АЛЬФА БУДУЩЕЕ

Команда: WWteam

Финансовый радар

Альфа сопровождает молодого предпринимателя от проверки идеи до устойчивого роста

«Финансовый радар» превращает Альфа-Банк в операционный навигатор предпринимателя: банк заранее видит риск кассового разрыва, объясняет причину и предлагает следующий финансовый шаг

Проблема:

- Банк появляется слишком поздно
  Средний возраст клиента – 42 года
- Бизнес управляется через разные сервисы
- Банк теряет клиента вместе с закрывшимся бизнесом

Задачи:

- Привлечь предпринимателя ещё на стадии идеи
- Превратить банковские данные в инструмент управления бизнесом
- Повысить жизнеспособность бизнеса и ценность клиента для банка

РЕШЕНИЯ:

1 Альфа-Тест бизнеса

Проверка бизнес-идеи, расчёт базовой экономики и подготовка к запуску ещё до регистрации бизнеса.

2 Прогноз кассового разрыва

Радар анализирует платёжные данные, прогнозирует остаток и заранее предупреждает о возможном дефиците денег.

3 Гибкий налоговый резерв

Добровольное резервирование выбранной доли поступлений с возможностью изменить процент или отключить функцию.

4 Финансирование под будущую выручку

Предложение финансирования в момент прогнозируемого кассового разрыва с автоматическим погашением из будущих поступлений.

5 Единое окно управления бизнесом

Связка «деньги + CRM + клиенты + платежи + документы» через партнёрские интеграции Alfa Connect.

6 ИИ-помощник на основе бизнеса

Модель рассчитывает прогноз, а GigaChat объясняет причины, риски и возможные действия.

ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ

6324 активных бизнес-клиента за 3 года.

3 069 ₽ в месяц
Средняя месячная выручка на одного клиента

27,2×
расчётный LTV/CAC в первый год

37–39×
рост в 2 и 3 годы

Рост удержания и продуктов на клиента

Эквайринг и СБП дополняются радаром, а позднее финансированием под будущую выручку. Банк получает **более глубокие и продолжительные отношения** с предпринимателем.

4 стадии бизнеса формируют 4 разных запроса к банку

Предприниматель

17-25 лет

Самозанятый | ИП | ООО

7 глубинных интервью и количественный опрос показали: предпринимателя точнее описывают **стадия пути и наличие CRM**, а не юридическая форма.

Как правило он проходит единый путь и на каждом этапе имеет свою боль:

Идея
Понять, работает ли экономика

Самозанятость / НПД (первая зона риска)
Не уйти в кассовый разрыв

Первые продажи / ИП
Собрать деньги и операционку в одном месте

Рост
Найти финансирование без жёсткого графика

Стадия x CRM
Являются основной для сегментации ЦА

Кассовый разрыв возникает уже у самозанятых!

Что мы узнали из глубинных интервью?

CRM показывает зрелость
Наличие серьезной системы учета сильнее указывает на готовность платить, чем юр. форма и оборот

На любом этапе бизнеса **готовы платить** за инструмент, который дает кратный прирост в эффективности

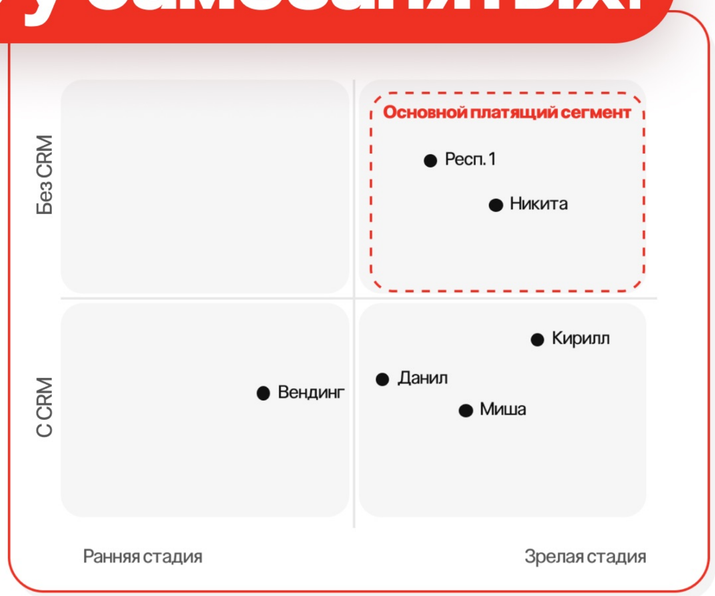
Финансы = контроль
Большинство самостоятельно ведут финансы и не согласны делегировать это даже другому человеку

