

# Logiном как no-code для быстрого запуска

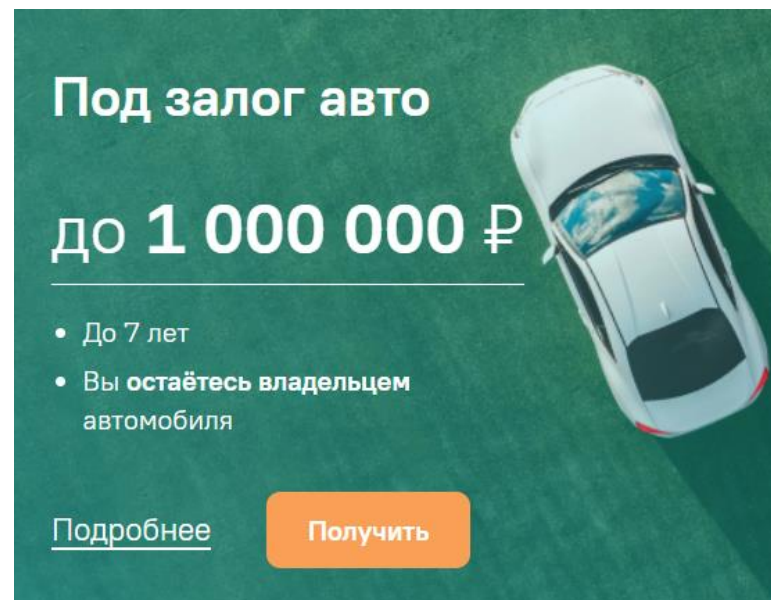


## О спикере :

- Дмитриева Анна
- Направления работы – аналитика, сегментация, CRM , кампании
- Рынок банковских услуг

## О компании:

- ООО МФК «КЭШДРАЙВ» <https://cashdrive.ru>
- Бизнес юнит «Онлайн займы»
- Старт октябрь 2020 года

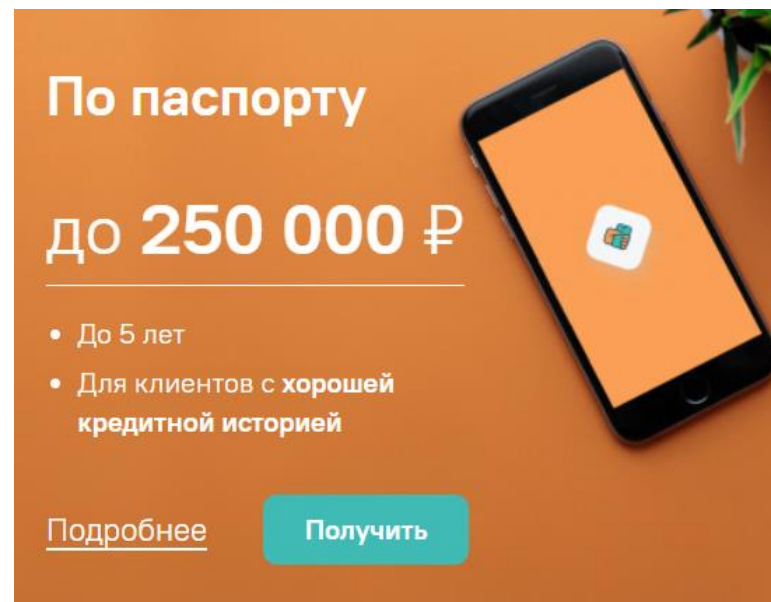


**Под залог авто**

До **1 000 000 ₽**

- До 7 лет
- Вы **остаётесь** владельцем автомобиля

[Подробнее](#) [Получить](#)



**По паспорту**

До **250 000 ₽**

- До 5 лет
- Для клиентов с **хорошей** кредитной историей

[Подробнее](#) [Получить](#)

 **Экспобанк**

**Мы — часть «Экспобанка»**

Cashdrive – это часть международной банковской группы



### Деньги — за 30 минут

Столько времени обычно проходит до получения займа



### Всё онлайн

Без визитов в офис и бумажной волокиты. Оформление — на сайте и с минимумом документов



### Без мелких шрифтов

Не навязываем доп. услуги: если предлагаем страховку — вы знаете об этом заранее

## Какие задачи стояли:

- Реализовать оценку клиентов при выдаче займа (Система принятия решений)
- Реализовать работу кампаний по продажам и взысканию
- Сформировать регулярную отчетность по продажам и взысканию
- Быстрее реагировать на сбои в процессах
- Оптимизировать процессы оформления займа и контактов с партнерами

## Почему выбрали Loginom?

- по соотношению цена/качество превосходит аналоги на рынке: Fico Blaze и PowerCurve (Experian)
- закрывает функции не только «дизайн студии» стратегии, но и все блоки вышеуказанные блоки

## Процесс:

- В компании IT архитектура базируется на микросервисном подходе. Одним из таких микросервисов является Decision Center, состоящий из опубликованных собственных веб-сервисов Loginom
- <https://loginom.ru/blog/create-webservice>
- Все взаимодействия с внешними для Loginom системами осуществляются через веб-сервисы
- Стратегии принятия решений, разработанные и опубликованные как веб-сервисы используются в следующих процессах:

- Origination
- Collection
- Campaigning

## Ресурсы:

- 1 разработчик
- 1 аналитик
- лицензия Loginom

# 1. Формирование регулярной отчетности. Источники

Для оперативного управления нужна была отчетность, которая включала бы в себя и процессные показатели, и результаты продаж

Клиентский путь при получении займа

Как это работает



Канал привлечения клиента



Результаты вызовов СПР

Результаты вызовов внешних сервисов

DWH



ODBC (параметры подключения)

