



Бандлирование

как ключевой тренд развития подписки Газпром Бонус в стратегии 2026

Мария Бартюк
CEO «Газпром Бонус»



№1
Рейтинг используемой выгоды

Мультисервисные подписки в России 2025

Рынок подписок 2025-2026: момент истины

Рынок достиг зрелости: рост за счет вовлеченности, а не только охвата.

01

62 млн

Уникальных пользователей

Охват мультисервисными подписками в РФ

+7% YoY

02

117 млн

Активных аккаунтов

Суммарное количество подписок на рынке

03

1.87

Подписки на человека

Рационализация потребления: клиенты выбирают главное

-0.11 YoY

04

66%

Платящая аудитория

Пользователи оплачивают подписку самостоятельно

Рост доли

Драйверы выбора подписки

TOP-3

- 1 – контент и развлечения
- 2 – финансовые сервисы
- 3 – кешбэк, система лояльности

Вывод Frank RG

«Побеждают бандлы с сильным "якорем" (контент/выгода) и простым UX. Клиент не готов платить за "воздух", он ищет конкретную ценность в одном окне.»

Что такое бандлирование?

Партнер + клиент + платформа

Определение

Объединение нескольких различных сервисов в **единый оффер** с общим пользовательским опытом, единым биллингом и персонализированной выгодой.



Почему это работает?



x2

Рост ценности

Для клиента



+40%

Вовлеченность

Для платформы и партнёра



↑LTV

Срок жизни

Наши ключевые форматы реализации бандлов

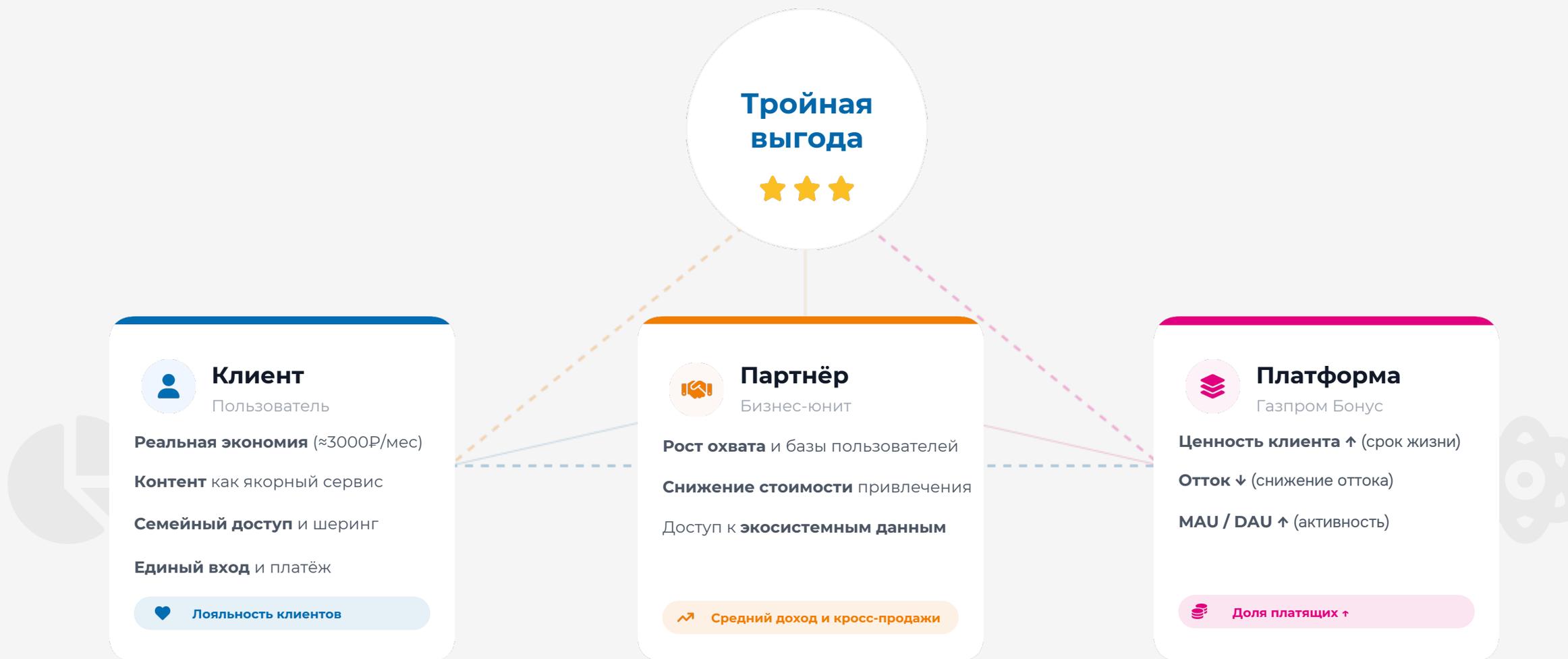
- **Внутри экосистемы**
Синергия собственных сервисов: Контент + Финтех + Ритейл (например, Газпромбанк, Premier x Rutube)
- **Межэкосистемные партнёрства**
Обмен трафиком с внешними лидерами (например, Ozon, X5)
- **Решения под брендом партнера (White Label)**
Инфраструктура подписки для B2B партнеров (VK, Vorjomi)
- **Модель «Конструктор» под клиента**
База + гибкие опции по выбору клиента (Газпром Бонус)



