



Сбербанк
Digital Corporate Banking



Экосистема для корпоративных клиентов

Октябрь, 2017

Новый «Сбербанк бизнес онлайн»



1. Всего корп. клиентов – **1.5 млн** юр. лиц
2. Операции онлайн совершают **99,9%** из них
3. В новом интернет-банке уже работают **350 тыс.** организаций.

Платформа для интеграции

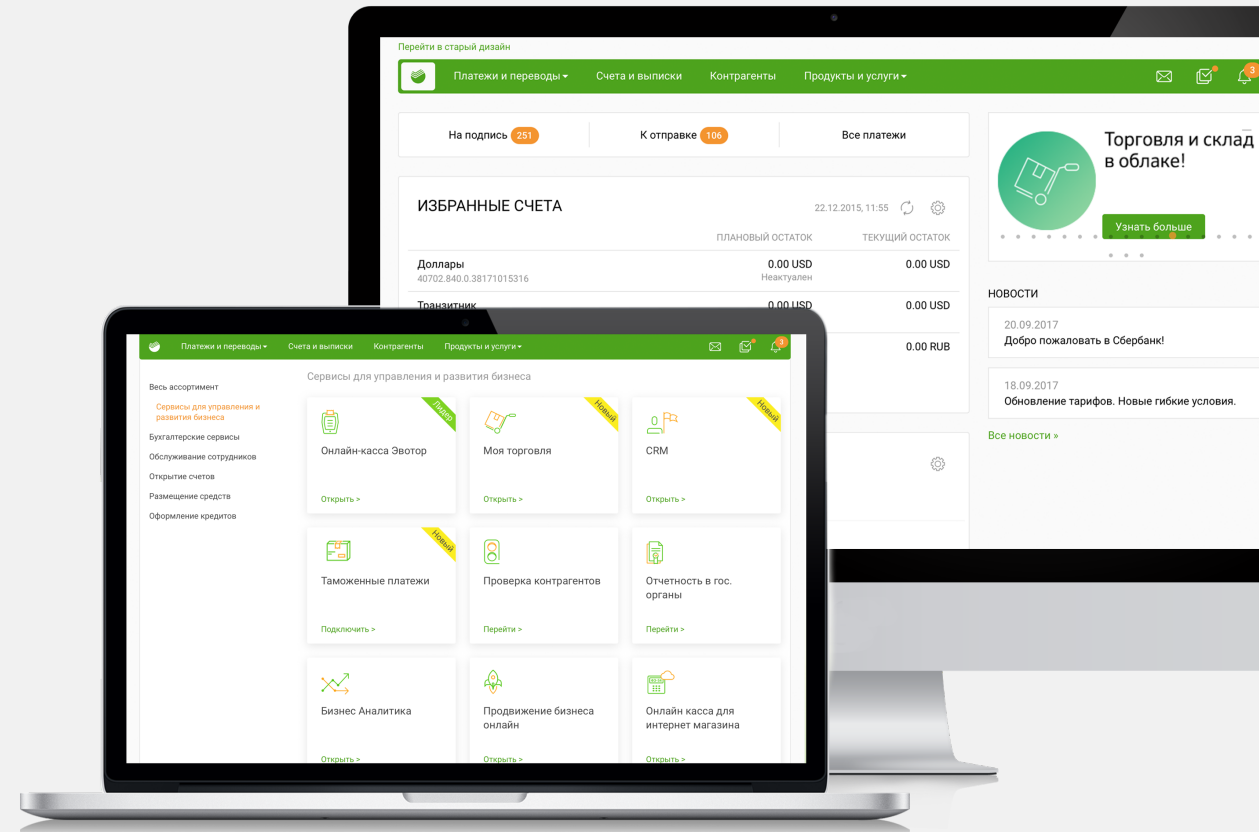
- Marketplace (Витрина)
- **19 небанковских** сервисов
- Fintech **API**



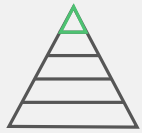
Награда **CX Awards Russia** за лучший клиентский опыт



Премия **Red Dot Award Communication Design: Interface & User Experience**



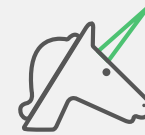
Предпосылки



Потребности
клиента



Удержание
клиентов



Диверсификация
бизнеса



Технологическая и
экономическая эволюция



Daily Use



Привлечь ЛПР
в СББОЛ

Как это сделать?

