

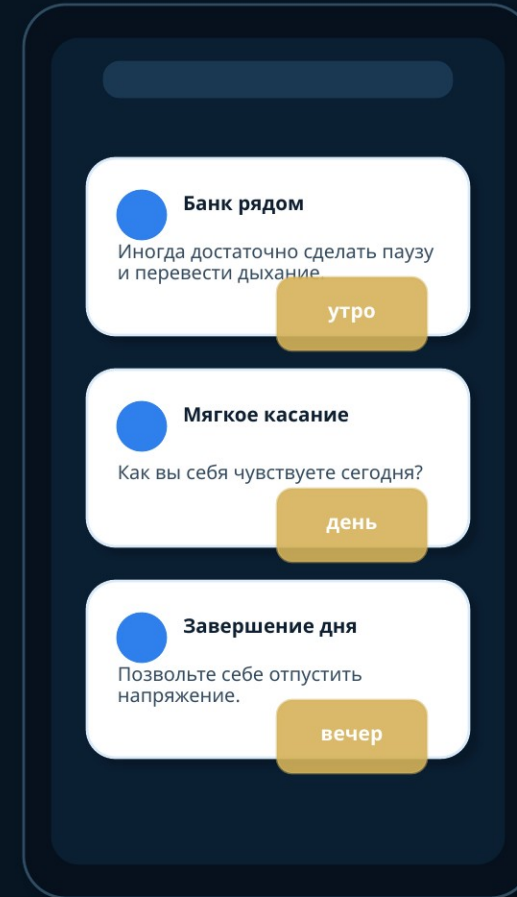
Интеллектуальная система заботы о пользователе

Контекстные уведомления, которые превращают банковское приложение из инструмента операций в канал доверия, поддержки и регулярного человеческого контакта.

Концепция для банков

Без давления и продаж

MVP за 4 месяца



Цель: банк становится источником внимания и спокойной поддержки для клиента.

Проблема: уведомления банка воспринимаются как продажа

Клиент привык защищаться от коммуникации. Значит, даже полезные сообщения теряются в шуме.

76%

не доверяют звонкам и воспринимают контакт как давление

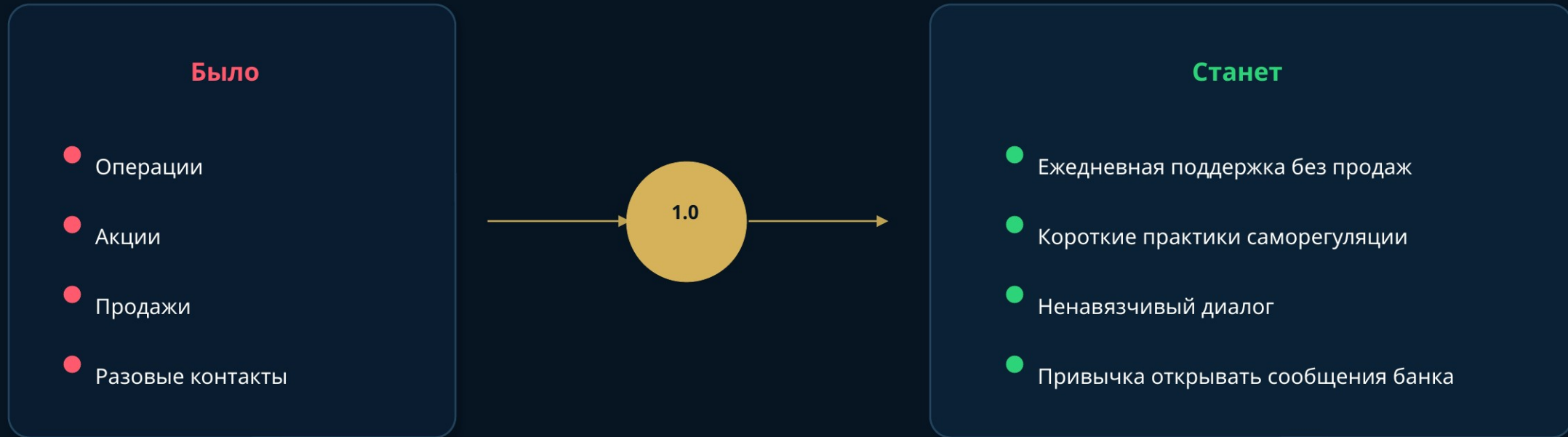
- Банк остается “фоном” до момента необходимости.
- Любое касание трактуется как попытка продать.
- Лояльность строится не только на тарифах, но и на ощущении отношения.

