

Задача №4. Рекомендательный сервис для оценки эффективности цифровых каналов продвижения продуктов банка

Актуальность задачи

Банк Уралсиб – частный универсальный банк федерального значения, предоставляющий широкий спектр финансовых продуктов физическим и юридическим лицам в 7 федеральных округах и 45 регионах России.

Банк активно использует различные цифровые каналы продвижения – таргетированную рекламу в поисковиках, социальные сети, CPA – и успешно конкурирует с крупнейшими банками за внимание потенциальных клиентов при значительно меньшем рекламном бюджете. Это возможно благодаря использованию передовых инновационных решений в области цифрового маркетинга, которые позволяют банку оптимально расходовать средства и показывать рекламу только наиболее релевантной аудитории.

В условиях, когда ключевые цифровые платформы – Facebook, Instagram, Google, TikTok – ушли с российского рынка рекламы, задача поиска новых маркетинговых каналов и оптимизации работы в оставшихся как никогда актуальна.

Задача

Разработайте рекомендательный веб-сервис, который поможет сотрудникам банка оценивать эффективность цифровых каналов продвижения банковских продуктов на основе данных о целевой аудитории банка и активности конкурентов. Ключевая задача — предоставить аналитику/рекомендацию по эффективности использования текущих каналов продвижения, а также порекомендовать новые, неиспользуемые банком, площадки.

Ожидаемые сценарии применения и востребованный банком функционал («боль», которую вы можете решить):

- Оценка эффективности канала и рекомендации по управлению рекламной кампанией для снижения расходов на рекламу (например, приостановить рекламу, т.к. в данный момент наблюдается активность крупного конкурента с большим рекламным бюджетом);
- Выявление активной аудитории банка в цифровых каналах и рекомендации по рекламируемым продуктам данной аудитории (например, подбор ТГ-каналов для рекламы банка, оптимизация закупок в поисковиках);
- Поиск потенциальных клиентов среди аудиторий в цифровых каналах, в том числе путем анализа аудиторий потенциальных партнеров банка - не конкурентов (например, реклама на партнерских площадках/цифровых каналах/группах в соц.сетях);
- Live-мониторинг метрик эффективности каналов продвижения (в перспективе банк рассматривает создание единого дашборда для мониторинга рекламных кабинетов Яндекс Метрики, Вконтакте, Майтаргет).

Решение также может включать предложения по использованию новых каналов/инструментов/аудиторий на основе анализируемых данных банка и данных из открытых источников.

Для решения задачи участникам будут предоставлены следующие данные:

- Данные по пользованию банковскими продуктами
- Профиль ЦА по банковским продуктам
- Данные по транзакционной активности клиентов
- Дополнительно: маркетинговые исследования

Маркетинговые инструменты и каналы привлечения, используемые банком:

- контекстная реклама
- реклама в соцсетях (VK, Telegram)
- реклама на Ozon
- нативная реклама в стримах на различных площадках
- CPA реклама - в партнерских и собственной сети
- медийная реклама - баннерные рекламные кампании
- геймификация и различные квесты (ограниченный опыт)
- Programmatic

Сопроводительная документация

В сопроводительной документации следует описать гипотезу, алгоритм работы и обоснование выбранной методологии решения задачи. При использовании готовых решений необходимо указать источники.

Дополнительно

Банк готов рассмотреть любые подходы к решению данной задачи и нестандартные каналы привлечения клиентов, в том числе партнерские интеграции, коллаборации с известными брендами / сервисами и другие. При этом участникам предоставляется возможность самостоятельно выбрать способы и инструменты решения задачи, однако потребуются обоснование (в том числе экономическое), почему именно ваше решение обеспечит выполнение задачи.

Критерии оценки

№	Критерий	Расшифровка (включая, но не ограничиваясь перечисленными составляющими критерия)
1	Подход к решению задачи (от 0 до 5 баллов)	<ul style="list-style-type: none"> · Соответствие решения поставленной задаче · Выполнение требований технического задания · Эффективность выбранной методологии
2	Работоспособность решения (от 0 до 5 баллов)	<ul style="list-style-type: none"> · Наличие работающего прототипа · Качество результата, выдаваемого решением
3	Качество программного кода (от 0 до 5 баллов)	<ul style="list-style-type: none"> · Удобочитаемость кода · Наличие комментариев/пояснений · Наличие ссылок на готовые решения (если используются)
4	Интерфейс (от 0 до 5 баллов)	<ul style="list-style-type: none"> · Наличие пользовательского интерфейса и работающих элементов управления (UX/UI) · Удобство использования · Качество оформления
5	Выступление на питч-сессии (от 0 до 5 баллов)	<ul style="list-style-type: none"> · Обоснование выбранного метода решения · Краткое описание алгоритма решения · Информация о квалификации коллектива · Демонстрация работы решения · Ответы на вопросы экспертов