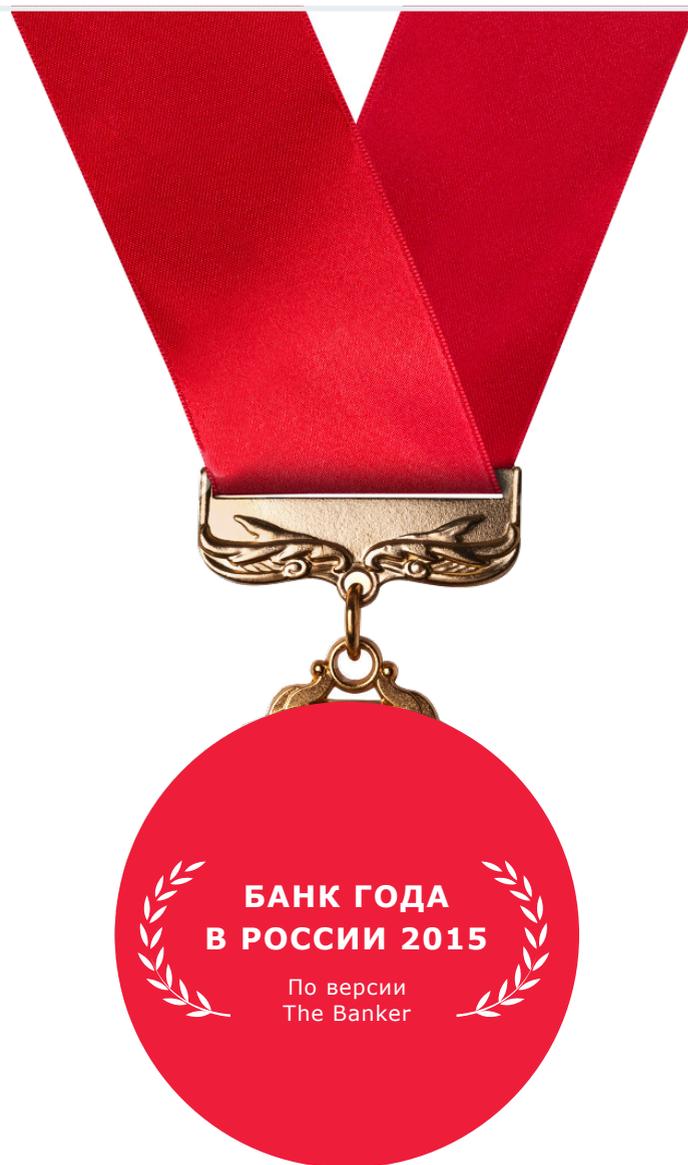


**ЛИДИРУЮЩИЕ
CROSS-PROMO КЕЙСЫ
ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

МКБ *Платежный сервис*

О Банке



БАНК ГОДА
2 ГОДА ПОДРЯД 2014 / 2015

The Banker



КРУПНЕЙШИХ ЧАСТНЫХ БАНКОВ РОССИИ

по итогам 2016 года | Банки.ру. Активы.



РЕЙТИНГ НАДЕЖНОСТИ РОССИЙСКИХ ЧАСТНЫХ БАНКОВ

по итогам 2016 года | Forbs



СРЕДИ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ РОССИИ

по итогам 2016 года | Активы . ИНТЕРФАКС-100



ЛИДЕР ПО КАЧЕСТВУ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ СРЕДИ КРУПНЕЙШИХ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ

Информационно-аналитический портал SOTNIBANKOV.RU
на I-ое полугодие 2016 года

О платежном сервисе



5 800+

платежных терминалов
(Москва, МО, Санкт-Петербург
+23 региона)



1 100+

банкоматов
(Москва, МО,
Санкт-Петербург)