Новая роль банка

В новой реальности ценностью становится не только капитал, но и забота - как форма доверия, регулярного внимания и спокойного присутствия.

Суть концепции

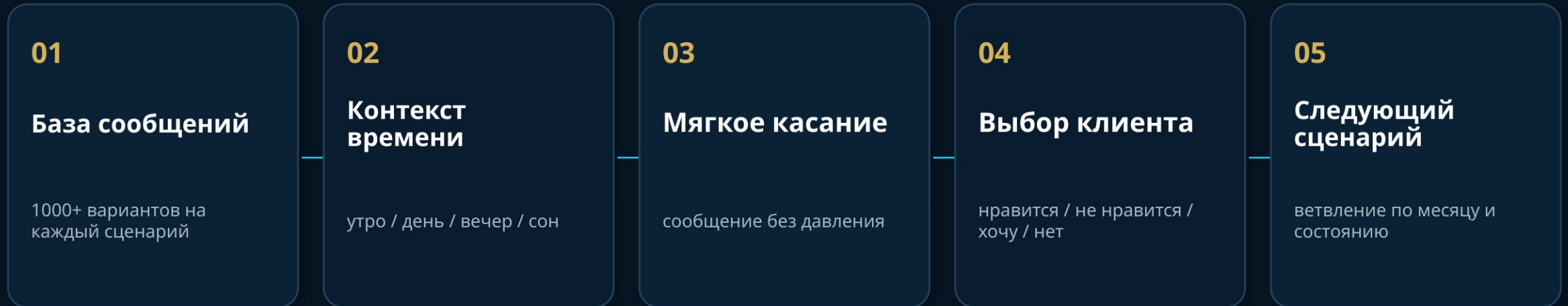
Перевести банковскую коммуникацию из режима “продать” в режим “быть рядом”.



Ключевой принцип: “Мы рядом - без условий и без ожиданий”.

Как работает система

Первый запуск не требует персональных данных: только сценарии, время суток и реакция пользователя.



MVP-логика: не анализировать человека, а создавать безопасный, предсказуемый и человечный канал общения.

Четыре типа сообщений

Коммуникация выглядит как забота, потому что не требует ничего в ответ.

1

Ежедневная поддержка

Формирует ощущение присутствия

"Пусть день будет спокойным и устойчивым"

2

Саморегуляция

Короткие универсальные практики

"Сделайте 5 медленных вдохов"

3

Ненавязчивый диалог

Создает эффект человеческого обращения

"Как вы себя чувствуете?"

4

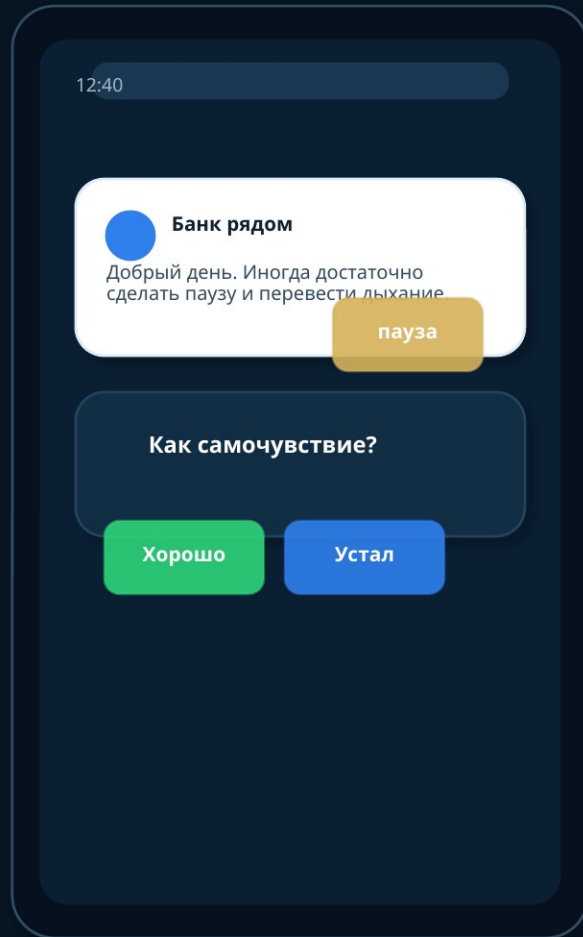
Качество жизни

Мягкие напоминания о базовом благополучии

"Иногда лучший отдых - меньше информационного шума"

