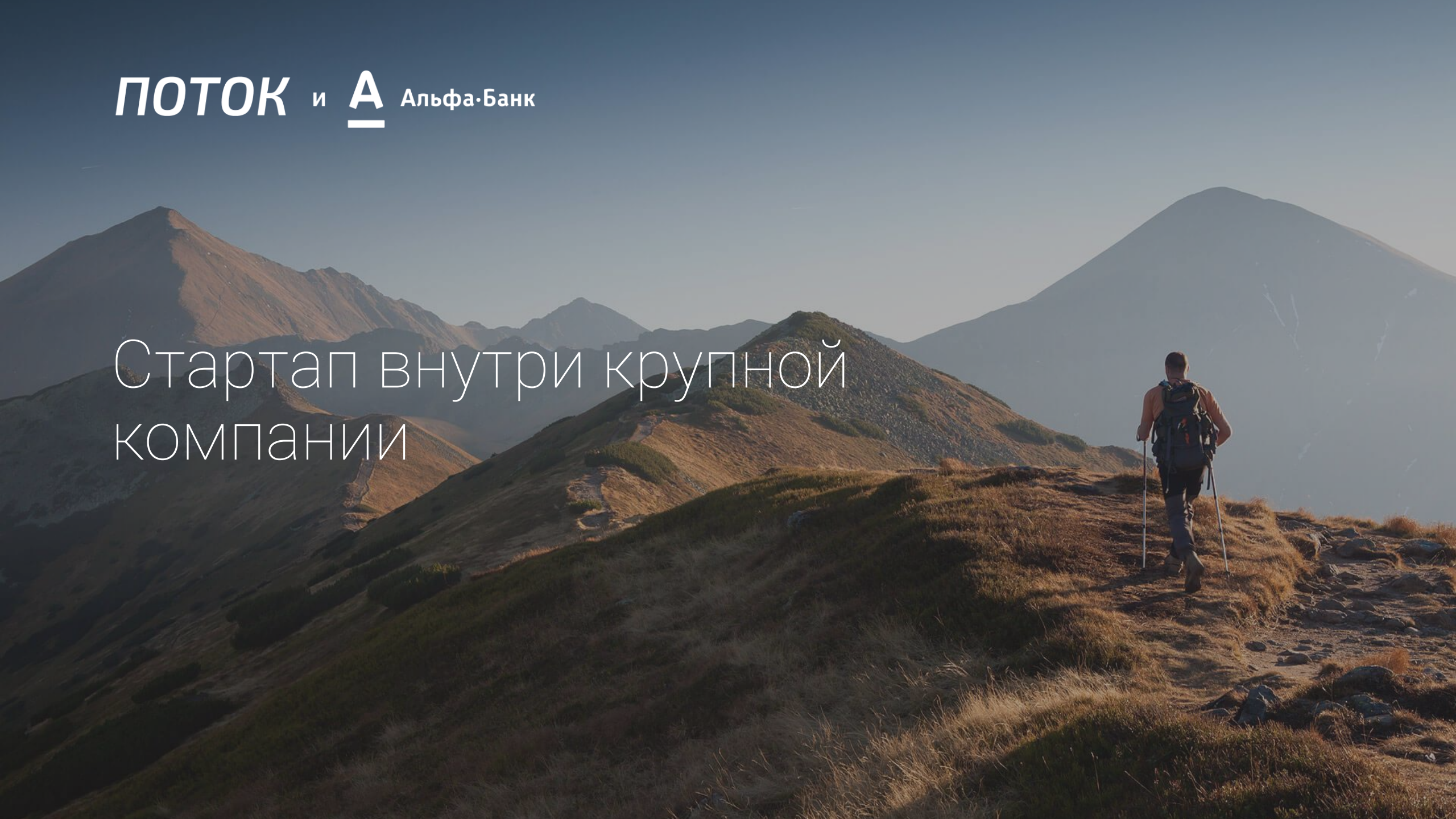