IN-HOUSE

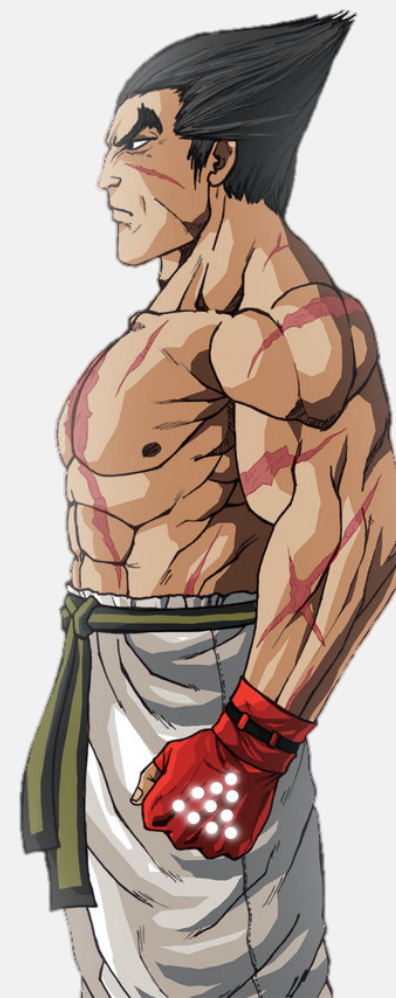


VS

Экспертиза
Опыт
Команда
Backlog

...
T2M
Дистрибуция

ПАРТНЕРСТВО





Банк

- Обработка и маршрутизация обращений на входящей линии КЦ
- Аудит и контроль
- Сбор и анализ обратной связи
- Лидогенерация



Партнер

- Техническая и справочная поддержка
- Аккаунтинг
- Дожимание лида
- Разработка справочных материалов
- Обучение сотрудников Банка
- Локальные маркетинговые активности для удержания и возвращения клиентов
- Технический мониторинг
- и т.д.

Базовые требования к партнерам

1. Готовый цифровой сервис
2. Лидер рынка
3. Готовность к revenue sharing
4. Готовность к "озеленению продукта"

Исключения бывают



Создаем сервисы с нуля
(Гарантированных Расчетов)



Продаем не только digital продукты
(Эвотор)



Продаем сервис под брендом
партнера

Финансовый супермаркет

Продажа продуктов
других банков

Магазин скидок

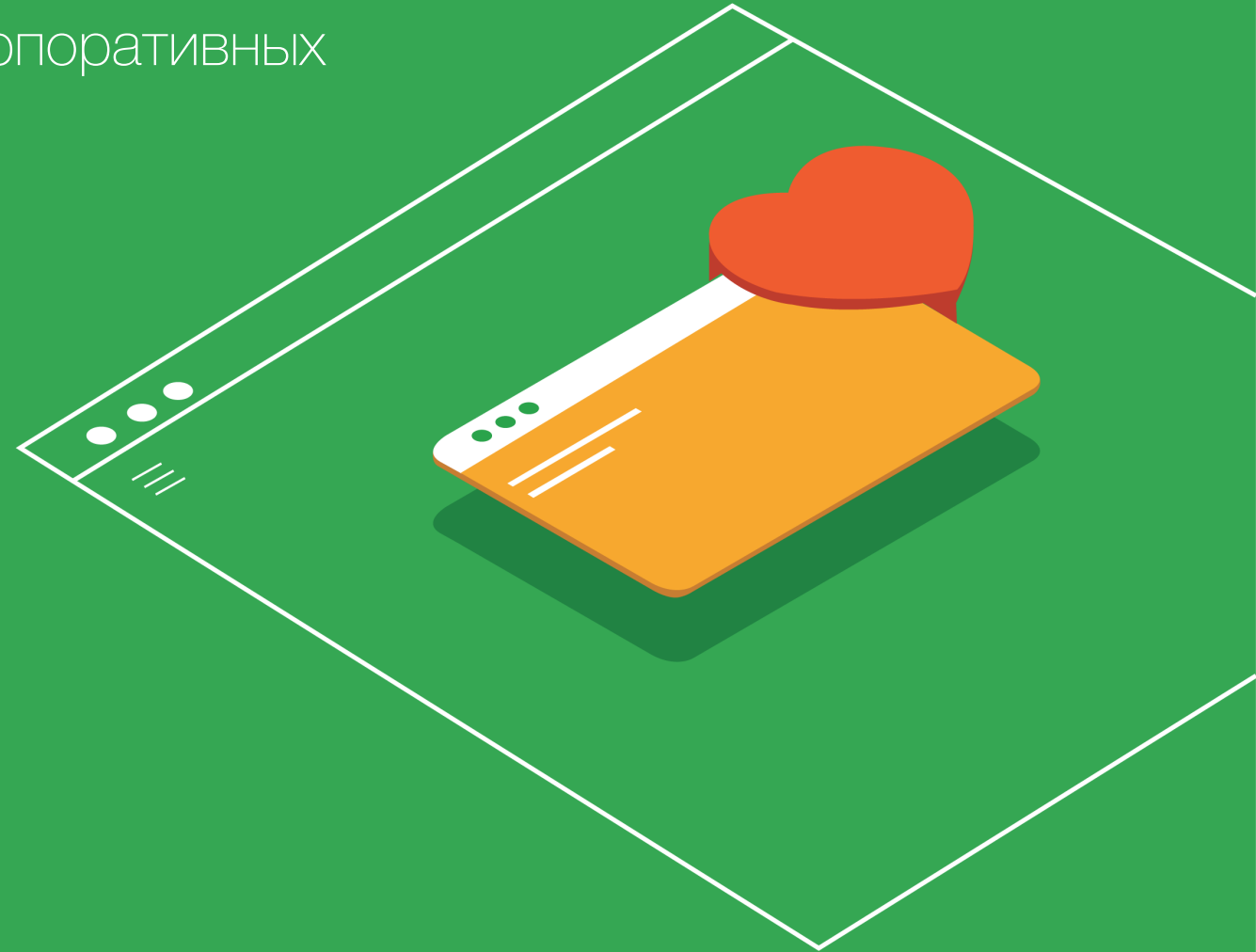
Большой выбор внешних
сервисов на специальных
условиях