Опыт клиента внутри банковского приложения

Сообщение должно ощущаться не как маркетинг, а как аккуратный сервис внимания.



- Короткое сообщение: 1 экран, без длинного текста.

- Реакция одной кнопкой: клиент не обязан отвечать.

- Отказ всегда мягкий и без последующего давления.

Тон коммуникации

- нейтральный
- человечный
- без оценки состояния клиента
- без медицинских обещаний
- без привязки к продуктовой продаже

Ожидаемый эффект для банка

Даже без персонализации система меняет эмоциональный контекст контакта.

+

рост доверия

+

лояльность и удержание

+

открываемость сообщений

-

раздражение от контакта

+

готовность к диалогу

Не “мы анализируем вас”, а “мы рядом”

Эта формула снижает защитную реакцию и помогает банку становиться ближе без агрессивной коммуникации.

Выгода для всех сторон

Проект работает на коммерческие, клиентские и репутационные цели одновременно.

Банк

- рост доверия
- повышение лояльности
- более мягкое восприятие будущих предложений

Клиент

- ощущение, что о нем не забывают
- снижение одиночества и стресса
- регулярные напоминания о благополучии

Общество и государство

- эмоциональная устойчивость
- меньше социальной напряженности
- доверие к финансовым институтам

Дорожная карта внедрения: 4 месяца

Логика усложняется постепенно, чтобы сохранить безопасность, простоту и доверие.



Месяц 1: формирование привычки

Самая простая версия: универсальные сообщения по времени суток и две кнопки обратной связи.

Утро

“Пусть день будет спокойным и устойчивым.”

Нравится

Не нравится

День

“Иногда достаточно сделать паузу и перевести дыхание.”

Нравится

Не нравится

Вечер

“Важно дать себе время остановиться.”

Нравится

Не нравится

Перед сном

“Постарайтесь отпустить день и позволить себе отдохнуть.”

Нравится

Не нравится

Цель месяца: не “персонализировать”, а научить клиента, что уведомление банка может быть спокойным и полезным.

Месяц 2: первое добровольное взаимодействие

Появляется выбор: клиент сам решает, хочет ли получить практику.



Месяц 3: ветвление по состоянию

Клиент выбирает не продукт, а свое текущее состояние. Это меняет качество контакта.

Ветка А: есть энергия

Сообщения про фокус, мотивацию и результат.

“Сегодня ваша энергия - ресурс для ясных действий. Направьте ее на то, что действительно важно.”

Спасибо

Ветка В: нужно восстановление

Сообщения про мягкость, отдых и восстановление.

“Если есть усталость - это сигнал замедлиться. Хотите мягкую практику для восстановления?”

Да, хочу

Нет, спасибо

Месяц 4: расширение сценариев

Система становится богаче, но остается управляемой: только понятные состояния и безопасные действия.

Утро

Успокоение ума

Физическое восстановление

Нет, спасибо

День

Хорошо

Устал: совет или практика

Нет, спасибо

Вечер

День был наполненным

Есть усталость

Мягкая практика

В конце месяца: согласие на продолжение, анализ реакций и подготовка следующей версии сценариев.

Месяц 5: утро — более точный выбор состояния

Пятый месяц углубляет взаимодействие: клиент отвечает точнее, но система по-прежнему остаётся мягкой и безопасной.

Утренний вход

«Доброе утро. Начало дня — это возможность почувствовать своё состояние и задать настрой. Как вы сегодня себя чувствуете?»

Есть энергия

Нужно восстановление

Нужна мотивация

Ветка А

Есть энергия

Мотивация, фокус, результат. Сообщение помогает направить ресурс дня на важные действия.