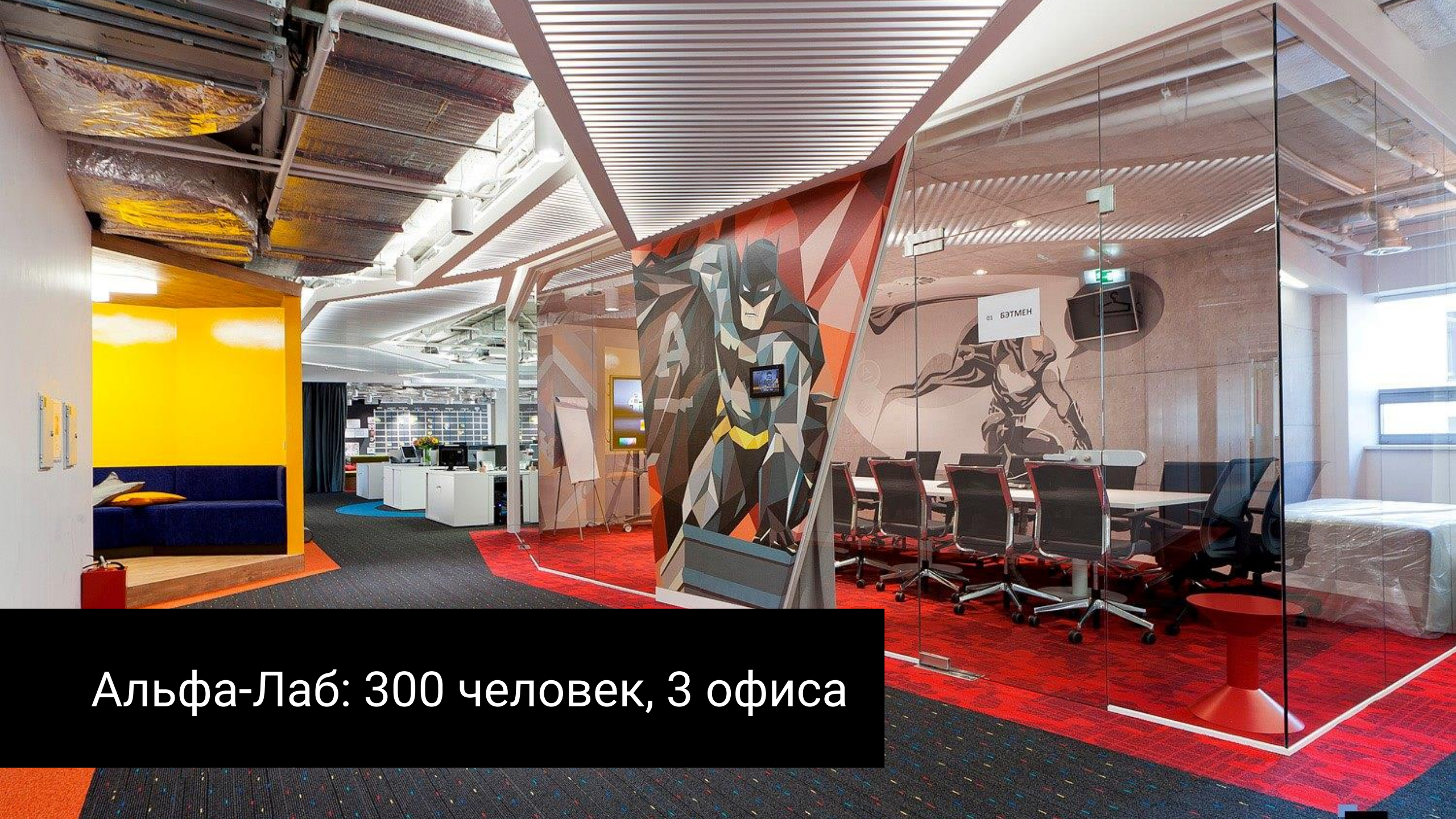
ПОТОК и Альфа·Банк