Marketplace СББОЛ

Специальные версии продуктов
для корпоративных клиентов
Банка

Специальные версии продуктов для корпоративных клиентов Банка

1. Все сервисы в одном разделе СББОЛ
2. Лучшие решения от лидирующих поставщиков для закрытия каждой потребности бизнеса
3. Контроль качества и регулярный аудит безопасности
4. Однородный дизайн и клиентский опыт для взаимодействия с конечным пользователем
5. Выгодная стоимость сервисов
6. Уникальная функциональность за счет интеграции с fintech API и СББОЛ



Платежи и переводы ▾

Счета и выписки

Контрагенты

Продукты и услуги ▾

3

Сервисы для управления и развития бизнеса

Весь ассортимент

Сервисы для управления и развития бизнеса

Бухгалтерские сервисы

Обслуживание сотрудников

Открытие счетов

Размещение средств

Оформление кредитов

Лидер

Онлайн-касса Эвотор

Открыть >

Новый

Моя торговля

Открыть >

Новый

CRM

Открыть >

Новый

Таможенные платежи

Подключить >

Новый

Проверка контрагентов

Перейти >

Новый

Отчетность в гос. органы

Перейти >

Новый

Бизнес Аналитика

Перейти >

Новый

Продвижение бизнеса онлайн

Перейти >

Новый

Онлайн касса для интернет магазина

Перейти >

Весь ассо

Сервисы
развити

Бухгалтер

Обслужи

Открытие

Размеще

Оформле

Онлайн-касса Эвотор Лидер

Удобный современный инструмент управления торговой точкой. Пользуйтесь привычными функциями кассы и современными сервисами для управления продажами:

Оборудование нового поколения


Сканирование штрих-кодов, прием наличных и карт, печать чека, интеграция с бухгалтерскими программами.

Терминал обслуживания клиентов

Система управления запасами, интеграция с CRM, анализ продаж.

Новый инструмент управления торговой точкой

Онлайн-касса Эвотор



- Касса нового поколения — продажа товаров из каталога и по свободной цене, прием наличных и картонных платежей, фискализация и печать кассового чека, продажа алкоголя и многое другое
- Личный кабинет предпринимателя — удаленный контроль торговых точек, аналитика по продажам, торговый учет
- Магазин сервисов — управление персоналом и рабочим временем, программа лояльности, расширение системы товарного и финансового учета

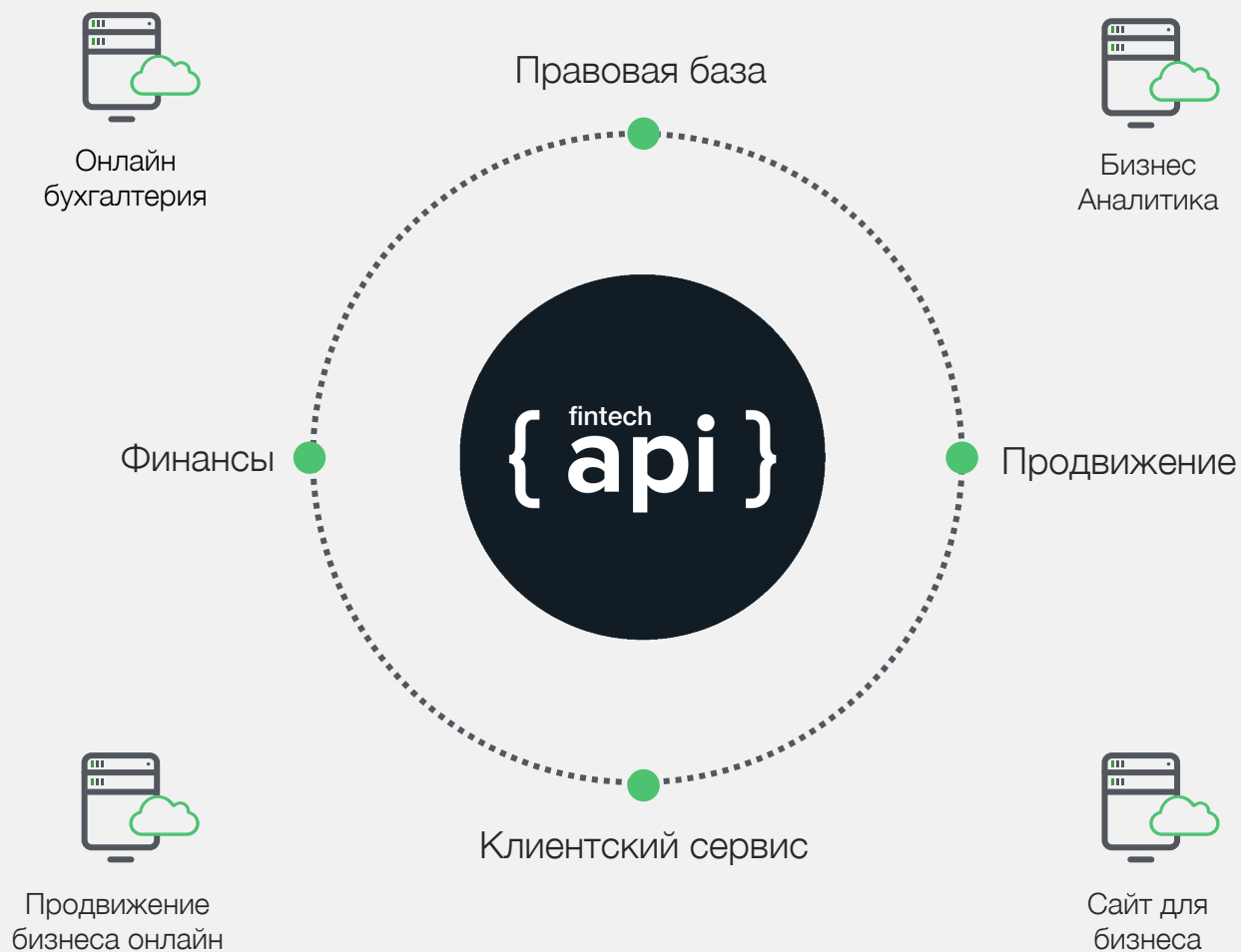
Соответствует новому законодательству — Эвотор готов к новому порядку применения контрольно-кассовой техники (54-ФЗ) — вам не придется тратить на доработку.