7 000 000+

ежемесячная
аудитория



40%

ЦА оплачивают
банковские услуги МКБ
и Банков-партнеров



4 000 000

транзакции



5 500

средний
чек

Преимущества терминальной сети МКБ



Расположена в самых трафиковых зонах

Более 2 000 услуг для оплаты

Принимает к оплате услуг карты большинства банков

Выгодная программа лояльности

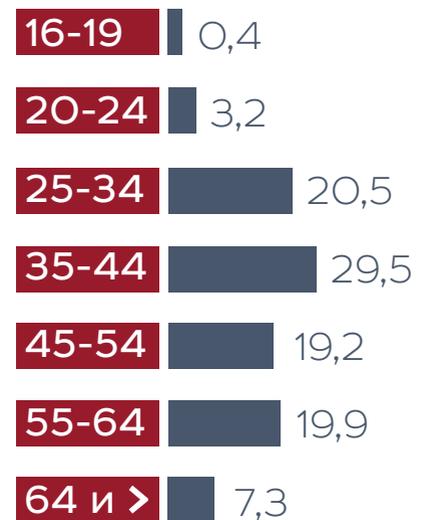
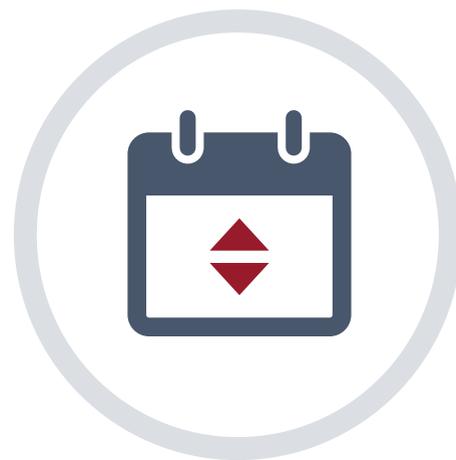
Портрет аудитории

Пол



67,4% 32,6%

Возраст



Доход



с достатком
**средний
и выше среднего**
40% пополняют вклады
и кредитные счета

Активность



совершают
от **2-х** до **3-х**
терминальных
операций в месяц

Цели внедрения

- Увеличение транзакционной активности
- Привлечение новой аудитории
- Увеличение оборота
- Привлечение новых партнеров
- Повышение лояльности пользователей
- Продвижение новых услуг терминальной сети
- Увеличение среднего чека
- Создание дополнительного комиссионного дохода
- Повышение узнаваемости бренда