Предприниматели не готовы доверить финансовые операции агенту, но могут **прислушиваться к его рекомендациям** и самостоятельно принимать решения

Единое окно необходимо
Клиенты, платежи, записи, учет, прогноз сейчас находятся в разных сервисах, между которыми нет интеграций

банк может стать **точкой сборки** для множества функций и сервисов, которыми предприниматель уже пользуется и привык к ним

Матрица сегментации респондентов интервью



Beauty и HoReCa – лучшие отрасли для пилота продукта

565,6 тыс. бизнесов
113,6 тыс. МСП
452 тыс. самозанятых на НПД

БЬЮТИ

HoReCa

Низкий порог входа и высокая плотность CRM-сценариев совпадают с профилем аудитории 17-25

2,87 → 5,27
трлн ₽ оборот за 2023–2025

8,9% → 7,9%
рентабельность

Почему мы отказались от следующих сегментов?

Медицина
высокий регуляторный и лицензионный барьер

АЗС
капиталоёмкость и инфраструктурная сложность

Розница
слишком широкая и неоднородная среда

Госучреждения
вне частного предпринимательства и периметра кейса

БЬЮТИ · ПИЛОТ

низкий порог
сезонность
CRM-среда

80,2%
сообщили об ухудшении, начало 2026

15 тыс. ₽/мес. → 2,9 млн ₽
от аренды места до студии под ключ

HoReCa · КОНТУР 2

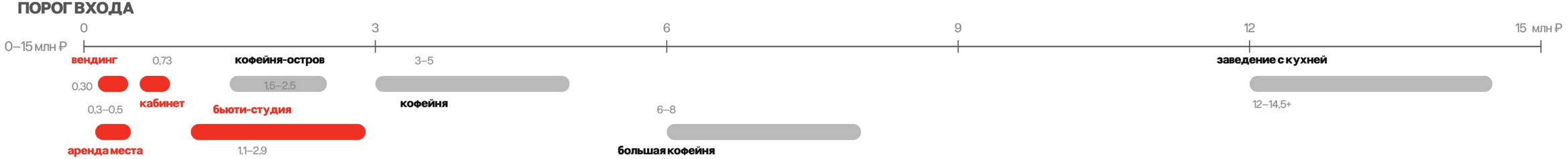
- быстрый рост
- давление на маржу
- дороже пилот

0,3 → 14,5+ млн ₽
от вендинга до полноценного заведения

Бьюти быстрее проверяет продукт и партнёрскую интеграцию

HoReCa сильнее проверяет устойчивость модели при более высокой капиталоёмкости

ПОРОГ ВХОДА



Анализ макросреды по 5 силам Портера показал высокий уровень власти почти у всех участников рынка

У Т-Банка и Точки нет прогноза кассового разрыва ни в каком виде — это наша механика №1.

У Found есть авторезерв, но нет ни прогноза, ни финансирования, ни встроенности в CRM бизнеса — мы обираем все 4 функции в одной точке входа.

У YCLIENTS/DIKIDI есть встроенность в CRM, но нет доступа к деньгам клиента — у банка это прямое структурное преимущество

5 сил Портера: структура конкуренции

Угроза новых конкурентов
ВЫСОКАЯ
Низкий порог входа для CRM-надстройки (не банк) - рынок автоматизации растет

Власть поставщиков
НИЗКАЯ
Мы одновременно инфраструктура и продукт поверх нее - структурное преимущество

Внутриотраслевая конкуренция

Власть потребителей
ВЫСОКАЯ
Низкий порог переключения банков, но retail-база снижает эффективную власть клиента для банка

Угроза продуктов-заменителей
ВЫСОКАЯ
Реальный конкурент - не банк а Excel + ручной учет

Свободен единый контур из 4 функций:

· прогноз · резерв · финансирование · CRM-данные

Финансовый радар соединяет деньги и операционный контекст

Матрица КФУ

● есть ◑ частично — нет

	Т-Банк	Точка	Сбер	YCLIENTS / DIKIDI	Found	Мы Финансовый радар
Прогноз кассового разрыва	●	●	●	◑	◑	●
Авторезерв налога	●	●	●	—	●	●
Финансирование под будущую выручку	◑	●	●	—	◑	●
Встроенность в CRM / данные бизнеса	◑	●	◑	●	◑	●
Работа со стадией идеи	—	—	—	—	●	●

