

BRE (Business Rules Engine)



ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ СОЗДАНИЯ
БИЗНЕС-ПРОДУКТОВ

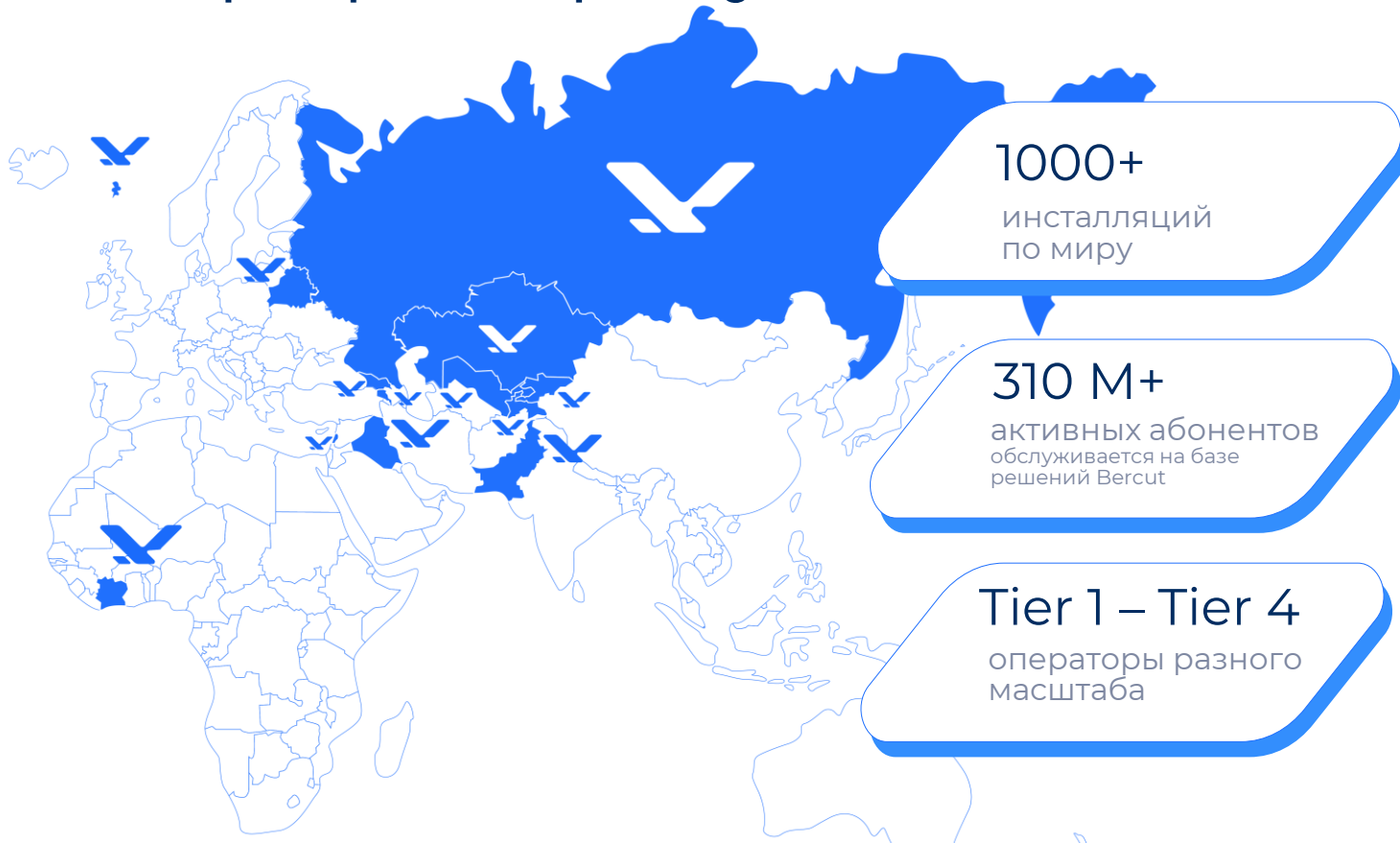
Vercut – партнер для развития бизнеса операторов связи и сервис-провайдеров



28 лет

Vercut создает решения для уверенного развития телеком-бизнеса, опираясь на опыт, экспертизу и понимание технологической перспективы

география присутствия Vercut



клиентский опыт и событийный маркетинг

Ключевые составляющие клиентского опыта (CX):

