

Трансформация платёжной инфраструктуры



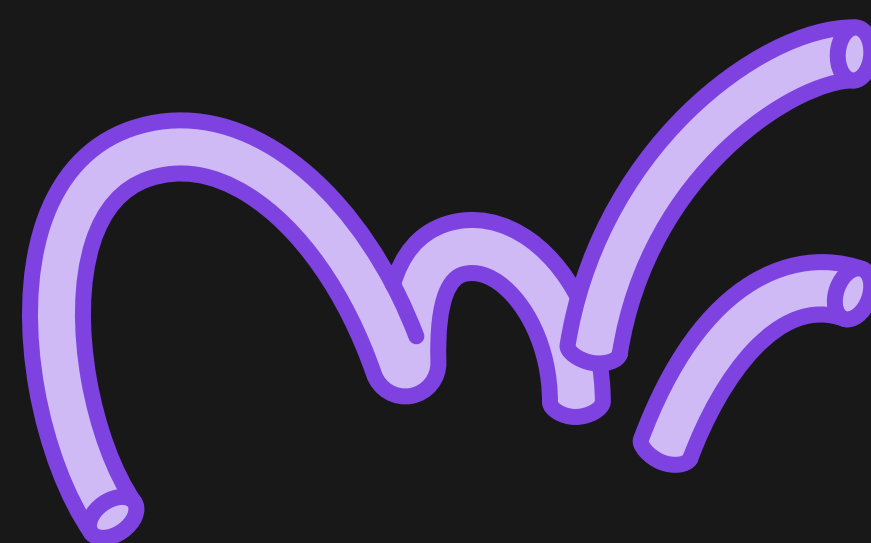
Евгения Евлютина

Сооснователь Точки, фокус —
розничный сегмент МСБ.

Опыт в розничном
предпринимательстве — 5 лет.



Фокусный сегмент Точки



Микро и малый бизнес

Банк Точка

Точка была основана в 2015 году как финтех-сервис без собственной банковской лицензии.

> 700 000

Индивидуальных предпринимателей и юридических лиц сегодня находятся на обслуживании

Концепция:

- Клиентоцентричная компания
- Создаём экосистему сервисов для ИП и юридических лиц
- Ориентированы на дистанционное обслуживание без физических офисов

