Обогнать лидеров с **Unitarius Dynamic Pricing**

персонализация предложений и управление продуктами силами бизнеса без ИТ

Никита Аксёнов
Директор по развитию

unitarius

Unitarius — эксперт в ИТ и партнер для бизнеса

Unitarius — российский вендор платформы xBPM и разработчик заказного ПО для организаций любого масштаба и сектора экономики. Оказывает полный спектр ИТ-услуг.

- резидент Сколково с 2019;
- аккредитация Минцифры;
- ПО включено в Единый реестр российских программ;
- входит в рейтинги крупнейших поставщиков ИТ-решений и услуг заказной разработки*;
- проект получил награду **Лучшее решение в области «Бизнес-приложения (BPM)»** на конкурсе «Проект года 2024» Global CIO.

12
лет на ИТ-рынке

30+
клиентов, в том числе лидеры отраслей

150+
проектов в банках и страховых

100+
сотрудников в компании

unitarius

*Рейтинг крупнейших поставщиков BPM-систем России TAdviser, рейтинг крупнейших поставщиков услуг заказной разработки TAdviser

Как выглядит продуктовое предложение «среднего» банка

Пакеты услуг для бизнеса

Бизнес оптимум	Бизнес	Бизнес +	Бизнес без границ
Для бизнеса с выручкой до 25 млн рублей в год	Для растущего бизнеса	Всё, что нужно	Для самых активных
690 ₽ в месяц	1 490 ₽ в месяц	3 290 ₽ в месяц	11 990 ₽ в месяц
или	или	или	или
583 ₽ в месяц	**1 250 ₽ в месяц**	**2 249 ₽ в месяц**	**8 332 ₽ в месяц**
При оплате 6 990 ₽ за 12 месяцев При поступлениях на счет свыше 3 млн рублей действует комиссия 1%»	При оплате 14 990 ₽ за 12 месяцев	При оплате 26 990 ₽ за 12 месяцев	При оплате 99 990 ₽ за 12 месяцев
Количество онлайн-платежей	Количество онлайн-платежей	Количество онлайн-платежей	Количество онлайн-платежей
≤ 8 шт. – 0₽ платеж	**≤ 20 шт. – 0₽ платеж**	**≤ 50 шт. – 0₽ платеж**	**Все онлайн платежи – 0₽**
> 8 шт. – 99₽ платеж	> 20 шт. – 79₽ платеж	> 50 шт. – 49₽ платеж	
Перевод физлицам	Перевод физлицам	Перевод физлицам	Перевод физлицам
< 150 тыс. ₽ – 1%	**< 100 тыс. ₽ – бесплатно**	**< 200 тыс. ₽ – бесплатно**	**< 300 тыс. ₽ – бесплатно**
150–500 тыс. ₽ – 2 %	100–500 тыс. ₽ – 1,6%	200–2000 тыс. ₽ – 1,6%	300–3 000 тыс. ₽ – 1,6%
Перевод ИП на свой счет физлица	Перевод ИП на свой счет физлица	Перевод ИП на свой счет физлица	Перевод ИП на свой счет физлица
< 500 тыс. ₽ – бесплатно	**< 500 тыс. ₽ – бесплатно**	**< 500 тыс. ₽ – бесплатно**	**< 500 тыс. ₽ – бесплатно**
500–5 000 тыс. ₽ – 2,5%	500–3 000 тыс. ₽ – 1,6%	500–5 000 тыс. ₽ – 1,5%	500–5 000 тыс. ₽ – 1,3%
Внесение наличных	Внесение наличных	Внесение наличных	Внесение наличных
< 50 тыс. ₽ – бесплатно	**< 50 тыс. ₽ – бесплатно**	**< 100 тыс. ₽ – бесплатно**	**< 600 тыс. ₽ – бесплатно**
> 50 тыс. ₽ – 0,5%	> 50 тыс. ₽ – 0,3%	> 100 тыс. ₽ – 0,3%	> 600 тыс. ₽ – 0,3%