Метка: ODBC

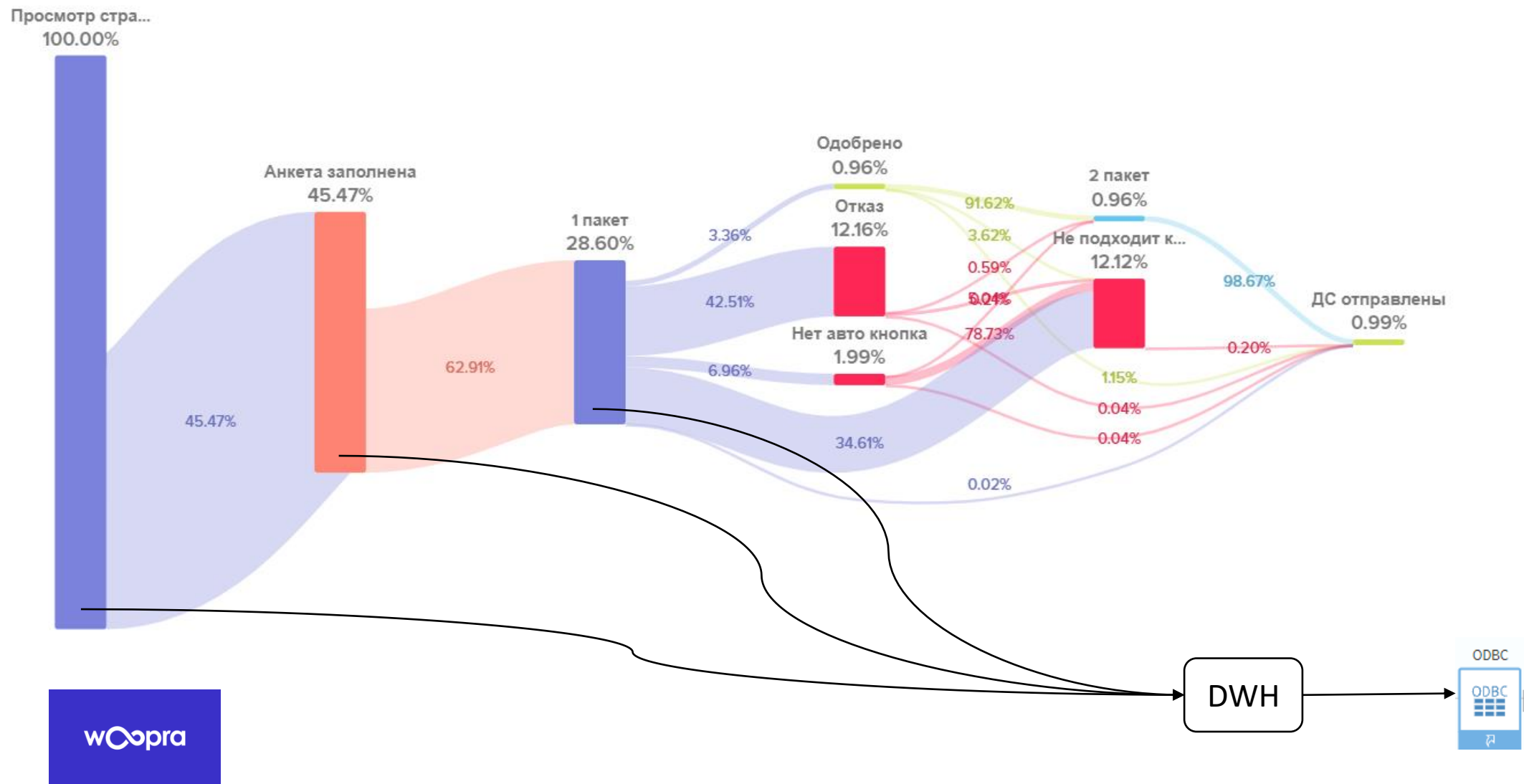
Строка подключения: PostgreSQL35W [Тестировать](#)

