

ГАОУ СПО СО

«Уральский радиотехнический колледж им. А.С. Попова»

Качканарский филиал

**Стимулирование продажи депозитных продуктов
(на примере ПАО «Сбербанк России»)**

Разработчик: Ермолаева Галина Викторовна

Цель работы: выявить особенности стимулирования продажи депозитных продуктов и услуг на примере ОАО Сбербанк.

Задачи работы:

- 1. Проанализировать линейку депозитных продуктов ОАО «Сбербанк».**
- 2. Определить особенности, способы и стимулирования продаж.**

Актуальность: особенности стимулирования продажи депозитного продукта в условиях конкуренции, позволяет удерживать клиентов банка.

Объект исследования: депозитные продукты ОАО «Сбербанк».

Проблема исследования заключается в следующем как осуществить стимулирование продаж депозитных продуктов в ОАО «Сбербанк».

Продажа

Продажа - это сделка между людьми в коммерческой деятельности.

А. Лансестра.

Депозит (банковский вклад)

Депозит (банковский вклад) - денежные средства в рублях или иностранной валюте, размещенные физическими и юридическими лицами в целях хранения и получения дохода.

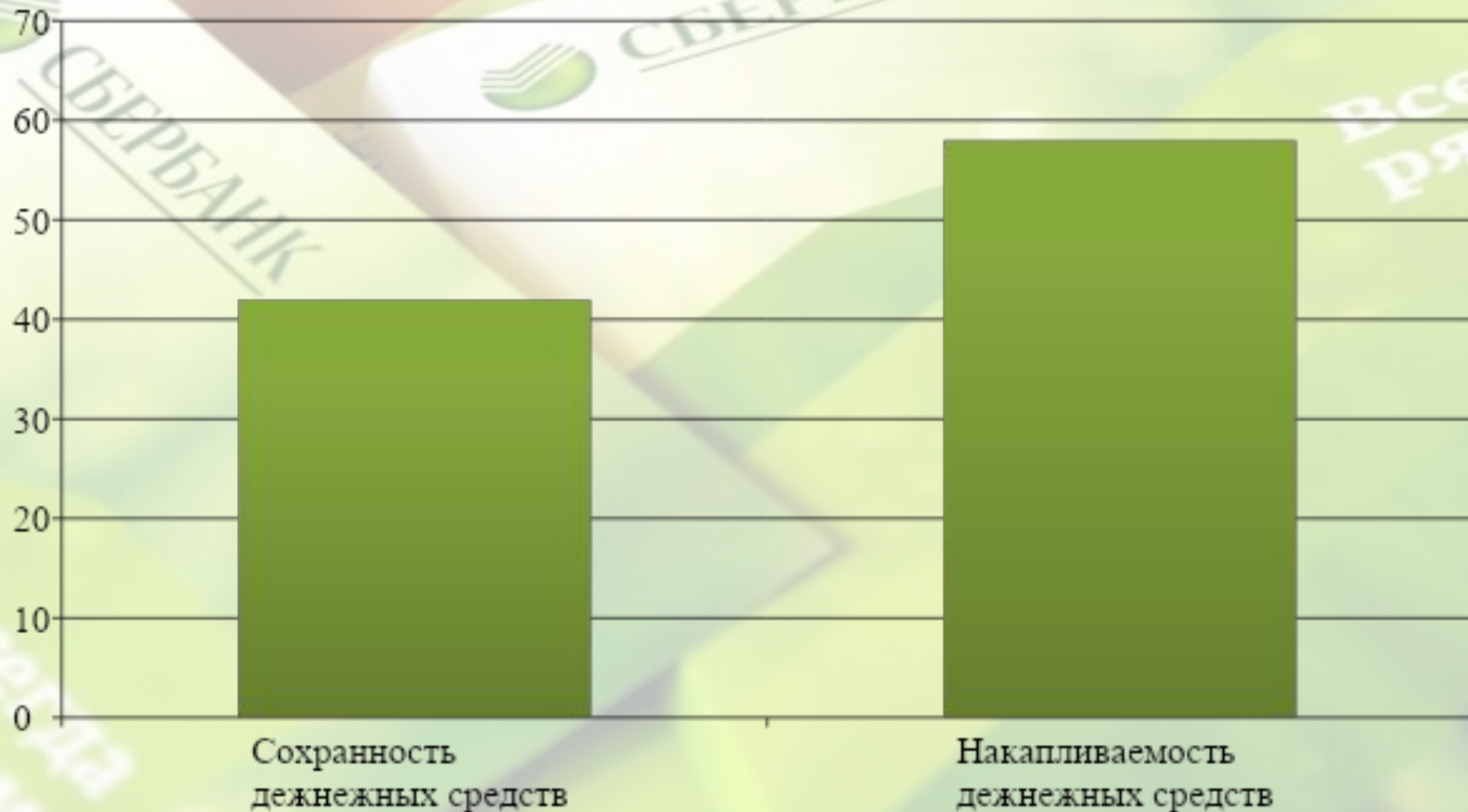
Характеристика депозитных продуктов ОАО «Сбербанк России»

