

Фабрика данных. Построение аналитической платформы



Фабрика данных состояла из 3 крупных направлений работ

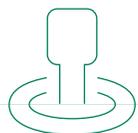


Направление работ

Описание

Работа над юз-кейсом Розничный Бизнес, МСБ, КБ: рост КД и ПД

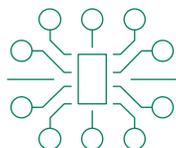
1



- Увеличение транзакционной активности текущих клиентов
- Снижение оттока клиентов (в т.ч. онбординг)
- Реактивация клиентов

Построение Аналитической платформы

2



- Детализация требуемого технического ИТ решения
- Формирование и постановка задачи подрядчикам/интеграторам по каждому элементу целевой архитектуры
- Проектирование и построение минимального ядра хранилища
- Работа команд над качеством данных - DQ
- Инструменты BI для бизнеса и ИТ команд
- Безопасное хранение и использование биг даты

Качество и безопасность данных

3

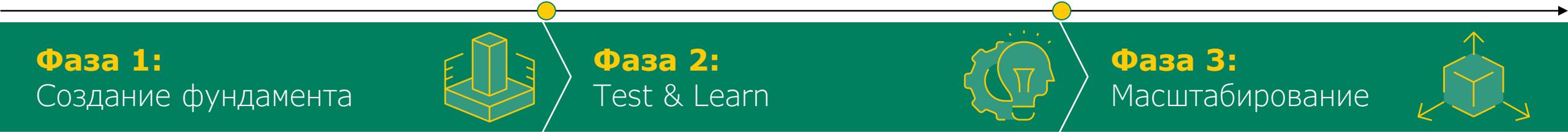


ЦЕЛЬ

Рост комиссионного и процентного дохода с активных клиентов

Обеспечение тех. функционалом команд бизнеса и ИТ

Обучение и обеспечение технологиями и инструментами команд бизнеса и ИТ



Фаза 1:
Создание фундамента



Формирование витрин данных и MVP моделей



Найм ключевых членов команд



Формирование процесса запуска кампаний



Определение базовых принципов и возможностей коммуникации предложений



Структурирование работ по Аналитической платформе и контрактование



Фаза 2:
Test & Learn



Запуск первых кампаний на базе рекомендаций моделей



Проверка бизнес-гипотез (на нецелевой ИТ-архитектуре)



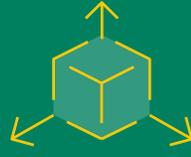
Определение оптимальных персонализированных предложений



Построение ключевых компонент целевой архитектуры



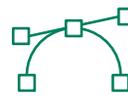
Фаза 3:
Масштабирование



Промышленное развертывание приоритетных предложений (на готовых элементах целевой ИТ-платформы)



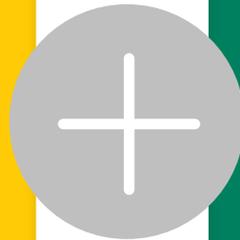
Доработка и внедрение менее критичных элементов ИТ-платформы



Для построения наиболее точных клиентских кластеров были использованы как имеющаяся экспертиза, так и углубленная аналитика