Легкий старт Для небольших оборотов	Переводы ЮЛ и ИП в другие банки 10 шт – 0 ₽, далее 100 ₽ шт Переводы физическим лицам Бесплатно до 50 000 ₽ внутри банка, от 1,5% в другие банки	Переводы в иностранной валюте от 0,2% от суммы Перевод со счета ИП на свой счет физического лица Бесплатно – внутри банка от 1,5% – в другие банки	518 ₽ в месяц При оплате за год Подробнее
Уверенный рост Развивающемуся бизнесу	Переводы ЮЛ и ИП в другие банки 30 шт – 0 ₽, далее 50 ₽ шт Переводы физическим лицам Бесплатно до 300 000 ₽ внутри банка, до 100 000 ₽ в другие банки Зарплатный проект – 0 ₽	Переводы в иностранной валюте от 0,2% от суммы Перевод со счета ИП на свой счет физического лица Бесплатно – внутри банка Бесплатно до 100 000 ₽ – в другие банки	1 493 ₽ в месяц При оплате за год Подробнее
Уверенный рост Премиум Комплексное обслуживание	Переводы ЮЛ и ИП в другие банки 60 шт – 0 ₽, далее 50 ₽ шт Переводы физическим лицам Бесплатно до 300 000 ₽ внутри банка до 100 000 ₽ в другие банки Зарплатный проект – 0 ₽	Переводы в иностранной валюте от 0,2% от суммы Перевод со счета ИП на свой счет физического лица Бесплатно – внутри банка Бесплатно до 100 000 ₽ – в другие банки	0 ₽ в месяц При СДО от 2 млн ₽ Подробнее
Платежный драйв Для рублевого бизнеса Новинка	Переводы Ю 70 шт – 0 ₽, Переводы ф Бесплатно д банка, 1,5% -		
ВЭД без границ Импортерам/экспортерам Топ-предложение	Переводы Ю Все платежи Переводы ф Бесплатно д до 400 000 Зарплатн		
Все и сразу Все для успешного бизнеса	Переводы Ю Все платежи Переводы ф Бесплатно д до 500 000 Зарплатн		

Пакеты тарифов для вашего бизнеса

Для ИП | Для ЮЛ

Стартовый	Удобный	Разумный Акция	Максимальный Акция
Для начинающего бизнеса	Для растущего бизнеса	Для развитого бизнеса	Для максимальной выгоды
от 0 ₽ в месяц	от 575 ₽ в месяц	от 1659 ₽ в месяц	от 3075 ₽ в месяц
Платежи контрагентам	Платежи контрагентам	Платежи контрагентам	Платежи контрагентам
5 шт – 0 ₽, далее 199 ₽	10 шт – 0 ₽, далее 99 ₽	100 шт - 0 ₽, далее 59 ₽	Бесплатно
Переводы физлицам	Переводы физлицам	Переводы физлицам	Переводы физлицам
до 300 000 ₽ – бесплатно	до 300 000 ₽ – бесплатно	до 600 000 ₽ - бесплатно	до 3 750 000 ₽ – бесплатно
Открыть счет	Открыть счет	Открыть счет	Открыть счет
Узнать подробнее ›	Узнать подробнее ›	Узнать подробнее ›	Узнать подробнее ›