Логин: Пароль: \*\*\*\*\*

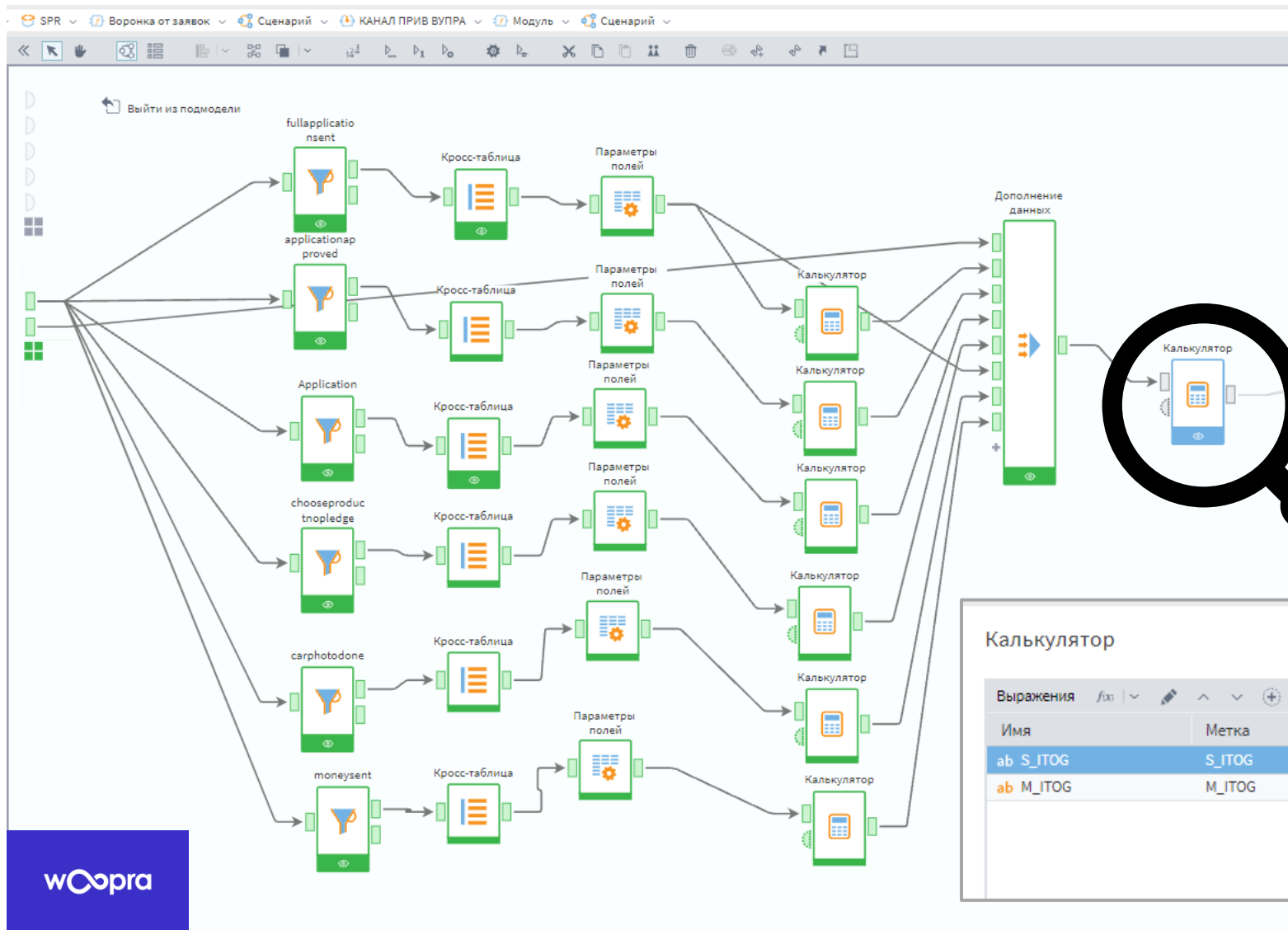
Параметры

Показывать системные таблицы	<input type="checkbox"/>	Обрамлять имена кавычками	<input checked="" type="checkbox"/>
Настройка кавычек	Двойные кавычки ""		
Не использовать клиент СУБД	<input type="checkbox"/>	Очищать пул при деактивации	<input type="checkbox"/>

# 1. Формирование регулярной отчетности. Присвоение канала привлечения



# 1. Формирование регулярной отчетности. Присвоение канала привлечения

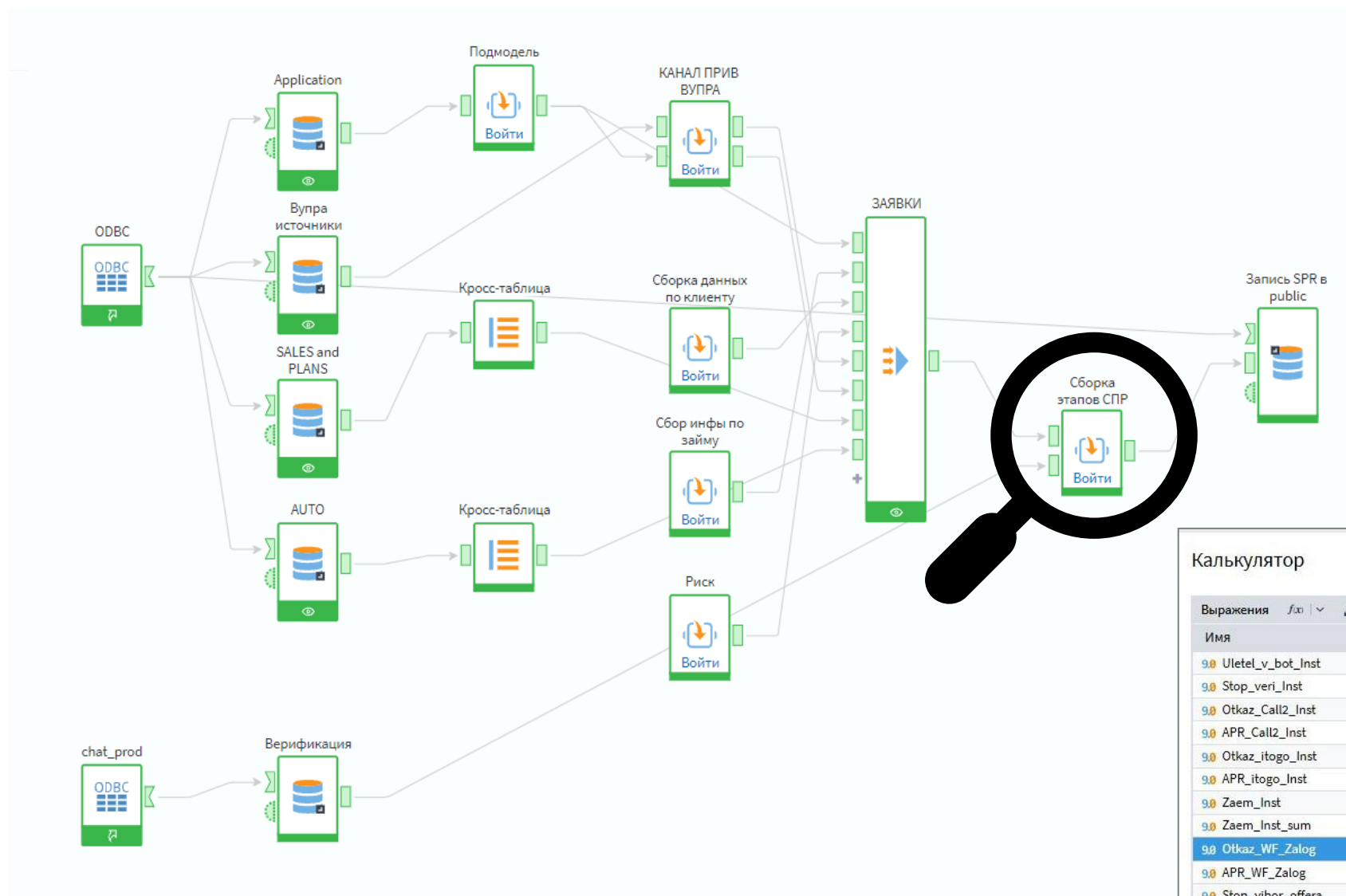


**Калькулятор**

Выражения	Метка
ab S_ITOG	S_ITOG
ab M_ITOG	M_ITOG

```
if(S_Money<>null(),S_Money,if(S_APP_APR<>null(),  
S_APP_APR,if(S_Foto<>null(),S_Foto,  
if(S_Vibral_inst<>null(),S_Vibral_inst,  
if(S_FULL_APP<>null(),S_FULL_APP,  
if(S_APP<>null(),S_APP,utm_source_cookie_APP))))))
```