Продукт отлично подойдет для продуктовых магазинов, предприятий розничной торговли, небольших павильонов и кафе, а также компаний, оказывающих бытовые услуги.

Открыть

Открыть с

Новый

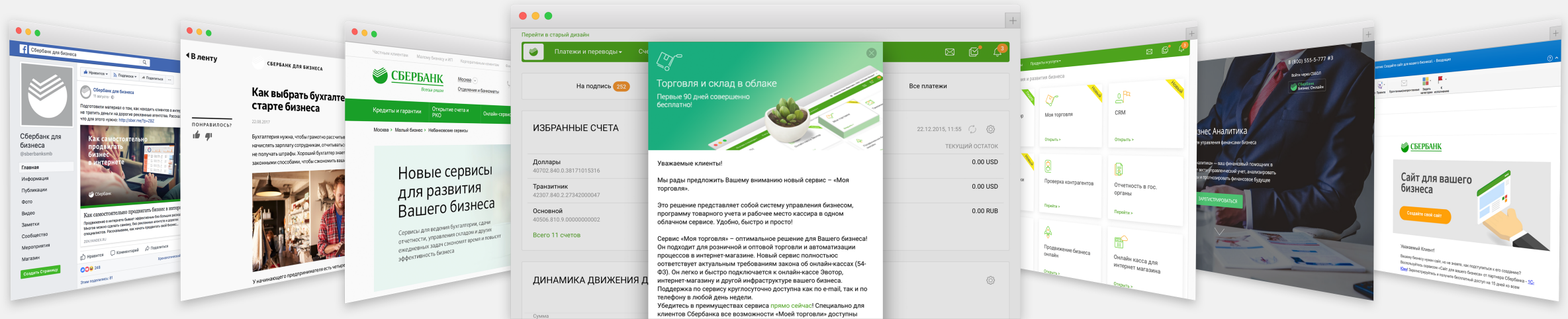


fintech API

1. Single Sign-On
2. Информация по счетам и операциям
3. Выставление и оплата счетов
4. Система подключения внешних сервисов

Сайт для разработчиков:
developer.sberbank.ru

Наш опыт дистрибуции



Опыт

- Дистрибуция в **20 каналах Сбербанка**, в т. ч. сайт, мобильное приложение, баннеры, интернет-банк, отделения
- Внешний трафик (контекстная реклама, таргет в соц. сетях)

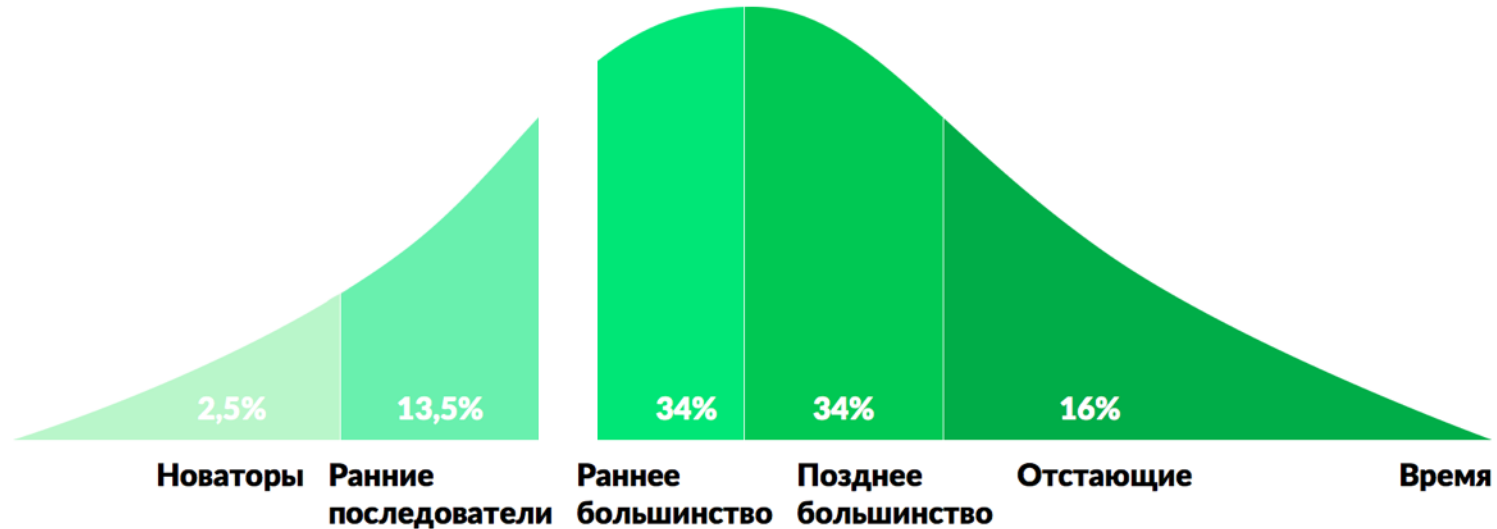
Выводы:

Экосистемы и Маркетплейсы – хайп внутри профессионального сообщества, SAASom пользуются “Гики”

Уроки

- Приобретение B2B SaaS сервисов **не** является **импульсивной** покупкой.
- Решение о покупке принимается **физическим лицом, принимающим решения – ЛПР** (это всегда не бухгалтер и не всегда CEO)
- Потребитель ещё недостаточно **созрел** для приобретения SaaS
- Performance-кампания для новых рынков работает не эффективно
- Клиент не знает, что Сбербанк предлагает сервисы для управления бизнесом
- Баннерная «слепота»

Диффузная модель Эверетта Роджерса.



Ранние последователи только начинают использовать B2B SAAS сервисы.

Новый подход к продвижению

Account based marketing framework*



Рынок

- **Обучающий контент** по использованию новых сервисов: примеры из жизни, видео-ролики
- **8 touchpoints:** «коснуться» ЛПР необходимо как минимум 8 раз (рейтинги, сравнение, Facebook и др. соцсети, обзоры на тематических ресурсах)

Конверсия

- **Продуктовые провязки** сервисов с ДБО и бизнес процессами («контекстная» реклама внутри интернет-банка и др. механизмы)
- **Performance**, чтобы увеличить поток клиентов и обеспечить конверсию
- **Cross-sale** всех сервисов через **внешний Marketplace**
- Больше **offline-мероприятий**: выставки, форумы, обучение клиентских менеджеров, работающих в отделениях Банка.

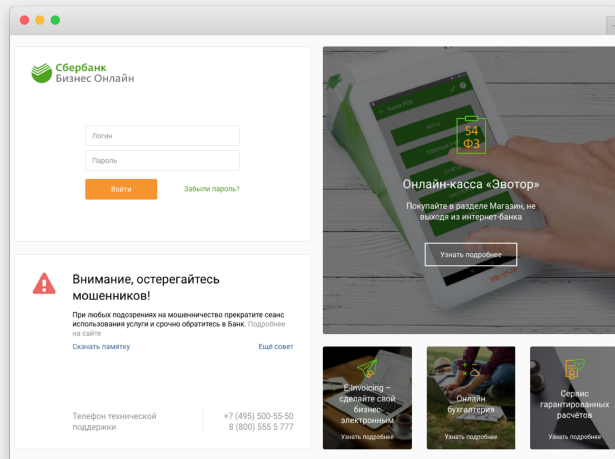
Управление

- **Анализ метрик** и развитие наиболее эффективных инструментов
- Не project manager, а business development (PM + маркетолог)

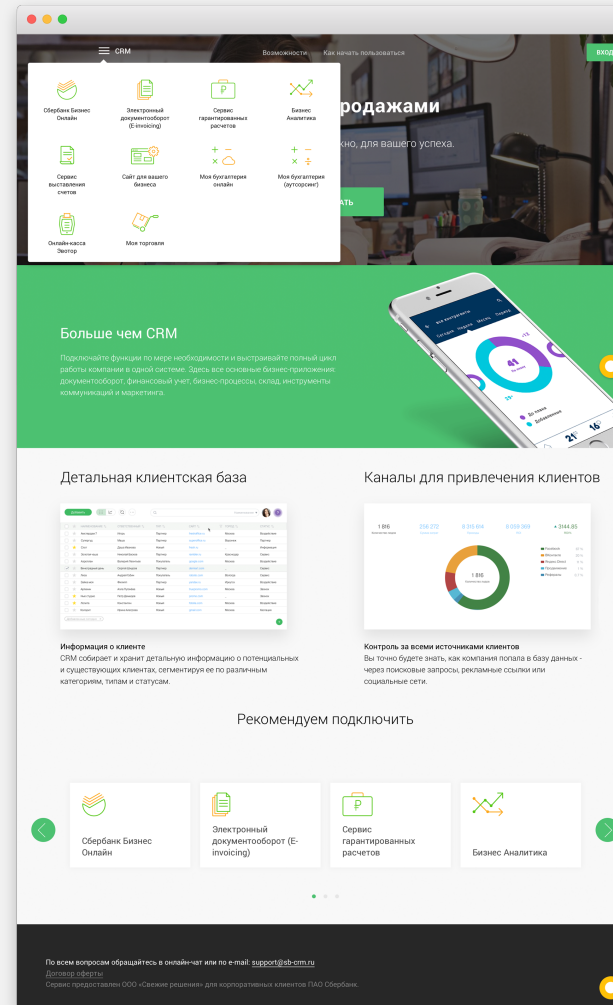
Сдвиг в цикле закупок: потребитель большую часть пути проходит без вендора. Лидирующая роль принадлежит маркетингу, а не продажам.