unitarius

Рынок изменился

01 Банковский рынок перестал быть рынком продуктов

02 80-90% функциональности продуктов - стандарт рынка

03 Различия в ставках и тарифах минимальны

04 Клиенты сравнивают не продукты, а сценарии обслуживания

05 Конкуренция сместилась в правила, условия и скорость изменений

Внутренняя реальность банков

01 Тарифы жестко связаны с АБС

02 Любое отклонение – ИТ-проект

03 Высокая цена ошибки

04 Скорость изменений – недели и месяцы

Управленческий компромисс

Когда архитектура жесткая, персонализация становится компромиссом

Банки выбирают не лучшую, а безопасную модель

Частые изменения

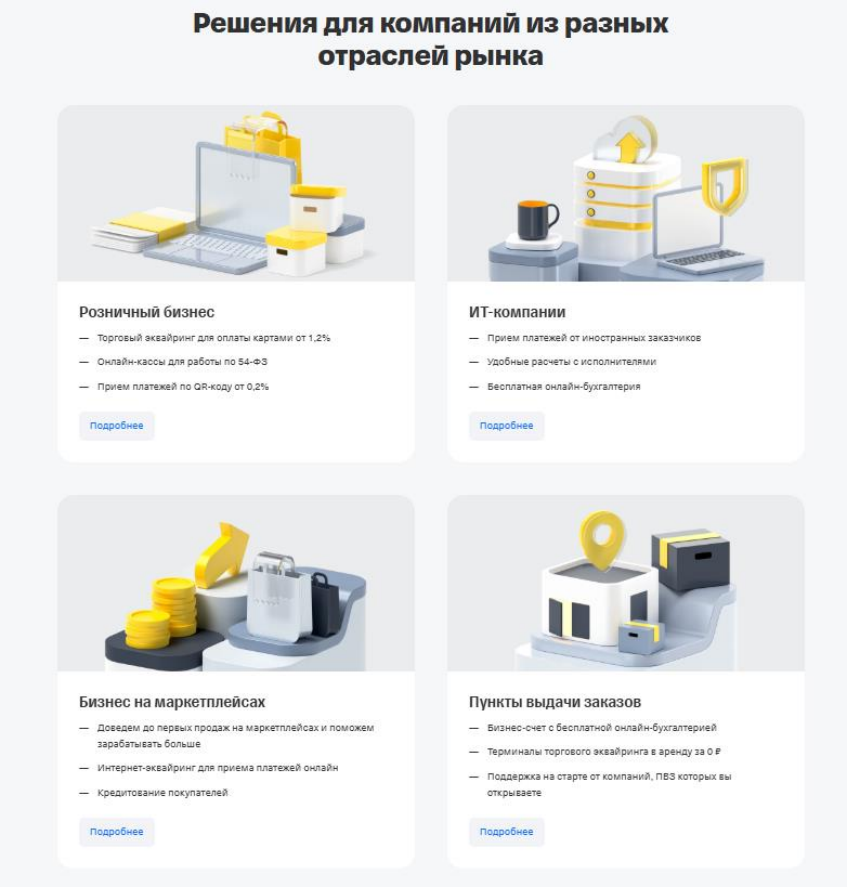
ИТ-проекты

Риски, согласования, бюджеты

Отказ от вариативности

Укрупненная «безопасная» персонализация

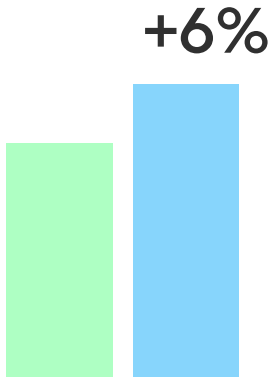
Какой ответ нашли лидеры



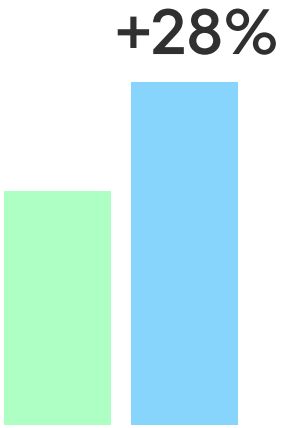
unitarius

Отраслевой подход работает

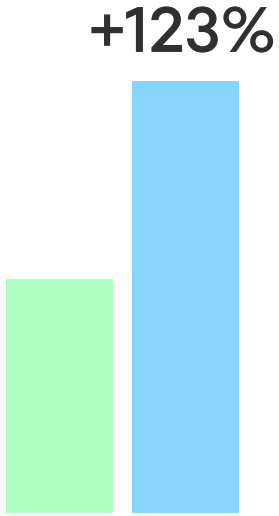
Увеличение доходности от клиентов E-commerce



