

# Альтернативные каналы продаж

(потребительское кредитование)

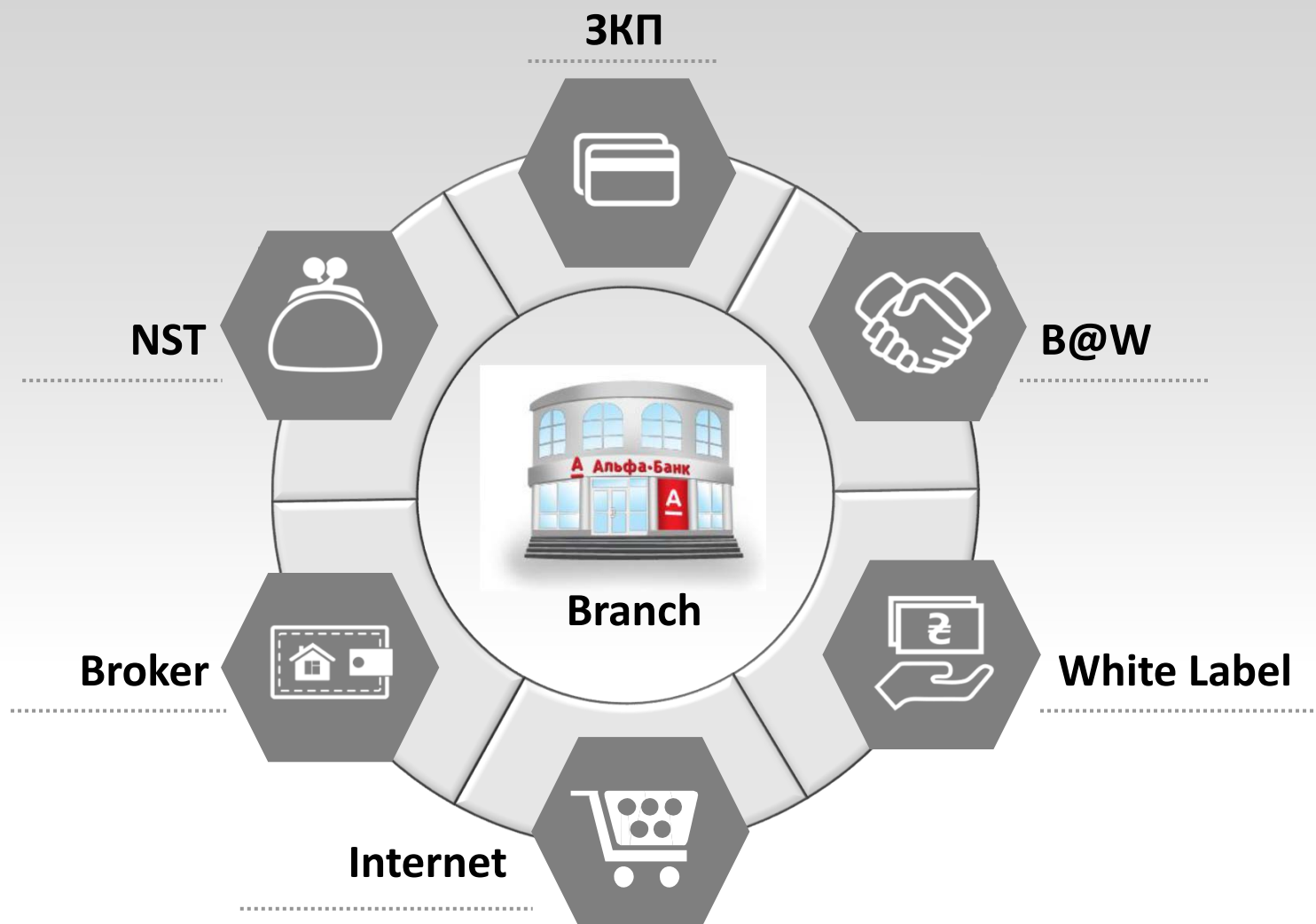
# Потребности сторон

---

- С точки зрения клиента
  - Самая выгодная цена
  - В удобном для меня месте
  - Купить\получить то что хочу, а не то, на что хватает денег
  - Купить прямо сейчас и быстро
- С точки зрения предпринимателя
  - Увеличить объем и выручку
  - Увеличить клиентскую базу
  - При этом получить прозрачную и удобную работу с банком-партнером
  - Избежание проблем с возвратом товара
- С точки зрения банка
  - Увеличить объем кредитования
  - Увеличить клиентскую базу

