

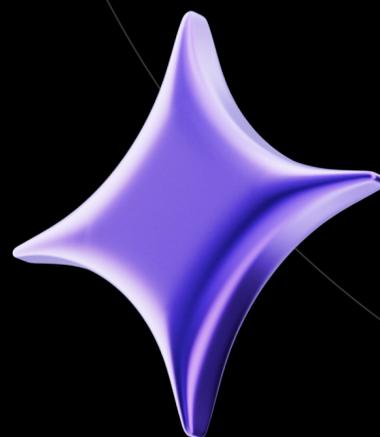


ВЫГОДА В ПАРТНЁРСТВЕ АЛЬФА + ЯНДЕКС

Прорыв в технологиях
и преимуществах для клиентов



НОМИНАЦИЯ:
ЛУЧШИЙ РОЗНИЧНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ ПРОДУКТ
(#РОЗНИЧНЫЙПРОДУКТ24)



Уникальность продукта и простота реализации

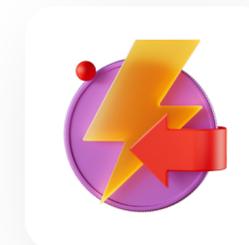
Альфа-Банк в партнёрстве с экосистемой Яндекс создал новый продукт, который сразу стал доступен всем клиентам банка.

К чему стремились



- 1 Синергия программ лояльности
- 2 Уникальные продуктовые технологии
- 3 Эксклюзивность в финтехе
- 4 Рекламные возможности Яндекс

Чего хотели избежать



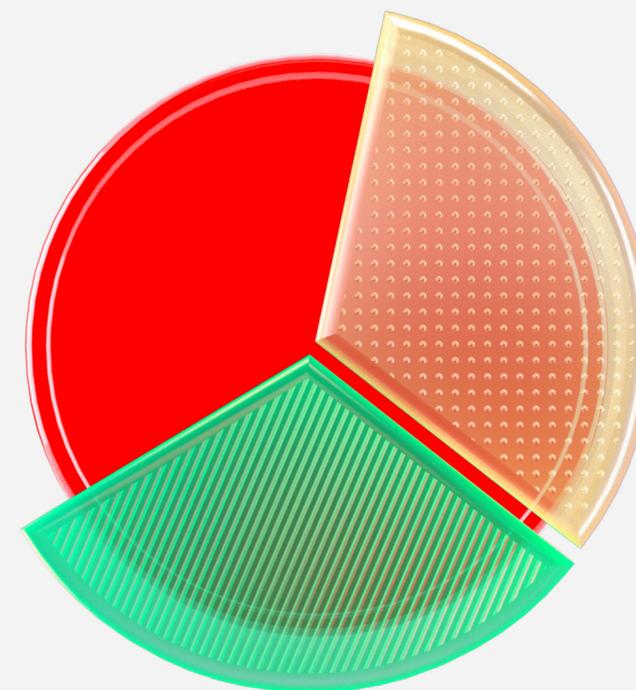
- 1 Создание отдельного ко-бренда
- 2 Сложные интеграции
- 3 Копирование старых идей
- 4 Банальность



Экосистема Яндекса — один из крупнейших игроков внутри кошелька клиента Альфа-Банка

Транзакционные
сервисы покрывают

70 %
ОСНОВНЫХ
ПОТРЕБНОСТЕЙ
КЛИЕНТОВ



Впервые на рынке мы использовали технологичные и экспериментальные механики вместе с классическим банковским кэшбэком



Зелёные цены

«Зелёные цены» со скидками до 30% на Яндекс Маркете (только по картам Альфа-Банка) и увеличение скидки под определённые инфоповоды до 80%.



Персональные цели

«Персональные цели» в Яндекс Еде и Деливери. Элемент миссии и геймификации: клиенты совершали 3 покупки по карте Альфа-Банка за месяц и получали скидку на следующий заказ.



Специальная подборка

Специальная подборка товаров за 1 рубль (при покупке по карте Альфа-Банка).

А ещё...



Скидки

Скидки на поездки в такси, Драйве и Самокатах.



