

РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ПО НАЧИСЛЕНИЮ КЭШБЕКА СПАСИБО

ТРЕК: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ
РУКОВОДИТЕЛЬ БОБОК А.А.



СОДЕРЖАНИЕ

1. О ПРОЕКТЕ

- КОМАНДА
- ПРОБЛЕМА, ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ
- ЦЕЛЬ, ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ. ДИАГРАММА ГАНТА
- КОНКУРЕНТЫ И АНАЛОГИ

2. SWOT-АНАЛИЗ

- АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СТАРТАПА

3. БИЗНЕС МОДЕЛЬ

3. АНАЛИЗ ПРОГРАММЫ

- АНАЛИЗ ПРИЛОЖЕНИЯ
- РАЗБОР УСЛУГ И КАТЕГОРИЙ

4. ХОД РАБОТЫ

- СРЕДСТВА
- ДИЗАЙН ИНТЕРФЕЙСА
- ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА ГРАНТ
- РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ

КОМАНДА



ИЛЬЯ ПАНТЕЛЕЕВ

Лидер, IT-менеджер



ПОЛИНА ИВАНОВА

Технический директор



АЛИНА СЕРГЕЕВА

Технический специалист



ЕГОР БУСЛАЕВ

IT-менеджер



МАКСИМ РУМЯНЦЕВ

Менеджер



КРИСТИНА МОДИНА

Менеджер



КРИСТИНА КУЗЬЯКИНА

Менеджер



ПОЛИНА НАЙДЕНОВА

Менеджер

ПРОБЛЕМА

Отсутствие возможности у клиентов пожилого возраста использовать бонусы СПАСИБО от Сбербанка.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

– пользователи Сбербанка 40+

РЕШЕНИЕ

С помощью единого приложения клиенты будут оперативно следить за категориями, бонусами, скидками и партнёрами.

ЦЕЛЬ

Разработать и апробировать мобильное приложение СПАСИБО.



ДИАГРАММА ГАНТА

Этапы реализации проекта	Источники финансирования	Временной диапазон					
		Апрель вторая половина	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Проведение анализа потребностей целевой аудитории	Грант 100 000	■					
Исследование рынка и конкурентной среды		■					
Формирование команды проекта и определение ролей		■					
Разработка технического задания и функциональных требований к приложению	150 000		■				
Проектирование пользовательского интерфейса и опыта пользователей			■	■			
Подготовка архитектуры приложения и выбор технологических стеков				■			
Написание и тестирование кода приложения	350 000				■		
Интеграция с системами банка и партнеров					■		
Разработка системы аналитики и управления данными						■	

О ПРОЕКТЕ

Этапы реализации проекта	Источники финансирования	Временной диапазон					
		Апрель вторая половина	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Проведение функционального тестирования приложения	Грант 100 000						
Выявление и исправление ошибок и недочетов							
Подготовка приложения к пилотной эксплуатации	Грант 100 000						
Запуск пилотной версии приложения для ограниченного круга пользователей							
Сбор обратной связи и анализ результатов							
Внесение необходимых изменений и улучшений	Грант 200 000						
Расширение охвата аудитории и масштабирование приложения							
Запуск рекламной кампании для привлечения новых пользователей							
Проведение мероприятий по продвижению и популяризации программы лояльности							

СРАВНЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ

БАНКИ	НАЗВАНИЕ БОНУСОВ	КЭШБЕК %	ПАРТНЁРЫ	СРОКИ СТОРАНИЯ БОНУСОВ
СБЕРБАНК	бонусы спасибо	0,5-35	90	1 год
ТИНЬКОФФ	рубли, баллы «браво»	1, 1-10	187	3 года
ВТБ	мультибонусы	2-30	>150	1 год
АЛЬФАБАНК	баллы	1- 10	4	180 дней
МТС	баллы	1-25	50	3 месяца/ бессрочно

СРАВНЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ

БАНКИ	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА 2023
СБЕРБАНК	Более 150млн.	1,5 трл.
ТИНЬКОФФ	37,6 млн.	37 млрд.
ВТБ	19,3 млн.	432 млрд.
АЛЬФАБАНК	Более 30 млн.	118 млрд.
МТС	3,8 млн.	54,6 млрд.

АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СТАРТАПА

Преимущества проекта	Удобный и понятный интерфейс не только для молодежи, но и для старшего поколения	Что необходимо улучшить	Необходимо улучшить структуру приложения, разработать удобную навигацию
Сильные стороны, которые видят клиенты	Мы готовы сотрудничать с заказчиками, выполнять и рассматривать требуемые задачи.	Чего лучше избегать	Избегать сложные комбинации
Уникальное торговое предложение (УТП)	Приложение СБЕРспасибо	Какие технологические проблемы могут возникнуть	Сбой приложения + заказчик будет недоволен работой
Как можно увеличить прибыль?	Привлечение людей всех возрастов благодаря удобному интерфейсу приложения	Что конкуренты делают лучше	привлекают больше партнеров

АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СТАРТАПА

Сильные стороны	Слабые стороны
Большой охват клиентов Сбербанка (клиентоориентированность)	Зависимость от заказчика и уже существующего банка
Упрощенный интерфейс приложения СБЕРспасибо	Нежелание и страх пожилых клиентов обучаться интерфейсу
Большая реклама	Отсутствие финансирования
	Реализация студентами

АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СТАРТАПА

Возможности	Угрозы
Финансирование проекта на грантовой основе	Появление сильного конкурента
Одобрение проекта заказчиком	Отсутствие финансирования
Большая клиентоориентированность	Неодобрение со стороны заказчика
Рассмотрение проекта с разных направлений и его доработка	Нереализованные цели (отсутствие интереса половины аудитории)

АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СТАРТАПА

Какие внешние возможности вы видите?	Выход на площадки банков РФ
Какие изменения в политике, социальной жизни, технологиях полезны для вас?	Льготы
С какими препятствиями вы сталкиваетесь?	Выигрыш гранта и одобрение заказчика, конкуренты и их лучшие условия
Как внешняя среда может негативно повлиять на проект?	Заккрытие банка СБЕРБАНК

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ

Все клиенты Сбербанка пожилого возраста, не умеющие зарабатывать баллы СПАСИБО, пользуясь продуктами Сбербанка

(Вне зависимости от образования)

КАНАЛЫ СБЫТА

Клиенты будут получать наши ценности с помощью приложения, которое станет основным средством взаимодействия с программой лояльности

На данный момент клиенты получают информацию о бонусах СПАСИБО через приложение Сбербанк

Реклама бонусов СПАСИБО от Сбербанка является и нашей рекламой

Каналы связи для нашей целевой аудитории не ясны и не понятны, что и служит поводом для создания приложения СПАСИБО

ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Проблемы:

Низкая осведомленность в функциях приложения Сбербанка

Непонятный для людей пожилого возраста интерфейс

Ценность:

Улучшение опыта использования банковских услуг

Стимулирование активного вовлечения аудитории в использование финансовых инструментов

Развитие инклюзивной финансовой среды

Услуги:

Безопасность данных

Интеграция существующих систем

Управление и обработка данных

Техническая поддержка

Мобильная доступность

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Наши клиенты сейчас не полностью сориентированы в правилах получения бонусов СПАСИБО

Мы трепетно относимся к каждому потенциальному пользователю нашего приложения, в котором клиенты смогут следить за категориями, бонусами и скидками партнеров Сбербанка

В дальнейшем планируется введение платных премиум услуг, в которые будет входить расширенные функции аналитики или персональные рекомендации, что будет показывать наш личностный подход к каждому пользователю

ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Планируемая себестоимость и конечная цена не будут превышать 1 млн рублей, полученных на грантовой основе. Уникальность продукта в простоте использования и в том, что вся нужная информация по бонусной программе будет находиться в одном месте с понятным интерфейсом.

Также рассматривается дальнейшая самоокупаемость стартапа, которая произойдет благодаря комиссионным от банка, партнерским соглашениям, рекламным доходам, премиальным услугам, продаже аналитических данных

КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ

Главное, что нам необходимо—это человеческие ресурсы

С клиентами должны установиться доверительные отношения, чтобы они смогли вложиться в наш продукт с помощью покупки премиум-услуг в приложении

Для продолжения деятельности требуется материальная опора проекта, которой является грант и вложения со стороны Сбербанка, чьи услуги мы продвигаем

КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Разработка приложения

Формирование стабильной технической команды

Связь со Сбербанком

Для каналов сбыта у нас должны установиться партнерские отношения с заказчиком и клиентами данного заказчика. Также требуется внедрение рекламных услуг в приложение для его окупаемости и повышении осведомленности потенциальных потребителей о партнерах Сбербанка

СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК

Разработка и внедрение программы лояльности требует значительных инвестиций в технологическую разработку, маркетинг, вложения в техническую составляющую проекта

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

Наш главный партнер Сбербанк, а также финансовая система банков РФ

Поставщик ИНТЦ (Оборудование – ИНТЦ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЭЛЕКТРОНИКА – ВАЛДАЙ», аудитория 1.64 (компьютеры-8 шт; ноутбуки-30шт;плазма); компьютерный класс 1.31 (компьютеры-15 шт; проектор; интерактивная доска); компьютерный класс 1.20 (компьютеры-15 шт; плазма; принтер))

О БОНУСНОЙ ПРОГРАММЕ

СберСпасибо – это система поощрений, работающая по принципу кэшбэка.

Применяя пластиковую карту Сбербанка для расчета за покупки, ее владелец получает бонус в процентах от суммы сделки, начисляемых ему на баланс. Отличие от классического кэшбэка состоит в том, что поощрения предоставляются в виде виртуальных очков, а не денег, хотя 1 балл и эквивалентен 1 рублю.



АНАЛИЗ ПРИЛОЖЕНИЯ СТРУКТУРА

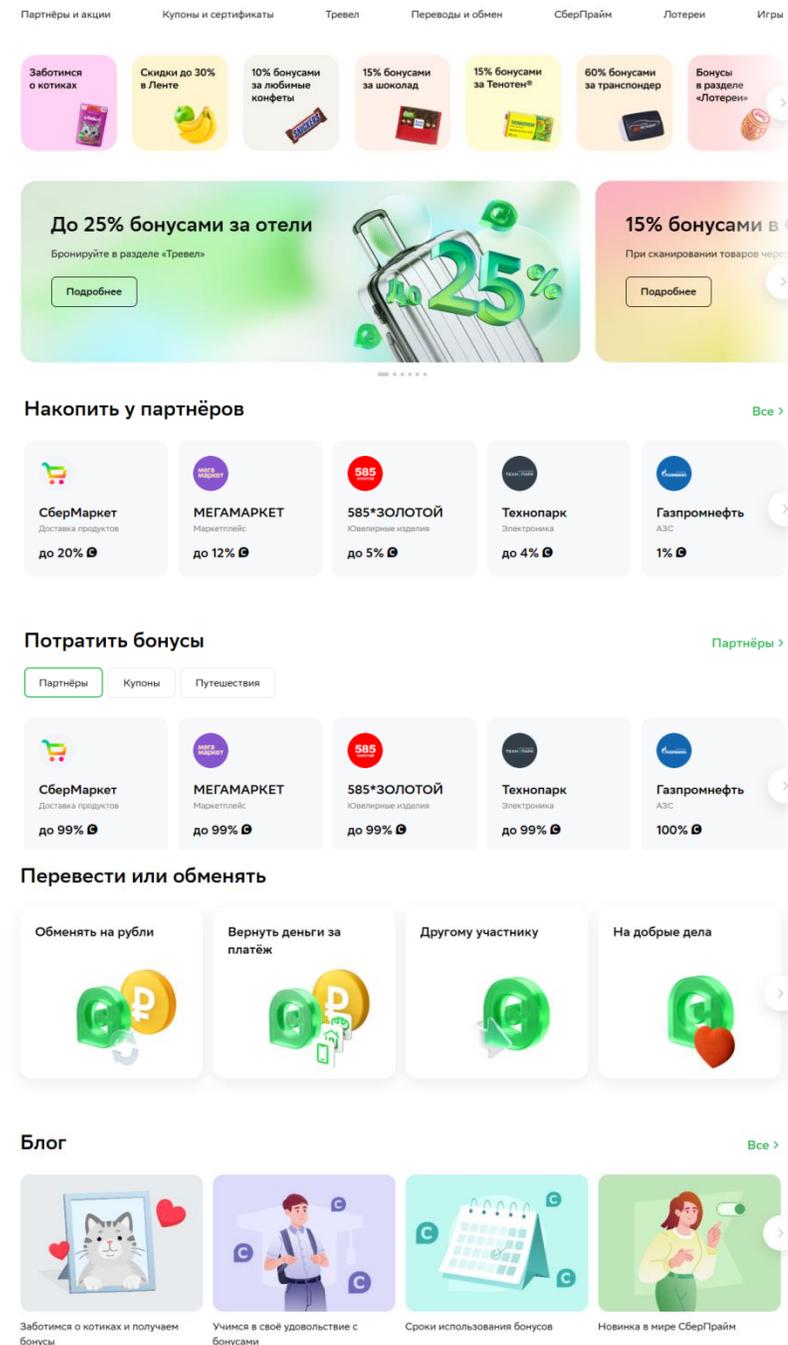
1. Разделы:

- Партнёры и акции
- Купоны и сертификаты
- Тревел
- Переводы и обмен
- СберПрайм
- Лотереи
- Игры

2. Лента с актуальными новостями и предложениями

3. Краткие виджеты с разделами:

- Популярные партнёры
- Информация на что можно потратить бонусы
- Перевод и обмен
- Блог – ответы на популярные вопросы о приложении



ПОЛУЧЕНИЕ БОНУСОВ

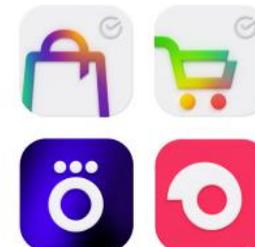
- 30% бонусами у партнёров
- 0.5% за покупки во всех магазинах за каждые 100р
- До 10% можно получать бонусами обратно за покупки в конкретных категориях

За бонусами можно следить в Сбербанке онлайн или на сайте Сбербанка

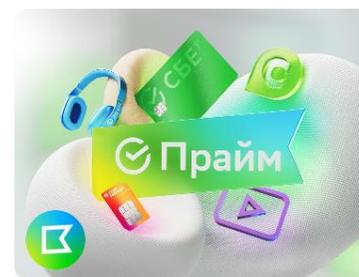
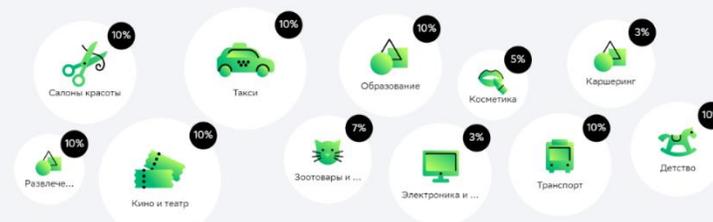
Есть подписка СберПрайм, которая даёт дополнительные бонусы спасибо у партнёров.

Кешбэк до 30% бонусами у партнёров

Совершайте покупки, участвуйте в акциях с повышенными бонусами



Смотреть партнёров



Подписка СберПрайм

Скидки и повышенные бонусы, кино, музыка, платежи и переводы без комиссии и другие специальные предложения от партнеров Сбера.

КАК ТРАТИТЬ БОНУСЫ



Обменивайте накопленные бонусы на скидки до 99% у наших партнёров:
1 Q = 1 R скидки.
Использовать бонусы можно сразу после начисления

[Как происходит списание](#)

Скидки до 99% у партнёров

Купоны и сертификаты
Получайте промокоды на скидки и подписки в обмен на бонусы



[Смотреть купоны и сертификаты](#)

Покупка купонов

На добрые дела
Благотворительные фонды



Пожертвовать на благотворительность

Другому участнику
Перевести бонусы



Возможность перевода бонусов другим участникам

Конвертер бонусов
СберМили, Аэрофлот Бонус и др.



Конвертировать в бонусы других компаний

Вернуть деньги за платёж
ЖКХ, кредиты, налоги и др.