Вызовы современного рынка

Важность
мобильных транзакций

Трансформация
банковских отделений
и магазинов

Растущие
потребности
клиентов

Доступность
услуг **24/7**

Интеграция
каналов коммуникации

Переосмысление
процесса покупки



5 стратегий, отвечающих вызовам рынка



Трансформация отделений и магазинов



Повышение среднего чека



Управление полным циклом оборота наличности

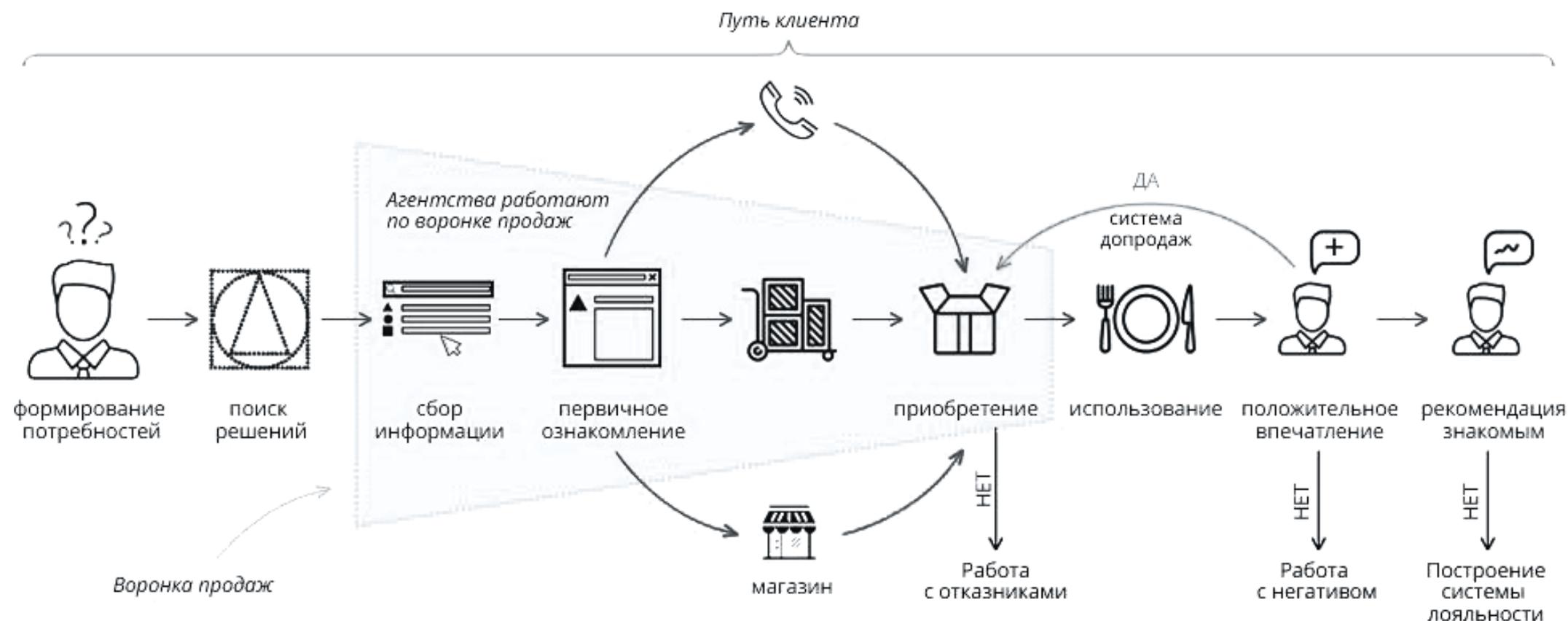


Вирусный эффект PROMO



Повышение конверсии

Performance-based marketing



Performance-based marketing – это маркетинг, нацеленный на результат, повышение продаж. Отличительной чертой его является возможность на всех этапах работы увидеть конкретный количественный показатель, который будет отражать результат работы каждого отдельно взятого направления маркетинга, например, стоимость посетителя сайта, заявки, звонка, заказа и конечную стоимость привлечение купившего клиента, и конечно рентабельность вложений в маркетинг – ROMI (Return of Marketing Investment).

Воронки продаж

 **МКБ** Платежный сервис



Программа лояльности

Телефон-техническая поддержка: 8 (495) 129-45-67 | 12 ноября 2014 | 9:26:02 | Терминал: № 38808

Ваш перевод завершен. Пожалуйста, возьмите квитанцию

Ваш перевод более **500** рублей.
Выберите себе подарок:

5 из 15

 500₽ на первую поездку	 СЕРЕБРЯНЫЙ КУЛОН В ПОДАРОК	 600 рублей в подарок	 94% СКИДКА на Кино и ТВ
 Танк Т92 в подарок	 Изысканная подвеска	 ФОТОСЕССИЯ в подарок	 Набор из 6 стаканов в подарок

