

# Чемпионат по решению бизнес-задач "Гризли"

КЕЙС:  
Tinkoff



Команда:  
Golden Sharks



# Задачи кейса:

Необходимо привлечь зарплатных клиентов, при этом дать возможность людям быстро и просто сделать свою карту зарплатной, замотивировать людей к переходу, предложить удобный способ передачи заявления от клиента работодателю.

Обязательные условия:

0

Клиент знает о том что, может перевести ЗП

02

Клиент хочет перевести ЗП

1  
03

Клиент может перевести ЗП в одно действие (клик, сообщение,...)

04

Клиент предлагает друзьям и своим коллегам тоже перевести ЗП

Сейчас привлечению клиентов мешают две проблемы:

! Люди не знают о том, что работодатель по закону обязан выплачивать ЗП на ту карту, которую хочет использовать его сотрудник

! Клиенты не хотят тратить время и боятся конфликтов

# Executive Summary

Проблема	Инициативы по решению проблемы	Экономические эффекты
Мотивации к переходу	<ul style="list-style-type: none"><li>- консолидация кредитов;</li><li>- овердрафт;</li><li>- особые условия снятия наличных;</li><li>- возможность снятия наличных прямо в офисе;</li><li>- выгодные условия пользования картой (бесплатное обслуживание, % по остатку и др.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- привлечение зарплатных клиентов;</li><li>- снижение затрат по обслуживанию банкоматов и наличных денег</li></ul>
Способ передачи заявления	<ul style="list-style-type: none"><li>- электронный способ передачи заявления невозможен, т.к. необходимо лично отнести подписанное заявление работодателю</li></ul>	
Клиент знает, что можно перевести ЗП	<ul style="list-style-type: none"><li>- реклама по тв, в сети, коллаборации, предложение о переводе от работодателя</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- привлечение зарплатных клиентов</li></ul>
Клиент предлагает друзьям и коллегам тоже перевести ЗП	<ul style="list-style-type: none"><li>- денежное поощрение как для приглашающего, так и для приглашенного клиента;</li><li>- возможность оформить карты еще и своей семье;</li><li>- уникальное отличие зарплатного клиента будет привлекать к себе внимание</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- привлечение зарплатных клиентов</li></ul>

# Мотивация к переходу:

! Бесплатное обслуживание карты при оплате с неё покупок на сумму, превышающую 15 тыс. рублей (в случае невыполнения этого условия - обслуживание карты составит 99 р./мес.).

Этот порог обоснован МРОТ, который составляет 12792 р., и модальной ЗП, которая в РФ на 2019 год составила 20,5 тыс. рублей

побочный эффект

Финансовая выгода банка, которая выражается в:  
1) Экономии средств на обслуживании банкоматов и наличных денег;  
2) Получении большей прибыли с комиссии, которая берется с продавца, продавшего товар безналичным платежом.

! Кэшбек 5% по остатку на конец месяца (при состоянии счета 15 тыс. рублей. При этом для сумм выше кэшбек будет всегда = 750р.)

побочный эффект

1) Мотивация держать деньги на карте, что автоматически приводит к снижению расходов на обслуживание банкоматов и наличных денег  
2) Мотивация делать вклады в банке, если сумма по остатку превышает 15 тыс. рублей

! Услуга овердрафта для физических лиц с бескомиссионной суммой 3000 рублей. Актуальная функция, которая будет привлекать много работающих людей.

! Услуга консолидации задолженностей на улучшенных условиях для держателей зарплатных карт.

! Снятие в банкоматах наличных до 3000 рублей без комиссии, свыше 3000 - комиссионный процент.

! Процент по вкладам растет пропорционально сумме покупок по карте за месяц. (15 тыс.- +0,1%, 20 тыс.- +0,3% и тд.)

побочный эффект

Такая же финансовая выгода, как и в первом случае

# Новые клиенты Тинькофф предлагают своим друзьям и коллегам тоже перевести ЗП

1

Мотивацией к приглашению будет являться денежное вознаграждение (500 рублей) как приглашающему, так и приглашенному человеку.



2

Подарочная защитная маска с уникальным дизайном, которая является подарком при оформлении зарплатной карты, будет привлекать к себе внимание. Окружающие, в том числе и друзья, и коллеги, и родственники, будут интересоваться откуда такая маска. Ответив на их вопрос, решаются сразу две задачи: информирование людей о возможности перевода ЗП и привлечение новых клиентов.



# Способ передачи заявления о замене кредитной организации:

Согласно статье 136 ТК РФ “Работник вправе заменить кредитную организацию, в которую должна быть переведена заработная плата, сообщив в письменной форме работодателю об изменении реквизитов для перевода заработной платы”. А это значит, что клиент не сможет “перевести ЗП в одно действие касание”.