- customer journey
- user experience (UX)
- employee experience
- omnichannel

customer experience



**цифровая
трансформация**

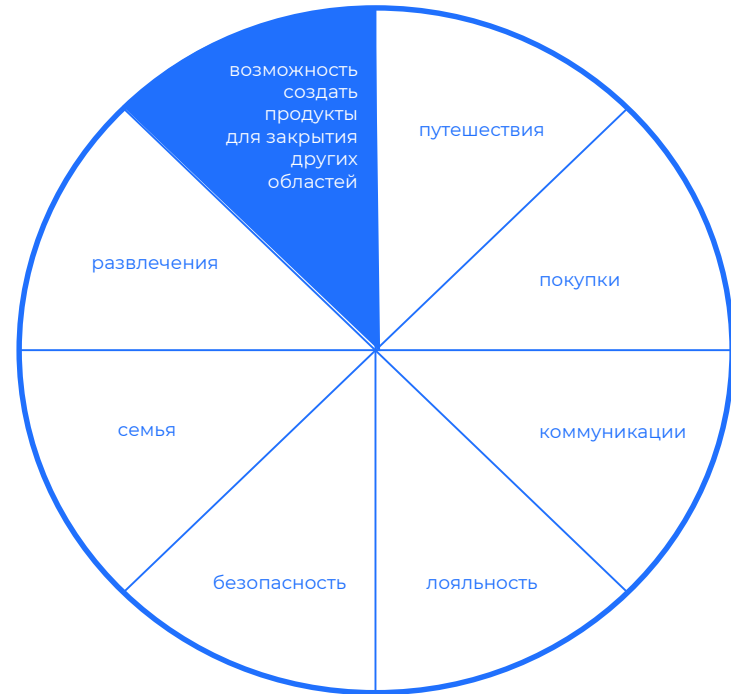
** Gartner, 2020*



создание экосистемы сервисов на этапах жизненного цикла клиента

Business Rules Engine

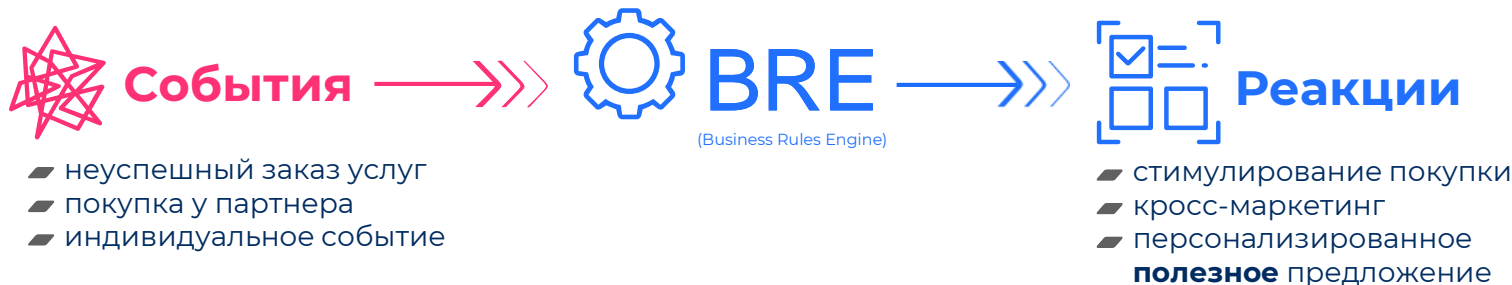
— инструмент, позволяющий
бизнес-заказчику
самостоятельно создавать и
развивать экосистему сервисов
для конечного потребителя.



BRE позволяет управлять бизнес-сценариями работы с пользователями

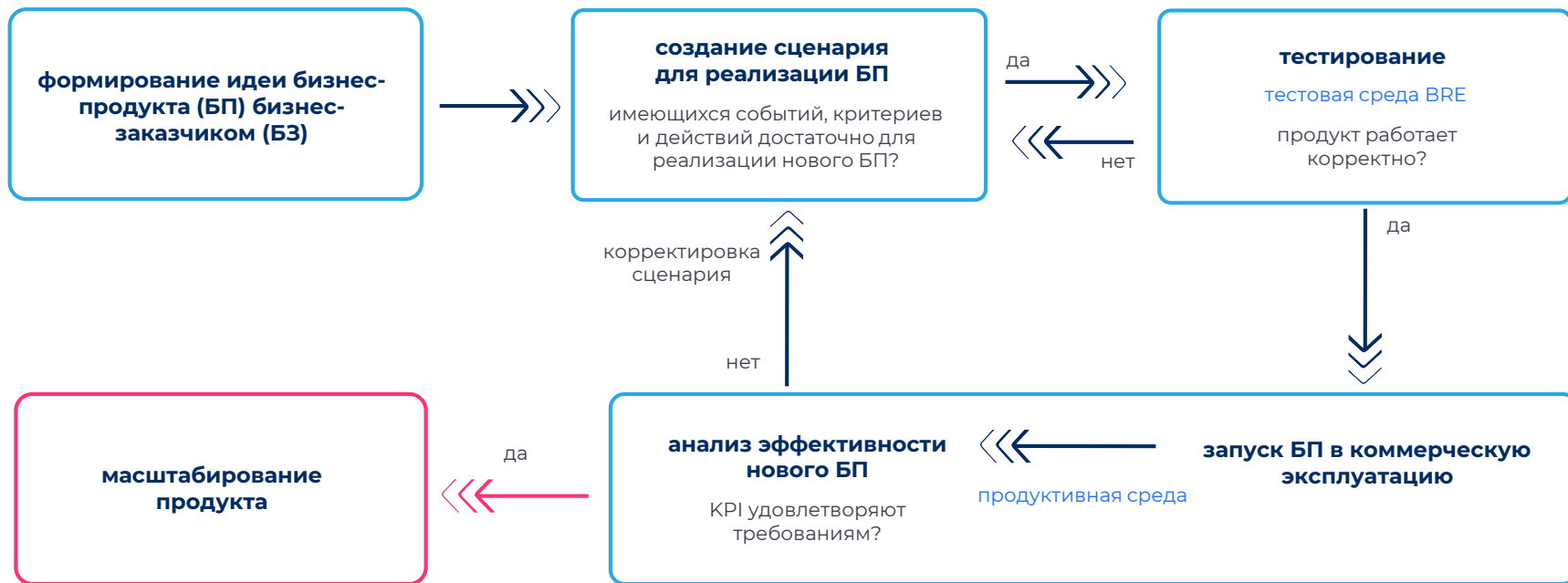
Как это работает:

1. Анализ потока событий.
2. Сопоставление критериев.
3. Выбор подходящей реакции на каждое событие.