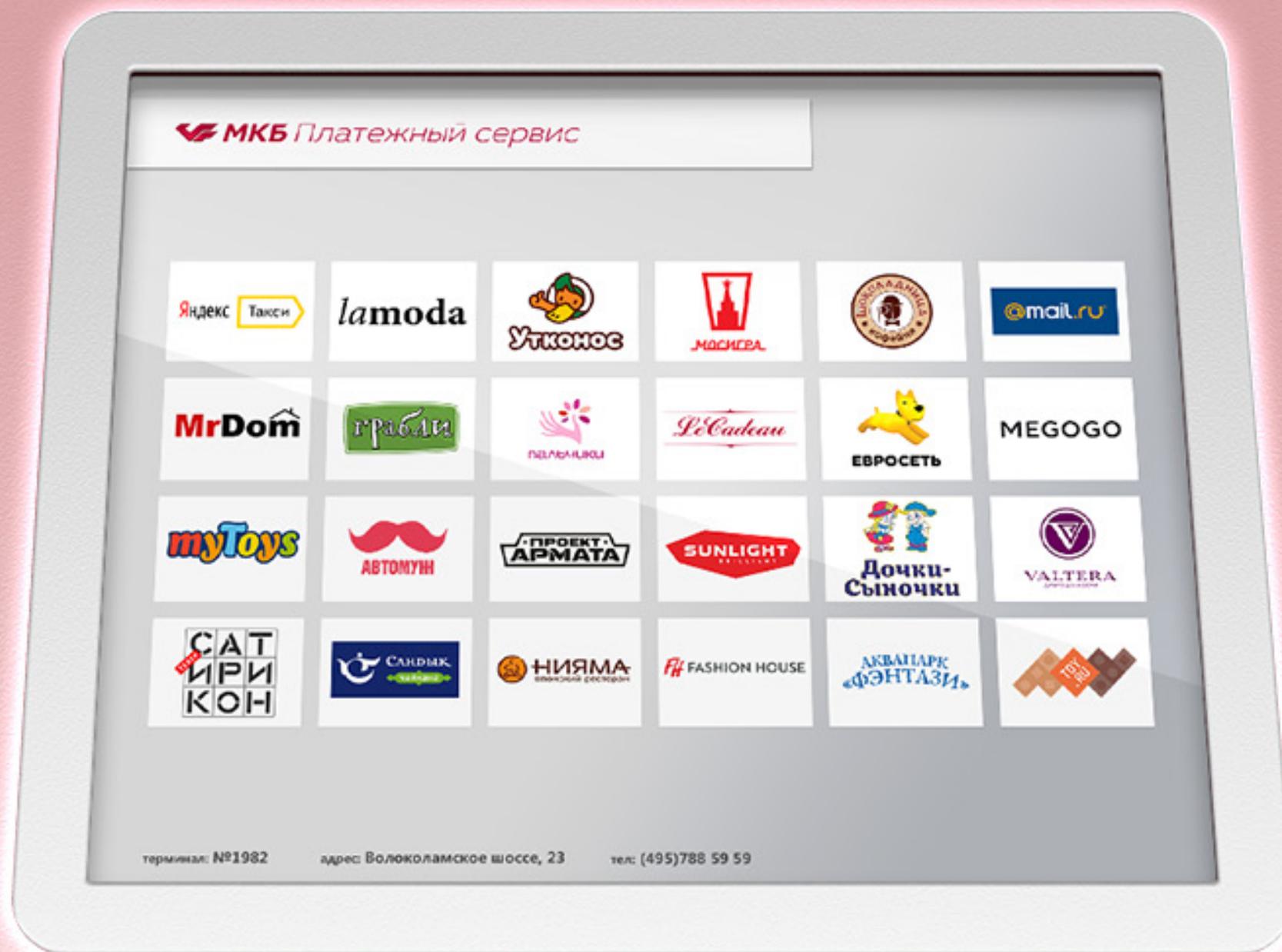
Выход 

Показать еще 

Привлечение партнерской аудитории



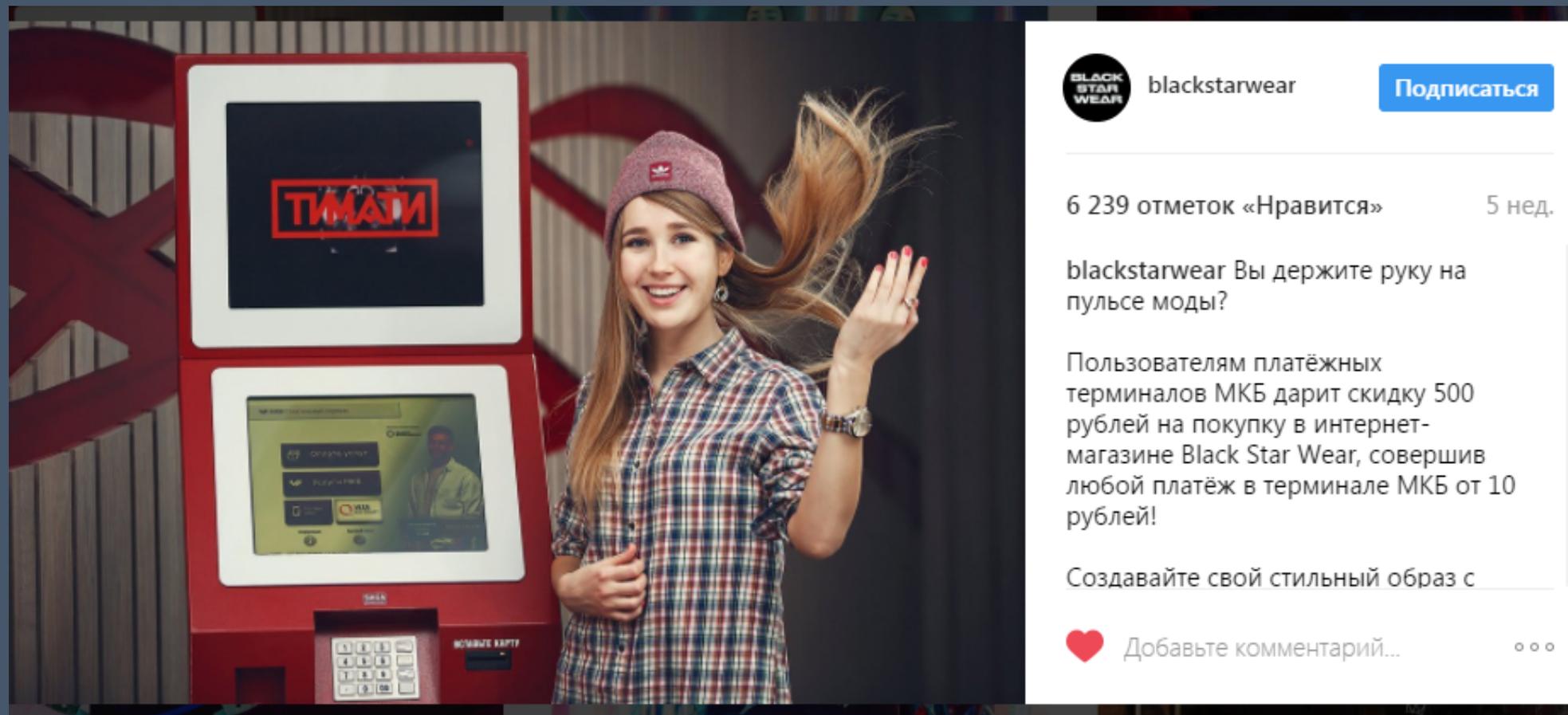
Партнеры



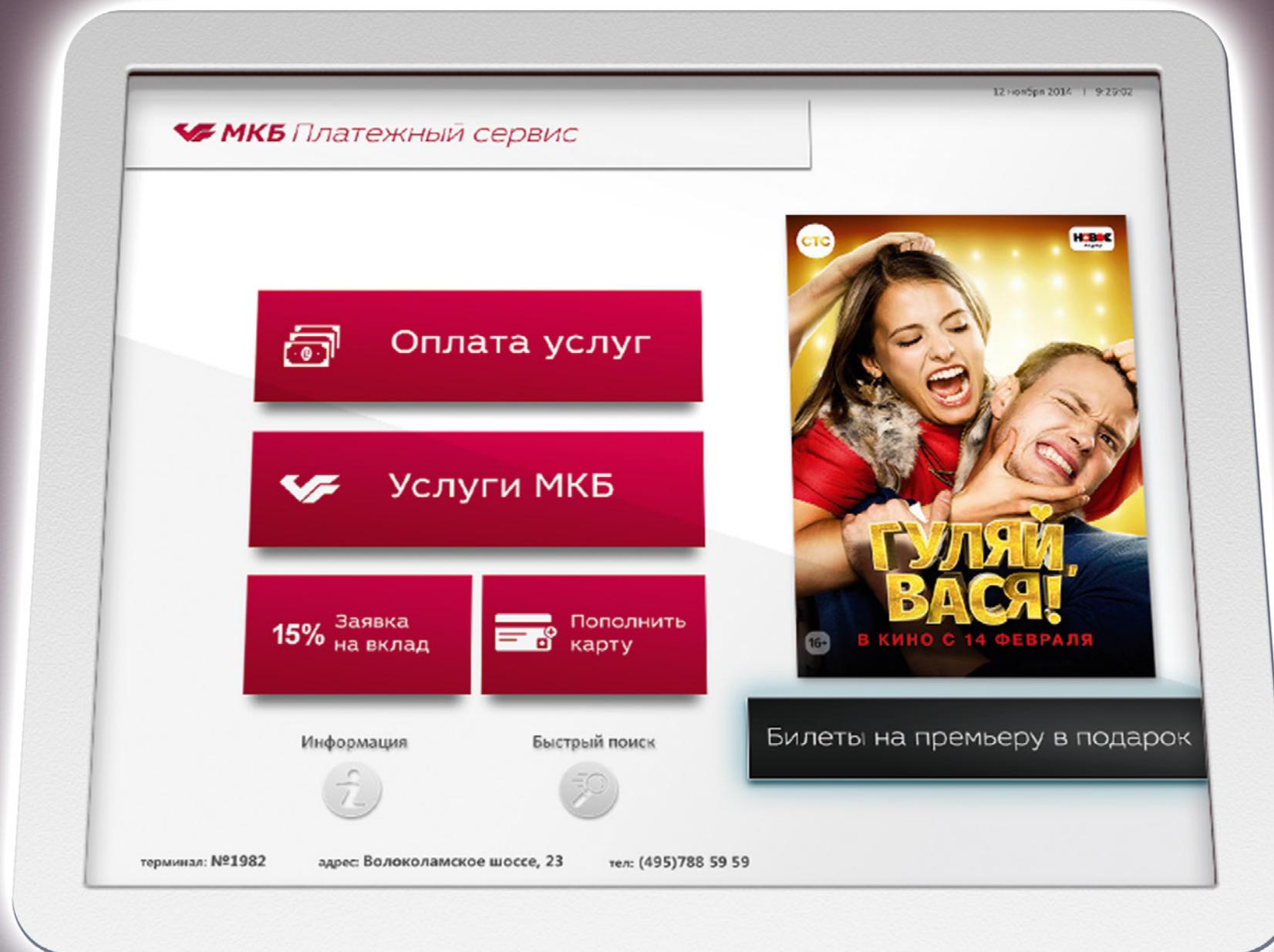
Cross-Promo на терминалах



Партнерские cross-promo в соц. сетях



Мотивационные акции



Анонсирование акций на главном экране

The image displays five overlapping screenshots of the 'МКБ Платежный сервис' mobile application home screen, each featuring different promotional banners and service buttons. The screens are arranged in a collage, showing various promotional offers and service options.