# Альтернативные каналы продаж

---



# Кредитный брокер

# Кредитный брокер. Схема процесса

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ  
КЛИЕНТА



ЗАВЕДЕНИЕ АНКЕТЫ



ОТПРАВКА И  
ПОЛУЧЕНИЕ РЕШЕНИЯ



ПОДПИСАНИЕ  
ДОГОВОРА



АНАЛИЗ И ОТЧЕТНОСТЬ



РАБОТА С РИСКАМИ

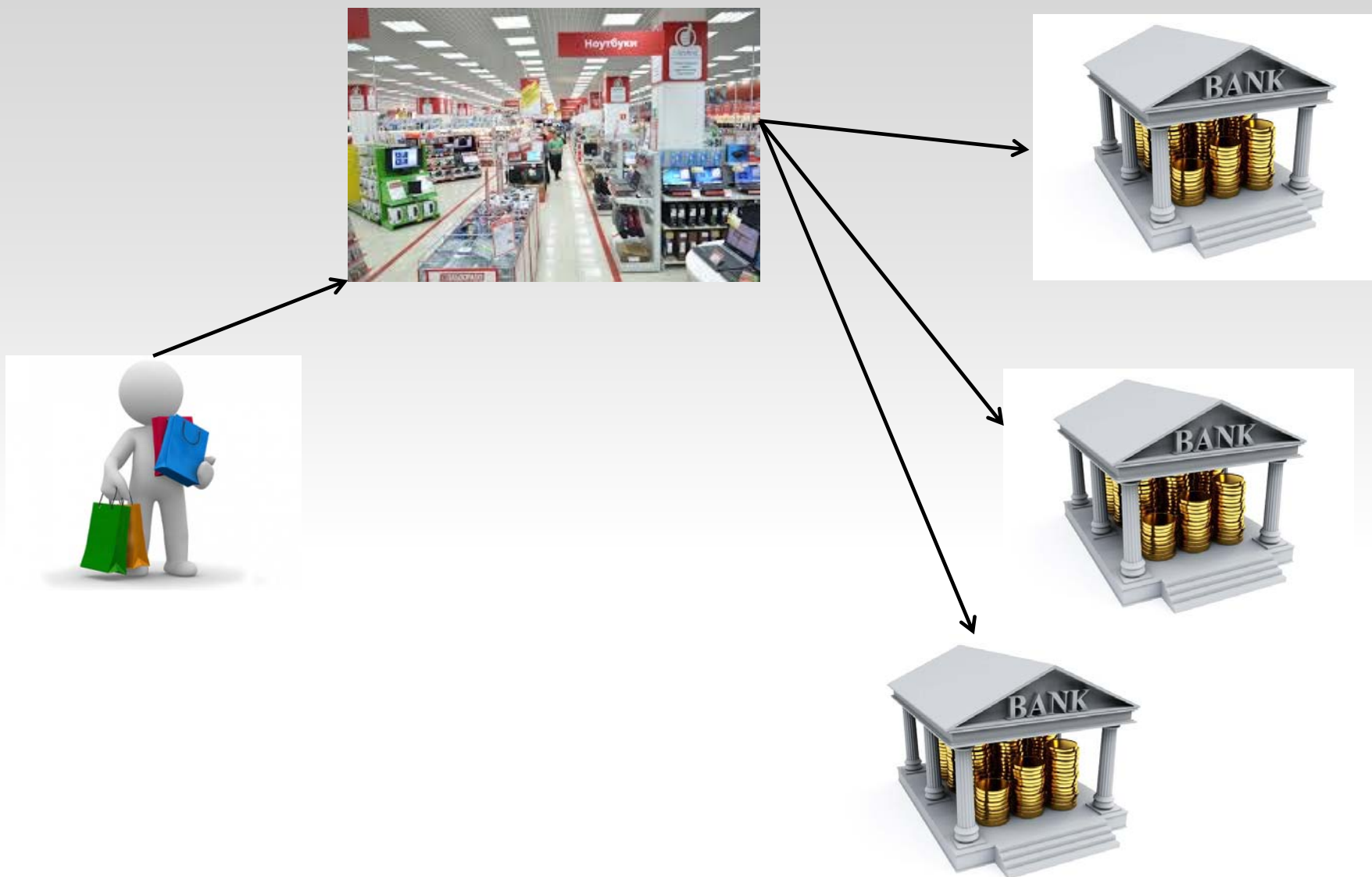


CROSS SALE



# Кредитный брокер. Схема процесса

---



# Кредитный брокер. Клиент

---



# Кредитный брокер. Партнер

---

Увеличение уровня положительных решений по кредитам за счет рассмотрения заявки несколькими банками одновременно

Увеличение скорости принятия решения за счет одновременной отправки заявки во все банки (клиент не тратит время на повторную процедуру заполнения заявки в другом банке)

Высокий уровень обслуживания и внимание к потребностям Вашего покупателя

Увеличение среднего чека по кредитам

Увеличение оборота

Рост числа обслуженных покупателей

Повышение лояльности клиентов



## **Кредитный брокер. Банк**

---

**6 крупнейших ритейл сетей**

**10 Банков**

**Более 2500 точек продаж**

**5-6 млн. грн. ежедневно**

# Интернет кредитование

# Интернет кредитование. Ситуация на рынке

2015	Показатели	Комментарии	Источник
Население Украины	42,8 млн		Гос.стат
Интернет пользователей, итого	19 млн		GFK
Интернет пользователей, возраст 24 – 55 лет (ЦА)	12 млн	ЦА для банковских продуктов	
Покупали On Line	2,8 млн <i>(Покупок в 2013 году на 2,4 млрд. долл.)</i>	Существенный «разрыв» между теми, кто пользуется Интернетом и теми, кто уже делает постоянно покупки в Интернете (15% от ИП). Тенденция к увеличению кол-ва покупателей On Line ежегодно	GFK
Доля в кредит от ИП, (2 - 4%)	240 - 480 тыс.	В сравнении с Off – Line каналом – низкое проникновение продаж в кредит – услуга не популяризирована в ИМ	Опрос партнеров ИМ

# 1. Интернет-кредитование. Клиент

## Для Клиента

в Бизнес-кейсе не учитывается



# 1. Интернет кредитование. Партнер

## Для Интернет магазина



## **Интернет кредитование. Банк**

---

**150 магазинов партнеров**

**Планы на 2017 год – 400 магазинов**

# Важные аспекты успешной работы

---



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