

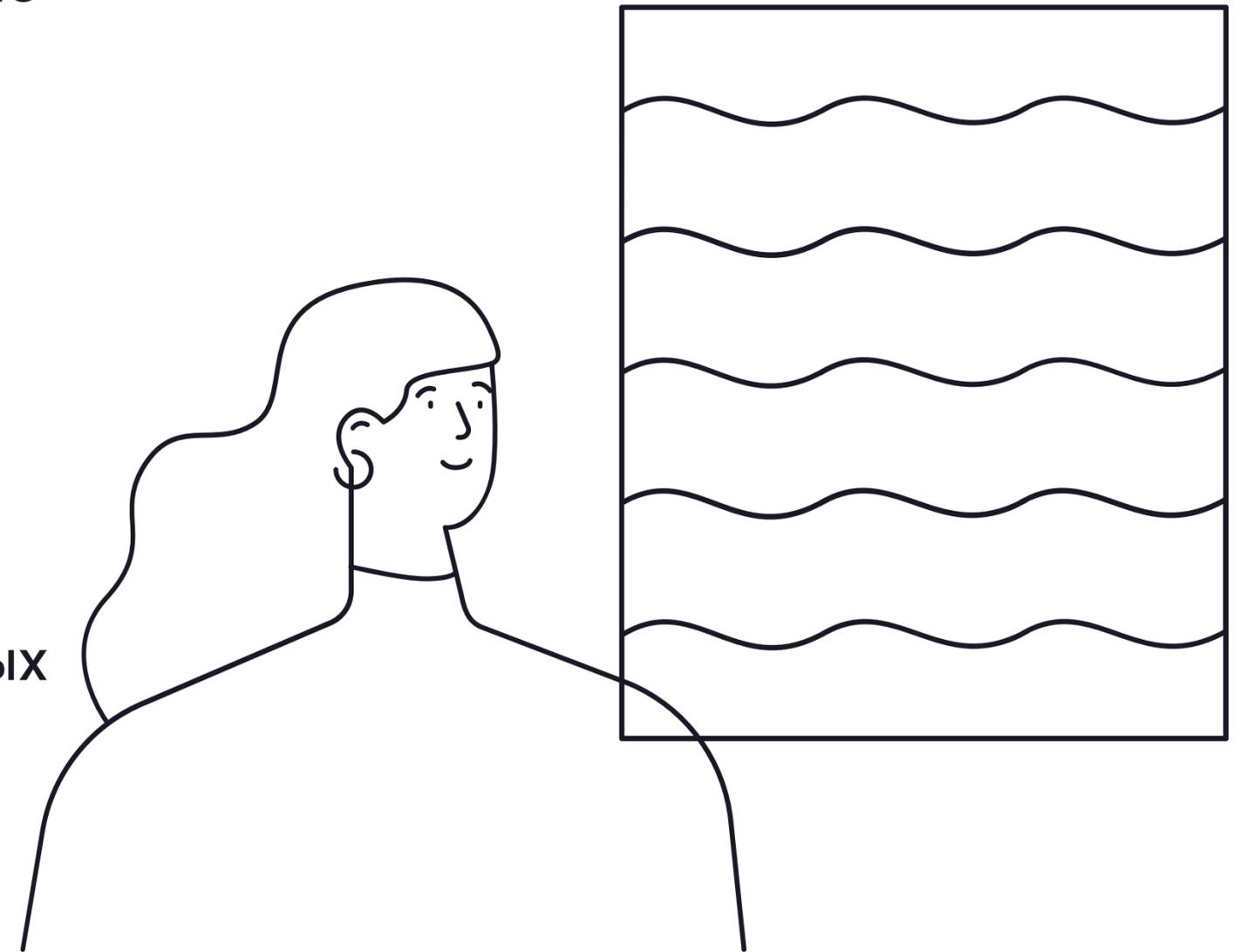


**ПЛАТФОРМА ЗАЙМОВ  
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ  
ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ  
P2P**

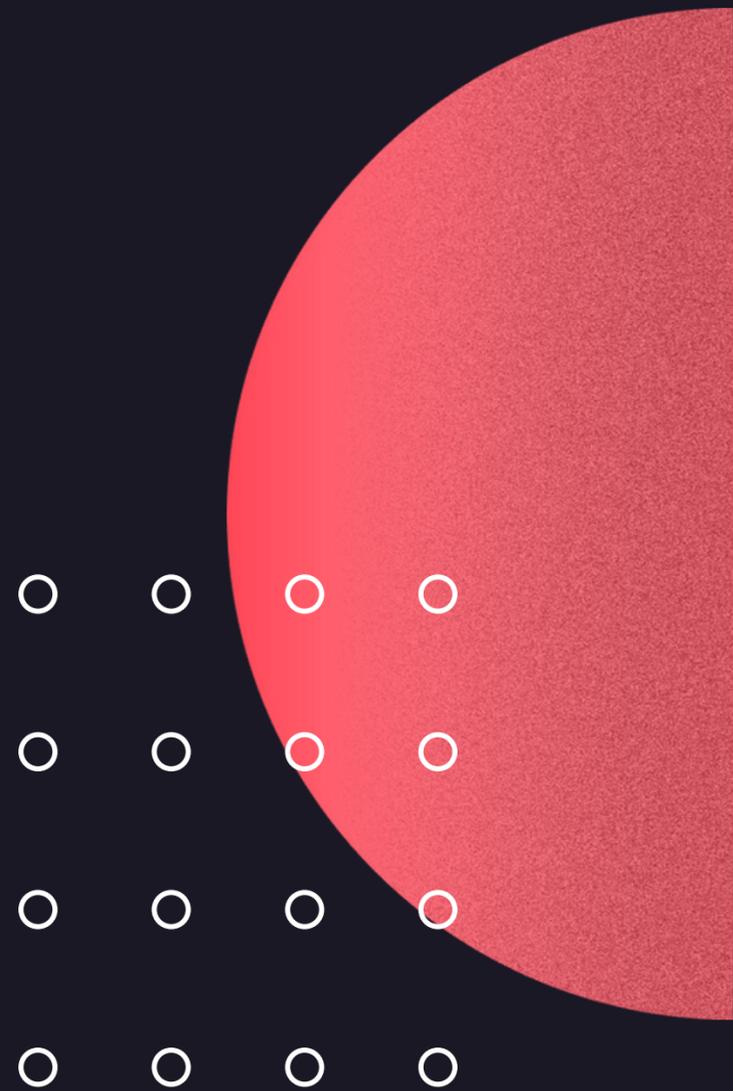
**Козлов Евгений  
Соболева Александра  
Игнатьев Валерий  
Величко Даниил  
Сычев Федор**

# Краткое описание

P2P-кредитование обычно расшифровывается как «person-to-person кредитование» («кредитование от человека человеку»). Это самый простой способ отправки денег от одного физического лица другому посредством специальной финансовой онлайн-платформы. Такие транзакции чаще всего используются для проведения сделок между инвесторами и предпринимателями (руководителями стартап-проектов и создателями новых и совсем молодых коммерческих организаций)



# Актуальность



Информационные технологии открывают возможности для формирования новых небанковских финансовых институтов, новых финансовых услуг и новых методов оказания этих сервисов. Банкам приходится непросто: с одной стороны, они распоряжаются денежными средствами своих клиентов и обязаны тщательно взвешивать риски и условия предоставления финансовых средств займы. С другой стороны, когда речь заходит о микро-финансировании, традиционные банковские продукты оказываются слишком громоздкими и неудобными — тогда клиенты банков начинают искать альтернативы. В этом смысле появление P2P-платформ совместного кредитования стало актуальной темой и направлением развития новых методов и форм кредитования физических лиц и широкого обеспечения возможностей для устойчивого развития малого бизнеса.

# ХОЧУ\МОГУ\НАДО



## ХОЧУ

Углубиться в эту сферу и  
повысить  
востребованность к  
направлению p2p

## МОГУ

Проанализировать  
российский и мировой  
рынок p2p кредитования  
физическим лицам и  
донести об этом другим

## НАДО

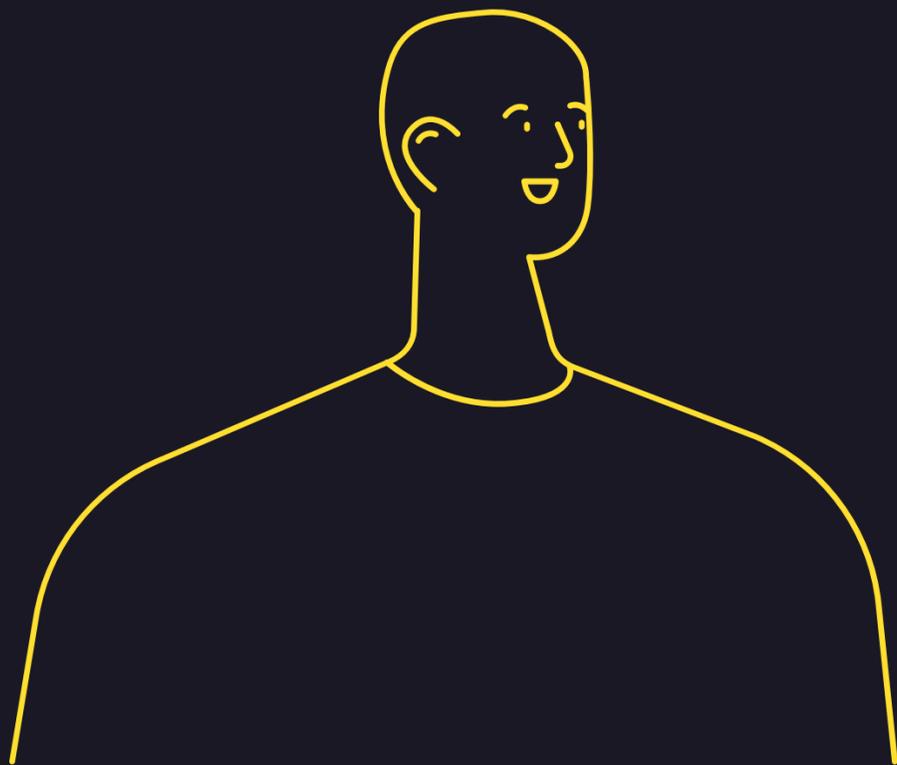
Помочь разобраться людям в  
этой сфере, повысить спрос на  
кредитование , тем самым  
дать возможность легче и  
удобнее брать деньги в залог.

# ЦЕННОСТИ ПРОЕКТА



1. Что мы хотим создать в этом проекте - изучить платформу займов физических лиц физическими лицами и сделать анализ сферы p2p
2. Как мы поймём что получили результат - повышение спроса на это направление, положительные отзывы
3. Почему это важно для нас - устранение лишних звеньев и посредников, оптимизация процедур и коммуникаций и, как следствие, экономия на транзакционных издержках
4. Для кого еще важен этот проект - владельцы малого бизнеса, молодые люди со свободными для инвестиций деньгами, начинающие предприниматели
5. Какие способности и действия помогут нам осуществить проект - сосредоточенность, командная работа, находчивость, общие ценности
6. Какие препятствия могут возникнуть - мало информации в интернете, тяжёлый объект исследования
7. Как мы будем их преодолевать - будем использовать навыки, которые мы перечислили выше
8. Почему мир станет хуже, если нашего проекта не будет - меньшее количество людей будет знать о достаточно простом способе финансирования, когда площадка напрямую соединяет инвестора и заёмщика
9. Кем мы станем, когда проект реализуется - теми, кто разбирается в этой теме, с навыками ведения этой сферы и базовыми знаниями о ней

# ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ И АНАЛИЗ ЕГО ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ПОКУПКЕ



## ПОРТРЕТ

Культура, субкультура - Россия

Общественный класс - Средний и выше

Референтные группы - Самостоятельное решение, люди со схожим родом деятельности

Роли и статусы - Заинтересованный в получении инвестиций/выгодном вложении денег человек

Возраст - не менее 21 года, зачастую 25-55 лет

Род занятий - индивидуальный предприниматель/человек со свободными для инвестиций деньгами

Экономическое положение - владелец малого бизнеса/человек со свободными для инвестиций деньгами

Стиль жизни - работает

Ценности и мотивация при выборе товара или услуги - большое количество заёмщиков и инвесторов, выгодные условия для обеих сторон на платформе (процент, размер займа, комиссия посредника)

