# Promo 360-запуск новых акций (fresh version)

Процесс **Промо 360** - описывает взаимодействие ответственных отделов участвующих в запуске акций, последовательность которого строится по принципу эстафетной палочки

Содержание страницы

* [Общая информация](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
  + [Цель процесса](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
  + [Инструменты](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
  + [Участники процесса и зоны ответственности](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
  + [Основные этапы и срок выполнения](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
* [Описание процесса](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
  + [Этапы выполнения процесса](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
  + [Глоссарий](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)
  + [Схемы процесса](#Promo360запускновыхакций(freshversion)-)

# Общая информация

## Цель процесса

Данный процесс содержит обязательные к исполнению ограничения и требования, применяемые к каждому отделу, целью внедрения которых является:

* сокращение расходов на малоэффективные акции
* повышение эффективности новых промоакций
* сокращение расходов на ошибки, связанных с промоакциями
* сокращение уровня рисков, связанных с промоакциями
* повышение скорости внедрения акций за счет введения SLA на каждом этапе
* четкое разделение ответственности и последовательности действий между отделами

## Инструменты

В процессе используются следующие системы и инструменты:

* **Asana**– ведение и отслеживание задач
  + доска [*Promo\_Process*](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) – ведется взаимодействие участников процесса в рамках задачи "Бриф на акцию" (переход задачи по этапам осуществляется автоматически)
  + доска [*Inbox\_360*](https://app.asana.com/0/1206839005469161/1206839112319552) – отображаются все поступившие идеи от инициаторов промоакций
* **Корпоративная почта** – обмен информацией с Отделом Antifraud и уведомление всех заинтересованных отделов о ходе акции
* **Jira**– ведение и отслеживание задач на техническую реализацию (создание АБ-теста на разработку (при необходимости))

## Участники процесса и зоны ответственности

Ключевые решения

* Лицо принимающее решение (далее - ЛПР) по старту процесса Promo 360 является **Отдел Promo**
* ЛПР по окончательному запуску акции является **Отдел Analytics**

Ключевые требования

* Все регулярные акции и новые механики событийных акций в обязательном порядке запускаются через АB-тест. Прочие акции и механики также могут быть запущены через АБ-тест по решению Отдела Analytics
* При исчерпании промобюджета, Отдел Promo формирует запрос о необходимости расширения бюджета (с обоснование) в Отдел Analytics. Отдел Analytics запускает процедуру расширения бюджета (процесс будет описан позднее - до его утверждения вопрос будет выноситься на COO (Chief Operating Officer) и управляющих партнёров))
* При возникновении спорных ситуаций и противоречий с другими документами, применяется процесс "Promo 360", если иное не решено управляющими партнёрами
* Другие документы, которые являются обязательными к исполнению или применению по процессу:
  + Бриф на акцию
  + Утверждение бюджета акции Отделом Analytics
  + Подтверждение получения всех согласований на запуск акции Отделом Promo
  + [Ежеквартальное планирование](https://confluence.dats.tech/pages/viewpage.action?pageId=772988474#id-%D0%95%D0%B6%D0%B5%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%A1%D1%80%D0%BE%D0%BA%D0%B8:Ежеквартальное планирование#quarterlyplanning)
* Если одно из подразделений компании считает целесообразным отключить ту или иную акцию, им запускается [сокращённый флоу](https://confluence.dats.tech/pages/viewpage.action?pageId=794333799) процесса "Promo360 - запуск новых акций" с заведением задачи в Asana на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) "Бриф на отключение акции" и с привлечением:
  + Отдела Promo
  + Отдела Product
  + Отдела Analytics
  + Отдела Antifraud

И подведением "Итогов акции", аналогично Этапу 18, после которого может быть принято решение об отключении акции. ЛПР по отмене акции является Отдел Analytics