# 1. Формирование регулярной отчетности. Сборка витрины в Loginom

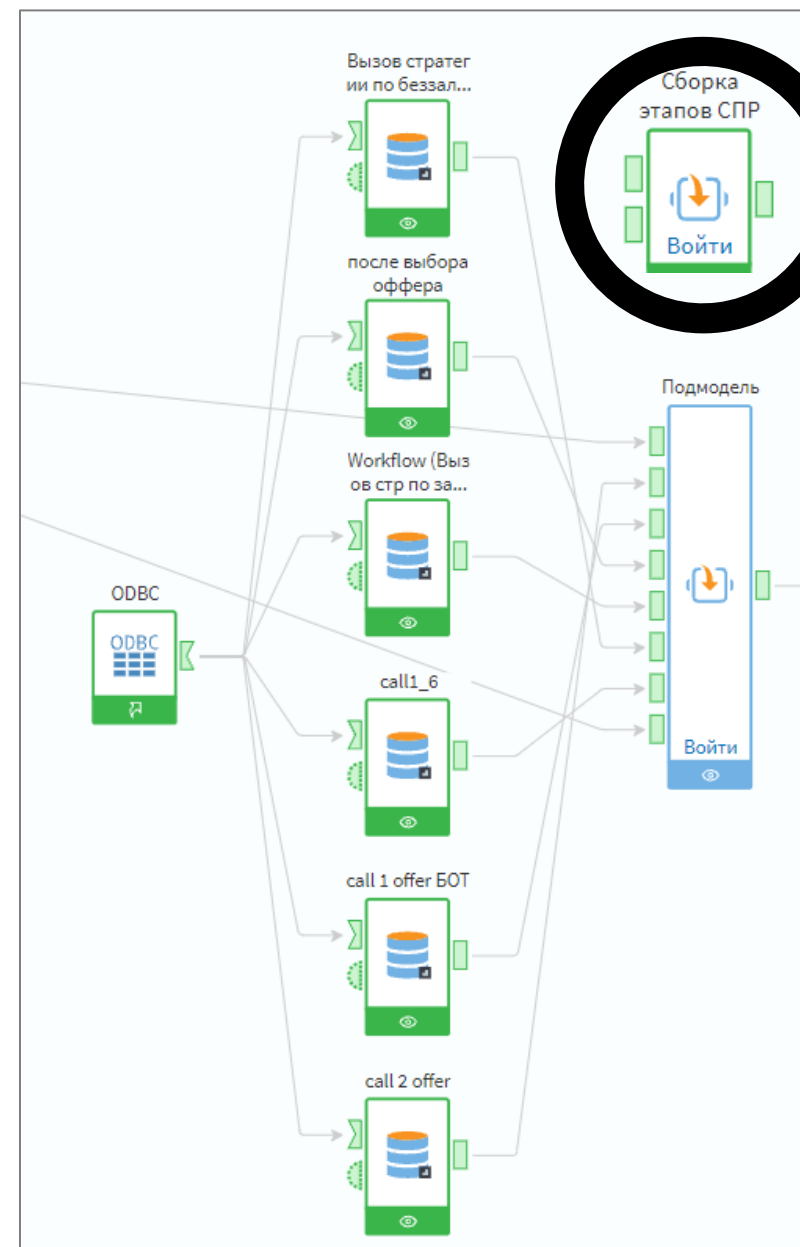
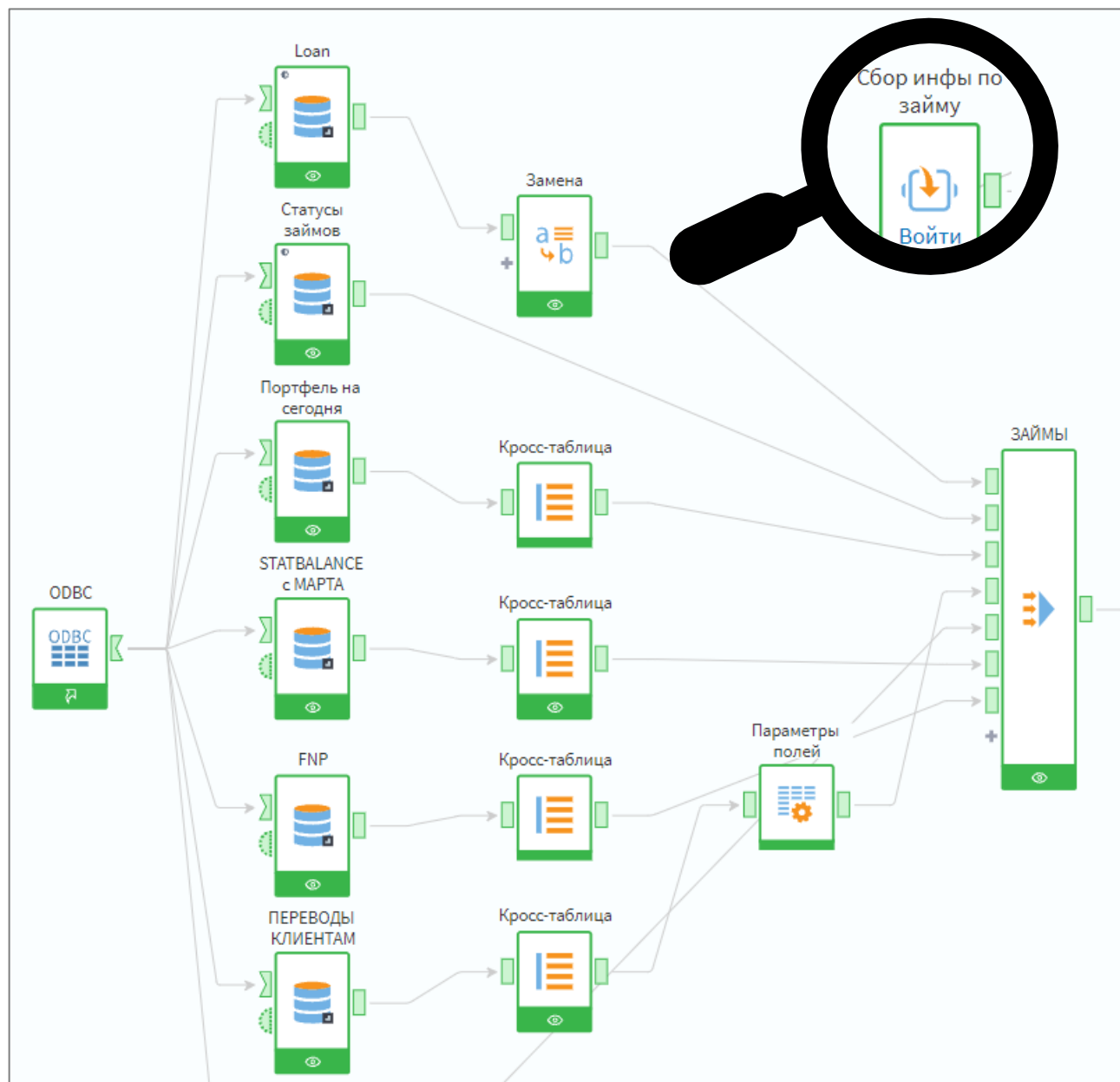


