Новый "Личный кабинет"

- Новый "Личный кабинет"
- ЛК. Аналитика
- ЛК. Реализация
- ЛК. Протоколы встреч
- Бизнес-идея "Новый ЛК" (РМО)
- ЛК. Проектная группа
- ЛК. Правила работы

Название проекта: Новый "Личный кабинет"

Пространство совместное с подрядчиком: Личный кабинет

Заявка на проект

Бизнес-идея "Новый ЛК" (РМО)

Здесь можно посмотреть старое описание бизнес-идеи проекта "Новый ЛК".

Согласовано 25.02.2015

Устав проекта

Дата утверждения проекта	27.03.2014
Крайний срок (дата и/или время), к которому должна быть выполнена задача	нет
Смежные проекты	Мобильное приложение
Содержание и границы проекта	 Поддерживаемые категории клиентов: • частные клиенты (физики и юрики). • корпоративные (институциональные) клиенты. В рамки проекта входит: Предпроектное исследование для выявления потребностей клиентов физ лиц. Проработка новой концепции структуры и концепции дизайна ЛК. Тестирование каждого релиза ЛК на фокус-группе (дизайн+юзабилити).

- 4. Функциональная часть (используется релизная политика):
 - а. 1 релиз: Создание кабинета для частных клиентов с минимальным функционалом (по интерфейсам УТКИНА):
 - і. Авторизация.
 - іі. Главная страница отображение информации об активах клиента.
 - iii. Выбиратор продуктов с возможностью купить продукт (электронный договор).
 - іv. Страница продукта на примере двух продуктов.
 - v. Торги по рекомендациям (акции/облигации).
 - vi. Торги отдельными инструментами (акции/облигации).
 - vii. История поданных поручений (все типы поручений из всех источников с фильтрами).
 - viii. Неторговые поручения по деньгам.
 - іх. Налоговые льготы раздел для продуктов категории ИИС.
 - х. Помощник выявляет шаблоны, рекомендует возможные клиенту действия
 - хі. FAQ контакты, база знаний, форма обращения.
 - b. Последующие релизы:
 - і. Работа с продуктами:
 - универсальный выбиратор продуктов покрывает всю продуктовую линейку:
 - 2. оформление продуктов через ЛК электронные договоры;
 - 3. изменение условий обслуживания (опций) продуктов;
 - 4. закрытие продукта.
 - іі. Торговый модуль:
 - торговля всеми биржевыми инструментами (российские и международные рынки), кроме опционов;
 - торговля внебиржевыми инструментами (ПИФы, Структурные продукты, ПФИ);
 - ііі. Итерационный перевод всей функциональности текущего ЛК в новый.
 - iv. ЛКК должен полностью реализовать для потенциальных клиентов возможность прохождения упрощенной идентификации.
- 5. Требования к платформе:

- а. Режим работы 24/7.
- b. Кроссбраузерность: корректное отображение информации во всех современных браузерах (подробнее фиксируется в технических требованиях).
- с. Требования к производительности:
 - Количество одновременно работающих пользователей с коэффициентом запаса x3, <u>без учета пользователей торгового модуля</u> = 1500 пользователей.
 - ii. Требования к производительности торгового модуля будут обозначены отдельно (высокая вероятность реализации на отдельном сервере).
 - ііі. Предполагается линейный рост клиентской базы. Т.о. производительность серверов должна наращиваться постепенно, пересматриваться каждые 6 мес. или при достижении общей постоянной нагрузки в 50%.
 - іv. Требования к скорости загрузки страниц:
 - 1. Загрузка скелета страницы 0,1 сек.
 - 2. Загрузка первостепенных виджетов 0,2 0,7 сек.
 - 3. Загрузка второстепенных виджетов 0,7 1 сек.
- Мультиканальность доставка сообщений/идей/предложений осуществляется по всем каналам коммуникации (телефон, личный визит, e-mail, МЛКК и ЛКК), на которые клиент согласен.
- е. Омниканальность бизнес-процесс «исполнения» предложения, начатый в одном из каналов коммуникации может быть продолжен клиентом в другом канале коммуникации.
- f. Возможность использования white-label:
 - і. возможность замены брендовых элементов интерфейса для отдельных категорий клиентов.
 - ii. возможность давать просмотровый доступ в ЛК клиента для выделенной категории клиентов (по "своим" клиентам).
- 1. Ввод ЛК в промышленную эксплуатацию.
- 2. Полный отказ от текущего личного кабинета.
- 3. Информационные активности.

В рамки проекта НЕ входит:

- Добавление новых функциональных возможностей для Клиента, в явном виде не описанных выше.
- 2. Поддержка системы после закрытия проекта.

Тип проекта	Монопроект 😯
Класс проекта	Некоммерческий
Бизнес цели которые достигаются проектом	Цель проекта: повышение репутации (забота о клиенте), устранить юзабилити-проблемы Личного Кабинета.
Ожидаемый результат	 Новый ЛК запущен в промышленную эксплуатацию для пользования клиентами физ-лицами. Для клиентов отключен доступ к текущему личному кабинету. При работе с новой системой клиент испытывает эмоциональный комфорт: а. единый стиль во всем ЛК, b. предсказуемость (юзабилити), с. оптимизация рабочей области под популярные размеры экранов клиентов (ПК). Внутренняя архитектура систем ИТ оптимизирована для обеспечения требуемой производительности.

Материальная выгода	Не определялась
Ограничения и риски	 ограничение: моноязычность, только русский язык. ограничение: не делаем отдельные интерфейсы/отдельную функциональность для клиентов проф. участников. При этом ЛК делаем для всех категорий клиентов (физики, юрики, институционалы, корпоративные).
Этапы/Подпроекты проекта	
Отметка об утверждении Устава проекта	25.02.2015
Отметка об изменении Устава проекта	27.03.2015 - добавлены требования к производительности, добавлена кроссбраузерность.
Отметка о необходимости реализации продукта через Продуктовый каталог	Нет необходимости

Заказчик:



Крекотень Владимир Борисович

krekoten@OPEN.RU

Менеджер проекта:



Помазан Ирина Михайловна

pomazan@OPEN.RU

Телефон: +7 (495) 777 56 56 (11-4459); +7 985 185 39 19

Телефон: Должность: Менеджер проектов Проектный офис Отдел:

Место нахождения: г. Москва, Летниковская улица, дом 2, стр.4 (корпус А)