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Участники процесса и их зоны ответственности** | | | | |
| **Департамент** | **Отдел** | **Руководитель** | **ФИ** | **Функции и ответственность** |
| Marketing Analytics Department | Отдел Analytics | Head of Promo Analytics | Струкова Анастасия | 1. Несет ответственность за эффективное распределение средств по акциям и акционным механикам 2. Запускает процедуру расширения бюджета 3. Настраивает АБ-тесты |
| Antifraud Casino | Отдел Antifraud | Team Lead | Гладков Игорь | 1. Имеет право в любой момент остановить любую акцию, включая:    1. полную остановку вплоть до отмены    2. откладывание акции до момента устранения рисков и доработки защиты акции |
| Product Department | Отдел Product | Chief Product Officer | Андрич Анна | 1. Имеет право остановить любую акцию на этапе 1 на основании:    1. не удовлетворяет условию уникальности    2. не удовлетворяет требованиям ценности для продукта    3. не удовлетворяет стратегическому направлению развития продукта 2. Несет ответственность за:    1. согласование макетов    2. включение заявок на разработку в процесс ежеквартального планирования    3. контроль сроков исполнения    4. проведение демо и согласования релиза |
| Promo | Отдел Promo | Head of Promo | Михасишина Марина | 1. Несет ответственность за:    1. старт процесса "Промо 360" по конкретной акции    2. метрики внесенные в "Бриф на акцию" на основании которых будут выполняться расчеты аналитиками    3. определение механики акции    4. контент акции    5. точность настройки акции согласно требованиям ТЗ на акцию    6. своевременный запуск акции и её своевременное отключение    7. решение о продлении акции после подведения итогов акции    8. решение о запуске процесса 360 для запуска акции на другие ГЕО по сокращённому пути    9. информирование заказчиков акций о ходе исполнения:       1. путём предоставление доступа на просмотр к доске в Asana Promo\_Process (исключительно сотрудникам Business Operations)       2. или направлением писем на рабочую почту 2. В случаях возникновения аварийных обстоятельств с высокими потенциальными потерями:    1. имеет право вынести на согласование управляющих партнёров (или CEO (Chief Executive Officer) или CBOO (Chief Business Operations Officer)) не требующую разработки срочную акцию    2. и начать процесс Promo360 с Этапа 3, уведомив об этом участников процесса    3. и поставить задачу перед ними - максимально повысить приоритет работ срочной акции 3. При отклонении акции или её повторного запуска на другие ГЕО Отделом Analytics, Отдел Promo имеет право направить обоснованное несогласие и описание стратегической важности акции на управляющих партнёров. Управляющие партнёры выносят окончательное решение по таким вопросам |
| Web-Analytics | Отдел Web-analytics | Head of Web Analytics | Кизименко Иван | 1. Отвечает за согласование дизайна и результатов АБ-теста |
| Sales Product | Отдел Casino | Head of Sales and Account Management | Сабанова Полина | 1. Отвечает за создание турнира казино |