CRM видит записи, но не видит движение денег

Операционный контекст без финансового слоя

Банк видит деньги, но обычно не видит операционный контекст

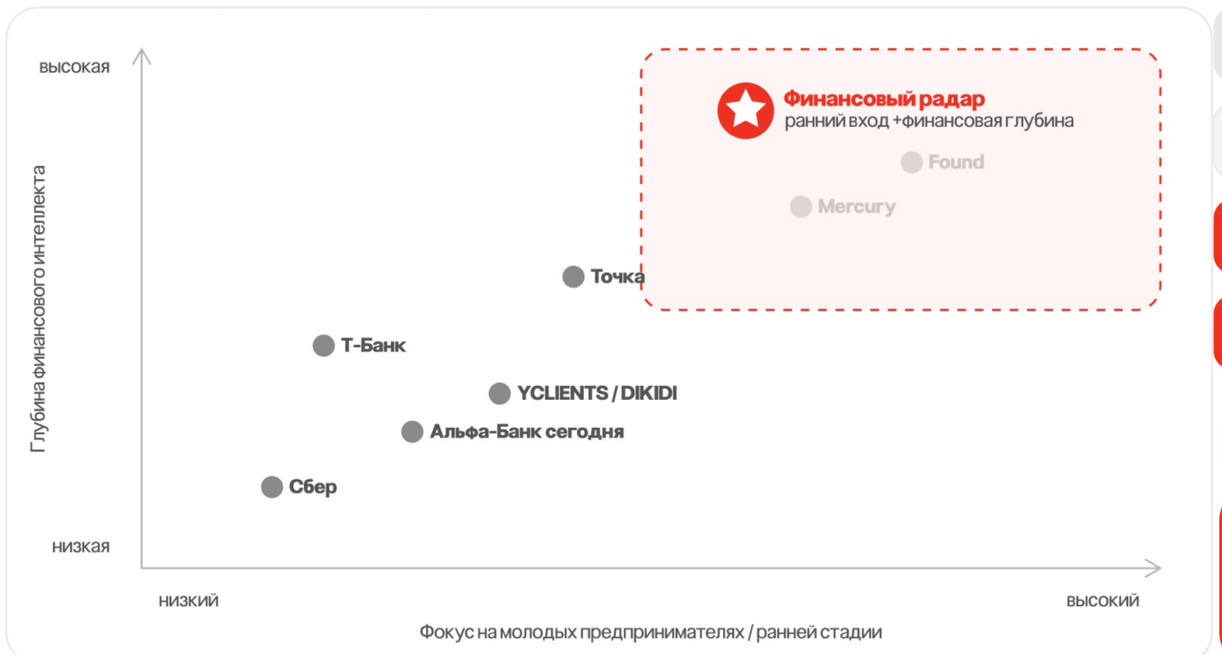
Финансовый слой без CRM-данных

соединяем оба слоя

Молодые предприниматели с высоким финансовым интеллектом остаются пустым квадрантом рынка

Радар занимает его через ранний вход до регистрации и единый контур «деньги + CRM + предупреждение + действие».

Карта восприятия



*млрд рублей

TAM — весь рынок бьюти РФ	565 600
SAM — предприниматели 17–25	≈34 000
SAM пилота — 3 города	≈5 090
SOM, год 1	1586
Активная база, год 3	6 324

3 города
для пилота

15% SAM
доступно в пилотной зоне

На 3 год
выход за пределы исходной географии

Рост года 3 предполагает расширение за пределы трёх городов; это не превышение ёмкости той же зоны

ERRC-матрица

Упразднить
- пакетные тарифы
- холодные продажи РКО
- обещание точного налога

Снизить
- порог входа
- жесткость резервирования

Повысить
- объяснимость ИИ
- контекстность предложений
- качество рефералов

Создать
- Альфа-Тест бизнеса
- единое окно денег и CRM
- финансирование с погашением из поступлений

Банк защищает платёжную базу, когда помогает самому бизнесу не закрыться

ЧТО МЫ ПОНЯЛИ

- **Раньше регистрации**
  банк нужен ещё на стадии идеи
- **7 из 7**
  респонденты используют разрозненный набор инструментов
- **Контроль AI**
  клиенту нужно объяснение, а не автономное решение
- **Реферальный стимул**
  влияет на выбор банка при регистрации

