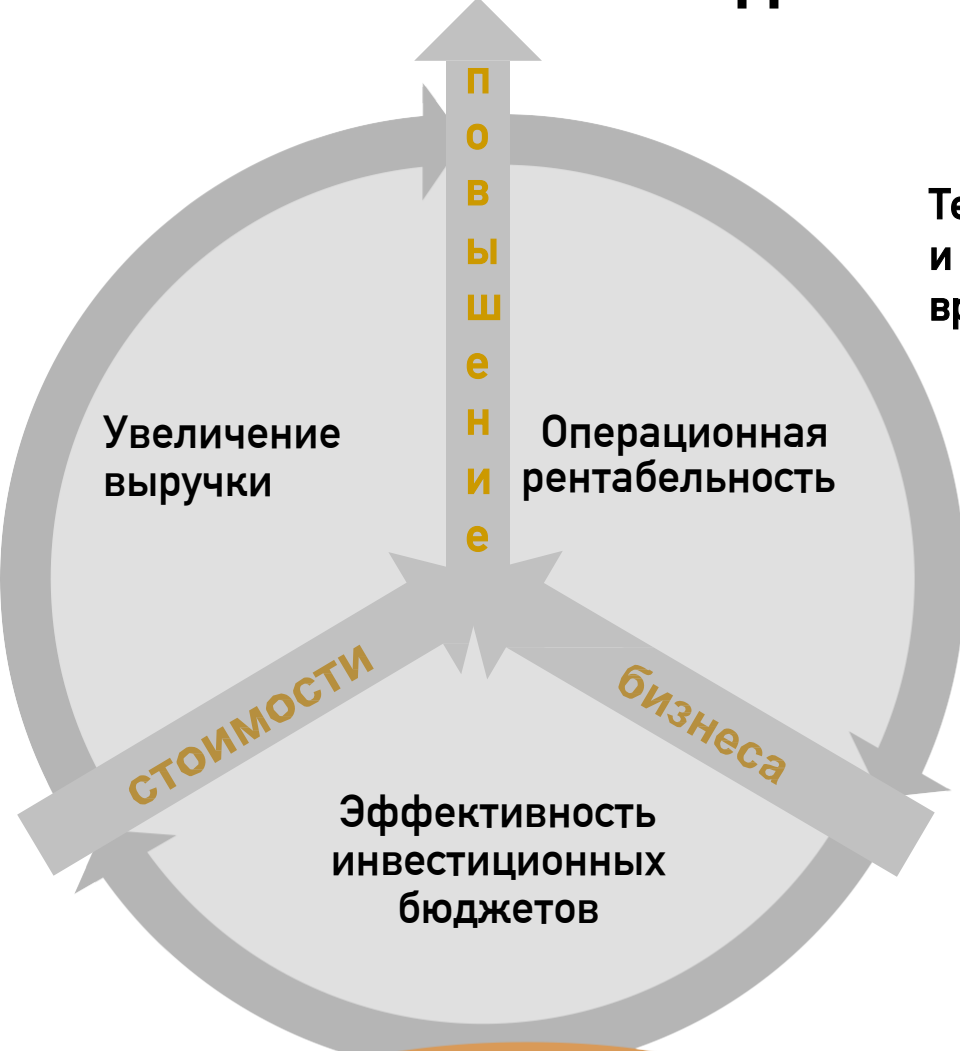


X² *profit*



Технология принятия решения

Анализ данных



Технология принятия эффективных управленческих и инвестиционных решений в режиме реального времени.

- Выявление основных бизнес задач, приоритетных целей, соответствующих KPI.
- Оценка проекта с точки зрения экономической выгоды.
- Рекомендации по улучшению, основанные на анализе данных, построение математических моделей и проверке гипотез.
- Предоставление рабочего прототипа технического решения, демонстрирующего базовую функциональность, визуализацию сценарных моделей, взаимосвязи и закономерности разрозненных данных.
- Результат проекта- эксклюзивная технология управления доходностью с учетом специфики бизнеса заказчика.

