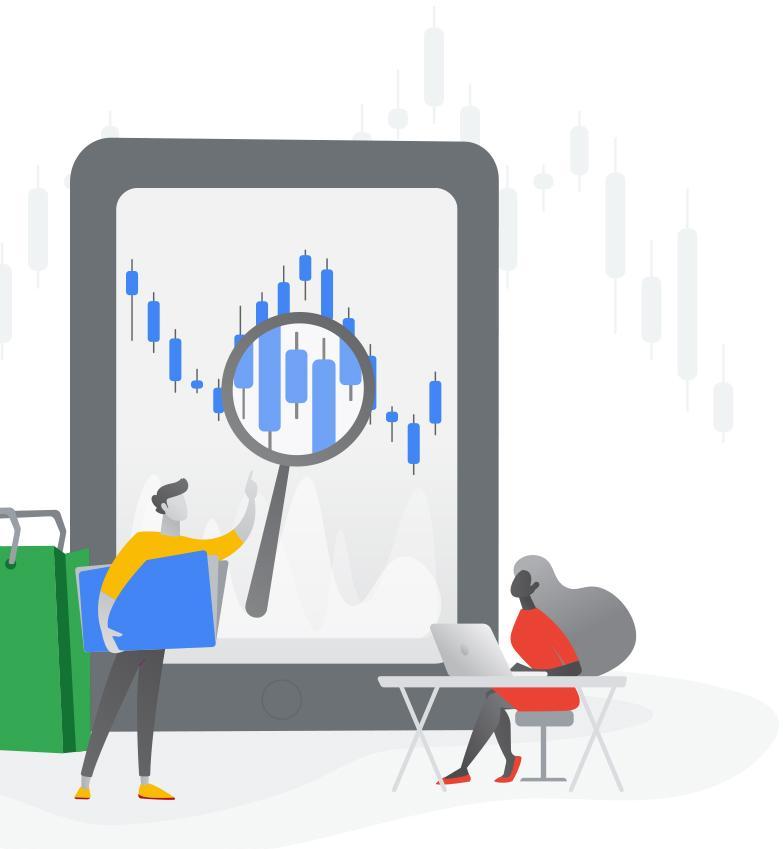


# Новый канал по привлечению клиентов для банков

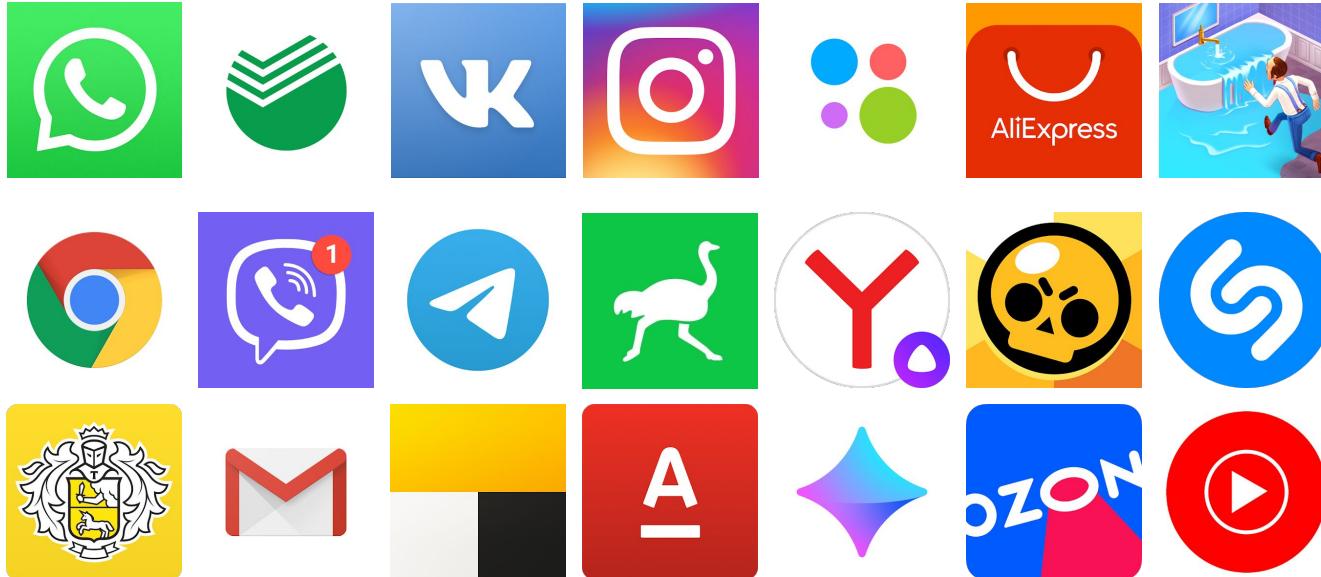


**Никита Сафонов**

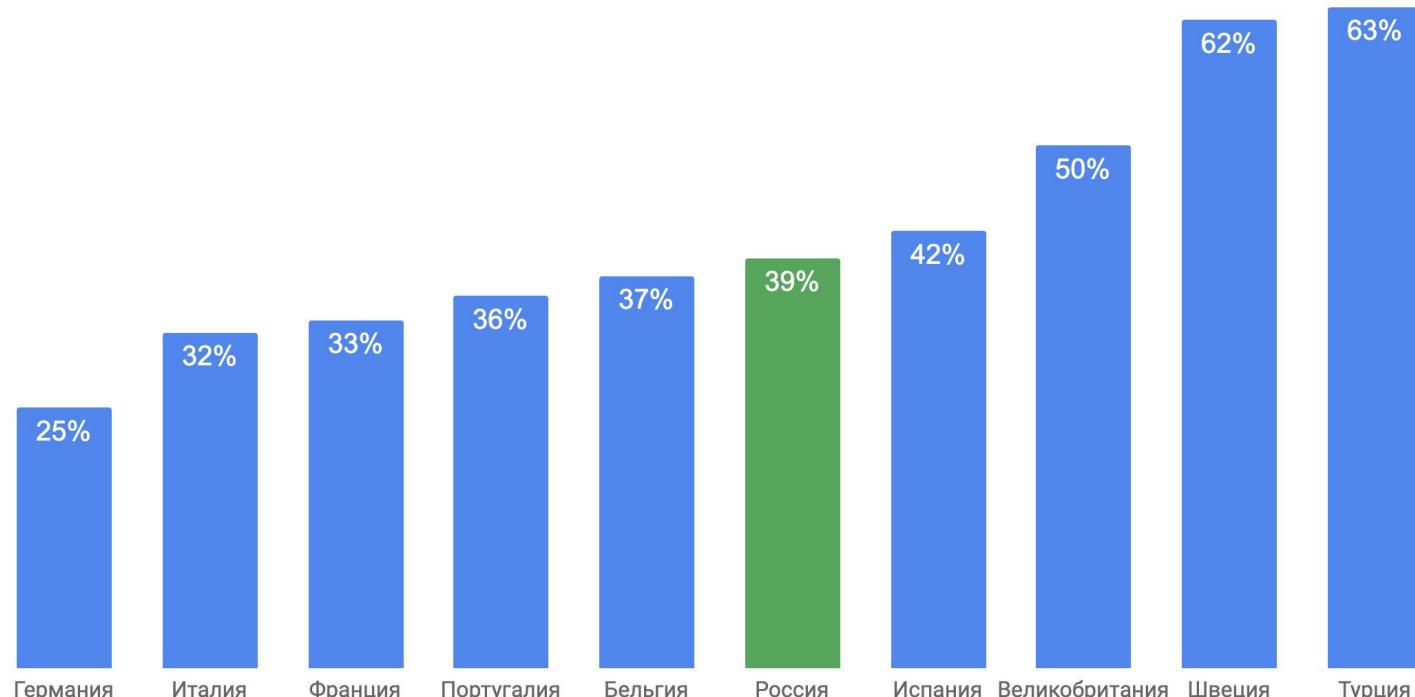
