



BenefittY

Единая платформа программ лояльности
и персональных предложений для
покупателей, банков и ритейла



MUIV.
LAB



АКЦЕЛЕРАТОР ВТБ

ФРИИ



Акселератор Спринт



ПРОБЛЕМЫ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ

КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ

- **Клиенты не помнят свои выгоды** - необходимость держать **слишком много карт, подписок или приложений**, чтобы активно и эффективно использовать доступные программы лояльности
- **Информационная усталость** - обилие омниканальной рекламы перегружает клиента и размывает фокус
- **Долгий процесс идентификации клиента в программе лояльности** в точке продаж **на кассе** – сначала покажи карту/ назови номер телефона, а потом плати

БАНКИ

- **Сокращение бюджетов** на собственные разработки и специальные маркетинговые программы
- Необходимо **стимулировать** клиентов на активное **использование банковских карт** при оплате покупок в условиях рецессии и высокой конкуренции
- Необходима **дополнительная ценность продуктового предложения** для корпоративных клиентов при продаже услуг по эквайрингу, зарплатных проектов или комплексного банковского обслуживания

ПРОДАВЦЫ (товаров и услуг)

- **Сокращение** количества доступных **рекламных каналов и их удорожание**
- **Сложность** в формировании и доставке **адресной персонализированной рекламы** до конечного потребителя
- **Очереди** на кассах в точках продаж
- **Отсутствие цифровых программ лояльности** у локальных ритейлеров **в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ)** (особенно актуально в регионах)

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

PAAS (облачная платформа) по интеграции программ лояльности ритейла в банковские сервисы, где для каждого покупателя формируются персональные предложения, а лояльность ритейла применяется автоматически с платежом по банковской карте/СБП/цифровым рублем



Программы лояльности +
Данные о покупках конкретных товаров
в разных местах + интересы пользователей

ИИ BenefittY формирует
персональные предложения

Персональные предложения

КАК РАБОТАЕТ В БАНКАХ

Клиенты банка в 2 клика получают цифровую карту лояльности сети в банковском приложении

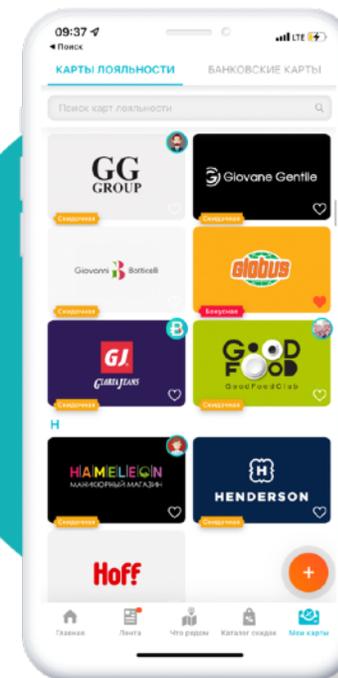
Она применяется автоматически при оплате банковской картой/СБП без необходимости предъявления на кассе

В момент оплаты происходит идентификация покупателя в программе лояльности и начисляются/списываются бонусы программы лояльности/начисляется скидка

В банковском приложении для пользователя формируется уникальная "полка" персональных предложений

Инструменты таргетирования банка подбирают и активируют клиентов со схожим покупательским портретом

ИИ BenefittY собирает bigdata пользовательской активности у разных продавцов и направляет этим пользователям строго персонифицированные предложения



КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

В отличие от конкурентов, в VenefittY заложен комплексный подход к персонализации предложений в сочетании с автоматической системой их применения:

- ✓ **Программа лояльности** торговой точки применяется **автоматически вместе с платежом** (*не нужно показывать ее на кассе или называть номер телефона*)
- ✓ Каждому покупателю показываются **только персональные предложения** в зависимости от истории покупок
- ✓ **Картами лояльности и скидками** можно пользоваться **всей семьей и с друзьями**
- ✓ Можно производить **обмен баллами** разных программ лояльности, **пока они не сгорели**
- ✓ **Подскажем все доступные выгоды** перед покупкой как оффлайн, так и онлайн
- ✓ Даем **возможности для малого бизнеса**, которые сейчас доступны только крупным сетям (*быстрое создание программы лояльности совмещенной с платежом, автоматический доступ к аудитории банков и телеком-операторов, персонализация предложений*)

Конкуренты:

Картхолдеры / Купонаторы / Кешбэк-сервисы / Соц. сети / Сервисы вознаграждений за покупки клиентами банков

