ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

сделать платежку с 10:00 до 17:00, отправить в банк, тогда она оформится в этот день, но если не успеть, то только на следующий. У нас это с четырех утра до девяти вечера. Делаешь платежку, и она в течение 15 минут уходит, моментально. То есть 15 минут — это то, что мы обещаем, на самом деле она может уйти и за минуту, способность управлять своей ликвидностью на очень высоком уровне.

— Есть еще какие-то секреты?

— Третья составляющая успеха — технологичность. Мы используем самые современные технологии, берем самые лучшие умы. У нас интерфейс строится так, что нет инструкций каких-то. Любой человек приходит, и сразу интуитивно понятно, что куда нажимать. Потому что если надо объяснять, как этим пользоваться — это плохой интерфейс. Мы делаем так, чтоб все было одинаково понятно и бухгалтеру с опытом, и вчерашнему студенту. Бизнес — это не только банк. Точнее, банк для бизнеса — это вообще ничто, это какая-то вещь, которая должна быть. Весь бизнес состоит из двух частей. Собственно бизнес — это твой продукт, услуга, идея, добавленная стоимость, то, что ты делаешь для своих клиентов. С другой стороны, бизнес — это огромная машина по общению с госорганами, сдаче отчетностей, по платежкам, взносам и т. д. и т. п. Для этого необходимы определенные знания, которые есть не у всех, и мы им их даем в простом и понятном виде.

— То есть вы делаете всю эту рутину за клиента?

— У нас есть специальный портал, где понятно и просто описаны ключевые вопросы такого рода, а также специальные приложения, которые позволяют бизнесмену, не будучи профессиональным бухгалтером, легко и просто сдать всю отчетность и уплатить необходимые взносы. Для клиентов мы сделали свою бухгалтерию и так называемый налоговый календарь: будем подсказывать: надо платить налог и такой-то взнос, и мы тебе его пересчитали, а вот здесь мы не знаем, ты ответь нам, пожалуйста, на пару вопросов, и мы тебе сделаем точный расчет. Буквально несколько кликов, и готова декларация. Не забудешь, когда нужно платить налог или взнос. Совсем недавно мы запустили сервис управленческого учета. Это система, которая позволяет правильно оценить свой бизнес. Часто предприниматели понимают его на уровне: деньги есть — денег нет. А на самом деле финансовая наука чуть сложнее. Эта система управленческого учета позволяет правильно проанализировать бизнес, и понять, заполнив несколько строк, прибыльный он или нет, и даже получить совет. Мы собираем опыт успешных проектов из разных сфер и предлагаем его своим клиентам.

— И сколько же стоит такая забота?

— Мы всех своих продавцов учим говорить, что стоимость вы обсудите в конце. Сначала расскажите, что мы можем дать для бизнеса. Почему так? Потому что тут можно рассматривать банк, как любой другой сервис, с двух точек зрения. Первая: сколько это стоит — затраты. Второе: сколько это тебе приносит — сколько денег экономит. Мы стоим очень недорого.

— Недорого — это очень образно? У вас есть тарифы?

— Есть базовые тарифы. Сам по себе сервис недорогой: самый простой тариф стоит 490 руб. в месяц, а самый дорогой — профессиональный — 4990 руб. в месяц. На любом тарифе любому клиенту первые два месяца обслуживания всегда бесплатны, а если ИП только зарегистрировался — шесть месяцев. Мы настолько уверены, что клиент останется с нами, что готовы дать возможность оценить наш сервис бесплатно.

— В чем принципиальная разница этих тарифов?

— Стоимость транзакций различается, но все сервисы, конечно, доступны любым клиентам. Чем дороже тариф, тем дешевле транзакции. Потому что кому-то выгоднее ничего не платить сразу — у них редкие поступления, а кто-то (более крупный бизнес) говорит: транзакции ежедневные, нужно стоимость транзакции снижать, поэтому выбирает более дорогой тариф.

— Какова стоимость транзакций?

— Зависит от тарифа: 19 руб. — на дорогом тарифе и 49 руб. — на самом дешевом тарифе. Но есть опции, делающие платежки бесплатными, то есть любой бизнес может подобрать себе условия под свои потребности. При этом всем клиентам мы начисляем проценты на остаток на счете — до 8% годовых, то есть деньги работают сами по себе, и часто доход этот перекрывает стоимость обслуживания.

— Все это выглядит заманчиво, вы рассчитываете, что когда-то к вам придут и крупные клиенты?

— Конечно. Мы третий год на этом рынке, и бизнес очень консервативен: отзывы лицензий, просто большой опыт плохого сервиса, много чего еще — это все стоп-факторы для того, чтобы сменить банк. Поэтому мы идем снизу вверх, маленького клиента мы знаем лучше, они нам верят больше. Большой клиент — это вопрос времени. Конечно, мы обязательно до них дойдем — до самых крупных, потому что нам есть что предложить. ●

Лучший банк — это незаметный банк, который выполняет свою функцию и не требует внимания