



**ABot Solutions**  
artificial intelligence for the best future

**ИЗ ОФФЛАЙН В ОНЛАЙН.  
Сколько стоит переход?**

## О КОМПАНИИ



Разрабатываем сервисы на базе искусственного интеллекта и больших данных с целью повышения операционной и финансовой эффективности бизнеса



**+7 495 142 2 441**



**ABotSolutions.com**



**[business@abotsolutions.com](mailto:business@abotsolutions.com)**



# ИЗ ОФФЛАЙН В ОНЛАЙН: ВОЗМОЖНА ЛИ СИНЕРГИЯ

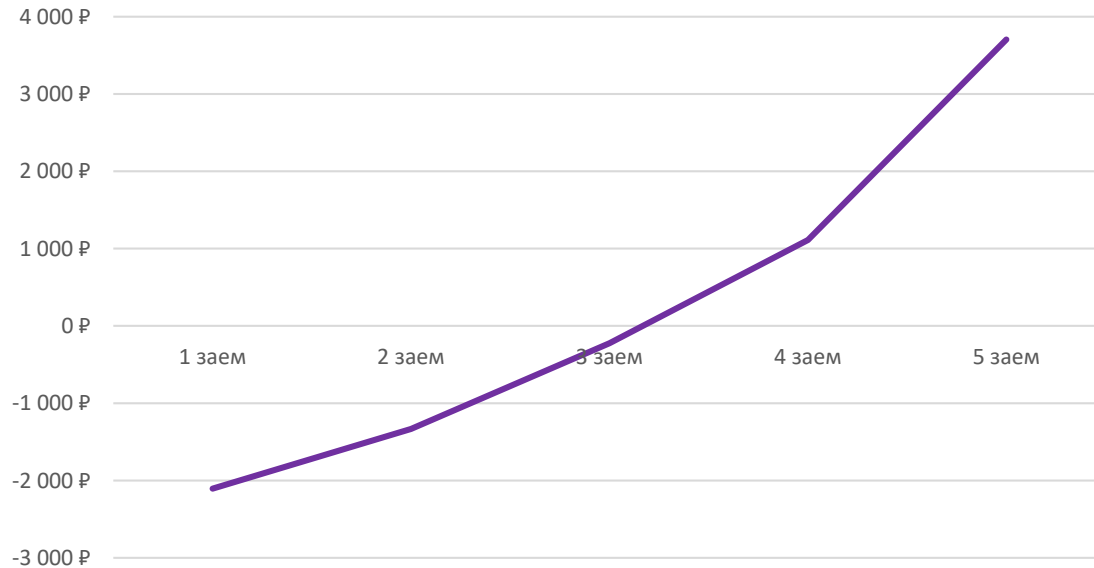
	ОНЛАЙН	ОФФЛАЙН
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сверхвысокая стоимость привлечения клиента;</li> <li>• Потребность в моделях сегментации с целью управления CLV и обеспечения окупаемости.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Основная цель – привлечение внимания к бренду</li> <li>• Формирование лояльности за счет условий обслуживания</li> </ul>
Риски и поведение клиента	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Функции скоринга, антифрода, верификации автоматизированы</li> <li>• Клиент выбирает наиболее интересные условия на рынке</li> <li>• Клиент не привязан к географической локализации компании</li> <li>• Получение и погашение денег моментальные с использованием банковских карт и электронных кошельков</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Функции скоринга и антифрода возложены на операциониста/агента</li> <li>• Географическая привязанность клиента к точке обслуживания.</li> </ul>
Регулирование и бухгалтерский учет	Повышенные требования по статусу, капиталу, идентификации и учету (ЕПС).	Повышенные требования к учету (ЕПС).
Операционная среда и команда	Команда преимущественно состоит из IT и аналитиков	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Операционная среда сильно зависит от масштаба компании</li> <li>• Команда преимущественно состоит из сотрудников операционных офисов</li> </ul>

Операционная модель онлайн компании сильно отличается от оффлайн компании. Синергия возможна только в некоторых точках: коллекшн, контакт-центр