Консультант по продвижению  
мобильных приложений



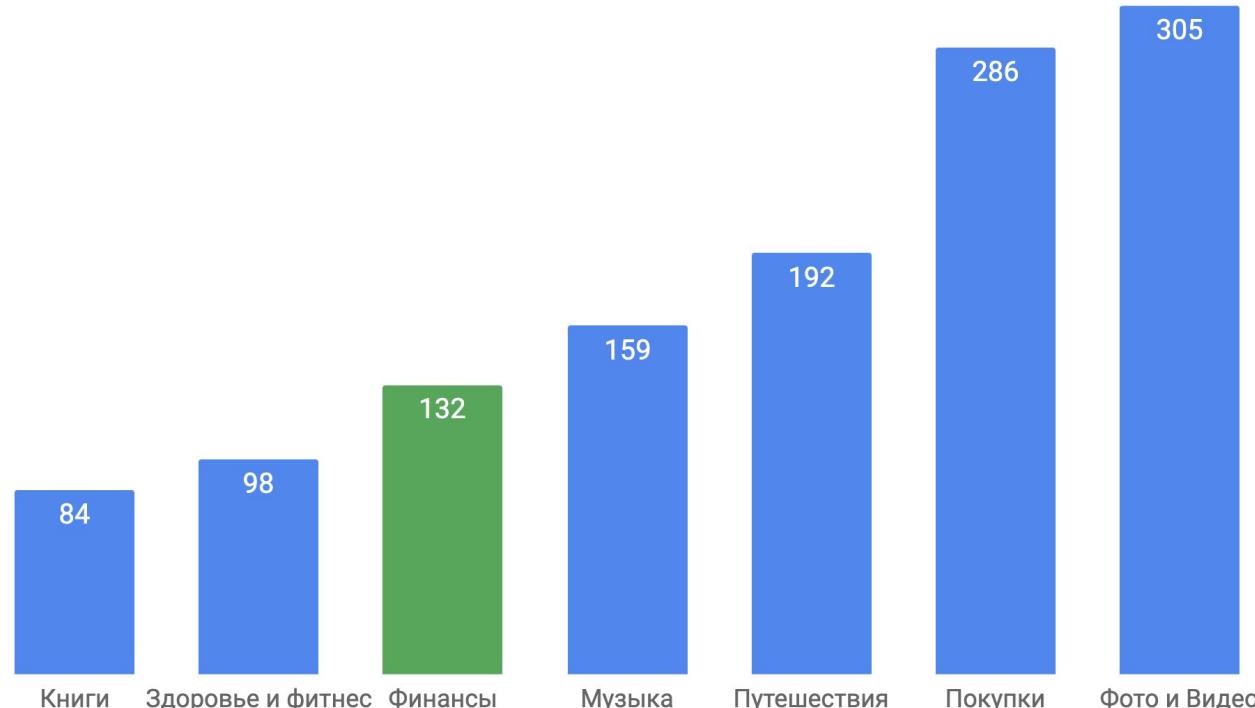
# Финансовые приложения стали частью повседневной жизни для нас



