

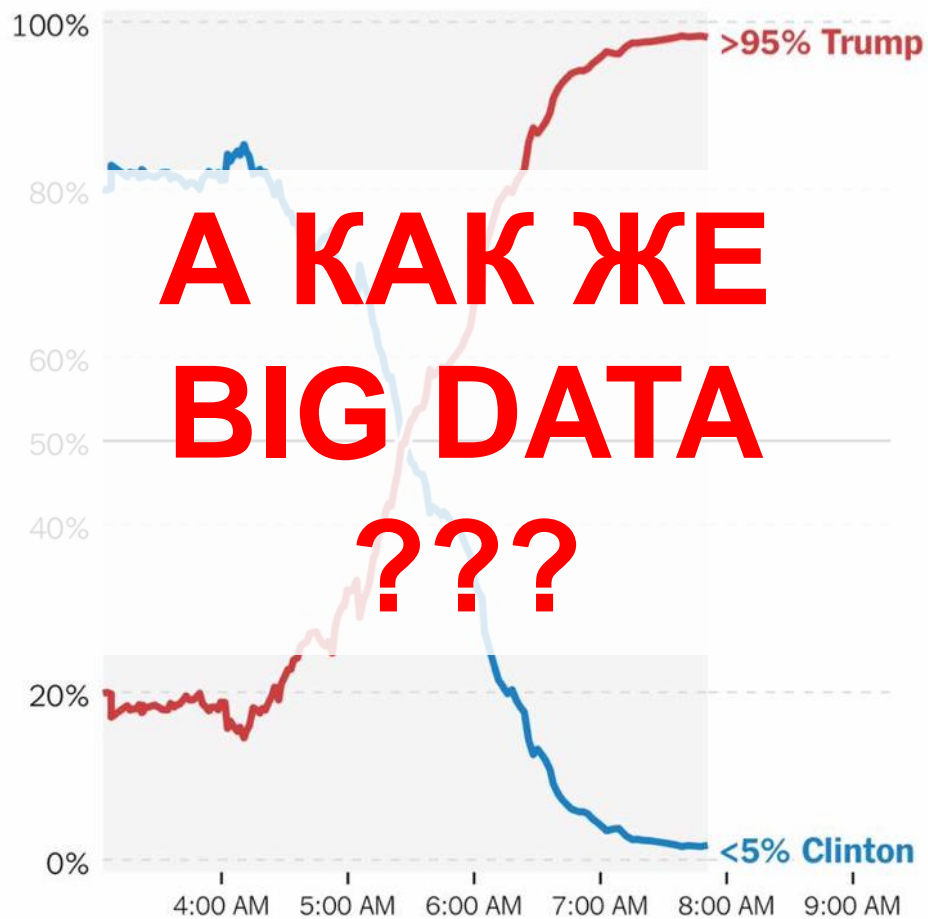
# Цифровые Двойники

Как повысить продажи не выходя из офиса

Денис Реймер, ГК ЛАНИТ



# Как менялся прогноз New York Times (любого медиа) во время голосования



MogIA

# Trump will win the election and is more popular than Obama in 2008, AI system finds

Arjun Kharpal | @ArjunKharpal  
Friday, 28 Oct 2016 | 6:40 AM ET



210 comments

8:17am | Updated

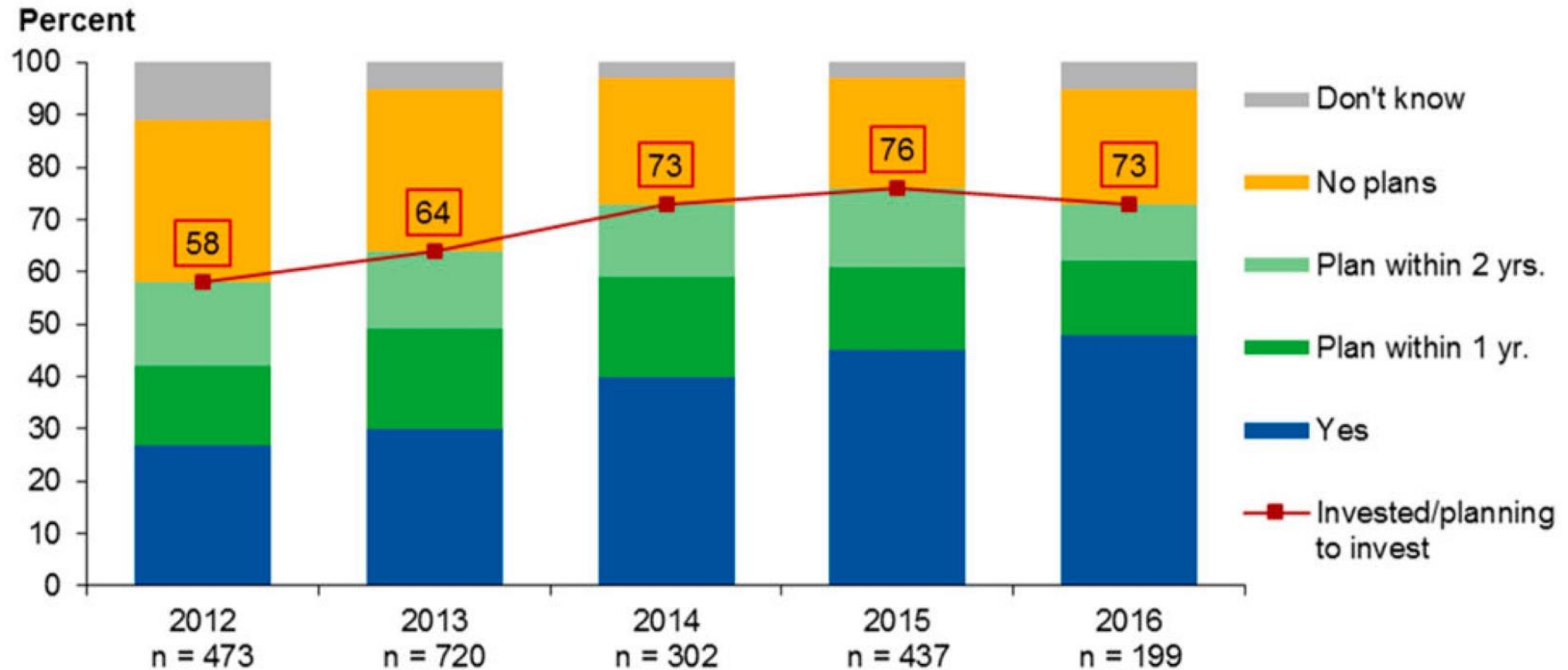
st 3  
win



**Big Data работает! Верьте мне!**



# Вы все еще инвестируете в Big Data?

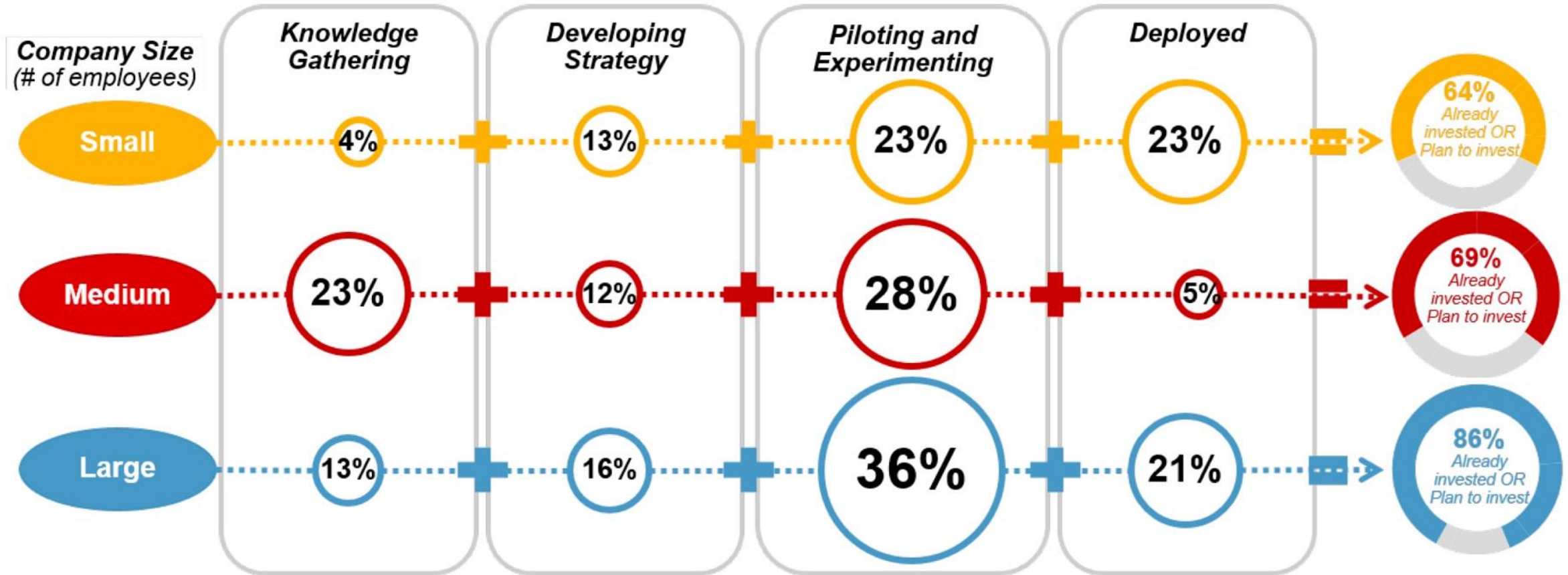


Base: Total respondents by survey year

Q. Which of the following best describes your organization's stage of big data adoption?

Source: Gartner (September 2016)

# В какой стадии ваши проекты по Big Data?



Base: Total respondents: Small organization less than 1,000 employees (n = 47); Medium organization 1,000-9,999 employees (n = 74); Large organization 10,000-plus employees (n = 70)

Q. Which of the following best describes your organization's stage of big data adoption?

Q. Has your organization already invested in technology specifically designed to address the big data challenge?

Note: Values may not add up to 100% due to rounding.