Для управления используются логические правила и параметры событий.

бизнес-процесс создания нового продукта



создание бизнес-продуктов в концепции no-code

BRE обеспечивает легкое создание бизнес-продуктов с помощью набора инструментов.

**бизнес-
пользователь** >>>



web-инструмент для создания бизнес-правил и работы с ними



готовый набор микросервисов для запуска продуктов

IT-специалист >>>



готовый набор адаптеров к общим технологиям и протоколам



готовое окружение для развертывания и администрирования продуктов

преимущества BRE



Единая система обработки событий: BRE позволяет собирать данные о клиенте с различных источников, отлавливать события в режиме реального времени и предлагать релевантные действия на основе анализа данных и событий.



Повышение эффективности маркетинга: С помощью BRE можно создавать контекстно-ориентированные предложения для клиентов предоставляемые в режиме реального времени, что способствует улучшению конверсии и эффективности маркетинговых кампаний.



Тестовая среда с эмуляцией IT-ландшафта компании: BRE предоставляет встроенную тестовую среду, которая позволяет проверять гипотезы и проводить A/B тестирования для оценки и прогнозирования потенциальных результатов рекламных кампаний.



Гибкое и масштабируемое развертывание: система может быть развернута как в облаке, так и локально, обеспечивая гибкость и возможность масштабирования при расширении бизнеса и создания новых сервисов.



Аналитика в режиме реального времени и возможности машинного обучения: Модуль AI-Bercut в BRE обеспечивает принятие решений в режиме реального времени для предложения релевантных действий на основе анализа данных и текущих событий при взаимодействии с клиентом, также предугадывать характер поведения клиента основываясь на исторических данных.



Соответствие требованиям безопасности и защита персональных данных: BRE обеспечивает соответствие требованиям по безопасности технологической среды и защите персональных данных. В системе соблюдаются все необходимые требования по безопасности в соответствии с профилактикой и возникновением новых угроз.

результат внедрения BRE

до

после

TTM **Создание продуктов**
(новая схема обработки
событий)

2-3 недели



30 мин.

TTM **Внесение изменений**

2 недели



15 мин.

Cost & TTM **Переиспользование
функциональности
и микросервисов**

Ресурсы и время
на разработку



Переиспользование
сценариев и правил
при создании нового
продукта

Cost & TTM **Тестирование в UI**

Ресурсы и время
на тестирование

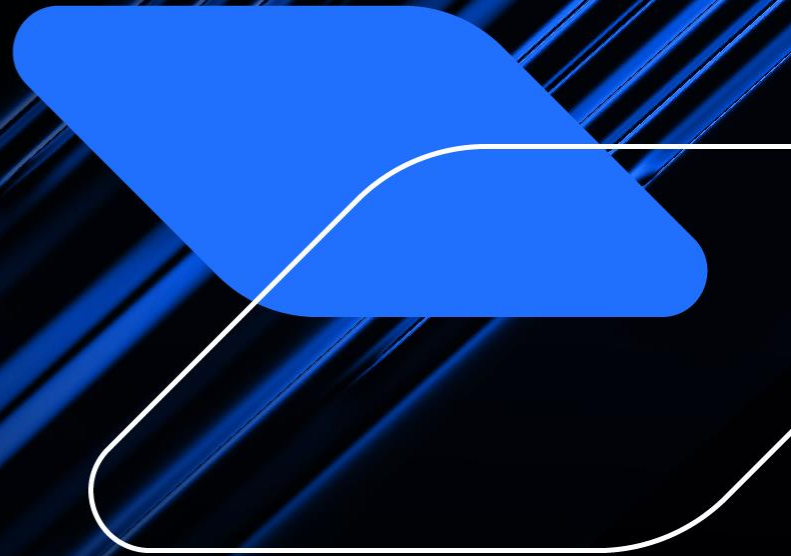


15 мин. на тестирование
нового продукта

BRE (Business Rules Engine)

кейсы

и продукты



области применения BRE



BRE (Business Rules Engine)

omnichannel



omnichannel

Omnichannel Bercut — система управления многоканальными коммуникациями для автоматизации обработки запросов от внутренних и внешних клиентов (B2B/B2C). Решение позволяет агрегировать обращения из любых каналов и отправлять в ответ релевантные предложения и нотификации в соответствии с бизнес-правилами, сформированными пользователями.

Возможности:

- ▶ Обработка обращений из разных источников и отправка сообщений в любые каналы.
- ▶ Отправка поступивших заявок во внутренние системы/команды (бухгалтерия, служба поддержки, отдел продаж, отдел документооборота, юридический отдел и т.д.).
- ▶ Таргетированный маркетинг.

интеграции

Telegram

Viber

WhatsApp

E-mail

Сайты

Чат-боты

Решение позволяет освободить сотрудников от рутинных задач и автоматически обрабатывать до 80% обращений. Оставшиеся сложные заявки перенаправляются на оператора или администратора.