Повышенные офферы

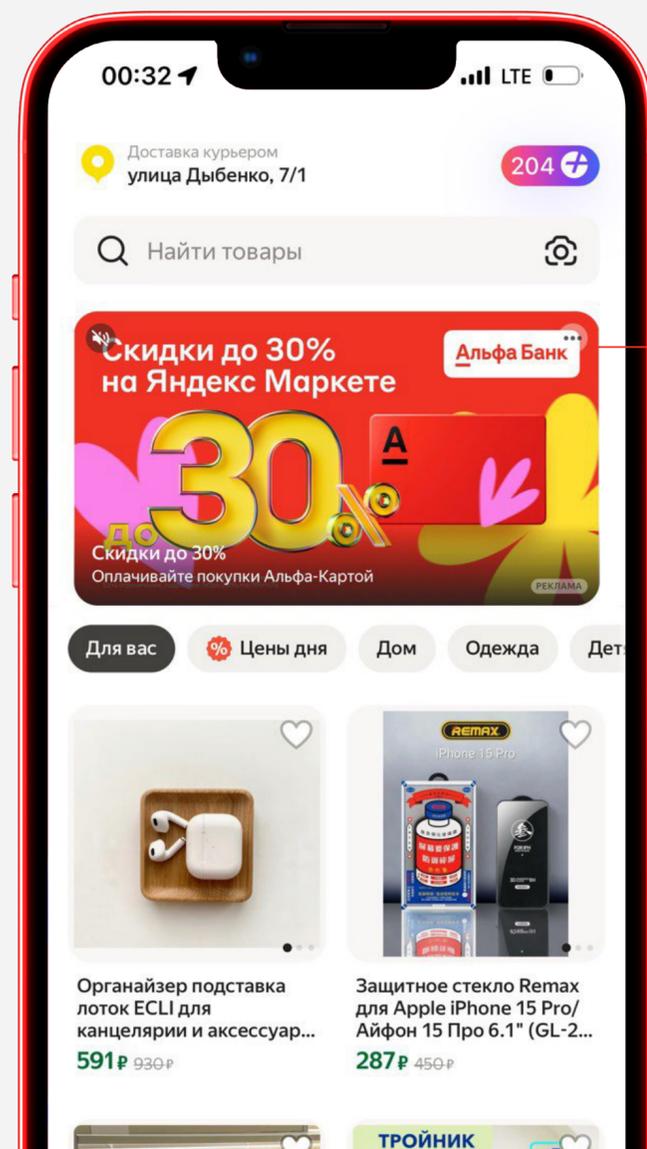
Повышенные офферы кэшбэка в Еде, Деливери и Лавке: 20%, 50%.



Дополнительный раздел

Дополнительный раздел со скидками Яндекс в категорийном разделе мобильного приложения и интернет-банка.

