



ПРЕСС-СЛУЖБА СБЕРБАНКА

ЦИФРОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АГРОХОЛДИНГА ПО РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА 3000 ЛАМП И ОПЕРАТИВНОГО МОНИТОРИНГА ИХ РАБОТЫ

Виктор Вентимилла Алонсо, председатель Северо-Западного банка Сбербанка:

— К нам за цифровой трансформацией чаще всего обращаются компании, занятые в производстве, торговле, агропромышленном комплексе. Этот тренд активно поддерживает правительство города: внедряет инновации в самых разных сферах — от транспорта и строительства до физической культуры и спорта — и стимулирует участников экономической деятельности пользоваться технологичными сервисами. Такие дизайн-сессии по AI-трансформации — пример того, как опыт и инструменты власти и бизнеса могут работать в синергии и давать в перспективе еще более высокий эффект от реализации совместных проектов.

домашней инженерии. Ryadom.pro создали как IT- и бизнес-платформу, и, по словам господина Федоринова, в проект вложена идея изменения бизнес-модели на уровне рынка. Так, помимо решений по продажам с монтажом и сервисом, внедрили обучение и создание сообщества мастеров. «Нам нужен партнер, который обладает высокой степенью компетенций, большими и широкими выходами на новые технологии. И при этом обладает гибкостью, чтобы разрабатывать инновационные проекты, а не навязывать шаблонные решения прошлого века. Эта совокупность качеств есть у Сбера, что и стало определяющим для нас», — говорит господин Федоринов.

Сейчас компания находится на втором этапе: формируют IT-архитектуру и ее детализацию в «дорожной карте». Затем там планируют разрабатывать модули и запускать их согласно приоритетам по эффектам для бизнеса.

«Наша задача вместе с такими гигантами, как Сбер, брать на себя ответственность за новую инноватику и за новый клиентский опыт. В этом и есть квинтэссенция таких совместных предпринимательских проектов. Здесь и есть та самая искра рыночного прорыва, который неизбежен», — указывает господин Федоринов.

ЦИФРОВАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ ХОЛДИНГА «ЛОТОС» История цифровой перестройки началась, когда директор по развитию бизнеса в холдинге «Лотос» Роман Белуга и его команда поняли, что за последние два года в ритейле накопили много данных о клиентах. И решили, что этот ресурс нужно использовать для других департаментов бизнеса. «Мы предполагаем объединить все ресурсы компании в одном цифровом продукте, чтобы было максимально полезно и удобно для нашего пользователя. Так мы увеличим трафик и лояльность клиентов», — думает господин Белуга.

«Лотос» начинался с небольшого магазина розничных товаров в Петрозаводске почти 35 лет назад и вырос в розничную сеть. В 1996 году компания открыла первый супермаркет самообслуживания, а в 2004-м уже запустила в Карелии первый гипермаркет. Параллельно компания прирастала разными видами бизнеса. Сегодня в группу входят такие направления, как жилищное строительство, общественное питание, загородный отдых, ритейл, сфера развлечений (два ТРК), два медицинских центра и гостиница.

У холдинга в ритейле уже была программа лояльности, которая основывалась на скидочной системе. Все

это время копились данные о клиентах и их покупках. Поэтому компания совместно со Сбером решила создать бизнес-экосистему, в которой клиенты будут вовлечены во все сферы бизнеса. Иначе говоря, они смогут пользоваться всеми услугами холдинга, в том числе и через мобильное приложение.

Действующая система лояльности удовлетворяла потребности бизнеса частично и была представлена только в ритейле. С учетом многофункциональности холдинга в команде Сбера поняли, что важно не только развивать систему лояльности, но и распространить ее на все сферы деятельности, объединив их в общую экосистему. Фундаментальным этапом стали UX-исследования. Было разработано много гипотез, и их проверяли на клиентах ритейла и мест отдыха. В итоге исследования подтвердилось, что для потребителей экосистема важна. Далее был проведен бизнес-анализ и использован архитектурный консалтинг. Сейчас компания находится на третьем этапе трансформации. Команда занимается проектированием решения, впереди предстоит реинжиниринг процессов и дальнейшая разработка.

ATI.SU — МЕЖДУНАРОДНАЯ БИРЖА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК И ЭКОСИСТЕМА СЕРВИСОВ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

Сегодня на рынке грузоперевозок большой запрос на цифровизацию. С ней сделки проходят быстрее, увеличивается грузооборот и снижаются риски через автоматическую проверку контрагентов. «Мы разрабатываем и предоставляем участникам рынка грузоперевозок цифровую экосистему, которая повышает их эффективность и безопасность», — делится директор по продуктам компании ATI.SU Роман Сентюрев.

ATI.SU — это экосистема сервисов, которая объединяет всех участников рынка логистики: перевозчиков, грузоотправителей, водителей и экспедиторов. Компа-

ния уже 30 лет работает на рынке грузоперевозок России и стран СНГ и выступает в роли связующего звена, то есть она разрабатывает IT-решения, а непосредственно перевозками не занимается. Сейчас в системе более 350 тыс. участников. По словам господина Сентюрева, особенность рынка в том, что он насыщен как крупными игроками, так и представителями малого бизнеса, самозанятыми. «Большая часть игроков работает скорее на бумаге, чем в цифре. Они используют записные книги, почту или Excel. Сейчас нет налаженных систем связи и обмена информации», — отмечает господин Сентюрев.

С этого года биржа начала сотрудничество со Сбером. Эта стратегически важная интеграция позволит упростить взаимодействие пользователей с экосистемой сервисов ATI.SU. В рамках совместного проекта компании используют реинжиниринг процессов и инструменты бизнес-анализа, чтобы изучить существующие процессы биржи и подстроить под них инструменты, которые есть у Сбера.

«Работая с лидерами отраслей, мы сталкиваемся с тем, что у компаний есть сформированная стратегия, сложная IT-система, бэклог. И кажется, что нужно просто дорабатывать функционал», — рассказывают в Сбере. — В таких случаях мы делаем небольшой кик-офф. Чтобы перезапустить стратегию, мы проводим со стороны Сбера стратегические сессии, воркшопы, куда вовлекаем лидеров с обеих сторон и приглашаем экспертов от компании. Так, с ATI.SU мы провели воркшоп и нагенерировали бизнес-идеи. В итоге сформировали стратегию на полтора года из разных задач, в том числе и на развитие бизнес-модели».

В планах ATI.SU — внедрить новые способы оплаты и верификации участников биржи. Прорабатывается возможность внедрения искусственного интеллекта от Сбера для автоматической квалификации пользователей или даже их техподдержки. ■