- 1.Подключения к таблицам с информацией по клиенту , займу, страховке, каналу привлечения, заявке, вызовам СПР и т.д.
- 2.Объединение таблиц
- 3.Расчет доп параметров
- 4.Фильтрация
- 5.Расчет итоговых показателей для воронки

Калькулятор		
Выражения	Метка	
Имя	Метка	
9.0 Uletel_v_bot_Inst	Uletel_v_bot_Inst	
9.0 Stop_veri_Inst	Stop_veri_Inst	
9.0 Otkaz_Call2_Inst	Otkaz_Call2_Inst	
9.0 APR_Call2_Inst	APR_Call2_Inst	
9.0 Otkaz_itogo_Inst	Otkaz_itogo_Inst	
9.0 APR_itogo_Inst	APR_itogo_Inst	
9.0 Zaem_Inst	Zaem_Inst	
9.0 Zaem_Inst_sum	Zaem_Inst_sum	
9.0 Otkaz_WF_Zalog	Otkaz_WF_Zalog	
9.0 APR_WF_Zalog	APR_WF_Zalog	
9.0 Stop_vibor_offera	Stop_vibor_offera	

if(Decline\_code\_1<>null(),1,0)





# 1. Формирование регулярной отчетности. Дашборд

Risk\_metrics

Risk\_segм

SPR

| SPR\_Loans |

| SPR\_Zalog |

| SPR\_Inst |

| Страховки |

CPC

CPA

Каналы

Группа канала\_

Канал

application\_dtm

29.08.2021 00:00:0

Month\_zаем

Время обновления

28.09.2021 09:52:27

App

Код партнера расшифровка

SPR\_total (от 1 пакета до выбора оффера)

	23.08.2021	30.08.2021	06.09.2021	13.09.2021	20.09.2021	27.09.2021
SPR	6 388	4 598	3 682	4 193	4 691	777
APR_Call1_Inst	100	100	100	100	100	100
APR_WF_Zalog	100	100	100	100	100	100
%одобрения_INST_call1	100	100	100	100	100	100
%одобрения_WF_на_Залог	100	100	100	100	100	100
%Предложили_оффер	100	100	100	100	100	100
Есть_оффер_итого	100	100	100	100	100	100
Stop_vibor_offera	100	100	100	100	100	100
%Отпал_на_выборе_оффера	100	100	100	100	100	100
Vibrai_offer_Inst	100	100	100	100	100	100
%Выбрал_Инст/Был_предодобр_Инст	100	100	100	100	100	100
Vibrai_offer_Zalog	100	100	100	100	100	100
%Выбрал_зalog/Предодобр_зalog	100	100	100	100	100	100

Что видно из дашборда :

1. Упал/вырос вход трафика в динамике

2. Изменилось ли его качество судя по доле отказов на каждом call

3. Сколько клиентов покидает заполнение на конкретном этапе

4. Какой доле клиентов одобрили зalog/беззalog

5. Какая доля клиентов выбирает предложенный оффер и продолжает заполнение

1. Формирование регулярной отчетности. Дашборд

SPR5_Zalogi - недели						
	23.08.2021	30.08.2021	06.09.2021	13.09.2021	20.09.2021	27.09.2021
Vibral_offer_Zalog	65	566	505	711	756	118
% Пришли на оценку с фото авто	88.2%	88.2%	88.2%	88.2%	88.2%	88.2%
Пришли на оценку с фото авто(call1_6)	88	571	505	711	756	118
% Отказа call1_6	11.8%	11.8%	11.8%	11.8%	11.8%	11.8%
Отказ call1_6 (с данными авто)	8	65	50	70	70	8
Дошли до верификации (Call2_Zalog)	35	337	286	353	302	44
Одобрение на верификации %						
Одобрение на верификации (approved_CRM)						
Сделка согласована от одобрения на вери%						
Сделка согласована (APR_Call2_Zalog)						
% Take rate от соглас.сделки						
% Take rate от одобрения на вери %						
contract_number						
sum						
Сделка согласована от входа call2 % (одобрения на call2)						
%APR/Vibral_zalog						

Объем продаж в дневном, недельном и месячном разрезах, с возможностью выбора канала привлечения

КэшДрайв

default cloud-cashdrive

Users / cashdrv-datalens / КэшДрайв

Редктировать

Risk\_metrics Risk\_segм SPR | SPR\_Loans | SPR\_Zalog | SPR\_Inst | Страховки | CPC CPA Каналы

Продукт call2

Время обновления 08.10.2021 09:51:35

Код партнера расшифровка

Группа канала

SPR5\_Выдачи 10 дней

SPR5\_выдачи\_недели

		Залог		Inst	
		Contract	Sum	Contract	Sum
27.09.2021	28.09.2021				
	29.09.2021				
	30.09.2021				
	01.10.2021				
	02.10.2021				
	03.10.2021				
	04.10.2021				
04.10.2021	04.10.2021				
	05.10.2021				
	06.10.2021				
	07.10.2021				
	08.10.2021				