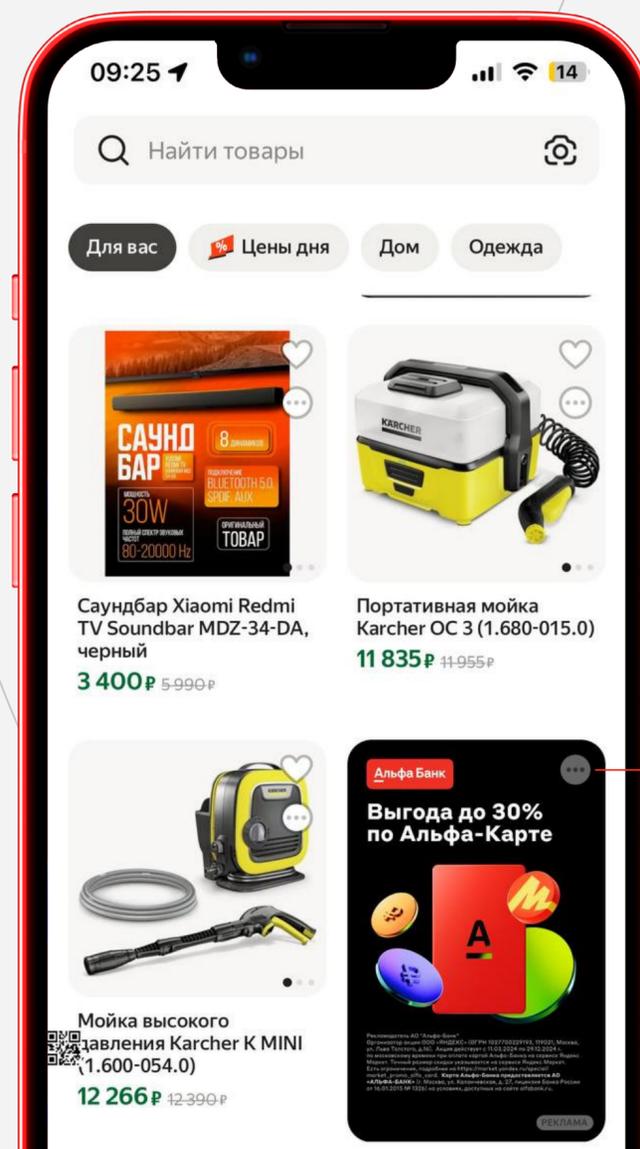
Встраивание Альфа-Банка в СJM



ФОРМАТ

Баннер или видеобаннер на главной странице

Важно: использование широких охватов и оффер со значительной скидкой



ФОРМАТ

Баннер в подборках товаров

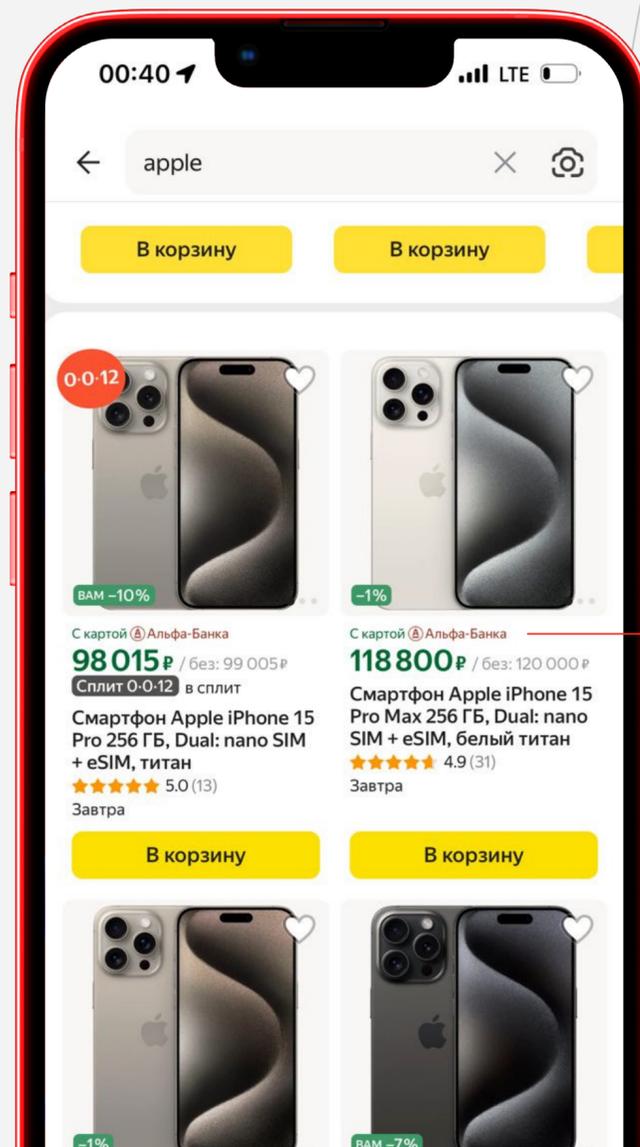
Потребность

Поиск

Выбор товара

Оформление и оплата

Получение



ФОРМАТ

«Зеленая цена» при оплате картой Альфа-Банка на каждом товаре

С картой Альфа-Банка
118 800 / без: 120 000

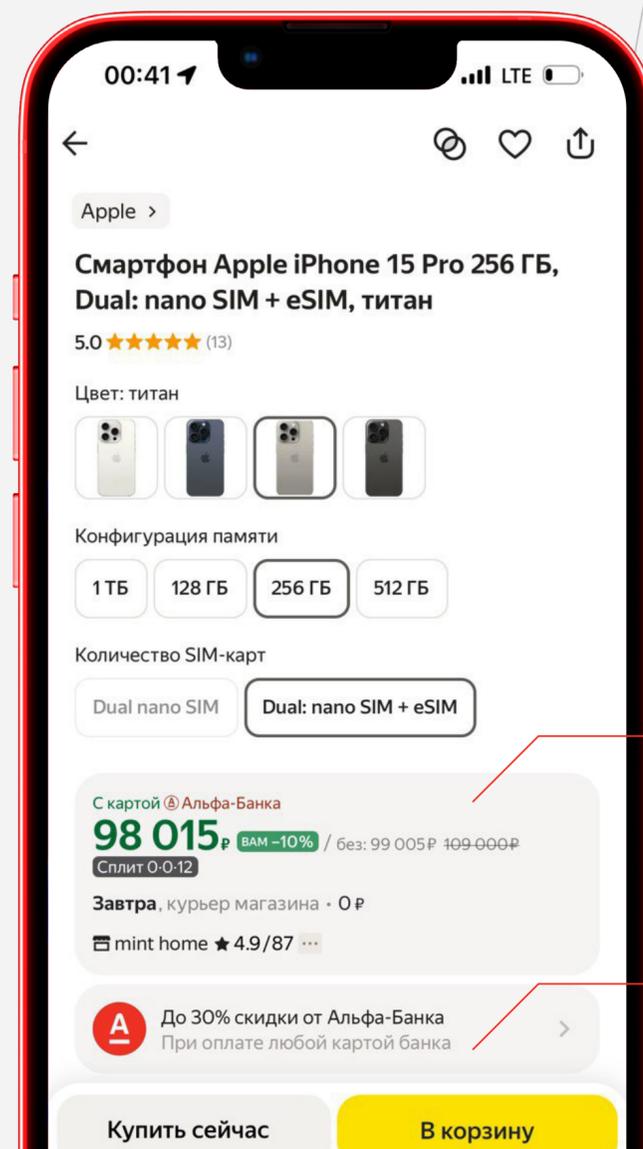
Потребность

Поиск

Выбор товара

Оформление и оплата

Получение



ФОРМАТ

**«Зеленая цена» при оплате
картой Альфа-Банка
на каждом товаре**

С картой Альфа-Банка
98 015 руб. **Вам -10%** / без: 99 005 руб. 109 000 руб.
Сплит 0-0-12

Завтра, курьер магазина • 0 руб

mint home ★ 4.9/87 ...