## ПРОЦЕСС СОВЕРШЕНИЯ ПОКУПКИ

По ФКБ – обучение

Поведение (сложное, простое и т.п.?) – сложное

Как осознает потребность? – понимает что нуждается в деньгах для развития бизнеса/  
осознаёт привлекательность увеличения своего капитала

Методы поиска, оценки информации? – интернет

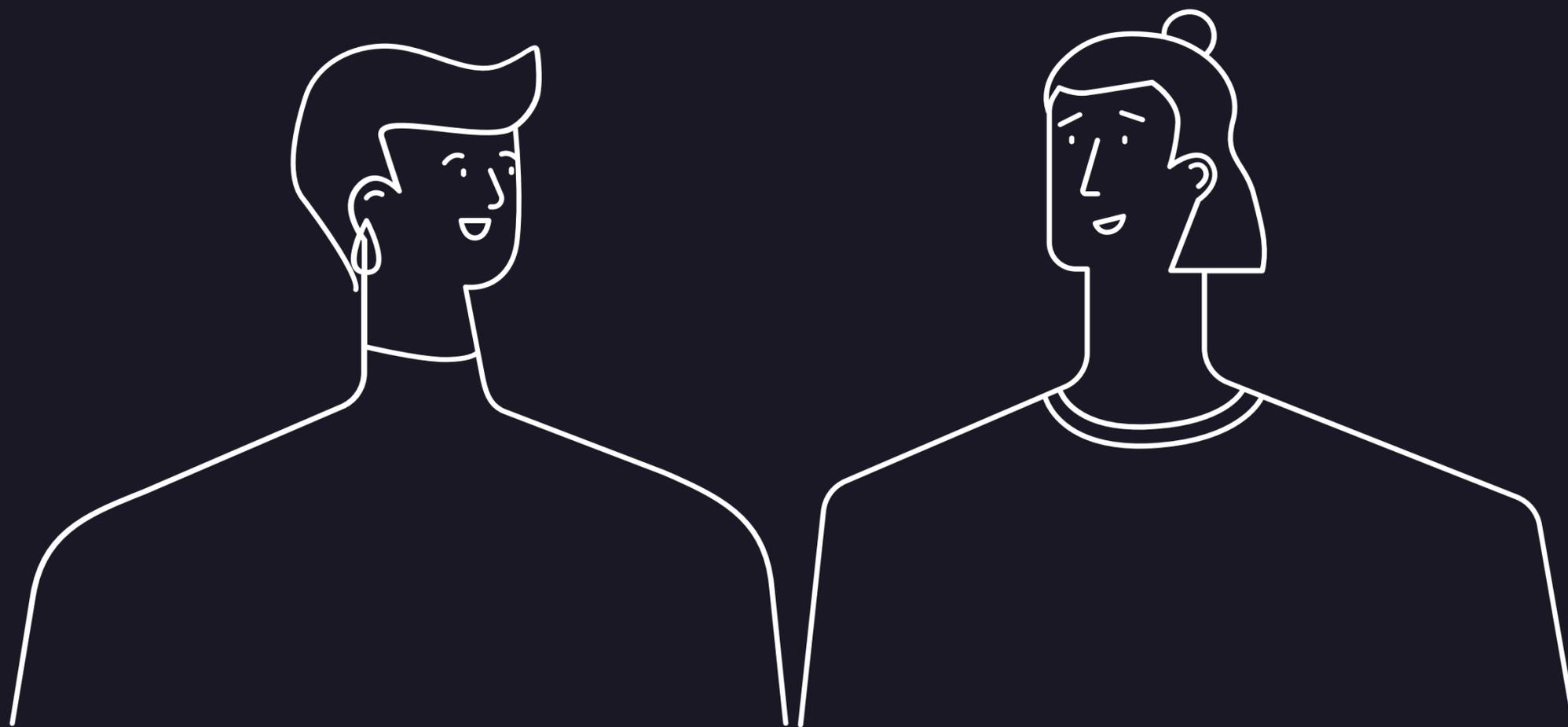
Как и где покупает? – инвестор связывается с заёмщиком, находя его объявление на  
платформе

Как использует? – находит инвестиции/вкладывает деньги

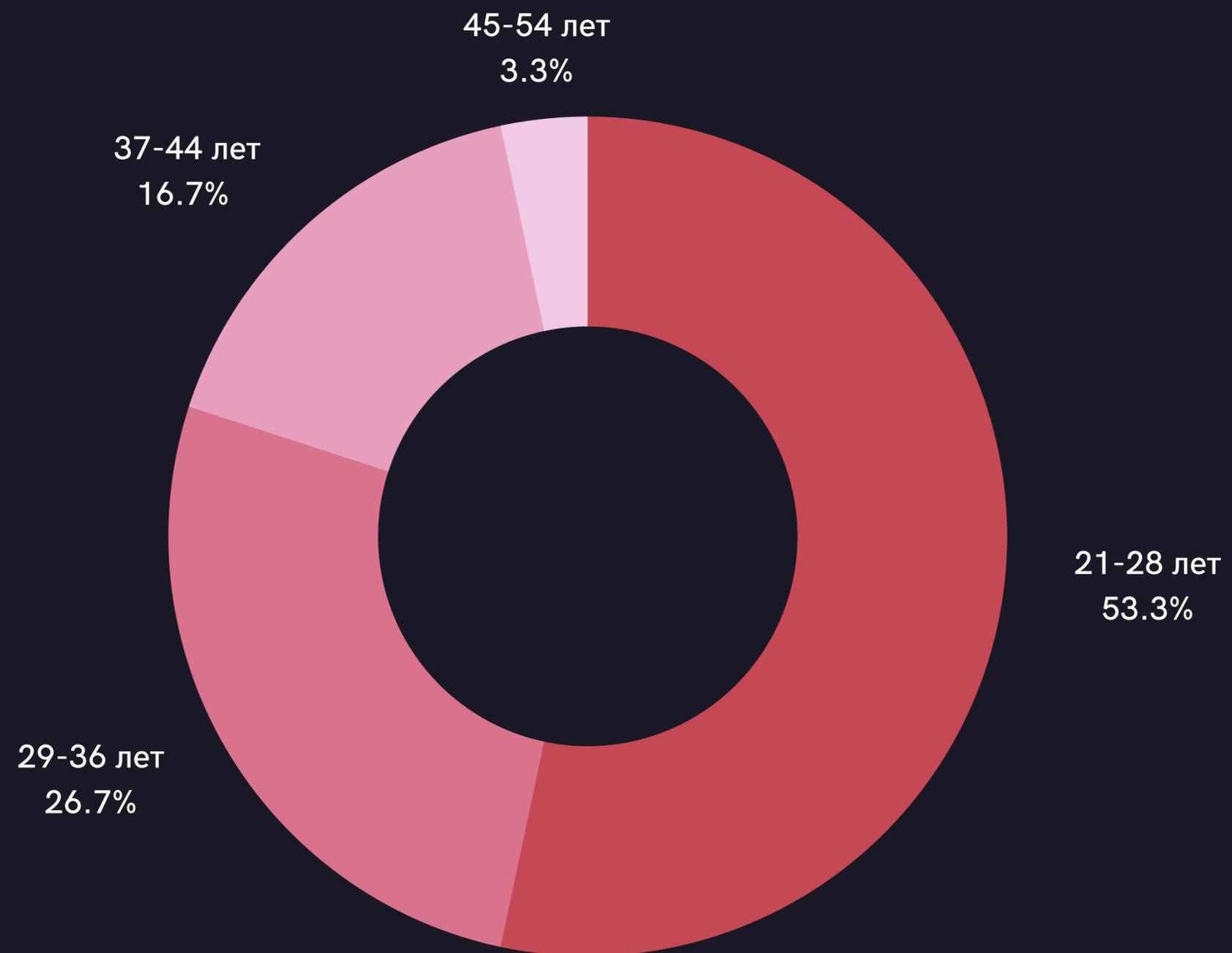
Как понимает, что удовлетворен/не удовлетворен? – сравнивает с другими  
источниками займа/вариантами вложения денег

Как стимулировать на повторную покупку? – обеспечить лучшие условия из возможных

# РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА



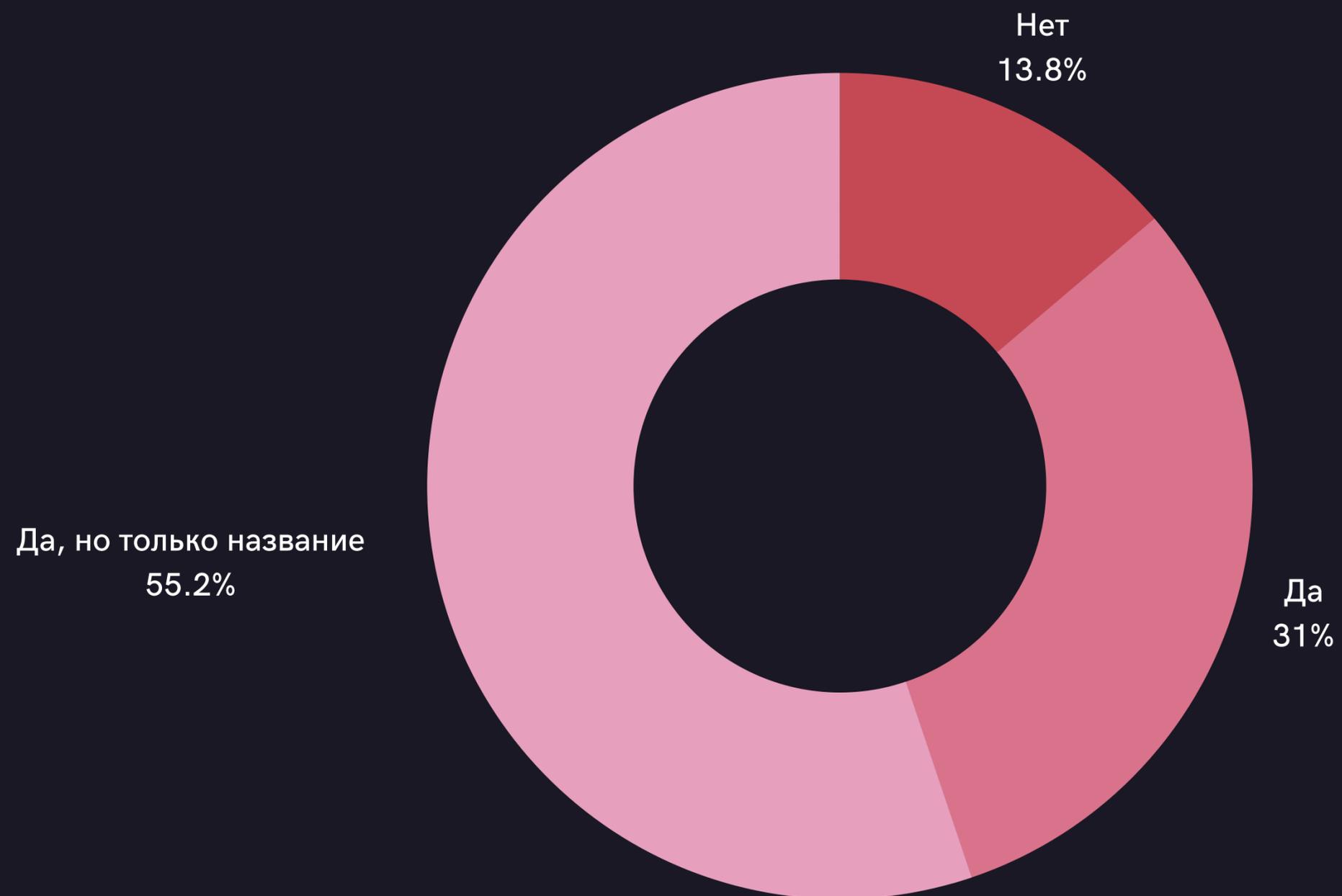
# Сколько вам лет?