ПОЧЕМУ ИМЕННО БАНК

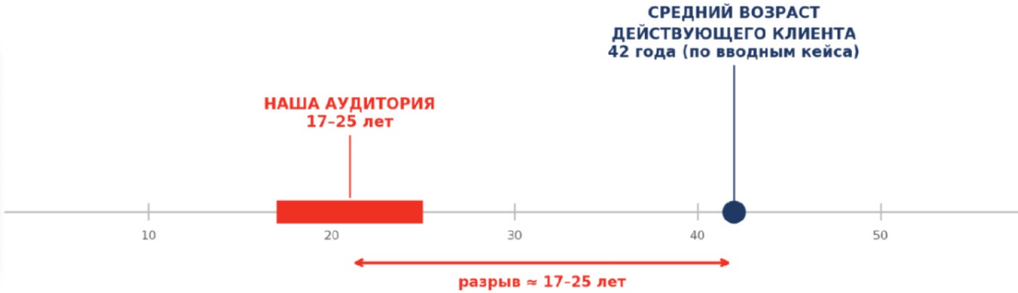


Альфа видит реальное движение денег и может превратить данные в предупреждение и действие, тогда как CRM видит только операционные записи.

РОЛЬ БАНКА

Снизить вероятность закрытия бизнеса =

защитить клиентскую и платёжную базу



Один продукт на весь путь предпринимателя

«Финансовый радар» — сервис на основе платёжных данных Альфы, который заранее предупреждает о нехватке денег, сам откладывает часть поступлений на налоги и даёт финансирование под будущую выручку.

Один продукт, 4 входа



Первым запускается предупреждение о разрыве, а резерв и тест идеи усиливают MVP

Финансирование следует после проверки спроса и качества прогноза, поскольку имеет более высокую сложность и риск

01. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ О КАССОВОМ РАЗРЫВЕ

- влияние — высокое
- уверенность — высокая
- сложность — средняя

3 из 7 интервью + причина закрытия бизнеса

02. АВТОРЕЗЕРВ НАЛОГА

- влияние — высокое
- уверенность — средняя
- сложность — средняя

страх налогов + видимость поступлений

03. АЛЬФА-ТЕСТ БИЗНЕСА

- влияние на привлечение — высокое
- уверенность — средняя
- сложность MVP — низкая

запрос ранней стадии

04. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОД БУДУЩУЮ ВЫРУЧКУ

- влияние — среднее
- уверенность — средняя
- сложность — высокая

после проверки данных и риска



Прогноз рассчитывает модель, LLM переводит его в понятное для клиента действие

Разделение расчётного и объяснительного слоёв снижает риск галлюцинаций и делает рекомендацию проверяемой.

Архитектурная цепочка

ВХОДНЫЕ ДАННЫЕ

платежи, Альфа-Касса, CRM, плановые расходы

→

ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЙ РАСЧЁТ

прогноз кассового разрыва, дата, сумма, уровень уверенности, резерв

цифры считает модель

→

ОБЪЯСНИТЕЛЬНЫЙ СЛОЙ · GigaChat 2 Pro

перевод готового расчёта на понятный язык, причины и варианты действий

LLM не вычисляет сумму

→

ЧТО ВИДИТ КЛИЕНТ

предупреждение, объяснение,

кнопка подтверждения

ЧТО РЕШАЕМ

Кассовый разрыв — подтверждён 3 из 7 интервью и причиной закрытия бизнеса

Недоверие к автономным решениям — клиент видит, откуда взялся вывод

СОВПАДЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ

Клиент
раньше видит дефицит и риск дополнительной комиссии

Банк
сохраняет оборот, снижает отток и повышает использование платёжных продуктов

Ни один из 8 респондентов не согласился на безусловный анализ данных

0/8

безусловное “да”

к передаче данных внешним сервисам

4/8 — только без передачи данных внешним сервисам	3/8 — да, если банк прозрачно объяснит цель	1/8 — нет

ИИ НЕ ДЕЛАЕТ

НЕ считает окончательный налог — только прогноз, который подтверждает клиент

НЕ двигает деньги без явного действия

НЕ меняет лимиты и условия без прозрачных правил

НЕ анализирует данные без согласия

Защищённый контур банка
сырые необезличенные данные не уходят во внешнюю LLM

UX-паттерн Alfa ID история согласий и расчётов сохраняется

ПОЭТОМУ

Радар работает только через контекстный помощник, деньги двигаются после подтверждения, а чувствительные данные остаются в контуре банка.