+заметный баннер с оффером

А До 30% скидки от Альфа-Банка
При оплате любой картой банка

Потребность

Поиск

Выбор товара

Оформление и оплата

Получение

ФОРМАТ

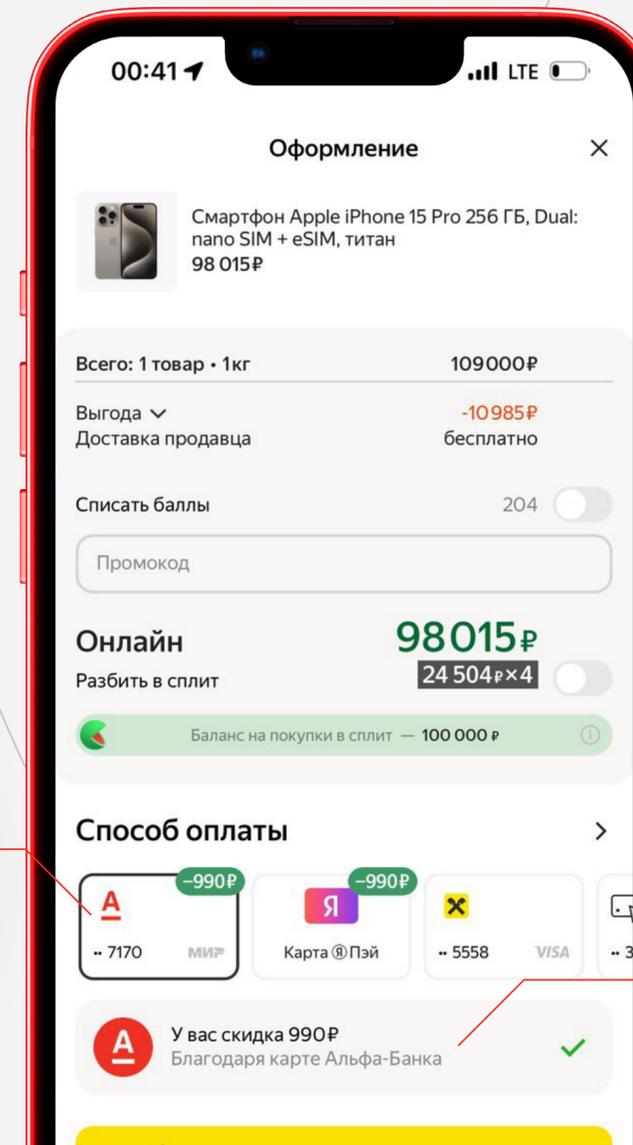
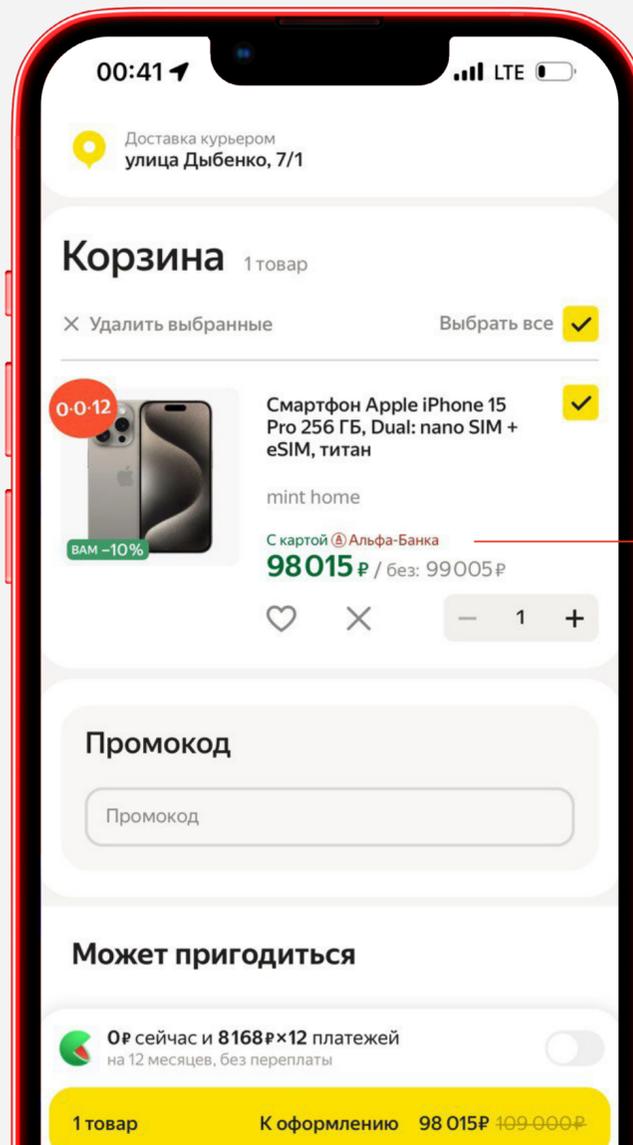
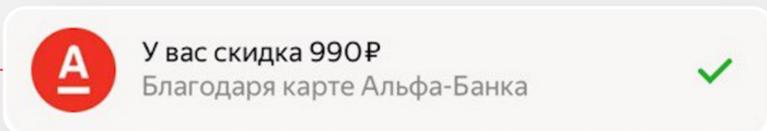
«Зеленая цена»
при оплате картой
Альфа-Банка
на каждом товаре