# В чем польза Big Data?

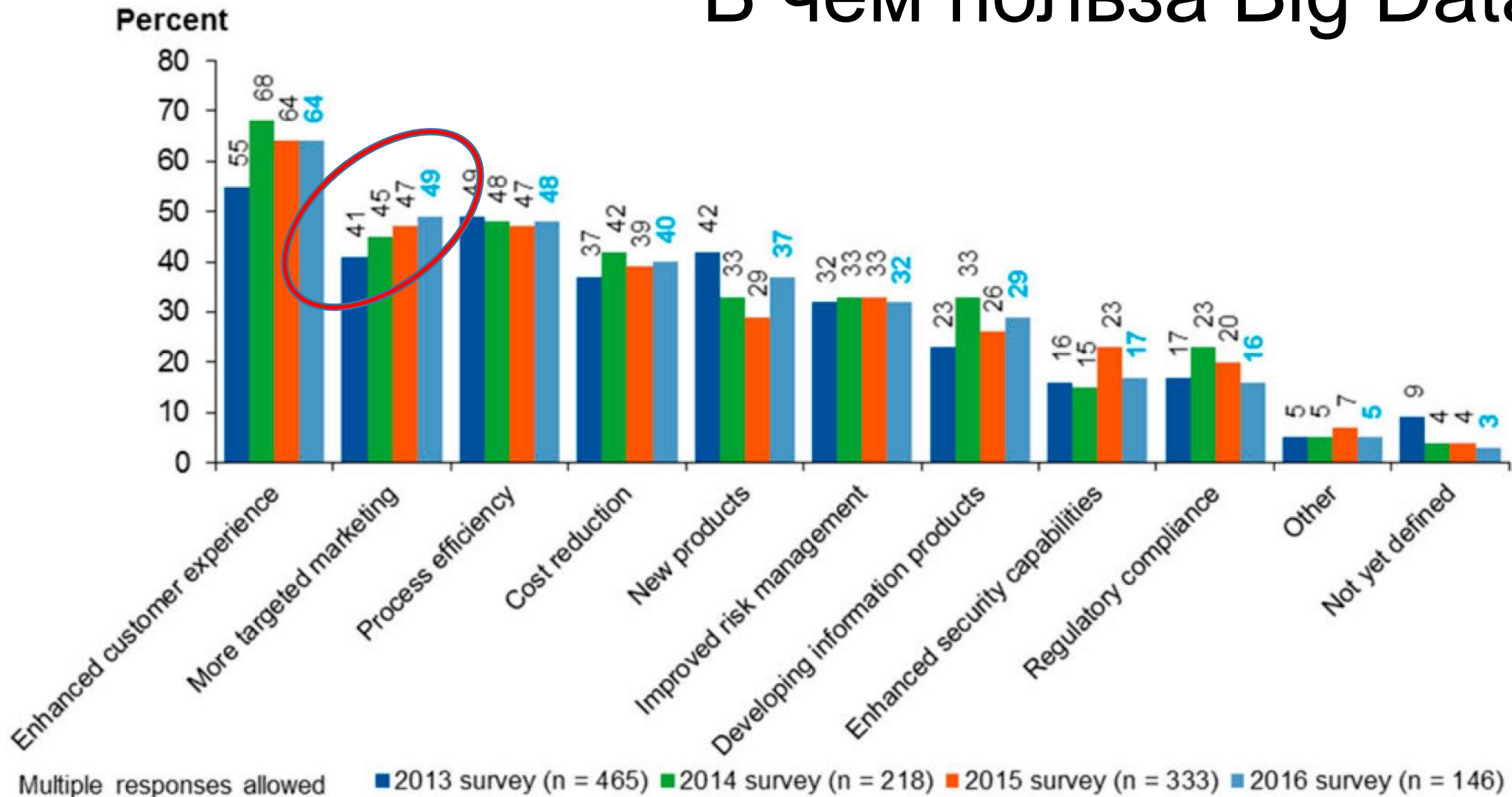
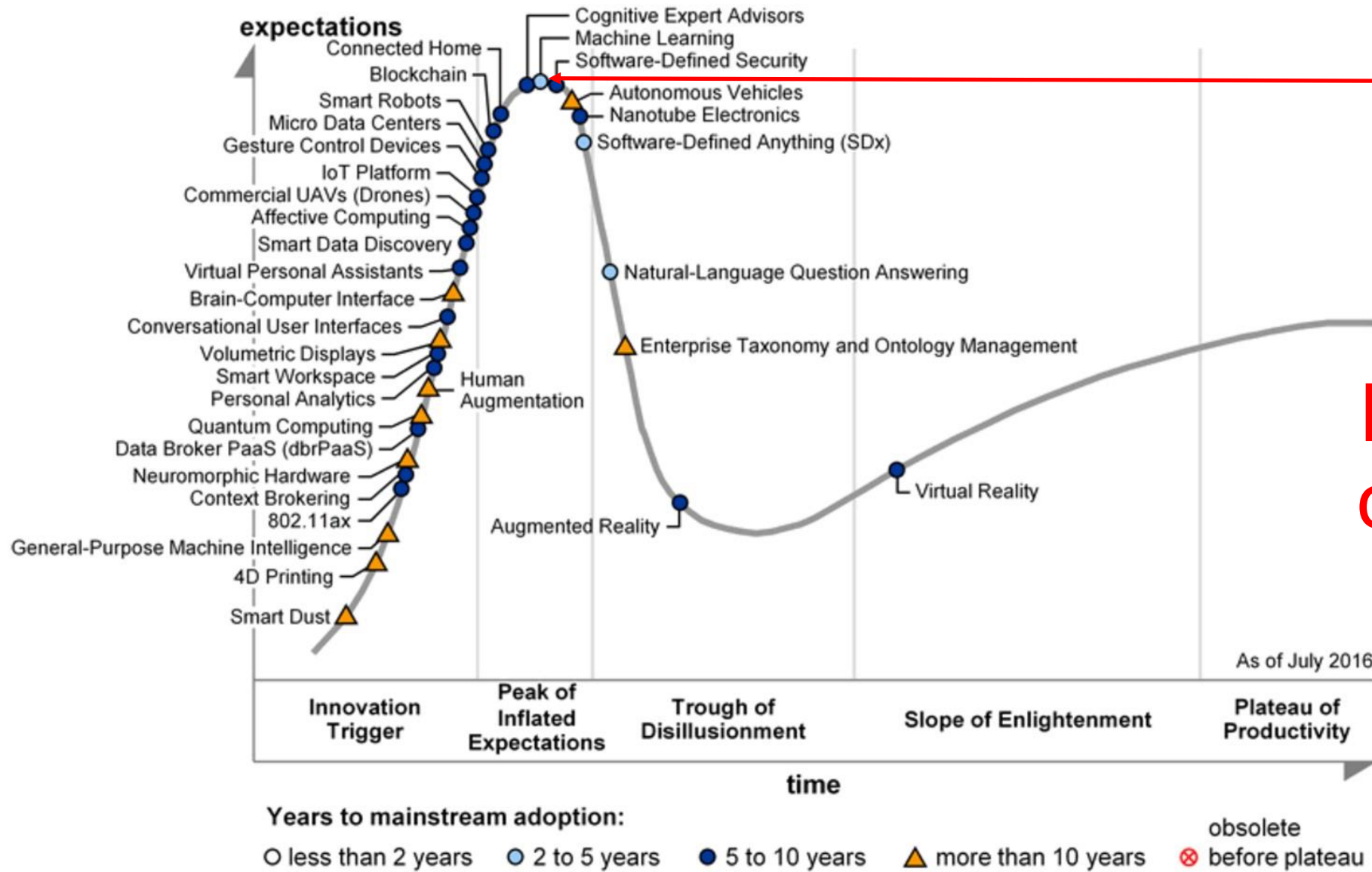