## Основные этапы и срок выполнения

SLA

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Этап** | **Ответственность** | **SLA** | **Примечание** |
| **0 "Инициация промоакции"** | Отдел Promo | аккумулирование идей - ежедневно |  |
| **0.1 "Оценка и приоритизация задач"** | Отдел Promo | 3 раб. дня с момента получения инициативы |  |
| **1 "Продуктовая оценка"** | Отдел Product | оценка акции требующая разработки - 5 раб. дней |  |
| **2 "Доработка Бриф на акцию"** | Отдел Promo | 1 раб. день с момента получения задачи |  |
| **3 "Согласование акции и бюджетирования"** | Отдел Analytics | * **не нужна разработка**: 21 день до даты запуска акции, если задача была поставлена не менее чем за 35 дней до даты запуска акции * **нужна разработка**: за 30 дней до даты начала следующего квартала, если задача была поставлена за 45 дней до даты начала следующего квартала | В случае невозможности оценки эффективности акции на представленных данных, выделяется бюджет до USD 1000 в месяц и акция превращается в фичу |
| **4 "Оценка рисков фрода"** | Отдел Antifraud | * easy: 3 раб. дня * hard: 5 раб. дня |  |
| **5 "Подготовка макета, технических требований к контенту и наполнение акции контентом"** | Отдел Promo | 10 раб. дней с момента получения задачи |  |
| **6 "Согласование макета и заведение задач на разработку"** | Отдел Product | за 15 дней до начала следующего квартала |  |
| **7 "Ежеквартальное планирование"** | Отдел Product | за 10 дней до начала следующего квартала |  |
| **8 "Создание турнира казино"** | Отдел Casino | 10 раб. дней (планирование заканчивается за 10 дней до месяца запуска турнира) |  |
| **9 "Финальный дизайн АБ-тестирования"** | Отдел Analytics | от 1 до 5 раб. дней с момента начала следующего спринта |  |
| **10 "Техническая подготовка и проведение демо"** | Отдел Product | срок зависит от ежеквартального планирования |  |
| **11 "Подготовка к запуску"** | Отдел Promo | * если разработка новых механик не нужна, то SLA - 10 раб. дней с момента получения задачи в доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) * если разработка новых механик нужна, то SLA - 15 раб. дней с момента получения задачи в доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) |  |
| **12 "Настройка АБ-тестирования"** | Отдел Analytics | 2 раб. дня с начала ближайшего спринта |  |
| **13 "Настройка мониторинга акции"** | Отдел Analytics | * срок для стандартных механик и основных показателей - 1 раб. день с даты получения задачи * для кастомных показателей и нестандартных механик  - от 2-х до 5-ти раб. дней с даты начала ближайшего спринта |  |
| **14 "Информирование о запуске акции"** | Отдел Promo | 1 раб. день с момента получения задачи |  |
| **15 "Исполнение"** | Отдел Promo | 2 раб. дня с момента получения задачи |  |
| **16 "Аналитический контроль"** | Отдел Analytics с вовлечением Отдела Web-analytics | Тесты проводятся до конца контрольных дней - 1, 3, 10 и 20 день с начала акции |  |
| **17 "Контроль через антифрод"** | Отдел Antifraud | Не реже, чем одна проверка акции в сутки |  |
| **18 "Подведение итогов"** | Отдел Analytics | 5 раб. дней с начала следующего спринта после завершения акции/АБ-теста (или после первых ~30 дней после запуска акции) |  |
| **19 "Оценка необходимости переноса акции на другие ГЕО"** | Отдел Promo | 2 раб. дня с момента получения задачи (и по мере необходимости) |  |

# Описание процесса

## Этапы выполнения процесса

Этап 0 "Инициация промоакции"

Любой сотрудник компании может инициировать промоакцию на Отдел Promo через форму [Inbox\_360](https://form.asana.com/?k=x7VsquZlamoAzBhkho0TkQ&d=1174745116342261)

Ответственный за этап - **Отдел Promo**

Осуществляет cбор идей по принципу "единого окна":

* регистрирует все поступающие идеи по акциям
* аккумулирует **все разумные идеи** для акций на базе тех или иных механик, поступающие от любого сотрудника компании
* консультирует авторов идей по возникающим у них вопросам, особенно в части механик
* инициирует рассмотрение собственных идей для акций
* предварительно определяет:
  + рабочую гипотезу/цель акции
  + целевую аудиторию
  + механику акции
  + точные условия акции
  + за какие действия и при каких условиях игроки получают награду
  + какой тип награды будет выдаваться
  + ключевую метрику, на которую воздействует акция и ожидаемое влияние акции на метрику
  + предпосылки, источники данных и допущения, использованные для оценки ожидаемого воздействия на метрику
  + сроки проведения акции
* проводит сравнительный анализ предлагаемой акции с конкурентами
* проводит анализ пересечений акции с другими акциями по CJM
* заполняет корректно все обязательные поля в "Брифе на акцию"
* принимает решение о запуске/запускает процесс "Promo 360"

**Отдел Promo** не принимает в работу идеи по акциям, по которым требуемый срок запуска составляет менее 40 дней с момента подачи идеи

**SLA**

* аккумулирование идей - ежедневно
* передача задач в Asana "Бриф на акцию" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) - 1 раз в неделю
* ответ автору идеи по её дальнейшей обработке или отказу от обработки - 5 раб. дней

**Результат**

* На доске [Inbox\_360](https://app.asana.com/0/1206839005469161/1206839112319552) отображены все поступившие идеи от инициаторов
* Процесс "Promo 360" запущен

Этап 0.1 "Оценка и приоритизация задач"