Marketplace снаружи

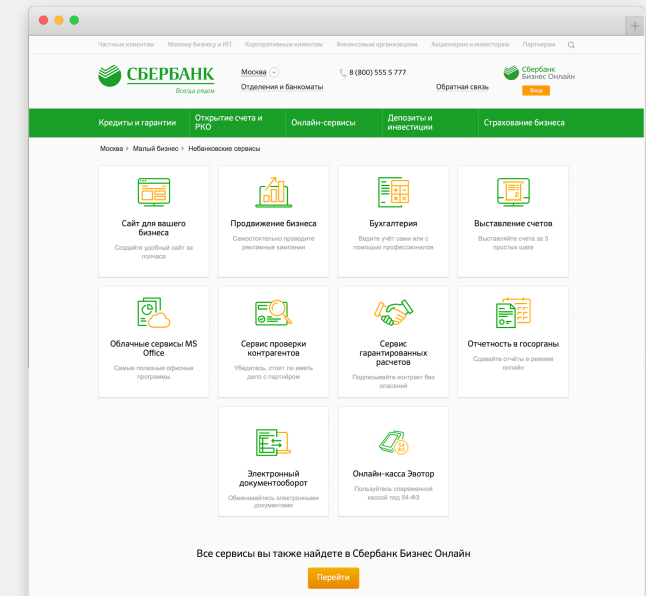
Авторизация в интернет-банк



На всех внешних сайтах



На корпоративном сайте



+10% органического трафика

Продуктовые провязки: СГР+СПК

Перейти в старый дизайн

Платежи и переводы ▾ Счета и выписки Контрагенты Продукты и услуги ▾

К списку платежей

ПЛАТЁЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ

Рублёвый платёж контрагенту №4311 от 06.09.2017

Изменить ...

К оплате	125.00 RUB (в т.ч. НДС 18%)
Назначение	В том числе НДС 18 % - 19.06 рублей.
Дата	
Статус	
Плательщик	ПОКАЗАТЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ: <ul style="list-style-type: none">Компания Обратите вниманиеФинансы Всё хорошоДеловые риски Обратите вниманиеГосконтракты Обратите внимание <p>Узнать больше существенных фактов из официальных источников</p>
Получатель	ООО "Василек" <ul style="list-style-type: none">ИНН / КИО 1234567898КПП 12344566Счёт 40720.810.6.00000000003БИК Банка 040304513Банк ФИЛИАЛ ЗАО БАНК ЗЕНИТ СОЧИ В Г.АНАПА Г. АНАПА


Г. МОСКВА

Платёжное поручение создано!

Подпишите его с помощью СМС-кода. Мы пришлём его на ваш телефон.

