

Рекомендации (NBO)

Рекомендации банковских продуктов (Next Best Offers)

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

Содержание

Рекомендации банковских продуктов (Next Best Offers)

4

Рекомендации банковских продуктов (Next Best Offers)

ПРОДУКТЫ: **BANK CUSTOMER JOURNEY** **BANK SALES** **LENDING**

Вы можете настроить для клиентов рекомендации банковских продуктов (Next Best Offers) средствами предиктивного анализа данных. Такие рекомендации позволяют выстраивать персонализированный подход и улучшать взаимодействие при работе с существующими клиентами и с привлечением новых.

В общем случае настройка рекомендаций состоит из следующих шагов:

1. [Настроить модель рекомендательного прогнозирования.](#)
2. [Настроить бизнес-процесс прогнозирования.](#)

Особенностью модели рекомендательного прогнозирования для банковских продуктов является то, что результат прогнозирования, а также физ. лицо или юр. лицо, для которого выполнялся прогноз, записываются в справочник [*Рекомендации продуктов*]. В этом случае на странице физ. лица или юр. лица отобразится сообщение о наличии рекомендованных продуктов.

Рис. 1 — Пример уведомления о наличии рекомендованных продуктов

The screenshot displays a CRM interface for a customer named 'Авдоров Сергей Валентинович'. A red-bordered overlay titled 'РЕКОМЕНДАЦИИ' (Recommendations) is visible, showing a 2% cashback offer on all A3C transactions with an 87% probability. The main profile section includes personal and contact information, a list of registration documents, and communication channels. The interface also features a sidebar with navigation icons and a top navigation bar with various controls.

РЕКОМЕНДАЦИИ					
2% кешбек на всех АЗС, участие в розыгрыше автомобиля, скидка на топливо, 24/7 Assistance service					87% вероятность
Дебетовые карты					

ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ					
Дата рождения	10.01.1970	ИНН	500100732259		
Гражданство	Россия	Место рождения			
Тип клиента		Пол	Мужской		
Обращение	г-н	Приветствие	Сергей Валентинович		
Возраст	51	Язык общения			

РЕГИСТРАЦИОННЫЕ ДОКУМЕНТЫ					
Основной	Тип документа	Серия	Номер	Дата выдачи	Действует до
Да	Внутренний паспорт	4504	154736	06.07.2010	

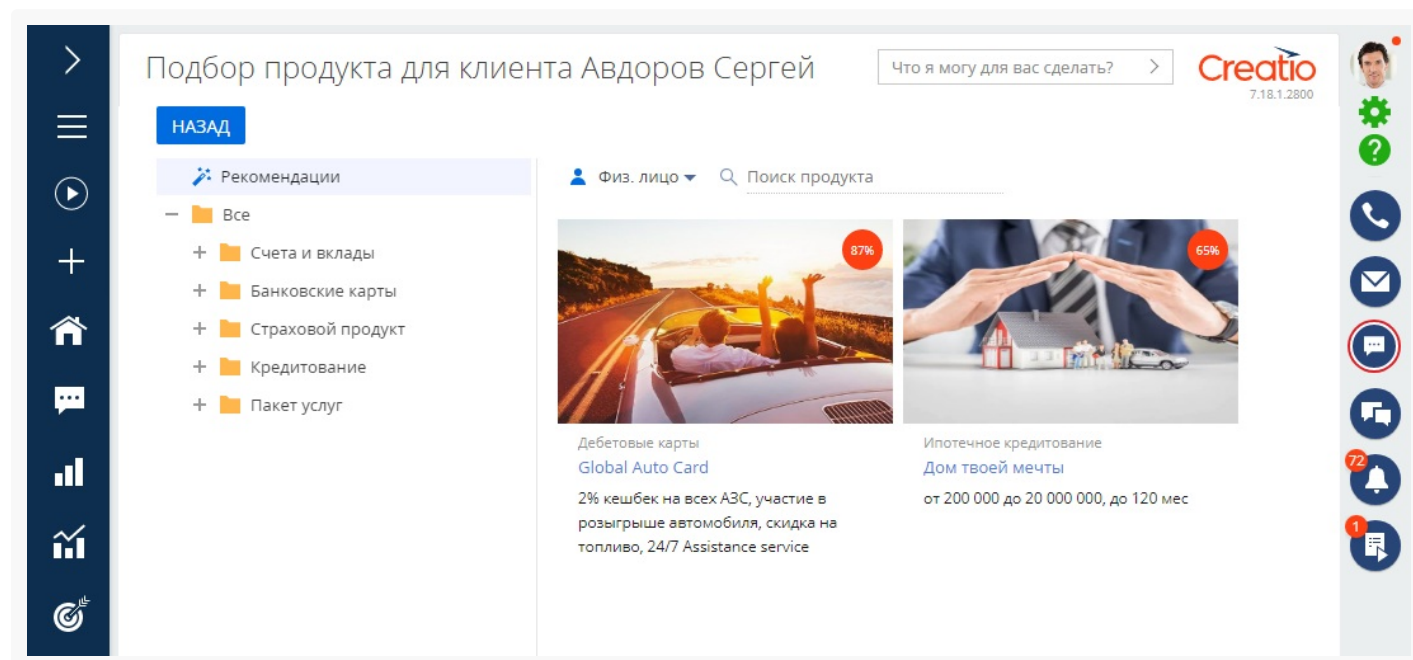
Просмотреть рекомендации можно:

- Кликнув на уведомлении на странице физ. лица (юр. лица).

