| **УТВЕРЖДЕНО:** |
| --- |
| *Член Правления, директор Департамента банковских и информационных технологий*  *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Русанов С.Г.*  *«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2014 г.* |

Экспертиза

Заявка на технологическую задачу № BR-7035 “ Начисление бонусов за предоставление персональных данных”

# Дата проведения встречи

22.05.2014

# Краткое изложение требований

## Термины и сокращения

|  |  |
| --- | --- |
| Термин / сокращение | Определение / описание |
| Банк, ВТБ24 | ВТБ 24 (ЗАО) |
| Сайт | Сайт программы «Коллекция», процессинг на стороне сайта осуществляется компанией RapidSoft. |
| Участник | Клиент банка, выразивший согласие на участие в «Коллекции». |
| Кампания | Маркетинговая акция, в рамках которой Банк осуществляет начисление дополнительных бонусных баллов за предоставление клиентом дополнительной информации. |
| Поля доп. информации | Поля на Сайте, в личном кабинете Участника, предназначенные для ввода дополнительной информации об Участнике. Количество полей определяется Банком. Количество полей, необходимых для получения дополнительных бонусов определяется Банком |
| Программа «Коллекция» | Программа поощрения клиентов Банка, позволяющая клиентам накапливать бонусные баллы за пользование продуктами и услугами Банка и затем обменивать их на вознаграждения из каталога Программы. |

## 2.1. Функциональные требования

Необходимо реализовать начисление баллов за заполнение/актуализацию дополнительных полей с личными данными на Сайте в разделе “Мои данные”.

# Принять/Отказать (Обоснование отказа)

Принять

# Изложение архитектурного решения

## 4.1. Общие положения в архитектуре решения

### 4.1.1. Высокоуровневое описание бизнес-процесса

Диаграмма действия представлена в Приложении №1.

#### Диаграмма действия



Предусловие.

Шаг 1- На стороне Сайта и Хранилища формируется маркетинговая Кампания и сегмент участников согласно реализованному механизму в BR-5582 “Проект Коллекция: Начисление баллов и маркетинговые кампании”.

**Основной успешный сценарий.**

Шаг 2 – Клиент заполняет поля дополнительной информации на Сайте. Сохраняет изменения. Сайт выгружает данные из дополнительных полей в Хранилище согласно реализованному механизму.

Шаг 3 – Хранилище загружает поля, затем проверяет наличие новой информации в полях с личными данными и сохраняет их.

Шаг 4-5 – Клиенту начисляются бонусные баллы маркирование как за Кампанию в соответствии с требованиями из пункта 4.2.1.Требования к хранилищу подпункта [Вознаграждения для участников Кампании](#Возн).

Если выполняются условия из пункта 4.2.1.Требования к хранилищу подпункта [Условия исключения участника из Кампании](#Услов), то происходит удаление участника из сегмента кампании.

Шаг 6 – Хранилище выгружает начисленные бонусы Сайту согласно реализованному механизму.

**Результат.**

Клиенту начисляются бонусы за заполнение/актуализацию дополнительных полей на Сайте в разделе “Мои данные”.

## 4.2. Архитектура решения для Хранилища

### 4.2.1. Требования к Хранилищу

**Общая информация.**

Банк может проводить Кампанию для первоначального стимулирования клиента (для новых клиентов) заполнять “Мои данные” на Сайте.

Банк может проводить Кампанию с определенной периодичностью для стимулирования актуализации личных данных клиента на Сайте.

Кампания может длиться как ограниченный период времени, так и осуществляться на постоянной основе.

Возможность заполнения полей предоставляется всем клиентам, включенным в кампанию: как вновь появившимся в программе после реализации функционала, так и ранее зарегистрировавшимся.

**Загрузка данных:**

* необходимореализовать загрузку дополнительных полей из личных данных участника.