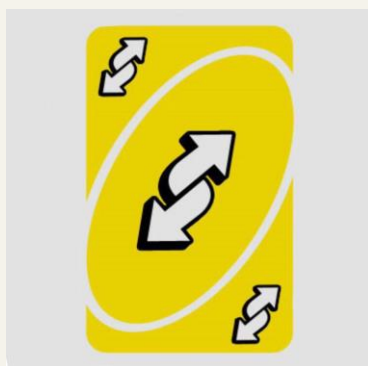
Единственным способом упрощения процедуры составления заявления является то, что курьер Тинькофф Банка привезет распечатанное заявление вместе с зарплатной картой, которое необходимо будет заполнить, подписать и отнести руководителю.

Но если инициатором перехода является не работник, а работодатель, то по предварительному соглашению работников фирмы, производится массовый перевод на карты Тинькофф. Это упрощает процедуру заполнения заявления для работников и предотвращает возникновение такого риска, как боязнь конфликтов с начальством. В данном случае необходимо замотивировать работодателя: можно предоставить ему льготный кредит на развитие бизнеса (приведет к росту числа сотрудников, а, соответственно, и новых клиентов банка), скидку по отплате счетов физ. и юр. лиц, льготные условия по эквайрингу и льготные условия по услуге ведения онлайн - бухгалтерии в Тинькофф.

# Пути информирования работников о возможности перевода ЗП

1

Первым делом необходимо задействовать рекламу по телевидению, рекламу в сети (браузерная таргетная реклама; таргетная реклама в ВК, Instagram), реклама на билбордах.



2

Работнику о возможности перевода сообщает замотивированный работодатель (пути его мотивации описаны в предыдущем слайде).

3

Коллаборации с другими компаниями. Например, с Яндексом. Яндекс запускает рекламу предлагающую полгода бесплатной подписки на Кинопоиск при оформлении зарплатной карты в Тинькофф. Это информирует людей о возможности перевода ЗП, мотивирует их, приносит выгоду от сотрудничества и Яндекс и Тинькофф.



## Возможные риски:

Люди боятся конфликтов с начальством, поэтому предпочитают оставить все как есть.

решение

Мотивация работодателя к переводу своих сотрудников на зарплатные карты Тинькофф (подробнее на слайде 6 “способ передачи заявления о замене кредитной организации”).

Люди не доверяют онлайн банку, для них важен контакт с представителем банка.

решение

В организации где более 70% сотрудников (или больше 100 человек) перешли на Тинькофф бесплатно устанавливается банкомат. Он должен стоять на удобном месте, должен регулярно обслуживаться и иметь разменные купюры номиналом 100, 200 и 500 рублей.

Дополнительная мотивация к переходу на зарплатные карты Тинькофф.

побочный эффект

Также рядом с банкоматом должен стоять стенд с подробной информацией, с контактами личного менеджера этой организации и службы поддержки. При массовом переходе работников фирмы, личный менеджер банка Тинькофф по видеосвязи объясняет всю необходимую информацию и сообщает, что доступен для звонка и готов помочь решить любой вопрос клиента.



**Спасибо за внимание**

**С вами была команда Golden Sharks,  
увидимся в октябре :)**

Дополнения:

4 слайд:

- <http://www.consultant.ru/law/ref/mrot/2021/> - МРОТ .

- <https://vc.ru/finance/128505-samaya-rasprostranennaya-zarplata-v-rossii-i-naskolko-ona-nizhe-sredney-rochemu-u-70-lyudey-zarplata-nizhe-srednego-urovnya> - модальная ЗП.

- процент по вкладу растет пропорционально тратам по карте. При условии оплаты покупок с карты на сумму от 15 тыс. рублей к уже имеющемуся проценту добавляется 0,1%, при тратах от 20 тыс. рублей + 0,3% и так далее. Эта выгода для клиента мотивирует его к оплате товаров и услуг картой, что в свою очередь снижает расходы на обслуживание банкоматов, наличных; увеличивает сумму комиссии от продавцов, продавших товар безналичным платежом; мотивирует перевести вклад и ЗП в Тинькофф.

6 слайд:

Тинькофф мотивирует работодателей к переводу своих работников на зарплатные карты Тинькофф. Работодателю будет выгодней перевести как можно больше работников, т.к. снижаются риски ошибки в бухгалтерии. Чем больше работников будут переведены в Тинькофф, тем большей будет скидка по оплате счетов физ. и юр. лиц.

При переводе 70% работников (или более 100 работников) на зарплатные карты Тинькофф, ему будет предоставлен кредит на развитие бизнеса (до 15 млн. рублей, сроком до 5 лет, с процентной ставкой от 8,7% ). Далее появляются следующие выгоды: т.к. организация увеличилась - увеличился и штат сотрудников (привлечение новых зарплатных клиентов Тинькофф), увеличиваются зарплаты у старых сотрудников - рост денежного оборота по картам.

Предоставление скидки на услугу онлайн бухгалтерии в Тинькофф. Еще один мотиватор работодателя к переводу сотрудников.

Предоставление скидки по услуге интернет-эквайринг. Мотивация для работодателя перевести работников, для получения выгодных условий по услуге (актуально для малого/среднего бизнеса).