

# FINTECHSTART

Ассоциация по содействию развития инновационных финансово-технологических проектов “Финтех Старт”

## ПЕРВЫЙ КОНТАКТ: КАК СТАРТАПУ НАЙТИ СВОЕГО БИЗНЕС-ЗАКАЗЧИКА В БАНКЕ

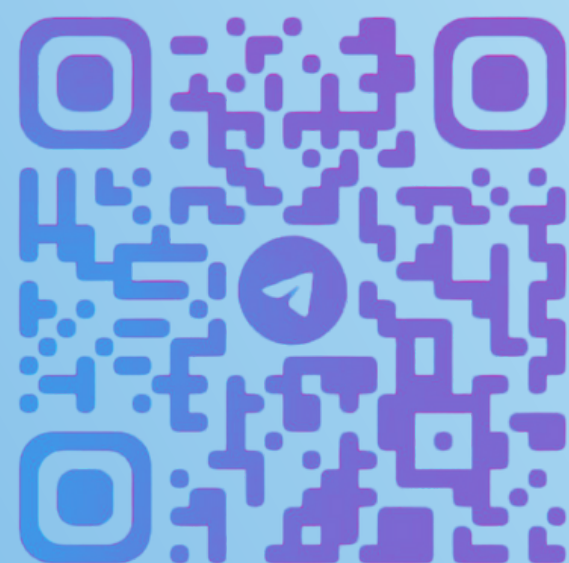


Арсений Третьяков

Председатель Ассоциации

at@fintech-start.ru

fintech-start.ru



# FINTECHSTART

## СООБЩЕСТВО ИННОВАЦИЙ

Text'nPayMe

Signum

Adv.Cake

stormcorp

VisionLabs  
MACHINES CAN SEE

МОЕХ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
РАСЧЕТНЫЙ  
ДЕПОЗИТАРИЙ

GREEN GREY

iPavlov.ai

Torus Advisors

3iTech

MARTA

МКБ

DREAMDOCS

Just AI

SOMIN

Estesis.tech

Sense  
Machine

ТрансКапитал  
Банк

dailo

Tomi.ai

Ai

FAR  
RAINBOW



РТ-Инвест

IMAN  
FAITH DRIVEN TECHNOLOGY

REV  
GAMES

Yoloco

ANDATA

Angel  
Leads

INNOPOLIS  
UNIVERSITY

Уралсиб

Raiffeisen  
BANK

СБЕР  
МАРКЕТИНГ

открытие

Fintech  
Association

Tech

МАГНИТ

FirstBank  
Since 1894

МОЕХ МОСКОВСКАЯ  
БИРЖА

HELLENIC BANK

FinTechNGR  
FINTECH ASSOCIATION OF NIGERIA

ЭкоЛайн

БАНК  
ЗЕНИТ

МТС

МЕГАФОН

билайн



АКСЕРАТОР  
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

**10000+**

Собственная база  
стартапов и  
технологических  
компаний

**50+**

пилотов и сделок  
после программ  
с корпорациями

**1000+**

Технологических проектов  
для корпораций в области  
финтех и цифрового  
банкинга

**30+**

корпоративных  
клиентов



## ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ?

**20%** корпораций запускает пилоты со стартапами и проверяет ключевые гипотезы.

**ВАЖНО!** Ранее, пилотные проекты запускались в качестве теста и проверки работы технологии, команды и метрик. Основной финансовый эффект и корпорация и стартап получали уже на масштабе, когда пилотный проект признавался успешным и есть понимание, как использовать продукт или технологию в полном объёме в компании.

**В 2023 году главной метрикой любого пилота является - финансовый эффект от внедрения!**



# КАКИЕ КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕЛИ У БАНКОВ

- Оптимизация существующего
- Новые сервисы/услуги
- Выход в другие ниши

## Оптимизация существующего

- Лучше конверсия
- Быстрее оказываем услуги
- Снижаем затраты

## Новые сервисы/услуги

- Программы лояльности
- Подписка на переводы
- Кредит под будущую зарплату

## Выход в другие ниши

- Страхование
- Инвестиции
- Доставка лекарств
- Путешествия
- Онлайн-развлечения



## ТЕМА 2. МАСШТАБИРОВАНИЕ.

Главная цель сотрудничества со стартапами — масштабирование успешных кейсов в корпорации.