**Начисление бонусов для участников Кампании:**

- необходимо предусмотреть настройку веса в баллах за заполнение/изменение поля в разрезе сегмента клиента;

- необходимо реализовать начисление бонусных баллов в зависимости от количества заполненных полей;

- необходимо реализовать фиксированное (разовое) начисление баллов за первоначальное заполнение своего профиля, за заполнение всех полей, в разделе Сайта “Мои данные”, предусмотренных кампанией;

- необходимо реализовать для участника на определенный период увеличение бонусного вознаграждения за транзакцию при заполнении всего профиля, предусмотренного кампанией;

- необходимо предусмотреть ограничение по количеству попыток на изменение полей за период, за которые будут начисляться бонусы (данная настройка может устанавливаться на уникальное поле/список полей);

- начисленные баллы за персональные данные необходимо маркировать как начисленные за Кампанию, т.е. начисления должны иметь тип «*За пополнение перс. данных» от банка*;

- загруженные дополнительные поля с личными данными необходимо сделать доступными для последующей сегментации на TRM.

**Условия исключения участника из Кампании:**

- если акция ограничена по сроку, то клиент удаляется из Кампании по факту заполнения заданных Банком полей либо по окончании срока действия акции, если поля остались не заполненными или заполненными в недостаточном объеме;

- если акция не ограничена по сроку и нацелена на однократное заполнение полей, то клиент удаляется из Кампании по факту заполнения заданного Банком перечня полей;

- если акция не ограничена по сроку и нацелена на заполнение и регулярное обновление полей, то клиент из Кампании НЕ удаляется.

## 4.3. Архитектура решения для Сайта “ВТБ24-Лояльность”

### 4.3.1. Требования к Сайту “ВТБ24-Лояльность”

**Общая информация.**

1) Поля (50 штук) для дополнительной информации в разделе “Мои данные” на Сайте реализованы.

2) Выгрузка личных данных из доп. полей в Хранилище реализована (расширение текущей выгрузки).

**Требования к полям с личными данными:**

- требуется реализовать на сайте возможность установления типа вводимых данных для каждого поля (типизация) в целях обеспечения дальнейшей корректной обработки полученной от клиентов информации;

- требуется в полях проводить валидацию вводимой информации на предмет соответствия формату (допустимые значения, разрешенные символы и т.д.);

- требуется реализовать возможность на стороне Сайта настраивать доступность отдельных полей для конкретной кампании.

Примеры типов и форматов:

- дата, формат – ДД.ММ.ГГГГ;

- строка с e-mail, формат - [\_\_\_\_\_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_\_\_.\_\_](mailto:_________@_______.__).;

- строка с № телефона, формат - +7(ХХХ)ХХХ-ХХ-ХХ;

- текстовое поле;

- выпадающий список с заданными вариантами от Банка.

**Требования к выписке:**

- начисленные баллы за персональные данные необходимо маркировать в выписке как начисленные за Кампанию, т.е. начисления должны иметь тип «*За пополнение перс. данных» от банка*.

# Ограничения и соглашения реализации

1. Требования к начислению баллов и маркетинговым кампаниям рассматриваются в BR-5582 "Проект «Коллекция»: Начисление баллов и маркетинговые кампании".
2. Дополнительные поля с личными данными на Сайте, это такие поля, которые не представлены в других системах Банка (МДМ, Profile, БИСквит). Поля предполагается применять на стороне Хранилища для сегментации клиентов и проведения CRM-кампаний.
3. Реализация в реестре начислений атрибута «Тип начисления» = «Акционные» от банка не входит в работы BR-7035. Реализация проведена в другой активности.

**Функциональное распределение по модулям ППО**[[1]](#footnote-1)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Функция бизнес-процесса | Модуль ППО[[2]](#footnote-2) | Ограничения (если существуют) | Принципы интеграции (если требуется) |

1. Оценка плана мероприятий по реализации.

**Риски реализации и внедрения**[[3]](#footnote-3)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Описание риска** |  | **Критичность** | **Меры по снижению** |

1. Передано в Проект.