Ответственный за этап - **Отдел Promo**

* Проводит внутреннюю оценку на предмет полноты и проработанности "Брифа на акцию" по всем обязательным полям
* Согласовывает акцию/отклоняет/запрашивает изменения (при необходимости)
* Оценивает акции по R.I.C (**R**each, **I**mpact, **C**onfidence)\* (не для разработки)
* Приоритизирует задачи по шкале от 1 до 3
* Направляет согласованные и приоритизированные задачи на оценку

**SLA**

* 3 раб. дня с момента получения инициативы

**Результат**

* Задачи оценены, согласованы и приоритизированы:
  + в случае, если нужна разработка новой механики, задача переводится на **Этап 1** "Продуктовая оценка" в Отдел Productчерез задачу в Asana "Бриф на акцию" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
  + в случае, если разработка не нужна, задача переводится **Этап 3** "Согласование акции и бюджетирования" в Отдел Analyticsчерез задачу в Asana "Бриф на акцию" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

**R** – от 1 до 3 (где, 1 - малый объем ЦА до 10 тыс. человек (все спортивные акции и акции на небольшие локали; 2 - средний объем ЦА от 10 тыс. до 100 тыс. человек; 3 - большой объем ЦА  - от 100 тыс. человек)

**I** – от 1 до 10

**C** – до 100%

Этап 1 "Продуктовая оценка"

Ответственный за этап - **Отдел Product**

* Рассматривает поступивший концепт на доску [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) и:
  + Проверяет пересечения с другими **регулярными** акциями
  + Оценивает задачу на уникальность и потенциальную ценность для продукта
  + Верхнеуровнего оценивает реалистичность и обоснованность всех пунктов "Брифа на акцию"
  + Проверяет соотносится ли акция со стратегией отдела продукта на запланированный период
  + Проводит анализ возможности использования существующих механик
* Согласовывает акцию/отклоняет/запрашивает изменения (при необходимости)
* Согласует акцию по каждому из брендов:
  + MostBet (MSB)
  + BetAndreas
  + Vivi
  + Banzai

**SLA**

* оценка акции требующая разработки - 5 раб. дней

**Результат**

* "Бриф на акцию" согласован:
  + если требуются доработки, задача переводится на **Этап 2** "Доработка Брифа на акцию" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
  + если не требуются доработки, задача переводится на **Этап 3** "Согласование акции и бюджетирования" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 2 "Доработка "Брифа на акцию"

Ответственный за этап - **Отдел Promo**

* При возникновении комментариев и требований по доработке "Брифа на акцию", рассматривает комментарии и вносит изменения в соответствии с требованиями инициатора. Обсуждение и уточнение комментариев по доработке с инициатором ведется на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* В случае необходимости получает письменное подтверждение со стороны управляющих партнёров о целесообразности запуска акции даже в случае, если результат преданалитики будет отрицательным

**SLA**

* 1 раб. день с момента получения задачи

**Результат**

* Внесены изменения в "Бриф на акцию", далее задача переведена инициатору изменений на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* К "Брифу на акцию" при необходимости приложено письмо-подтверждение от управляющих партнёров о целесообразности проведения акции даже в случае её убыточности

Этап 3 "Согласование акции и бюджетирования"

 Ответственный за этап - **Отдел Analytics**

* Проводит контроль качества заполненного "Брифа на акцию", в случае возникновения сомнений в качестве, полноте или достоверности данных, возвращает задачу на **Этап 2** "Доработка Брифа на акцию"
* Проводит преданалитику и оценивает финансовую эффективность от проведения акции
* Если по итогам преданалитики в условия необходимо внести изменения, аналитик пишет требования в комментариях к задаче и возвращает задачу на **Этап 2** "Доработка Брифа на акцию"
* Определяет размеры бонусов, условия отыгрышей и бюджет акции
* Согласовывает запуск акции, переводя задачу на **Этап 4** "Оценка рисков фрода" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) (в случае необходимости отклоняет акцию/запрашивает изменения)
* Оценивает необходимость и возможность проведения АБ-теста, описывает идею для АБ-теста через [платформу](https://ab.lnabew.com/) и делает **первичный** дизайн АБ-теста