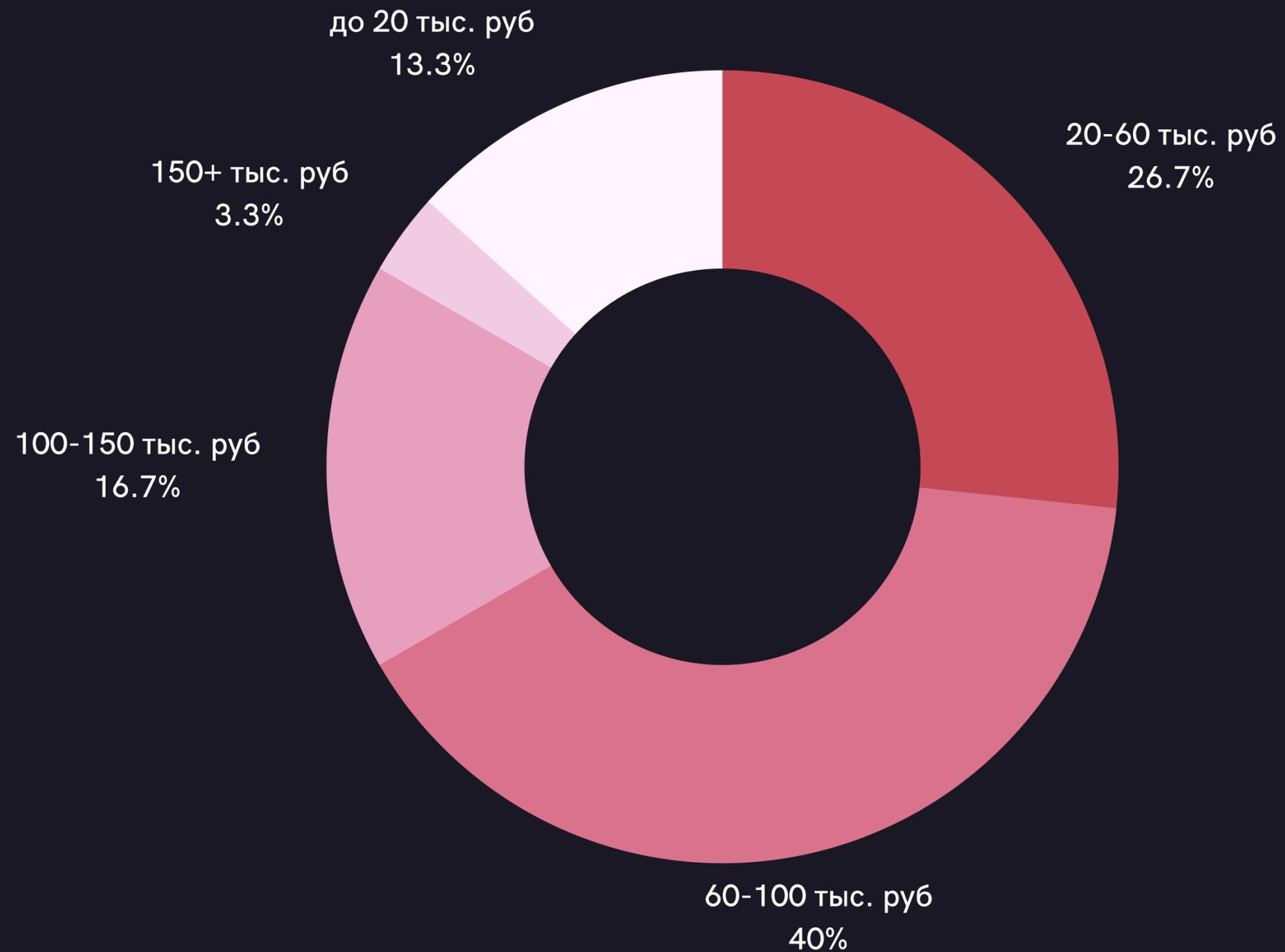
# Ваш пол?



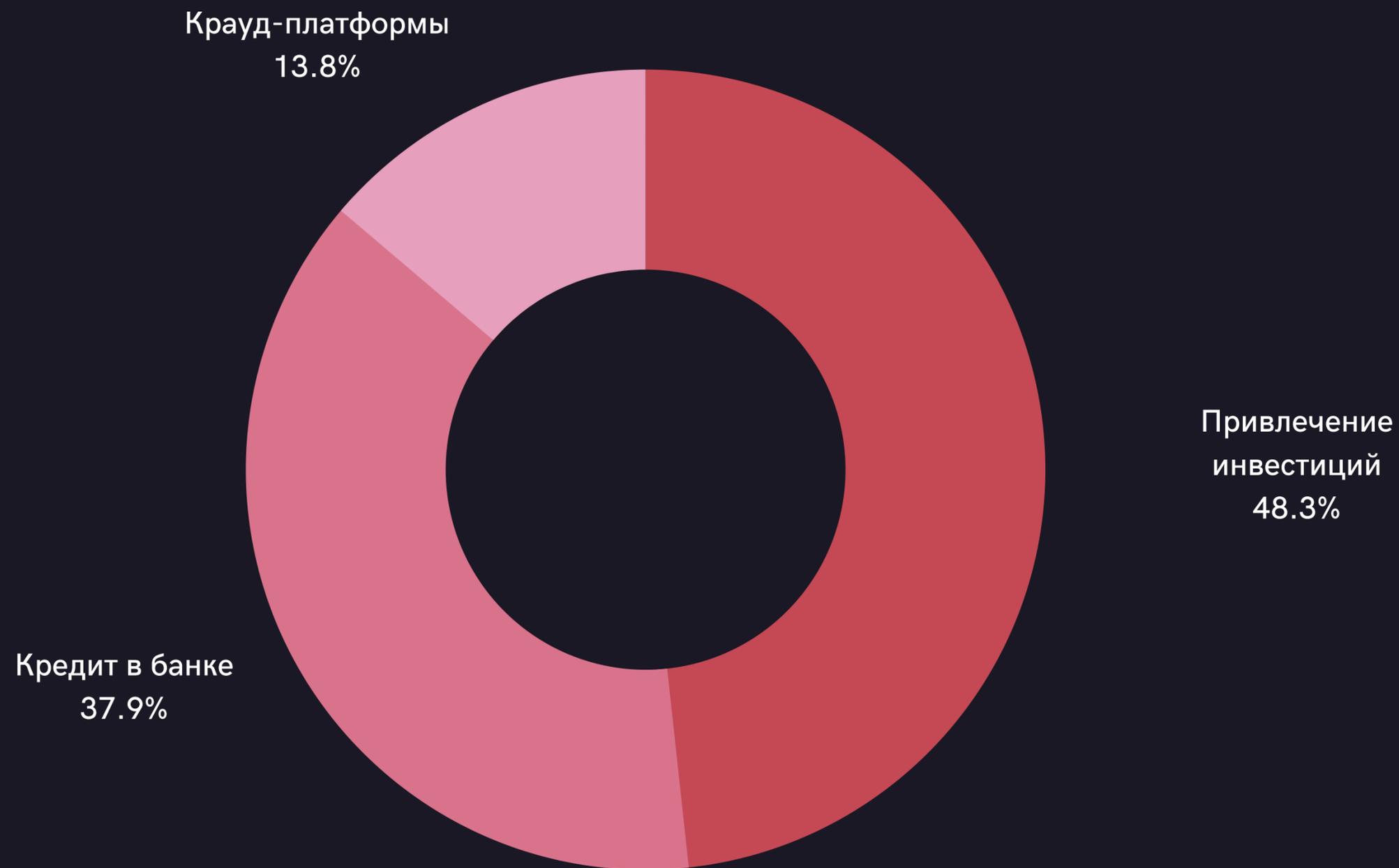
# Слышали ли вы о краудлендинге?



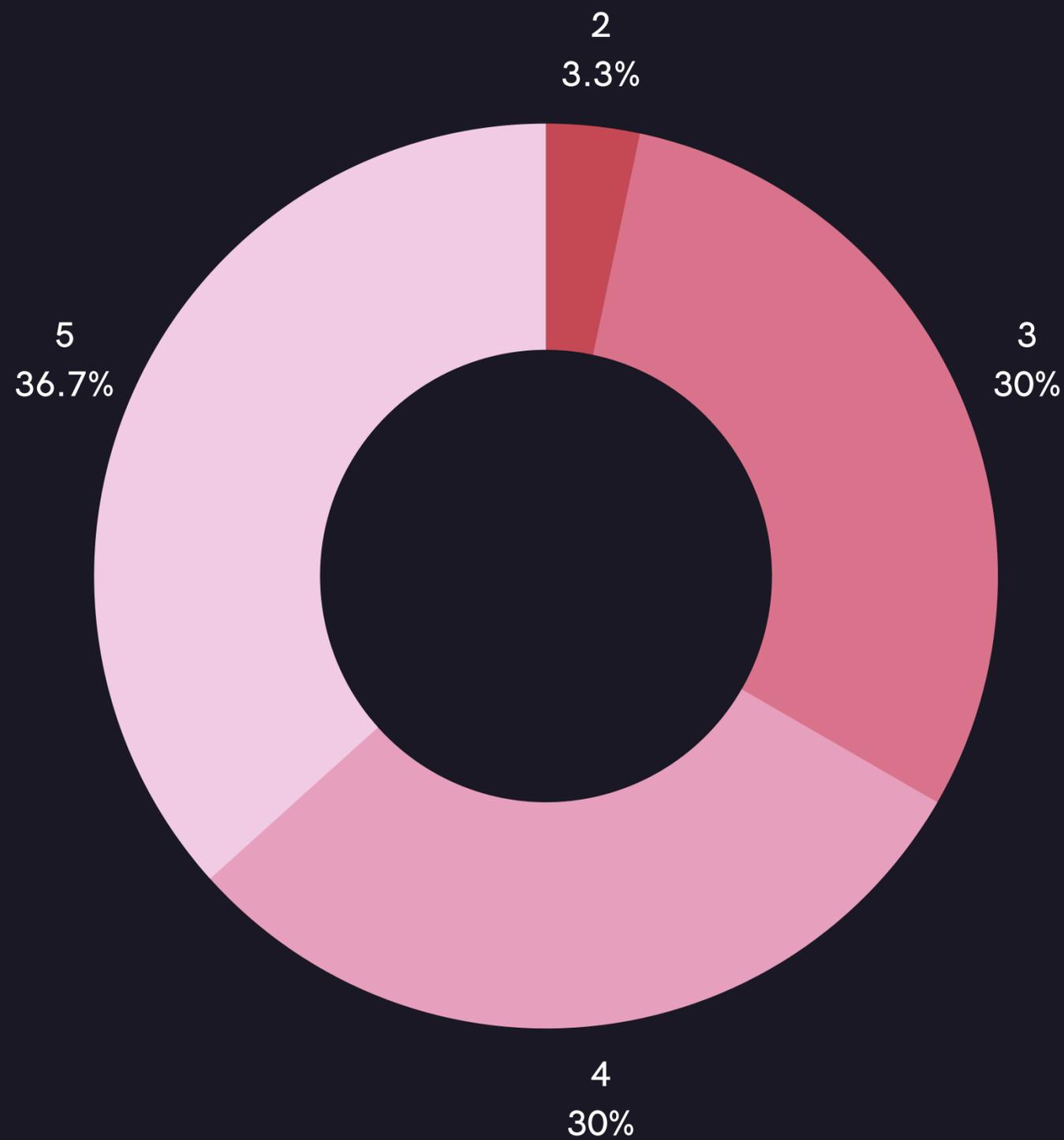
# К какому классу уровней доходов вы относитесь?