***<Раздел заполняется в случае, если по результатам Экспертизы Задачу требуется реализовать в рамках Проекта. При заполнении указывается наименование Проекта и обоснование передачи Задачи в Проект. Передача Задачи в Проект согласуется с Руководителем проекта, Заказчиком проекта и Спонсором проекта с отражением результатов в Листе электронного согласования>***

История изменений документа:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Номер версии** | **Дата** | **Действия** | **Автор** | **Основание** |
| 1.0 | 23.05.2014 | Создание документа | Беккер А. В. |  |
| 1.1 | 27.05.2014 | 1) Изменение пункта “Условия исключения участника из Кампании”.  2) Добавлено Ограничение 5. | Беккер А. В. |  |
| 1.2 | 28.05.2014 | Изменение формулировок | Беккер А. В. |  |
| 1.3 | 28.05.2014 | Замечания Захаровой А.И. | Беккер А. В. |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Этап реализации | От какого этапа зависит | Трудоемкость (ч/д) | Исполнитель | Стоимость (если требуется) |
|  | Анализ |  |  | GlowByte Cosulting |  |
|  | Разработка ТЗ | 1 |  |
|  | Согласование ТЗ | 2 |  |
|  | Разработка модели | 3 |  |
|  | Согласование модели | 4 |  |
|  | Разработка потока начислений | 5, 14 |  |
|  | Интеграция с каналами по начислениям | 6 |  |
|  | Интеграция функционала с акт. Кампаниями | 7 |  |
|  | Доработки механизма акт. Кампаний | 8 |  |
|  | Разработка портальных форм | 9 |  |
|  | Разработка карт | 10 |  |
|  | Согласование карт | 11 |  |
|  | Тестирование и приемка результатов | 12, 15 |  |
|  | Согласование модели | 3 |  |  |
|  | Согласование карт | 11 |  |  |
|  | Тестирование и приемка результатов | 12 |  |  |