**SLA**

* **не нужна разработка**: 21 день до даты запуска акции, если задача была поставлена не менее чем за 35 дней до даты запуска акции
* **нужна разработка**: за 30 дней до даты начала следующего квартала, если задача была поставлена за 45 дней до даты начала следующего квартала
* В случае невозможности оценки эффективности акции на представленных данных, выделяется бюджет до USD 1000 в месяц и акция превращается в фичу

**Результат**

* Проведена преданалитика акции
* Принято решение о согласовании/отклонении акции с соответствующим комментарием в задаче на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Принято решение о возможности проведения АБ-теста и заведена идея для АБ-теста через [платформу](https://ab.lnabew.com/)
* Задача переведена на **Этап 4** "Оценка рисков фрода" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 4 "Оценка рисков фрода"

Ответственный за этап - **Отдел Antifraud**

* Проводит оценку рисков наплыва бонусхантеров
* Проверяет наличие в механике игры страхующих от фродеров триггеров и оценивает их устойчивость в зависимости от роста объёма игроков
* Формирует перечень мер и требований по устранению уязвимостей, отмечая задачу выполненной на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) с указанием, что письмо отправлено:
  + обязательные меры - без их внедрения антифрод может в дальнейшем в любой момент остановить акцию
  + рекомендательные меры - остаются на усмотрение и под ответственность Отдела Promo
* Согласовывает акцию/отклоняет/запрашивает изменения (при необходимости)
* Отклоняет акцию целиком, в случае выявления неприемлемых рисков в концепции акции, с соответствующим комментарием отклонения в задаче на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) и письмом посредством корпоративной почты в Отдел Promo, Product и Analytics

**SLA**

* **easy**: 3 раб. дня
* **hard**: 5 раб. дня

Запрещено указывать любую информацию по рискам и угрозам в задаче в Asana. Для коммуникации с **Отделом Antifraud**, необходимо использовать исключительно рабочую почту

**Результат**

В случае согласования акции:

* Если задача требует разработки новой механики, задача переводится на **Этап 5** "Подготовка макета, технических требований к контенту и наполнение акции контентом" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Если задача не требует разработки новой механики и АБ-теста не будет:
  + если не создается турнир казино, задача переводится на **Этап 11** "Подготовка к запуску" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
  + если создается турнир казино, задача переводится на **Этап 8** "Создание турнира казино" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Если задача не требует разработки новой механики и АБ-тест будет, задача переводится на **Этап 6** "Согласование макета и заведение задач на разработку" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Письмо с решением Отдела Antifraud по итогам анализа акции направлено в Отдел Promo, Product и Analytics посредством корпоративной почты

Этап 5 "Подготовка макета, технических требований к контенту и наполнение акции контентом"

 Ответственный за этап- **Отдел Promo**

* Формализует технические требования к контенту акции, включая:
  + драфт правил, макет и механику
  + необходимый URL
  + требования к дисклеймерам
  + требования к размеру текста
  + ограничения по длине текста
  + язык контента
  + медиа-наполнение
* Обеспечивает финальное наполнение акции контентом

**SLA**

* 10 раб. дней с момента получения задачи

**Результат**

* В задаче на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) добавлено описание технических требований к контенту и подготовлен финальный контент
* Задача переведена на **Этап 6** "Согласование макета и заведение задач на разработку" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 6 "Согласование макета и заведение задач на разработку"

 Ответственный за этап - **Отдел Product**

* Проводит анализ предложенного Отдел Promo макета и при необходимости вносит соответствующие замечания к макету:
  + замечания и изменения рассматриваются совместно c Отделом Promo
  + Арт-директор заверяет окончательный вариант макетов с точки зрения корпоративного стиля
  + окончательное решение по макетам принимается Отделом Product
* Заводит заявку Jira в согласно [Регламенту](https://confluence.dats.tech/pages/viewpage.action?pageId=772988474) о ежеквартальном планировании
* Ставит в Jira ТЗ на создание АБ-теста на разработку (при необходимости)
* Координирует выполнение работ с отделом разработки
* Контролирует описание задачи бизнес-аналитиками и прохождение задачи системной экспертизы