- Screen 1 (Top Left):** Features a banner for 'Подарок за любой платеж!' (Gift for any payment!) with a woman holding a gift. Buttons include 'Оплата услуг' (Service payment), 'Услуги МКБ' (МКБ services), and '0% Сотовая связь' (0% mobile communication). A 'ТРОЙКА' (Troika) logo is also visible.
- Screen 2 (Top Right):** Features a banner for 'Новогодний подарок от МКБ' (New Year gift from МКБ) with a woman in a Santa hat. Buttons include 'Выдача наличных' (Cash withdrawal), 'Услуги МКБ' (МКБ services), and '0% Сотовая связь' (0% mobile communication). A 'ТРОЙКА' (Troika) logo is also visible.
- Screen 3 (Middle Left):** Features a banner for 'САТ ИРИ КОН' (Sati Iri Kon) with a woman holding a gift. Buttons include 'Оплата услуг' (Service payment), 'Услуги МКБ' (МКБ services), and '0% Сотовая связь' (0% mobile communication). A 'ТРОЙКА' (Troika) logo is also visible.
- Screen 4 (Middle Right):** Features a banner for 'С ДНЁМ ЗАЩИТНИКА ОТЕЧЕСТВА' (With Defender of the Motherland Day) with a woman in a military uniform. Buttons include 'Выдача наличных' (Cash withdrawal), 'Услуги МКБ' (МКБ services), and '0% Сотовая связь' (0% mobile communication). A 'ТРОЙКА' (Troika) logo is also visible.
- Screen 5 (Bottom):** Features a banner for 'ПОПОЛНИ ТРАНСПОРТНУЮ КАРТУ' (Recharge transport card) with a couple. Buttons include 'Оплата услуг' (Service payment), 'Услуги МКБ' (МКБ services), and '0% Сотовая связь' (0% mobile communication). A 'ТРОЙКА' (Troika) logo is also visible.