Вернуть деньги за ЖКХ, кредиты и налоги

Обменять на рубли
До 10 000 бонусов в месяц

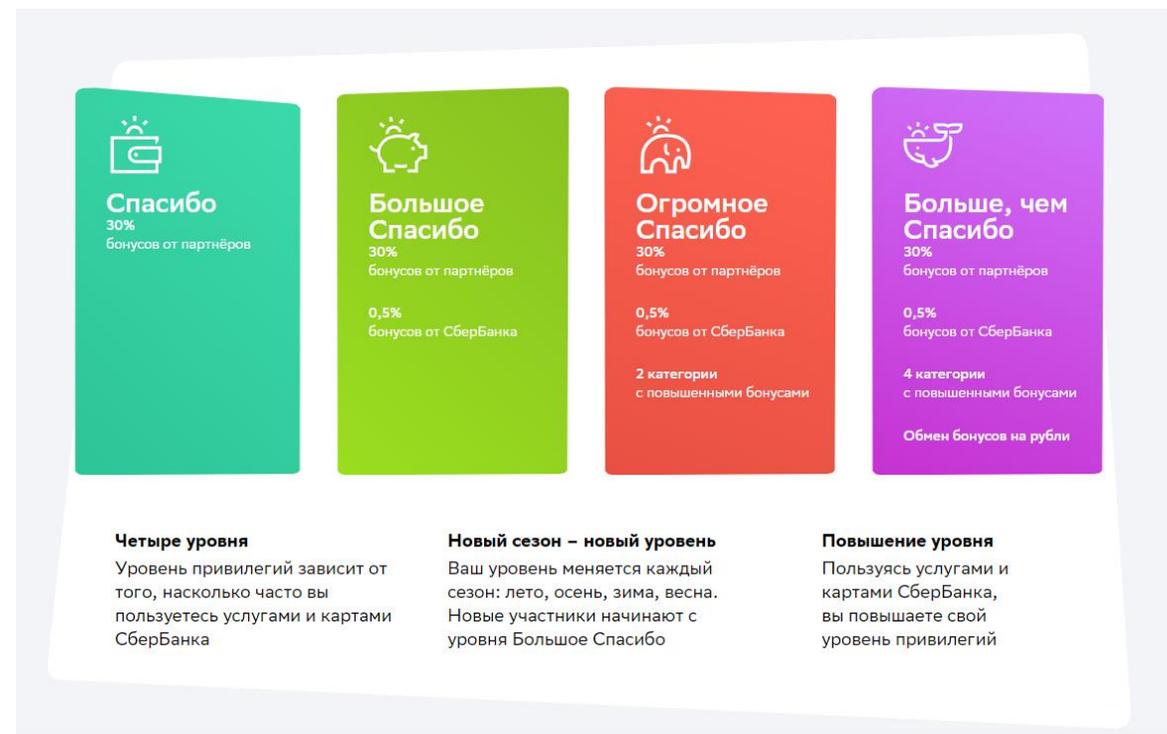


Обменять на рубли до 10к по курсу 0.5

КАТЕГОРИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Существует 4 категории пользователей в СберСпасибо:

- *Спасибо* 30% бонусов от партнёров
- *Большое спасибо* 30% от партнёров и 0.5% за покупки
- *Огромное спасибо* + 2 категории с повышенным кешбеком
- *Больше, чем спасибо* + 4 категории, обмен бонусов на рубли



ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАТЕГОРИИ ТРЕБУЕТСЯ ВЫПОЛНЯТЬ ЗАДАНИЯ

Используйте бонусы по максимуму

В программе есть 4 уровня привилегий, чем выше уровень, тем больше бонусов вы получаете

- Спасибо**
До 30% бонусов от партнёров
- Большое Спасибо**
До 30% бонусов от партнёров
0,5% бонусов за покупки по картам СберБанка
- Огромное Спасибо**
До 30% бонусов от партнёров
0,5% бонусов за покупки по картам СберБанка
До 20% за покупки в двух категориях
- Больше, чем Спасибо**
До 30% бонусов от партнёров
0,5% бонусов за покупки по картам СберБанка
До 20% за покупки в двух категориях
Обмен бонусов на рубли

✓ **Спасибо**

Для получения уровня Спасибо достаточно быть участником программы и оплачивать покупки картой Сбербанка в магазинах и на сайтах Партнёров.

