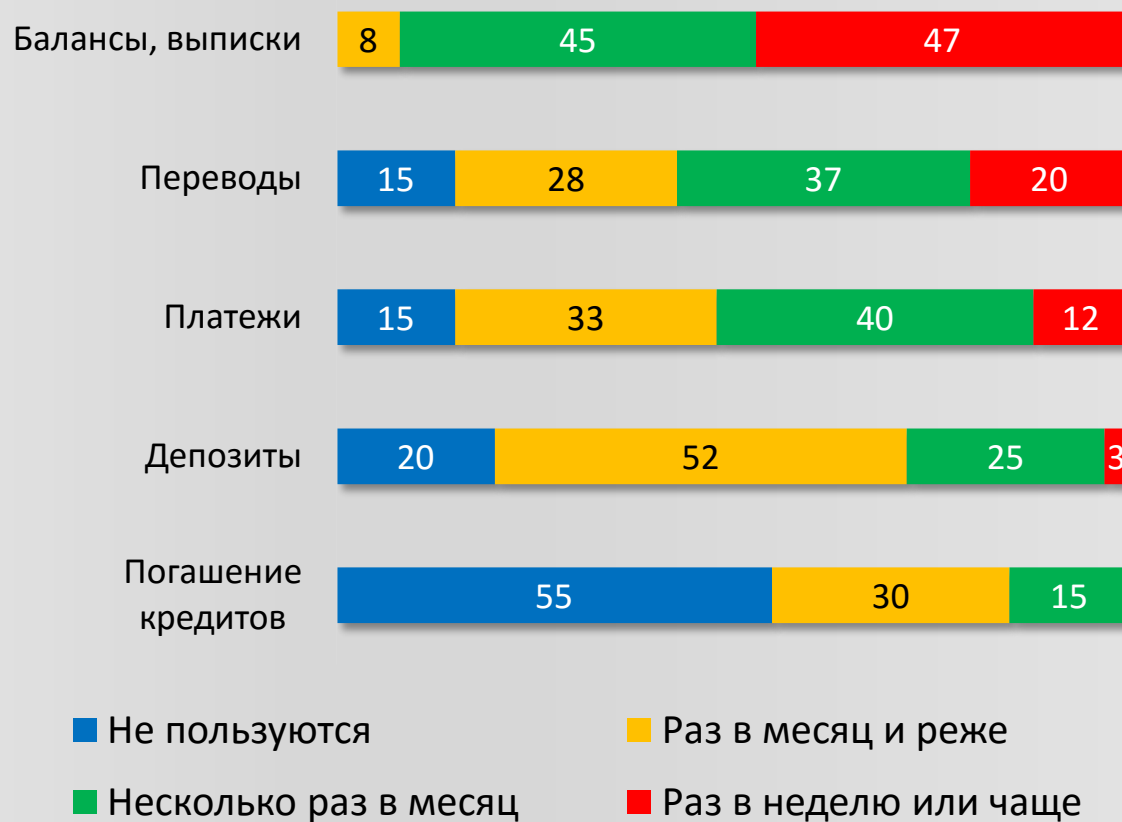
Без Internet, небольшое проникновение банковских услуг

Большинство без требуемой платежной культуры, ограниченные возможности для Internet-платежей