Figure 2. Hype Cycle for Emerging Technologies, 2016

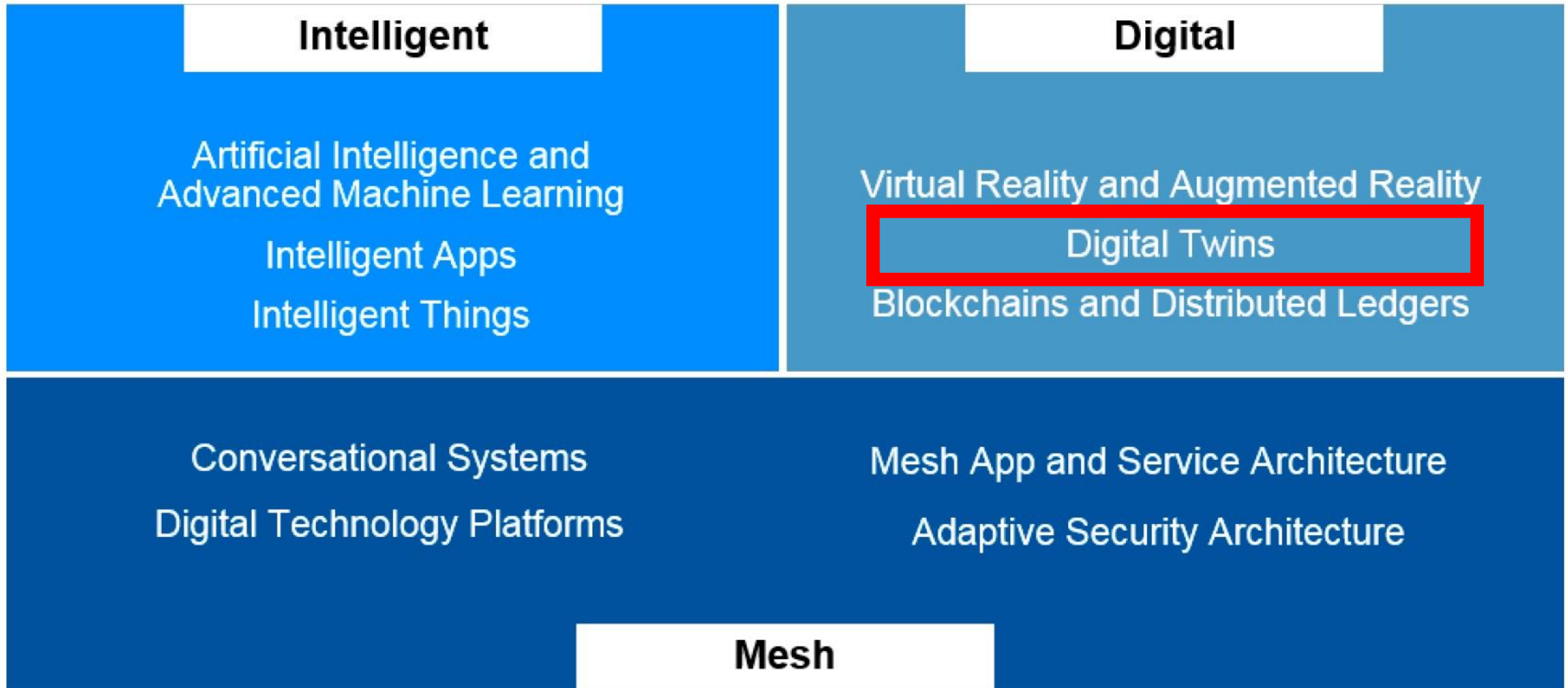


Machine Learning на пике.

Максимум ожиданий!

Source: Gartner (July 2016)

# ТОП 10 Стратегических Трендов на 2017 ГОД





## Цифровой Двойник




Динамическая программная модель физической вещи или системы, использующая данные собираемые с сенсоров, понимающая состояние системы, реагирующая на изменения:

- Метаданные
- Состояние
- Данные о событиях
- Аналитика (алгоритмы и правила)

# Цифровые Двойники

**NFL TRACKING BY THE NUMBERS**  
ZEBRA SPORTS SOLUTIONS REAL-TIME SPORTS TRACKING SYSTEM

- 2,500+ NFL PLAYERS TRAGED AND TRACKED
- 45,000+ PLAYS OF NEXTGEN STATS MEASURED
- 4.5 BILLION SETS OF X,Y PLAYER COORDINATES
- 180+ BILLION BYTES OF PLAYER POSITION DATA



ZEBRA NFL  
OFFICIAL TRACKING PARTNER

**BRINGING INNOVATION TO THE NFL**  
ZEBRA SPORTS SOLUTIONS REAL-TIME SPORTS TRACKING SYSTEM



ZEBRA NFL  
OFFICIAL TRACKING PARTNER

**PARTNERS IN INNOVATION**  
THE OFFICIAL ON-FIELD PLAYER TRACKING PROVIDER



PLAYOFF

ZEBRA NFL  
OFFICIAL TRACKING PARTNER

**SPORT TRACKING INNOVATION**  
ZEBRA SPORTS SOLUTIONS REAL-TIME SPORTS TRACKING SYSTEM

- MULTI-DIMENSIONAL FUNCTIONALITY**  
Provides elite performance metrics, safety analysis, game plan analysis and injury prevention. Includes fully personalized performance.
- PATENTED RFID PLAYER TAG**  
The patented RFID player tag is a small, lightweight, and durable tag that is attached to the player's uniform. It provides real-time location and movement data, enabling precise tracking of player position and movement.
- INSTRUMENTED FOOTBALL**  
Patented RFID football enables full-field tracking of the ball's location and movement. Provides real-time data on ball location, movement, and time in play, enabling precise tracking of ball position and movement.

ZEBRA NFL  
OFFICIAL TRACKING PARTNER

**AFTERBURNER**

10 04 15:23 16  
2ND & 5 ON 43  
21 YARD PASS

20.35 MPH



NextGenStats

Pause Watch Video 113 12

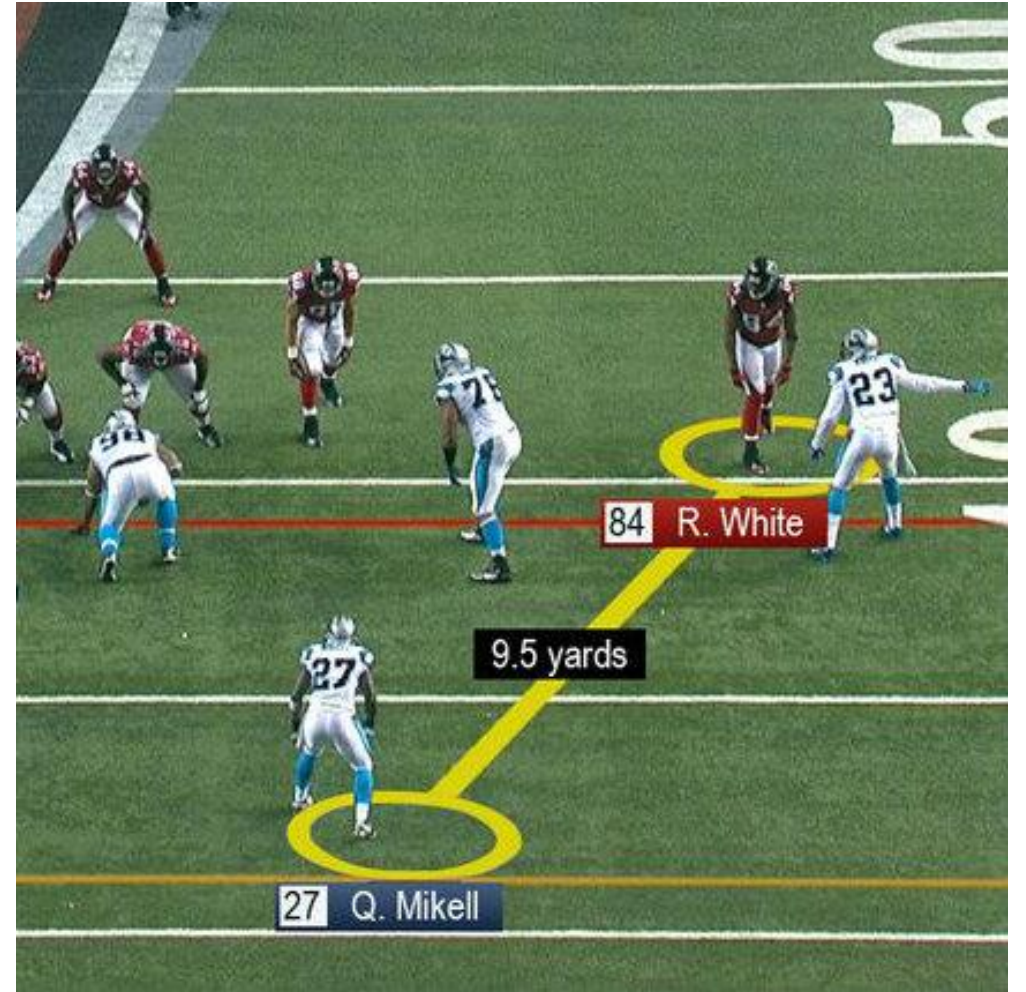


(10:23) 7-B. Roethlisberger PASS to 84-A. Brown for a 21 yard gain (37-T. Frederick).