ВЫГОДЫ СТОРОН

БАНК



Рост транзакционной активности клиентов: использовать другие банки теперь неудобно



Wow эффект, единый токен платежной карты и карты лояльности



Монетизация аудитории: Дополнительная прибыль от ритейлеров



Рост продаж финансовых сервисов



Улучшение скоринга клиентов: персонализация и обогащение данных

КЛИЕНТ



Комфортные каналы взаимодействия с ритейлом



Быстрое получение карты лояльности любого ритейлера



Использование карты лояльности без ее предъявления



Персонализированные предложения от Ритейла на смартфоне, аналитика покупок показывает только то, что нужно, и избавляет от рекламного мусора



Более комфортный клиентский опыт

РИТЕЙЛ



Новые покупатели из аудитории банка



Реактивация покупателей: спящих, малоактивных, ушедших и прочих сегментов



Удержание покупателей



Коммуникация с покупателями через каналы BenefittY и банков-партнеров



Рост качества и полноты данных о покупателе



Рост транзакционной активности в онлайн и оффлайне, рост среднего чека на клиента

РЫНОК

BenefittY формирует принципиально новый сегмент рынка на стыке FinTech и AdTech –
AI-персонализация на основе истории покупок и участия в программах лояльности, где они совмещены со средством платежа

Мировой Рынок

\$455B + рост 15% в год

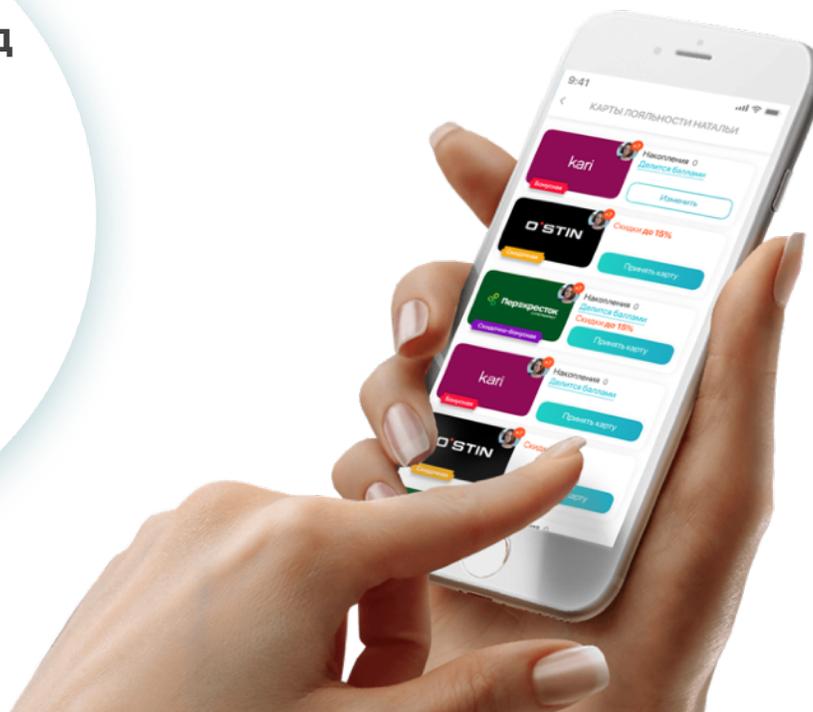
TAM

\$90 B

SAM

\$3B

SOM



РЫНОК В РОССИИ

Общий объем затрат бизнеса на интернет-рекламу в год



На привлечение клиентов МСП в год тратит в среднем

- в онлайн - 362,2 тыс. руб.
- в оффлайне – 66,9 тыс. руб.

Общее количество онлайн касс
(торговых точек B2C)



КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ

Продажа лицензий банкам:

- плата за внедрение
- лицензия на пользование сервисом

Freemium для бизнеса. Для МСП – подписная модель.