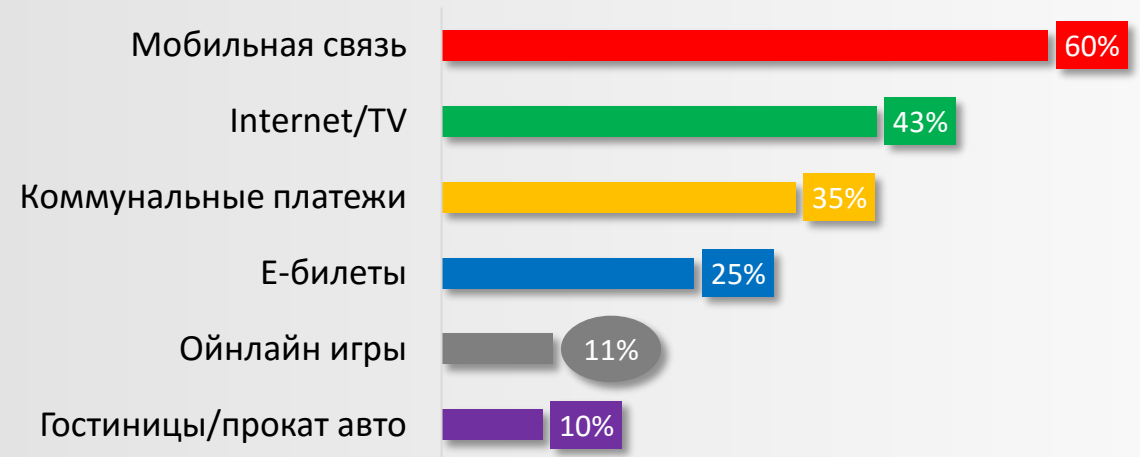
Клиенты со сформированной платежной культурой, но с барьерами регулярного использования электронных платежей. Потенциал для Internet-платежей с потенциальным расширением до 12-15 млн. чел. до 2020

ПОРТРЕТ КЛИЕНТА E-BANKING

Востребованность сервисов iBANKING, %



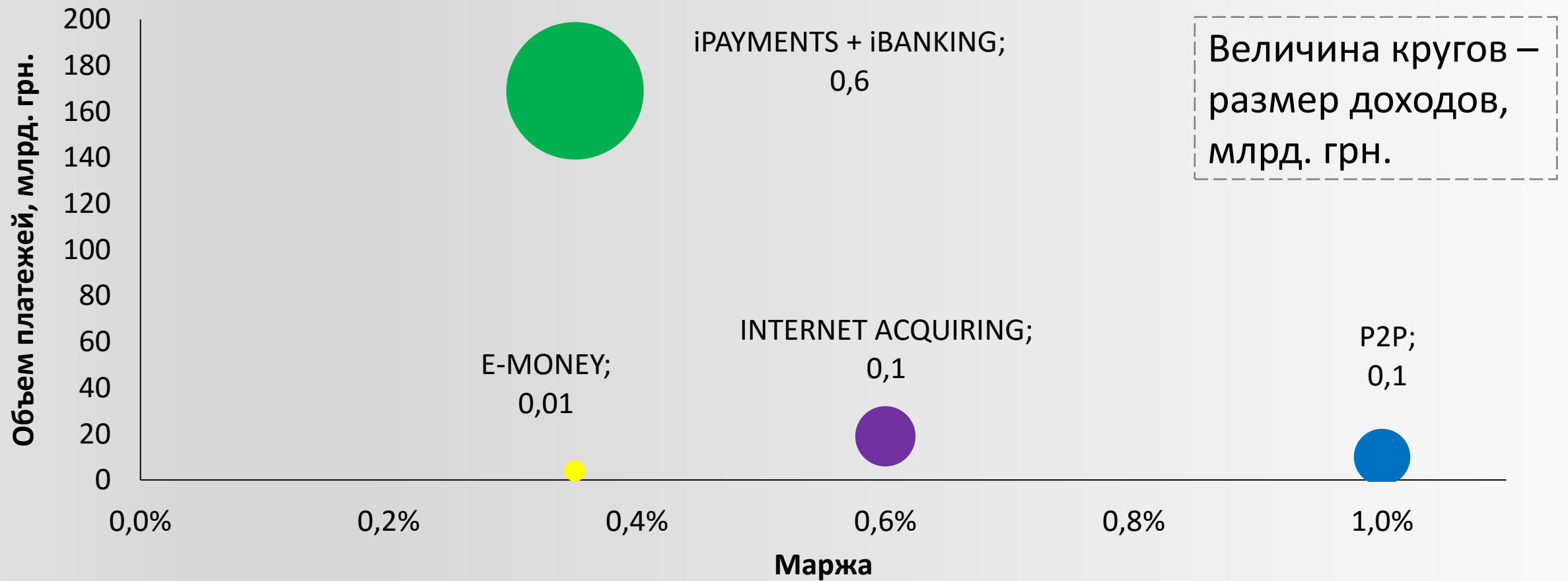
Платежные предпочтения, % от пользователей



Портрет Клиента:

- Доход: средний и выше
- Возраст: 20-40 лет (средний доход), до 50 лет (богатые)
- Проживает в городе от 100 тыс. жителей
- Имеет высшее/среднее специальное образование
- Скорее семейные
- Работающие

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА 2015



ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Интеграция каналов продаж

Возможности, которые дает интеграция каналов продаж потребителю:

- оформить заказ где угодно (банк, интернет, телефон);
- оплатить любым способом (карточка, счет, электронные деньги, бонусы);
- получить товар где угодно (банк, доставка на дом);
- получить послепродажное обслуживание в любом канале;
- получить рекомендации с учетом всей истории взаимодействия с брендом

Rich Content

Предполагает оптимизацию контента и преобразование функциональности сайта с целью предоставления клиенту ценной информации и облегчения процесса покупки на всех этапах взаимодействия с сайтом. Это значит, что на сайте покупатель получает релевантную поиску информацию, на странице листинга и карточке товара отражаются наиболее важные атрибуты товара/услуги, есть удобный и интуитивно понятный инструмент сравнения, рейтинг товара/услуги, отзывы и многое другое

Успешное внедрение IT-систем

1. Вовлечение ключевых пользователей.
2. Поддержка руководства заказчика.
3. Четкие требования к системе.
4. Правильное планирование.
5. Реалистичные ожидания.
6. Своевременные точки контроля состояния проекта.
7. Компетентная команда внедрения.
8. Чувство ответственности участников проекта за результаты.
9. Четкое понимание целей внедрения

КРИТЕРИИ ВЫБОРА СЕРВИСА

Предложение

- Адресное предложение
- Простое понятное изложение
- Наглядные материалы

Безопасность

- IT-безопасность сервиса
- PR и обучение
- Награды и премии для подтверждения

Финансовая мотивация

- Бесплатно, там где возможно, дешевле, чем в других каналах
- Cashback
- Акции, розыгрыши

Удобство

- Приложения, адаптивный дизайн
- Все платежи в одном сервисе
- Надежность работы

Штрафы

- Невозможность или дороговизна сделать операцию в другом канале

ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Объем рынка
(количество
пользователей и
суммы операций)

Маржинальность и
доходность по
направлениям

Доступность
(проникновение
Internet)

- Потенциал направления
- Доходность направления
- Неохваченный сегмент

Создание и
реализация
стратегии и
бизнес-модели

ФУНКЦИИ E-BANKING

**Канал
обслуживания**

Канал продаж

Канал привлечения

- Базовый функционал совершения операций, доступный в стационарных каналах (must have)
- Функционал приобретения продуктов, доступный в стационарных каналах (must have)
- Функционал приобретения продуктов новыми клиентами без визита в точки продаж

B2C BUSINESS MODEL

Market

Contractors

New customers

Promotion

Products

Credit Cards & Loans

Deposits &
Debit Cards

Transfers & Payments

Channels:

- Attraction
- Sale
- Service

Mobile

Web

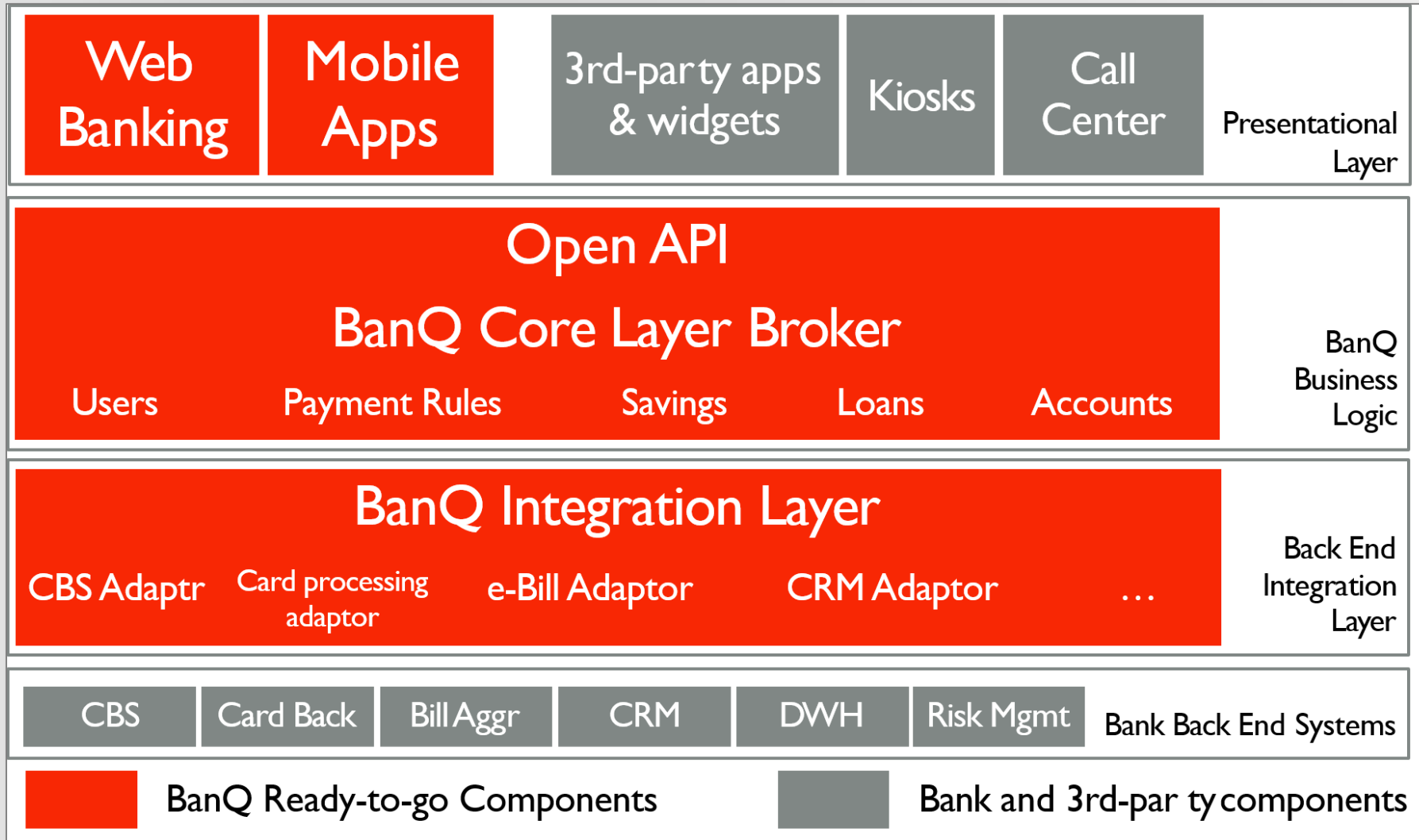
Kiosks

Branches

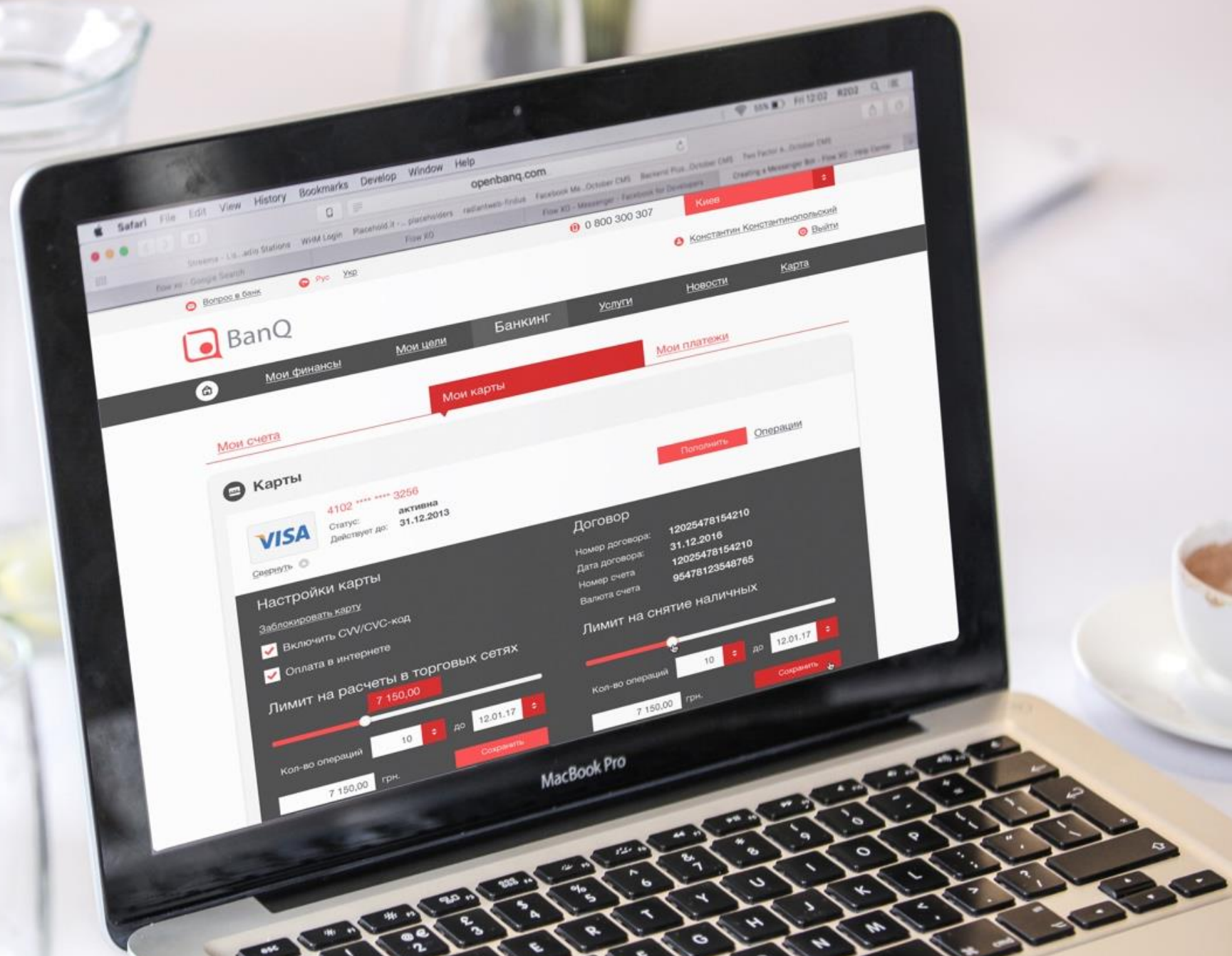
Agents

Telemarketing

CHANNELS & ARCHITECTURE



- Это не витрина сервисов, а эффективное решение: все сервисы лежат в ядре системы
- Гибкая система управления позволяет настраивать сервисы в различных каналах на уровне ядра



BanQ

Мои счета

Мои карты

Мои платежи

Карты

VISA

4102 **** * 3256
Статус: активна
Действует до: 31.12.2013

Настройки карты

Заблокировать карту

Включить CVV/CVC-код

Оплата в интернете

Лимит на расчеты в торговых сетях

7 150,00 грн. Кол-во операций: 10 до 12.01.17

Договор

Номер договора: 12025478154210
Дата договора: 31.12.2016
Номер счета: 12025478154210
Валюта счета: 95478123548765

Лимит на снятие наличных

7 150,00 грн. Кол-во операций: 10 до 12.01.17

MacBook Pro



ВІРІОН 4:21 PM 22%

Всього доступно >
₴ 8512.34



VISA 5211 **** * 3435



₴ 1350.50

Кредитная карта



Выдача наличных в отделении банка ₴ 1350.00

Только что
Киев, Васильковская 66



Покупка товара в SILPO 24 ₴ 350.00

Сегодня
Киев, ул.Расковой 13



Снятие средств в банкомате ₴ 350.00

Вчера вечером
Johannesburg, 27 Lincoln str.

Сервисная операция





BELL 4:21 PM 22%
Мои желания

450



\$12 435

Нина Добрев
Хочу Golf GTI

Осталось собрать 190,355 грн.