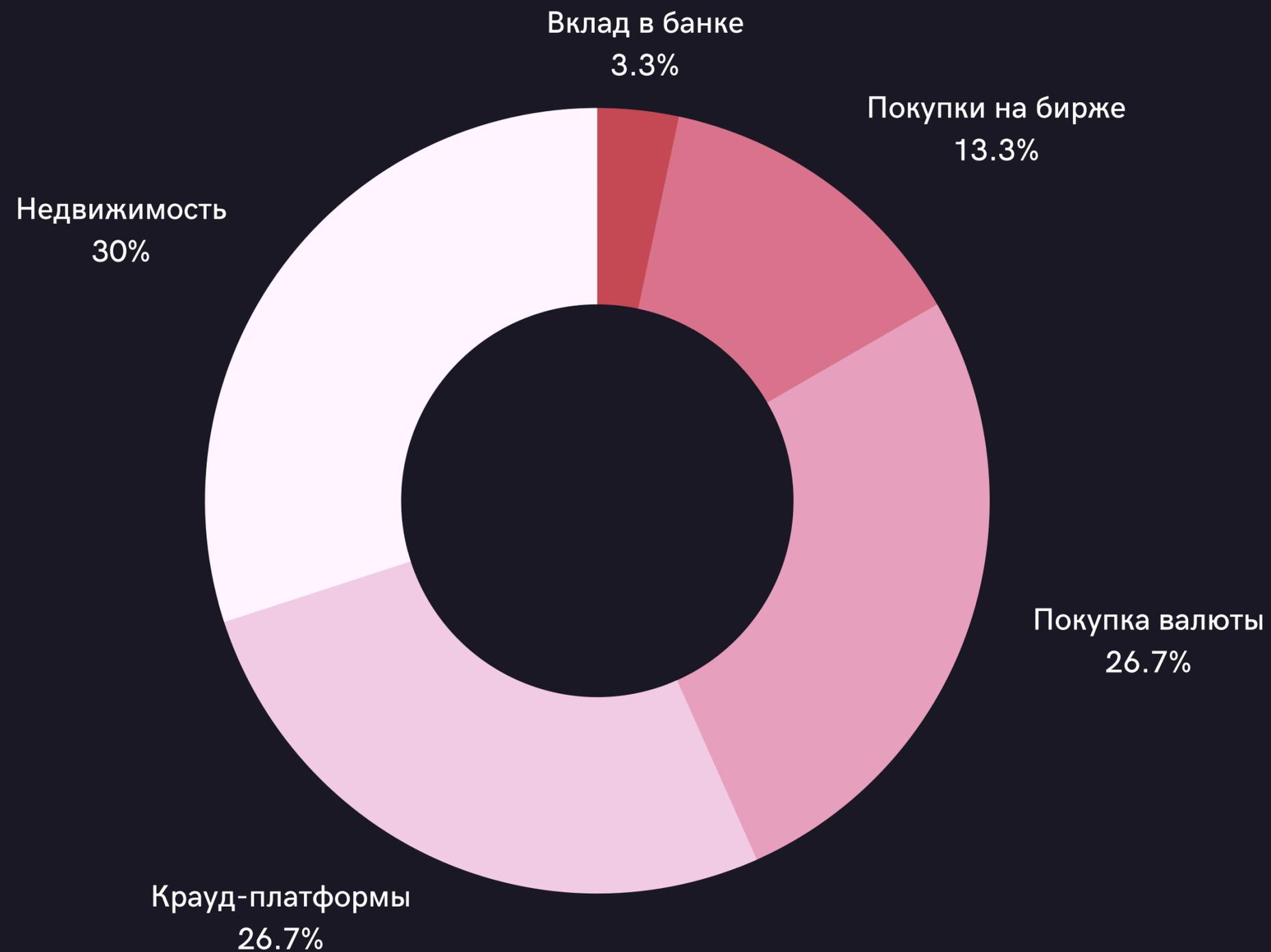
# Какими способами вы привлекали деньги для своего дела?



# Важность размера комиссии?



# Количество вариантов вложения/займа?



# Какой способ вложения денег вы видите более привлекательным?



**СЕРМЕНТАЦІЯ**

**СЕРМЕНТАЦІЯ**

Что? (What?) – что вы предлагаете потребительской группе? какие товары/услуги?

Множество вариантов вложения/привлечения денег с различными условиями

Кто? (Who?) – кто приобретает товар/услугу? какой пол, геоположение, возраст?

Предприниматели, инвесторы. Зачастую мужчины в возрасте 21-55 лет

Почему? (Why?) – сегментация по типу мотивации к совершению покупки и потребления: какова потребность или мотивация клиента? какую проблему решает товар/услуга?

Потребность заключается в поиске инвесторов и заёмщиков. Наша платформа позволяет быстро найти источник инвестиций или место вложения капитала по выгодным условиям

Когда? (When?) – сегментация по ситуации в которой приобретается продукт: когда потребители хотят приобрести товар/услугу?

Когда понимают что своего капитала для достижения поставленных целей не хватает/хотят увеличить свой капитал

Где? (Where?) – сегментация по месту покупок: в каком месте происходит принятие решения о покупке и сама покупка?

При взвешенном подходе к ситуации, в спокойной обстановке. Решение о покупке обычно принимается дома или на рабочем месте, покупка происходит в любом месте где есть интернет

# КАРТА ПЕРСОНАЖЕЙ

## Заёмщики

Возраст: 21-55

Семья: может быть, может не быть

Цель: Развитие бизнеса, путём привлечения инвестиций

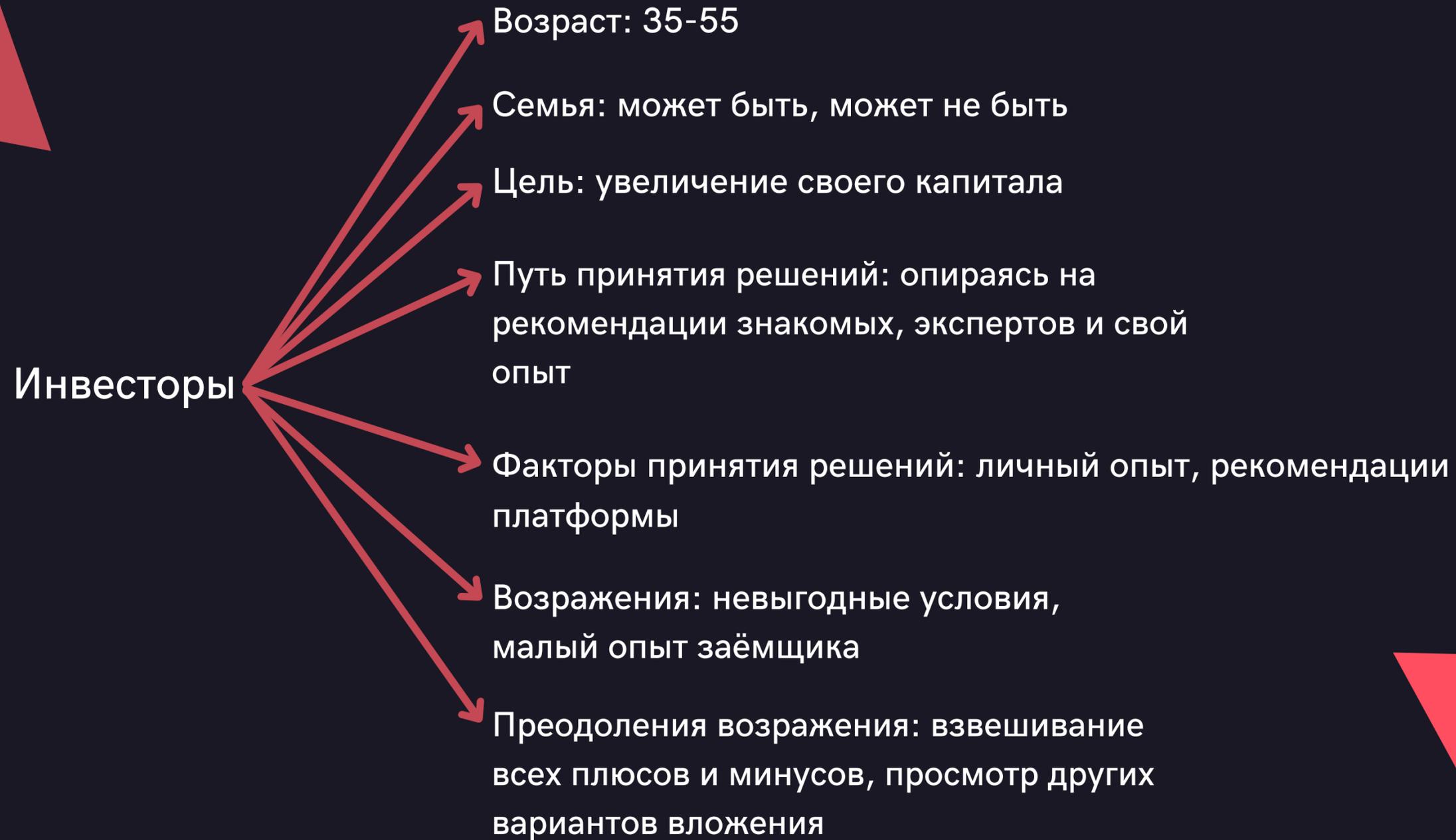
Путь принятия решений: опираясь на рекомендации знакомых, экспертов и свой опыт

Факторы принятия решений: мнение авторитетных по его мнению людей, личный опыт

Возражения: невыгодные условия (большой процент и неудобный срок)

Преодоления возражения: взвешивание всех плюсов минусов, просмотр других вариантов займа

# КАРТА ПЕРСОНАЖЕЙ



# Метасообщения

Заёмщик

*Хочешь  
открыть своё  
дело и тебе  
нужен капитал?*

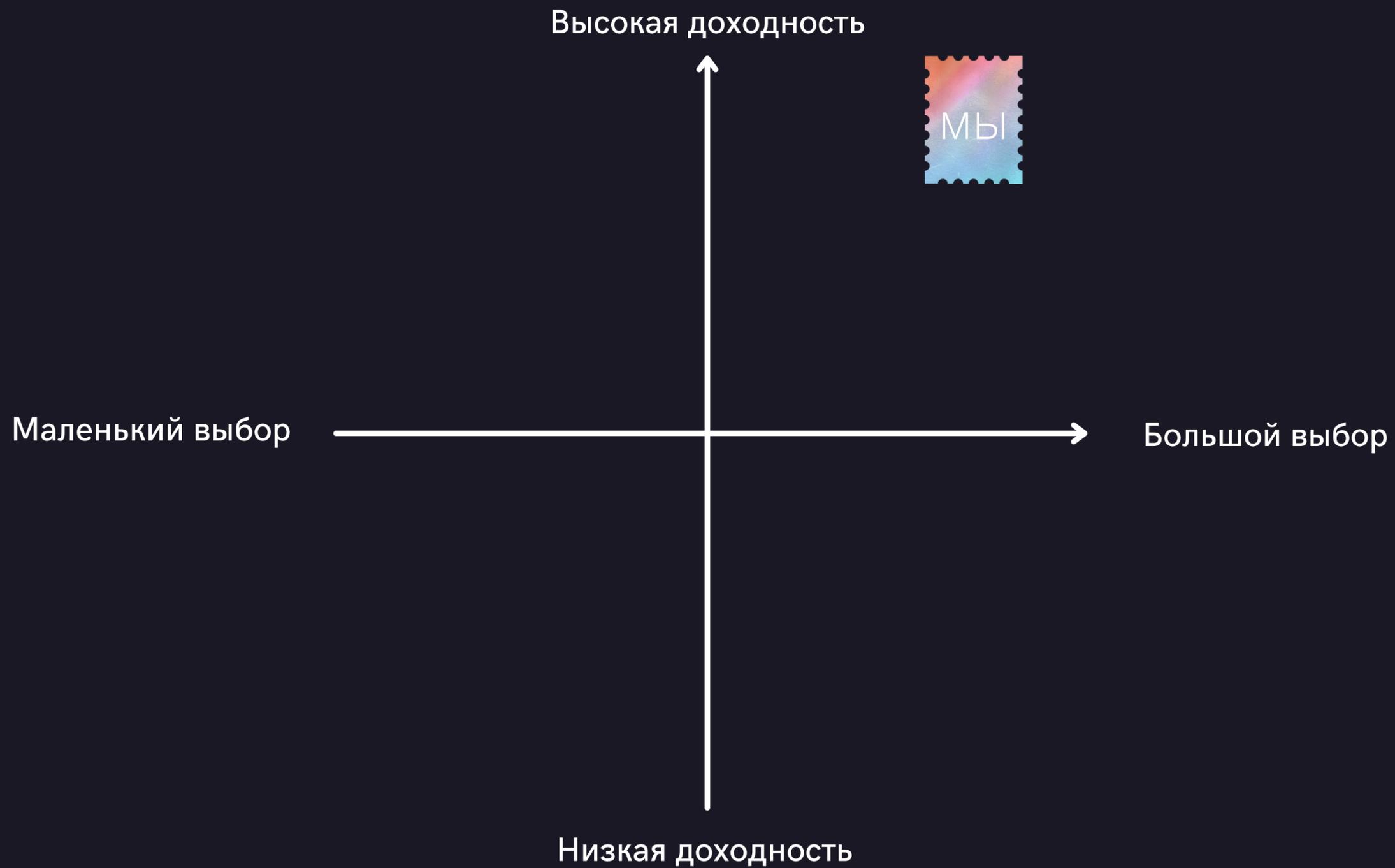
*Наша платформа  
финансовых займов вместе  
с тысячью инвесторами,  
готовыми поддержать  
твой проект поможет  
осуществить тебе мечту!*

