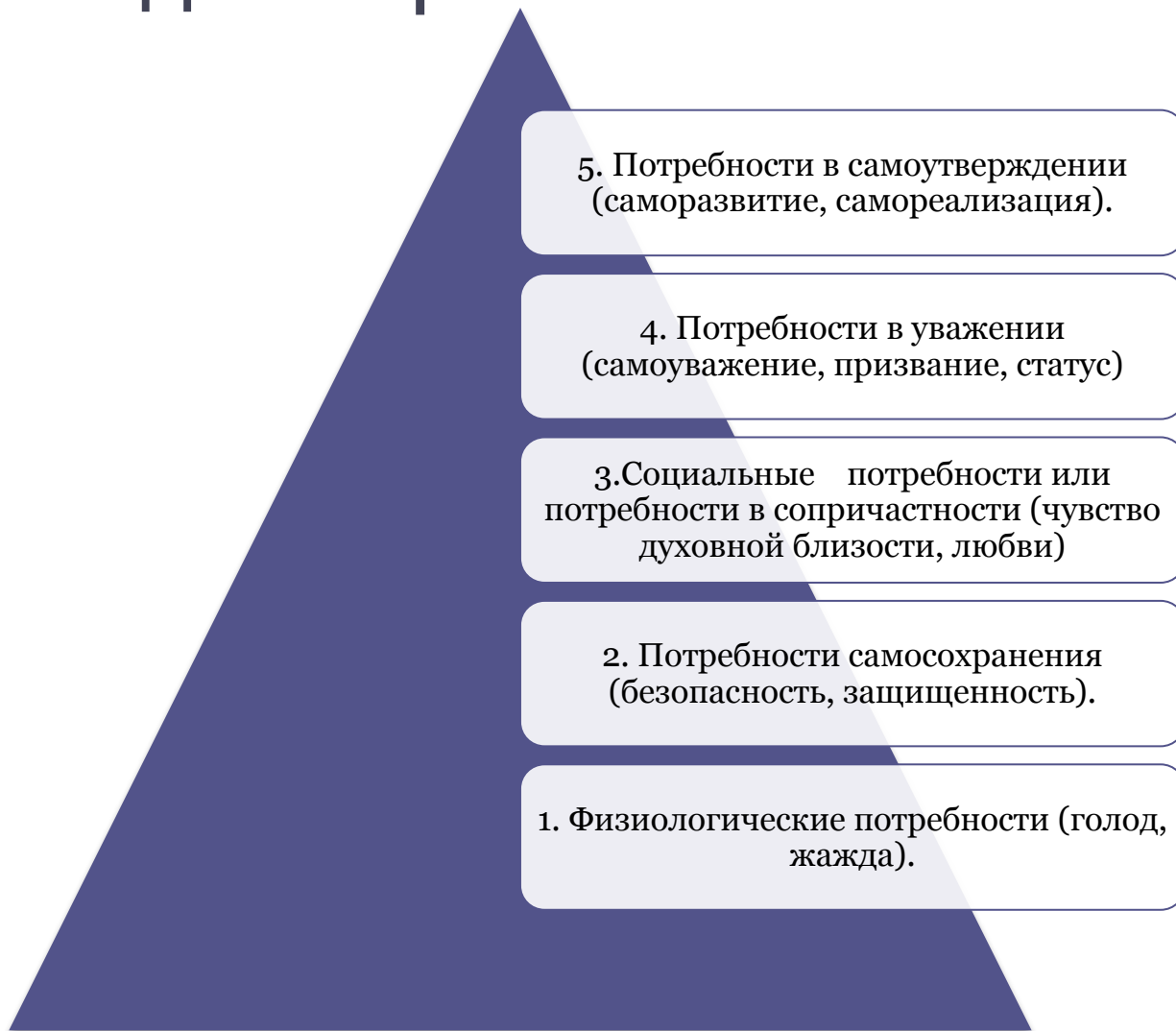


Удовлетворение потребностей клиентов в соответствии с пирамидой потребностей А. Маслоу

Выполнила Игнатьева А.Г.,
группа Ф-115



Пирамида потребностей А. Маслоу



Уровень 1. Физиологические потребности

Описание продукта

- **Альфа-Банк**

Дебетовая/кредитная/предоплаченная карта «Перекресток»:

- Вы оплачиваете картой свои ежедневные покупки и получаете баллы, которые можно тратить в супермаркетах «Перекресток».
- Вы получаете 7 баллов за каждые 10 руб., потраченные на товары в супермаркетах «Перекресток» из категории «Любимые продукты».
- Вы получаете скидки и специальные предложения в мобильном приложении «Мой Перекресток».
- Карту «Перекресток» можно бесплатно пополнить с карты любого банка.

Обоснование выбора

- Оплата еды, напитков, гигиенических принадлежностей.



Уровень 2. Потребности самосохранения

Описание продукта

- **ВТБ 24.** Страховой полис «Жить – не тужить!» - это страхование на случай потери работы, которое также можно приобрести в подарок родным и близким. Страховой полис позволит покрыть расходы на содержание семьи, оплатить срочные счета в случае недобровольной потери работы.
- **ОТП Банк.** Услуга «Сохрани дорогое»- оберегает Ваше имущество (документы и ключи) 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году

Обоснование выбора

- Оба продукта дают клиенту чувство безопасности и защищённости себя и своего имущества



Уровень 3. Социальные потребности или потребности в сопричастности

Описание продукта

- **Гезпромбанк.**

Банковская карта, совмещенная с международным удостоверением студента ISIC



- **Почта Банк.**

Кредит «Знание – сила» - кредит на образование.

- **Почта Банк.**

Коробочный продукт «Подари лес другу!»



Обоснование выбора

- Удовлетворяет потребность в принадлежности к группе студентов (по всему миру)
- Удовлетворяет потребность в знаниях
- Эко-проект по восстановлению лесов. Вы выбираете место посадки и дистанционно следите за тем, как растет дерево. Также выдается сертификат участия в проекте.

Уровень 4. Потребности в уважении (статус)

Описание продукта

- **Сбербанк.**

Пакет услуг «Сбербанк Премьер»: скидки и привелегии, страхование путешественников, Услуга « Priority Pass» (возможность насладиться тишиной и провести время ожидания вашего рейса в комфортабельных условиях вне зависимости от класса вашего авиабилета).

- **ЮниКредит Банк.**

Private Banking: Персональный менеджер проконсультирует клиента по вопросам размещения свободных денежных средств, окажет помощь в любых финансовых вопросах, поможет сохранить время клиента и создаст наиболее благоприятные условия для сотрудничества с Банком

Обоснование выбора

- Наличие персонального менеджера, выделенной телефонной линии поддержки, премиальные зоны обслуживания
- Индивидуальные предложения, персональный менеджер дают понять клиенту, что он очень важный и особенный.

Уровень 5. Потребности в самоутверждении (самовыражении)

Описание продукта

- **Сбербанк.** Разработка концепции для монет из драгоценных металлов.
- **Альфа-Банк.** Дебетовая Карта NEXT с крутым дизайном на выбор. Пакет услуг включает:
 1. Клевый мобильный банк
 2. Чат с банком в мобильном приложении
 3. Браслет с технологией бесконтактной оплаты
 4. Apple Pay и Samsung Pay

Обоснование выбора

- Возможность раскрыть себя в одном или обоих направлениях дизайна – дизайн самой монеты или дизайн упаковки;
- Яркий дизайн карты, который клиент выбирает на свой вкус и стильный браслет с технологией бесконтактной оплаты.