Мои желания



Лента



Мои



VIRGIN

4:21 PM



Johnny Bravo

Balance: \$104 543
Debt Securities: \$10 543
Available Funds: \$90 543



Barclays Bank
\$104 543
Capital turnover: \$15 430
****3583



25.06.2014



+530.00 \$

Tax payment

25.06.2014



-50.00 \$

Mobile payment

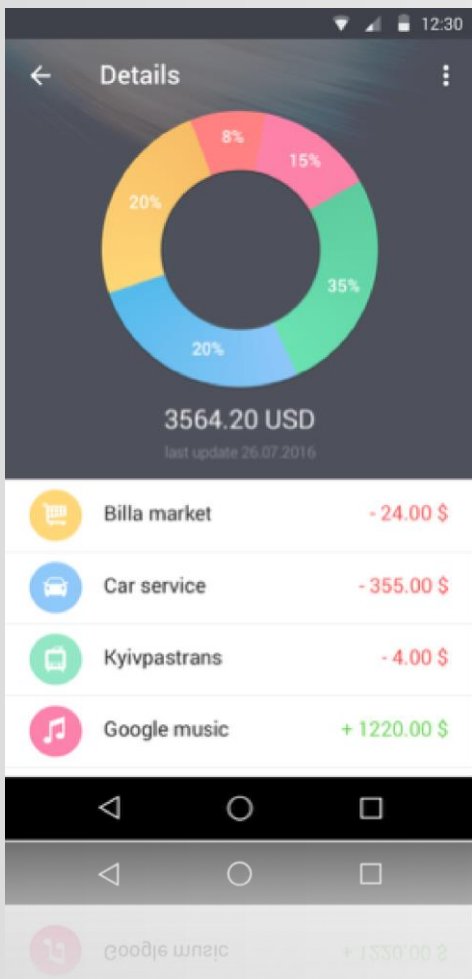
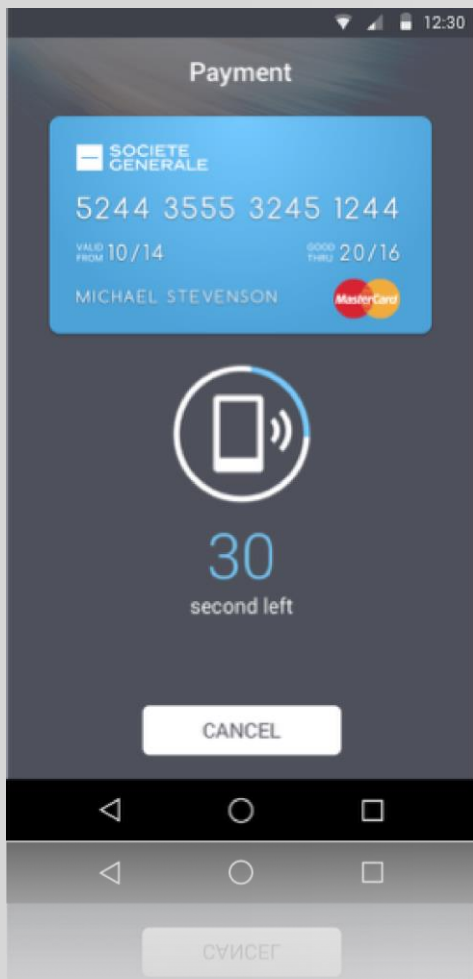
25.06.2014



+1350.00 \$

Gift for you!

ELEGANT NFC MOBILE APPS



OUR KEY EXPERTS



Yuriy Kostiv
C.E.O.

IT Manager, entrepreneur and technology evangelist with more than 20 years of multinational corporate experience in FMCG and Financial Services IT



Max Orlovsky, PhD
C.E.O. Qoderoom

Awarded and published neuroscientist and entrepreneur with more than 20 years of scientific and software R&D experience



Larry Kovalenko, MAS
VP, Business Development Americas

Awarded top IT exec in US 2016, broad international experience in Europe, North America and Asia: IT, Power Systems, Renewal Energy, responsible for the launch of Energobank in Ukraine



Alexandra Voropareva, PhD
VP Strategic Finance

Seasoned banker with more than 20 years of experience and proven track record of successful building of the top financial institutions, emphasis on retail banking, risk management and investment banking.

CONTACTS



/openbanq



banqsystems.com



/company/dev-iq



@banqsystems



+1 917 3786311, +380 50 4421042



sales@openbanq.com



dev-iq