*Хочешь стать  
инвестором  
прибыльного  
проекта?*

*Наша платформа  
финансовых займов  
поможет приумножить  
твой капитал и  
поддержать проект  
тысячи талантливых  
предпринимателей!*

Инвестор

# Позиционирование



# Потенциал рынка

- Абсолютная ёмкость рынка (число граждан России в возрасте от 21 до 55 лет) - **69 700 118** (*rosstat.gov.ru*)
- Текущий потенциал (число людей, интересующихся финансовыми платформами в возрасте от 21 до 55 лет) - **1 264 553** (*wordstat.yandex.ru*)
- Текущий спрос (число людей, пользующихся финансовыми площадками Атом инвест, город Денег, Поток) - **83 107** (*pr-cy.ru, investor.potok.digital, townmoney.ru*)
- Прогноз продаж (динамика рынка) - **88 085 410 руб.** (*atominvest.ru*)
- Цель охвата - **100 000 чел.**

# МОДЕЛЬ ПОРТЕРА



# Индикаторы конкурентоспособности

Критерии	Диапазон оценок		
	Низкая	Средняя	Высокая
Относительная доля рынка	Менее 1/3 лидера	Более 1/3 лидера	Лидер
Издержки	Выше, чем у прямого конкурента	Такие же, как у прямого конкурента	Ниже, чем у прямого конкурента
Отличительные свойства товара	Товар не дифференцирован	Товар дифференцирован	Товар уникален
Степень освоения технологии	Осваивается с трудом	Осваивается легко	Освоена полностью
Каналы товародвижения	Посредники не контролируются	Посредники контролируются	Прямые продажи (канал нулевого уровня)
Имидж	Отсутствует	Развит	Сильный имидж

# Конкурентная матрица

	Доходность	Возможный размер займа	Срок	Возможность напрямую общаться с заёмщиком	Репутация
Поток	От 18% годовых до 29,8%	От 100 тыс. до 20 млн.	От 7 до 365 дней	Нет	Партнёр - "Альфа-Банк"
АтомИнвест	До 28% годовых	От 100 тыс. до 5 млн.	От 30 до 180 дней	Нет	Партнёр - "Росатом"
Город Денег	от 24% годовых	от 500 тыс. до 15 млн.	От 30 до 365 дней	Есть	Первая в России краудлендинговая платформа
Наш проект	до 30%	От 50 тыс. до 20 млн.	От 7 до 365 дней	Есть	Партнёр - "СберБанк"

# Конкурентная матрица и важность критериев для персонажей

	Доходность	Возможный размер займа	Срок	Возможность напрямую общаться с заёмщиком	Репутация
Поток	5	4	5	4	4
АтомИнвест	5	3	3	4	5
Город денег	4	4	4	4	4
Наш проект	5	5	3	4	4

# Важность критериев для персонажей.

## Средневзвешенные оценки

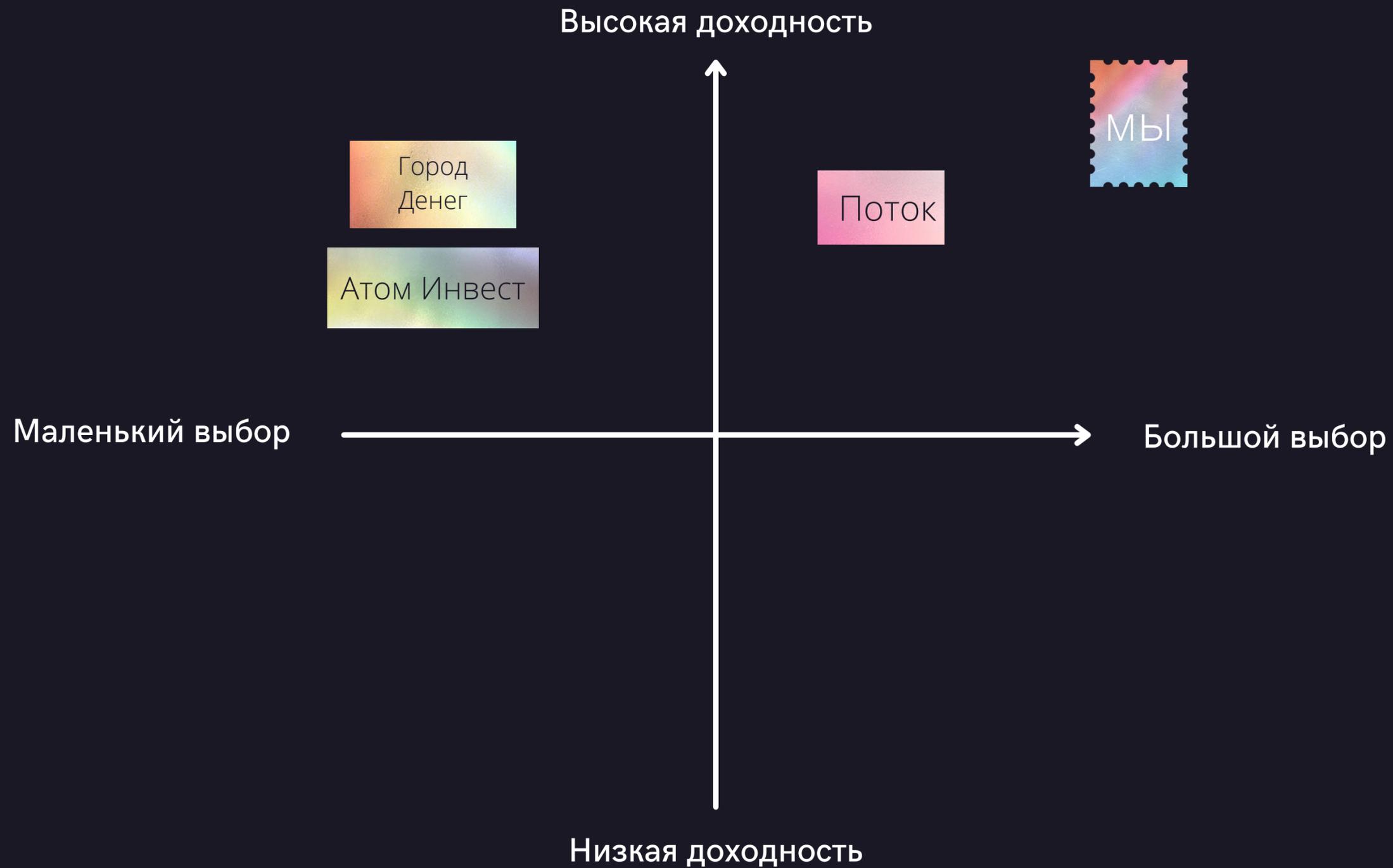
	Доходность	Возможный размер займа	Срок	Возможность напрямую общаться с заёмщиком	Репутация
Заёмщики	4	5	5	5	4
Инвесторы	5	3	5	4	4

	Доходность	Возможный размер займа	Срок	Возможность напрямую общаться с заёмщиком	Репутация	Сумма
Заёмщики	16	20	20	20	16	92
Инвесторы	20	9	20	16	16	81

# Матрица конкурентного преимущества

Источники конкурентного преимущества	Важность конкурентного преимущества	
	Низкая	Высокая
Многочисленные	Фрагментация	Специализация
Немногочисленные	Тупик	Массовый выпуск

# Позиционирование



# SWOT

## Возможности

Есть возможность изучить потребности пользователей, понять, какой проект будет актуальным и востребованным  
Инвестиционная поддержка со стороны банков

## Угрозы

Сильная конкуренция с другими платформами  
Возможность совершения мошеннических действий и киберпреступлений, включая кражу данных пользователей

## Сильные стороны

Получение более высокого уровня доходности (по сравнению с процентными ставками по депозитам)  
Низкий инвестиционный порог  
Удобство и простота предоставления займа

Привлекать большое количество частных инвесторов и заёмщиков за счёт выгодных условий сделок для обеих сторон, создавать коллаборации с банками для ведения данного бизнеса (банки, как соучредители и отдельная категория инвесторов)

Усилить кибербезопасность платформы и повысить контроль за проведением каждой сделки при сохранении тех же удобств и простоты предоставления займов.

## Слабые стороны

Меньший уровень устойчивости краудлендинговых платформ по сравнению с банковскими структурами  
Недостаточно широкая известность по сравнению с банками

Предоставлять возможности площадки для инвестиций и сделок банков и делиться особенностями работы структуры в обмен на технологический опыт работы банков в проведении и контроле финансовых операций в режиме онлайн. Самостоятельная реклама платформы и реклама в соучастии с банками-партнёрами .

Отрегулировать процесс возврата средств  
Сделать проведение сделок более безопасным с помощью многоэтапной проверки документов физ. и юр. лиц  
Сотрудничать с банками и обмениваться опытом в области работы информационных структур и структур безопасности

# Матрица БКГ и матрица Маккинзи



Привлекательность



Конкурентоспособность

# **Матрица Ансоффа**

**Существующий  
продукт**

**Новый продукт**

**Существующий  
рынок**

**Проникновение на  
рынок**

**Развитие продукта**

**Новый рынок**

**Стратегия  
расширения рынка**

**Стратегия  
диверсификации**

<b>Конкуренты</b>	<b>Продукт малой фирмы</b>	
	<b>Подобный продукту малой фирмы</b>	<b>Оригинальный</b>
<b>Независимо от крупной фирмы</b>	<b>"Ложный гриб" стратегия копирования фирмы</b>	<b>"Премудрый пескарь" стратегия оптимального развития</b>
<b>Связанная с крупной фирмой</b>	<b>"Хамелеон" стратегия преимуществ крупных фирм</b>	<b>"Жалящая пчела" стратегия участия в продукте крупной фирмы</b>

# ОПЕРАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ

ОПЕРАЦИОННЫЙ  
МАРКЕТИНГ

**Инновация** - Защищенная краудлендинговая платформа с более широкими возможностями для инвесторов (низкий порог инвестиций). Технология кибербезопасности разработана совместно с банком-партнёром. С заботой о ваших персональных данных, финансовых средств и строгим контролем выполнения условий сделки.

**Три составляющих нововведения:**

- **Потребность** - инвестирование и прибыль, развитие бизнеса
- **Концепция** - создать максимально безопасные и доступные условия для совершения сделок обеим сторонам. Мы делаем возможным сделать вклад в развитие бизнеса даже инвесторам с небольшим капиталом!
- **Технология** - обеспечение кибербезопасности за счёт совместных разработок системы безопасности и системы контроля со специалистами банка-партнёра. Создание особенных условий инвестирования (значительно более упрощённых, чем у конкурентов)

**Четыре вопроса при разработке концепции:**

- **Потребитель** - получает гарантии безопасности и упрощённые условия совершения сделок
- **Конкуренты** - не имеют на текущий момент таких инноваций внедренными в свои структуры
- **Ниша с учётом потребностей и позиций конкурентов** - люди, ищущие возможности выгодно инвестировать, и люди, желающие развивать свой бизнес.
- **Инструменты маркетинга** - реклама с участием банка-партнёра, совместное участие в социальных мероприятиях с банком-партнёром

Четыре составляющих нововведения:

- Степень новизны - новая технология и известный рынок, технический риск
- Характер концепции - Технологическая
- Интенсивность нововведения - новая
- Источник идеи - втягиваемая спросом

Четыре вопроса при разработке концепции:

- Потребитель - получает гарантии безопасности и упрощённые условия совершения сделок
- Конкуренты - не имеют на текущий момент таких инноваций внедренными в свои структуры
- Ниша с учётом потребностей и позиций конкурентов - люди, ищущие возможности выгодно инвестировать, и люди, желающие развивать свой бизнес.
- Инструменты маркетинга - реклама с участием банка-партнёра, совместное участие в социальных мероприятиях с банком-партнёром

По матрице оценки новых проектов - почки (повысить конкурентоспособность, углубив предварительные исследования и анализы для лучшего понимания концепции)

