

image not found or type unknown



Qіwі – платёжный сервис на российском рынке. Несколько лет назад выкупили БОльшую долю в российском финтех стартапе «Рокетбанк». Это явный пример воздействия и поведения сильного интегратора. Сделка могла стать потенциально успешной, однако компании не удалось выровнять юнит-экономику и проект пришлось свернуть. Врядли такой кейс можно назвать успешным.

Сбер – крупнейший российский банк и не только, который недавно приобрел БОльшую долю в российском фудтех стартапе «Кухня на районе». Здесь произошло воздействие не на прямого продуктового конкурента, а скорее на общего конкурента за деньги потребителей. Еще рано давать оценки этому воздействию, но потенциально это очень выгодная сделка для Сбера

#### Противодействие

Яндекс. Такси – крупнейший российский сервис по заказу такси в своих рекламных кампаниях периодически неявными намёками говорит о недостатках своего основного конкурента – Ситимобил, с которым они делят рынок в регионах, периодически обмениваясь «любезностями».

Тинькофф – один из крупнейших российских банках, который конкурирует напрямую с Альфа-банком, постоянно после ошибок второго создаёт рекламные кампании, указывающие на свои преимущества и недостатки конкурента, буквально «тыкая» его в собственные ошибки носом.

#### Содействие

Бургер Кинг – международная сеть ресторанов быстрого питания. Во времена карантина выпустила рекламную кампанию с призывом покупать Биг-Мак в Макдоналдс, потому что «в это непростое время всем нужна поддержка», тем самым пытаясь привлечь аудиторию поддержать всю отрасль. Рекламная кампания получила широкие охваты, огромную цитируемость и данное мероприятие, по моему мнению, можно назвать успешным

SkyEng – российский эдтех стартап, занимающийся онлайн-обучением английского языка. Периодически проводят акции и коллаборации с другими стартапами из

других отраслей, например недавно запустили фирменный «английский завтрак» с «Кухней на районе» (фудтех стартап с доставкой привычной еды домой), при покупке которого выдавался промокод на несколько занятий бесплатно. Таким образом сервисы обменивались своими аудиториями. Цифр мы не знаем, но на мой взгляд очень успешный кейс

## Бездействие

Playkey – российский стартап облачного гейминга, который отреагировал приходом мирового гиганта Nvidia на российский рынок примерно никак, сфокусировавшись на собственных преимуществах, позволивших «отстроиться от конкурента», которые появились в ходе развития компании еще до прихода Nvidia. Судя по показателям роста, которые демонстрировал стартап, данное бездействие можно назвать успешным.

Ланта-банк – российский банк, созданный в 90-х и успешно развивающийся в то же время никак не отреагировал на приходы финтех стартапов и технологий в данную отрасль. Кейс можно назвать неуспешным, потому что банк продолжает стагнацию и не вводит никаких цифровых сервисов и продуктов, а его аудитория стареет и умирает.