Экспертиза

- Лучшие практики
- Экспертиза внутри Банка
- Глубинные интервью

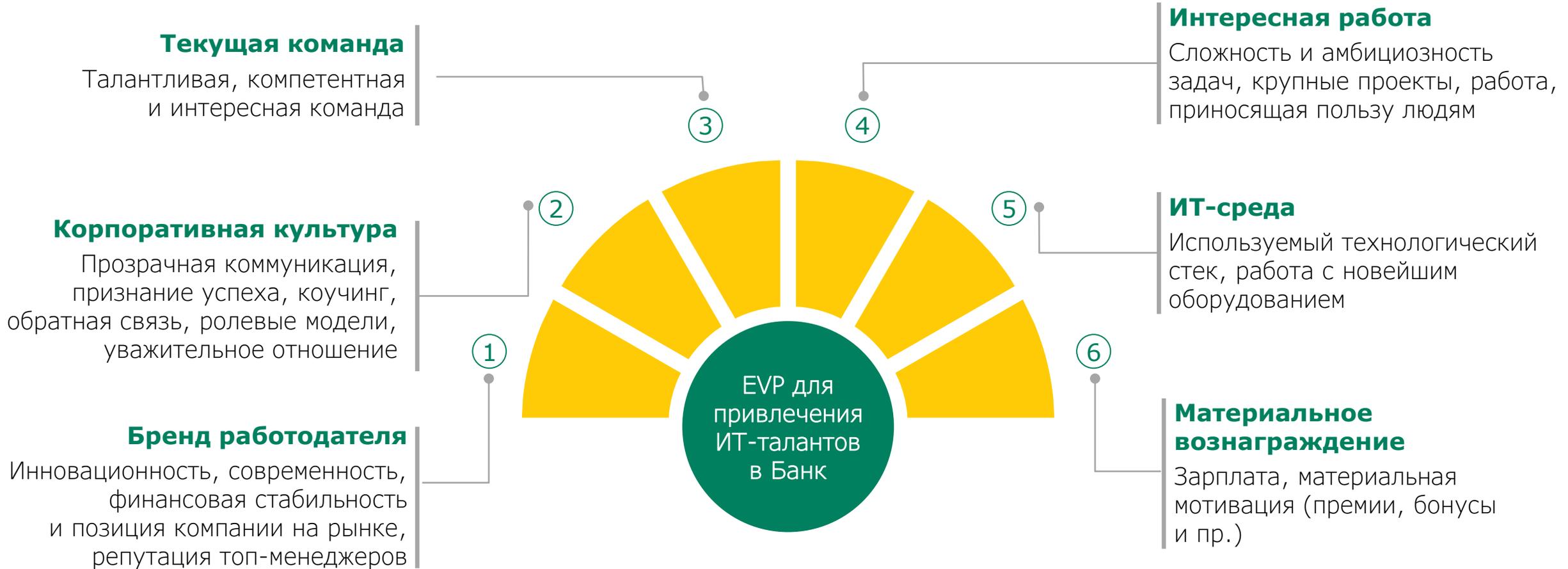


Углубленная аналитика

- Выбор ключевых параметров
- Кластеризация – идентификация схожих по параметрам клиентов



Employee Value Proposition Халык Банка выстроил на 6ти ключевых элементах



6 ключевых элементов EVP для создания успешного ценностного предложения работодателя

Agile кросс-взаимодействие команды – ключ к успешному запуску кампаний



Пример нашего “agile-уголка” команды

Agile манифест

Не отрицая важности традиционных ценностей, agile-подход ориентирован на новые ценности гибкого управления



Люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов



Работающий продукт важнее исчерпывающей документации



Сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта



Готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану





Направление работ:

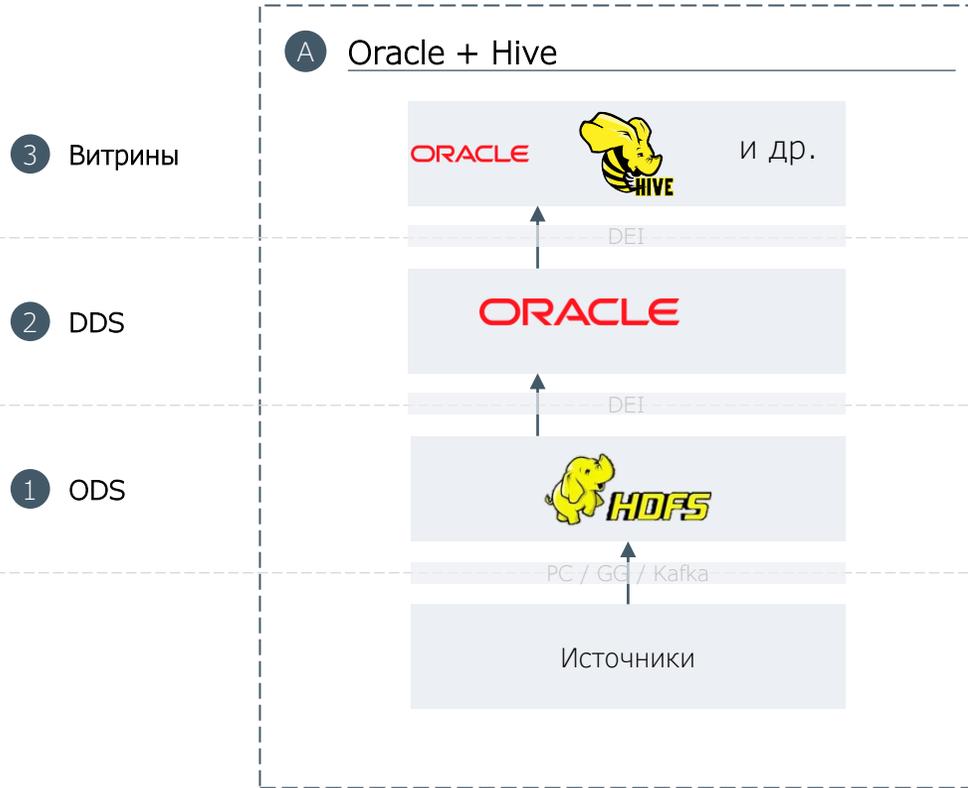
- Разработка целевой архитектуры ИТ
- Построение клиентоцентричного хранилища данных
- Разворачивание инфраструктуры и создание полного ландшафта для запуска кампаний через различные каналы продаж
- Реал таим контур и запуск реал таим кампаний
- Развернуты инструменты для построение дашбордов