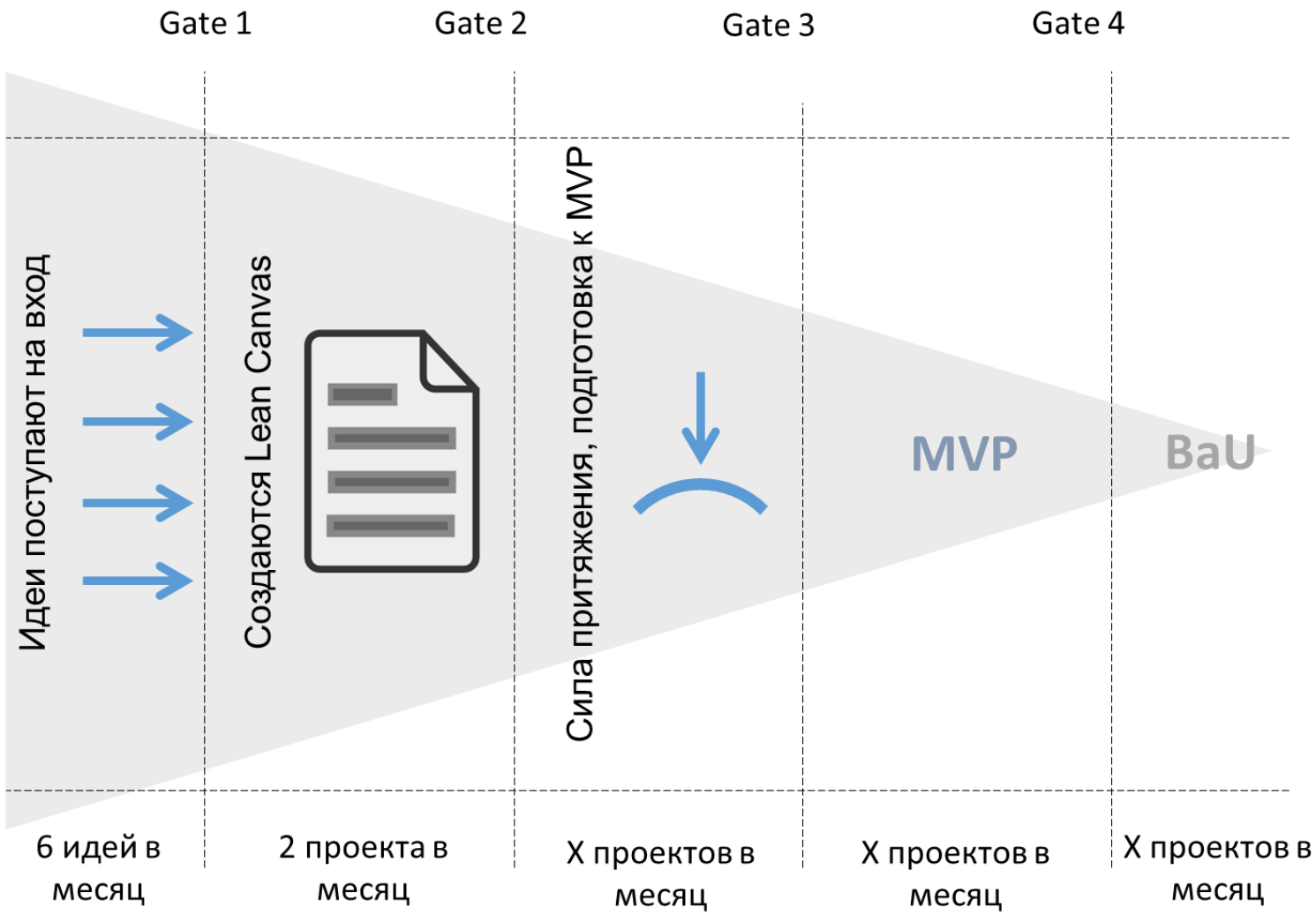
Стартап внутри крупной компании





Альфа-Лаб: 300 человек, 3 офиса

Попробовали R&D процесс

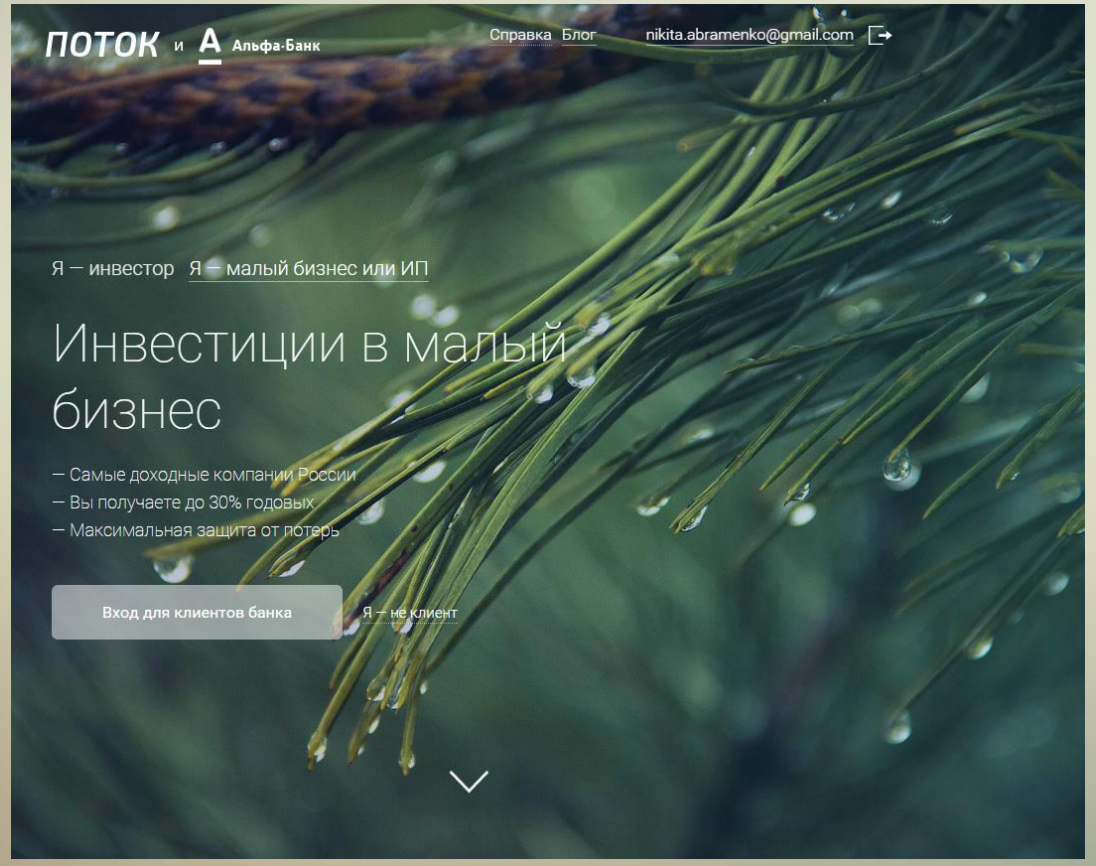


Родился Поток

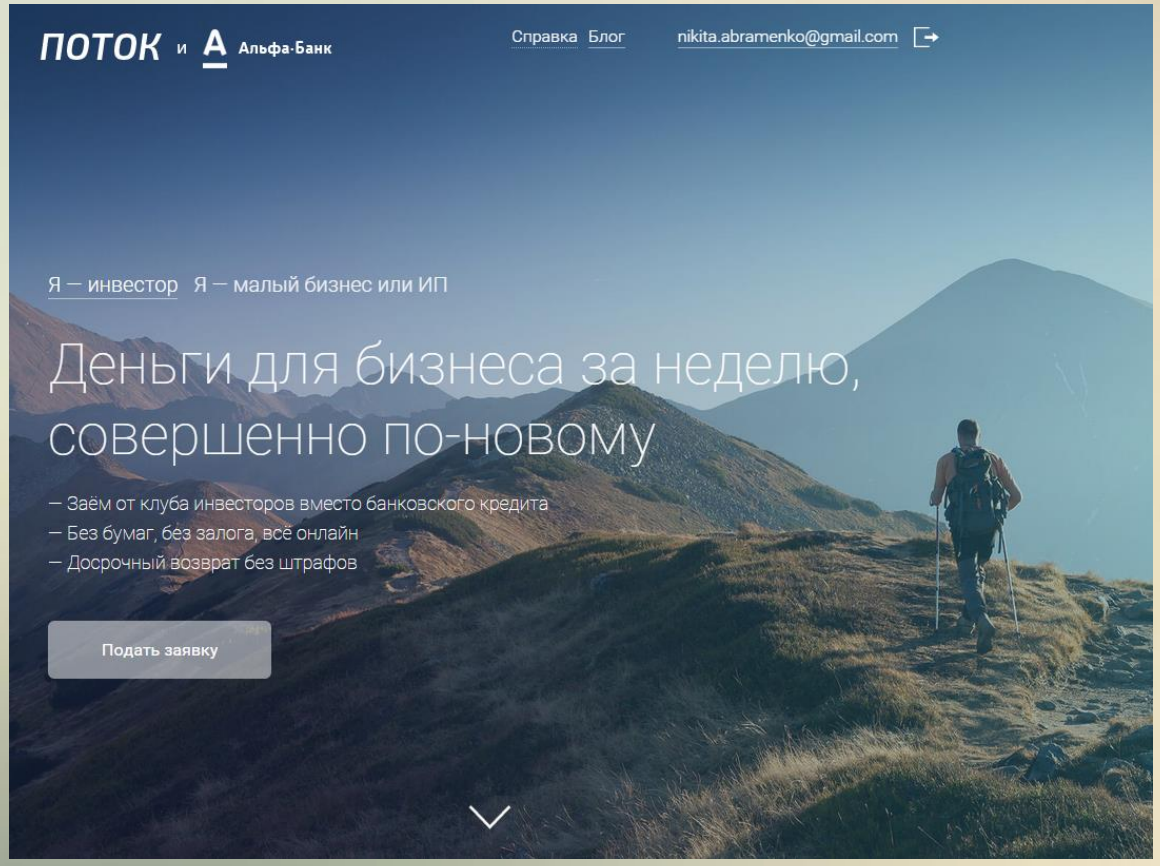
- Бизнес сильно противоречит ключевому бизнесу
- Прошёл путь от исследования, через pre-seed и seed, выделилась в отдельную компанию и дошла до Round A
- Нашли бизнес-модель и нишу
- Оценка на рынке ~3-5 млн.$. Видим, как довести до ~40млн.$.

Поток

Так выглядит сайт для **физических лиц**
potok.digital/individuals/



Так выглядит сайт для **юридических лиц**
potok.alfabank.ru/business/



https://potok.alfabank.ru/potok
Телефонный спр Music Идеи Люди На грани Ресуры РФ Ресурсы Мир Когда есть t продуктология красиво CasInv АВТО PSY ШМОТОК Переходник Кон Места в Петербу Друг