Ветка В

Нужно восстановление

Поддержка и мягкость + вопрос. Далее: успокоение ума, физическое восстановление или отказ.

Ветка С

Нужна мотивация

Мотивация и ценность жизни. Короткое сообщение укрепляет уверенность и внутреннюю силу.

Выгода для банка: появляется больше сигналов о предпочтительной тональности без чувствительной персонализации.

Месяц 5: день и вечер — поддержка в нужный момент

Дневная логика сохраняет структуру четвертого месяца, а вечерний сценарий точнее завершает день.

День

Сообщения и кнопки выбора ответов соответствуют дневным сценариям четвертого месяца.

Хорошо

Устал

Совет

Практика

Нет, спасибо

Смысл: банк появляется не с продажей, а с коротким, уместным сервисом внимания.

Вечер

- **День был наполнен** признание и завершение
- **Есть усталость** поддержка, снятие напряжения, практика
- **Тревожно** дружественная поддержка и пожелание спокойной ночи

Отказ не ухудшает опыт: "Нет, спасибо" закрывает диалог без давления.

Месяц 6: утро и день — широкий выбор ответов

Система становится богаче, но сохраняет управляемость: только понятные состояния и безопасные действия.



Есть энергия

соответствует сценарию пятого месяца



Нужно восстановление

практика, зарядка или мягкий отказ



Нужна мотивация

мотивация и новый взгляд на жизнь



День сурка

замедление, дыхание, переключение внимания

Пример “День сурка”: отложить телефон, приглушить свет, устроиться поудобнее, сделать медленный вдох через нос на 4 счёта и плавный выдох.

Выгода для банка: продукт начинает формировать привычку добровольного диалога внутри приложения.

Месяц 6: вечер — завершение дня и подготовка ко сну

Вечерний сценарий помогает клиенту завершить день мягко и уважительно, без давления и продаж.

Как вы себя сейчас чувствуете?

День был наполненным

Есть усталость

Тревожно

Легко заснуть

Новая ветка D — “Легко заснуть”

Сообщение: подсказки, как замечать в жизни новое.

«Иногда день кажется повторением предыдущего только потому, что мы перестаём замечать мелочи, которые каждый раз чуть-чуть отличаются...»

Спасибо → диалог завершён

Коммерческий смысл: банк строит долгий доверительный контакт, который повышает готовность клиента слышать бренд.

Почему модель безопасна для запуска в банке

Концепция не требует чувствительной персонализации и может запускаться как controlled pilot.



Без анализа личности

Система не делает выводы о пользователе и не ставит диагнозы.



Только добровольное взаимодействие

Клиент может закрыть диалог в один клик.



Отделение от продаж

Сообщения не смешиваются с продуктовыми офферами.



Контроль тона

Нейтральные тексты без обещаний медицинского эффекта.



Простая аналитика

Измеряются реакции на сценарии, а не личность клиента.



Масштабируемая база

Контент можно тестировать, обновлять и локализовать.

Пилот: что измерять

Цель пилота - доказать, что заботливый контакт снижает сопротивление и повышает вовлеченность.

01 Открытия

open rate по времени суток

02 Реакции

доля "нравится", "да, хочу", "нет"

03 Удержание

сколько клиентов не отключили сценарий

04 Тональность

опрос NPS/CSI по коммуникации

05 Поведение

возврат в приложение после уведомления

06 Качество контента

какие сценарии вызывают лучший отклик

Предложение для банка

Запустить пилотную версию системы заботливых уведомлений и проверить эффект на реальной аудитории.

Что получает банк

- готовую механику сценариев
- базу сообщений и практик
- прототип UX-логики
- метрики для оценки пилота

Формат пилота

4

месяца

поэтапное усложнение
сценариев

MVP → пилот → масштаб

Следующий шаг

- согласовать гипотезы и ограничения
- выбрать сегмент пилота
- подготовить контент и A/B-сценарии
- запустить тест в приложении

Банк может стать не только местом, где хранятся деньги.

Он может стать точкой спокойного присутствия в жизни клиента.

Контекстные уведомления заботы - это новый язык доверия между банком и человеком.

Готово к обсуждению пилота

КОММЕРЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ БАНКОВ

НЕИСКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ НА 12 МЕСЯЦЕВ

Тарифы на систему заботливых уведомлений

Готовая база сценариев на 6 месяцев для банковских приложений: без давления, без продаж и без чувствительной персонализации.