○ **Большое Спасибо**

Задания
Результаты обновляются раз в 10 дней

Покупки на сумму от 5000 ₽

Ежемесячно совершать покупки по картам на общую сумму не менее 5 000 рублей

○ **Траты по картам > 75%**

Мои траты 100%

50% 85%

Выполнено

✓ **Огромное Спасибо**

Задания
Результаты обновляются раз в 10 дней

○ **Покупки на сумму от 5000 ₽**

Ежемесячно совершать покупки по картам на общую сумму не менее 5000 рублей

Траты по карте > 80%

Мои траты 100%

50% 85%

Выполнено

○ **Платежи в СберБанк Онлайн**

Совершить любую оплату через интернет-банк или мобильное приложение СберБанк Онлайн

○ **Больше, чем Спасибо**

Задания
Результаты обновляются раз в 10 дней

○ **Покупки на сумму от 5000 ₽**

Ежемесячно совершать покупки по картам на общую сумму не менее 5000 рублей

Траты по картам > 90%

Мои траты 100%

50% 85%

Выполнено

○ **Платежи в СберБанк Онлайн**

Совершить любую оплату через интернет-банк или мобильное приложение СберБанк Онлайн

○ **Пополнить или открыть вклад**

Открыть новый вклад или пополнить существующий на любую сумму

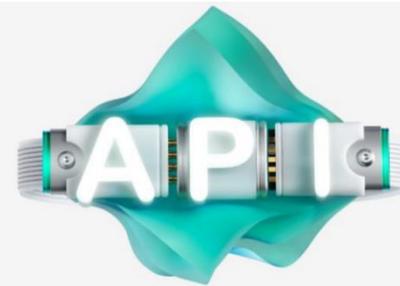
ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СРЕДСТВА

Программы, которые мы использовали для разработки



Sber API

Инновационный канал взаимодействия со СберБанком



ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА ГРАНТ


Мои проекты

 Для заключения договора и сдачи отчетности требуется ЭП
 (для подачи заявок ЭП не требуется)
 Заключение договоров с победителями и сдача отчетности...

Крислина202

[Создать новую заявку](#)
[Актуальные конкурсы](#)

Заявка — СтС-407616 от 15.04.2024

 Студенческий Стартап (очередь V)

 12 мес.

 1 000 000 руб.

 На рассмотрении 15.04.2024

1 Бондарева С. А.
Разработка мобильного приложения по начислению кэшбека СПАСИБО


Заявка на конкурс №СтС-407616

 Для заключения договора и сдачи отчетности требуется ЭП
 (для подачи заявок ЭП не требуется)
 Заключение договоров с победителями и сдача...

Крислина202

Студенческий Стартап (очередь V) / И1. Цифровые технологии
Подготовка 02.04.2024

Не указано
 До окончания приема заявок осталось: 11 часов. Поспешите подать заявку

[Основные сведения](#)
[Календарный план](#)

[Подать заявку](#)
[Проверить полноту заполнения](#)
[Выгрузка файлов](#)
[Сохранить](#)

Внимание! Не забудьте сохранить внесенные изменения. 1

Данные об участнике	Описание концепции проекта	
<ul style="list-style-type: none"> Данные об участнике Данные о стартап-проекте и квалификации заявителя Аннотация проекта Техническая часть проекта Интеллектуальная собственность Перечень планируемых работ с детализацией Бесшовная поддержка проектов 	<p>Поля, отмеченные знаком "*" должны быть обязательными для заполнения</p>	
<ul style="list-style-type: none"> Основные сведения о стартап-проекте и квалификации заявителя 	<p>Цель и задачи проекта *</p> <p>Цель: разработать и апробировать мобильное приложение СПАСИБО.</p> <p>Задачи:</p> <p>Кратко опишите конечный результат проекта (цель), к которому вы планируете прийти в ходе выполнения работ. Кратко опишите действия, которые вы планируете совершить для достижения цели проекта.</p>	<p>Описание конечного продукта проекта *</p> <p>Опишите характеристики продукта (товара/изделия/технологии/услуги), технические характеристики, состав, измеряемые параметры, свойства, составляющие процесса оказания услуги, элементы технологии, уникальность, основные конкурентные преимущества, планируемая себестоимость и конечная цена.</p>
	<p>Область применения продукта проекта *</p> <p>Приложение СПАСИБО будет распространено по финансовой системе банков РФ.</p> <p>Опишите где и как будет применяться продукт (товар/изделие/технология/услуга).</p>	<p>Востребованность продукта *</p> <p>С помощью единого приложения приложения клиенты будут оперативно следить за категориями, бонусами, скидками и партнерами, ведь у клиентов Сбербанка пожилого возраста отсутствует возможность использовать бонусы СПАСИБО.</p> <p>Опишите актуальность и значимость создаваемого продукта (товара/изделия/технологии/услуги).</p>