Радар собирается поверх шести продуктов Альфы

Трёхуровневый технологический стек

ИНТЕРФЕЙСЫ
приложение Альфы · Альфа-Тест бизнеса · вкладка в CRM

ИНТЕЛЛЕКТ РАДАРА
данные · прогноз · резерв opt-in · финансирование

MVP поверх существующей инфраструктуры

- Альфа-Касса / Облачная касса — **чеки**
- Эквайринг / СБП — **оборот**
- Массовые выплаты — **расходы**
- AlfaPOS / AlfaCASH / mPOS — **ранний вход**
- Нет монет — **дополнительный доход мастера**
- Подели / Mozen — **быстрые расчёты**

ЧТО НОВОЕ

Сам Радар как аналитическая надстройка Альфа-Тест бизнеса до регистрации
Вкладка в CRM как новый канал
Гранулярный opt-in в Alfa ID

ЧЕСТНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

Точка уже присутствует в Bitrix24. Отличие Альфы — прогноз, резерв и финансирование, а не сам факт интеграции

Салон Красоты открывает пилот, а 3 этапа работы с данными удерживают клиента при росте

1 1С:Салон Красоты
API-интеграция
уже есть интеграция СБП с Альфой — запуск не с нуля

Арника
вкладка / интеграция
есть amoCRM и Bitrix24 — быстрый доступ к бизнесам с CRM

DIKIDI
реферальная ссылка / API
доступна самозанятым мастерам без офиса и сложной CRM

Каналы выбраны по реальному поведению респондентов, а каждый горизонт заканчивается измеримым продуктовым результатом.

Каналы по приоритету

1
- **Контент про налоги и эквайринг → Альфа-Тест бизнеса**
  поисковый спрос и ранний вход
- **Реферальная механика**
  реальное поведение респондента, ориентир ~12 тыс. ₽ у Т-Банка по памяти

2
- **Образовательные программы**
  один респондент вошёл в проект через губернаторский курс
- **YouTube · Telegram · сарафан**
  названы в интервью и опросе

3
- **VC.ru · Пикабу**
  контентные истории, ниже уверенность



Three Horizons

H1 · 0–12 мес. · ДОКАЗАТЬ ЦЕННОСТЬ
пилот на существующей инфраструктуре
1 586 активных
payback — 12-й месяц

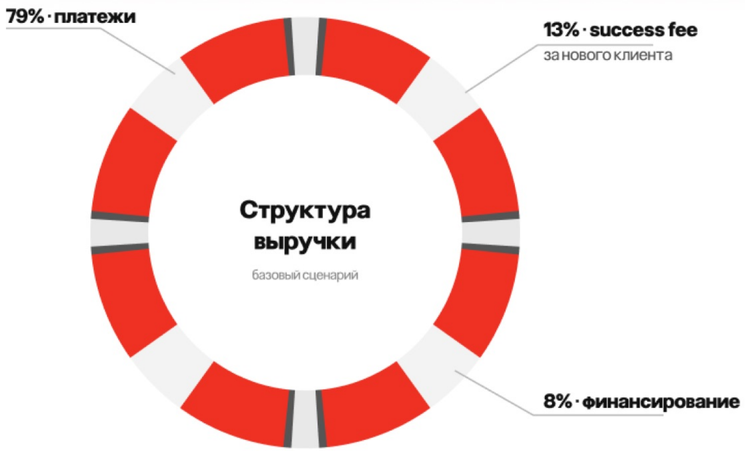
H2 · 12–24 мес. · РАСШИРИТЬ МОНЕТИЗАЦИЮ
success fee · финансирование · больше трёх городов

H3 · 24+ мес. · ПЛАТФОРМА
новые партнёры · HoReCa · другие сценарии

Партнёр начинает работу в привычном интерфейсе, после чего точность прогноза, новые продукты и переход между стадиями усиливают использование Альфы.