*Длительность
проектов -
от 3 месяцев*

*Окупаемость
проектов – от 6
месяцев*

*Стоимость
проектов от
50K\$*



Инсайты возникают только в контексте



Бизнес анализ для каждого стейкхолдера

BI vs BIG DATA



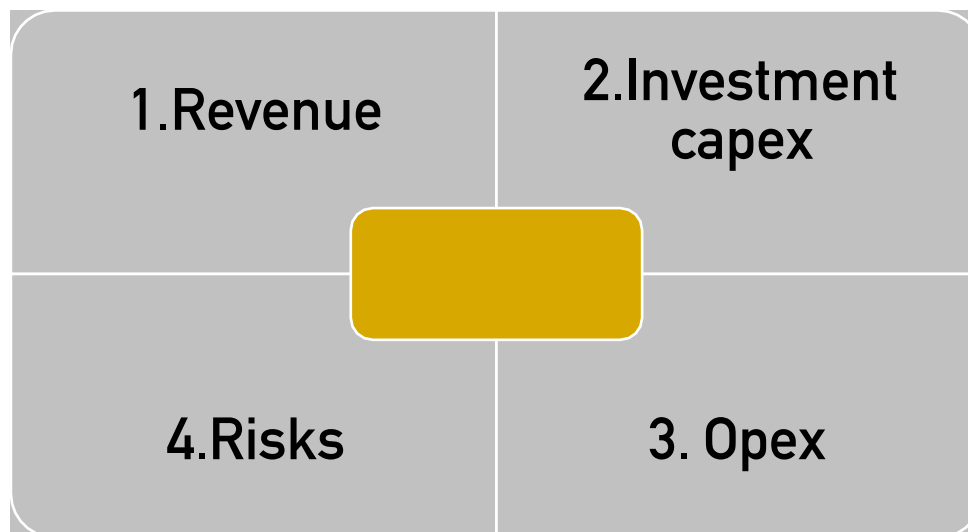
Business Intelligence (BI)	Big Data
Данные структурированы. Применение системы закладывается при создании.	Данные обладают гибкой структурой и адаптируются под задачу.
Мы проверяем гипотезу. Аналитик должен правильно задать вопрос.	Мы ищем связи и неизвестные закономерности.
Качество данных – залог успеха. Критичны фильтрация и структурирование.	Главное – количество, а не качество. Связи и закономерности найдутся сами.
Знания – только от аналитика. BI – это инструмент обработки.	Система самообучается. Возможно появление новых знаний.
Типовая стоимость уже сформировалась.	Стоимость сильно зависит от конкретного внедрения.
Выбор готовых решений огромен.	Первые внедрения. Возможности разных продуктов отличаются в десятки раз.

Ключевые направления



1. Сегментация заказчиков для формирования оптимального продуктового предложения
2. Динамическое ценообразование
3. Поиск адресного таргетирования корпоративных клиентов лизинговых компаний.

1. Оценка потенциальной стоимости продукта



1. Прогноз инвестиционных рисков
2. Позиционирование лизинговой компании
3. Анализ оттока клиентов
4. Прогноз состояния корпоративного заемщика

1. Оптимизация численности сотрудников



Управление динамическим ценообразованием

ЗАДАЧА



- Определение оптимальной цены на определенный продукт или группу продуктов для максимизации показателя EBIT с применением алгоритмов машинного обучения и эконометрических моделей
- Определение воздействия макроэкономических факторов на продажу продуктов
- Разрозненные решения среди департаментов компании
- Улучшение удовлетворённости клиентов и повышение продаж

РЕШЕНИЕ



- Возможность выявления зависимости между количеством единиц продукции, продаваемых компанией, и очень большим числом влияющих факторов (например, ценой за единицу товара у компании, ценой за единицу аналогичного товара у конкурента, макроэкономической ситуацией, маркетинговыми кампаниями и т.д.)
- Решение позволяет максимизировать показатель EBIT путем выявления зависимости от факторов и определения оптимальной цены за единицу продукции с учетом операционных расходов
- Производится сбор данных из системы бухгалтерского учета компании, а также из внешних источников, которые содержат макроэкономические данные и данные по конкретной отрасли.
- Алгоритм машинного обучения, который выявляет зависимость между объемом продаж и ценой за единицу товара. Затем алгоритм максимизирует результат производства объема продаж на цену за единицу товара (с учетом ограничений, накладываемых на соответствующие расходы) и формирует соответствующую цену за единицу товара

