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

Экспертиза

Заявка на технологическую задачу № BR-7034 Начисление бонусов за акцию пригласи друга в рамках предпроекта Коллекция 2.0

# Дата проведения встречи

06.06.2014

# 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. |
| Поле «Рекомендатель» | Условное название добавленного поля на форме регистрации, в котором Клиент может указать мобильный телефон Рекомендателя. |
| 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. |
| клиент-рекомендатель  или Рекомендатель | Участник Программы “Коллекция” рекомендовавший участие в Программе другому клиенту. |
| клиент-рекомендуемый  или Рекомендуемый  или Новый Клиент | Клиент, который подал заявку на регистрацию в Программе “Коллекция” и заполнил поле «Рекомендатель» |

## 2.1. Функциональные требования

Для увеличения клиентской базы участников Программы “Коллекция” необходимо реализовать функционал для:

- поощрения клиентов-рекомендателей за привлечение Новых Клиентов к участию в Программе;

- поощрения рекомендуемых клиентов за указание Рекомендателя при регистрации в Программе.

# 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 Хранилища формируется маркетинговая Кампания и сегмент участников согласно реализованному механизму в BR-5582 “Проект Коллекция: Начисление баллов и маркетинговые кампании”. Условия включения/исключения участника в/из Кампанию/Кампании описаны в “[Условиях включения участника в Кампанию](#Условия_включения_участника)” и “[Условиях исключения участника из Кампании](#Условия_исключения_участника)”.

**Основной успешный сценарий.**

**Шаг 2** – Новый Клиент (клиент-рекомендуемый) заполняет форму регистрации на Сайте, в том числе и новое поле «Номер мобильного телефона Рекомендателя». Новое поле валидируется Сайтом, по введенному номеру происходит идентификация клиента (требования к Сайту описаны в пункте “[Доработки сайта Программы лояльности ВТБ24 «Коллекция»](#Доработки_сайта_Программы_лояльности)**”**)**.**

Если Новый Клиент корректно заполнил все обязательные поля анкеты на регистрацию и Сайту удалось идентифицировать клиента-рекомендателя, то Новый Клиент проходит процедуру регистрации в Программе и анкета на регистрацию выгружается в Хранилище в реестре согласно реализованному механизму в BR-5580 «Проект «Коллекция». «Регистрация и отключение» с учетом доработки изложенной в пункте [4.2.1. Общие требования к Сайту и Хранилищу](#_4.2.1._Общие_требования).

**Шаг 3** – Хранилище загружает реестр с Новыми Клиентами, затем проверяет наличие заполненного поля с идентификатором клиента-рекомендателя (RecommenderClientId).

**Шаг 4** – Если поле с Рекомендателем заполнено, то Хранилище проверяет [условия, которым должен удовлетворять Рекомендатель](#Условия_которым_должен_удовлетворять_Ре).

Если клиент-рекомендатель удовлетворяет условиям, то происходит начисление бонусов Рекомендателю и Рекомендуемому (см. описание в пунктах [Принципы начисления дополнительных баллов Рекомендателю](#Принципы_начисления_дополнительных_балло), [Начисление бонусов Новому Клиенту](#Начисление_бонусов_новому_Клиенту) (Рекомендуемый)).

Рекомендуемый клиент может добавляться в Кампанию Рекомендателей [согласно условиям включения участника в Кампанию.](#Условия_включения_участника_в_Кампанию)

Начисленные баллы Рекомендателю и Новому Клиенту маркируются как начисленные за Кампанию, т.е. начисления должны иметь тип «по акции «Приведи друга»*»*.

**Шаг 5** – Хранилище выгружает Сайту начисленные бонусы согласно реализованному механизму.

Начисленные баллы Рекомендателю и Новому Клиенту маркируются в выписке на Сайте как начисленные за Кампанию т.е. начисления должны иметь тип «по акции «Приведи друга»*»*.

**Результат.**

Новому Клиенту и Рекомендателю начисляются бонусы согласно описанному механизму.

## 4.2. Архитектура решения

### 4.2.1. Общие требования к Сайту и Хранилищу

Необходимо в выгружаемый в Хранилище (в рамках взаимодействия *3.1 Регистрация клиентов в Системе лояльности*) реестр зарегистрированных клиентов добавить поле **RecommenderClientId.** В данном поле необходимо публиковать ClientId клиента-рекомендателя.

### 4.2.2. Требования к Хранилищу

**Загрузка данных:**

* необходимореализовать загрузку поля с идентификатором клиента- рекомендателя (см. раздел [4.2.1. Общие требования к Сайту и Хранилищу](#_4.2.1._Общие_требования)).