## Проверка концепции товара (услуги):

- Ясна ли концепция? Насколько легко она воспринимается? - **Концепция ясна потребителям и легко ими воспринимается**
- Видите ли вы у этой услуги достоинства по сравнению с услугами-конкурентами? - **Да, у конкурентов отсутствуют в полном и завершённом виде описываемые нами технологические и маркетинговые инновации**
- Верите ли вы в реальность этих достоинств? - **Да, потому что новая технология обеспечения безопасности, как и упрощение порядка проведения сделки, вызовут большой интерес и доверие со стороны потребителей**
- Предпочтёте ли вы эту услугу услугам-конкурентам? - **Да**
- Воспользовались бы вы этой услугой? - **Да**
- Отвечает ли она реальной потребности? - **Да, отвечает. Потребность заключается в реальной безопасности заработка и проведения финансовых операций со своим собственным капиталом посредством P2P-платформы**
- Кто будет использовать или потреблять этот товар? - **Инвесторы, индивидуальные предприниматели (включая стартап-проект) и юридические лица**

## Оценка идеи товара (услуги):

- Тенденция рынка - **Растущий (4)**
- Срок жизни товара (услуги) - **10 лет и более (5)**
- Скорость распространения - **Низкая (3)**
- Физический потенциал рынка - **5 000 - 1 000 тыс. (3)**
- Денежный потенциал рынка - **1 миллиард (5)**
- Потребность покупателей в настоящее время - **Удовлетворяется плохо (4)**
- Отношения торговцев - **Позитивное (4)**
- Потребность в рекламной кампании - **Высокая 5% (3)**
- Доступность рынка - **Очень легкая (5)**
- Отличительные качества - **Значительные особенности (4)**
- Сила конкуренции - **Слабая (4)**
- Продолжительность эксклюзивности - **Больше 3-х лет (5)**
- Цена - **Равна (3)**
- Уровень качества - **Значительно превосходит (5)**



**Итого: 4,07**

**Категории потребителей в ближайшие 1-3 года - Ранние последователи и раннее большинство**

### Характеристики услуги - новинки:

- Сравнительное преимущество - 5
- Совместимость с привычками - 3
- Сложность применения - 3
- Возможность знакомства - 5
- Коммуникационная наглядность - 5 (отзывы и количество совершённых сделок)

### Этапы процесса восприятия:

- Осведомлённость - Таргетинг ВКонтакте
- Интерес - Получение прибыли
- Оценка - Отзывы
- Проба - Первый инвестиционный взнос от 1000 рублей (ограничение с 5 000 руб.)
- Восприятие - Проведение опросов

# Мультиатрибутивная модель

	Атрибуты					Баллы	
	Доходность	Возможный размер займа	Срок	Общение с заёмщиком	Репутация	Полезность с учётом важности	Полезность с учётом характеристики
Наш проект	5	5	3	4	4	4.15	4,4
Поток	5	4	5	4	4	4,45	4,3
АтомИнвест	5	3	3	4	5	4,25	4,05
Город Денег	4	4	4	4	5	4,3	4,25
Важность	0,25	0,1	0,2	0,15	0,3	1,00	1,00
Дифференциация	1,01	1,23	0,88	1,14	1,17		
Характерность	0,2	0,3	0,1	0,15	0,25	1,00	1,00

# Имплицитная ценность

Какие ценности удовлетворяет мой продукт (услуга)?

**Что будет, если моей услугой воспользуются?** –

Выгодные условия и упрощенный порядок проведения сделок, безопасность и чувство уверенности

**Что будет, если моей услугой не воспользуются?**

– Будет осуществлено намного меньшее количество выгодных и безопасных сделок

**Чего не будет, если моей услугой воспользуются?**

– упущенной выгоды и потерянного времени

**Чего не будет, если моей услугой не**

**воспользуются?** –

Из-за отсутствия чувства уверенности в безопасности использования P2P-платформ большее количество потенциальных инвесторов и заёмщиков не осуществят свои планы и не заключат выгодные сделки

Какие каналы восприятия задействованы и как?

Необходимо создать уверенность в безопасности, простоте и выгоде проведения сделок

Каналы восприятия:

Интервью крупнейших инвесторов и предпринимателей-заёмщиков в новостной ленте сайта

Статистика о количестве проведенных сделок и полученной прибыли

Общение ассистентов с клиентами

Как и в какой момент эти ценности удовлетворяются?

**Сразу после начала пользования услугой** (интерес, азарт, комфорт)

**Во время пользования услугой** (общение с заёмщиками\инвесторами, возрастающий интерес)

**По окончании пользования услугой** (удовлетворение, успех)

**Через длительное время после применения** (коммерческая выгода)

**Ценность удовлетворена на короткое время**

**Удовлетворение сопровождается побочными эффектами и чувствами** (азарт, успех)

# КАРТА ПЕРСОНАЖЕЙ

## Инвесторы

Возраст: 21-55

Семья: может быть, может не быть

Цель: увеличение своего капитала

Путь принятия решений: опираясь на рекомендации знакомых, экспертов и свой опыт

Факторы принятия решений: личный опыт, рекомендации платформы

Возражения: невыгодные условия, малый опыт заёмщика

Преодоления возражения: взвешивание всех плюсов и минусов, просмотр других вариантов вложения

Эксплицитная ценность:

- Доходность
- Возможный размер займа
- Срок
- Прямое общение с заёмщиком\инвестором
- Репутация
- Общение с ассистентом платформы
- Отчёты по проведённым сделкам

Эксплицитная ценность:

- Выгода
- Уверенность в безопасности

# КАРТА ПЕРСОНАЖЕЙ

## Заёмщики

Возраст: 21-55

Семья: может быть, может не быть

Цель: развитие бизнеса путём привлечения инвестиций

Путь принятия решений: опираясь на рекомендации знакомых, экспертов и свой опыт

Факторы принятия решений: мнение авторитетных по его мнению людей, личный опыт

Возражения: большой процент и неудобный срок

Преодоления возражения: взвешивание всех плюсов и минусов, просмотр других вариантов вложения

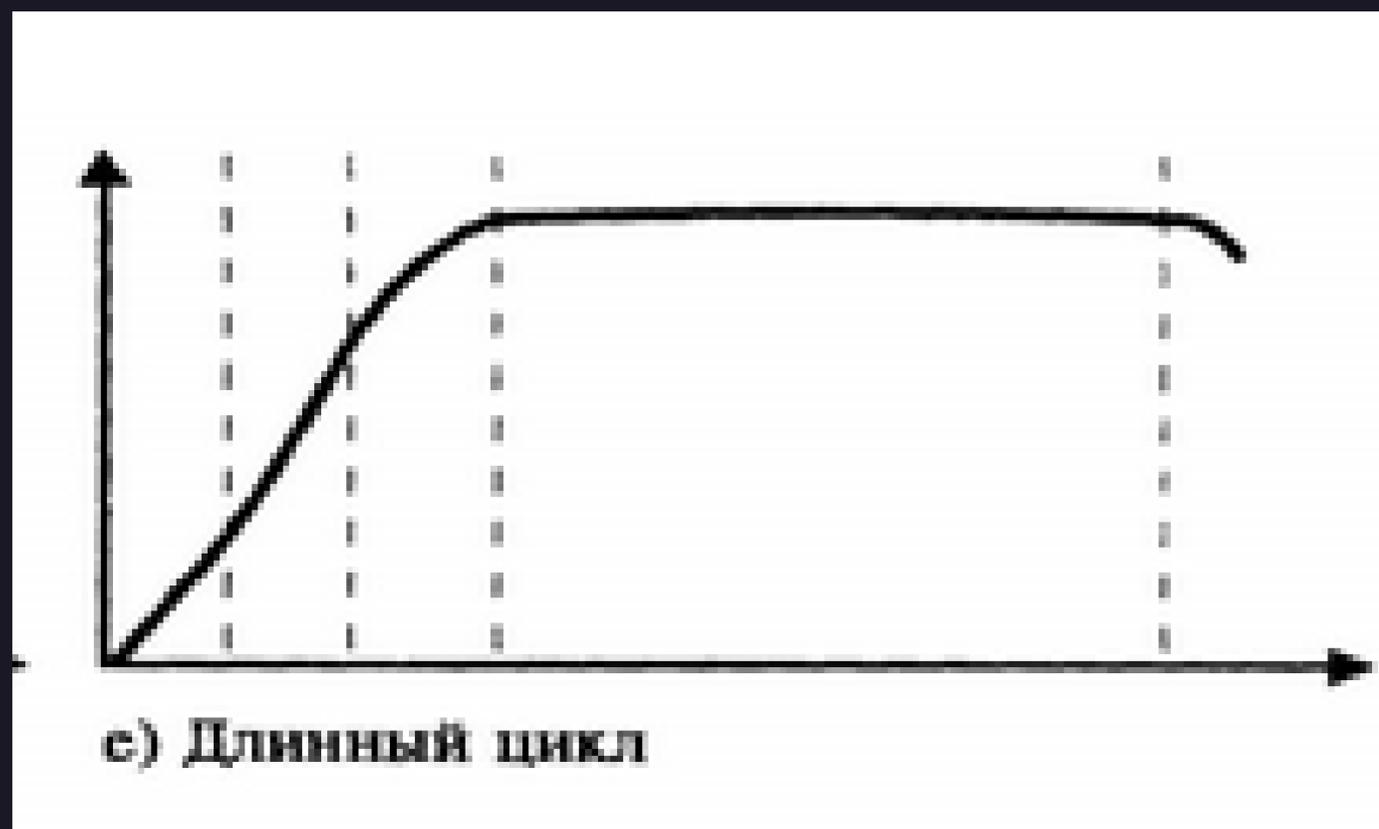
Эксплицитная ценность:

- Доходность
- Возможный размер займа
- Срок
- Прямое общение с заёмщиком\инвестором
- Репутация
- Общение с ассистентом платформы
- Отчёты по проведённым сделкам

Эксплицитная ценность:

- Выгода
- Уверенность в безопасности

# Кривая жизненного цикла



Проведение сделок всегда будет оставаться одним из самых необходимых этапов и видов деятельности в любой сфере экономики и в любом виде бизнесе. P2P-платформа может просуществовать до 10 лет, пока система безопасности данной структуры будет поддерживаться постоянными разработками и инновациями

# **ПРОДВИЖЕНИЕ И КОММУНИКАЦИИ**

**ПРОДВИЖЕНИЕ И  
КОММУНИКАЦИИ**

Каналы коммуникации - сайт платформы, группа ВКонтакте

Направленность коммуникации - побуждение к действию

Стратегия коммуникации - послания

- Целевой объект - "Заёмщик" и "Инвестор"
- Обещание - Безопасность и простота
- Довод - Еженедельные отчёты о проведённых сделках, сотрудничество со специалистами по безопасности из банка-партнёра
- Тон - деловой стиль общения

Очередность воздействия по матрице ФКГ:

- Убеждение - Выгодные условия и безопасность проведения сделки
- Внушение - Тысячи инвесторов уже получают прибыль и тысячи предпринимателей уже развили свой бизнес! Используй платформу для совершения сделок!
- Побуждение - Приумножай свой капитал! Расширяй свой бизнес!