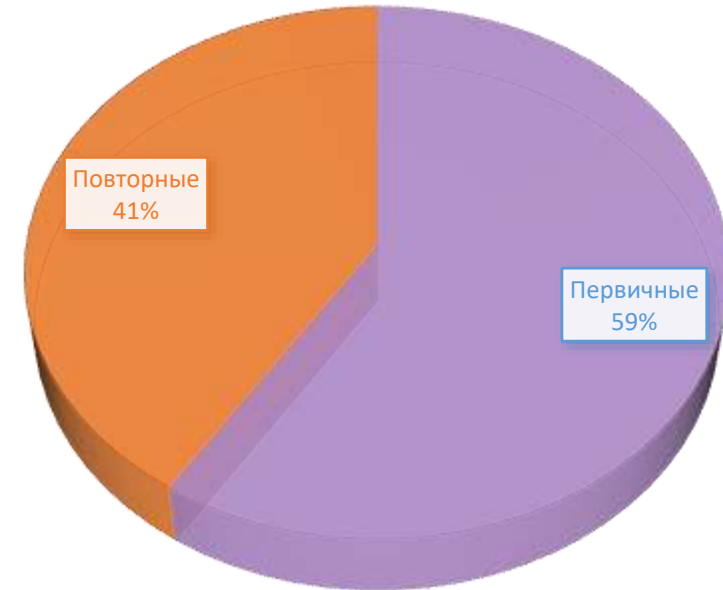
Переход из оффлайна в онлайн требует сильной трансформации бизнеса, в результате чего полностью меняется структура и размеры операционных костов.

# ОКУПАЕМОСТЬ ПОРТФЕЛЯ В ПЕРВЫЙ ГОД

## ЗАВИСИМОСТЬ CLV ОТ КОЛИЧЕСТВА ЗАЙМОВ



## СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ



**Денежный поток с клиента выходит в положительную область только начиная с 3-4 займа при 100% конверсии.** Однако поскольку в первый год жизни сервиса набирается ядро клиентской базы за счет преимущественно первичного трафика, доходность по портфелю в первый год жизни обеспечить невозможно.

# ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ С КЛИЕНТА



Первичный клиент

CPS ( ок.2000 руб.)

Расходы на скоринг ( $AR * 17$  руб.)

Перевод займа (2%)

NPL (вероятность \* сумма займа)

Перевод возврата ( $2% * \text{вероятность} * \text{сумма} * (1 + \text{ставка} * \text{период})$ )

Возврат  
(вероятность \* сумма \*  $(1 + \text{ставка} * \text{период})$ )



Повторный клиент

Перевод займа (2%)

NPL (вероятность \* сумма займа)

Перевод возврата ( $2% * \text{вероятность} * \text{сумма} * (1 + \text{ставка} * \text{период})$ )

Возврат  
(вероятность \* сумма \*  $(1 + \text{ставка} * \text{период})$ )

**В основе модели онлайн-бизнеса лежит высокая ценность клиента. Расходы на привлечение составляют основную часть затрат онлайн-МФО.**

# ONLINE: ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИИ ВЫДАЧ

	СИЛЬНЫЙ СКОРИНГ	ФОРМИРОВАНИЕ СКОРИНГА
Основные показатели	AR_Первичка=50%, AR_Вторичка=80% NPL_Первичка=25%, NPL_Вторичка=14%	AR_Первичка=30%, AR_Вторичка=60% NPL_Первичка=30%, NPL_Вторичка=17%
Структура выдач	 <p>Повторные займы 41% Первичные займы 59%</p>	 <p>Повторные займы 33% Первичные займы 67%</p>
Структура портфеля на конец года	<ul style="list-style-type: none"> <li style="margin-right: 10px;">01 без просроч платежей</li> <li style="margin-right: 10px;">02 просрок 0-30</li> <li style="margin-right: 10px;">03 просрок 31-60</li> <li style="margin-right: 10px;">04 просрок 61-90</li> <li style="margin-right: 10px;">05 просрок 91-120</li> <li style="margin-right: 10px;">06 просрок 121-180</li> <li style="margin-right: 10px;">07 просрок 181-270</li> <li style="margin-right: 10px;">08 просрок 271-360</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li style="margin-right: 10px;">01 без просроч платежей</li> <li style="margin-right: 10px;">02 просрок 0-30</li> <li style="margin-right: 10px;">03 просрок 31-60</li> <li style="margin-right: 10px;">04 просрок 61-90</li> <li style="margin-right: 10px;">05 просрок 91-120</li> <li style="margin-right: 10px;">06 просрок 121-180</li> <li style="margin-right: 10px;">07 просрок 181-270</li> <li style="margin-right: 10px;">08 просрок 271-360</li> </ul> 
Доход / Выдачи	96% 105% после вызревания (+6 мес.)	89% 100% после вызревания (+6 мес.)

**Вне зависимости от стратегии в течение первого года не удастся пересечь точку безубыточности, однако в случае использования сильного скоринга по итогам года формируется более диверсифицированный портфель.**