

ЭКОСИСТЕМА ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ B2B

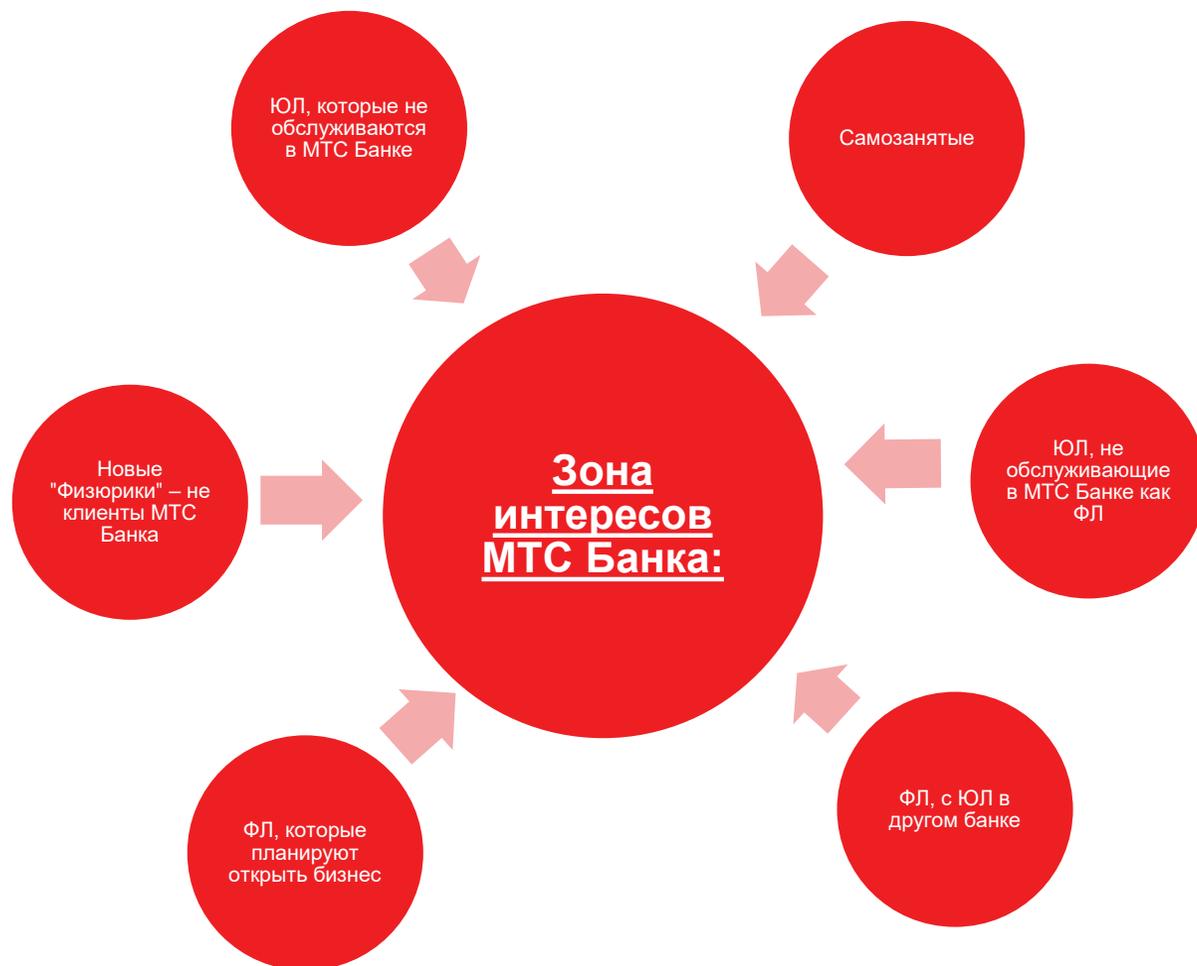


Валерий Талалаев

Руководитель Блока
малого бизнеса
ПАО МТС Банк

МТС БАНК

Целевая аудитория ПАО МТС Банк



- Комплексная всесторонняя поддержка в организации личных и корпоративных финансов и бизнеса в целом
- Объединенное деловое и индивидуальное продуктовое предложение
- Создание цифрового сервиса, предоставляющего возможность бесшовного контроля личных и корпоративных счетов, а также доступ к объединенному предложению частных и корпоративных услуг
- Акцент на обслуживании предпринимателей: удовлетворение деловых и индивидуальных потребностей клиента за счет прочной интеграции ФЛ и ЮЛ

Наша миссия – быть лучшим цифровым банком в России для жизни и бизнеса

Банковские и нефинансовые сервисы ПАО МТС Банк для сегмента В2В

Витрина сервисов и как мы работаем с продуктовым предложением сейчас:

Интернет-банк

Сервисы для
участников ВЭД

Финансирование

Регистрация
бизнеса

РКО

Бизнес-карты

Срочные
инструменты

Бухгалтерия

1. Банк предоставляет стандартный набор сервисов и услуг через типовой Marketplace (сайт Банка);
2. Некоторые продукты Банка представлены в канале МТС (в разделах для В2В);
3. Прорабатываем клиентские пути и делаем работу с нашим Банком удобной и комфортной;
4. Планируем расширить операционный день для осуществления платежей наших клиентов;
5. Предоставляем сервисы наших партнеров, не только МТС;
6. Масштабируем использование виртуальной карты для бизнеса (попытка полностью отказаться от физического пластика);
7. Создаем конкурентоспособные продукты финансирования (например, принятие решения о предоставлении кредита на базе данных ОФД).

Создаем экосистему цифровых решений для B2B в партнерстве с МТС



Что мы делаем в рамках создания единой экосистемы:

1. Исследуем рынок и общаемся с нашими клиентами (и не клиентами);
2. Формируем гипотезы и проверяем их;
3. Создаем единый ID нашего клиента и универсализируем клиентские пути по каждому продукту;
4. Ищем партнеров и создаем совместные продуктовые пакеты;
5. Думаем не о монетизации, а о потребностях клиента, и создаем уникальные для рынка продукты (пример, у нас есть специальный пакет для предпринимателей: РКО + Маркетолог + Эквайринг, то есть мы закрываем сразу 3 потребности клиента: возможность оплатить, возможность принять безналичную оплату и привлечение клиентов).