Главными KPI отдела инноваций в корпорациях являются:

- » Количество пилотных проектов, перешедших в масштабирование (не менее 80% для 2023 года);
- » Финансовые KPI для оценки эффективности внедрений (рост выручки и оптимизация расходов. При этом оценивается ощутимый, а не косвенный эффект.



Примеры показателей для оценки экономической эффективности:

EBITDA ► OIBDA ► LTV

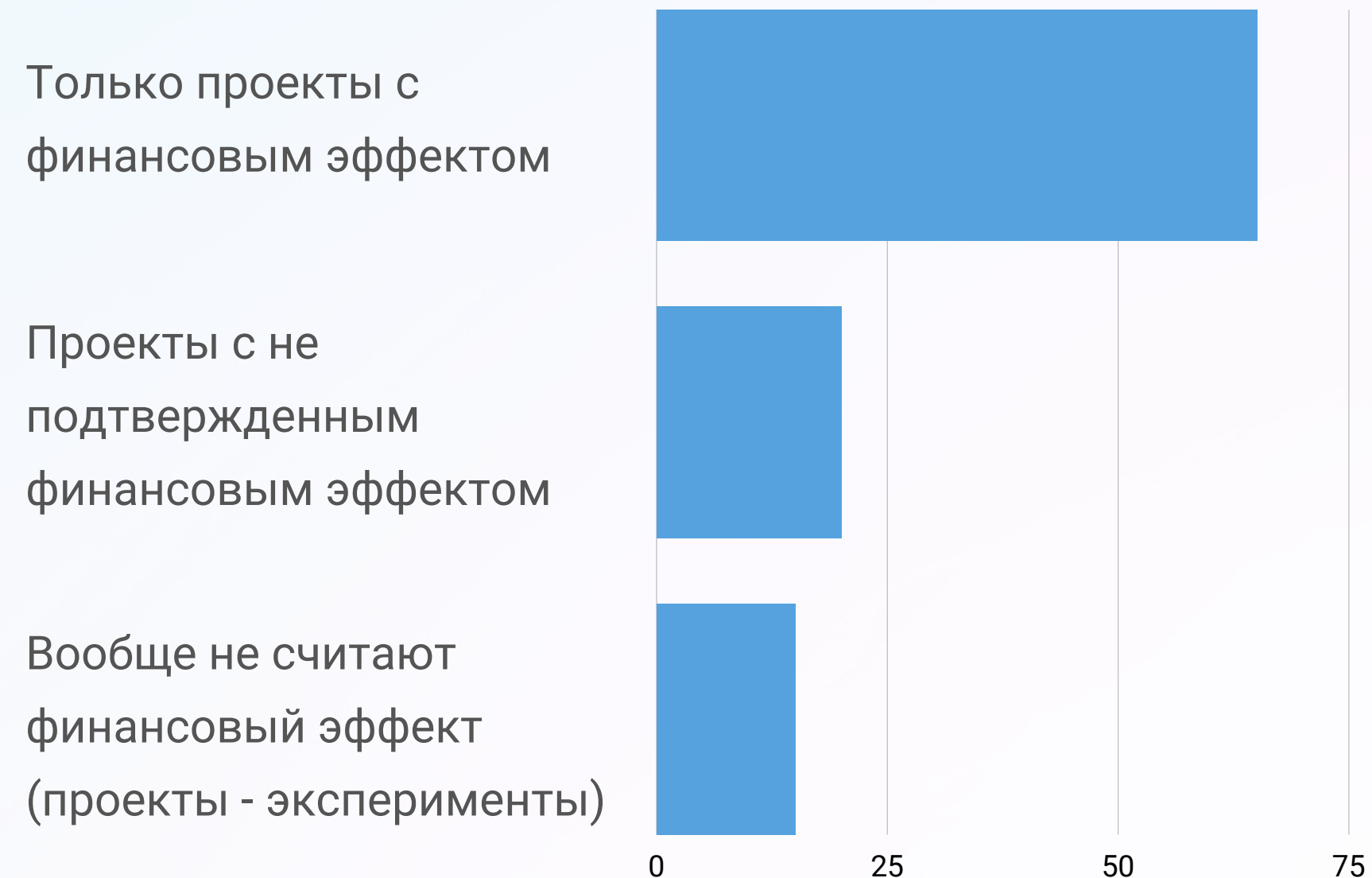
Прогноз поступления денежных средств

Дополнительная выручка

Сокращение оттока клиентов

## ТЕМА 3. ФОКУС.

Основной фокус — проекты, направленные на получение финансового результата.