Первая подпись: нет
Вторая подпись: нет

Получить СМС-код

 **Сервис гарантированных расчётов**
Если вы сомневаетесь в контрагенте ?

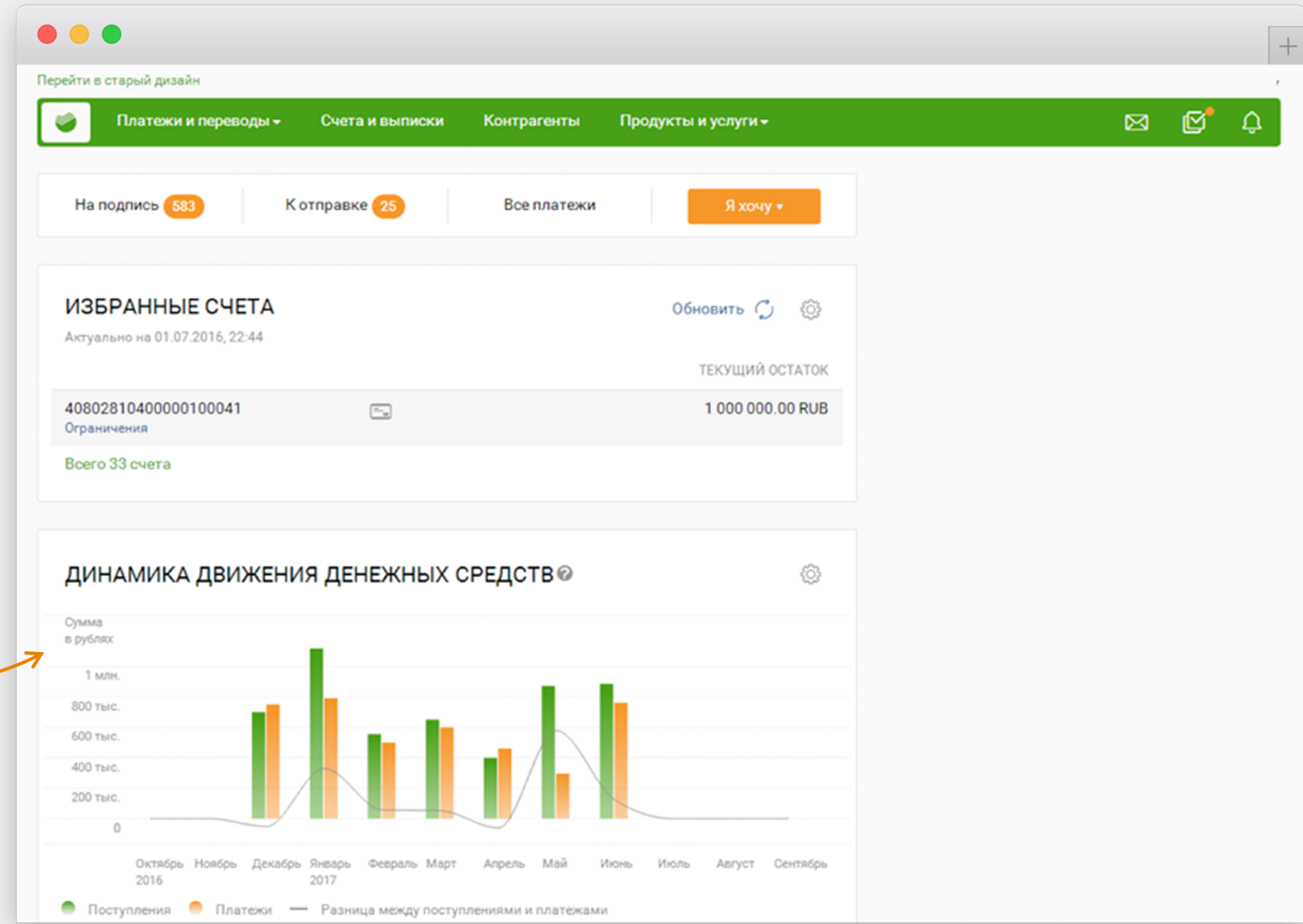
СКАЧАТЬ ПЕЧАТНУЮ ФОРМУ
PDF Word Excel

При проведении платежа СББОЛ проверяет контрагента...

... и при наличии риска предлагает воспользоваться Сервисом Гарантированных Расчетов.

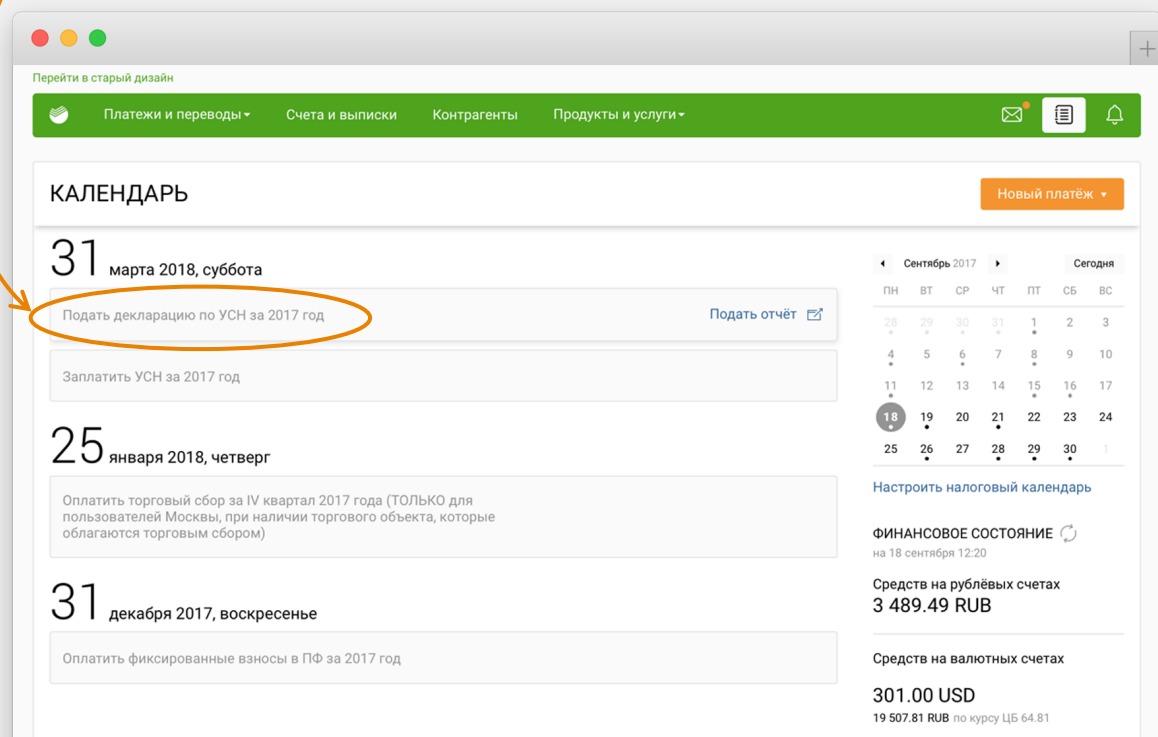
Продуктовые провязки: Бизнес аналитика

Виджет с графиком движения
Ваших средств – лучший способ
продвижения партнёрского
сервиса. Это не только провязка
с партнёром, но и наглядный
финансовый анализ, который
всегда под рукой.