# 39% интернет-пользователей России используют мобильные приложения банков



# 132M установок финансовых приложений было совершено за последний год

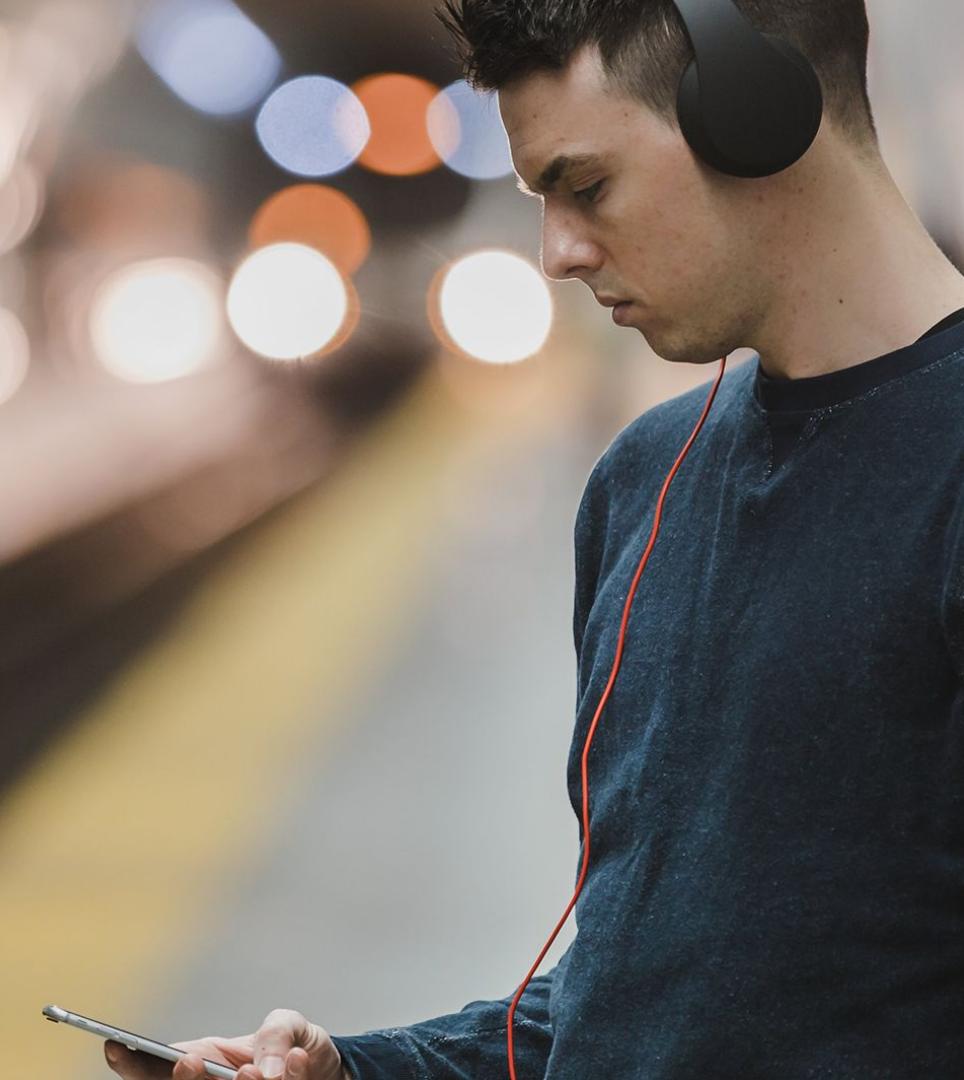


# 11.000.000

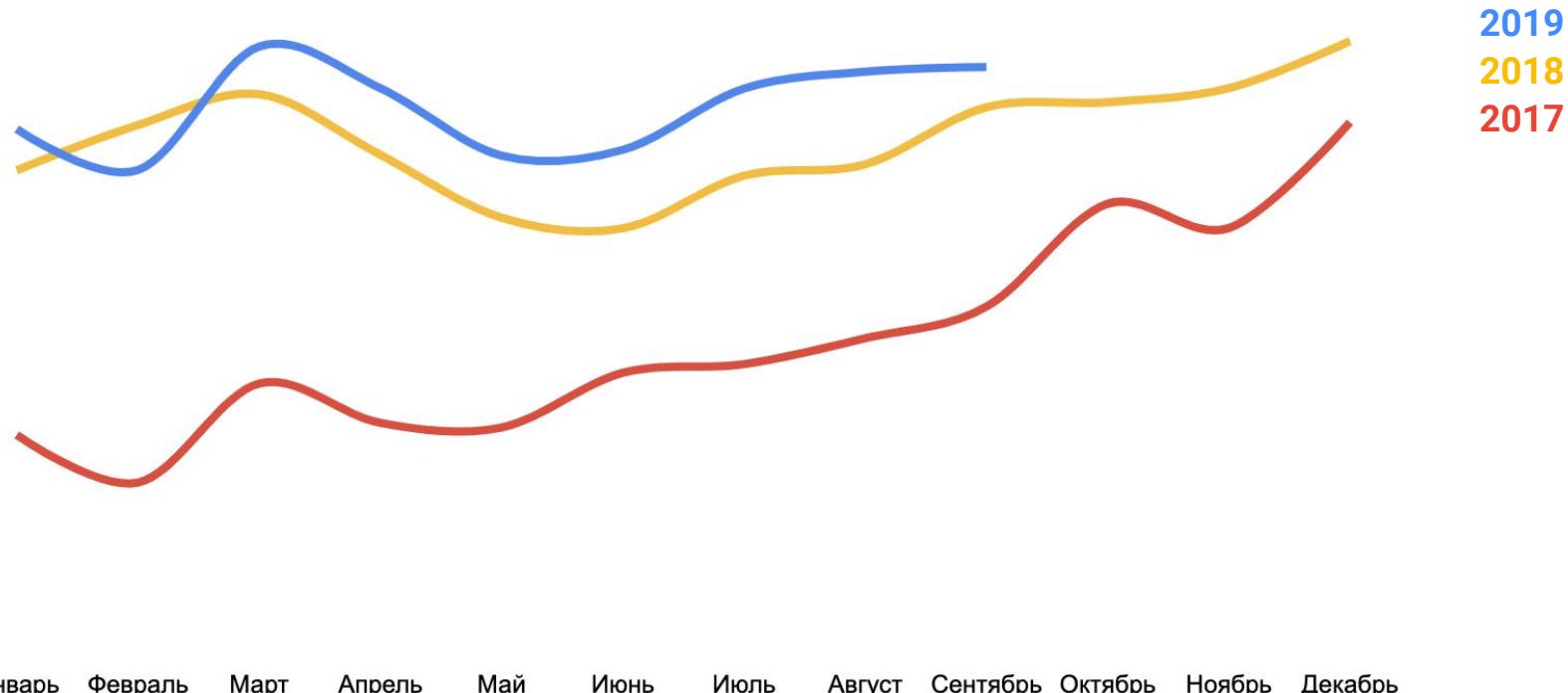
Среднее количество установок  
финансовых приложений в месяц