ВОЗМОЖНОСТИ

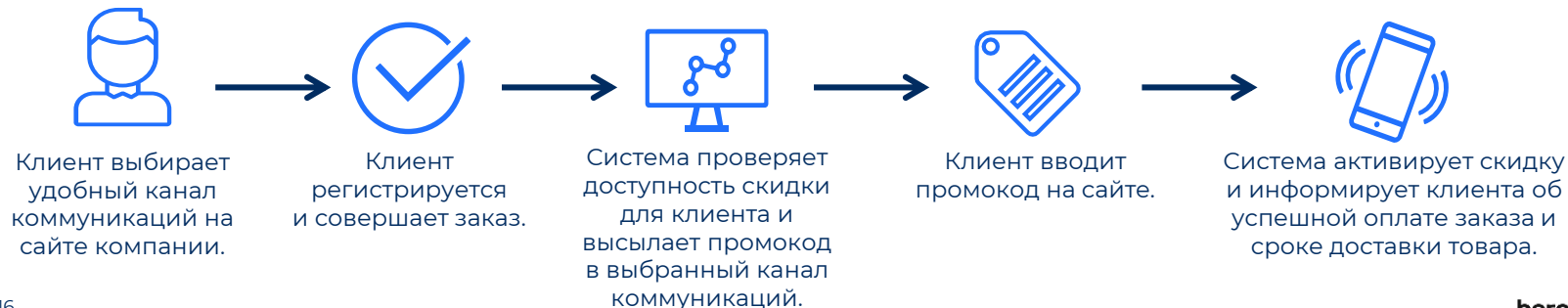
- Интеграции с различными системами.
- Отправка сообщений клиентам согласно бизнес-правилам.
- Автоматический выбор предпочтительного канала коммуникаций в зависимости от доступности каналов для клиента.
- Учет и управление количеством коммуникаций с клиентом.
- Интерактивное взаимодействие с клиентом.
- Работа с группами за счет сегментации и группировки значений.
- Транзакционность (возможность задать реакцию на ошибки: «Roll Back»).
- Возможность быстро создавать сценарии обработки входящих событий, что позволяет оперативно проверять гипотезы.
- Внутренние подсистемы тестирования и отчетности. Создание продуктов с использованием бизнес-правил.
- Расширенная аналитика.

ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ: КЛИЕНТЫ

Сценарий 1. Клиент выбирает удобный канал коммуникаций для получения информации о статусе заказов, самообслуживания и управления услугами.



Промокоды:



ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ: СОТРУДНИКИ

Сценарий 2. Система обеспечивает управление обращениями внутренних пользователей на основе интеграции с каталогом услуг и отправляет статусы в регламентированные компанией каналы коммуникаций (заявка на отпуск, получение оборудования или справки).



плюсы внедрения Omnichannel

Возможность взаимодействовать с клиентами в привычных и быстродоступных каналах.

- Используйте новый канал взаимодействия. Увеличивайте выручку за счет таргетированных предложений клиентам.
- Повышайте информированность клиентов и снижайте нагрузку на классические каналы взаимодействия.

увеличение
Contact Rate
в **2-3** раза

рост
Conversion Rate
до **49,5%**

Сокращение
нагрузки на call-
центр до **70%**

BRE (Business Rules Engine)

upsell/cross-sell



upsell/cross-sell

Решение позволяет настраивать сценарии персональных предложений на основе действий клиента: покупка, добавление товара в корзину, статус клиента и т.д. Система собирает события из внешних/внутренних источников и на основе проведенного анализа отправляет клиенту релевантное предложение товаров и услуг в выбранный канал коммуникаций.

Возможности:

- Гибкая настройка уведомлений для любой категории товаров.
- Интеграция с внешними/внутренними системами для получения информации о действиях клиента и связанных товарах.
- Выбор времени уведомления и периода отправки после совершения покупки.
- Управление контентом рассылки в зависимости от параметров клиентов и количества товаров в чеке.

ВОЗМОЖНЫЕ сценарии: upsell

Сценарий 1. Клиент выбирает (либо выбрал ранее) на сайте компании удобный канал коммуникаций, далее выбирает интерьерную краску объемом 5 литров и добавляет в корзину. При оформлении заказа система отправляет клиенту предложение купить такую же краску объемом 10 литров. Клиент выбирает выгодное для себя предложение.



Клиент выбирает удобный канал коммуникаций на сайте компании.



Клиент добавляет товар в корзину.



Система предлагает клиенту покупку краски большего объема, отправляя сообщение в выбранный канал коммуникации.



Клиент переходит по ссылке в сообщении и совершает покупку предложенного товара.

ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ: Upsell

Сценарий 2. Клиент выбирает на сайте компании удобный канал коммуникаций и добавляет товар в корзину. Если по истечении 7 дней клиент не завершил покупку, система отправляет клиенту напоминание о выбранных товарах и предлагает приобрести товары дешевле.



Клиент выбирает удобный канал коммуникаций на сайте компании.



Клиент добавляет товар в корзину, но не завершает покупку.



Система предлагает клиенту завершить покупку и получить скидку 10%, отправляя сообщение в выбранный канал коммуникаций.



Клиент переходит по ссылке в сообщении и завершает покупку со скидкой.

ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ: cross-sell

Сценарий 3. Клиент покупает кровать на сайте магазина. Через неделю после покупки система отправляет клиенту предложение приобрести товары для оформления спальни со скидкой (шторы, постельные принадлежности). Для взаимодействия используется выбранный канал коммуникаций.



Клиент выбирает удобный канал коммуникаций на сайте компании.



Клиент регистрируется и совершает покупку. Клиенту отправляется информация об успешной оплате заказа и дате доставки товара.



Система предлагает клиенту приобрести товары из смежной категории (постельные принадлежности) со скидкой. Сообщение отправляется в выбранный канал коммуникаций.



Клиент переходит по ссылке в сообщении и совершает покупку постельных принадлежностей со скидкой.

ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ: cross-sell

совместно с партнерами

Сценарий 4. Клиент купил строительные материалы на сайте магазина «Всё для ремонта». Через 2 недели после покупки система отправляет клиенту предложение приобрести мебель со скидкой в магазине «Мебель для дома». Для взаимодействия используется выбранный канал коммуникаций.



Клиент выбирает удобный канал коммуникаций на сайте компании.



Клиент регистрируется и совершает покупку. Клиенту отправляется информация об успешной оплате заказа и дате доставки товара.



Система предлагает клиенту приобрести мебель со скидкой из магазина-партнера. Сообщение отправляется в выбранный канал коммуникаций.



Клиент переходит по ссылке в сообщении и совершает покупку нужных товаров со скидкой.

BRE (Business Rules Engine)

персональные
нотификации



персональные нотификации

Решение позволяет настроить сценарии персональных нотификаций для клиентов на основе истории их покупок. Система собирает события из внешних источников, анализирует данные и отправляет клиенту предложение в выбранный канал коммуникаций.

Варианты реализации:

- Рассылка по инициативе компании: определение целевой аудитории и рассылка предложения:
 - на базе анализа ретроспективных покупок;
 - при обновлении каталога товаров.
- Рассылка по инициативе клиента: отправка предложений по подписке.

ВОЗМОЖНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Клиент регулярно покупает товары одних и тех же категорий. Система информирует клиента о новинках и скидках в этих категориях, используя удобный канал коммуникаций (SMS, email).



Клиент регулярно покупает товары одной категории.



Клиент подтвердил согласие на получение рассылки от компании.



Система информирует клиента о скидках и новинках через выбранный канал коммуникаций.



Клиент переходит по ссылке в сообщении и может приступить к покупкам.

BRE (Business Rules Engine)

promo code



решение Promo Code

Promo Code Bercut — система, которая позволяет генерировать промокоды и управлять ими в рамках собственных кампаний, а также совместно с партнерами. С помощью решения бизнес может предложить каждому клиенту особые условия: персональную скидку, подарок или дополнительные услуги в виде бесплатной доставки.

Система предлагает широкие возможности для маркетинговых мероприятий:

- **Персональные скидки**



- **Партнерские программы**



- **Повышение лояльности клиентов**



- **Анализ эффективности промоканалов**



Современные цифровые продукты должны быть достаточно гибкими, чтобы позволять бизнесу достигать долгосрочных стратегических целей в условиях постоянных изменений.

настраиваемые параметры промокодов



Способ генерации



Количество



Срок действия



География действия



**Кратность
использования кода**



Адресность



**Ограничение
активации кодов**



Формат кода



Внешние коды

каналы активации

USSD

*XXX*код#

Команда единая,
в другой
функциональности
не задействована



SMS

XXX

Номер для отправки
SMS совпадает
с USSD-командой

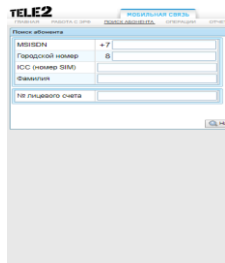


Личный кабинет

Веб-версия
Мобильное приложение



Числовой код



Web dealer CRM

Яндекс

BIGLION

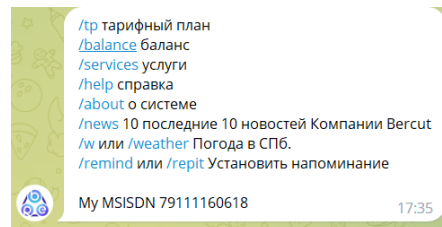
Avito

chocolife .me

Внешние площадки

Необходимы
API

Чат-боты



Menu



/promo_code Spring2023

BRE (Business Rules Engine)

КРЕДИТНЫЙ
ПОМОЩНИК



описание решения

Кредитный помощник — комплексная система для автоматизации процесса кредитования, включая поддержку принятия решения по кредитной заявке.