Для крупного бизнеса CPA модель* с оплатой за:

- выпуск карт лояльности онлайн
- плата за активную карту лояльности в суперапп или в банковском приложении
- комиссия за применение лояльности ритейла вместе с платежом по банковской карте или СБП
- комиссия за обмен баллами между разными программами лояльности
- плата за доставку персональных предложений
- плата за показ персонального предложения в приоритетном порядке

*Доходы от продаж с использованием white label в банках и телеком операторах распределяются по модели revenue-sharing

ТЕКУЩИЙ СТАТУС

Готовый программный продукт, внесен в реестр отечественного ПО

https://reestr.digital.gov.ru/reestr/1307158/?sphrase_id=2777981

Готовая интеграция с Metro Cash&Carry

Внедряем решение с ВТБ, СБЕР

Договоренности об интеграции с 30+ ведущих ритейл-сетей России

Проведены первичные продажи субъектам МСП

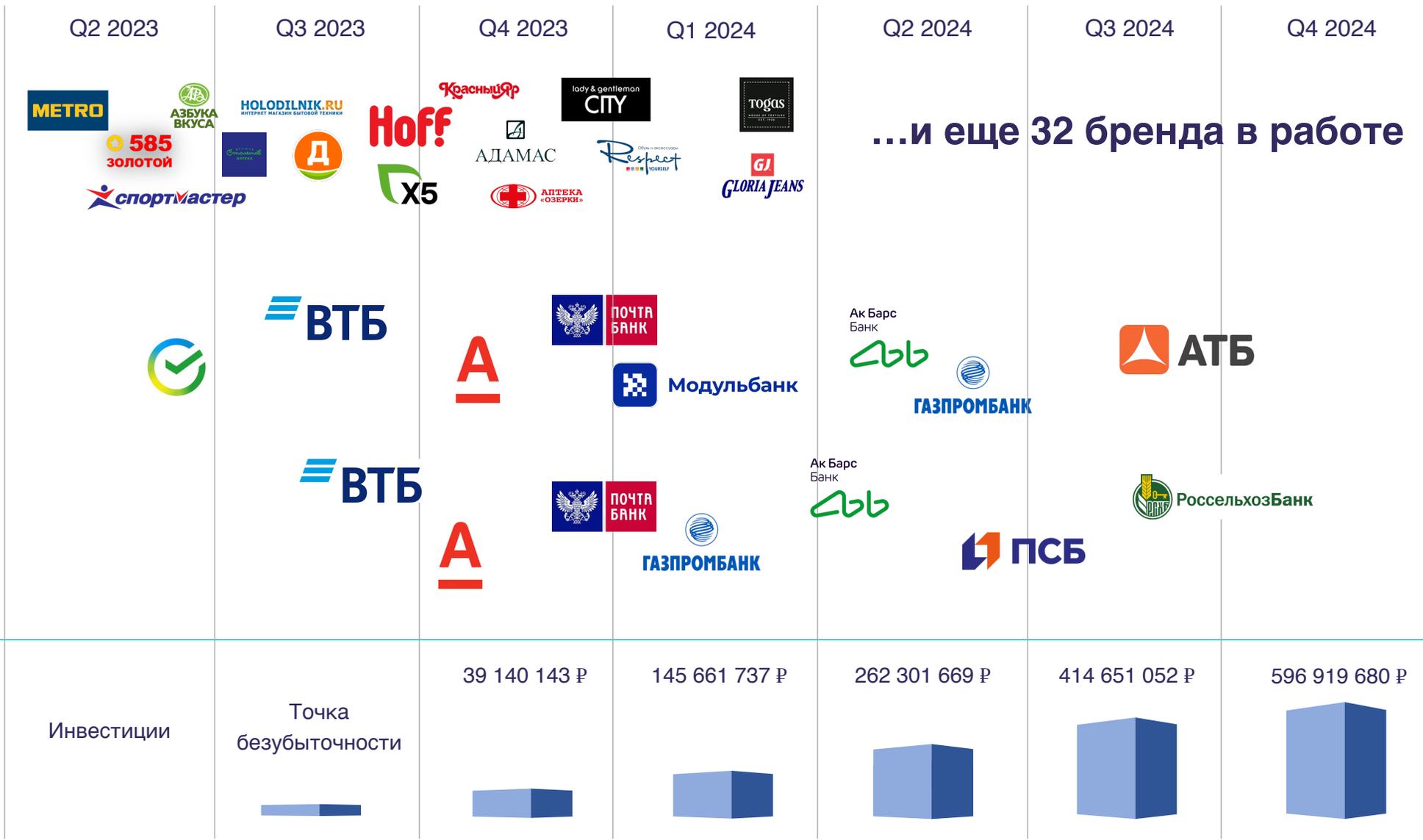
ДОРОЖНАЯ КАРТА

Подключение федеральных ритейл-сетей

Интеграция с банками: сервис для МСБ-клиентов

Интеграция с банками: сервис для клиентов-физлиц (картхолдер)