**Antonio Brown**  
PIT WR #84  
39.42 yds  
Distance Travelled

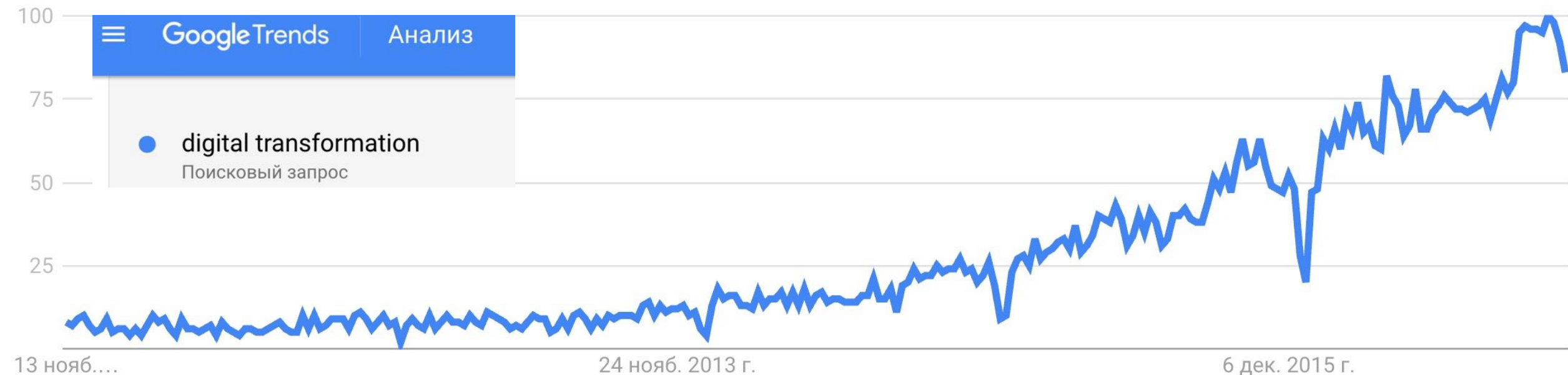
**AFTERBURNER RANKING**  
2<sup>ND</sup> / 8<sup>TH</sup>  
Week 3 / Season

**TOP SPEED**  
20.35 MPH



# Цифровая Трансформация

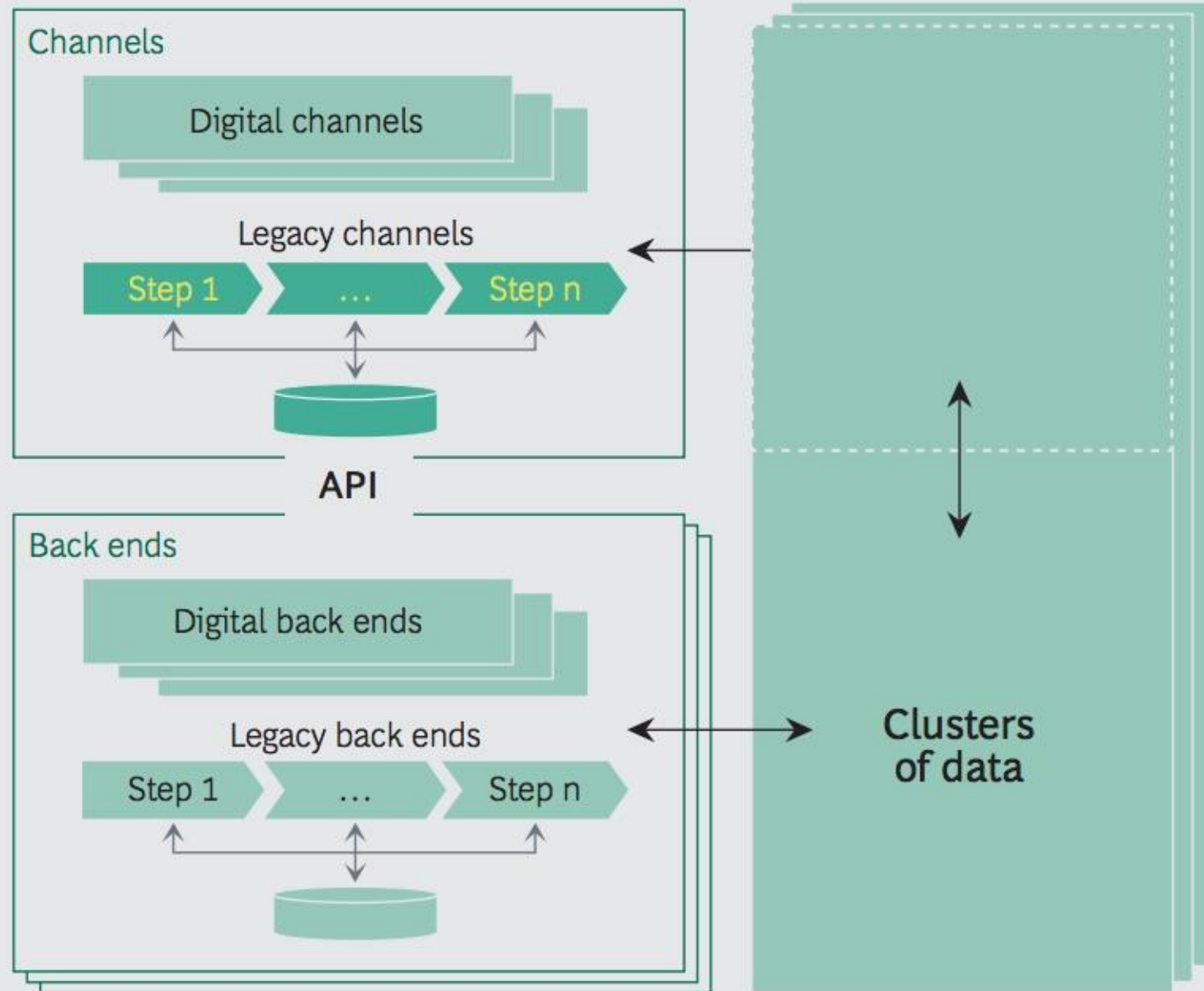
происходит из-за возможности в реальном времени получать информацию о том, как с вашим продуктом или услугой взаимодействуют ваши клиенты. Эти знания меняют все процессы от формирования идеи продукта до его сопровождения. В основе лежит **DATA**