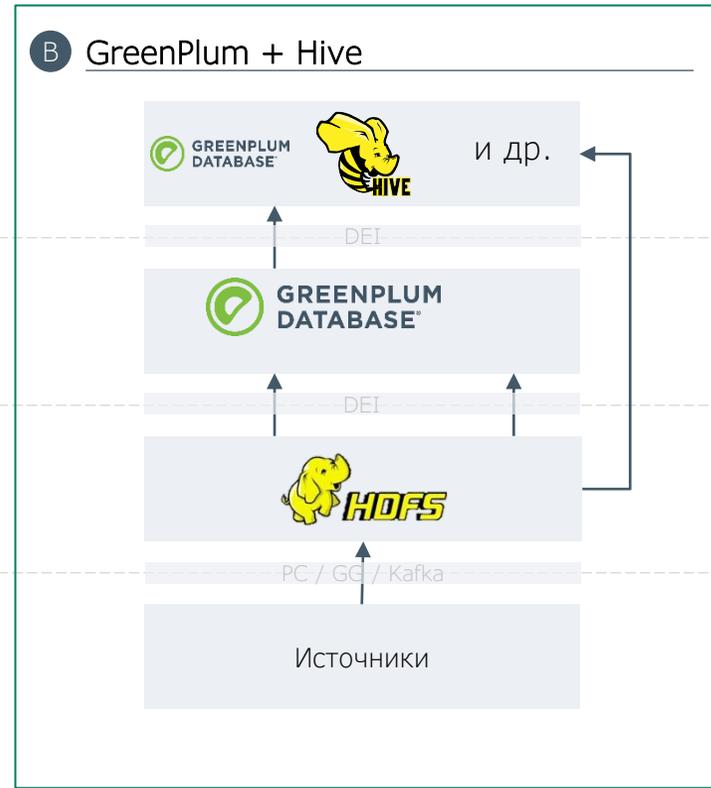
Этапы реализации



Промежуточное решение



Целевое решение





Направление работ:

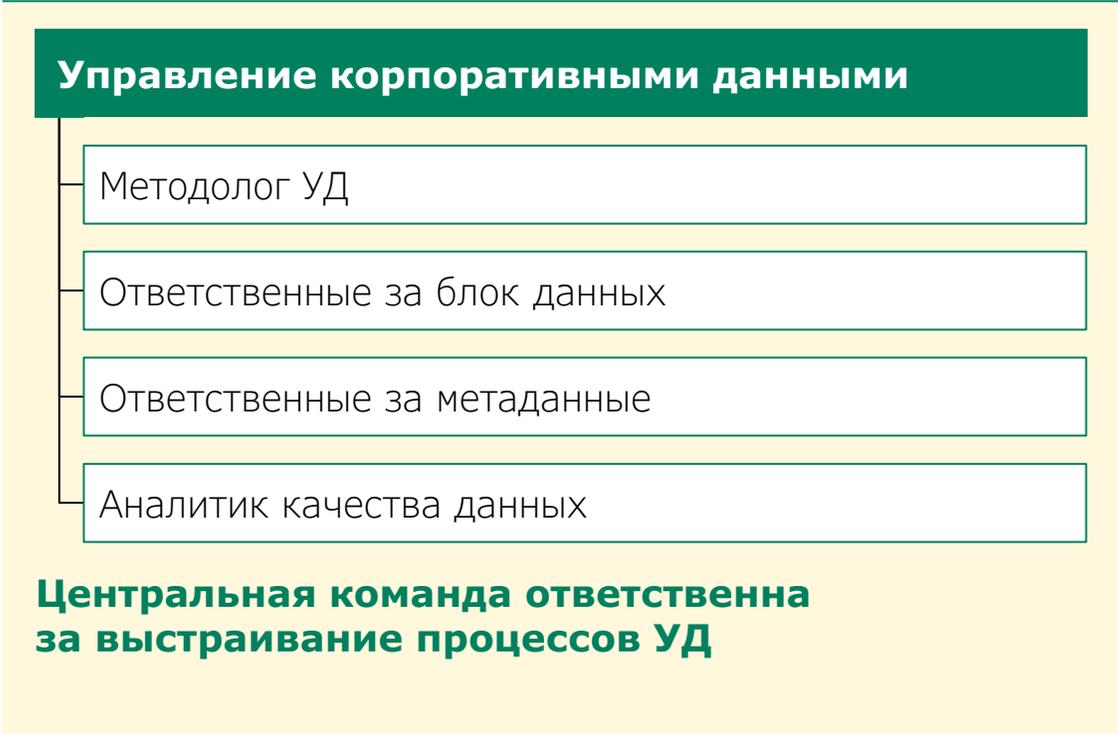
- Обеспечение качества данных
- Обеспечение безопасности клиентских данных
- Построения процессов управления данными



Построение процессов управления данными



1 Задачи офиса CDO



2 Задачи, распределенные по бизнес-подразделениям