Источник: AppAnnie, Россия, iOS & Android, Установки (миллионы),  
Октябрь 2018 - Сентябрь 2019



Загрузки приложений в финансовой категории выросли на **+30% YoY** в 2018, в то время как в 2019 рост замедлился до **+10%**



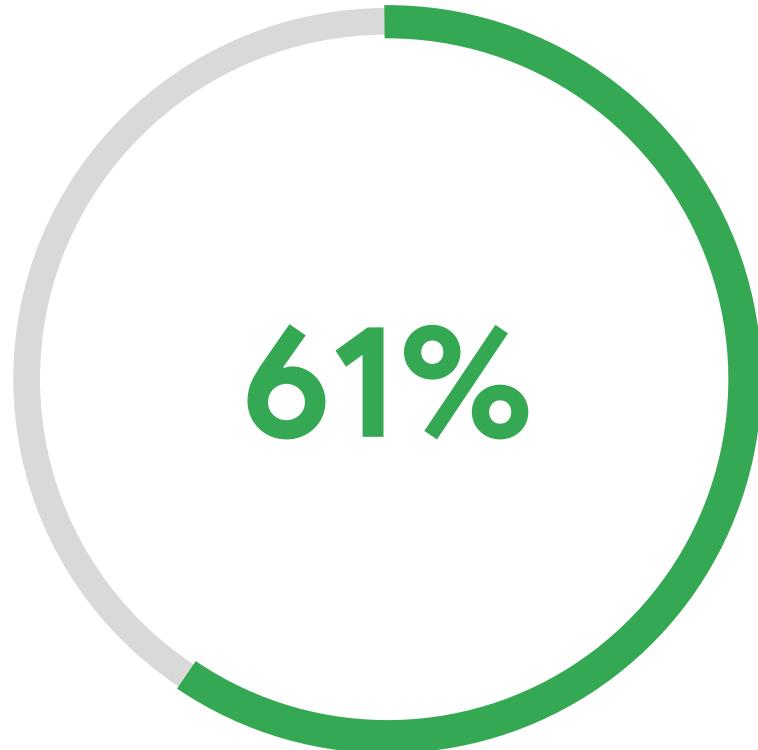
Январь Февраль Март Апрель Май Июнь Июль Август Сентябрь Октябрь Ноябрь Декабрь



# Люди интересуются лучшими банковскими приложениями в поиске

-  **лучшие банко|**
-  **лучшие банко - Google Search**
-  **лучшие банковские карты**
-  **лучшие банковские приложения**
-  **лучшие банковские вклады**
-  **лучшие банковские карты для путешествий**
-  **лучшие банковские карты с кэшбэком**

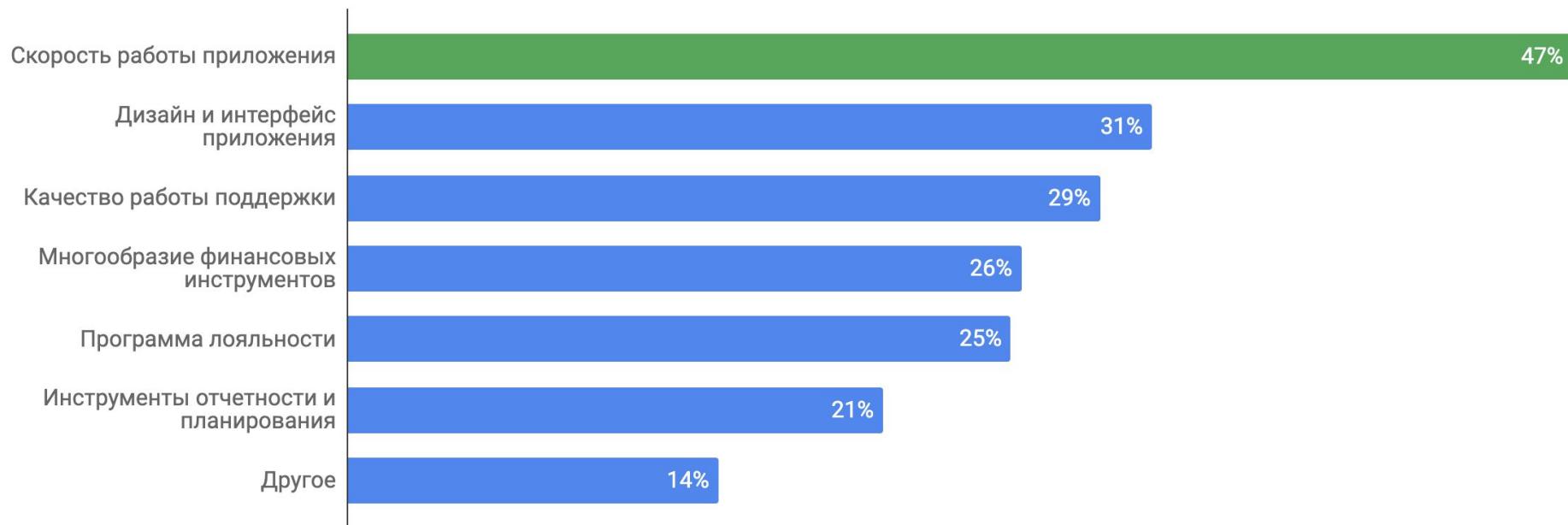
Для 61%  
пользователей  
важно качество  
мобильного  
приложения  
при выборе банка