Ожидаемая EBITDA



...и еще 32 бренда в работе

КОМАНДА



Евгений Титаренко
Founder & CEO

15+ лет в топ-менеджменте,
MBA Kingston University, руководил крупными
инновационными проектами и предприятиями
с оборотами 0,5 млрд USD



Павел Смирнов
Co founder & CTO

Руководитель разработки Mango Telecom
10+ лет в разработке, опыт руководства
высоконагруженными проектами, в том
числе с использованием предиктивной
аналитики



Михаил Прищеп
Co founder & deputy CTO

Кандидат технических наук, участвовал в
проектах по предиктивной аналитике с
использованием BIG DATA, совладелец
нескольких игровых приложений с 30 млн. MAU

**Более 15
сотрудников**

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПРИВЛЕКАЕМ 50 МЛН. РУБЛЕЙ ЗА 10% В ПРОЕКТЕ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ - дивидендная модель с возможностью последующей продажи стратегическому инвестору либо IPO

Направления финансирования - расширение команды для обеспечения продаж путем внедрения технологических решений VenefitY в банках, крупном ритейле, массового подключения субъектов малого бизнеса через банковские сервисы, а также развитие технологий персонализации с помощью ИИ

Возможна синдицированная сделка.

Для инвесторов физических лиц есть возможность получения возмещения по НДФЛ до 50% от произведенной инвестиции*

* <https://sk.ru/grant-financial-support/investor-compensation/>



Benefitty

Контакты:

Титаренко Евгений

Основатель и руководитель

 +7(985) 765 35 45

 titarenko@benefitty.ru



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Некоммерческая организация
Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий

Выписка
из Реестра участников проекта создания и обеспечения функционирования
инновационного центра «Сколково»

01.04.2022 (дата) № В - 1118

Настоящая выписка содержит сведения и записи об участнике проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра «Сколково»

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БЕСТ-РК"
(полное наименование участника проекта)

1	1	2	4	5	3	8
---	---	---	---	---	---	---

(основной регистрационный номер)

включенные в реестр участников проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра «Сколково»

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1.	Наименование юридического лица – участника проекта (полное и (в случае, если имеется) сокращенное наименование с указанием организационно-правовой формы)	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БЕСТ-РК" (ООО "БЕСТ-РК")
2.	Сведения о государственной регистрации юридического лица – участника проекта (ОГРН)	5147746293800
3.	Сведения о постановке на налоговый учет юридического лица – участника проекта (ИНН)	7709966598
4.	Адрес (место нахождения) – субъект Российской Федерации, район, город (населенный пункт), улица (проспект, переулок и др.), номер дома (владение), корпуса (строения), офиса	109029, ГОРОД МОСКВА, УЛ. НИЖЕГОРОДСКАЯ, Д. 32, СТР. А

№	Номер Записи	Дата записи	Содержание Записи
1	1187548	30.03.2022	Присвоен статус участника/вид участника: Стартап

Специалист Департамента контроля и правовой поддержки участников проекта Некоммерческой организации Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий

Документ подписан электронной подписью
Сведения о сертификате ЭП
Сертификат: 0385efb0061ae88994570edec8de946bd
Владелец: Гусева Юлия Вадимовна
Действителен: от 23.03.2022 до 23.03.2023

спринт фри Минцифры России

СЕРТИФИКАТ

ПОБЕДИТЕЛЯ АКСЕЛЕРАТОРА 2021 года

об успешном прохождении
акселерационной программы

вручается

ООО «Бест-РК»
(наименование технологической компании)

за успешное прохождение акселерации проекта
в сфере информационных технологий

«BenefitfY»
(наименование проекта)

в рамках реализации федерального проекта
«Цифровые технологии» национальной программы
«Цифровая экономика Российской Федерации»

Проект «BenefitfY» рекомендуется для целей развития высокотехнологичной области новых коммуникационных интернет-технологий, а также для компаний из различных отраслей экономики, планирующих использование/внедрение цифровых решений в области новых коммуникационных интернет-технологий.