79% выручки формирует платёжный оборот. 13% — новые клиенты, 8% — финансирование

Структура выручки



ПЛАТЕЖНЫЙ ОБОРОТ · 79%

≈2% эффективная смешанная ставка эквайринга

Отдельная комиссия Радара не добавляется

НОВЫЙ КЛИЕНТ · 13%

20% с первого визита нового клиента через Alfa Connect

консервативная нижняя граница относительно Fresha / Booksy

ФИНАНСИРОВАНИЕ · 8%

3%/мес.

8% активной базы

100 тыс. ₽ средний чек

Радар не требует отдельной подписки: банк зарабатывает по мере того, как растёт измеримая ценность для бизнеса.

Модель выходит на положительный cash flow на 12-м месяце

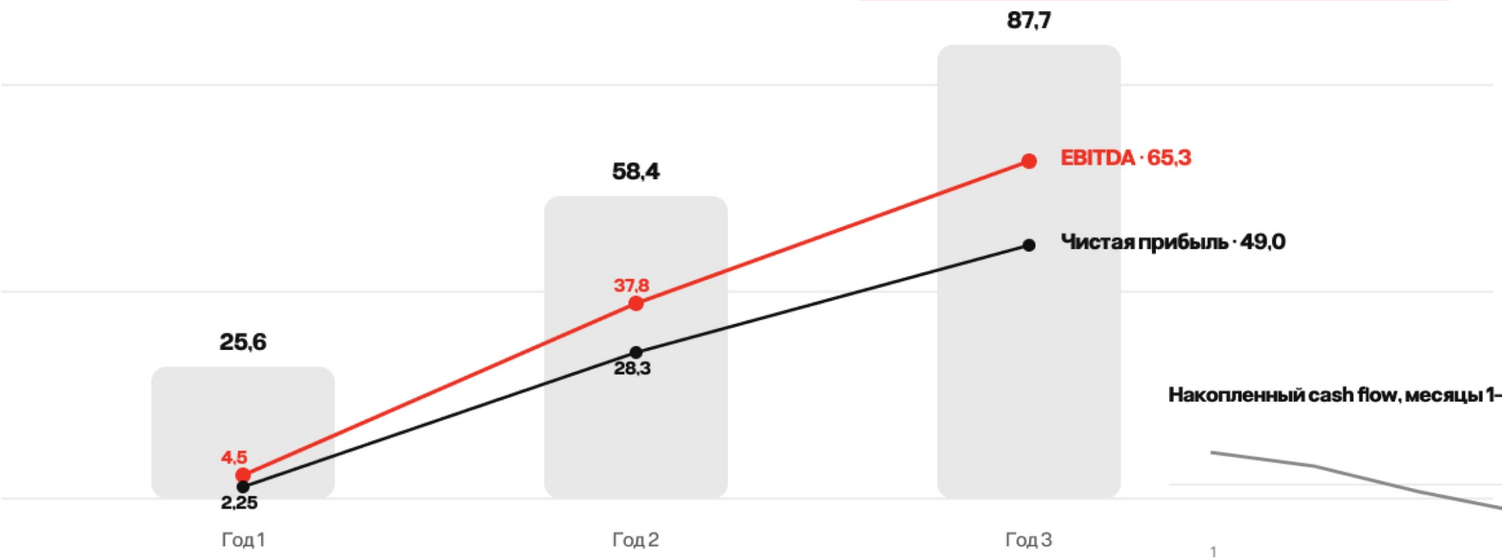
EBITDA увеличивается с 4,5 до 65,3 млн ₽, чистая прибыль — с 2,25 до 49,0 млн ₽ за три года.