Вернуться на сайт
Альфа-Банка

Детализация платежей

Номер договора	Заёмщик	Выдано денег	Заёмщик возвратил всего	Заёмщик возвратил основного долга	Заработано процентов	Текущая доходность	Дата последнего платежа
Поток/6-1726	Общество с ограниченной ответственностью "А1 МГС"	345,00 ₽	128,39 ₽	112,16 ₽	16,23 ₽	28,86%	13.05.2016 Допущена просроченная задолженность
Поток/6-1587	ДаценкоРоманНиколаевич (ИП)	345,00 ₽	355,81 ₽	345,01 ₽	10,80 ₽	6,24%	22.04.2016 Заём погашен
Поток/6-1545	Общество с ограниченной ответственностью "Компания Форт"	345,00 ₽	147,98 ₽	130,02 ₽	17,96 ₽	27,55%	17.05.2016
Поток/6-1299	Общество с ограниченнойответственностью "Гуд Медиа"	345,00 ₽	147,94 ₽	131,95 ₽	15,99 ₽	24,17%	13.05.2016
Поток/6-1286	Общество с ограниченной ответственностью "Промолюди"	345,00 ₽	147,96 ₽	131,97 ₽	15,99 ₽	24,17%	13.05.2016
Поток/6-1242	Общество с ограниченной ответственностью "ИТС Софт-проекты"	345,00 ₽	88,27 ₽	79,17 ₽	9,10 ₽	22,93%	15.04.2016 Допущена просроченная задолженность
Поток/6-1202	Общество с ограниченной ответственностью "БиК"	345,00 ₽	148,05 ₽	131,94 ₽	16,11 ₽	24,35%	13.05.2016
Поток/6-1085	Общество с ограниченной ответственностью"Бюро тепла "Батарея"	345,00 ₽	138,54 ₽	122,36 ₽	16,18 ₽	26,37%	13.05.2016
Поток/6-947	ООО "ПроСвет"	345,00 ₽	147,93 ₽	131,90 ₽	16,03 ₽	24,24%	13.05.2016

Для заёмщиков: выдача за 5 часов. Короткие, не дорогие деньги.

Что такое Поток

- Свой скоринг
- Своя модель продаж и свои каналы
- Своя команда, маркетинг, процессы и вообще отдельная компания

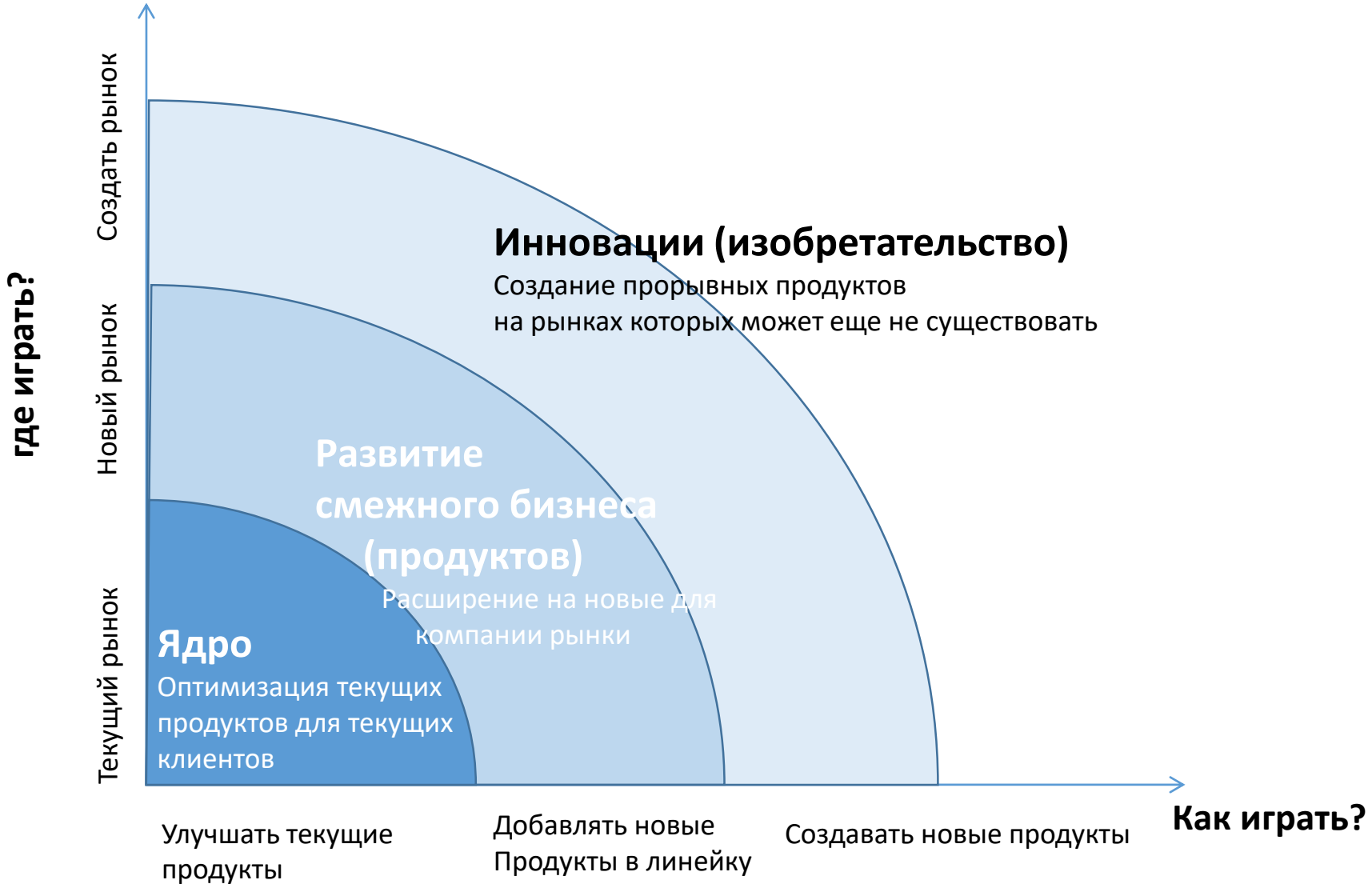
Как мы это делали?