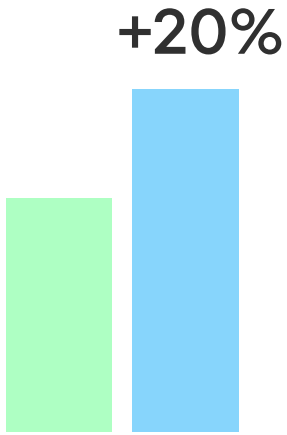
Увеличение доходности от клиентов ресторанного бизнеса



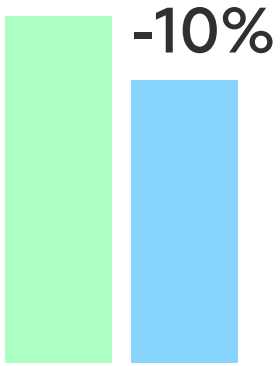
Проникновение дополнительных продуктов



Улучшение активации клиентов



Снижение оттока клиентской базы



Использованы данные исследования Альфа-Банка за 8 месяцев 2025 г. Это данные аналитики по сравнению клиентов со специальным отраслевым продуктом и без него.

Ограничения отраслевого подхода

Отрасль упрощает персонализацию, но резко сужает её потенциал

Клиенты внутри отрасли разные

Поведение важнее формального сегмента

Гибридные и растущие бизнесы выпадают

Эффект персонализации быстро достигает потолка

unitarius

Персонализация – это не продукты
Персонализация – это правила

Продукты

- создают инерцию
- фиксируют решения
- оптимальны для стабильных условий

Правила

- создают управляемость
- позволяют управлять решениями
- оптимальны для частых изменений

Персонализация – это управление вариативностью во времени

Суть персонализации

Персонализация — это управляемые отклонения от стандартных условий

1. Один базовый тариф
2. Набор правил применения
3. Комбинация условий вместо новых продуктов
4. Контроль экономики на уровне сценариев

Почему персонализация ломается об АБС

АБС создана для стабильности

Персонализация требует вариативности

- АБС оптимизирует надёжность и учёт
- Частые изменения неприемлемы для core-системы
- Цена ошибки в АБС слишком высока