Название депозита	% ставка	Направленность	Сумма	Срок	Особенность
1	2	3	4	5	6
Ваша победа	12–13 %	Сезонное предложение	от 10 000	6 месяцев	% в конце срока, не пополняемый, без частичного снятия
Социальный	9,15 %	Детский	от 1 000	3 года	% ежеквартально, с капитализацией пополняемый, с частичным снятием
Пополняй ОнЛ@йн	10,05 %	Пенсионный	от 1 000	от 3 месяцев до 3 лет 1 дня	% ежемесячно, с капитализацией пополняемый, без частичного снятия
Подари жизнь	8,65 %	С ограничениями	от 10 000	Срок 1 год	% ежеквартально, с капитализацией не пополняемый, без частичного снятия
Сохраняй ОнЛ@йн	10,3 %	Пенсионный	от 1 000	от 1 месяца до 3 лет 1 дня	% ежемесячно, с капитализацией не пополняемый, без частичного снятия
Сохраняй	9,35 %	Пенсионный	от 1 000	от 1 месяца до 3 лет 1 дня	% ежемесячно, с капитализацией не пополняемый, без частичного снятия

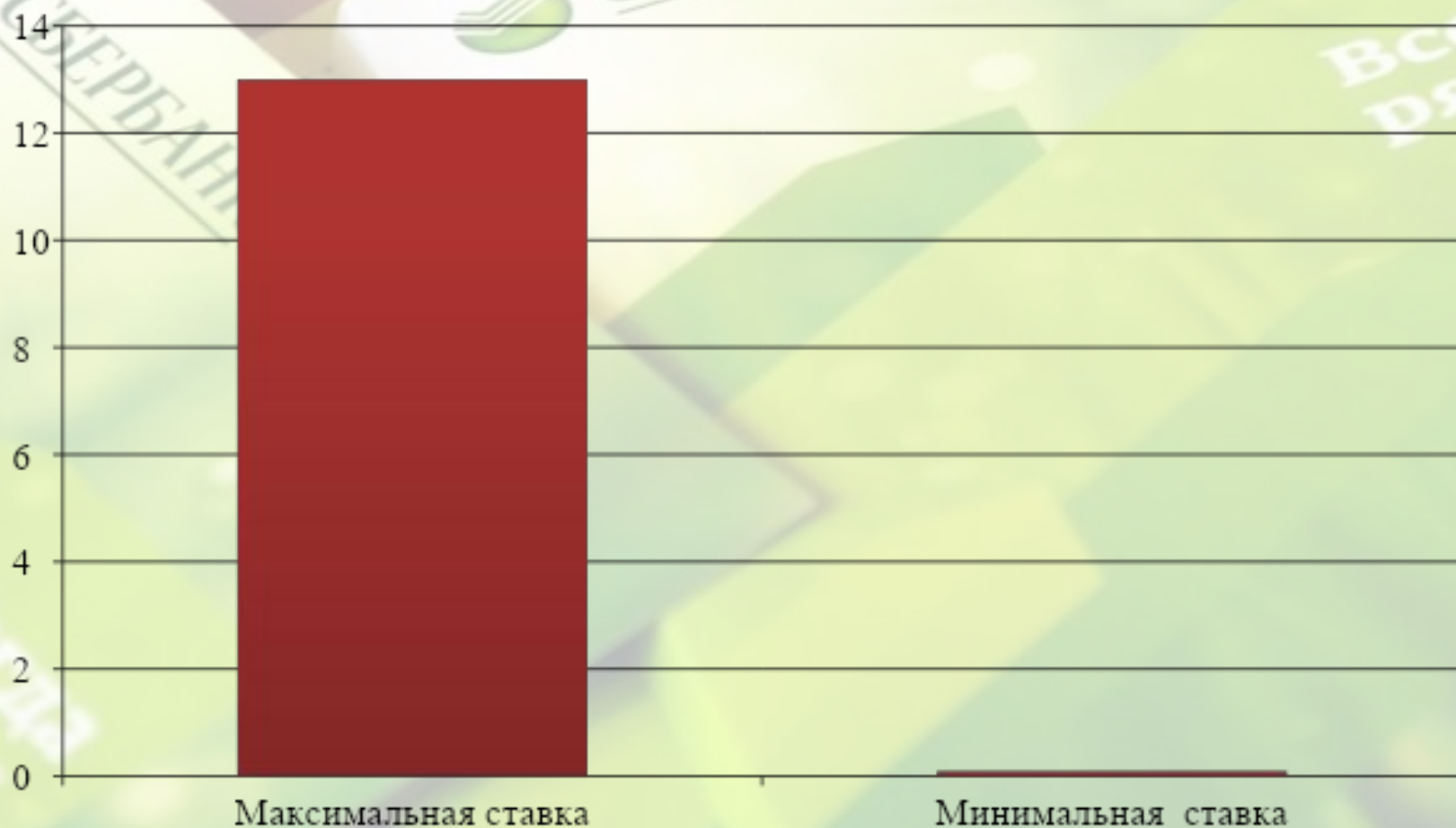
Характеристика депозитных продуктов ОАО «Сбербанк России»