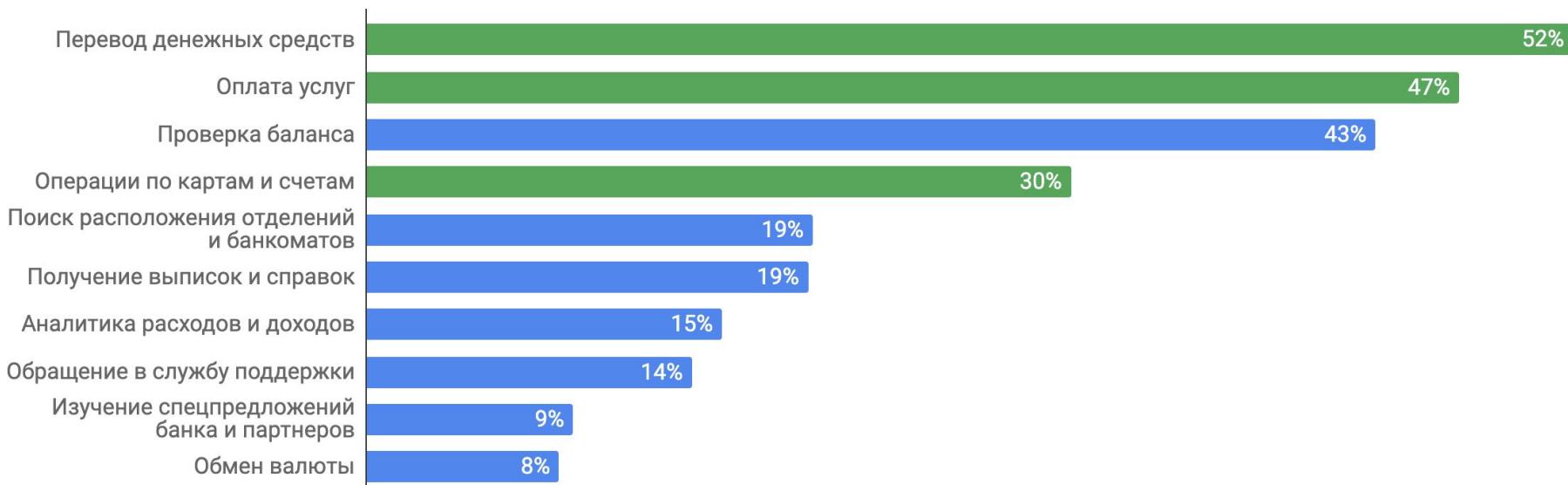
Think Finance 2019

Источник: Исследование Google, Октябрь 2019

# Половина пользователей отмечают скорость работы финансового приложения как значимый фактор

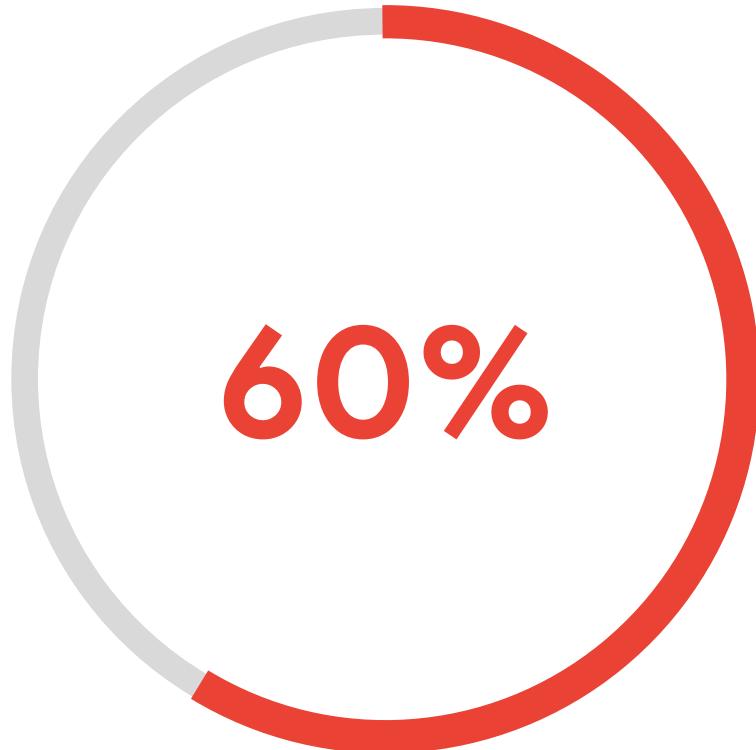


# В большинстве случаев пользователи совершают различные банковские операции, а **43%** регулярно проверяют баланс



# Проблема

В **60%** банковских  
приложений  
**нет возможности**  
**заказать карту**

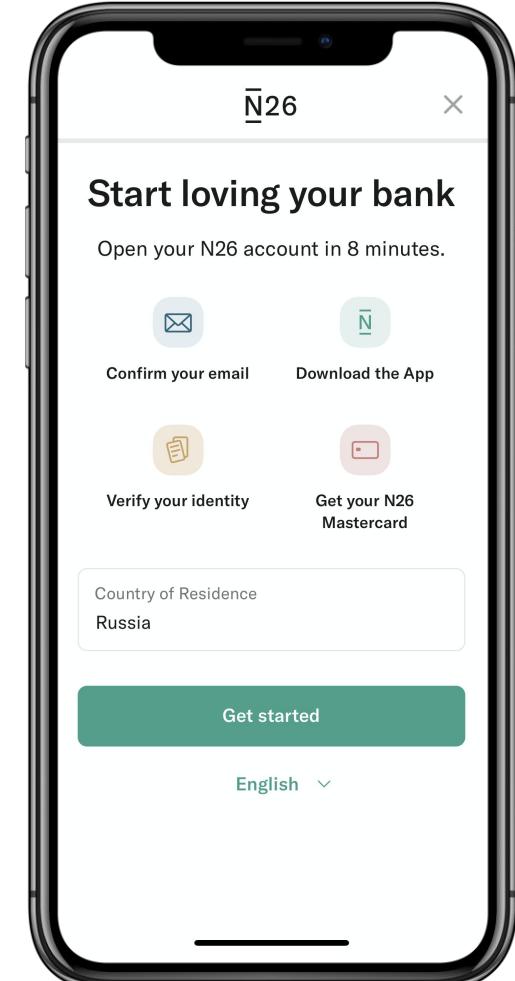


Think Finance 2019

Источник: Исследование GoMobile, 2019,