Клиент дороже денег

8 млрд ₴

Выплатили своим клиентам, пострадавшим из-за отзыва лицензии у Киви Банка



108 млн ₴

Компенсировали своим клиентам за технические неисправности в мае 2023

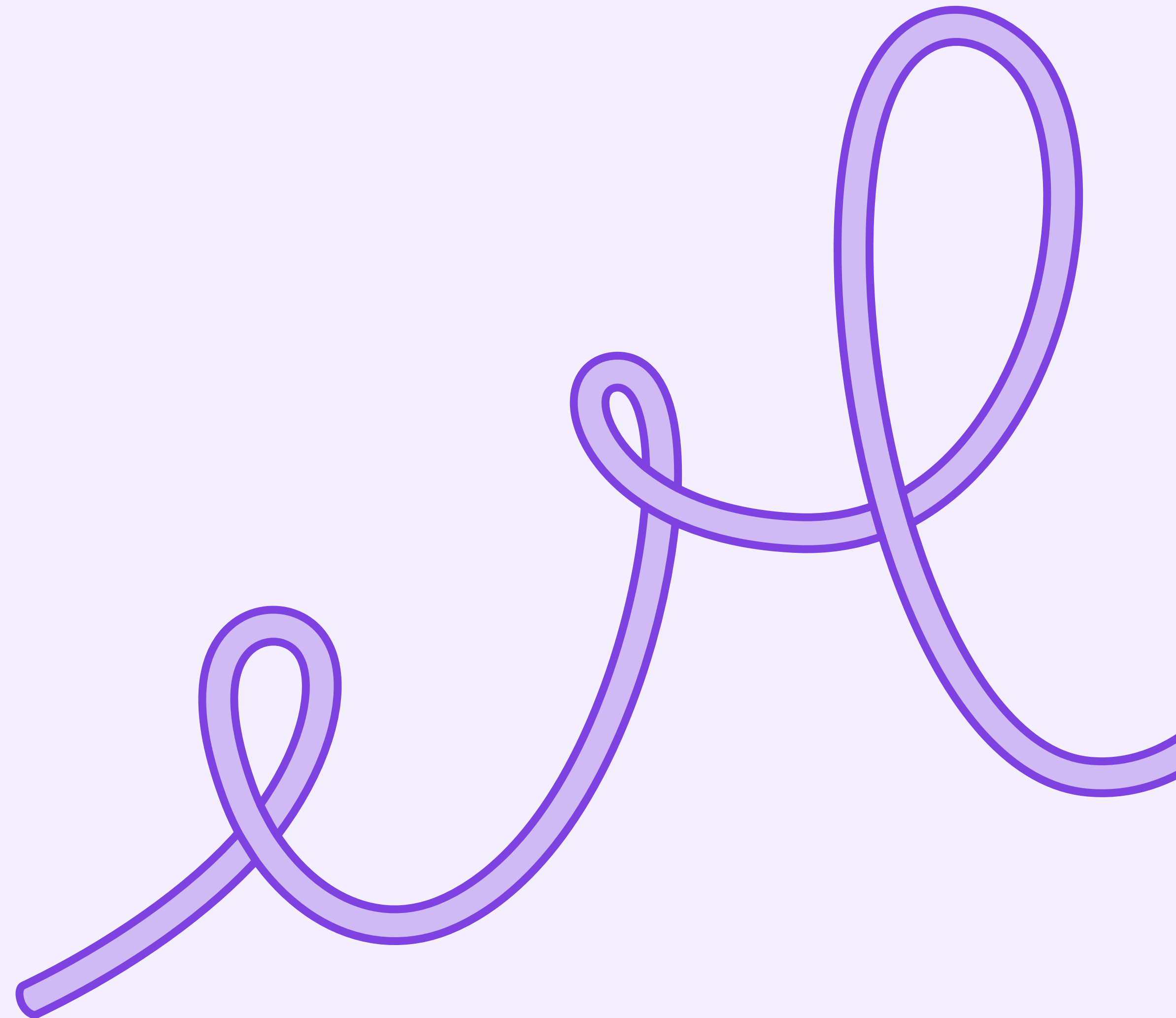
10 млн ₴

Внесли в фонд помощи предпринимателям, чей бизнес пострадал от пандемии в 2020

96%

клиентов Точки – это микробизнес

До 120 млн ₽ оборот за год



Проблемы розничного микробизнеса *На старте*

- 1 Высокая стоимость денег**
Вложения в бизнес кажутся менее привлекательными, чем депозиты с доходностью 20–21%
- 2 Значительные начальные вложения**
Стоимость оборудования начинается от 60 000 ₽ — это кассы с POS-терминалами
- 3 Отсутствие знаний о подходящем оборудовании**
30% запросов: «Как выбрать нужную кассу?»

- 4 Высокая стоимость мультиканальности**
После пандемии тренд среди начинающих предпринимателей — это работа с несколькими каналами продаж. Для этого нужны дополнительные вложения в кассы, интеграции и эквайринг
- 5 Отсутствие готовности оплачивать дополнительные сервисы**
Трудности с перераспределением этих расходов через другие продукты

Как выглядит экономика

Со стороны клиента МСБ

- Касса 2 в 1 для стационарной Точки: 45 000 ₽. Либо банк покрывает половину стоимости
- Облачная касса: 20 000 ₽ + 3 000 ₽ ежемесячно

**Итого расходы в первый год:
около 100 000 ₽.**

Со стороны Банка

- Чистый доход 1 клиента за время жизни: 17 000 ₽
- Расходы на аренду терминала или кассы: 10 000 ₽ на одного клиента

**Расходы на обслуживание оборудования:
3 000 ₽ на одного клиента.**

Такой клиент едва окупается за время существования

Задача

Предоставить
универсальный продукт
по *низкой цене* для старта
бизнеса, при этом
минимизируя затраты

Как Точка поддерживает сегмент



**РКО и Онлайн-
бухгалтерия**

Бесплатно



СБП QR

Продвигаем как
недорогую опцию



**POS-терминал
или касса**

за 1 ₺ или в рассрочку

Без вложений на старте

Универсальный
приём платежей

Универсальная касса

QR-сервис с приёмом платежей

Плюсы

- Универсальный инструмент приёма платежей
- Стоимость запуска — 0 ₽.

Минусы

- Нет опции универсальной кассы
- Потенциальный риск, нужно решить вопрос гармонизации УПК с другими QR



Мультиканальная касса

- ✓ 54-ФЗ не позволяет использовать удалённую фискализацию для стационарной торговой точки с недорогими кассами типа «ФА»

Касса типа «Ф» разрешена, но её себестоимость в 3,5–4 раза выше «ФА»
- ✓ С 2017 года введён электронный кассовый чек, но осталось требование выдавать бумажный чек, если потребителя не устраивает электронный

Точка банк
для предпринимателей
и предприятий

Давайте
трансформироваться
вместе!