Название депозита	% ставка	Направленность	Сумма	Срок	Особенность
1	2	3	4	5	6
Управляй	8,65 %	Клиенты банка	от 30 000	от 3 месяцев до 3 лет 1 дня	% ежемесячно, с капитализацией пополняемый, с частичным снятием
Пенсионный-плюс	3,5 %	Пенсионный	от 1	3 года	% ежеквартально, с капитализацией пополняемый, с частичным снятием
Универсальный	0,01%	Клиенты банка	от 10	5 лет	% ежеквартально, с капитализацией пополняемый, с частичным снятием
Сберегательный счет	2,3 %	Все клиенты	Любая	любой	% ежемесячно, с капитализацией пополняемый, с частичным снятием
До востребования	0,01 %	Все клиенты	от 10	любой	% ежеквартально, с капитализацией пополняемый, с частичным снятием
Мультивалютный	0,01–7,65% р. 0,01–2,15% € 0,01–3,9% \$	Все клиенты	от 5 000	Срок от 1 года до 2 лет	% ежеквартально, с капитализацией пополняемый, без частичного снятия

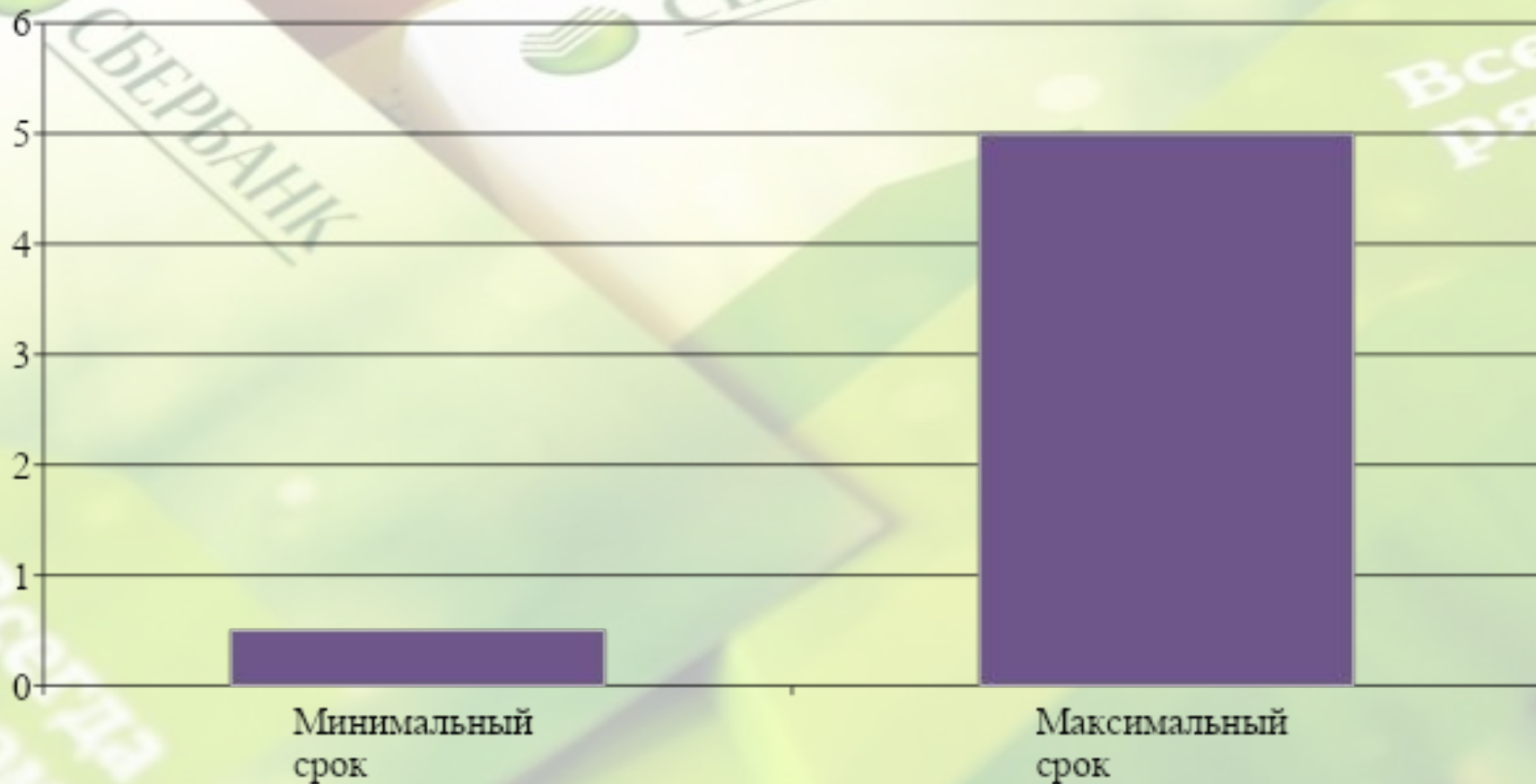
Характеристика депозитных продуктов



Характеристика депозитных продуктов



Характеристика депозитных продуктов



Направленность продажи

Направленность

```
graph TD; A[Направленность] --> B[Все клиенты]; A --> C[Пенсионеры]; A --> D[Дети]; A --> E[Сезонное предложение];