# Финтех компании привлекают новых пользователей с помощью приложения

# —N26



Доля бюджета финтех  
компаний на продвижение  
приложений **в 8 раз больше**  
доли бюджетов на  
продвижение приложений  
российских банков

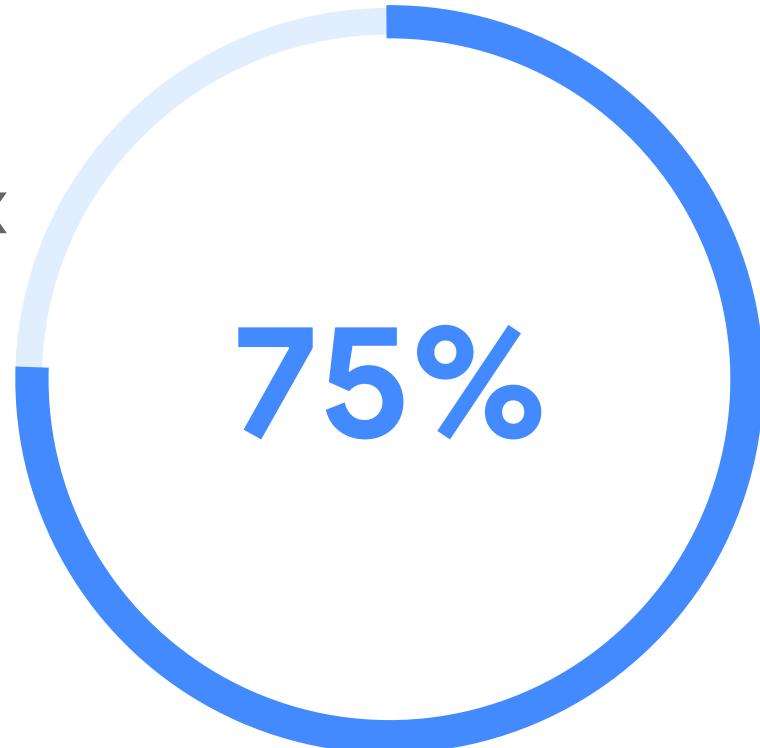
**x8**



Think Finance 2019

Источник: Внутренние данные Google, 2019

75% запросов, связанных  
с дебетовыми и  
кредитными картами  
совершаются с  
мобильного телефона



Think Finance 2019

Источник: Внутренние данные Google, 2019

Стоимость привлечения  
пользователя **в 3 раза дешевле**  
в приложении, чем на сайте.

