



SimpleFinance

Как выдавать займы МСБ выгодно?

Философия кредитора МСБ





Скорость принятия решения

Время клиентов —
один из важнейших
факторов



Доступность / Технологичность

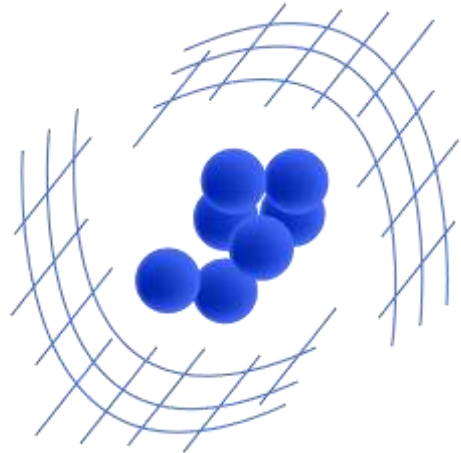
Шире воронка продаж
в сравнении с банками.
Использование всего
спектра полезных технологий



Стоимость

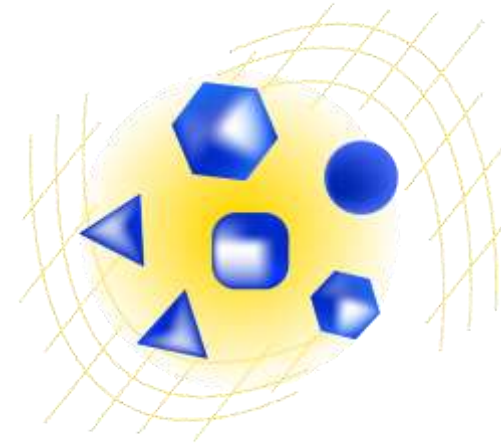
Цена не является
решающим фактором





Монопродукт

- Монопродукт — повышенный операционный риск



Супермаркет

- Комплексная маркетинговая политика
- Большие возможности удержания и привлечения клиентов
- Снижение эффекта «сезонности» бизнеса





1 Сделка должна быть выгодной для клиента

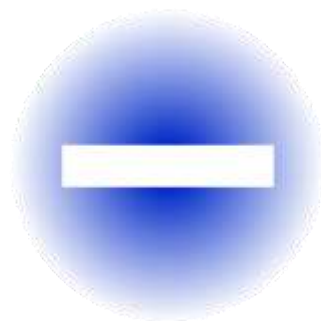


2 Нивелирование сезонности в зависимости от стоимости денег



3 Качество кредитного портфеля — основной актив





НЕТ
Это тоже решение

***PRICE
WARS***

Ценовые войны



**Ослабление
риск-факторов**





DATA

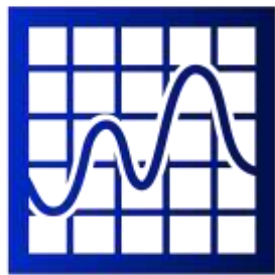
Огромный ресурс
некредитной монетизации



Экосистема

и витрина партнёрских
предложений





**Бесшовные
интеграции**



API



EDI



МСБ



SimpleFinance

*

Факторинг

«Меня сдерживают мои потребности в оборотном капитале»

Залоговые займы

«Я могу предложить реальные активы как залог по кредиту»



TenderHub *

Тендеры

«Я регулярно участвую в государственных контрактах»

Банковские гарантии

«Мне нужна банковская гарантия для исполнения контракта»

Комиссия на БГ

«Мне нужен кредит для оплаты банковской комиссии»

Исполнения контрактов

«Мне нужно приобрести ресурсы для выполнения моего нового контракта»

Беззалоговые займы

«Я прибыльный и могу поддерживать регулярные выплаты»



*

Краудинвестинг

SimplyFi
инвесторы

* Бренды SimpleFinance

Возможности не кредитной монетизации

Банки партнеры

Для открытия р/с

Маркетплейс

Для интегрированных решений

Страхования

Страхование недвижимости / страхование сделок

...



SimpleFinance

info@simplefinance.ru

+7(495) 150-40-11