```

Все клиенты

Пенсионеры

Дети

Сезонное
предложение

Особенности продажи депозитных продуктов ОАО «Сбербанк России»

Депозит	Ориентация продажи		Способ продажи	
	Продукт	Клиент	Пакетное предложение	Кросс-продажа
1	2	3	4	5
Ваша победа		+	+	
Социальный		+	+	
Пополняй ОнЛ@йн	+		+	
Подари жизнь		+	+	
Сохраняй ОнЛ@йн	+			+
Сохраняй	+		+	
Управляй	+			+
Пенсионный-плюс		+	+	
Универсальный	+			+
Сберегательный счет	+		+	
До востребования	+		+	
Мультивалютный	+			+

Ориентация продажи

```
graph TD; A[Ориентация] --- B[Клиент]; A --- C[Продукт]
```

Ориентация

Клиент

Продукт

Ориентация продажи депозитных продуктов



Особенности стимулирования продажи депозитных продуктов ОАО «Сбербанк России»

Депозит	Направленность стимулирования продажи			Виды продвижения		
	Клиент	Работник	Посредник	Реклама	Личные продажи	Пропаганда
1	2	3	4	5	6	7
Ваша победа	+				+	
Социальный	+			+		
Пополняй ОнЛ@йн		+				+
Подари жизнь			+	+		
Сохраняй ОнЛ@йн		+				+
Сохраняй		+				+
Управляй		+				+
Пенсионный-плюс	+				+	
Универсальный		+		+		
Сберегательный счет			+		+	
До востребования		+		+		
Мультивалютный	+				+	