«Бандлирование трансформирует разовую покупку в долгосрочную привычку потребления экосистемы»

Тройной эффект бандлирования

Синергия интересов и выгоды создает устойчивую модель роста для всех участников экосистемы



Почему за экосистемами будущее

Три фундаментальных сдвига, определяющих стратегию лидеров рынка



01

Банкоцентричность экосистем

Банки становятся ядром экосистем, обеспечивая бесшовные платежи и связку между маркетплейсами, контентом и программами лояльности. Это повышает конверсию из знания в оплату.

x2.5

Выше конверсия в оплату у банковских подписок



02

Семейный / групповой доступ — базовый стандарт

Групповой доступ драматически увеличивает LTV. Пользователю сложнее «отвязать» от сервиса всю семью, чем отказаться от личной подписки. Это ключевой драйвер удержания.

9 из 16

Крупнейших подписок уже внедрили семейные опции



03

Рационализация потребления

Клиенты сокращают число подписок, оставляя одну «основную» (Primary Subscription). Выигрывает тот бандл, который закрывает максимум потребностей (контент + выгода) в одном окне.

TOP-1

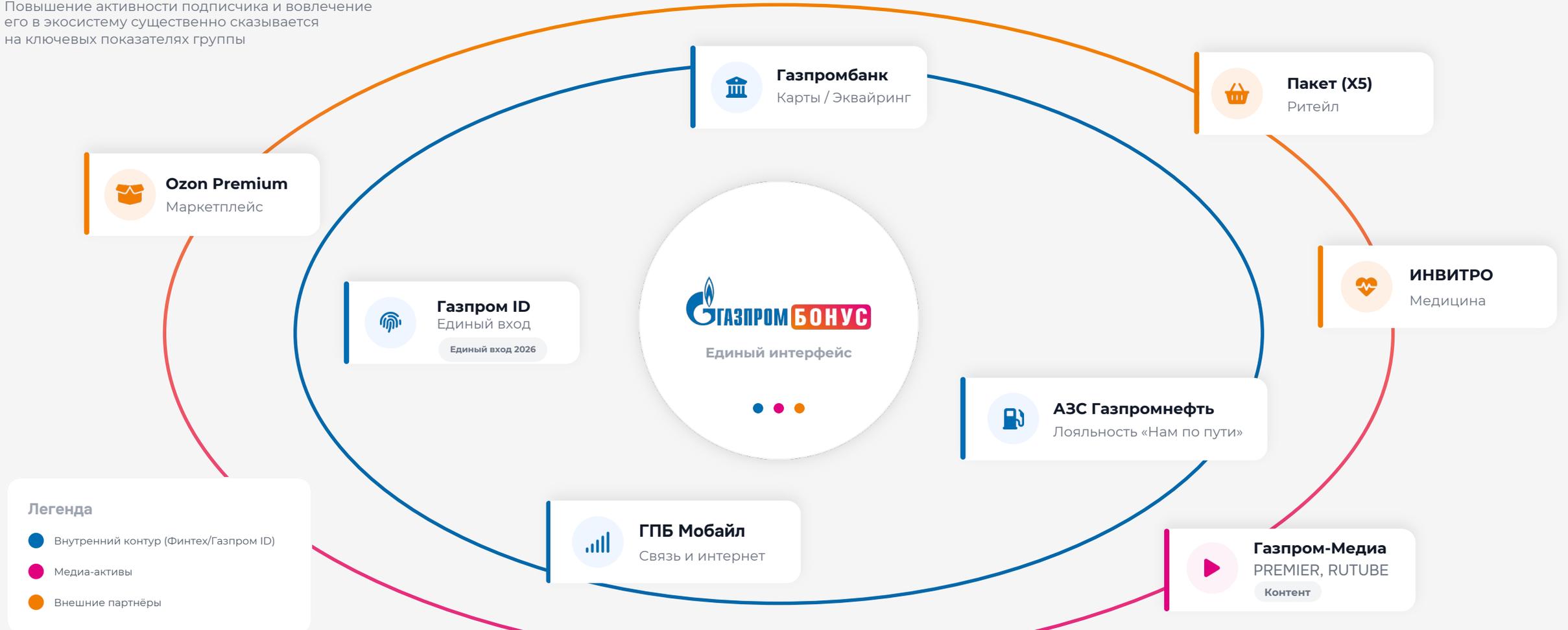
Борьба идет за статус «первой подписки»

