

Рекомендации для проектных групп по подготовке проектов для участия в Конкурсе на лучший банковский продукт (на призы ЗАО «БСБ Банк»)

При создании банковского продукта (услуги) следует помнить, что предлагаемый продукт должен быть уникальным в республике либо являться улучшенной (модифицированной) версией действующего на рынке банковских услуг продукта.

При подготовке к конкурсу следует максимально применить знания и умения, полученные в процессе изучения курсов «Банковское дело», «Организация деятельности коммерческих банков», «Маркетинг», «Предпринимательство», «Менеджмент», «Бизнес-право» и других.

Ниже представлены параметры, которые **по возможности** должны найти отражение в презентации ваших банковских продуктов.

1. **Целевая аудитория.** Определите круг потенциальных потребителей нового банковского продукта (субъекты хозяйствования, физические лица).
2. **Конкурентная среда.** Если продукт, предлагаемый вами, по ряду параметров похож на продукты, которые уже запущены на рынок, **по возможности** проанализируйте:
 - a. круг ваших конкурентов (это могут быть другие банки, НКФО, лизинговые, форексные, микрофинансовые компании и т.д.), которые предлагают аналогичные (похожие) банковские продукты;
 - b. достоинства и недостатки конкурентных продуктов; при разработке вашего продукта вы должны понимать, что продукты, предлагаемые вашими конкурентами, имеют свои достоинства, которые известны потенциальному клиенту. С другой стороны, у конкурентного продукта могут быть свои недостатки, о которых знает и сам конкурент, и его клиент. В своем продукте вы можете улучшить, изменить элементы, которые плохо реализованы в продукте-конкуренте.
3. **Бизнес-процесс оказания услуги.** **По возможности** опишите или представьте схему бизнеса-процесса, связанного с продажей потенциальному клиенту вашего продукта.
4. **Правовое обеспечение продукта.** **По возможности** опишите, каким законодательством регулируется ваш продукт. Реализация вашего продукта не должна осуществляться с нарушением законодательства.
5. **Продвижение продукта.** Продумайте каналы продвижения вашего продукта. **По возможности** составьте план продвижения.

6. **Затраты на производство (создание) и продвижение** продукта. Продумайте, какие затраты вы понесете на создание и продвижение продукта. По возможности рассчитайте их.
7. **Цена продукта.** Определите цену, за которую вы намерены продавать одну единицу вашего продукта (тариф комиссионного вознаграждения (фиксированный или в процентах от суммы сделки), процентную ставку и т.д.).
8. **Условия (параметры) продукта.** Определите иные (кроме цены) условия (параметры) вашего продукта.
9. **Объемы продаж.** Сделайте предположение об объеме продуктов, которые вы планируете реализовать (например, в расчете на год).
10. **Выручка от реализации продукта.** Рассчитайте выручку, которую вы намерены получить от реализации вашего продукта (например, в расчете на год).
11. **Прибыль от реализации продукта.** Рассчитайте прибыль от реализации вашего продукта; не забудьте принять во внимание систему налогообложения и ставку налога на прибыль, действующую для банков.
12. Придумайте **название своего продукта (услуги)**, которое должно быть интересным для восприятия, привлекающим внимание потенциальных потребителей продукта (клиентов).