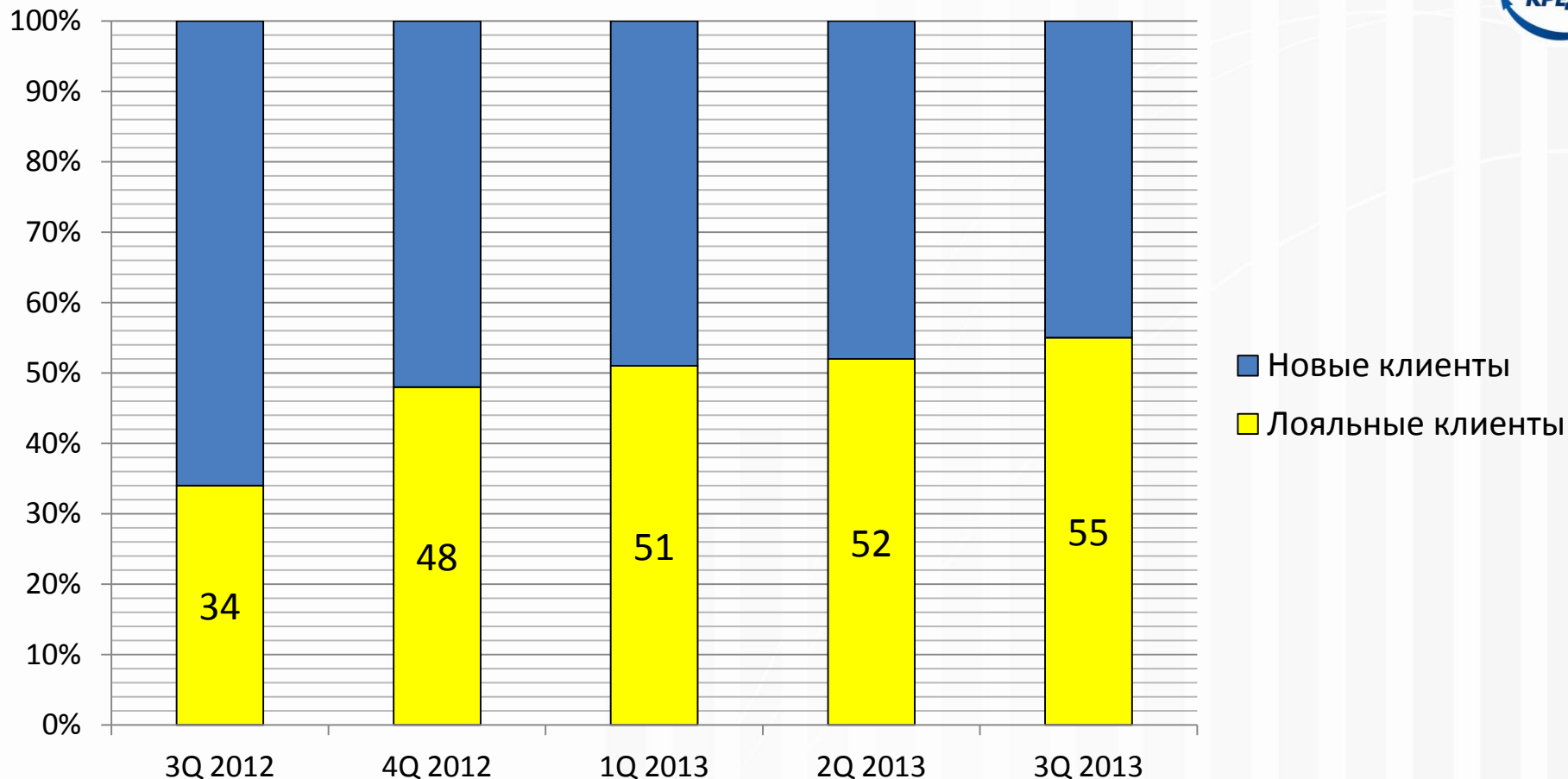




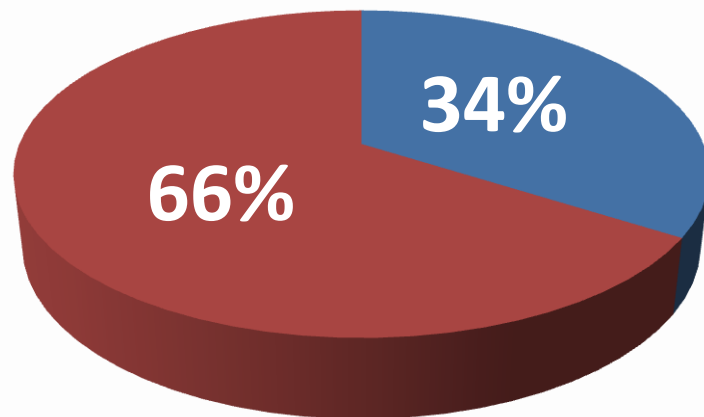
Программа лояльности компании «МигКредит»: матричное
ценообразование как новая методика дизайна продуктов

Москва, 24.10.2013 г.