Экосистема Газпром



Газпром Бонус — единый интерфейс доступа к выгодам группы и партнёров

Повышение активности подписчика и вовлечение его в экосистему существенно сказывается на ключевых показателях группы



Стратегия бандлирования Газпром Бонуса внутри Группы Газпром

Или как выстроить глубокие взаимоотношения с клиентами

Двухконтурная модель развития: интеграция в Экосистему и партнерскую сеть

Внутренний контур

Синергия активов Группы

Финансы и финтех

Газпромбанк: карты, эквайринг, кредиты



Медиа и контент

Газпром-Медиа: PREMIER, RUTUBE, Матч ТВ



Телеком и связь

ГПБ Мобайл: конвергентные тарифы



Топливо и авто

АЗС Газпромнефть: программа лояльности



Внешний контур

Партнерская сеть lifestyle-сервисов

Ритейл и электронная торговля

Ozon, X5 Group (Пакет), Лента, Золотое яблоко и др.



Здоровье и спорт

ИНВИТРО, Fitmost, Аптеки, Спортмастер



Путешествия и мобильность

Авиа/ЖД билеты, отели, каршеринг



Технологический стек

SSO 2026

PAY 2027

BIG DATA

Механика продукта

Конструктор

Семейный доступ

 Целевые KPI стратегии

№1
Используемая выгода

>60%
Удержание

x2.0
Кросс-продажи продуктов

Как выглядят бандлы для клиента

Персонализированные **сценарии** использования экосистемы на основе потребностей клиента

Сценарий 1



Кино + Шопинг + АЗС

PREMIER / Wink + привилегии маркетплейсов + статус «Золото» на АЗС Газпромнефть

Популярный выбор

Сценарий 2



Финансы + Подписка

Карта Газпромбанка с улучшенным кешбэком + бесплатная подписка при тратах

Максимальная выгода

Сценарий 3



Связь + Подписка

Тариф ГПБ Мобайл + дополнительные ГБ интернета + доступ к сервисам

Всегда на связи

Сценарий 4



Семья

Единая подписка для 3-5 человек с общим управлением и возможностью разделить выгоду

Драйвер ценности клиента

Ключевые УТП Ценность для клиента



≈ 3 000 Р / мес
Реальная экономия



Единый вход и платеж
Прозрачный биллинг



Конструктор
Гибкая настройка опций под клиента

«Мы не навязываем лишнее,
а даем собрать свою идеальную подписку»

Кейс: Газпромбанк

Финансовый бандл усиливает ценность и удержание клиента



Газпром Бонус Плюс

- ✓ **Предложения от банка:**
расширенный кешбэк, переводы и снятие наличных без комиссии и сверх лимитов
- ✓ **Курс 1 балл кешбэка = 1 Р:**
честная конвертация бонусов в рубли (со 2-го месяца)
- ✓ **Экосистемные офферы:**
Премьер, Газпромнефть.
- ✓ **Предложения от внешних партнеров:**
Озон, Сервис Пакет, Лента, Лента Онлайн, Инвитро, Додо, Золотое Яблоко

Технологическая интеграция

Единый вход

Автоплатеж

Витрина в App

Бизнес-эффект от внедрения

в 2 раза ↓

Снижение оттока

Удержание клиента через выгоду

в 1,7 раза ↑

Увеличение продуктов на клиента (кросс-продажи)

Рост проникновения сервисов

Конверсия: Знание → Оплата

Банковский бандл

Ритейл

Телеком

Рыночный инсайт

Банковские бандлы показывают самую высокую конверсию из знания в оплату благодаря доверию к финтех-бренду.