Три типа проблем:



Окружение

Притяжение ядра



- Альфа позволила делать свой скоринг;
- иметь свой бюджет вне основного бюджета;
- не иметь быстрого заработка;
- иметь свой маркетинг;
- проводить эксперименты на своей базе;

- Взамен – требование не работать на базу Альфы, быть независимыми.

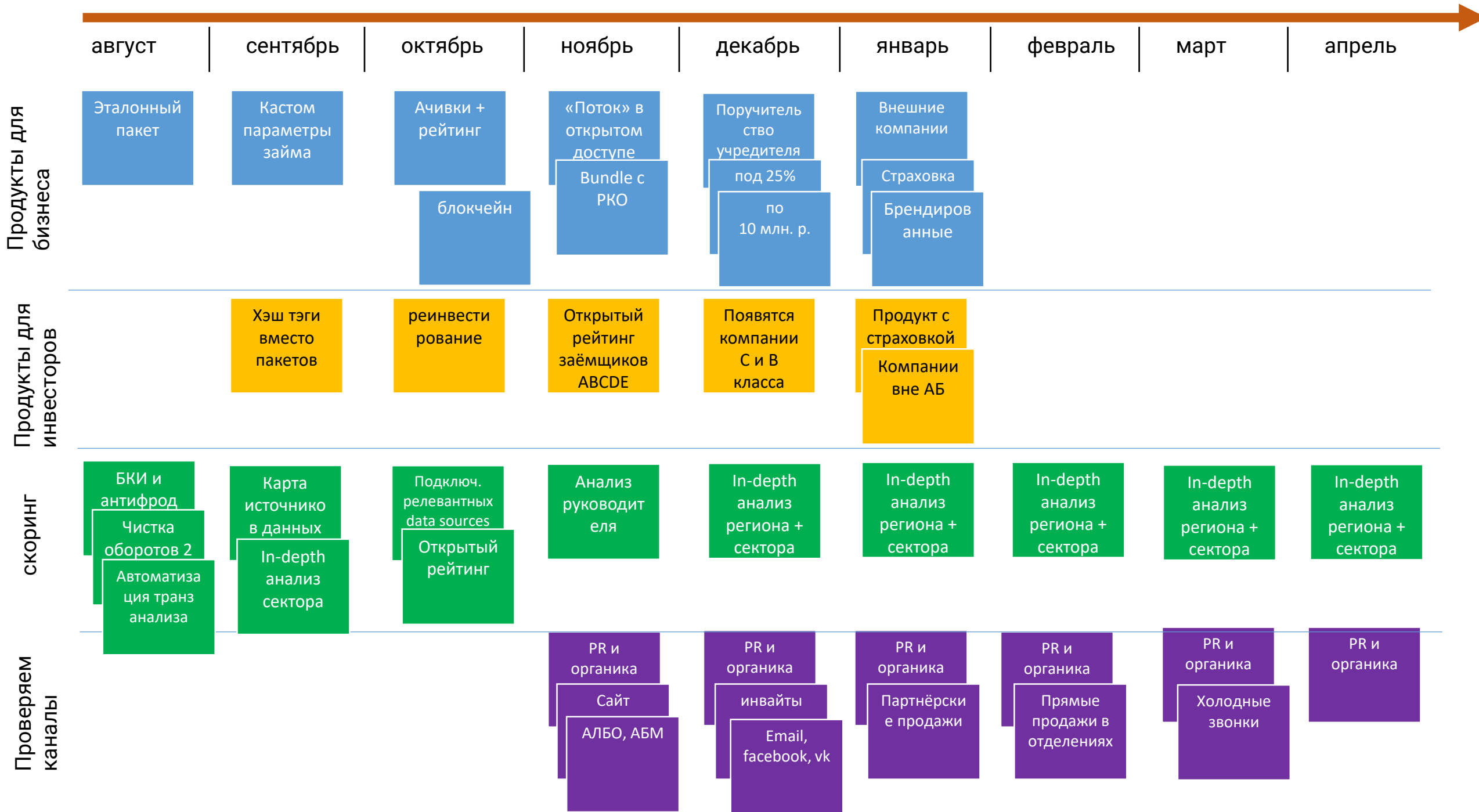
- Мы как команда действовали навстречу окружению:
  - Максимум опыта в старом
  - Культурный конфликт
  - Доказательная модель, современные техники

Техники

нет плана в привычном понимании, продуктология, от боли клиента, исследование, MVP, Lean-цикл.

Как проверяем?

