

Покупая сервисы и время – почему подписка становится все популярнее у жителей больших городов

20.04.2021



«Сейчас время больших скоростей, люди экономят свое время, особенно в Новосибирске. И даже произносить «Сбербанк» уже долго. Хочется более быстрого – «Сбер». Хочется все в режиме одного окна, в режиме одной «волшебной кнопки», которая позволит решить проблемы сегодняшнего дня, а еще лучше – завтрашнего. Получить все необходимые выписки и т. д.», – рассказал управляющий Новосибирским отделением ПАО Сбербанк Николай Шилов.

При этом в Сбере понимают, что у клиентов есть как финансовые, так и нефинансовые потребности. И часть этих потребностей – экосистема, в которой уже больше 60 компаний, закрывает.

По словам Николая Шилова, количество сервисов стало настолько большим, что даже в самом Сбере начали путаться и решили выделить ряд базовых сервисов, организовав подписку на них, которую назвали «СберПрайм». В подписку входит онлайн-кинотеатр, скидки на сервисы доставки готовой еды и продуктов из

супермаркетов, стриминговый аудиосервис, облачное хранилище файлов, мобильная связь и т. д.

А с начала апреля в Новосибирск пришел сервис экспресс-доставки продуктов «Самокат» (его тоже включили в подписку). И город, по словам Шилова, в первый же день оценил этот своего рода «продуктопровод» в квартиру, поставив рекорд по числу заказов в день открытия среди других городов присутствия сервиса. Управляющий Сбером в Новосибирске уверяет – средняя скорость доставки «Самокатом» составляет 15 минут.

На фоне этого популярность подписки «СберПрайм» резко выросла. По словам Николая Шилова, если за весь первый квартал удалось реализовать 2000 подписок, то только за половину апреля прибавилось еще 2000 подписчиков. Он признал, что с апреля подписку стали активно дарить клиентам Сбера на день рождения, но даже с учетом этого было продано около 1000 подписок за две недели.

С 8 апреля Сбер запустил расширенный вариант подписки «СберПрайм+». Здесь уже более широкий формат доступа к онлайн-кинотеатру ОККО, а также добавлены финансовые сервисы – СберКарта с повышенными бонусами на АЗС, в кафе и ресторанах, возможность переводов внутри Сбера без комиссии, возможность снимать наличные по всему миру, льготные курсы обмена валют и т. д.

Базовую подписку можно оформить сразу на год менее чем за 2000 рублей, а «СберПрайм+» пока продается помесячно – за 399 рублей в месяц. По подсчетам Николая Шилова, базовая подписка будет выгодна, если регулярно пользоваться как минимум одним сервисом из набора и еще одним время от времени. «Наша задача – создать у людей привычку пользоваться сервисами, экономить время, а зачастую и деньги, – рассказал Николай Шилов и привел пример из личного опыта, – «Самокат» экономит мое личное время. Если прежде я раз в неделю заезжал в супермаркет, то теперь я это делаю раз в месяц. Кроме того, я сравнивал ряд позиций и пришел к выводу, что сэкономил еще и деньги».

При этом еще год назад сервис собирался выходить в регионы только в 2025 году. Но грянула пандемия, локдаун и торговые центры, супермаркеты стали терять своего клиента, а сервисы доставки резко рванули вперед. И такое положение вещей едва ли вернется на круги своя после пандемии, когда бы она ни закончилась. Люди оценили удобство, экономию времени и многие уже не готовы возвращаться к поездкам на личном транспорте в большие магазины.

В онлайн уходят и клиенты банков, ведь большинство сервисов того же Сбера доступны в режиме онлайн. И многие впредь готовы идти в офис только за тем, что можно получить исключительно онлайн. К примеру, эмоции от технологических новинок. Пусть даже это будет розетка, которую можно отключить в удаленном режиме, лампочка, управляемая из приложения или более сложные либо неожиданные технологические находки. По словам Николая Шилова, до 1 июля в Новосибирске планируется открытие ряда офисов в новом формате.

000 «Окко», ОГРН 1167847381130 г. Санкт-Петербург, ул. Савушкина, дом 126, лит. Б, пом. 53-Н

000 «Умный ритейл» ОГРН 1177847261602, 192019, Санкт Петербург, улица Седова, 11, литер А, офис 627