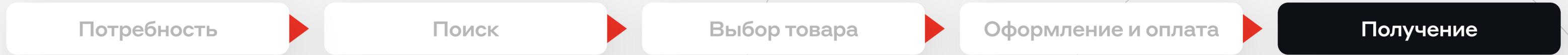
С картой **А** Альфа-Банка
98015 Р / без: 99005 Р

+размер скидки
при оплате
Альфа-картой



+баннер с размером скидки





ФОРМАТ

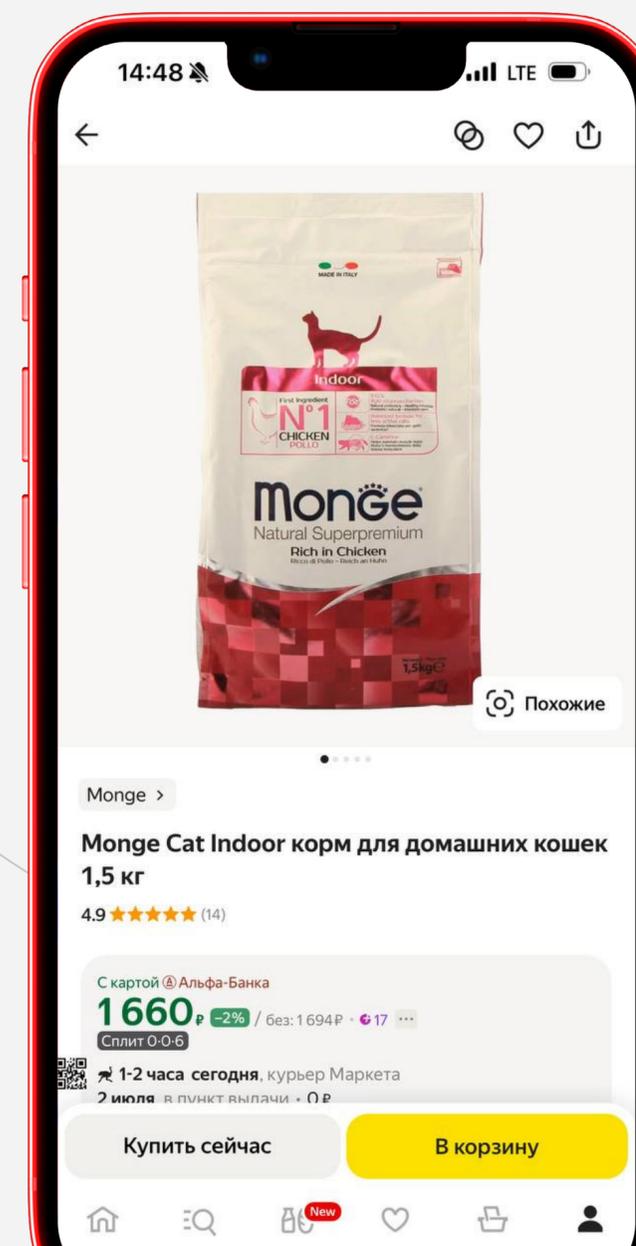
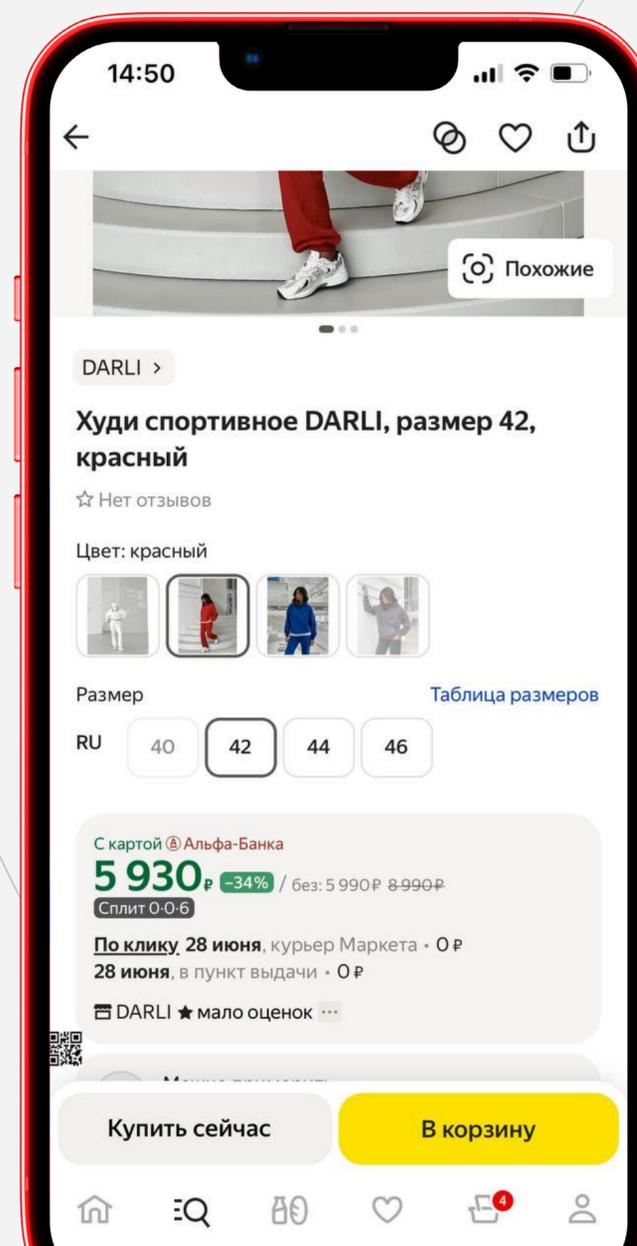
Промо оффера на миллионах коробок с QR-кодом для оформления карты