РЕЗУЛЬТАТ



- Увеличение выручки
- Решение определения стратегии динамического ценообразования позволяет компаниям из различных отраслей повысить свой финансовый результат путем проведения оптимального ценообразования в отношении определенных видов продуктов
- Операционная рентабельность. Повышение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) на величину вплоть до 48%
- Снижение операционных расходов за счет усовершенствованной оценки рисков
- Управление активами
- Управление затовариванием на складе оптимальным образом для снижения потребности в складских площадях

Пример внедрения рекомендательной системы в крупном Банке СНГ



Качественные данные Банка позволяют реализовывать и использовать рекомендательные системы (алгоритмы) максимально эффективно



CRM

- Демографические данные
- История использования продуктов
- Лиды

Транзакционная система

- Движение средств по
- счетам
 - кредитам
 - картам
 - депозитам

Другие системы

- хранилищ данных Data Warehouse (Teradata, SAP BW...), Data Lake

Применение рекомендательных алгоритмов существенно увеличивает продажи продуктов в рамках маркетинговых акций



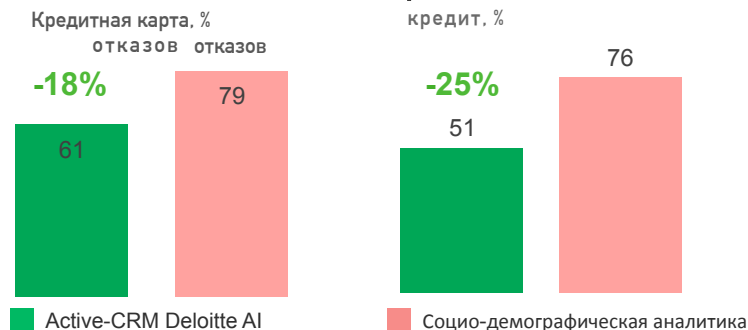
Реальный пример увеличения количества продаж на 1 000 клиентов



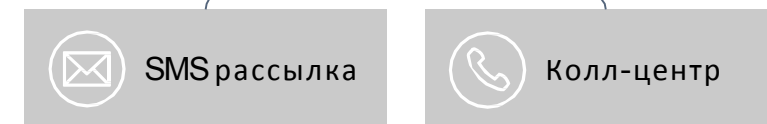
Применение рекомендательных алгоритмов позволяет существенно сократить издержки на маркетинговые акции и повысить лояльность клиентов



Количество отказов клиентов от рекомендаций



Издержки на коммуникацию с клиентами



Проектный опыт Автомобильный концерн



ЗАДАЧА



- сбор данных с промышленных производств и автомобильных сенсоров
- ряд данных необходимо собирать и обрабатывать в режиме реального времени
- недостаток стандартов и отсутствие единого подхода
- разрозненные решения среди департаментов компании
- улучшение удовлетворённости клиентов и повышение продаж

РЕШЕНИЕ



- разработка решения по методологии agile
- высокопроизводительное BigData решение на основе Apache Kafka и Spark Streaming
- внедрение отчётности и визуализации на основе QlikView, R и Tableau
- привлечение экспертов для внедрения индустриальных стандартов в обработке потоковых данных в реальном времени

РЕЗУЛЬТАТ



- стандартизованная обработка данных из различных источников
- обработка измерений с автомобилях в реальном времени
- открыта возможность разработки автоматизированных систем поддержки принятия решений
- открыты расширенные возможности отчётности и визуализации данных о клиентах, автомобилях и их текущем состоянии

Проектный опыт Международная страховая компания



ЗАДАЧА



- недостаток общих стандартов по вопросам организации и управления данными, безопасности
- потребность в стандартизованном подходе для разворачивания платформ сбора данных
- законодательные и внутренние ограничения на получение и международное использование данных
- длительный старт и общая неэффективность аналитических проектов

РЕШЕНИЕ



- организация бизнес-процессов, процедур и политик
- внедрение промышленного озера данных от Hortonworks
- создание корпоративных стандартов управления данными
- общий фреймворк для накопления данных, покрывающий различные сценарии

РЕЗУЛЬТАТ



- единая архитектура, разделяемая бизнес-подразделениями
- упорядоченный и регулируемый доступ к данным
- упрощение ведения аналитических проектов
- создан план инвестиций, развития инфраструктуры и аналитических сервисов