- Особая модель производства **User-Story-центризм**
- Каждая гипотеза -- хорошо спроектированный, измеряемый **эксперимент** с продуктовыми и финансовыми метриками

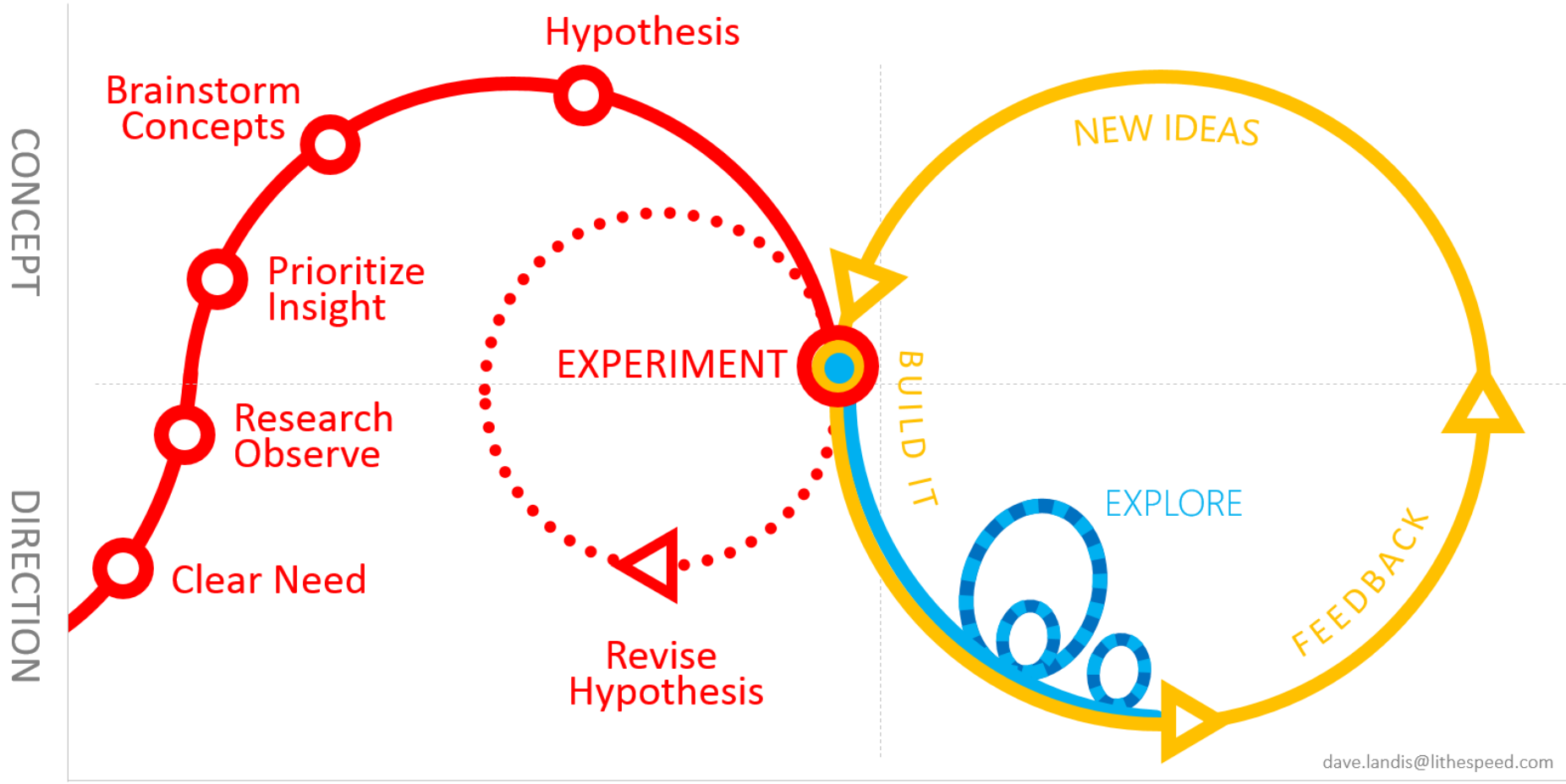

август
сентябрь
октябрь
ноябрь
декабрь
январь
февраль
март
апрель
Продукты для бизнеса
Эталонный пакет
Кастом параметры займа
Ачивки + рейтинг
блокчейн
«Поток» в открытом доступе
Bundle с РКО
Поручитель ство учредителя
под 25%
по 10 млн. р.
Внешние компании
Страховка
Брендиров анные
Продукты для инвесторов
Хэш тэги вместо пакетов
реинвести рование
Открытый рейтинг заёмщиков ABCDE
Появятся компании С и В класса
Продукт с страховкой
Компании вне АБ
скоринг
БКИ и антифрод
Чистка оборотов 2
Автоматиза ция транз анализа
Карта источнико в данных
In-depth анализ сектора
Подключ. релевантных data sources
Открытый рейтинг
Анализ руководит еля
In-depth анализ региона + сектора
In-depth анализ региона + сектора
In-depth анализ региона + сектора
In-depth анализ региона + сектора
In-depth анализ региона + сектора
Проверяем каналы
PR и органика
Сайт
АЛБО, АБМ
PR и органика
инвайты
Email, facebook, vk
PR и органика
Партнёрски е продажи
PR и органика
Прямые продажи в отделениях
PR и органика
Холодные звонки
PR и органика