АБС

- Учёт
- Стабильность
- Минимизация рисков

АБС должна быть неизменной

Интеграция

Слой персонализации

- Правила
- Сценарии
- Частые изменения

Персонализация должна быть гибкая

Побеждают банки, вынесшие управление правилами за пределы АБС

unitarius

Unitarius Dynamic Pricing

Слой управляемой персонализации

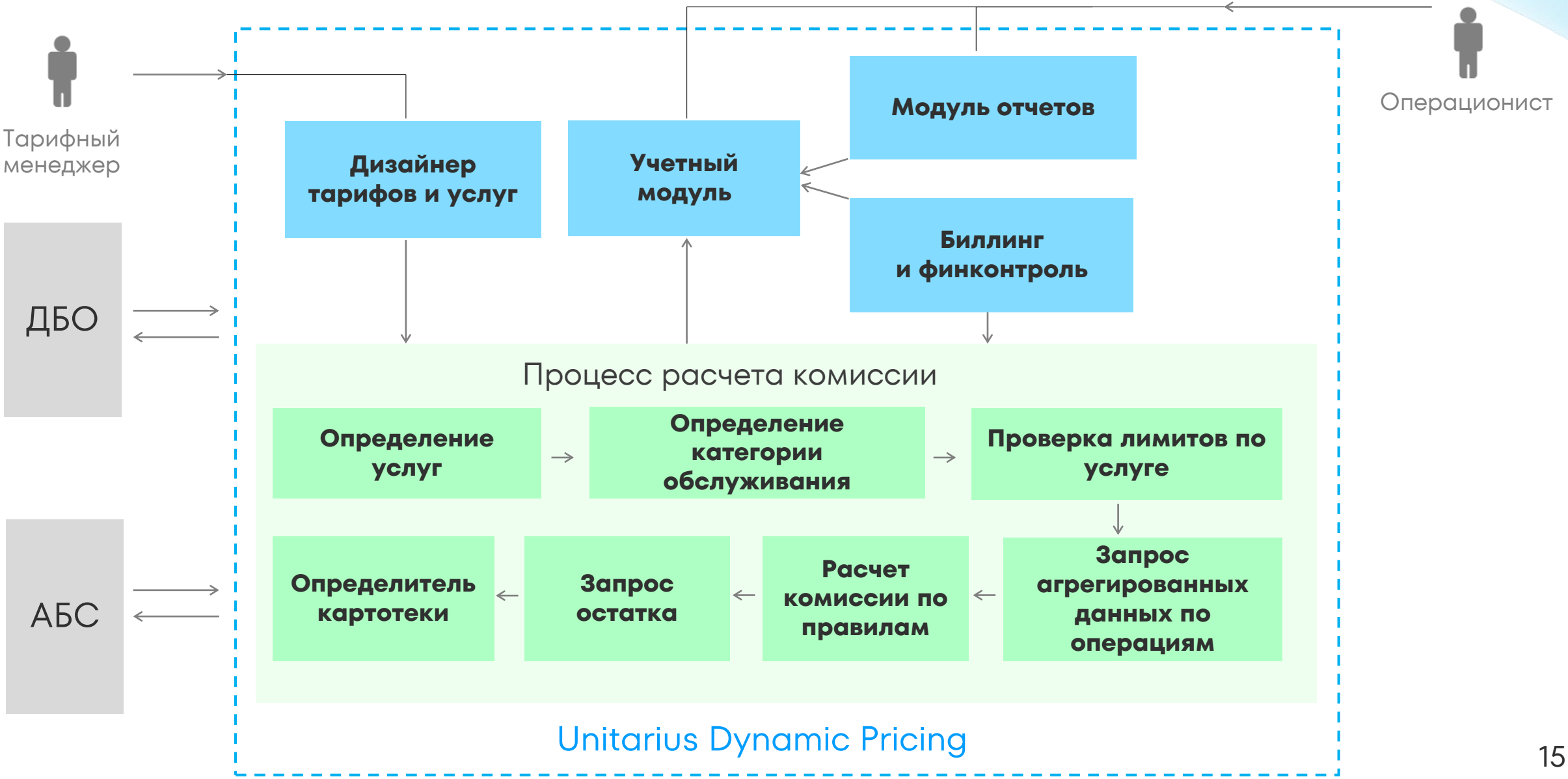
- Единый каталог правил и тарифов
- Конструктор тарифов
- Онлайн-расчёт комиссий
- Биллинг с возможностью финконтроля
- Управление бизнесом без вовлечения ИТ

unitarius

Преимущества Dynamic Pricing

1. **Сокращение времени** вывода нового тарифа или акции **на 95%**
2. **Увеличение комиссионных доходов** на **15-25%**
3. **Максимизация LTV**
4. **Снижение оттока** клиентов
5. Запуск и анализ **A/B-тестов** продуктов и тарифов

Как это работает



Кейс ФОРАБАНК

Было

- Тарифы в АБС
- Изменения через ИТ
- Недели на запуск
- Ручные операции

Стало

- Управление правилами вне АБС
- Изменения силами бизнеса
- Запуск за 1 день
- Онлайн-расчет комиссий

Результаты

- Сокращение на 95% time-to-market
- Рост на 20% комиссионных доходов за 4 месяца

Лидеров нельзя обогнать масштабом, но можно обогнать управляемостью

Персонализация	меняет архитектуру банка
Масштаб	даёт инерцию
Гибкость	даёт скорость
Управление правилами	повышает доход

Приглашаем на индивидуальный демопоказ!