Кейс: PREMIER и RUTUBE

Контент как якорь вовлеченности и драйвер удержания



Медиа-якорь подписки

Интеграция развлекательных сервисов в подписку



Доступ к кинотеатрам:

включен в базовый пакет подписки



Специальные условия на продукты Экосистемы:

АЗС Газпромнефть, Газпромбанк



Предложения от партнёров

Газпром Бонус: Озон, Сервис Пакет, Лента, Лента Онлайн, Инвитро, Додо

Эффект для платформы



Якорь удержания



Рост DAU



Лояльность



Влияние контента на метрики

+20% ↑

Увеличение выручки

У подписчиков с активным медиа-сервисом

+32% ↑

Увеличение конверсии

Главный драйвер покупки подписки

Инсайт Frank RG 2025

Пользователи подписок с «ключевым контентным сервисом» имеют LTV на 40% выше, чем в purely utilitarian подписках.

Борьба за внимание клиента: Цикл внимания

Замкнутый цикл удержания клиента внутри экосистемы



Ключевые метрики

Активность аудитории

DAU → MAU

Рост конверсии
в ежедневное использование

Доля платящих

66%

+7 п.п.

Ориентир рынка (Frank RG)

Вовлеченность в продукт

3.4

опции

Среднее число активных сервисов

Инсайт: Чем больше касаний в цикле, тем сложнее клиенту «отвязать» подписку от своего образа жизни.

Выгода для бизнесов группы

Три столпа влияния подписки на экономику экосистемы



1 Вовлеченность

Рост частоты использования сервисов за счет единого окна доступа

DAU / MAU ↑ x1.5

Частота покупок +40%

Проникновение 3.4 сервиса



2 Монетизация

Увеличение выручки за счет кросс-трафика и транзакционной активности

Средний доход +25%

Оборот партнеров ↑ x2

Кросс-продажи ↑ рост



🏆 Frank RG 2025

3 Удержание

Снижение оттока через создание привычки и осознанной выгоды

Отток ↓ снижение

NPS +15 п.п.

Используемая выгода №1

Следующая волна бандлов

Новые вертикали для масштабирования экосистемы



1 Путешествия

Образ жизни и мобильность

- Накопление миль на авиа/жд билеты
- Страхование в поездках (ВЗР)
- Скидки на отели и трансферы

Потенциал роста



2 Здоровье + Семья

Здоровье и благополучие

- ИНВИТРО 25% на анализы
- Безлимитная телемедицина
- Чекапы для всей семьи

Потенциал роста



3 Топливо + Авто

Повседневные услуги

- Статус на АЗС «Газпромнефть»
- Оплата парковок и штрафов без комиссии
- Спецтарифы на каршеринг

Потенциал роста



Газпром Бонус – новая инфраструктура повседневной жизни



4 Образование

Образование и дети

- Детские развивающие курсы
- Профессиональная переподготовка
- Языковые школы со скидкой

Потенциал роста



5 Дом и Энергия

Умный дом

- Умный дом и IoT сервисы
- Кешбэк за оплату ЖКУ
- Страхование недвижимости

Потенциал роста



6 Корпоративные HR

B2B и под брендом партнера

- Цифровые соцпакеты для сотрудников
- Интеграция с профсоюзами
- Кастомизация под бренд (White Label)

Потенциал роста



От подписки к интерфейсу экосистемы

Трансформация операционной модели и эволюция продукта

2027

Газпром Бонус NEW

Платный апгрейд лояльности, премиальные уровни сервиса, эксклюзивные доступы

PAY

2026

Массовая лояльность

Бесплатный вход в экосистему для миллионов пользователей

Единый вход

Суперприложение

Сейчас

Мультисервисная подписка

Платный доступ к набору сервисов и выгод (Конструктор)

Бандлы

Семья

Значение для рынка



Новая операционная модель

Бандлирование становится главным инструментом управления пожизненной ценностью и удержанием клиента.



Масштабируемый рост

Переход от продажи «доступа» к управлению вниманием и транзакционной активностью.



Мы строим не просто подписку, а единый интерфейс взаимодействия человека со всей экосистемой Газпром.

**Давайте
делать
бандлы
ВМЕСТЕ!**

partners@setpartnerstv.ru 

gazprombonus.ru 



Мария Бартюк

СЕО «Газпром Бонус»