Типы кредитов



ипотечные
кредиты



потребительские
кредиты



автокредиты



кредитные
карты



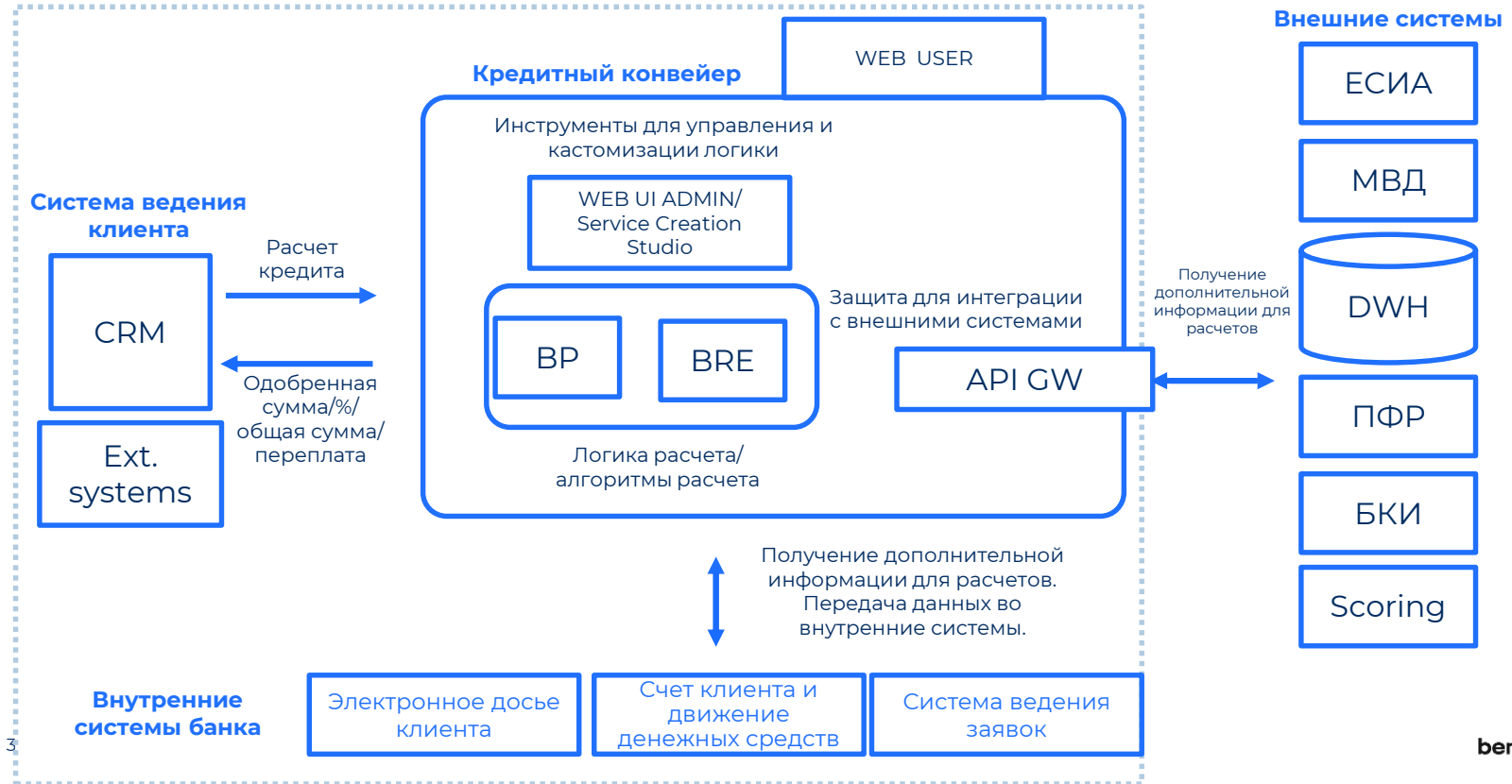
товарные
кредиты

Система позволяет проводить любые проверки кредитоспособности заемщика и оценки рисков (скоринг, наличие залога, проверка данных из внешних источников, верификация сотрудником банка), а также подбирать оптимальные продукты, в т.ч. с помощью кредитного калькулятора.

ВОЗМОЖНОСТИ

- Кредитный калькулятор: расчет кредитной нагрузки.
- Индивидуальный подбор процентной ставки по кредиту.
- Мультиканальность: анализ заявки на кредит, поступившей из разных каналов (точки продаж, контакт-центр, интернет/мобильный банк, CRM и др.).
- Проверка заявки на корректность и полноту данных и на соответствие условиям кредита.
- Оценка потенциального заемщика: верификация данных, скоринговая оценка, оценка платежеспособности.
- Оценка заемщика и связанных с ним участников и выявление прецедентов мошенничества или недобросовестных действий.
- Принятие решения о выдаче кредита.
- Передача информации в сторонние системы для уведомления заемщика о принятом решении, а также подготовки и согласования кредитно-обеспечительной документации.

архитектура



преимущества решения

- ▶ Решение входит в реестр российского ПО.
- ▶ Сокращение TTM при выводе новых продуктов на рынок.
- ▶ Обогащение скоринговой модели данными из внешних источников.
- ▶ Быстрое изменение настроек кредитных продуктов в соответствии с рыночной ситуацией (например, при изменении ключевой ставки ЦБ РФ).
- ▶ Быстрая кастомизация решения за счет применения no-code и low-code подходов.

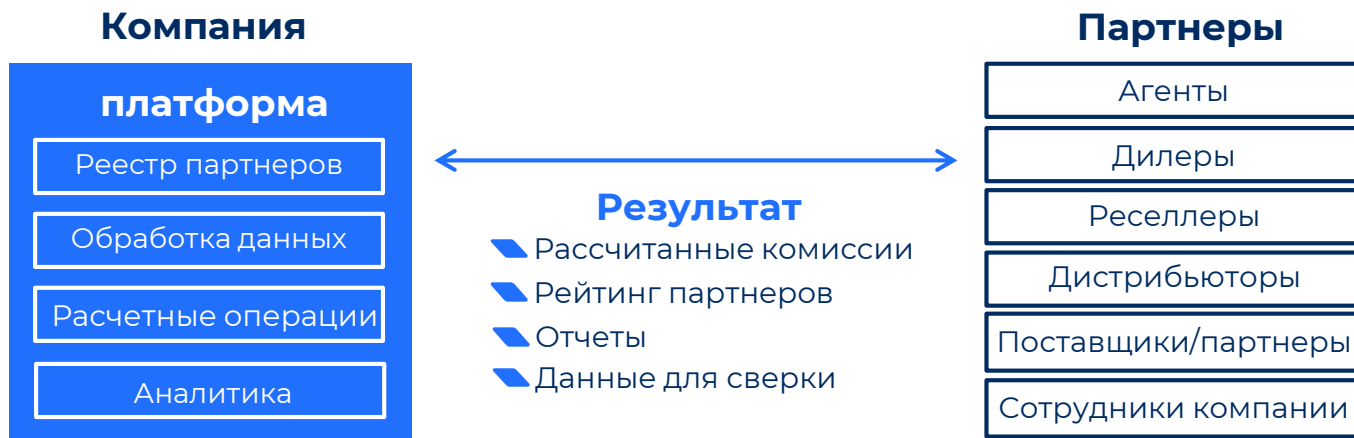
BRE (Business Rules Engine)

СИСТЕМА
ВЗАИМОРАСЧЕТОВ
С ПАРТНЕРАМИ



процесс взаимодействия

Bercut предлагает высокопроизводительную платформу, которая упорядочивает и автоматизирует взаимодействие с партнерской сетью, позволяет эффективнее управлять деятельностью, связанной с продажами, расчетом комиссий и вознаграждений.