**Начисление бонусов Рекомендателю.**

**Условия, которым должен удовлетворять Рекомендатель:**

- рекомендатель должен быть действующим, не заблокированным участником Кампании;

- дата и время регистрации в Программе “Коллекция” Рекомендателя должна быть меньше даты и времени Рекомендуемого клиента (Нового Клиента).

**Принципы начисления дополнительных баллов Рекомендателю:**

- начисление баллов необходимо производить только определенному сегменту клиентов, участвующих в соответствующей Кампании;

- необходимо предусмотреть возможность многократного участия Рекомендателя в Кампании;

- необходимо предусмотреть возможность различного начисления баллов Рекомендателю в зависимости от количества приведенных в Программу “Коллекция” клиентов. Курс базового начисления баллов за привлечение в Программу одного Нового Клиента должен варьироваться в зависимости от сегмента Участника.

- необходимо реализовать для Рекомендателя на определенный период увеличение бонусного вознаграждения за транзакцию/ транзакции, совершенные за период, после успешной регистрации Рекомендуемого;

- необходимо также добавить поощрение в виде фиксированной суммы за успешную регистрацию Рекомендуемого;

- начисленные баллы Рекомендателю необходимо маркировать как начисленные за Кампанию, т.е. начисления должны иметь тип «по акции «Приведи друга»;

- загруженное поле с Рекомендателем необходимо сделать доступными для последующей сегментации на TRM.

**Начисление бонусов Новому Клиенту (Рекомендуемый):**

* за указание Рекомендателя необходимо предусмотреть разовое начисление бонусов Новому Клиенту;
* начисленные баллы Рекомендуемому необходимо маркировать как начисленные за Кампанию, т.е. начисления должны иметь тип «по акции «Приведи друга»;
* сумма начисленных баллов Новому Клиенту должна быть настраиваемая;
* возможность начисления бонусов новым клиентам за указания Рекомендателя должна быть настраиваемая, т.е. возможность должна предполагать включение/отключение начисления бонусов.

**Условия включения участника в Кампанию:**

- в сегмент Кампании необходимо добавлять зарегистрированных, активных участников Программы “Коллекция”;

- в сегмент Кампании необходимо добавлять каждого нового зарегистрированного клиента.

**Условия исключения участника из Кампании:**

- удаление Рекомендателя из сегмента Кампании возможно, но не обязательно, так как допускается многократное участие.

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

**Для реализации функционала необходимо выполнить доработки:**

- сайта Программы лояльности ВТБ24 «Коллекция»;

- взаимодействия *3.1 Регистрация клиентов в Системе Лояльности* (см. раздел [4.2.1. Общие требования к Сайту и Хранилищу](#_4.2.1._Общие_требования)).

**Доработки сайта Программы лояльности ВТБ24 «Коллекция»:**

- на странице регистрации необходимо добавить поле «Номер мобильного телефона Рекомендателя». Проверка корректности ввода номера телефона Рекомендателя должна быть аналогичной существующей проверке номера телефона регистрирующегося клиента.

- при регистрации необходимо проверять указанный номер телефона клиента-Рекомендателя на наличие клиента в Системе (клиент должен быть зарегистрирован и не заблокирован). Если клиент не соответствует данным требованиям, то на форме регистрации клиенту должно выдаваться валидационное сообщение.

**Требования к выписке:**

- начисленные баллы Рекомендателю и Новому Клиенту необходимо маркировать в выписке как начисленные за Кампанию, т.е. начисления должны иметь тип «по акции «Приведи друга».

# Ограничения и соглашения реализации

1. Требования к начислению баллов и маркетинговым кампаниям рассматриваются в BR-5582 "Проект «Коллекция»: Начисление баллов и маркетинговые кампании".
2. При реализации требования по проверке номера телефона клиента-рекомендателя на форме регистрации, Банк берет на себя риски, связанные с уязвимостью к атакам типа «Перечисление пользователей» (User Enumeration).
3. Начисления бонусов клиенту-рекомендателю и рекомендовавшему клиенту ИС Банка производит самостоятельно в рамках существующего взаимодействия 3.6 Начисление бонусов на бонусные счета клиентов.
4. Создание информационных страниц и прочего функционала, не описанного в рамках данного документа, выполняются Rapidsoft в рамках сервисных работ.
5. Состав работ не предусматривает какую-либо переработку формы регистрации кроме добавления указанного поля.
6. Рекомендателем может стать только успешно зарегистрированный клиент.
7. Доработки по реализации механизма “Приведи друга” из каналов Банка будут описаны BR-7124 “Регистрация и активация в программе “Коллекция” за один шаг через Телебанк, Сall-центр, банкоматы и отделения банка”.
8. Доработки по реализации акции «Приведи друга» в рамках начисления бонусов по иным продуктам банка будут описаны отдельной BR после утверждения задачи BR-7165 на КРПТ.