**SLA**

* за 15 дней до начала следующего квартала

**Результат**

* Макет согласован отделами Product, Promo и Арт-директором
* Создан feature flags для создания АБ-теста (при необходимости)
* Выполнен релиз задачи в прод
* Задача переведена на **Этап 7** "Ежеквартальное планирование" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 7 "Ежеквартальное планирование"

Ответственный за этап - **Отдел Product**

* Проводит ежеквартальное планирование

**SLA**

* за 10 дней до начала следующего квартала

**Результат**

* Если задача не попала в ближайший квартал, задача переходит в статус "On Hold" в Asana и через ~85 дней задача будет создана на Отдел Promo с темой "Проверка задачи на актуальность". Если задача будет актуальна, то она будет переведена на **Этап 7** "Ежеквартальное планирование" и далее процесс продолжится в соответствии с описанными этапами
* Если задача попала в ближайший квартал, проверяется наличие турнира казино (определяется на Этапе 0 "Инициация промоакции"):
  + если турнир казино создается, то задача переводится на **Этап 8** "Создание турнира казино" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
  + если турнир казино не создается, проверяется необходимость в АБ-тесте (определяется на Этапе 3 "Согласование акции и бюджетирование"):
    - если АБ-тест не проводится, то задача переводится на **Этап 10** "Техническая подготовка и проведение демо" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
    - если АБ-тест проводится, то задача переводится на **Этап 9** "Финальный дизайн АБ-тестирования" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 8 "Создание турнира казино"

Ответственный за этап - **Отдел Casino**

* Создает турнир казино

**SLA**

* 10 раб. дней (планирование заканчивается за 10 дней до месяца запуска турнира)

**Результат**

* Создан турнир казино
* Если АБ-тест проводится, задача переводится на **Этап 9** "Финальный дизайн АБ-тестирования" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Если АБ-тест не проводится и задача требует разработки новой механики, то задача переводится на **Этап 10** "Техническая подготовка и проведение демо" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Если АБ-тест не проводится и задача не требует разработки новой механики, то задача переводится на **Этап 11** "Подведение итогов" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 9 "Финальный дизайн АБ-тестирования"

Ответственный за этап - **Отдел Analytics**

* Создаёт АБ-тест
* Определяет ключевые метрики тестирования согласно "Брифа на акцию"
* Определяет выборку игроков
* Определяет сроки проведения тестов

**SLA**

* от 1 до 5 раб. дней с момента начала следующего спринта

**Результат**

* АБ-тест описан в GrowthBook
* Задача переведена на **Этап 10** "Техническая подготовка и проведение демо" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 10 "Техническая подготовка и проведение демо"

Ответственный за этап - **Отдел Product**

* Проводит демо, привлекая к нему Отдел Promo и Арт-директора

**SLA**

* срок зависит от ежеквартального планирования

**Результат**

* Проведено демо с соответствующим комментарием о результатах в задаче
* Задача переведена на **11 Этап** "Подготовка к запуску" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 11 "Подготовка к запуску"

Ответственный за этап - **Отдел Promo**

* Ставит на доске [Inbox отдел ручных настроек](https://app.asana.com/0/1206998560593071/1207001685320916) ТЗ на техническую настройку акции в административной панели, в случае, если разработка не требуется
* Команда ручных настроек создает тестовую настройку акции, заводит задачу на AQC через [форму](https://jira.dats.tech/servicedesk/customer/portal/107/create/1238). После получения апрува от AQC копирует тестовую настройку и меняет ее на боевую
* Выполняет указанные настройки и проверяет наполнение контентом
* Ставит задачу на разметку акции в базе данных через [форму](https://form.asana.com/?k=4FDsuSMpRwwC4pzam1GlnA&d=1174745116342261) и привязывает эту задачу к задаче "Бриф на акцию"
* Вносит акции в [календарь](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1c_wdFoMyq_RUdCoMW3ohLoYmGwLgpsRrEuJbrH__PIQ/edit?usp=sharing)
* Дополняет "Бриф на акцию" данными о настройках механики (id ТК, id наград и т д)
* Ставит задачу на Отдел Analytics на постаналитику акции через [форму](https://form.asana.com/?k=7fCOoMvUdhHGbdIASqZR2A&d=1174745116342261)и привязывает эту задачу к задаче "Бриф на акцию"
* Выполняет подготовительные работы к запуску акции, привлекая:
  + Отдел SMM
  + Отдел медиабайинга
  + Отдел контента
  + Отдел CRM
  + Отдел аналитики (для настройки алертинга)