функциональные возможности



Контроль за партнерами:

- ▀ Ведение реестра партнеров.
- ▀ Учет продаж партнерских продуктов.
- ▀ Расчет вознаграждения и комиссии партнерам.
- ▀ Учет контекста использования продуктов при расчете дохода.
- ▀ Создание единого структурированного хранилища актуальных сведений о партнерах и истории взаиморасчетов.
- ▀ Организация электронного документооборота.
- ▀ Организация получения своевременной отчетности для компании и партнера.
- ▀ Создание единого канала взаимодействия между партнерами и компанией.


Платформа может выступать источником данных для других систем оператора.


Заказчик может использовать данные из платформы для построения моделей рейтинга провайдеров или других целей, например, рекламных.


настройка расчета вознаграждений

- Определение периода взаиморасчетов (день, неделя, месяц).
- Создание и редактирование формул индивидуально для каждого партнера.
- Поддержка сложных алгоритмов расчета вознаграждений.
- Конструктор условий на базе данных из различных источников.
- Возможность расчета вознаграждений на основе данных прошлых периодов.
- Сохранение истории изменений порядка расчетов.

•• Имя партнера: Партнер X

•••  %Продукт% + range (Дата активации (DD.ММ.YY) : (Дата активации (DD.ММ.YY))

••••  Дата подключения продукта > 3d

•••••  Выплата: Стоимость подключения:
Период подключения (DD.ММ.YY-
DD.ММ.YY);
Сумма=Стоимость подключения * 0,2

Система поможет рассчитать сложные и комбинированные модели, учитывающие разные факторы, например, перевыполнение или невыполнение плана продаж.

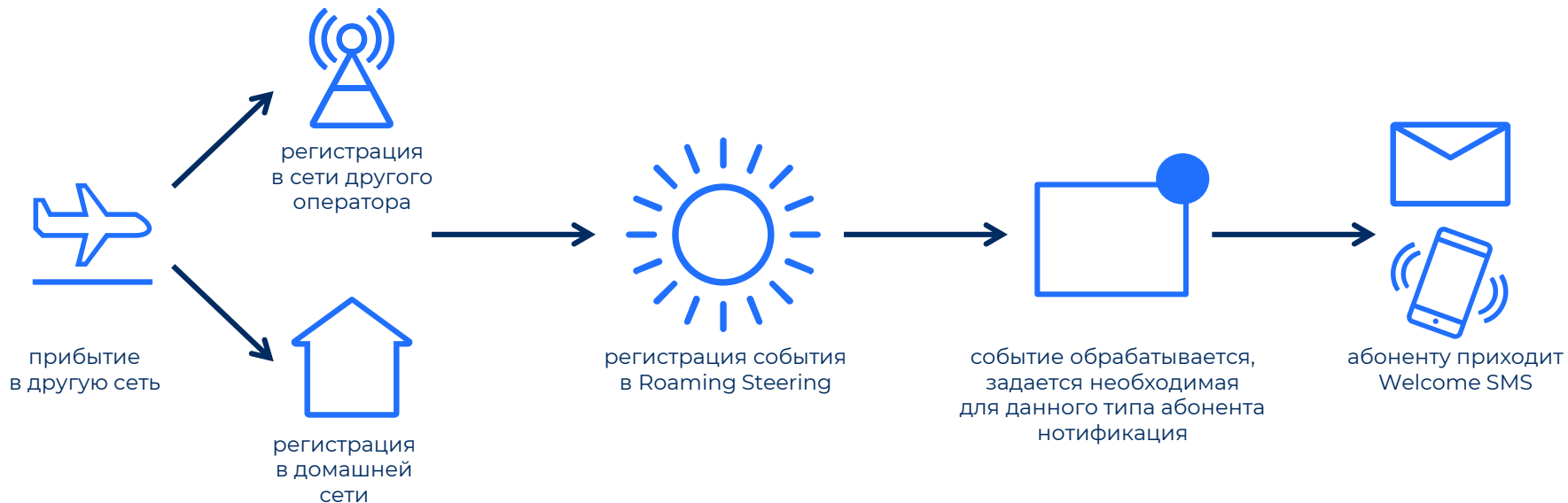
BRE (Business Rules Engine)

кейсы
для телеком-
операторов



Welcome SMS

Система для отправки абоненту сообщения, содержащего приветственный или рекламный текст, при его регистрации в роуминговой зоне или возвращении в домашнюю сеть.



плюсы внедрения Welcome SMS

Информирование абонентов и предоставление актуальной информации благоприятно влияют на лояльность.

- ▶ Увеличивайте выручку во внешнем роуминге.
- ▶ Активно продвигайте услуги для целевых клиентов.
- ▶ Снижайте количество «молчаливых» роумеров, увеличивайте потребление услуг.

