

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.