Количество лояльных клиентов по итогам 3 квартала 2013 года выросло на **72% в абсолютном выражении** по сравнению с итогами 3 квартала 2012 года.

«МигКредит» профинансировал лояльных клиентов на сумму более **2,26 млрд рублей**.

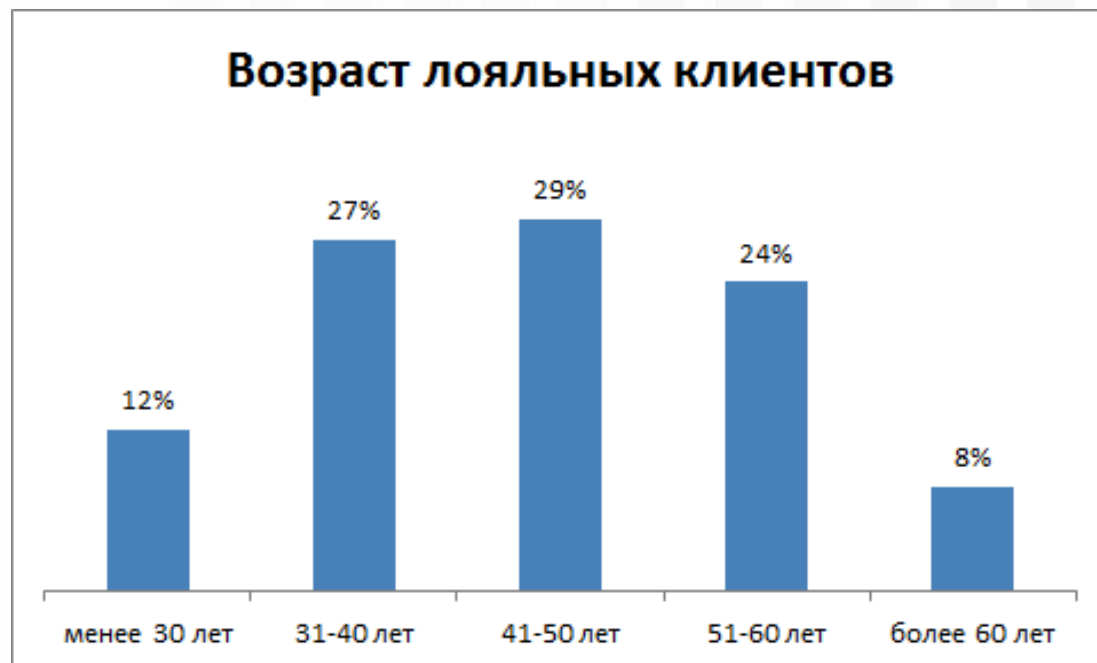


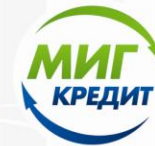
■ мужчины

■ женщины

Средний срок займа

- у мужчин **23 недели**
- у женщин **26 недель**





- **43 800** клиентов «МигКредит» взяли **2 займа**.
- **19 500** клиентов «МигКредит» взяли **3 и более займов**.
- **26%** лояльных клиентов «МигКредит» — индивидуальные предприниматели.
- **24 500 микрозаймов** профинансировала Компания на развитие предприятий малого бизнеса.



- **Матричное ценообразование** — в зависимости от категории лояльного клиента (категория рассчитывается по нескольким параметрам: риски, история погашения и пр.) и количества займов компания предлагает индивидуальные условия.
- **Досрочное финансирование** — предоставление очередного займа клиенту при еще непогашенном текущем (на последних платежах погашения);
- **Финансирование без посещения офиса компании** — финансовый консультант выезжает в указанное клиентом место для оформления займа;
- **Кобрендинговые программы** — предоставление лояльным клиентам отдельных категорий различных скидок партнерами программы.