Умный алгоритм ценообразования

На Маркете действует умный алгоритм — ДЦО — динамического ценообразования. Он определяет скидки по зеленым ценам — они действуют при оплате товаров по картам Альфа-Банка.

Умный алгоритм учитывает множество факторов, а в первую очередь нацелен на привлечение новичков и удержания пользователей в отдельных категориях товаров.

Пример: скидка для новичка в категории fashion и скидка для постоянного покупателя зоо-товаров.



Персональные цели

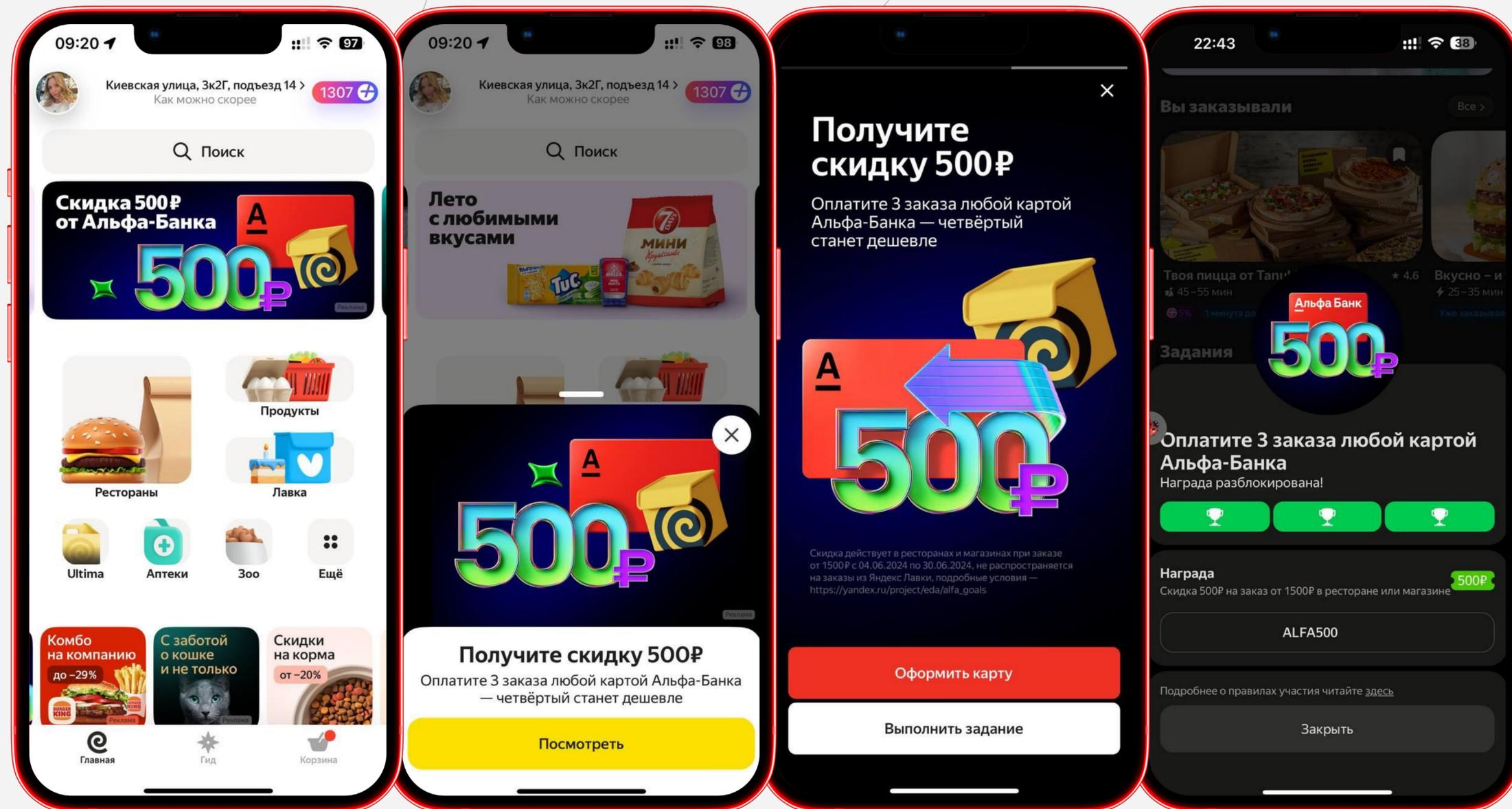
Механика
геймификации
с розыгрышем
призов