Средства усиления:

- Цвет - синий, серебристый, белый (безопасность, надёжность, состоятельность, роскошь, совершенство)

## Слагаемые имиджа:

- Миссия - **Обеспечиваем вашу безопасность и безопасность ваших сделок**
- Название - **Invest Funds**
- Эмблема и логотип



**Invest Funds**

- Слоган - **Стабильность вложений - Стабильность успеха.**

**СЕМАНТИЧЕСКОЕ  
ЯДРО**

**СЕМАНТИЧЕСКОЕ  
ЯДРО**

Статистика по словам	Показов в месяц <a href="#">?</a>
<a href="#">p2p платформа</a>	1 052
<a href="#">p2p платформа криптовалюта</a>	101
<a href="#">платформы p2p кредитования</a>	74
<a href="#">p2p платформу binance</a>	27
<a href="#">p2p платформы +в россии</a>	25
<a href="#">продать trx через p2p платформу</a>	21
<a href="#">список p2p платформ</a>	18
<a href="#">лучшие p2p платформы</a>	17
<a href="#">самые надежные p2p платформы</a>	16
<a href="#">платформы p2p кредитования +в россии</a>	14
<a href="#">продать tron через p2p платформу</a>	8
<a href="#">p2p платформы +и мерчантов</a>	6
<a href="#">p2p платформа взаимопомощи отзывы</a>	6
<a href="#">карма p2p платформа</a>	6
<a href="#">p2p платформа займ</a>	6

Статистика по словам	Показов в месяц <a href="#">?</a>
<a href="#">ру инвестинг</a>	8 099
<a href="#">ру инвестинг ком</a>	2 128
<a href="#">ru investing</a>	22 954
<a href="#">куда лучше инвестировать деньги начинающему инвестору</a>	2 326
<a href="#">интернет трейдинг</a>	6 513
<a href="#">инвестиционные платформы которые реально платят</a>	1 022
<a href="#">суверенный интернет</a>	2 446
<a href="#">инвестиционный портал москвы</a>	1 298
<a href="#">сайты для поиска работы в интернете</a>	582
<a href="#">инвест портал</a>	2 133
<a href="#">торговые площадки в интернете</a>	1 988
<a href="#">опросы за деньги в интернете</a>	2 739
<a href="#">сайт для трейдинга</a>	1 629
<a href="#">варианты заработка в интернете</a>	760
<a href="#">инвестиционный портал</a>	5 463
<a href="#">инвестиции в интернете</a>	2 304
<a href="#">лучшие сайты для инвестиций</a>	423
<a href="#">инвестиционные платформы</a>	7 310
<a href="#">инвестиции сайт</a>	20 350
<a href="#">сайты для инвестиций</a>	3 015

Статистика по словам	Показов в месяц <a href="#">?</a>
<a href="#">ИНВЕСТИНГ</a>	228 385
<a href="#">ИНВЕСТИНГ КОМ</a>	62 102
<a href="#">investing</a>	173 217
<a href="#">куда вложить деньги</a>	48 971
<a href="#">инвест</a>	580 807
<a href="#">как начать инвестировать</a>	12 222
<a href="#">куда лучше инвестировать деньги начинающему инвестору</a>	2 326
<a href="#">куда инвестировать деньги</a>	13 605
<a href="#">во вложении</a>	21 914
<a href="#">инвестирование для начинающих</a>	8 120
<a href="#">куда вложить деньги для дохода</a>	6 402
<a href="#">инвестиционные проекты</a>	90 508
<a href="#">инвестмент</a>	10 679
<a href="#">куда инвестировать</a>	26 819
<a href="#">как правильно инвестировать</a>	6 245
<a href="#">куда можно вложить деньги</a>	5 095
<a href="#">куда лучше инвестировать деньги</a>	4 819
<a href="#">что такое инвестирование</a>	2 875
<a href="#">куда можно инвестировать деньги</a>	1 819
<a href="#">инвестировать это</a>	3 806

# ПЛАН КОНТЕНТА

## ПОНЕДЕЛЬНИК \ СРЕДА

---

Контент, повышающий инвестиционную и финансовую грамотность подписчиков и пользователей платформы

## ВТОРНИК \ ЧЕТВЕРГ

---

Пост о возможностях платформы

## ПЯТНИЦА \ СУББОТА \ ВОСКРЕСЕНИЕ

---

Отчёты и статистика о проведённых сделках в инфографике, мини-статьи об инвестировании и стартапах, комментарии и интервью инвесторов и стартаперов

# ПРИМЕР КОНТЕНТА

The screenshot shows the VK interface for the 'Invest Funds' community. The top navigation bar includes the VK logo, search, and music player. The left sidebar lists navigation options like 'Моя страница', 'Новости', 'Мессенджер', etc. The main content area features a large image of two business people shaking hands. Below the image is the community name 'Invest Funds' and a 'Перейти' button. A 'Информация' section provides details about the community's focus on security and transactions, including a website URL and a phone number. A 'Беседы' section is also visible at the bottom.

This screenshot shows a post from the 'Invest Funds' community. The post title is 'Что такое P2P-платформы'. The text explains that P2P-lending is a service where private investors lend money to borrowers through an online platform. It highlights the simplicity and time-saving nature of the process. Below the text is a large image of a tablet displaying various financial charts and graphs. The right sidebar contains utility buttons such as 'Справка', 'Рекомендовать', and 'Добавить историю'.

**ОПЕРАЦИОННЫЙ  
МАРКЕТИНГ.  
СБЫТ**

**ОПЕРАЦИОННЫЙ  
МАРКЕТИНГ.  
СБЫТ**

УТП: Наша платформа - твои возможности развития. Развивай свой бизнес, инвестируй и приумножай!

Отработка возражений:

- **Рискованно и небезопасно** - Мы обеспечиваем полную безопасность проведения любых сделок. Ваши персональные данные и финансы под нашей защитой - вместе с нами работают лучшие специалисты по кибербезопасности из коммерческих банков.
- **Сложно пользоваться** - Особенности системы нашей P2P-платформы позволяют максимально просто использовать её функционал и проводить процесс совершения сделки в максимально упрощённом виде. Вы можете связаться с ассистентом-помощником на нашем сайте в любое время и уточнить все интересующие вас детали.
- **Сомнения в результате** - Если вы инвестор, наша платформа гарантирует вам доход от инвестиций даже в случае проблем со стороны заёмщика. Если вы открываете свой бизнес и активно привлекаете инвестиции - мы поможем вам осуществить вашу цель и собрать необходимый капитал для развития вашего успешного проекта.

Стратегия охвата рынка - стратегия избирательного сбыта

Коммуникационная стратегия по отношению к каналам сбыта - **втягивание**

Позиционирование торговой точки - **функциональные специализированные товары**

# КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

- Реклама (соц. сети и блогеры)
- SMM - таргетинг
- E-mail - маркетинг
- Сайты и SEO
- Видеореклама



# ГРУППА ВКОНТАКТЕ

The screenshot shows the VKontakte interface for a group named "Invest Funds". The top navigation bar includes the VK logo, the word "ВКонтакте", a search bar, and a music player for "White Ring - Loose". The left sidebar contains a menu with options like "Моя страница", "Новости", "Мессенджер", "Звонки", "Друзья", "Сообщества", "Фотографии", "Музыка", "Видео", "Клипы", "Игры", "Стикеры", "Объявления", "Мини-приложения", "VK Pay", "Закладки", "Файлы", and "Реклама". The main content area features a large image of two men shaking hands over a laptop. Below the image is the group name "Invest Funds" with a "Перейти" button and a "Вы подписаны" dropdown. The "Информация" section includes the text "Обеспечиваем вашу безопасность и безопасность ваших сделок", the website "https://investfunds.ru", and a phone number "8 (800) 555-35-35". A "ВКонтакте для бизнеса" banner is also present. The right sidebar contains a "Написать сообщение" button and a list of actions: "Управление", "Сообщения", "Статистика", "Комментарии", "События", "Сайт из сообщества", "Начать репортаж", "Реклама сообщества", "Помощь бизнесу", and "Справка".

The screenshot shows a post from the "Invest Funds" group. The post title is "Что такое P2P-платформы". The text describes P2P-crediting as a service where a private investor lends money to a borrower through an online platform. It highlights the simplicity and time-saving nature of the process. Below the text is an image of a tablet displaying various financial charts and graphs. The post has a "Продвигать" button and a "Записи сообщества" search bar. The right sidebar contains a menu with options like "Справка", "Рекомендовать", "Включить уведомления", "Рассказать друзьям", "Ещё", "Разместить рекламное объявление", "Добавить историю", "Подписчики 1" (listing "Евгений"), "Контакты 1" (listing "Евгений Козлов"), "Создать беседу", "Добавить ссылку", "Добавить видеозапись", "Создать трансляцию", and "Добавить обсуждение".

# VK-ТАРГЕТИНГ



## Параметры рекламируемого объекта

Возрастная маркировка:

## Настройка целевой аудитории

### География

Страна, город, местоположение

География:  Города и регионы  Выбрать на карте

Страна:

Города и регионы:

За исключением:

### Демография

Пол, возраст, день рождения, семейное положение

Пол:  Любой

Мужской

Женский

### Демография

Пол, возраст, день рождения, семейное положение

Пол:  Любой

Мужской

Женский

Возраст:

День рождения:  Сегодня  Завтра  В течение недели

Семейное положение:

### Интересы

Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение:

[Добавить исключение](#)

Подписчики сообществ:

[Добавить исключение](#) [Расширить аудиторию](#)

Активность в сообществах:

[Показать дополнительные настройки](#)

Целевая аудитория ?

24 000

Целевая аудитория ?

24 000

Осталось 198 фраз  
(макс. 11250 символов)

Похожих не нашлось ?

[Добавить исключение](#)

Период поиска:  дней

### Образование и работа

Учебные заведения, годы обучения, должности

Образование:  Любое

Среднее

Высшее

Должности:

### Дополнительные параметры

Аудитории ретаргетинга, устройства, браузеры

[Сохранить шаблон настроек](#)

### Настройки сохранения аудитории

Сбор пользователей, отреагировавших на объявление

Аудитория ретаргетинга:

События:

[Добавить аудиторию](#)

# ПРИМЕР САЙТА



Invest Funds

[Инвестору](#)

[Займщику](#)

[Вопрос-ответ](#)

[Блог](#)

[Документы](#)

[Регистрация](#)

[Войти](#)

## Альтернативные инвестиции для каждого

Получите доступ к проверенным компаниям, которые ждут ваших инвестиций.  
Финансируйте реальный бизнес.

[Инвестировать](#)

[Привлечь средства](#)



### Наши преимущества

---

# ЮЗАБИЛИТИ

- Навигация - 9
- Структура - 9
- Расположение элементов - 9
- Использование рекламы - 8

Итого: **8,75**



# ЧЕК-ЛИСТ ЯКОБА НИЛЬСЕНА

- Обратная связь в реальном времени - 8
- Информация подана в логическом виде - 9
- Есть функции отмены и повтора - 6
- Использование рекламы - 5
- Профилактика ошибок пользователей - 7
- Инструкции по использованию видимо и легкодоступны - 8
- Часто используемые функции максимально просты в использовании - 9
- Элементы не содержат лишнюю и неактуальную информацию - 10
- Сообщения об ошибках выражены простым языком - 8
- Документация - 8

Итого: **7,8**



**ЯНДЕКС ДИРЕКТ**

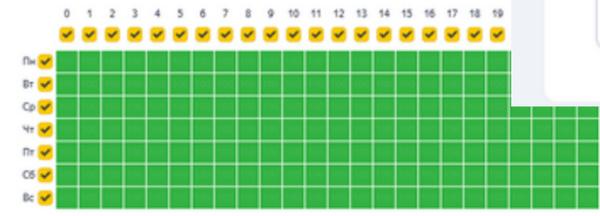
**ЯНДЕКС ДИРЕКТ**

### Расписание показов

Часовой пояс: СНГ, Абхазия (MSK +00:00, GMT +03:00)

#### Почасовая настройка

Включить управление ставками  
Корректировки ставок доступны только при выборе стратегий ставок с оптимизацией



Ежедневно, круглосуточно   Будни, круглосуточно   Рабочее время

Учитывать рабочие выходные    
Объявления будут показываться в рабочий выходной по расписанию соответствующего ему рабочего дня

В праздничные дни  
По расписанию соответствующего дня недели

Начало кампании  
Сегодня, 23.05.2022 — [Добавить дату окончания](#)

или

### Интересы и привычки

Опишите целевую аудиторию: чем интересуются, какие сайты или организации посещают.