На выходе получаем

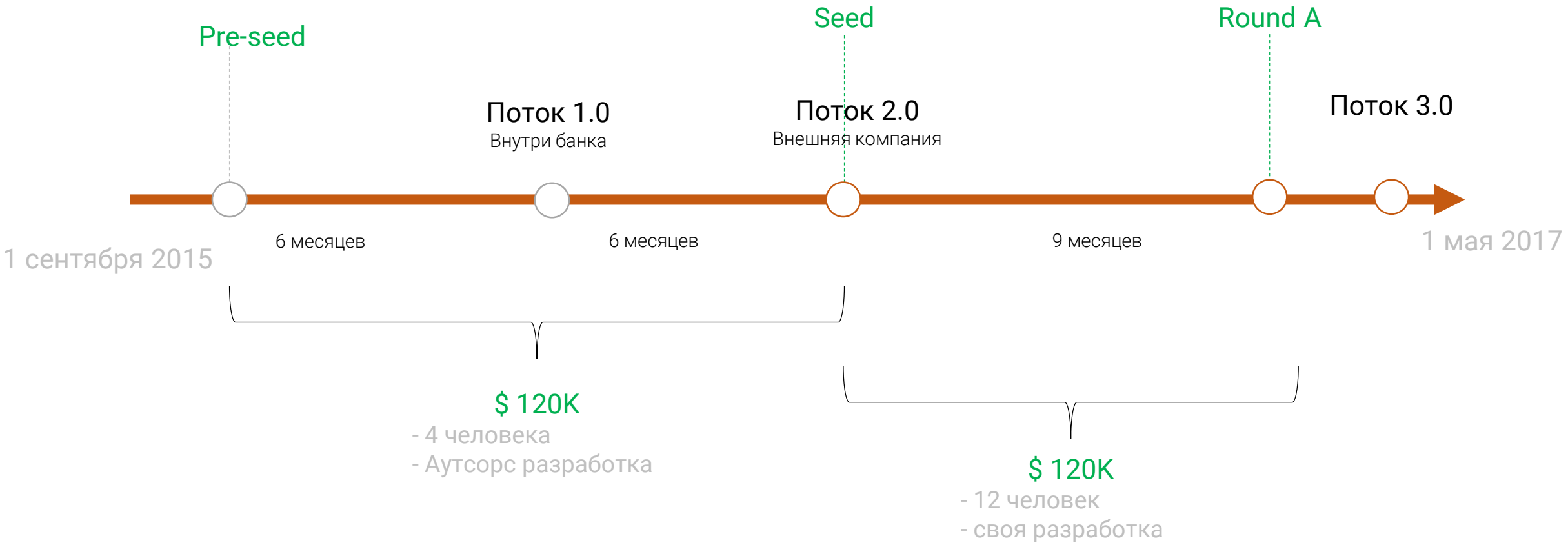
Вариации продукта	Охват **UA**	Конверсия **C1**	Купивших **Buyers**	Средний чек **AOV**	Расходы на поддержку клиента **COGS**	Кол-во покупок на платящего **APC**	Доход с платящего **ARPPU**	Доход с привлеченного **ARPU**	Стоимость привлечения платящего **CPA**	Прибыль **Revenue**
• Больше сумма	5000	0,73%	37	91 499	12600	1,2	94678,8	691,1552	300	**3 455 776**
• Низкий процент	5000	2,00%	100	73 650	15673	1,1	63774,7	1275,494	300	**6 377 470**
• Личное поручительство	5000	5,60%	280	24 560	9435	1,1	16637,5	931,7	300	**4 658 500**
• Страхование	5000	2,00%	100	78 045	23455	1,3	70967	1419,34	300	**7 096 700**
• Залог	5000	3,00%	150	89 000	56045	1,1	36250,5	1087,515	300	**5 437 575**
• Выдача внешним компаниям	5000	1,50%	75	69 023	10234	1,1	64667,9	970,0185	300	**4 850 092**
• Брендированные и отраслевые пакеты	5000	0,34%	17	91 499	74323	1,1	18893,6	64,23824	300	**321 191**
• Дольше срок										
• … и т.д.	5000	0,34%	17	91 499	74323	1,1	18893,6	64,23824	300	**321 191**

1. Берем основные гипотезы кредитных продуктов и поочередно делаем выдачи на малые группы (30-50 компаний).
2. Измеряем ключевые метрики – Customer Acquisition Cost (CAC) и Lifetime Value (LTV).
3. Получаем перечень продуктов, которые генерируют оптимальные параметры.

BETTER TOGETHER



Этапы роста Потока



Мотивация