Главный коммерческий смысл: повысить доверие, открываемость и готовность клиента слышать банк.

Версия 1.0

Банк покупает не файлы. Банк получает готовый слой доверительной коммуникации внутри приложения.

- 6 месяцев сценариев
- все ветки и кнопки
- мягкая реакция клиента
- самостоятельный или сопровождаемый запуск

Что банк фактически покупает

Три тарифа отличаются не урезанностью продукта, а уровнем сопровождения и адаптации.

Start

самостоятельный запуск

990 000 ₹

- полная база версии 1.0
- сценарии на 6 месяцев
- все ветки и кнопки
- банк внедряет сам

Pro

запуск с методологией

1 900 000 ₹

- всё из Start
- UX и пакет запуска
- 1 консультация
- до 3 дополнительных веток

Enterprise

адаптация под банк

3 500 000 ₹

- всё из Pro
- tone of voice банка
- 3 консультации
- до 10 дополнительных веток

Рекомендуемый основной продукт: Pro — он даёт банку не только базу, но и правильную механику запуска пилота.

Тариф Start — готовая полная база

Для банка, который хочет купить продукт и внедрить его самостоятельно.

990 000 ₪

БАНК ВСЁ ДЕЛАЕТ САМ

Суть тарифа

Банк получает готовый массив материалов и самостоятельно передаёт его своим продуктовым, IT и маркетинговым командам.

Входит полностью:

- утро / день / вечер
- усталость / тревожно / мотивация
- нравится / не нравится
- день сурка / легко заснуть
- да, хочу / нет, спасибо
- практики / советы / зарядка
- есть энергия / нужно восстановление
- дружелюбные сообщения после отказа

Не входит: консультации, адаптация под стиль банка, дополнительные ветки и сопровождение внедрения.

Тариф Pro — запуск пилота с методологией

Для банка, которому важно не только получить базу, но и внедрить её правильно.

1 900 000 ₽

ОПТИМАЛЬНЫЙ ТАРИФ

Главная ценность

Команда банка получает не только материалы, но и понимание: как встроить сценарии в приложение, какие кнопки использовать и как презентовать запуск внутри банка.

1

Всё из Start

полная база на 6 месяцев и все основные ветки

2

UX-рекомендации

кнопки, структура экранов, частота касаний

3

Пакет запуска

чек-лист внедрения и готовые формулировки для команды

4

1 консультация

разбор логики внедрения с командой банка

5

До 3 новых веток

например: фокус, сложный день, спокойный вечер

Pro удобен как основной оффер: банк видит готовый продукт, но не остаётся один на один с внедрением.

Тариф Enterprise — система под стиль банка

Для банка, которому нужен собственный голос, свои акценты и сценарии под аудиторию.

3 500 000 ₽

КАСТОМИЗАЦИЯ ПОД БАНК

Смысл тарифа

База становится не универсальным набором сообщений, а частью коммуникационной культуры конкретного банка.

Официальный

аккуратный деловой тон

Дружелюбный

тепло и человечно

Премиальный

private banking style

Молодёжный

digital и легче

Спокойный

минимум давления

Семейный

бережно и понятно

- всё из Pro
- до 10 дополнительных веток
- 3 консультации
- помощь с внутренней презентацией проекта
- рекомендации по юридически безопасным формулировкам

Enterprise продается как “система, настроенная под ДНК банка”.

Сравнение тарифов

В каждом тарифе база на 6 месяцев остаётся полной; различается уровень помощи и кастомизации.

Возможность	Start	Pro	Enterprise
Полная база версии 1.0	да	да	да
Сценарии на 6 месяцев	да	да	да
Все основные ветки и кнопки	да	да	да
Инструкция по самостоятельному внедрению	да	да	да
Рекомендации по UX и кнопкам	-	да	да
Пакет для внутреннего запуска	-	да	да
Консультации	-	1	3
Дополнительные ветки	-	до 3	до 10
Адаптация tone of voice банка	-	базово	полная
Помощь с внутренней презентацией	-	-	да

Фокус

Start - купить и внедрить самому

Pro - запустить правильно

Enterprise - сделать под бренд банка

Условия лицензии для банка

Неисключительная лицензия на использование системы версии 1.0 сроком на 12 месяцев.