Заместитель министра
цифрового развития, связи
и массовых коммуникаций Российской Федерации

М.В. Паршин

«22» декабря 2021 г.
С.П.А. НОВА-2021

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ


Мультикарта

Воронцовская д.43 стр.1,
Москва, Россия, 109147
Телефон: +7(495) 784-60-55
Факс: +7(495) 785-12-24

info@multicarta.ru
www.multicarta.ru

31.05.2022 № 00634

На № _____ от _____

Генеральному Директору
ООО «Бест-РК»
Г-ну Титаренко Е.В.

Уважаемый Евгений Викторович!

Настоящим письмом ООО «МультиКарта» (далее - Мультикарта) выражает Вам свое почтение и предлагает рассмотреть возможность совместной работы с нашей компанией. Мультикарта заинтересована Вашим проектом «Benefitfity», являющимся продуктом по интеграции программ лояльности различных торговых организаций в мобильные приложения, сайты и иные цифровые ресурсы банков-партнеров.

Наша компания является ведущим российским процессинговым центром. Услугами Мультикарты пользуются более 50 российских и зарубежных банков с общей розничной аудиторией около 40 млн. человек.

Считаем, что сотрудничество с Вашей компанией будет целесообразным и взаимовыгодным для обеих компаний ввиду многолетнего опыта Мультикарты в сфере процессинговых услуг и Вашим инновационным опытом и стилем работы в рамках проекта «Benefitfity».

После знакомства с проектом «Benefitfity», считаем его достаточно интересным и применимым для реализации в мобильных приложениях банков-партнеров и иные цифровые банковские сервисы, интересующего Мультикарту функционала:

- выпуск цифровых карт лояльности ритейла онлайн;
- отображение баланса бонусных баллов;
- отображение истории покупок;
- возможность использования карты лояльности всей семьей
- возможность получения персональных предложений, основанных на истории покупок
- возможность обмена бонусными баллами различных программ лояльности и прочее.

В случае совместного участия наших компаний в проекте, также считаем возможным проведение пилотных проектов с отдельными розничными сетями для запуска сервиса автоматического начисления баллов по внутренней программе лояльности сети при оплате банковской картой или с помощью QR кода без предъявления карты лояльности на кассе.

При этом обработка транзакций предполагается посредством совместного интеграционного решения ООО «Бест-РК» и Мультикарта.

В связи со всем вышеизложенным выражаем намерение о заключении с ООО «Бест-РК» соглашения о сотрудничестве. По возможности просим Вас направить соответствующую форму Соглашения для рассмотрения с нашей стороны.

По всем вопросам взаимодействия с Мультикартой просим обращаться к:

Кривошапкин Борис Игоревич, Начальнику отдела продаж - KrivoshapkinBI@multicarta.ru

С уважением,
Генеральный Директор  Д.В. Подольский


ВТБ

20.05.2022 № 30/463000

Генеральному директору
ООО «БЕСТ-РК»
Е.В. Титаренко

О рассмотрении вопроса
комплексного сотрудничества

Уважаемый Евгений Викторович,

В рамках Вашего обращения вх.№ 18853 от 17.01.2022 Банк ВТБ (ПАО) (далее – Банк) готов рассмотреть Ваш вопрос и выражает свое намерение интегрировать программы лояльности различных торговых организаций в свое мобильное приложение, сайт и иные цифровые ресурсы с использованием платформы Benefitfity.

Банк заинтересован в реализации следующего функционала:

- выпуск цифровых карт лояльности онлайн;
- отображение баланса бонусных баллов;
- отображение истории покупок;
- возможность использования карты всей семьей;
- возможность получения персональных предложений, основанных на истории покупок;
- возможность обмена бонусными баллами различных программ лояльности.

С отдельными сетями Банк предлагает провести пилотные проекты, когда баллы по внутренней программе лояльности сети начисляются автоматически при оплате банковской картой или с помощью QR-кода без предъявления карты лояльности на кассе.

По вопросам взаимодействия просим обращаться к Манжикову Санжи Михайловичу (manzhikovsm@vtb.ru).

С уважением,
Руководитель Департамента цифрового бизнеса  Н.В. Чугунов
старший вице-президент

Банк ВТБ (ПАО)
ул. Воронцовская
д. 43, стр. 1, Москва
109142, Россия

Для кредитных лиц
8 (800) 200-77-99
E-mail: corp@vtb.ru

Для физических лиц
8 (800) 100-24-24
E-mail: info@vtb.ru

Факс: 8 (495) 959-47-81
Телетекст: 8 (495) 473-62-87
SWIFT: VTBRU33XXX

© 2022 ВТБ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