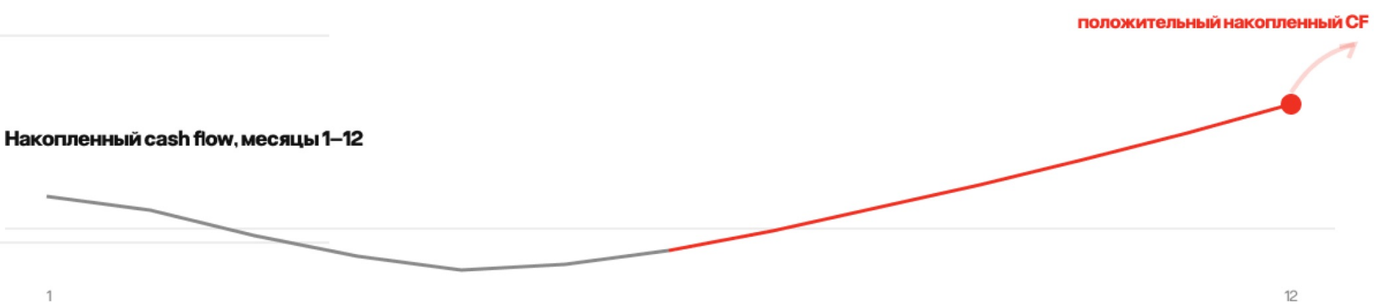
12 месяцев
payback модели

1 586 → 3 176 → 6 324
активная база по годам

Год 3
расширение за пределы трёх пилотных городов

P&L, млн ₽





Юнит-экономика MVP поддерживает Платёжный бизнес

Экономический эффект создают активные бизнесы, удержанный платёжный оборот и рост числа продуктов на клиента.

CAC
2 819 ₽

ARPU
3 069 ₽/мес.

LTV
76 725 ₽

LTV/CAC
27,2×
37–39× в годах 2–3†

РЕСУРСЫ MVP

- ☐ **1,5 млн ₽†** — CAPEX разработки MVP
- ☐ **6 FTE · 1,32 млн ₽/мес.†** команда года 1
- ☐ **300 тыс. ₽/мес.†** — PR и маркетинг
- ☐ **3 000 ₽†** — реферальная выплата

ЭФФЕКТ ДЛЯ ПЛАТЁЖНОГО БИЗНЕСА

- ↑ **Выше retention** регулярная польза и data-loop
- ↑ **Больше оборота** платежи остаются в Альфе
- ↑ **Больше продуктов** эквайринг + Радар + финансирование

Расчёт эффекта — по направлению Платёжного бизнеса, не по банку в целом

Платёжные данные превращаются в проактивную защиту бизнеса

АУДИТОРИЯ

17–25 · стадия × CRM

БОЛЬ

кассовый разрыв и разрозненный контроль

ПРОДУКТ

один Радар на весь путь

AI

модель считает, LLM объясняет, клиент подтверждает

ЭФФЕКТ

оборот · retention · продукты на клиента

Платёжные данные превращаются в проактивную защиту бизнеса, а полезность для клиента — в долгосрочную ценность для банка

ПИЛОТ

3 города
стартовая география

Бьюти
основной сегмент

1С:Салон Красоты
приоритетный партнёрский вход

150 бизнесов
начальная партнёрская база месяца 1

Год 1: 1 586 активных
целевой масштаб базового сценария

активация | точность прогноза | action rate | оборот | churn | экономика

РАЗВИЛКА

МАСШТАБИРОВАТЬ | ДОРАБОТАТЬ | ОСТАНОВИТЬ

13 игроков · 5 функциональных критериев · 0 полных аналогов

Игрок	Прогноз разрыва	Авторезерв налога	Финансирование	CRM / данные	Стадия идеи / 17–25	Модель цены	Источник
РОССИЙСКИЕ БАНКИ							
Т-Банк	●	◐	◐	◐	○	банк	сайт
Точка	◐	○	●	●	◐	банк	интервью
Сбер	◐	●	●	◐	○	банк	сайт
ВТБ	○	◐	●	◐	○	банк	сайт
Альфа-Банк сегодня	◐	◐	●	●	◐	банк	сайт
ЗАРУБЕЖНЫЙ ФИНТЕХ							
Mercury	◐	○	◐	○	●	fintech	сайт
Found	◐	●	◐	◐	●	fintech	сайт
Wise / Revolut Business	◐	○	◐	○	◐	fintech	сайт
CRM И ПЛАТФОРМЫ							
YCLIENTS	○	○	○	●	○	CRM	сайт
DIKIDI	○	○	○	●	○	CRM	сайт
1С:Салон Красоты	○	○	○	●	○	CRM	сайт
Арника	○	○	○	○	○	CRM	сайт
Fresha / Booksy	○	○	○	○	○	CRM	сайт

● есть · ◐ частично · ○ нет / нет данных

ГЛУБИННЫЕ ИНТЕРВЬЮ

7 респондентов

Обезличенные расшифровки · 14–19.07.2026 · стадии от идеи до закрытия бизнеса

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

8 листов

Допущения · клиенты · выручка · затраты · P&L · Cash Flow · unit economics · источники

ОПРОС

N=35

Опросник · сырые ответы CSV · 17–25 лет · 14–15.07.2026