1. **Демонстрация работы MVP**

(вывести на половину экрана видео с работой прототипа)

1. **Проблематика (какие из заявленных и выявленных проблем решены, как и за счет какого функционала решены проблемы.**

Проблема: отсутствие сегментации клиентов. Из этого вытекает, отсутствие тонкого взаимопонимания с клиентами. Невозможно определить их потребности и запросы.

Решение: мы предлагаем механизм сегментации отправителей по пяти основным сегментам. Решением является созданный алгоритм сегментации отправителей, на основе информации об их отправлениях. Механизм сегментации. Предложенный нами алгоритм будет распределять отправителей по сегментам, и составлять персональные таргетированные предложения, как для отдельного сегмента, так и для комбинированного. То есть можно объединить несколько категорий и получить персональные предложения для каждого клиента индивидуально. Принцип категоризации и распределения основан на принципах работы системы фильтра. Алгоритм способен работать с большими данными.

1. **Экономический эффект (влияние решения на уменьшение ресурсных затрат).**

Организационные ресурсы – средства, потенциальные возможности, организации, необходимые для решения поставленных задач. То есть операционные, человеческие, финансовые, интеллектуальные, материальные ресурсы.

Операционные ресурсы – мощность ЭВМ, мощность сервера, мощность программно-аппаратного комплекса.

Человеческие ресурсы – специалисты, которые будут обслуживать работу алгоритма

Финансовые ресурсы – обслуживание работы алгорима

Интеллектуальные ресурсы – разработка алгоритма и решение проблем возникших в ходе использования

Материальные ресурсы – расход электроэнергии, воды, износ оборудования.

С течением времени – рост человеческих ресурсов; увеличение затрат операционных ресурсов; уменьшение затрат финансовых, материальных, интеллектуальных.

1. **Информация о реализации решения (сроки/стоимость/порядок внедрения)**

Сроки внедрения: пилотная рабочая версия – 6 месяцев

полный запуск полноценного завершенного продукта – 12 месяцев

Стоимость: запись в базу данных в среднем – 3 руб. На базу данных на миллион отправителей понадобится 3 миллиона (если брать базу данных в аренду). Если использовать свою базу данных, то стоимость составит заработная плата специалистов по работе с БД.

Дальнейшие затраты будут возникать и устанавливаться по мере возникновения задач, которые необходимо решить.

Порядок внедрения:

1. запуск ЭВМ, сервера, программно-аппаратного комплекса.  
   2) запуск пилотной версии продукта.  
   3) информирование граждан о запуске нового ресурса.  
   4) тесты производительности, мощности, стабильности работы БД, ЭВМ, программно-аппаратного комплекса и сервера.  
   5) продвижение и информирование граждан о запуске нового ресурса.  
   6) тесты производительности, мощности, стабильности работы БД, ЭВМ, программно-аппаратного комплекса и сервера.  
   7) запуск конечной версии продукта   
   8) тесты производительности, мощности, стабильности работы БД, ЭВМ, программно-аппаратного комплекса и сервера.   
   9) тесты работы персонализированных таргетированных предложений
2. **Масштабируемость решения (в иные процессы/увеличение нагрузки)**

Масштабируемость проекта – внедрение в масштабе Почты России и территории Российской Федерации.

2020 год – возможность внедрения пилотного продукта в рамках компании, и отладка работы алгоритма и механизма сегментации.

2021 год – полноценное внедрение алгоритма и механизма сегментации в масштабе всей компании.

Итог: единый механизм сегментации отправителей на основе их отправлений. Персональные таргетированные предложения. Персональные предложения от Почты России и партнеров по улучшению качества взаимодействия.

1. **Аналоги и преимущества команды.**
2. **Возможности интеграции в существующие решения.**