Each screen includes the 'МКБ Платежный сервис' logo at the top and contact information at the bottom: терминал: №1982, адрес: Волоколамское шоссе, 23, тел: (495)788 59 59.

Анонсирование **акций** на видеозэкране

Выберите свой **ПОДАРОК**
за любой платеж!



 500 рублей в подарок	 дополнительная СКИДКА	 ВТОРОЙ БИЛЕТ в подарок
 500 рублей в подарок	 ПАЛАНТИН в подарок	 3000 рублей в подарок

НОВОГОДНИЙ ПОДАРОК
ОТ **МКБ**



МОСКОВСКИЙ
КРЕДИТНЫЙ
БАНК

МКБ Платежный сервис

Оплата услуг

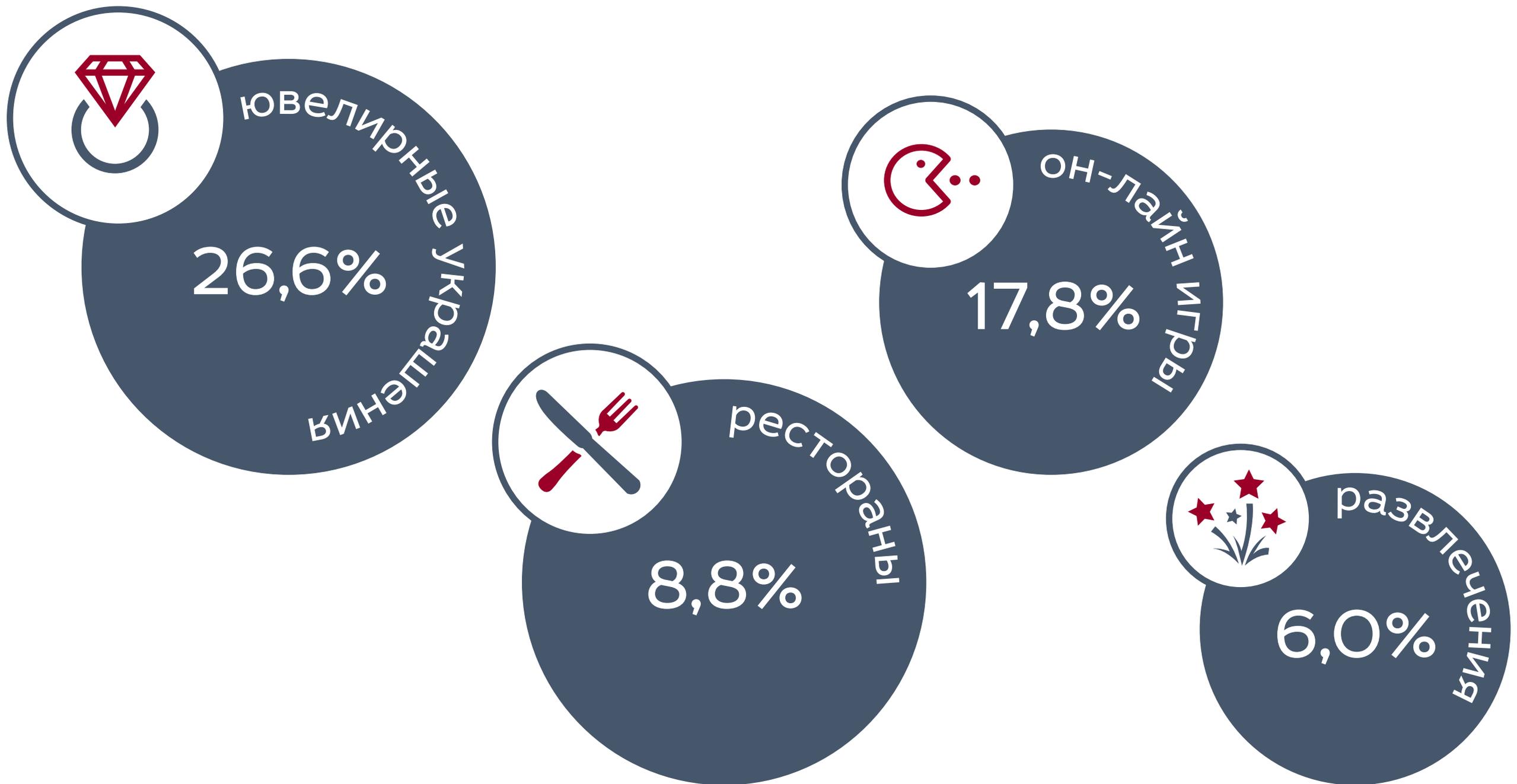