**х3**



Think Finance 2019

Источник: Кейс Тинькофф Инвестиции, 2019

# Приложение



Новый канал  
привлечения клиентов

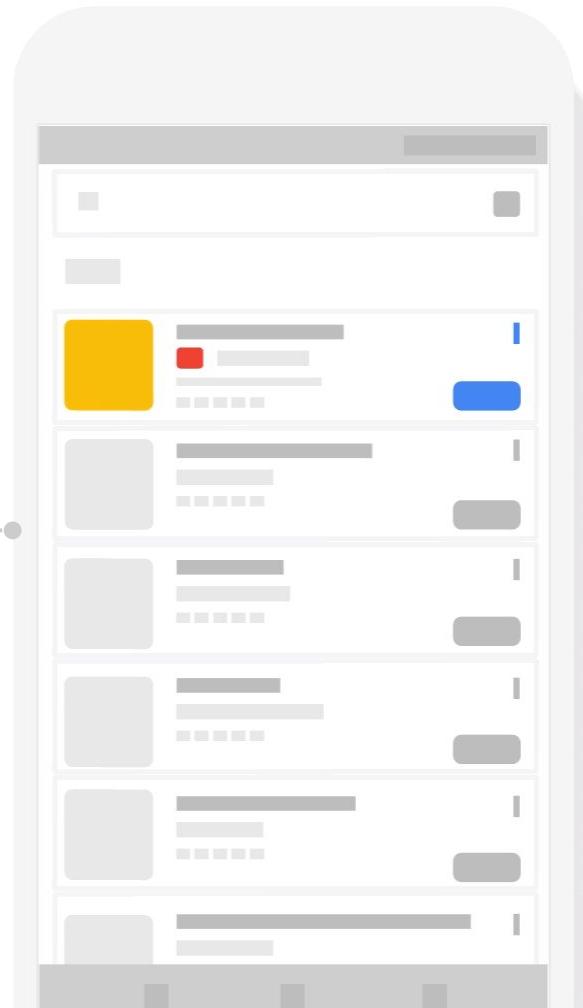


# Google App Campaigns

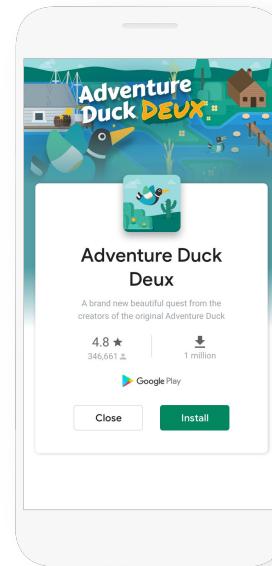
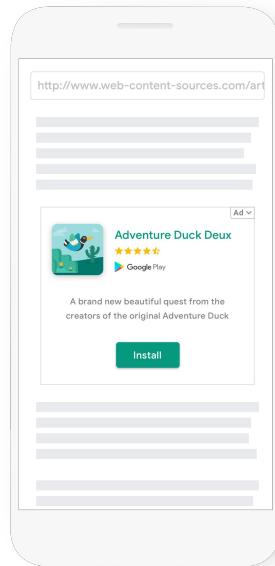
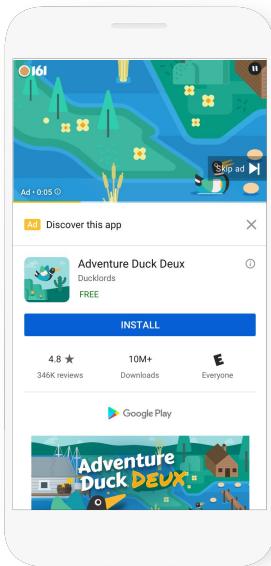
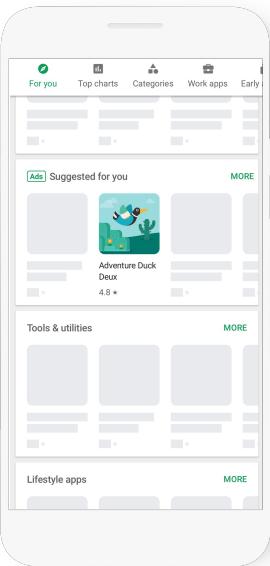
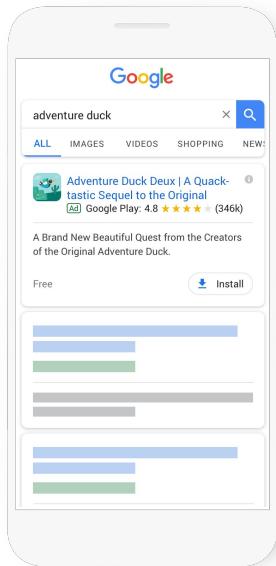
ONE  
campaign