OFFER

Скидка 500 руб. при оплате
3 заказов Альфа-картой

VALUE

- Рост частотности
- Рост среднего чека



Умные скидки

Механика разной глубины скидки для разных сегментов

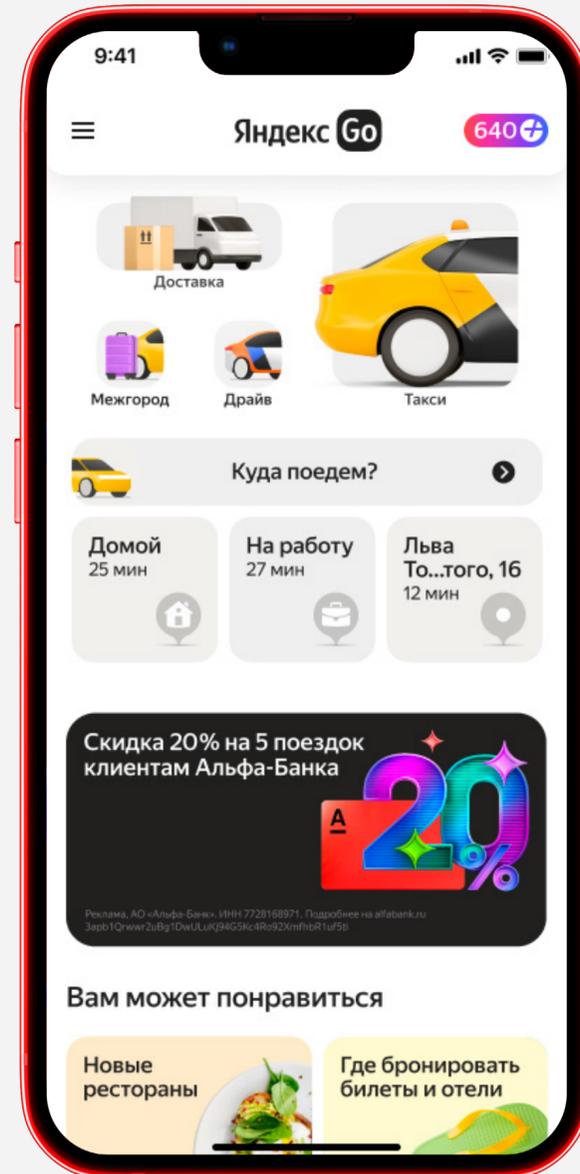
OFFER

Таргеты по сегментам:

- Привязана карта АБ, 2 последние поездки платил другой – **15% x3**
- Не привязана карта АБ – **20% x5**
- Карта АБ привязана, платит наличными – **25% x3**
- Карта АБ не привязана, платит наличными – **35% x5**

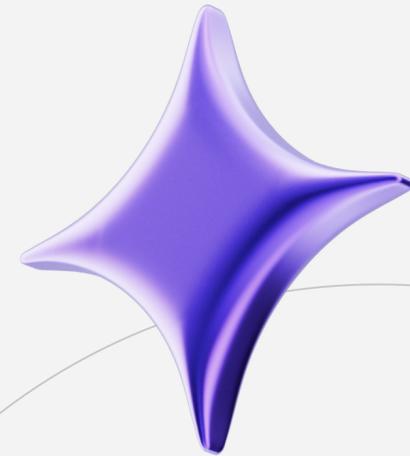
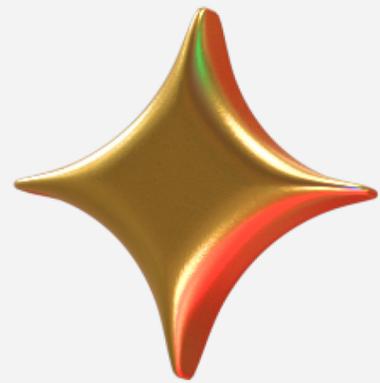
VALUE