Услуги МКБ

МКБ Платежный сервис

Оплата услуг

Услуги МКБ

Показатели Income и Performance Market Opportunity



Таргетинг распространения акций



ГЕОЛОКАЦИЯ

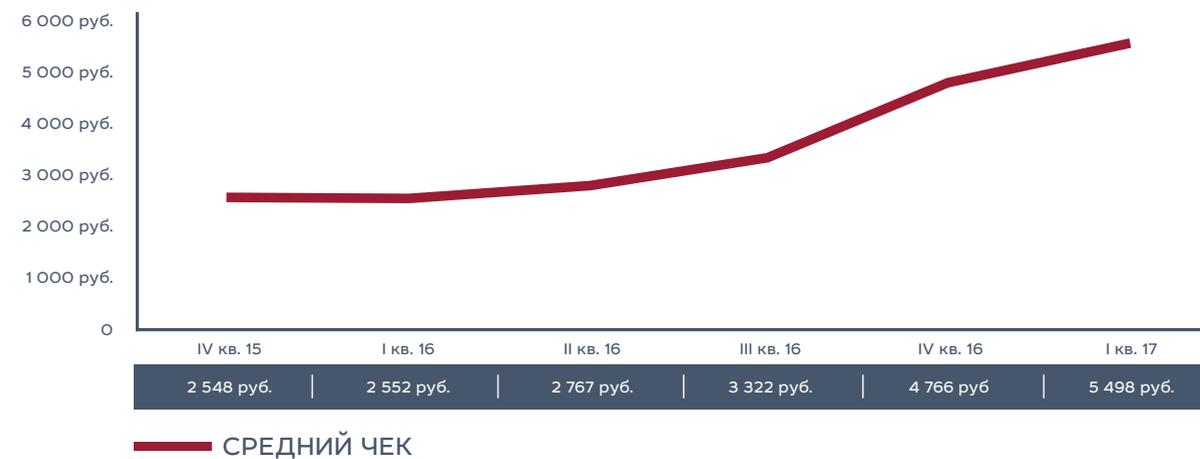


ПО СУММЕ ЧЕКА



ПО УСЛУГАМ

Динамика чека и выдачи промокодов



115% ПРИРОСТ



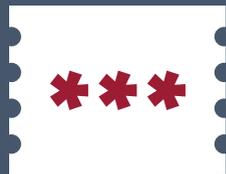
75% ПРИРОСТ

Общие данные



300 тыс. +

собранных
email



2,3 млн. +

выданных
кодов



> 100

партнеров

ОТ ХОРОШЕГО К ВЕЛИКОМУ –
ОДИН БАНК!

 **МКБ** *Платежный сервис*