Discovering  
with Google play



# Где показываются Google App Campaigns?



Google Поиск



Google Play



YouTube



mGDN



AdMob

# Google объединяет ваши KPI и сигналы пользователей для эффективного привлечения новых клиентов

## Ваши KPI



Ваши  
**CPA/CPI**

Ваша  
**Стратегия**



## Какие сигналы учитывают Google App Campaigns?



Поисковые  
запросы



Демографические  
данные



Просмотренные видео  
Время смотрения



Используемые  
приложения



Соединение



Время дня



Тип устройства



# Google App Campaigns очень просты в настройке



Конверсии



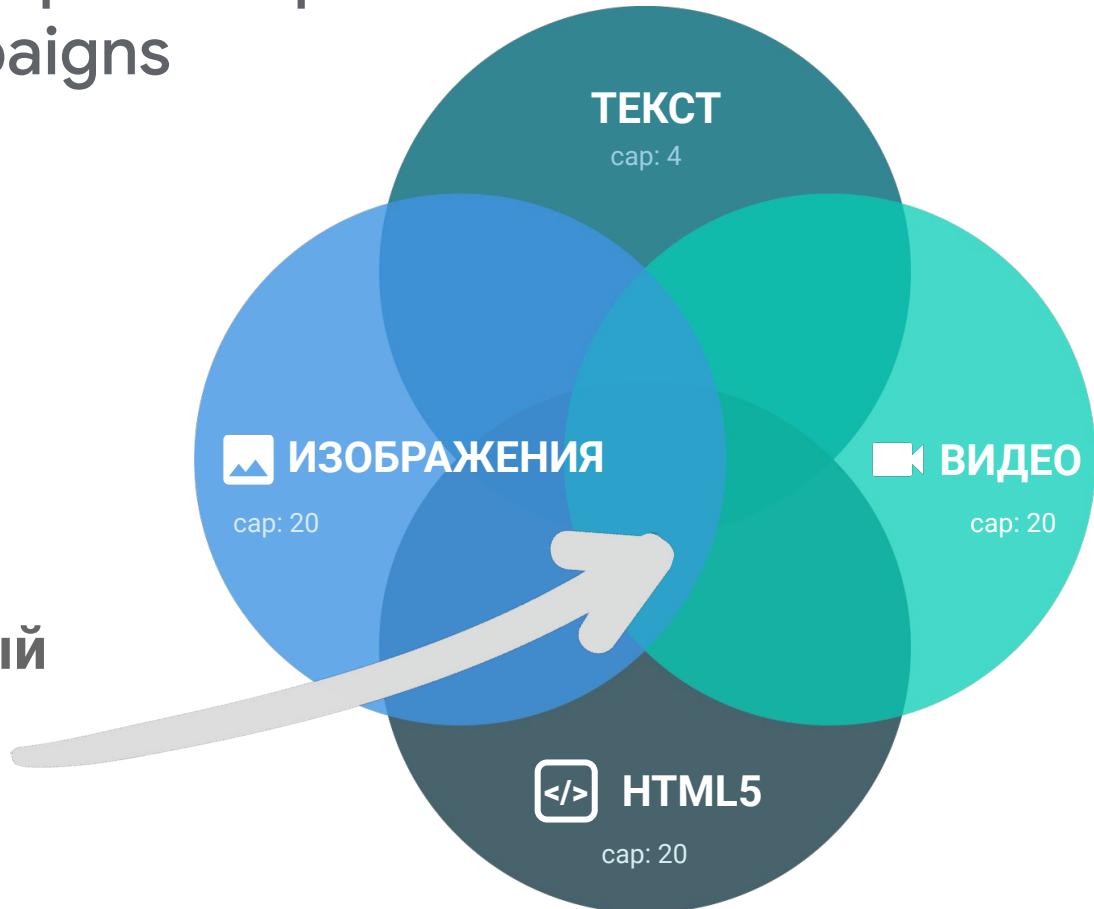
Ставки



Креативы



# Используйте все форматы креативов в Google App Campaigns



В Google App Campaigns есть решения для всей воронки продаж  
для правильного взаимодействия с пользователем

	Тип кампании	Фокус	Ставка	Аудитория	Пример конверсии
Установка	AC Install AC Install (Adv.)	Объем установок	tCPI	Новые пользователи	Установка Регистрация

В Google App Campaigns есть решения для всей воронки продаж  
для правильного взаимодействия с пользователем

	Тип кампании	Фокус	Ставка	Аудитория	Пример конверсии
Установка	AC Install AC Install (Adv.)	Объем установок	tCPI	Новые пользователи	Установка Регистрация
	AC Action	Целевое действие	tCPA	Новые пользователи	Заявка на карту Открытие счета



# В Google App Campaigns есть решения для всей воронки продаж для правильного взаимодействия с пользователем

	Тип кампании	Фокус	Ставка	Аудитория	Пример конверсии
Установка	AC Install AC Install (Adv.)	Объем установок	tCPI	Новые пользователи	Установка Регистрация
Привлечение	AC Action	Целевое действие	tCPA	Новые пользователи	Заявка на карту Открытие счета
Удержание	AC Engagement (ACe)	Целевое действие	tCPA	Текущие пользователи приложения	Заявка на кредит



Кампании оптимизируются на разные цели по разной стоимости за целевое действие.  
Могут быть использованы параллельно для достижения маркетинговых целей!



# Kredivo улучшил CPA на 80% и увеличил ежедневный объем пользователей в 14 раз, сосредоточившись на конкретных действиях пользователей в приложении с помощью Google App Campaign

«Сначала мы были обеспокоены переходом на АС. Работая в тесном сотрудничестве с командой Google, АС продемонстрировал высокую эффективность. АС стал важной частью нашей маркетинговой стратегии по привлечению пользователей. »

Kelvin Saputra  
Менеджер по диджитал маркетингу, Kredivo

## Бизнес-цель

Увеличить базу новых верифицированных и зарегистрированных пользователей

## Стратегия привлечения

- Оптимизация на регистрацию пользователя с помощью UAC Action
- Использование лучших практик по ведению UAC кампаний

## Результаты

- 80% улучшение CPA
- 14X увеличение дневных конверсий
- +30% увеличение коэффициента конверсии



Siz Neredeyseniz  
QNB Finansbank  
Orada.

Google App Campaign Engagement сгенерировало 58% заявок на кредит среди всех платных каналов

«ACe позволяет нам находить наиболее релевантную аудиторию среди пользователей нашего мобильного приложения, что позволяет нам снижать затраты изо дня в день на привлечение пользователей».

Ecenur Akçay

Руководитель отдела маркетинга ,  
QNB Finansbank

### Бизнес-цель

- Увеличить количество кредитов, генерируемых с помощью мобильного приложения

### Стратегия привлечения

- Использование релевантного сообщения для текущей базы пользователей

### Результаты

- 58% заявок на получение кредита было сгенерировано кампаниями Google App Engagement (ACe)
- 10% от общего числа заявок на получение кредита к 2-му месяцу были получено из Google App Engagement (ACe)

# Выводы

- 1 Приложение играет важную роль при выборе банка пользователем
- 2 Дайте возможность пользователю стать клиентом банка в приложении
- 3 Сделайте приложение каналом для привлечения новых клиентов с помощью Google App Campaigns