Лист электронного согласования:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Подразделение** | **Должность** | **ФИО** | **Результат согласования** | **Дата** |
| Отд. развития программ лояльности, Упр-е CRM и иссл-я | Начальник отдела | Захарова А.И. |  |  |
| Отдел сервисных продуктов и программ лояльности, ДРБ | Начальник отдела | Кривошей Н.В. | Согласовано | 28.05.2012 |
| Отдел сервисных продуктов и программ лояльности, ДРБ | Зам. начальника отдела,руководитель группы программы "Коллекция" | Першукова Н. С. | Согласовано | 28.05.2012 |
| Отдела сервисных продуктов и программ лояльности  Департамента розничного бизнеса | Менеджер продукта Группы программы Коллекция | Доценко В. А. | Согласовано | 27.05.2012 |
| Компания ООО "Программа "Коллекция" | Генеральный директор | Белозерова Т.В. |  |  |
| ДРБ, Отдел проектов ДРБ | Руководитель проекта | Гуськов К. С. |  |  |
| Отдела ДБО УТДО ДБИТ | Ведущий технолог | Беккер А.В. | Согласовано | 26.05.2012 |
| УА ДБИТ | Архитектор | Аверичев Д.В. | Согласовано | 28.05.2012 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Группа экспертизы** | |
| **Роль** | **Результат согласования** |
| Ответственный представитель за проведение экспертизы (ДБИТ) |  |
| Эксперт (УТДО/УВиКТ/УТБП ДБИТ) |  |
| Архитектор (УА ДБИТ) | **From:** Аверичев Дмитрий Валерьевич  **Sent:** Wednesday, May 28, 2014 10:25 AM **To:** Беккер Андрей Викторович **Subject:** RE: На согласование. Экспертиза по заявке BR-7035 " Начисление бонусов за предоставление персональных данных" в рамках предпроекта <Коллекция 2.0>  Согласовано |
| Менеджер внедрения (ОВ ДБИТ) |  |
| Ответственный за внедрение и тиражирование (ДБИТ) |  |
| Отдел защиты информации УИБ (ДБ) |  |
| Разработчик (УРиВ ДБИТ) |  |
| Тестировщик (ОТ ДБИТ) |  |
| Заказчик (ССП Заказчика) | **From:** Кривошей Наталия Владимировна  **Sent:** Wednesday, May 28, 2014 11:20 AM **To:** Беккер Андрей Викторович; Гуськов Кирилл Сергеевич; Доценко Вероника Анатольевна; Аверичев Дмитрий Валерьевич; Чернышев Илья Алексеевич; Захарова Анастасия Игоревна; Першукова Наталья Сергеевна; Котов Никита Андреевич **Subject:** FW: На согласование. Экспертиза по заявке BR-7035 " Начисление бонусов за предоставление персональных данных" в рамках предпроекта <Коллекция 2.0>  Коллеги, доброе утро!  Андрей, спасибо.  Согласовано с правками тексту. |
| Заказчик (ССП Заказчика) | **From:** Доценко Вероника Анатольевна  **Sent:** Tuesday, May 27, 2014 12:59 PM **To:** Беккер Андрей Викторович **Cc:** Белозерова Татьяна Викторовна; Котов Никита Андреевич; Гуськов Кирилл Сергеевич; Аверичев Дмитрий Валерьевич; Чернышев Илья Алексеевич; Захарова Анастасия Игоревна; Кривошей Наталия Владимировна; Першукова Наталья Сергеевна **Subject:** RE: На согласование. Экспертиза по заявке BR-7035 " Начисление бонусов за предоставление персональных данных" в рамках предпроекта <Коллекция 2.0>  Андрей, от меня согласовано.  С уважением, Вероника Доценко  Менеджер продукта Группы программы Коллекция  Отдела сервисных продуктов и программ лояльности  Департамента розничного бизнеса  **ВТБ24 (ЗАО)**  тел.: +7(495)960-24-24 \*454-10  моб.: +7(929)591-67-72  e-mail: [dotsenkova@vtb24.ru](mailto:dotsenkova@vtb24.ru):  адрес: г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35 |
| Заказчик (ССП Заказчика) | **From:** Першукова Наталья Сергеевна  **Sent:** Wednesday, May 28, 2014 11:04 AM **To:** Доценко Вероника Анатольевна; Белозерова Татьяна Викторовна; Котов Никита Андреевич; Гуськов Кирилл Сергеевич; Аверичев Дмитрий Валерьевич; Чернышев Илья Алексеевич; Захарова Анастасия Игоревна; Кривошей Наталия Владимировна; Беккер Андрей Викторович **Subject:** FW: На согласование. Экспертиза по заявке BR-7035 " Начисление бонусов за предоставление персональных данных" в рамках предпроекта <Коллекция 2.0>  Коллеги, доброе утро,  Предлагаю маркировать данные бонусы более конкретно:  - начисленные баллы за персональные данные необходимо маркировать как начисленные за Кампанию, т.е. начисления должны иметь тип «~~Акционные~~ За пополнение перс. данных» от банка.  В остальном от меня - согласовано |
| Заинтересованное ССП |  |
| **Руководство ДБИТ** | |
| **Должность** | **Результат согласования** |
| Начальник УТБП ДБИТ | <Копия электронного письма с реквизитами (ФИО отправителя, дата, тема письма)> |
| Начальник УТДО ДБИТ | <Копия электронного письма с реквизитами (ФИО отправителя, дата, тема письма)> |
| Начальник УВиКТ ДБИТ | <Копия электронного письма с реквизитами (ФИО отправителя, дата, тема письма)> |
| Начальник УРиВ ДБИТ | <Копия электронного письма с реквизитами (ФИО отправителя, дата, тема письма)> |
| Руководитель ОО ДБИТ | <Копия электронного письма с реквизитами (ФИО отправителя, дата, тема письма)> |
| Заместитель директора ДБИТ | <Копия электронного письма с реквизитами (ФИО отправителя, дата, тема письма)> |
| Заместитель директора ДБИТ | <Копия электронного письма с реквизитами (ФИО отправителя, дата, тема письма)> |

## Приложение №1- Диаграмма действия



1. Может быть изложено в форме диаграммы компонентов с описанием функций компонентов. [↑](#footnote-ref-1)
2. В случае если на момент Экспертизы модуль отсутствует (например, требуется новая система), указывается рабочее функциональное наименование системы с указанием «новая система». [↑](#footnote-ref-2)
3. Пункт может быть исключен в случае, если рабочая команда не считает необходимым зафиксировать риски. [↑](#footnote-ref-3)