- Перейдя на шаг подбора продуктов в бизнес-процессе.

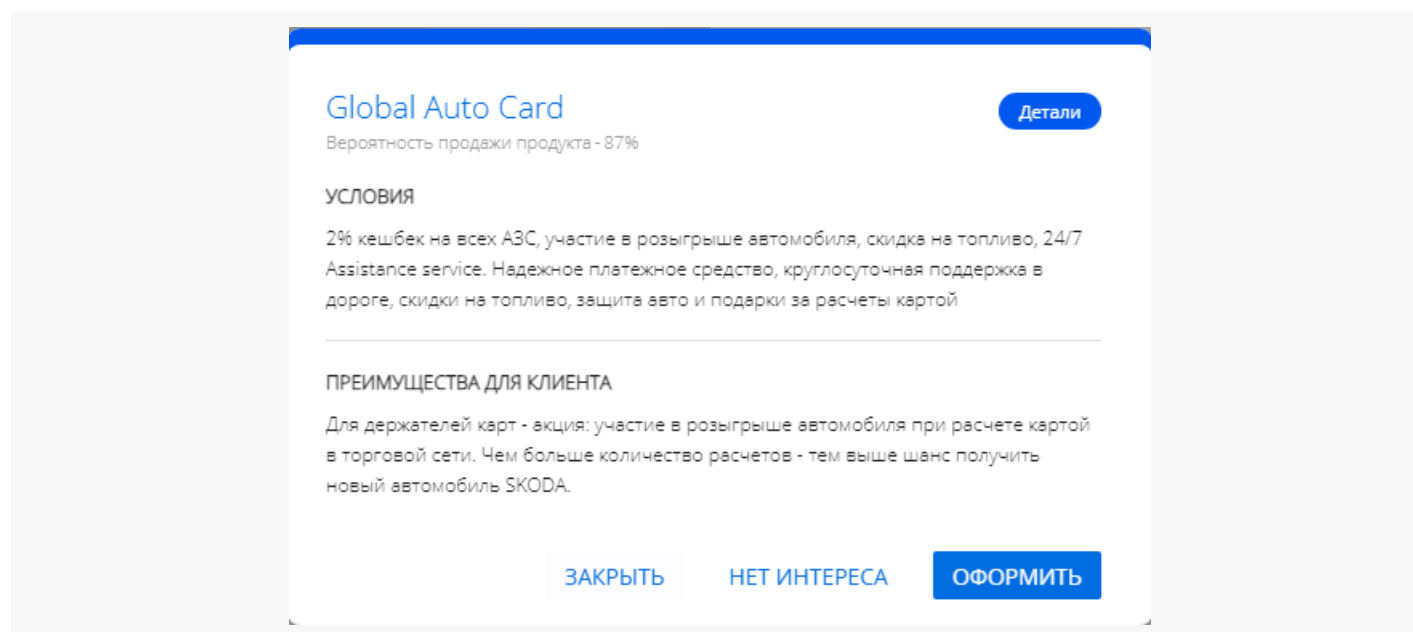
Если для клиента при подборе найдены рекомендованные продукты, то на странице подбора продуктов отобразится отдельный уровень каталога “Рекомендации” (Рис. 2).

Рис. 2 — Пример отображения рекомендованных продуктов



Для каждого из рекомендованных продуктов отобразится вероятность продажи. По клику на продукт откроется окно с краткой информацией об основных условиях и преимуществах (Рис. 3).

Рис. 3 — Пример окна с описанием рекомендованного продукта



Для рекомендованных продуктов доступны следующие действия:

- [*Оформить*] — по нажатию кнопки запускается процесс оформления выбранного продукта. В

справочнике [*Рекомендации продуктов*] для соответствующей записи будет установлено состояние “Оформлена”, после чего она перестанет отображаться на странице подбора продуктов для данного клиента.

На заметку. Процесс оформления может отличаться в зависимости от того, как был выполнен переход на страницу рекомендаций. Если переход выполнялся со страницы клиента, то по нажатию кнопки будет запущен процесс, указанный в системной настройке “[Процесс оформления выбранного продукта](#)” (код “SelectedProductRegistrationProcess”). Если страница рекомендаций была открыта в ходе выполнения бизнес-процесса или кейса с подбором продуктов, то действия системы после нажатия кнопки [*Оформить*] должны быть настроены в этом бизнес-процессе или кейсе.

- [*Детали*] — по нажатию кнопки выполняется переход на страницу продукта, где представлены подробные условия продукта и его продажи.
- [*Закрыть*] — по нажатию кнопки окно с дополнительной информацией будет закрыто. Продукт и далее будет отображаться среди рекомендаций.
- [*Нет интереса*] — по нажатию кнопки отобразится вопрос “Почему результат “Не интересует?”” и форма для ввода ответа. После сохранения в справочнике [*Рекомендации продуктов*] для соответствующей записи будет установлено состояние “Нет интереса”, ответ отобразится в колонке [*Описание результата*]. Данная рекомендация перестанет отображаться на странице подбора продуктов.