- Привязка карт
- Минимизация органики за счет таргетинга





Достижения



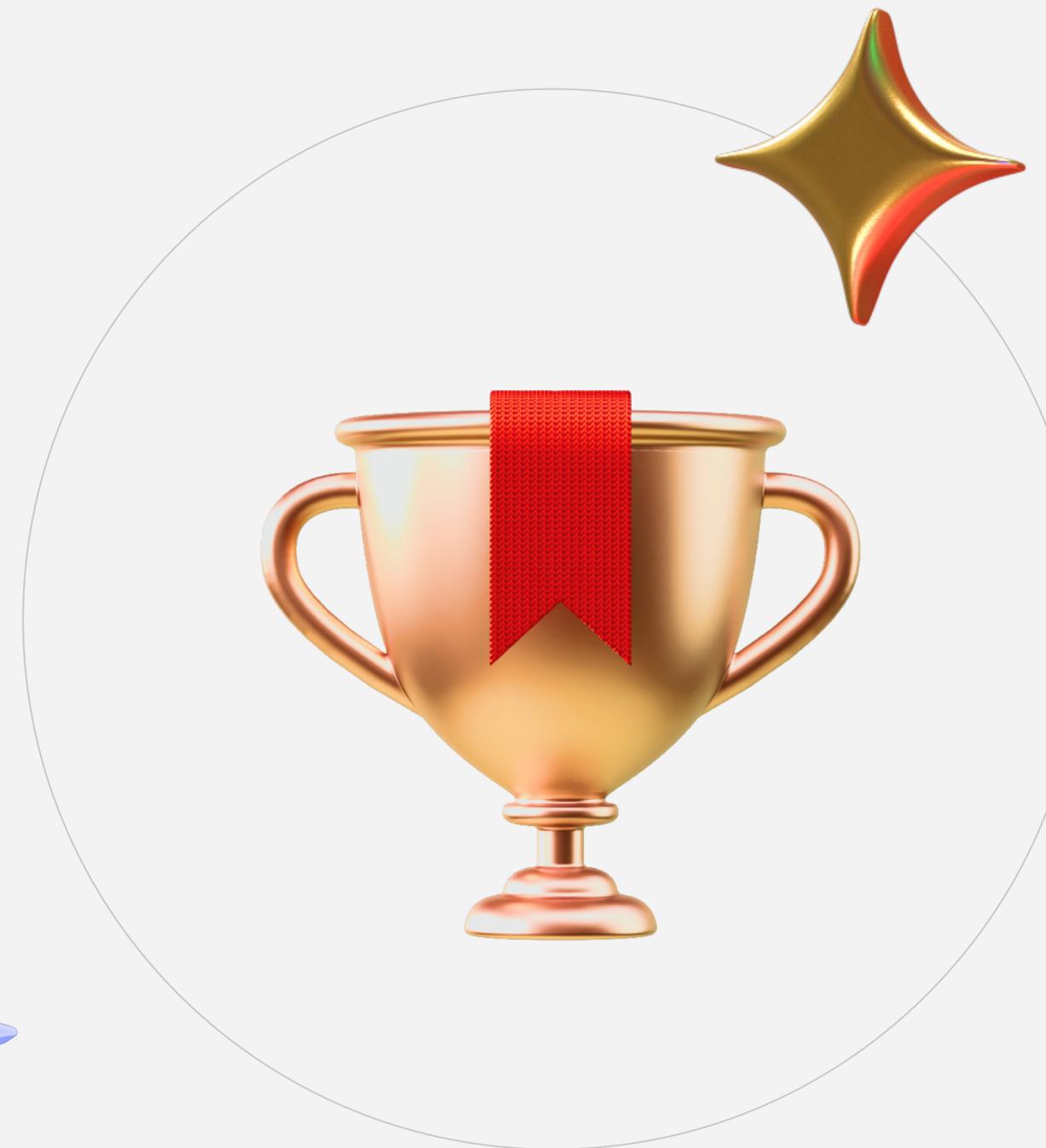
Партнёрство позволило
увеличить количество
пользователей сервисов
Яндекс, их покупательскую
активность и средний чек.

Достижения

Мы увеличили проникновение услуг Яндекс в аудиторию клиентов Альфа-Банка, привлекли новых клиентов и закрепили у действующих Альфу как **основной банк** для повседневных трат.

В результате увеличили оборот и количество активных клиентов Альфа-Банка в Яндексе

X2 раза





КОНТАКТЫ

**Зеленков Максим
Владимирович**

Руководитель по развитию
стратегических партнёрств

mzelenkov@alfabank.ru