Стимулирование продажи

Стимулирование

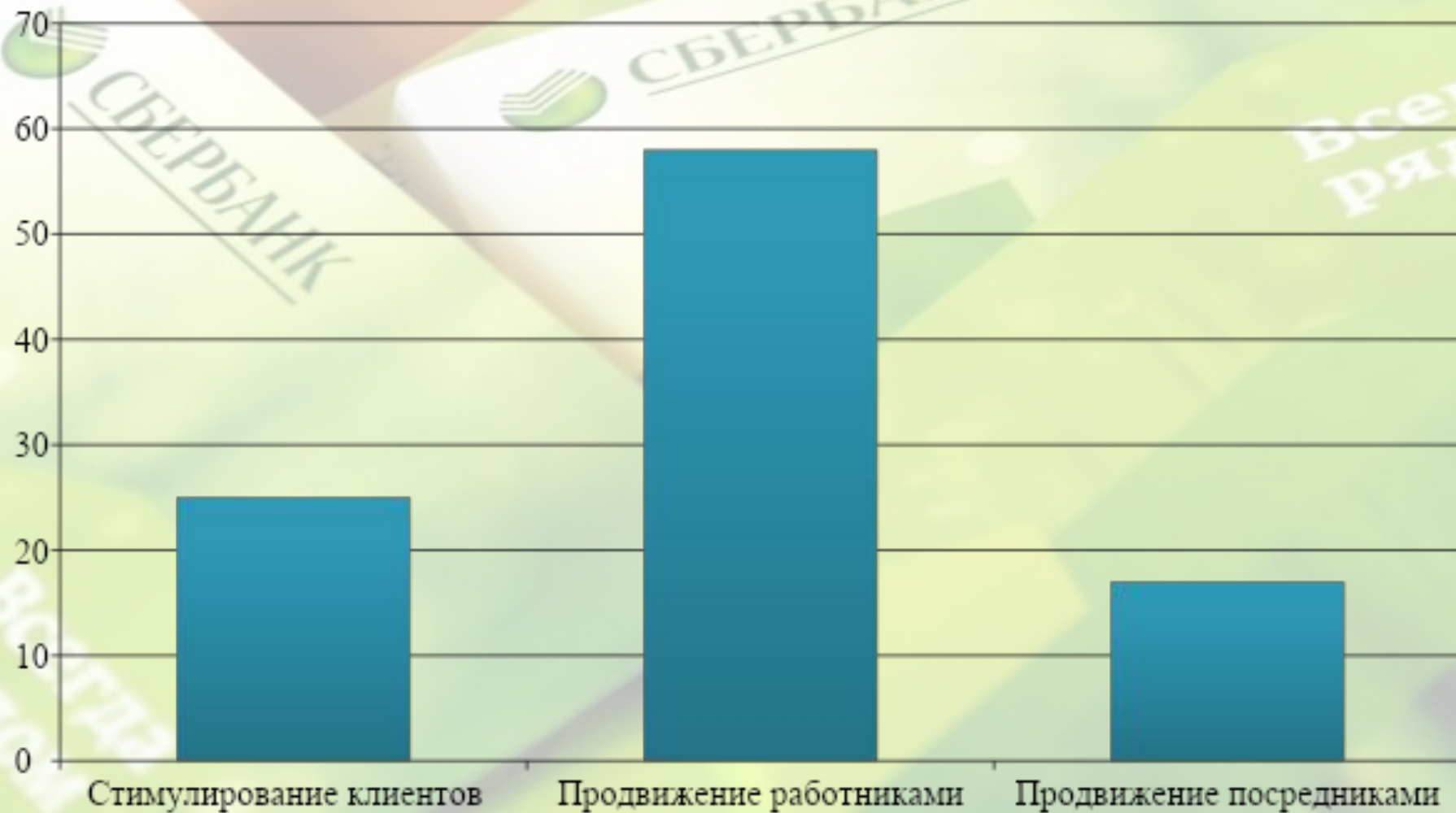
```
graph TD; A[Стимулирование] --- B[Работник]; A --- C[Клиент]; A --- D[Посредник]
```

Работник

Клиент

Посредник

Стимулирование продажи депозитных продуктов



Способ продажи

•Способ

- Пакетный
- Кросс-продажа

Способ продажи депозитных продуктов



Заключение

Поставленная цель и задачи мною были достигнуты. Проанализированы 12 депозитных продуктов, предлагаемых в настоящее время. Анализ стимулирования продаж депозитных продуктов и услуг показал, что ОАО «Сбербанк России» использует традиционный подход, анализ продвижения показывает, что банком уделяет одинаковое внимание к рекламе, личным продажам, пропаганде депозитных продуктов. Соблюдение маркетинговых подходов позволяет эффективно реализовывать банковские продукты и услуги и успешно конкурировать на рынке банковских продуктов.



Спасибо за внимание!