Современная  
Архитектура  
строится вокруг  
кластеров данных,  
доступных во всех  
процессах

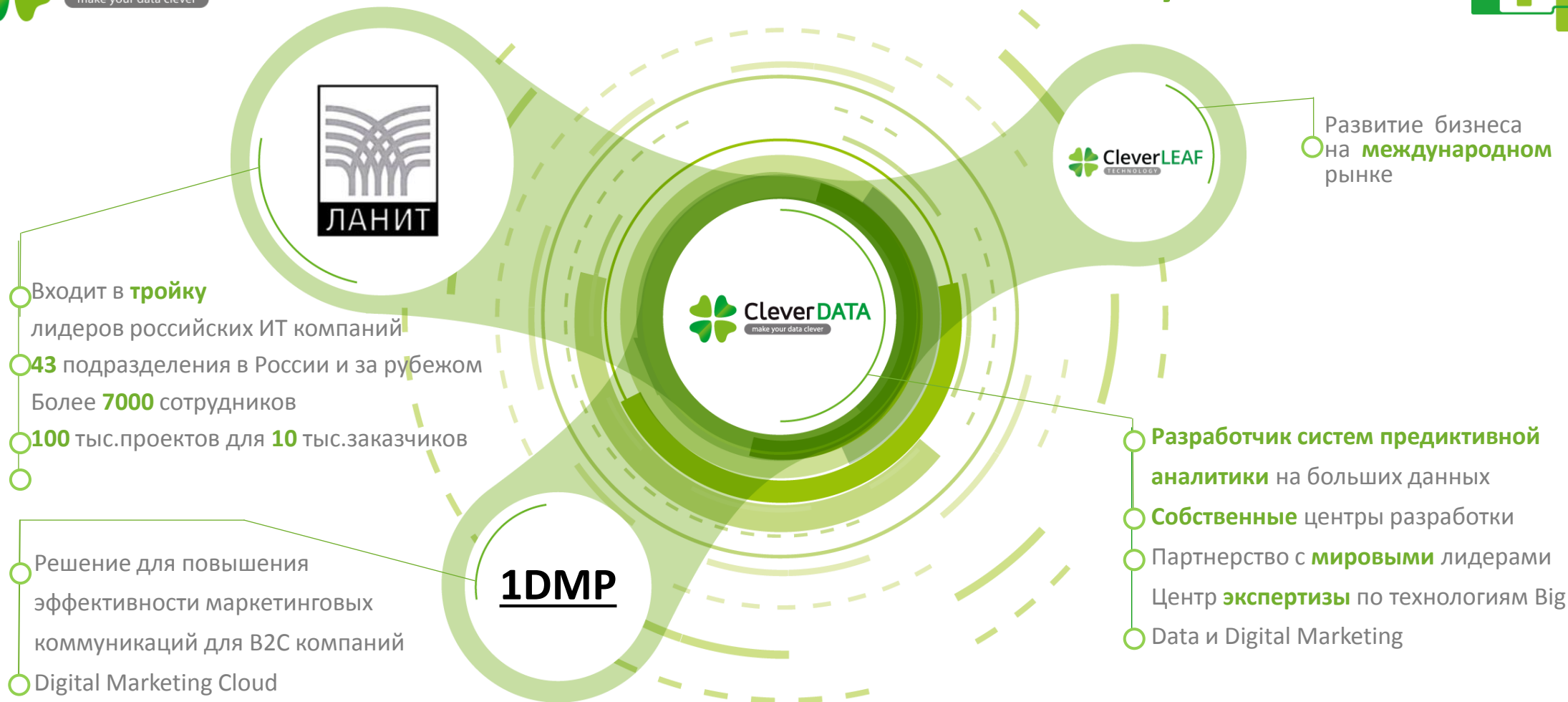
**Boston Consulting Group**

Target: API-based architecture built around clusters of data shared by all processes



Как эффективно собирать, хранить, обрабатывать данные и извлекать из них ценные знания?







# 1DMP

Data Management Platform  
<http://1dmp.io>

Сбор и управление  
данными о клиентах и  
их анализ для целей  
углубленной клиентской  
аналитики