Лицензионная формулировка

Банк получает неисключительное право использования базы данных и материалов версии 1.0 сроком на 12 месяцев внутри собственных цифровых каналов коммуникации с клиентами-физическими лицами.

Передача третьим лицам, перепродажа, публикация и регистрация производных материалов без согласия правообладателя запрещены.

Ключевые условия лицензии

- срок лицензии - 12 месяцев
- использование только внутри банка
- без передачи подрядчикам и третьим лицам без разрешения
- обновления и новые версии - отдельный договор
- эксклюзивность - отдельная стоимость

Рекомендованная стратегия продаж

Start даёт банку полный продукт. **Pro** показывает ценность правильного запуска. **Enterprise** превращает систему в часть бренда.

Главная фраза для банка Вы покупаете не тексты для уведомлений. Вы покупаете готовую механику доверительного контакта, которая помогает клиенту снова слышать банк.

Start

990 000 ₺

Pro

1 900 000 ₺

Enterprise

3 500 000 ₺

Основной акцент в переговорах: Pro как оптимальная точка входа, Enterprise - для банков с сильным брендом и внутренними требованиями к тону коммуникации.

Правовая защита и состав базы данных

Проект не является идеей “на словах”: база зарегистрирована, а внутреннее наполнение структурировано по сценариям.

Свидетельство о регистрации



№ 2026621854

Интеллектуальная система
заботы о пользователе
через контекстные
уведомления

Правообладатель и автор:
Зуев Даниил Владимирович

Дата государственной регистрации:
22 апреля 2026 г.

Для банка это снижает риск восприятия проекта как “сырой идеи” и усиливает доверие к пилоту.

Идентифицирующие материалы

Идентифицирующие материалы
(внутреннее наполнение Базы данных)

Структура Сообщений по направлениям:

1. Шаблоны сообщений о факте утра в первый месяц (1000 сообщений)	docx
2. Шаблоны сообщений о факте утра во второй месяц (1000 сообщений)	docx
3. Шаблоны сообщений о факте утра в третий месяц (1000 сообщений)	docx
4. Шаблоны сообщений о факте утра в четвертый месяц (1000 сообщений)	docx
5. Шаблоны сообщений о факте утра в пятый и шестой месяцы (1000 сообщений)	docx
6. Шаблоны сообщений о факте утра в седьмой и восьмой месяцы (1000 сообщений)	docx
7. Шаблоны сообщений о факте утра в девятый и десятый месяцы (1000 сообщений)	docx
8. Шаблоны сообщений о факте утра в одиннадцатый и двенадцатый месяцы (1000 сообщений)	docx
9. Шаблоны сообщений о факте утра в первый месяц (1000 сообщений)	docx
10. Шаблоны для кнопки «Эти баннеры не работают» (1000 сообщений)	docx
11. Шаблоны для кнопки «Есть вопросы» (1000 сообщений)	docx
12. Шаблоны для кнопки «Есть отзывы» (1000 сообщений)	docx
13. Шаблоны для кнопки «Есть отзывы» (1000 сообщений)	docx
14. Шаблоны для кнопки «Звонки» (1000 сообщений)	docx
15. Шаблоны для кнопки «Звонки» (1000 сообщений)	docx
16. Шаблоны для кнопки «Обращения» (1000 сообщений)	docx
17. Шаблоны для кнопки «Обращения» (1000 сообщений)	docx
18. Шаблоны для кнопки «Обращения» (1000 сообщений)	docx
19. Шаблоны для кнопки «Обращения» (1000 сообщений)	docx
20. Шаблоны для кнопки «Советы» (1000 сообщений)	docx
21. Шаблоны дружеские сообщения для кнопки «Нет, спасибо» (1000 сообщений)	docx

Внутреннее наполнение базы

- 21 раздел внутренней структуры базы
- 1000+ шаблонов для утренних, дневных и вечерних сценариев
- 600-1000 шаблонов для кнопок и веток выбора
- 4-6 мес. логика постепенного развития сценариев

Почему это важно для решения банка

Есть регистрация, структура, масштабируемый контент и понятная логика внедрения в приложение.