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

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

# Оценка плана мероприятий по реализации

## 5.1. План доработки Хранилища

## 5.2. План доработки Сайта программы Коллекция

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Этап реализации** | **Задача** | **Должность** | **Детальная трудоемкость ч.ч.** | **Цена c НДС** |
| **1** | Аналитика | Аналитика | Менеджер проектов | 4 | **9 440** |
| **2** | Архитектура | Проектирование и постановка задач | Руководитель направления | 4 | **9 440** |
| **3** | Архитектура | Обновление документа "Описание электронного обмена информацией с ВТБ24-Лояльность" | Руководитель направления | 4 | **9 440** |
| **Доработки формы регистрации** | | | | | |
| **4** | Сайт | Добавить поле ввода телефона рекомендателя на форму регистрации | Старший разработчик | 9 | **21 240** |
|  | **Проверка рекомендателя на форме регистрации** | | | | |
| **5** | Сайт | Проверка указанного рекомендателя на форме регистрации на наличие в Системе | Старший разработчик | 4 | **9 440** |
|  | **Доработка ваимодействия "3.1. Регистрация клиентов в Системе лояльности"** | | | | |
| **6** | Коннектор к Банку | Выгрузка ClientId рекомендателя | Старший разработчик | 8 | **18 880** |
|  | **Оповещение в ЛК о неверно заполненном номере Рекомендателя** | | | | |
| **7** | Коннектор к Банку | Пост-фактум оповещение клиентов в ЛК (сообщение) о неверном заполнении поля с номером телефона Рекомендателя | Старший разработчик | 8 | **18 880** |
|  |  | | | | |
| **8** | Тестирвание | Тестирование (на обоих окружениях) | Ведущий тестировщик | 8 | **18 880** |
| **9** | Стабилизация | Стабилизация | Старший разработчик | 8 | **18 880** |
| **10** |  | Техническое руководство | Руководитель направления | 4 | **9 440** |
| **11** |  | Управление проектом (менеджмент + тех. руководство проектом) | Менеджер проектов | 7 | **16 520** |
| **12** |  | Приемка | Менеджер проектов | 4 | **9 440** |
| **13** |  | Деплой (на обоих окружениях) | Старший разработчик | 4 | **9 440** |
|  | **ИТОГО, c НДС:** | | | | **179360** |
|  | **ИТОГО, трудоемкость** | | | 76 ч/ч = **9.5 ч/д.** |  |

См. оценки RapidSoft в файле

****

**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 | 10.06.2014 | Создание документа | Беккер А. В. |  |
| 1.1 | 17.06.2014 | Устранение замечаний | Беккер А. В. |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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. |  |  |
| Отдел сервисных продуктов и программ лояльности, ДРБ | Зам. начальника отдела,руководитель группы программы "Коллекция" | Першукова Н. С. |  |  |
| Отдела сервисных продуктов и программ лояльности  Департамента розничного бизнеса | Менеджер продукта Группы программы Коллекция | Доценко В. А. |  |  |
| Компания ООО "Программа "Коллекция" | Генеральный директор | Белозерова Т.В. |  |  |
| ДРБ, Отдел проектов ДРБ | Руководитель проекта | Гуськов К. С. |  |  |
| Отдел ДБО УТДО ДБИТ | Ведущий технолог | Беккер А.В. |  |  |
| УА ДБИТ | Архитектор | Аверичев Д.В. |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Группа экспертизы** | |
| **Роль** | **Результат согласования** |
| Ответственный представитель за проведение экспертизы (ДБИТ) |  |
| Эксперт (УТДО/УВиКТ/УТБП ДБИТ) |  |
| Архитектор (УА ДБИТ) |  |
| Менеджер внедрения (ОВ ДБИТ) |  |
| Ответственный за внедрение и тиражирование (ДБИТ) |  |
| Отдел защиты информации УИБ (ДБ) |  |
| Разработчик (УРиВ ДБИТ) |  |
| Тестировщик (ОТ ДБИТ) |  |
| Заказчик (ССП Заказчика) |  |
| Заказчик (ССП Заказчика) |  |
| Заказчик (ССП Заказчика) |  |
| 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)