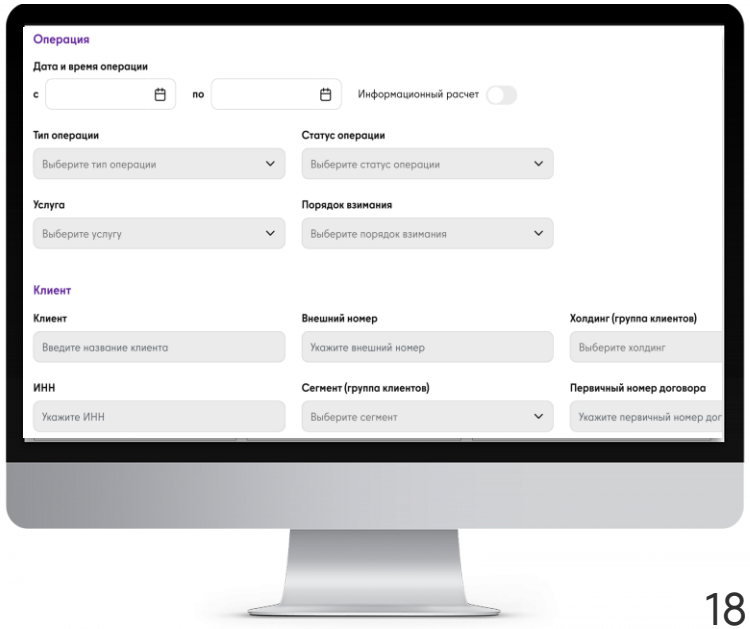
Свяжитесь с нами и мы покажем **все возможности** нашей системы для вашего кейса и предложим возможное **решение вашей бизнес-задачи**!

Отправьте заявку

https://unitarius.ru/pricing

Напишите нам

welcome@unitarius.ru



unitarius

Технологический стек

Low-code платформа **xBPM**

Backend

Core	Java, Spring Boot

Frontend

Web	React JS

СУБД	PostgreSQL
Асинхронное взаимодействие	Kafka
Синхронное взаимодействие	REST Open API
Формат сообщений	JSON
Авторизация и аутентификация пользователей	Keycloak

unitarius

Вопросы и ответы

Вопрос	Ответ
Безопасность и ошибки: «А если менеджер ошибётся в правиле и назначит нулевую комиссию всем?»	Мы переносим риск из области необратимых технических сбоев (падение АБС) в область управляемых бизнес-решений. Ошибочное правило можно выключить мгновенно, а все его применения проверить и, при необходимости, скорректировать.
Синхронизация с АБС: «Как избежать расхождений между pricing движком и АБС?»	«АБС — итоговый бухгалтер, мы — калькулятор условий». Мы передаем в АБС не логику, а финальные параметры сделки: продукт X, комиссия Y для клиента Z. АБС лишь исполняет и учитывает. Все расчёты ведутся в одном месте — в нашем слое. Каналы обращаются за расчетом только к нам. АБС получает уже готовый результат для проводки.
Сложность и будущий хаос: «Не создаем ли мы «зоопарк правил», который станет неподдерживаемым?»	Проблема «зоопарка» уже существует в виде Excel-файлов, устных договорённостей и забытых акций. Наша система впервые делает эту сферу прозрачной, управляемой и поддающейся аудиту. Это решение проблемы, а не её создание.
Дискриминация и репутация: «Клиенты увидят разницу в условиях и взбунтуются».	Система позволяет формализовать логику скидок за оборот или лояльность. Клиенту можно объяснить и показать, как получить лучшие условия (например, «увеличьте оборот до 2 млн, и ваша комиссия снизится на 0.5%»). Это прозрачная мотивация, а не скрытая дискриминация. Современный B2B-клиент готов к персонализации. Его возмущает не разница в условиях, а непонимание её причин и невозможность эти условия улучшить. Наша система даёт банку инструмент для честного диалога и управляемой лояльности.

Спасибо за внимание!

+7 495 643-33-00
welcome@unitarius.ru

unitarius.ru

unitarius