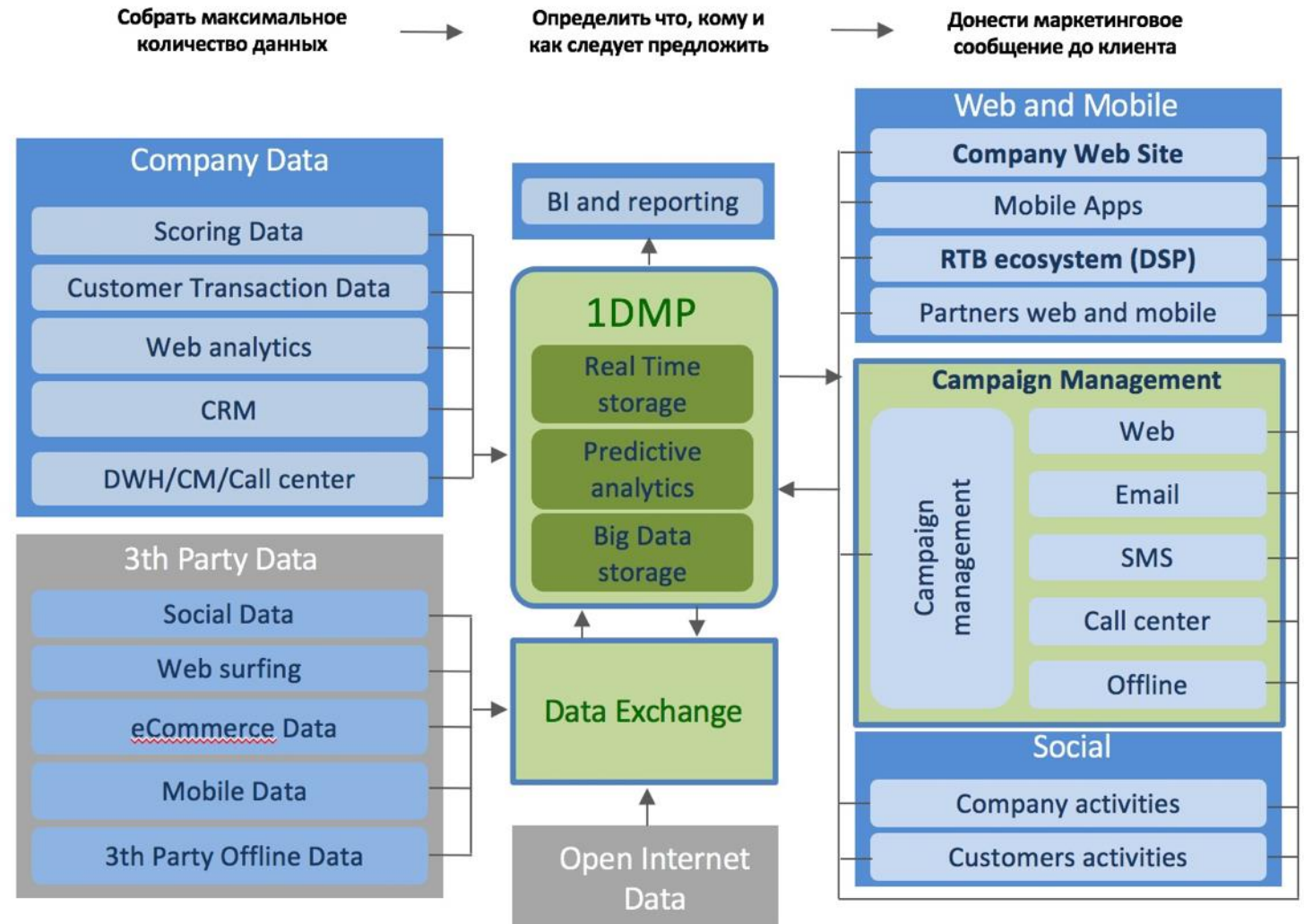
# 1DMC

Data Marketing Cloud  
<http://1dmc.io>

Технологическая  
платформа для  
взаимодействия с  
партнерами и обогащения  
собственных данных

# 1DMP

Big Data  
хранилище  
всех ваших  
данных и  
инструмент  
извлечения из  
них знаний.



A close-up photograph of a sloth hanging from a wooden branch in a zoo enclosure. The sloth's body is covered in thick, brown and tan fur. Its large, pinkish-brown nose is prominent. One of its long, curved claws is visible, gripping the branch. The background shows a green wall and another branch.

Верю, верю...

Не надо только деталей...

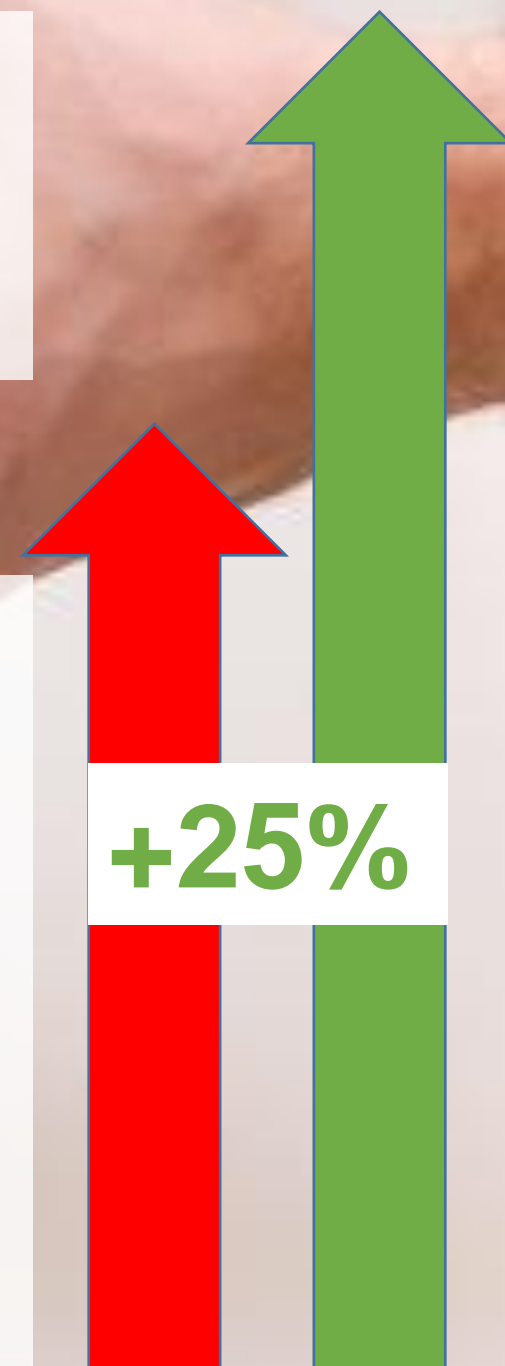
**КЕЙСЫ ГДЕ?**

**Заказчик:** крупный российский розничный банк. Один из лидеров автокредитования. Проводит кросс-продажи кредитов наличными через контакт-центр и СМС.

**Задача:** Оптимизировать отбор клиентов для каждого канала коммуникаций в условиях ограничений по пропускной способности каналов.

**Решение:** Для анализа взяты 1st Party данные из хранилища по клиентам, кредитам, коммуникациям и т.п. Была разработана аналитическая витрина. Клиентская база была разбита на 3 сегмента по RF-модели. Для каждого сегмента разработана математическая модель отклика, которая показывала вероятность согласия клиента на предложение. В зависимости от вероятности отклика принималось решение о выборе канала коммуникации.

**Результат:** Внедрение решения позволило **на 25% увеличить эффективность маркетинговых кампаний**, что выражается в нескольких миллионах рублей прибыли ежемесячно.



**Заказчик:** Крупный столичный розничный банк, специализирующийся на предоставлении кредитов наличными и кредитов на покупку товаров в точках продаж компаний-партнеров, выдаче кредитных карт, привлечении средств граждан во вклады и проведении операций на валютном рынке.

**Задача:** Оптимизировать отбор клиентов для колл-центра с целью повышения эффективности продаж кредитов наличными.

**Решение:** Для анализа взяты 1st Party данные из хранилища по клиентам, кредитам, коммуникациям и т.п., а также внешние 3rd Party данные (НП-РАТЕ = 86%) по мобильным платежам и СМС-рассылкам. Разработана аналитическая витрина, Разработана математическая модель отклика, которая показывала вероятность согласия клиента на предложение в том числе в зависимости от объема коммуникаций. В зависимости от вероятности отклика принималось решение кому и сколько раз звонить.

**Результат:** Внедрение решения позволило значительно увеличить эффективность кампаний. Использование внешних данных дало еще плюс 5% к общему результату.