**SLA**

* Если разработка новых механик не нужна, то SLA - 10 раб. дней с момента получения задачи в доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Если разработка новых механик нужна, то SLA - 15 раб. дней с момента получения задачи в доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

**Результат**

* Акция полностью настроена и наполнена правильным, проверенным контентом
* Подготовлены каналы коммуникации с клиентом
* Акция готова к запуску на проде
* Дополнен "Бриф на акцию" данными о настройках акции (id ТК, id наград и т д)
* Акция внесена в дайджест на календарный месяц и Отдел Adviva Quality Control уведомлен о запланированных акциях на следующий месяц
* Поставлена задача на постаналитику на Отдел Analytics через [форму](https://form.asana.com/?k=7fCOoMvUdhHGbdIASqZR2A&d=1174745116342261)с привязкой к основной задаче "Бриф на акцию" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)
* Задача переведена на **Этап 12** "Настройка АБ-тестирования" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) (если АБ-тест будет)
* Задача переведена на **Этап 13** "Настройка мониторинга акции" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)  (если АБ-теста не будет)

Этап 12 "Настройка АБ-тестирования"

Ответственный за этап - **Отдел Analytics**

* Настраивает технические параметры АБ-теста
* Настраивает расчёты основных метрик в GrowthBook

**SLA**

* 2 раб. дня с начала ближайшего спринта

**Результат**

* АБ-тест настроен в GrowthBook
* Задача переведена на **Этап 14** "Информирование о запуске акции" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 13 "Настройка мониторинга акции"

Ответственный за этап - **Отдел Analytics**

* Настраивает мониторинг основных показателей акции (кол-во участников, расходы и тп)

**SLA**

* срок для стандартных механик и основных показателей - 1 раб. день с даты получения задачи
* для кастомных показателей и нестандартных механик  - от 2-х до 5-ти раб. дней с даты начала ближайшего спринта

**Результат**

* Настроена система мониторинга в формате дашборда или excel отчета
* Задача переведена на **Этап 14** "Информирование о запуске акции"на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 14 "Информирование о запуске акции"

Ответственный за этап - **Отдел Promo**

* Определяет дату готовности акции и посредством корпоративной почты информирует о конкретных сроках акции все заинтересованные отделы:
  + Отдел Antifraud
  + Отдел Support
  + Отдел Analytics
  + Отдел развития (кантри менеджер страны, на которую запущена акция)
  + Отдел Web-analytics
  + Отдел прогнозирования
  + Отдел CRM analytics
  + Отдел Product analytics
  + Менеджеры Мостпартнер
  + Отдел Product
  + Adviva Quality Control

**SLA:**

* 1 раб. день с момента получения задачи

**Результат**

* Отправлено письмо на все заинтересованные отделы, которые необходимо проинформировать об акции, с её окончательными условиями и сроками проведения
* Задача переведена на **Этап 15** "Исполнение" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 15 "Исполнение"

Ответственный за этап - **Отдел Promo**

* Включает акцию в определённую на Этапе 14 дату, настроенную согласно "Брифа на акцию"
* Проводит финальную проверку всех параметров подготовленной акции
* Контролируют запуск АБ-теста
* Информирует посредством корпоративной почты все заинтересованные отделы о факте запуска акции в дату запуска

**SLA**

* 2 раб. дня с момента получения задачи

**Результат**

* Финальная проверка всех параметров проведена
* АБ-тест запущен
* Акция запущена на проде и доступна клиентам
* Все заинтересованные отделы, перечисленные на Этапе 14, информированы о запуске акции
* Задача переведена на **Этап 16** "Аналитический контроль"на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 16 "Аналитический контроль"

Ответственный за этап - **Отдел Analytics** с вовлечением **Отдела Web-analytics**

* Проводит аналитические срезы в контрольные даты

**SLA**

* Тесты проводятся до конца контрольных дней - 1, 3, 10 и 20 день с начала акции

**Результат**

* Аналитические срезы проведены
* Задача переведена на **Этап 18** "Подведение итогов" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 17 "Контроль через антифрод"