		Залог		Inst	
		Contract	Sum	Contract	Sum
28.06.2021	05.07.2021				
	12.07.2021				
	19.07.2021				
	26.07.2021				
	02.08.2021				
	09.08.2021				
	16.08.2021				
23.08.2021	30.08.2021				
	06.09.2021				

Канал

partner\_name из СПР

SPR5\_выдачи\_месяц

Обновляется в 10:00 и 15:00 по МСК

## 1. Формирование регулярной отчетности. Резюме

**Результат проекта :** переход от сборок в excel 2 раза в неделю к регулярной аналитической отчетности с доступом для всех участников в режиме онлайн, что позволяет быстрее принимать управленческие решения

Показатель:	ДО	ПОСЛЕ
Частота	2 раза в неделю	2 раза в день
Ресурс аналитика	120 минут	не требуется
Доступ внутри компании	Файл в почте для ограниченного состава	Дашборд для всей команды
Доступ для 5 ключевых партнеров	Нет	да
Сбор информации для партнера	30 минут аналитик +30 минут менеджер продаж	не требует участия

### Примеры решений:

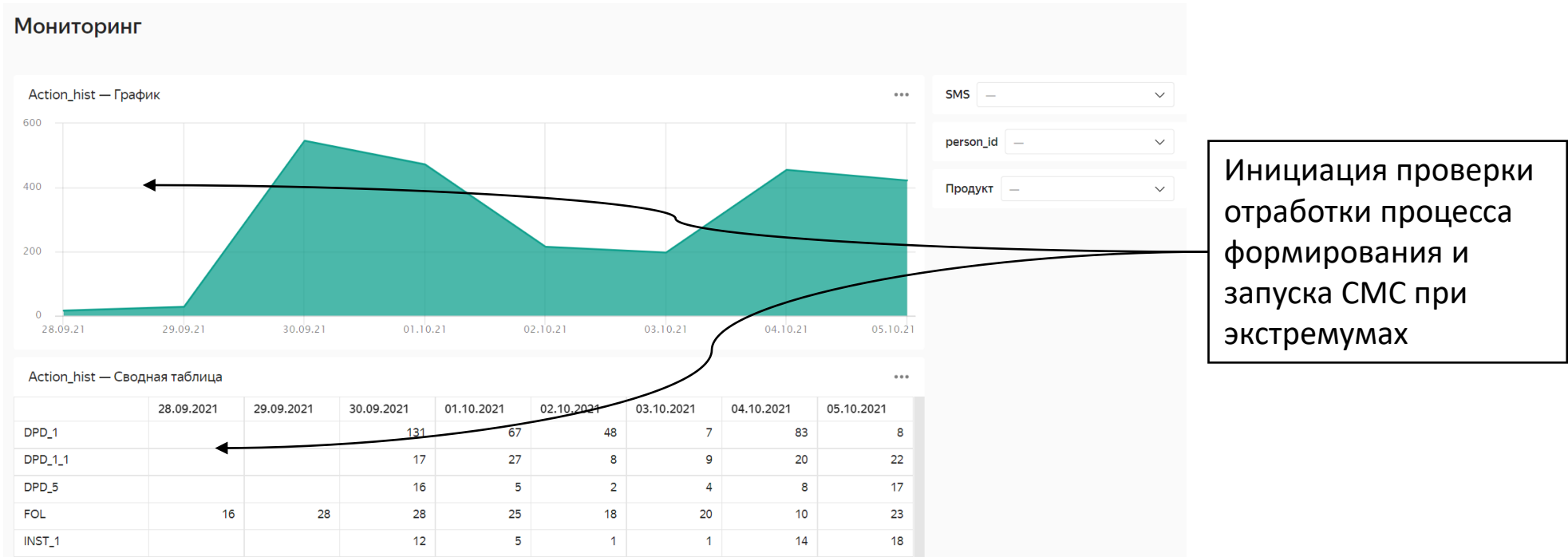
- Обратная связь партнерам по качеству трафика, согласование комиссионного вознаграждения
- Обратная связь команде продаж, если сделка одобрена, но не согласована
- Обратная связь команде фронт разработки по оптимизации процесса заведения заявки на этапах , где клиент бросает заведение
- Обратная связь по рискованной модели и балансировке автоматических и ручных проверок клиентов

### Преимущества использования:

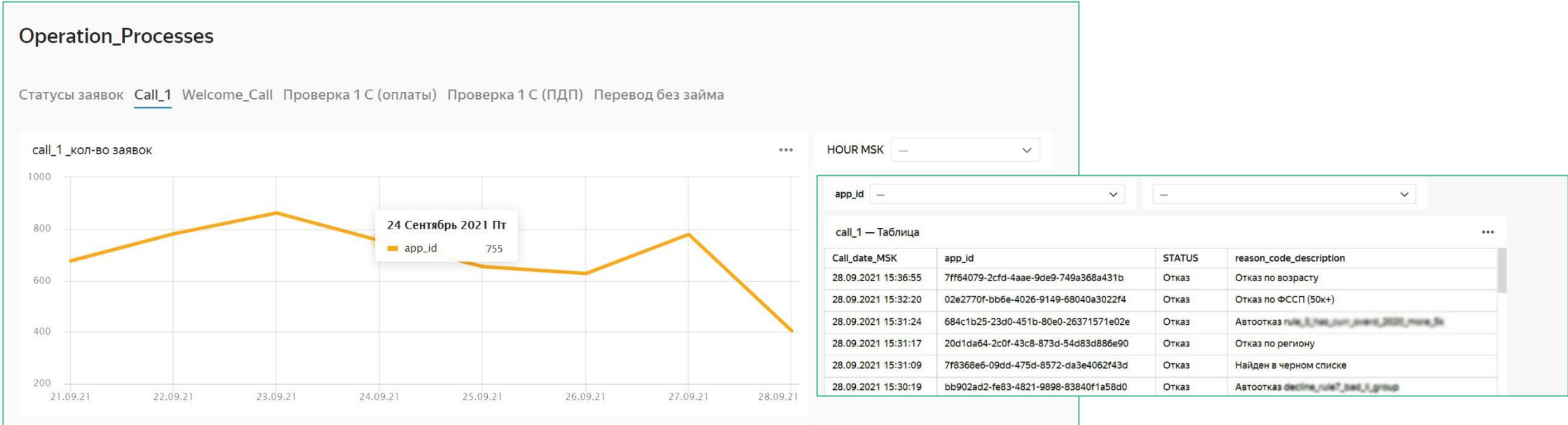
- Возможность копировать узлы и подключения для новых проектов (скорость создания новых отчетов)
- Скорость реакции на изменения процессов (логичная визуальная структура потока данных позволяет комфортно вносить правки)
- Легко искать ошибки в каждом из узлов
- Доступность (Low-code)