- Инвестиции
- Финансы
- займы.рф

Оптимизация кликов

Средней цене клика   **Недельному бюджету**

Тратить не более\*   500,00   ₹ / неделю

Максимальная цена   0,50   ₹ / клик

Модель атрибуции   Последний переход из Яндекс.Директа кросс-девайс

Ключевые цели

- Вовлеченные сессии

Название организации или ФИО  
Invest Funds

Контактное лицо  
Стиг

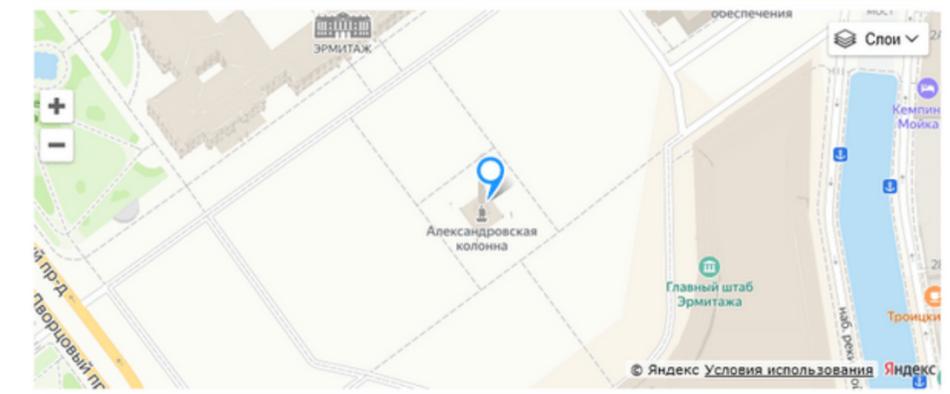
ОГРН/ОГРНИП  
3r23r4w42tg243tg

Код страны	Код региона	Телефон	Добавочный
4252452	542524	5425245245	24524

Электронная почта  
5245vdfsgdghddgh

Адрес организации

Страна	Город	Улица	Дом
Россия	Санкт-Петербург	Уллица	12



### Условия показа

Заполните все параметры, по которым вы хотите показывать рекламу

### Ключевые фразы и минус-фразы

Ключевые фразы   Прогноз и уточнение

- Займы
- Инвестирование
- Онлайн инвестирование
- Займы онлайн
- Онлайн кредитование
- P2P-платформы
- Развитие бизнеса

**ОПЕРАЦИОННЫЙ  
МАРКЕТИНГ.  
ЦЕНА**

**ОПЕРАЦИОННЫЙ  
МАРКЕТИНГ.  
ЦЕНА**

Цель, ориентированная на рентабельность: **целевая отдача на инвестированный капитал**

Цель, ориентированная на завоевание потребителя: **максимизация доли рынка и установление цен (комиссии) проникновения (ниже, чем у конкурентов)**

Цель, ориентированная на конкуренцию: **обеспечение стабильности цен на рынке**

Стратегия - охват и создание ценностей потребителя

Цена с точки зрения издержек:

- Допустим, цена создания платформы - 300 000 руб. (оплата работы разработчиков). Средняя зарплата разработчика, постоянно занятого в компании, составляет 80 000 руб. Для поддержания работы платформы и внедрения новых разработок нужны 3 разработчика - 240 000 руб./мес. Наряду с разработчиками потребуется команда из IT-специалистов по кибербезопасности. Средняя зарплата такого специалиста - 60 000 руб. В команду нужно 4 человека - 240 000 руб. Итого постоянные расходы в месяц составляют 480 000 руб. (780 000 руб. - расходы в первый месяц, которые в этот же месяц нужно будет покрыть) + 20% для будущего налогового вычета на прибыль - 936 000 руб. Это же и техническая цена
- Допустим, каждый день проводится около 150 сделок на среднюю сумму 20 000 руб. Общая сумма сделок - 90 000 000 руб. Каждый инвестор может получать прибыль до 30%. Значит поток финансовых средств составит 117 000 000 руб.  $117\,000\,000 / 936\,000 = 125$ .  $100\% / 125 = 0,8\%$ , следовательно 0,8% минимальный размер комиссии, взимаемый с прибыли инвестора после выплаты заёмщика для покрытия всех расходов (936 000 руб.). Размер комиссии за услугу (цена) с надбавкой составит 1,8% - доход 2 106 000 руб./ месяц.

## Цена с точки зрения спроса:

- По мультиатрибутивной модели мой итоговый бал ниже среднего на 3%
- Средняя процентная ставка комиссии платформ составляет 2%.  $2\% \cdot 0,97 = 1,9\%$ . Следовательно я могу предложить размер комиссии в 1,9%

## Максимально приемлемая цена:

- Что может потерять клиент, если не воспользуется моей услугой? - Размер возможной упущенной прибыли от инвестирования капитала может составить до 30% от его суммы. В среднем в месяц инвестор может инвестировать до 20 000 руб. Значит в год эта сумма составит 240 000 руб. Его средний доход при этом составит 72 000 руб. В случае задержки выплаты процентов самой платформой клиент может воспользоваться услугами юриста и адвоката для урегулирования спора. Средняя цена услуги составляет 15 000.  $72\ 000\ \text{руб} - 15\ 000 = 57\ 000$  (такую выгоду получит в этом случае клиент). 15 000 руб. - 4,8% максимально приемлемый размер комиссии от общей прибыли инвестора.

	Баллы	
	Полезность с учётом важности	Полезность с учётом характеристики
Наш проект	4,15	4,4
Поток	4,45	4,3
АтомИнвест	4,25	4,05
Город Денег	4,3	4,25
Среднее	4,28	4,25

### Цена с точки зрения конкуренции:

- Моя ситуация - монополия или дифференцированная олигополия = относительная ценовая независимость (за предлагаемую повышенную кибер безопасность)
- Средний размер комиссии конкурентов составляет 2% от дохода инвестора.
- Рассчитанный минимальный размер комиссии составляет 0,8% + 1% надбавка - 1,8%

В итоге размер комиссии может составить  $2\% + 1,8\% = 3,8\%$

### Стратегия при выводе на рынок нового товара - снятие сливок

- В краткосрочный период можно окупить затраты и получить прибыль в размере 1 170 000 руб.
- Фиксированные (жесткие) размеры ставок (до 2%), множество сегментов рынка
- После выхода на рынок новому формату услуги не грозит значительная конкуренция
- Имидж платформы и её уникальные возможности играют важную роль
- Высокие барьеры на входе

### Стратегия корректирования цен:

- Уменьшение процента комиссии за значительный размер инвестиции
- Уменьшение процента комиссии инвесторам, регулярно и на протяжении долгого времени осуществляющих сделки

## Итоговый размер комиссии

- Издержки - предельная цена 936 000 руб (0,8%). Целевой размер комиссии 1,8% (2 106 000 руб.)
- Спрос - 1,9%. Максимально приемлемая 4,8%
- Конкуренция - 3,8%
- Стратегия снятия сливок - 2%
- Среднее - 2,51%

Наше решение - 1,9%

**ОПЕРАЦИОННЫЙ  
МАРКЕТИНГ.  
ЛЮДИ, ПРОЦЕССЫ,  
ПОДТВЕРЖДЕНИЯ**

**ОПЕРАЦИОННЫЙ  
МАРКЕТИНГ.  
ЛЮДИ, ПРОЦЕССЫ,  
ПОДТВЕРЖДЕНИЯ**

- Потребитель - "Заёмщик", "Инвестор"
- Ценности - **успех, интерес, азарт**
- Каналы коммуникации и сбыта - **SMM - таргетинг, реклама (соц. сети, блогеры), видеореклама, E-mail - маркетинг**
- Взаимоотношения: **равные возможности и условия для каждого потребителя из двух категорий**
- Потоки доходов и какие ресурсы для этого необходимы - **2 107 000 руб.\мес. при 150 совершенных в день сделок со средним значением капитала 20 000 руб.**
- Ресурсы, которые необходимы - **компетентные специалисты, постоянные разработки, время, стартовый капитал**

#### Ключевые действия:

1. **Работа по продвижению**
2. **Работа с потенциальными заказчиками**
3. **Работа по текущему заказу - уточнение элементов мероприятия**
4. **Работа по текущему заказу - установление требований к организации пространства**
5. **Работа по текущему заказу - оформление договора, выставление счёта**
6. **Подготовка мероприятия**
7. **Осуществление мероприятия**
8. **Рассылка участникам обратной связи**
9. **Подготовка и отправка отчёта заказчику**
  - **Партнёры и поставщики - специалисты из банка-партнёра**
  - **Расходы - 936 000 руб.**



# ЭПЮРА (ПОТРЕБНОСТЬ В ИСПОЛНИТЕЛЯХ)

<b>№</b>	<b>Наименование работы</b>	<b>Потребность в исполнителях</b>
<b>1</b>	<b>Работа по продвижению</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Работа по с потенциальными заказчиками</b>	<b>1</b>
<b>3</b>	<b>Уточнение текущего мероприятия</b>	<b>1</b>
<b>4</b>	<b>Установление требований</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>Оформление договора</b>	<b>1</b>
<b>6</b>	<b>Подготовка мероприятия</b>	<b>1</b>
<b>7</b>	<b>Осуществление мероприятия</b>	<b>1</b>
<b>8</b>	<b>Обратная связь</b>	<b>1</b>
<b>9</b>	<b>Отчёт заказчику</b>	<b>1</b>

## Компетенции специалиста по продвижению:

- Целеустремлённость, целеполагание, планирование, расстановка приоритетов
- Ценности - люди, творчество, развитие
- EQ (Стресс-менеджмент, управление изменениями, управление конфликтами)
- Обучаемость
- Креативность
- Коммуникативные навыки
- Интерес к данной области (люди, психология, УЧР)
- Образование. Вуз, близкий к теме (техническое и/или бизнес + психология)
- Самостоятельность
- Знание иностранных языков

# Мотивация

## Цели создания платформы

Привлечение максимально возможного количества инвесторов и заёмщиков.  
Получение прибыли от комиссии

## Компетенции специалиста по продвижению

- Целеустремлённость, целеполагание, планирование, расстановка приоритетов
- Ценности – люди, творчество, развитие
- EQ (Стресс-менеджмент, управление изменениями, управление конфликтами)
- Обучаемость
- Креативность
- Коммуникативные навыки
- Интерес к данной области (люди, психология, УЧР)
- Образование. Вуз, близкий к теме (техническое и/или бизнес + психология)
- Самостоятельность
- Знание иностранных языков

## Материальная мотивация. Стимулы

Постоянная часть  
10 000 руб. за 40 часов в месяц  
Переменная часть  
За 10 приведенных клиентов  
премиальная выплата в размере  
0,2% от общей суммы  
инвестирования

При 4500 совершенных за  
месяц сделок со средним значением  
в 20 000 руб прибыль составит  
1 171 000 руб.

## План маркетинга:

- Развить продвижение - группа ВКонтакте (есть), запрос отзывов (есть), создать примерную модель сайта (есть), нанять сотрудников (в перспективе)
- Повысить размер комиссии до 3,8% (нет, размер останется прежним)
- Развить возможность платформы (в процессе)
- Заниматься постоянной разработкой и внедрением инноваций (в процессе)

## Анализ и контроль плана маркетинга:

- Еженедельный отчёт по проделанной работе (количество сделок)
- Запуск динамической статистической модели постоянного мониторинга функционирования платформы
- Отдел контроля разработок и внедрений (научная лаборатория)

Оценка всего комплекса стратегического и операционного маркетинга по моему проекту:

- Сегментация и позиционирование - было 4, стало 8
- Анализ потенциала рынка - было 3, стало 9
- Анализ конкурентной среды - было 2, стало 7
- Выбор стратегии - было 6, стало 9
- Маркетинговые исследования - было 2, стало 6
- Продукт - было 2, стало 9
- Продвижение - было 0, стало 7
- Сбыт - было 5, стало 9
- Цена - было 7, стало 9
- Люди, процессы, свидетельства - было 6, стало 8

Среднее: было 3,7/ стало 8,1

## Маркетинговые исследования

1. Определение проблем - **выбор направления развития**
2. Выбор типа исследования - **качественное**
3. Выбор проекта исследования - **разведочное (поисковое)**
4. Определение типа данных - **вторичная информация (внешняя), первичная информация (опросы)**
5. Определение метода сбора данных - **кабинетные исследования (сбор вторичных данных) , полевые исследования (опрос в сети)**
6. Разработка форм, заполняемых в ходе исследования - **стандартизированная (есть варианты ответов), шкалы измерений (номинальная - да/нет, пол, род занятий и т.д.)**

**ИТОГИ**

**ИТОГИ**

## Потенциал рынка

- Текущий потенциал (число людей, интересующихся финансовыми платформами в возрасте от 21 до 55 лет) - 1 264 553 ([wordstat.yandex.ru](http://wordstat.yandex.ru))
- Прогноз продаж (динамика рынка) - 88 085 410 руб. ([atominvest.ru](http://atominvest.ru))
- Цель охвата - 100 000 чел.

Продукт: P2P-платформа

Услуга: возможности платформы для кредитования

Категории потребителей: "Заёмщик" и "Инвестор"

Каналы продвижения - реклама (соц. сети и блогеры), SMM - таргетинг, E-mail - маркетинг

Побуждение - Приумножай свой капитал! Расширяй свой бизнес!

Стартовый капитал - 936 000, проникновение

Стратегия избирательного сбыта, вталкивание

Стратегия послания



## Эксплицитная ценность:

- Доходность
- Возможный размер займа
- Срок
- Прямое общение с заёмщиком\инвестором
- Репутация
- Общение с ассистентом платформы
- Отчёты по проведённым сделкам

## Эксплицитная ценность:

- Выгода
- Уверенность в безопасности