Продуктовые провязки: Онлайн-бухгалтерия

Налоговый календарь с подсказками и рекламой нашего сервиса



КАЛЕНДАРЬ

31 марта 2018, суббота

Подать декларацию по УСН за 2017 год

Подать отчет

Заплатить УСН за 2017 год

25 января 2018, четверг

Оплатить торговый сбор за IV квартал 2017 года (ТОЛЬКО для пользователей Москвы, при наличии торгового объекта, которые облагаются торговым сбором)

31 декабря 2017, воскресенье

Оплатить фиксированные взносы в ПФ за 2017 год

Сентябрь 2017

Сегодня

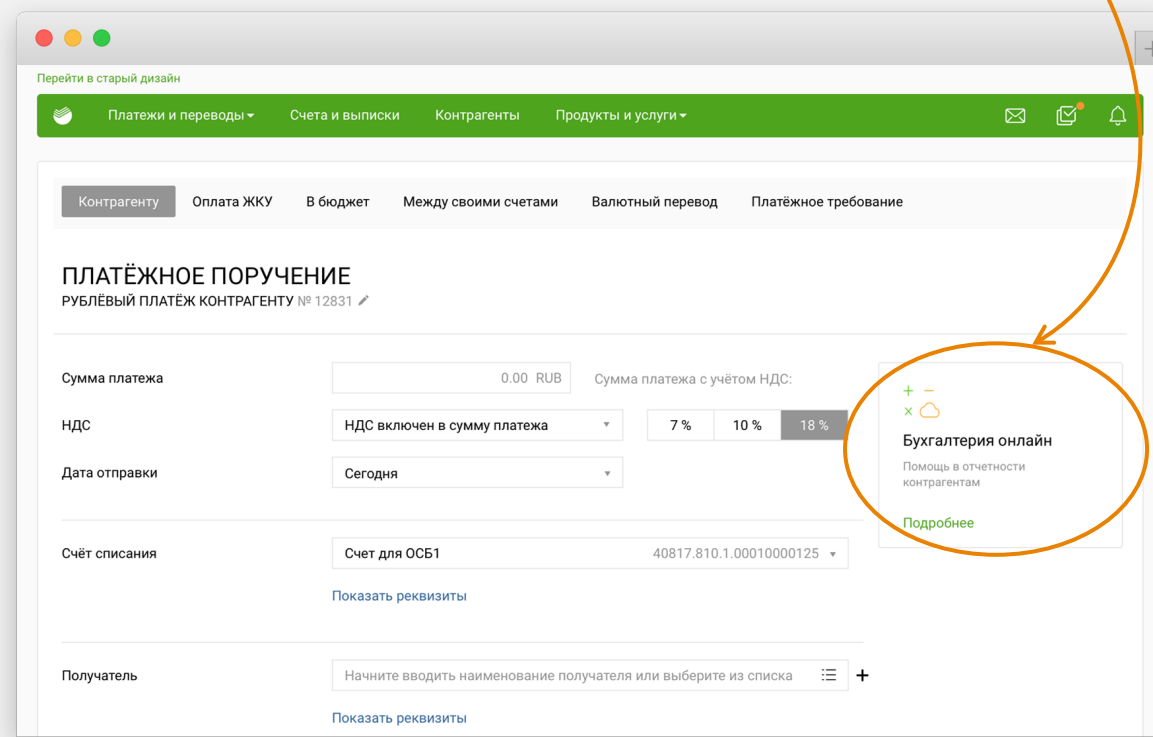
ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

на 18 сентября 12:20

Средств на рублевых счетах
3 489.49 RUB

Средств на валютных счетах
301.00 USD
19 507.81 RUB по курсу ЦБ 64.81

Трудности с оформлением платежки в ФНС? Пугают новые термины (КБК, налоговый период и т.д.). Мы предложим наш аутсорс на странице ввода платежей



ПЛАТЁЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ

РУБЛЁВЫЙ ПЛАТЁЖ КОНТРАГЕНТУ № 12831

Сумма платежа: 0.00 RUB

Сумма платежа с учётом НДС:

НДС: НДС включен в сумму платежа

Дата отправки: Сегодня

Счёт списания: Счет для ОСБ1 40817.810.1.00010000125

Получатель: Начните вводить наименование получателя или выберите из списка

Бухгалтерия онлайн

Помощь в отчетности контрагентам

Подробнее

Закупки

1. Сервис гарантированных расчетов
2. Сервис проверки контрагентов

Продвижение и продажи

3. Сайт для бизнеса
4. Продвижение бизнеса

Расчеты и документооборот

5. Сервис выставления счетов
6. Смарт-терминал (ЭВОТОР)
7. Электронный документооборот

Взаимодействие с гос. органами

8. Бизнес аналитика
9. Office 365
10. Ежедневник руководителя
11. Сбербанк Лизинг
12. Сбербанк Факторинг

Управлять бизнесом

13. Моя бухгалтерия Онлайн
14. Моя бухгалтерия Аутсорсинг
15. 1С-бухгалтерия
16. Отчетность в гос. Органы
17. Таможенные платежи
18. Моя Торговля (new)
19. CRM (new)

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Сергей Паршиков
siparshikov@sberbank.ru