Примеры проектов с нефинансовым результатом\*:

- Платформы социальной поддержки различных групп населения;
- Проекты по управлению лояльностью сотрудников;
- Консалтинговые проекты и проекты обучения;
- ESG проекты и инициативы и т.д.



## ТЕМА 4. ДОРОЖНАЯ КАРТА ПИЛОТА.

### Всё начинается с пилотирования решений стартапов:

- подготовка бизнес-кейса вместе с бизнес- заказчиком и оператором скаутинговой программы;
- описание пилотного проекта (метрики и методы расчёта, «песочница» или территория тестирования, требуемые ресурсы);
- прохождение обязательных процедур и проверок (СБ, compliance, ИБ, персональные данные);
- согласование с ИТ (на соответствие стеку технологий/ архитектурной стратегии, возможность интеграции);
- согласование и одобрение запуска пилотного проекта, выделение бюджета, выбор формы закупки пилота и др. (часто в рамках Fast Track).

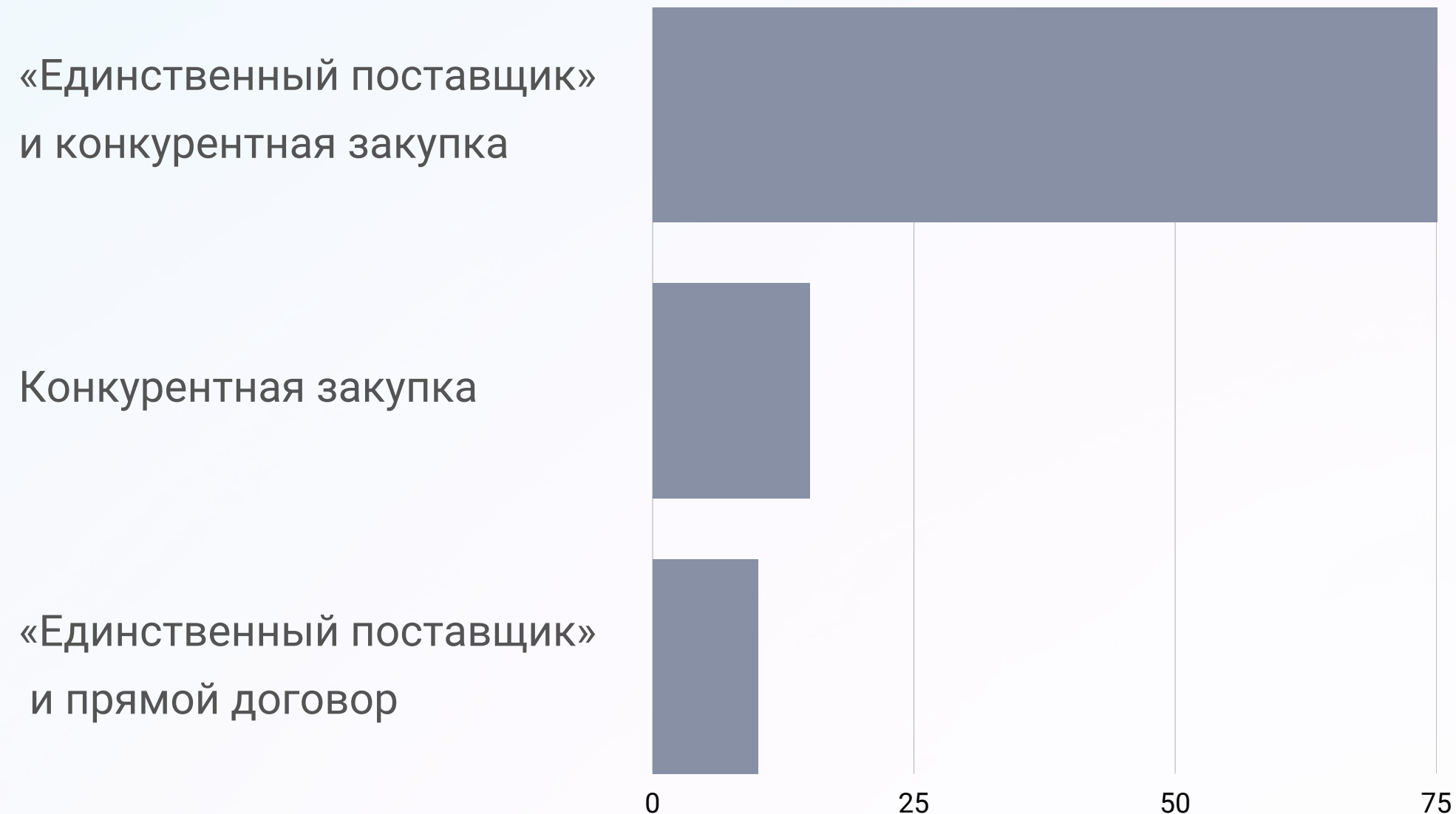


### Факторы, влияющие на скорость пилотирования и последующего масштабирования успешных кейсов.

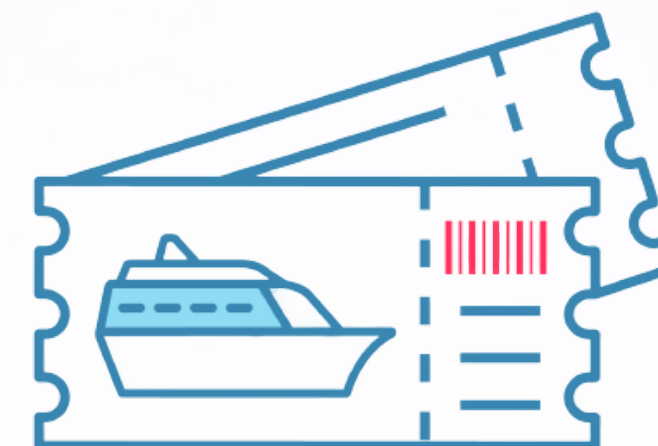
- заинтересованность бизнес-заказчика;
- контроль/поддержка со стороны команды инноваций;
- раннее привлечение к процессу всех функций (ИТ, СБ, ИБ, юристы, закупки);
- наличие Fast Track, стандартизированных документов и шаблонов;
- закупка у единственного поставщика или подписание прямого договора;
- проактивная позиция стартапа и наличие у него опыта работы с корпорациями.

## ТЕМА 5. ЗАКУПКИ НА ПИЛОТ.

Запуск коммерческого контракта со стартапом всегда проходит процедуру закупки почти в любой корпорации. Процедура имеет как очевидные требования к стартапу, так и скрытые:



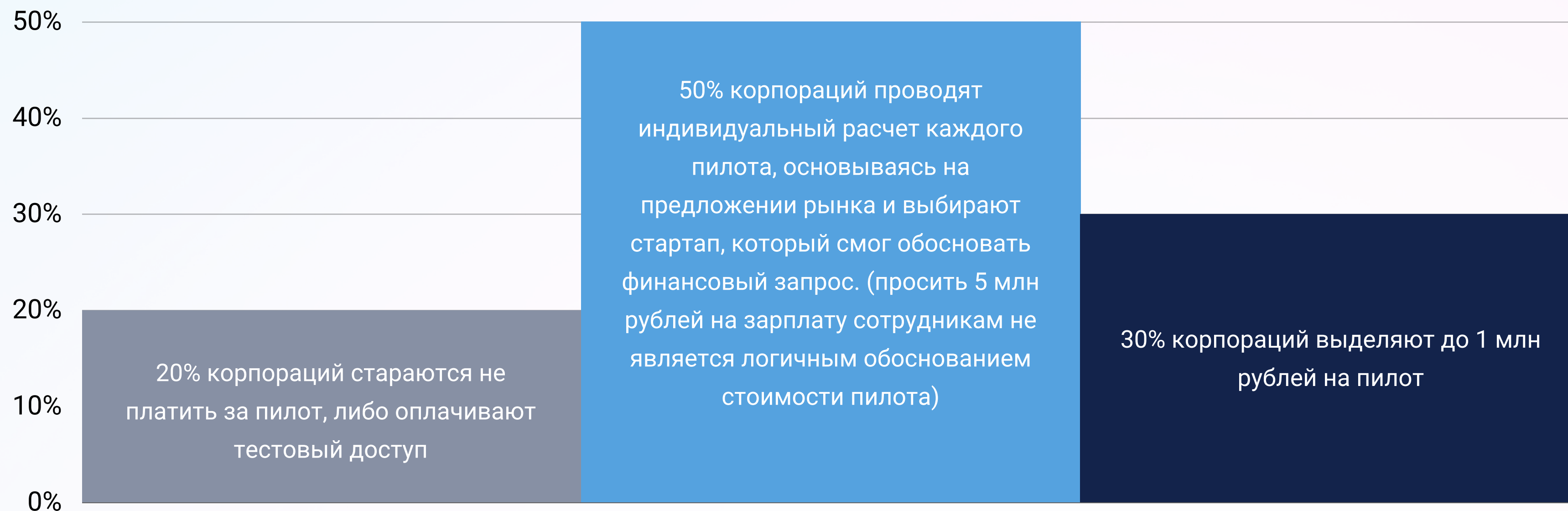
- преимущества имеют стартапы с успешными пилотами у конкурентов;
- рекомендации и оценка со стороны скаутов или сообщества;
- интеграция решения от авторизованного поставщика, например как часть пакета ПО крупных авторизованных поставщиков;
- редко используются формы входа в капитал стартапа, или создание совместного предприятия.



## ТЕМА 6. СТОИМОСТЬ ПИЛОТА.



Чаще всего стоимость договора на пилот составляет от 1 до 5 млн рублей



## ТЕМА 7. ГЛАВНЫЙ БАРЬЕР НА ПУТИ К ПИЛОТУ.

**Вовлечённость бизнес-заказчика – ключевой фактор успеха при масштабировании.**

- четкое обоснование и донесение финансовых метрик;
- понимание core-процессов бизнеса, с которым пытаетесь работать;
- правильно-составленный план пилота и дорожная карта;
- формулирование качественного бизнес-кейса;
- гибкость в предложении своего продукта;
- доказательство простой интеграции и бесшовных переходов в масштаб;
- доказательство превосходства вашего решения над внутренней разработкой корпорации.



## ТЕМА 8. КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ.

**Всё в руках стартапов, но мы всегда поможем!**

- Ключевой фактор успеха для проекта при выходе на пилот - заинтересованный бизнес заказчик.
- В 2023 году главной метрикой любого пилота является - финансовый эффект от внедрения!
- Как правило, от первого знакомства стартапа с бизнес заказчиком, до заключения коммерческого контракта требуется от 6 месяцев до года.
- Основной фокус на пилоты — проекты, направленные на получение финансового результата.
- Стоимость пилота - чаще всего не более 500 тыс рублей или бесплатно;
- Почему вас возьмут на пилот и продвинут на масштабирование? Если вы обеспечите вовлеченность бизнес-заказчика и докажете метрики.

**Факторы успеха и зоны роста для успешного пилота:**

- адекватная, быстро реагирующая команда стартапа;
- мотивированный бизнес-заказчик, нацеленный на результат;
- проработанное решение с понятной ценностью для заказчика и расчётом финансового эффекта;
- готовый сценарий пилота.



# FINTECHSTART

Ассоциация Финтех Старт помогает корпорациям эффективно внедрять инновации для достижения финансового результата, а стартапам выходить на успешные пилоты и масштабирование.

## Арсений Третьяков

Председатель Ассоциации  
[at@fintech-start.ru](mailto:at@fintech-start.ru)  
[fintech-start.ru](http://fintech-start.ru)