Ответственный за этап - **Отдел Antifraud**

* Отслеживает риски компании после старта акции
* Проводит тесты на абуз
* Ведёт постоянный поиск уязвимостей

**SLA**

* Не реже, чем одна проверка акции в сутки

**Результат**

* Периодические проверки рисков задваимости бонуса, отыгрыша бонус и т.п.,
* Расследование активностей бонусхантеров, включая необычные всплески
* Задача переведена на **Этап 18** "Подведение итогов" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 18 "Подведение итогов"

Ответственный за этап - **Отдел Analytics**

* Подводит итоги акции на базе среза данных за первые ~30 дней или по завершению акции/АБ-теста
* Оценивает улучшения ключевой метрики по сравнению с плановым показателем
* Разрабатывает план по улучшению настроек акции
* Информирует посредством корпоративной почты Руководство компании и все заинтересованные отделы об итогах акции (если акция прошла через АБ-тест)
* Принимает решение об отмене акции при наличии отрицательных финансовых результатов

**SLA**

* 5 раб. дней с начала следующего спринта после завершения акции/АБ-теста (или после первых ~30 дней после запуска акции)

**Результат**

* Итоги акции запущенные через АБ-тест, отправлены на Руководство компании и всем заинтересованным отделам, перечисленным на Этапе 14
* Принято решение о продолжении акции, остановке акции или корректировки условий акции
* Задача переведена на **Этап 19** "Оценка необходимости переноса акции на другие ГЕО" на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872)

Этап 19 "Оценка необходимости переноса акции на другие ГЕО"

Ответственный за этап - **Отдел Promo**

* Принимает решение о рассмотрении возможности переноса акции на другие ГЕО

**SLA**

* 2 раб. дня с момента получения задачи (и по мере необходимости)

**Результат**

* Запущен новый процесс Promo 360, и на доске [Promo\_Process](https://app.asana.com/0/1207021300313272/1207031209823872) открыта новая задача, которая проходит через **Этап 0** и все последующие этапы по мере необходимости

Подробное описание процесса отключения акций доступно на дочерней странице [Promo 360 - отключение акций](https://confluence.dats.tech/pages/viewpage.action?pageId=794333799) (в работе)

## Глоссарий

Термины и сокращения

|  |  |
| --- | --- |
| **Термины и сокращения** | **Определение** |
| Бонусхантеры | Игроки, которые специализируются на сборе бонусов. Например, получая бонус и регистрируюсь в последствии множество раз, для получения новых бонусов |
| Фродеры | Игроки, которые использую намеренно мошеннические действия для получения выгоды |
| Прод (production) | Рабочая версия продукта, которую могут видеть пользователи. Предполагается, что на проде лежит окончательный результат разработки, который правильно реагирует на все запросы пользователей |
| Feature flags | Технический метод, который позволяет разработчикам включать или отключать отдельные функции программного обеспечения без необходимости выпускать новую версию приложения. Это предоставляет гибкость при тестировании новых функций и позволяет избегать потенциальных ошибок в продакшн-среде. Активно используются для проведения АБ-тестирования |
| GrowthBook | Платформа с открытым исходным кодом для маркировки фичей (feature flags) и AБ-тестирования |
| Aбуз | Различные действия выполняемые на множественных аккаунтах, с целью получения выгоды |
| ЛПР | Лицо принимающее решение |
| CCO | Chief Operating Officer |
| CEO | Chief Executive Officer |
| CBOO | Chief Business Operations Officer |
| ГЕО | География (страны/регионы) |
| RICE | Техника приоритизации задач (Reach - охват;  Impact - воздействие; Confidence - уверенность; Effort - усилия) |
| АБ-тестирование | Метод исследования, который позволяет узнать реакцию людей на изменения в рекламной кампании или на сайте. Например, оценить, какой заголовок объявления больше привлекает пользователей или как цвет кнопки влияет на кол-во кликов |

## Схемы процесса

Общая линейная схема процесса Promo 360



Детализированная схема процесса Promo 360 в [Miro](https://miro.com/app/board/uXjVK_bgqKs=/)