ДИЗАЙН



SB Sans Text

Текстовое начертание: нейтральное, удобочитаемое. Отлично работает в интерфейсе

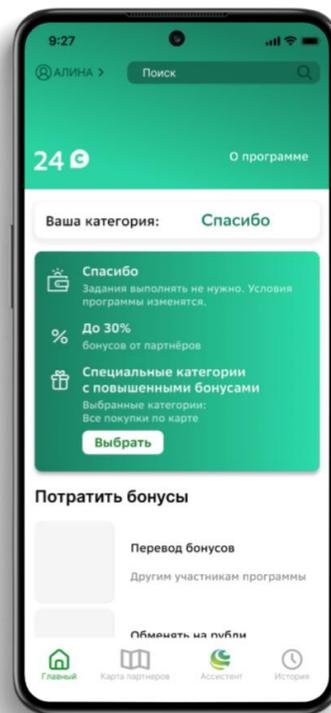
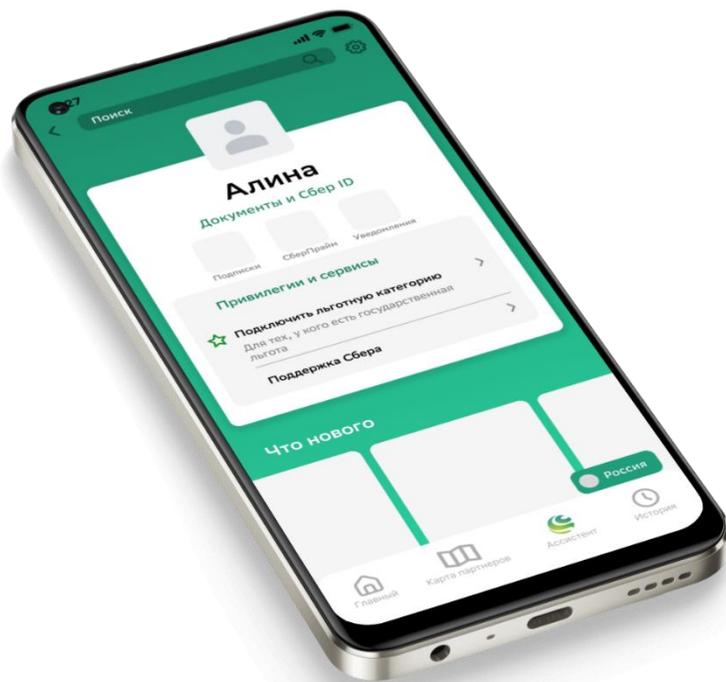
SB Sans Display

Выразительное начертание для промо-материалов и крупных заголовков

В ДИЗАЙНЕ ИНТЕРФЕЙСА БЫЛИ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ЭЛЕМЕНТЫ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ СБЕРБАНКА

ОСНОВНОЙ ЦВЕТ ПРИЛОЖЕНИЯ МЕНЯЕТСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ АКТИВНОЙ КАТЕГОРИИ БОНУСНОЙ ПРОГРАММЫ:





ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ИНТЕРФЕЙСА ДЛЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ НУЖНО УЧИТЫВАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ:

УВЕЛИЧИВАТЬ ЦВЕТОВОЙ КОНТРАСТ.

УСТАНАВЛИВАТЬ РАЗМЕРЫ ТЕКСТА И КНОПОК, ПОЗВОЛЯЮЩИМИ ЧИТАБЕЛЬНОСТЬ И ЛОГИЧНОСТЬ. ИСПОЛЬЗОВАТЬ ШРИФТЫ БЕЗ ЗАСЕЧЕК.

ОБОРУДОВАТЬ ИКОНКИ ТЕКСТОМ, КОТОРЫЙ ПОМОГАЕТ ПОНЯТЬ ИХ НАЗНАЧЕНИЕ.