**+5%**

Только за  
счет  
внешних  
данных

**Заказчик:** Монопродуктовый банк, специализирующийся на автокредитах конкретных автомобильных брендов

**Задача:** Повысить качество скоринговой модели банка

**Решение:** Для анализа взяты только внешние 3rd Party данные по клиентам. Идентификация клиентов проводилась по хэш-коду от телефонного номера. Разработана математическая модель, тонко настроенная на выявление «плохих» заемщиков с высокой вероятностью, чтобы не ухудшить условия для «хороших» заемщиков.

**Результат:** Разработанная модель только на основе внешних данных позволила с **95% точностью выявить 15% «плохих» клиентов**, которым банк одобрил бы кредит.



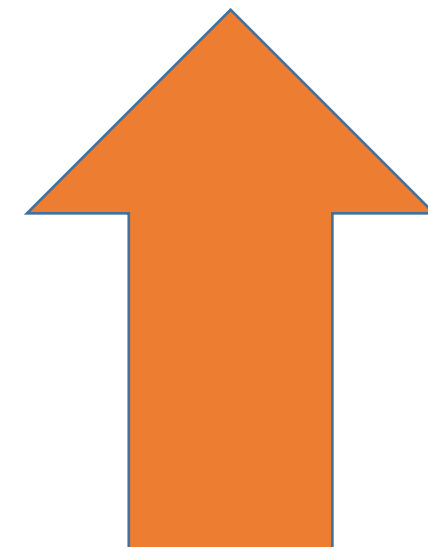
**+15%**  
«хороших»  
клиентов

**Заказчик:** Ведущий игрок в российском сегменте мобильного маркетинга, Digital и лидогенерации

**Задача:** монетизировать собственные накопленные данные

**Решение:** внедрена платформа управления данными 1DMP для создания нового уникального сервиса – сегментирования аудитории с использованием предиктивной аналитики данных; повышения скорости обработки больших массивов данных до сотни миллионов сообщений в день; эффективности маркетинговых рассылок и уровня отклика. Платформа 1DMP обрабатывает более 5 млрд записей и формирует более 360 млн профилей абонентов. Кроме этого ИТ-решение обрабатывает логи посещений веб-сайтов, данные из социальных сетей, статистику использования мобильных приложений и другие данные для таргетированного маркетингового взаимодействия и управления клиентским опытом.

**Результат:** За 2 месяца выход на рынок с новым бизнесом. Возможность хранения больших «сырых» данных и обогащения внутренних данных сторонними; Появление в активе Заказчика новой услуги - выделения сегментов и лидогенерации; Увеличение эффективности маркетинговых коммуникаций в 3 раза – отправка предложений только релевантной аудитории и только по «продающим» каналам; Привлечение новых клиентов с высоким уровнем отклика.

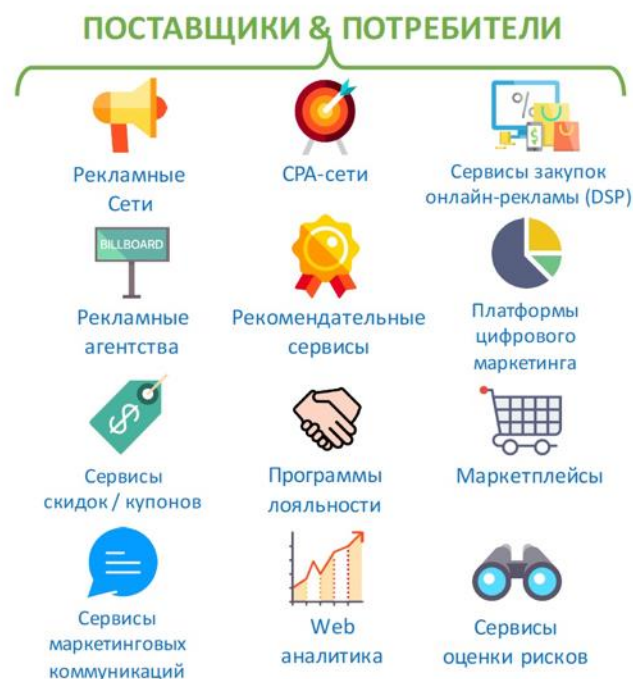


**360 млн  
профилей  
5 млрд записей**

**Time-To-Market  
2 месяца**

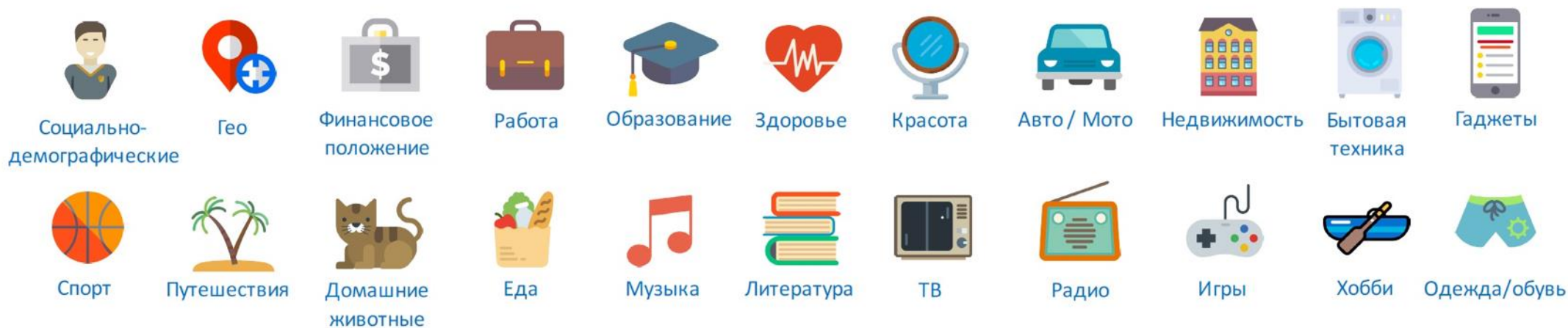


# Участники Экосистем ы 1DMS



15+ поставщиков, 30+ потребителей, в тч крупнейшие компании в своих сегментах рынка

## ТИПЫ ДАННЫХ







# Монетизация Ваших Данных и Новые Знания о Ваших Клиентах

Снижение расходов на коммуникации  
Повышение эффективности бизнеса



A woman with brown hair tied back with a white bow, wearing a white short-sleeved shirt, is seen from behind. She is standing in front of a green chalkboard that is densely covered with white question marks. She is holding a white marker in her right hand and appears to be writing or about to write on the board. The overall scene suggests a theme of inquiry, uncertainty, or a search for answers.

# Приходите к нам!

<http://1dmp.io>  
<http://cleverdata.ru>