## 2.Контроль качества процессов. СМС рассылки

Показатель:	ДО	ПОСЛЕ
Ресурс аналитика на поиск сбоя	30 минут	не требуется
Время обнаружения сбоя	до 3 дней	до 5 минут
Кто может сообщить о сбое	Аналитик	Любой член команды
Доступ к информации	Ограничен	В открытом доступе для всей команды



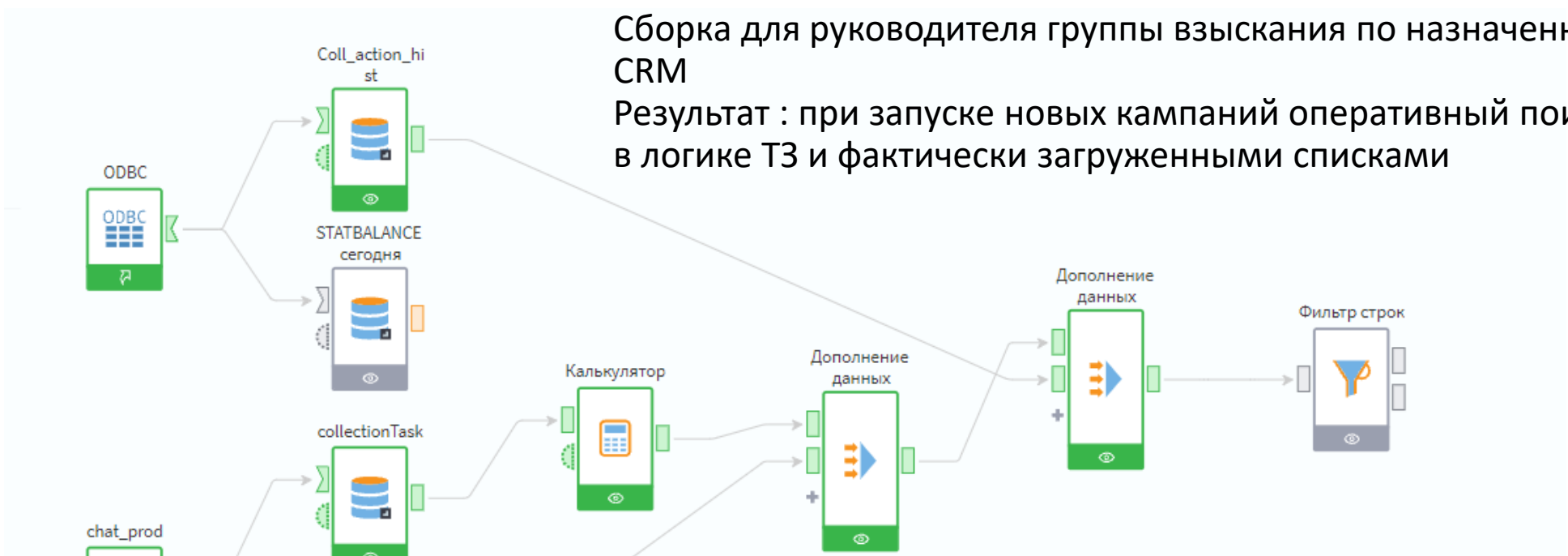
## 2.Контроль качества процессов. Мониторинг нагрузки на каждый этап системы принятия решений



Показатель:	ДО	ПОСЛЕ
Кто инициирует запрос	Команда продаж и команда верификации	Команда продаж и команда верификации
Кому	Команде разработки и аналитикам	Команде разработки
Кто проверяет наличие сбоя	Команда разработки + аналитики	Разработка
Частота запросов	в среднем каждые 3-5 дней	1 раз в месяц
Время на подтверждение корректности работы процесса	30-60 минут	-
Скорость реакции на запрос	15-60 минут	15 минут
Запрос при реальном сбое	1 из 10	10 из 10

### 3. Оптимизация работы. Популяризация Loginot для команды продаж и розыска

Сборка для руководителя группы розыска по назначенным задачам в CRM  
Результат : при запуске новых кампаний оперативный поиск расхождений в логике ТЗ и фактически загруженными списками



Показатель:	ДО	ПОСЛЕ
Участие аналитика	да	нет
Скорость реакции	1 день	30 минут
Доступ к информации	Ограниченный	Свободный
Инициация изменений	Аналитик	Руководитель группы розыска

### 3.Оптимизация работы. Настройка онлайн мониторинга заявок с доступом для партнеров компании

Показатель:	ДО	ПОСЛЕ
Участие менеджера продаж при информировании партнера об этапе сделки и причине отказа по клиенту	Да	Нет
Ресурс менеджера по продажам	До 4 часов в день	до 10 минут в день
Участие аналитика	1- 2 раза в день	нет
Время на инициацию запроса на правку ошибки при заведении заявки	До 2 часов	До 2 минут
Доступ к информации	Ограниченный	Свободный для партнера

СТАТУСЫ\_ЗАЯВОК\_ДЛЯ\_ПАРТНЕРОВ

application\_dtmНе определено - Не определеноXlast\_name—partner\_name—TEL—

Статусы заявок\_Для партнеров...