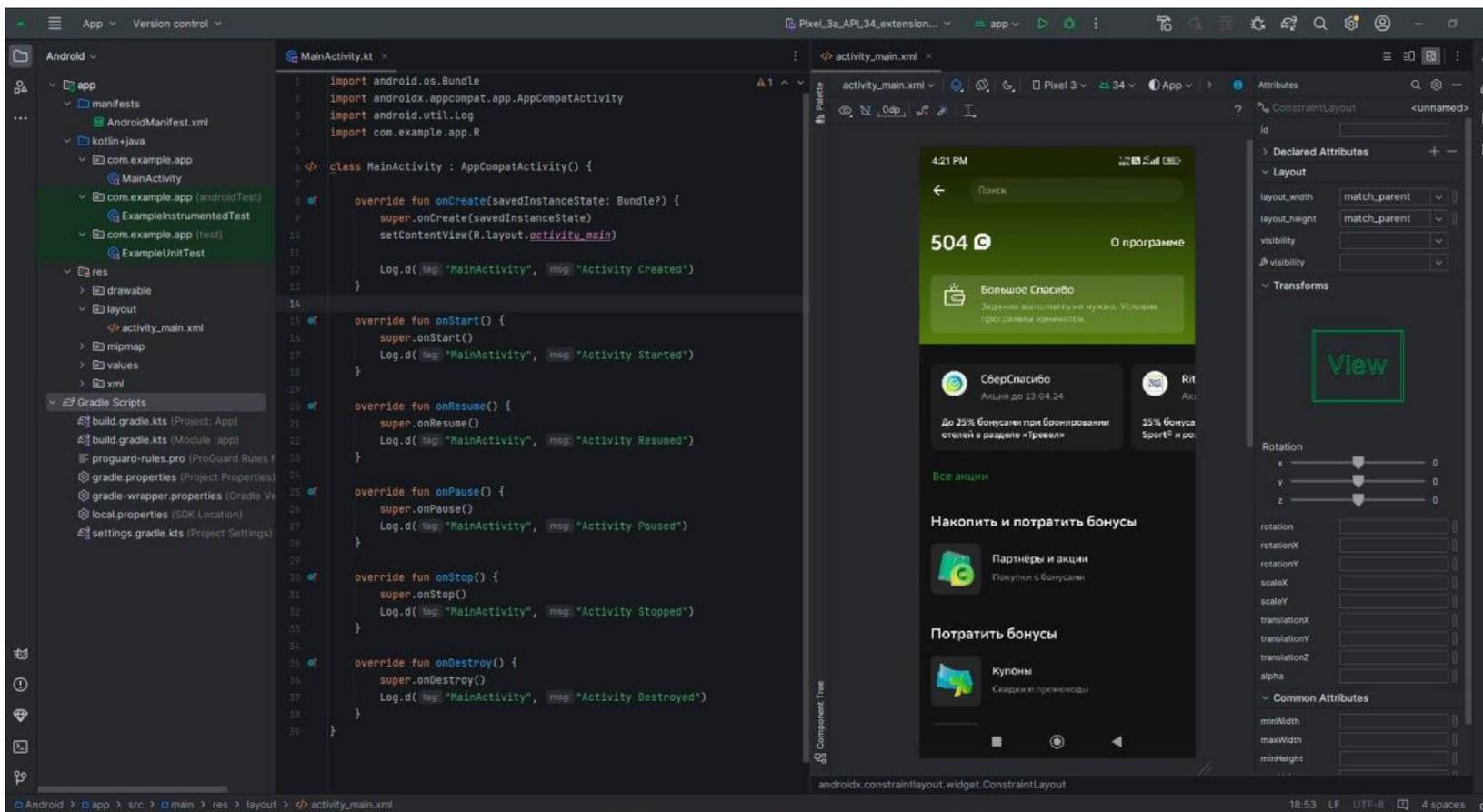
ОБЛЕГЧАТЬ ПРОСМОТР ВИДЕО И АУДИОКОНТЕНТА, ВКЛЮЧАЯ СУБТИТРЫ В НЕОБХОДИМЫХ СЛУЧАЯХ.

ОБЕСПЕЧИТЬ ПРОСТОТУ НАВИГАЦИИ И ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ФУНКЦИЯМИ, ЕСЛИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ МОЖЕТ НЕ ИМЕТЬ НЕОБХОДИМОГО РАНЕЕ ОПЫТА.

ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЧЁТКИЙ И ОБЪЕКТИВНЫЙ ЯЗЫК, ИЗБЕГАЯ СНИСХОДИТЕЛЬНОГО ТОНА.

ВАЖНО ТАКЖЕ ОБЕСПЕЧИТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ!

РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ



ПРОТОТИП

Главные страницы приложения с основной информацией