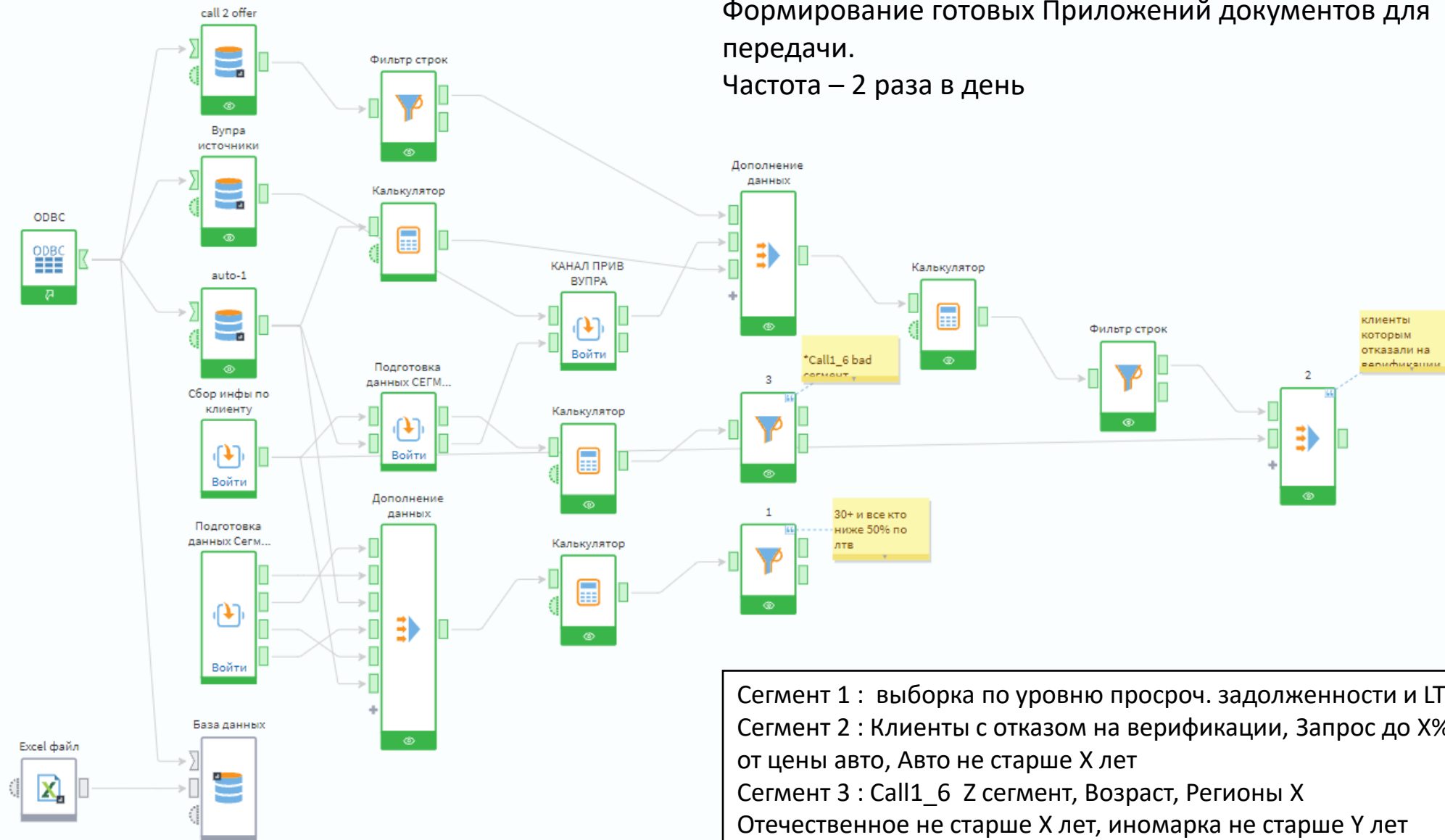
Время заведения заявки	partner_name	Status	TEL	last_name	first_name	patronymic_name	requested_loan	application_id
18.10.2021 16:28	Иванов	отказ	7959d8ca-79bf-4951	Иванов	Дмитрий	Александрович	200 000	7959d8ca-79bf-4951
18.10.2021 12:35	Иванов	выбор оффера	7adf9d0d-e14e-4e4	Иванов	Александр	Сергеевич	200 000	7adf9d0d-e14e-4e4
17.10.2021 19:20	Иванов	новая	92b13973-879e-4c7	Иванов	Иван	Иванович	100 000	92b13973-879e-4c7
17.10.2021 19:15	Иванов	новая	292bebdd-3768-40e	Иванов	Иван	Иванович	100 000	292bebdd-3768-40e
17.10.2021 18:57	Иванов	новая	a65f3298-fe06-49cd	Иванов	Иван	Иванович	100 000	a65f3298-fe06-49cd
17.10.2021 17:18	Иванов	новая	44c7839b-7815-4bf	Иванов	Иван	Иванович	100 000	44c7839b-7815-4bf
17.10.2021 17:03	Иванов	отказ	d910975d-2b76-422	Иванов	Иван	Иванович	60 000	d910975d-2b76-422
17.10.2021 13:21	Иванов	отказ	baac0f81-801b-4f5e	Иванов	Иван	Иванович	250 000	baac0f81-801b-4f5e
17.10.2021 12:35	Иванов	выбор оффера	cee5b9ad-bb88-47f	Иванов	Иван	Иванович	525 000	cee5b9ad-bb88-47f



### 3. Оптимизация работы. Базы для передачи в лизинг для руководителя группы продаж

Формирование готовых Приложений документов для передачи.

Частота – 2 раза в день



## 4. Campaign Management

**Клиентские кампании , формируемые узлами loginom:**

follow-up, welcome, onboarding, pre-del, soft, retention

кампании загружаются в CRM или менеджер продаж забирает готовые списки из Loginom

**Результат:**

**Высвобождение ресурса** - 0,5 ставки менеджера по сопровождению кампаний, скорость запуска с 1 рабочего дня до получаса, процент ошибок стал менее 2%

**Запуск группы взыскания на стороне компании** (до этого отдавали на проработку другой организации, что влекло низкую управляемость)

Запуск стал возможен в том числе благодаря реализации логики кампаний в Loginom

Проект в целом позволил увеличить контактность на 20% , увеличить сборы диапазона 1\_30 на 10%

## О дальнейших путях развития с loginom :

- Реализация коммуникационной стратегии на всем ЖЦК клиента (построение логики в зависимости от сегмента /канала, списки в обзвон, sms, e-mail рассылки)
- Использование Loginoma для предиктивных моделей
- Настройка алертов по процессам (Уведомления из сценариев Loginom при помощи Telegram)