**Новые
источники
дохода**

**Повышение
информиров
анности
абонентов**

групповые скидки

Возможность для абонентов, чьи номера объединены в группы, получать скидку на абонентскую плату по тарифному плану или на дополнительные услуги. Скидка предоставляется для каждого номера в группе.



Абонент может создать группу и добавить в нее участников через ЛК или USSD

Оператор определяет параметры и условия программы

плюсы внедрения групповых скидок

Групповые скидки как вспомогательный инструмент для реализации маркетинговой стратегии оператора.

- ▶ Стимулируйте рост абонентской базы.
- ▶ Увеличивайте выручку от мобильного бизнеса.
- ▶ Снижайте отток и повышайте лояльность абонентов.

**Рост
абонентской
базы**

**Повышение
лояльности
абонентов**

Fake Call

Информирование абонентов о пропущенных вызовах и стимулирование интерконнекта.



Попытка дозвона
до абонента



Fake call

- **Абонент занят**
- **Абонент недоступен**
- **Недостаточно денег**
- **Системная ошибка**



Система эмулирует
пропущенный вызов
на устройстве
вызываемого
абонента

плюсы внедрения Fake Call

Оператор получает возможность стимулировать абонентов на потребление базовых услуг.

- ▶ Увеличивайте выручку за счет стимулирования интерконнекта и утилизации внутренних пакетов.
- ▶ Информировать абонентов о пропущенных вызовах и повышайте лояльность.

**Новые
источники
дохода**

**Повышение
лояльности
абонентов**

активное удержание абонентов (MNP)

Преднастроенная реакция на попытку перехода абонента.



Плюсы внедрения

Оператор может активно реагировать на попытки абонентов перейти по MNP.

- Сохраняйте стабильный доход за счет активного удержания абонентов.
- Реагируйте на событие — пассивно или активно.

**Сохранение
источников
дохода**

**Снижение
оттока
клиентов
по MNP**

IMEI Lock

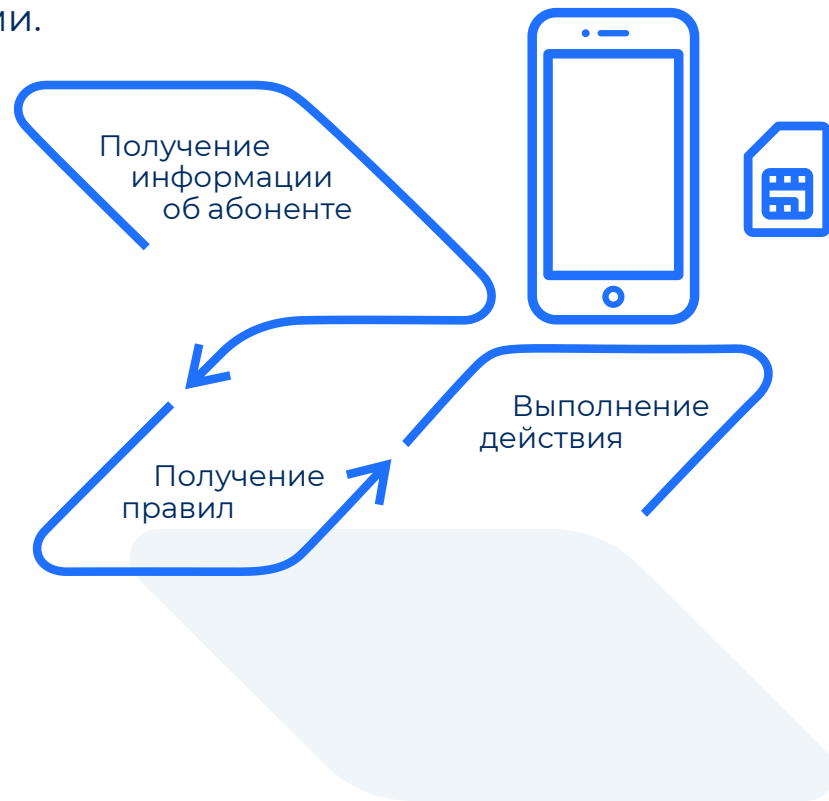
Управление брендованными устройствами.

Принцип работы:

- Обработка событий (смена устройства абонентом, регистрация устройства в сети).
- Получение информации об абоненте (выполнено ли условие привязки к устройству).
- Проверка условий.
- Выполнение действий (блокировка/разблокировка).

Возможности:

- Работа с источниками событий: роуминговая система, MME/HSS/DRA, DeviceManager.
- Работа с внешними источниками данных: биллинг, DWH, DeviceManager.



Плюсы внедрения

Продукт позволяет продавать операторам брендовые устройства с безлимитным интернетом и предотвращать использование услуг на другом устройстве.

- Создание новых предложений, связанных с продажей устройств, и контроль использования пакетов на брендированных устройствах.
- Выполнение требований регулятора для смартфонов, приобретенных за рубежом.

Рост выручки

Расширение предложения магазина

обработка событий из BSS



IN@Voice может передавать **события** в очередь Kafka.

Типы событий:

- **Системные**

Формируются при выполнении определенных действий (смена статуса, создание начислений и др.)

- **Нотификационные**

Формируются IN@Voice (достижение порогов модификаторов, изменение баланса и др.)

Критерии

Параметры, используемые для настройки бизнес-логики. Предполагается использовать более 37 критериев (тип клиента, подключенный тарифный план, подключенная услуга и др.)

Действия

В конце сценария выполняется действие, например:

- Отправка SMS.
- Смена статуса услуги.
- Добавление/списание минут по определенному или произвольному модификатору.
- Изменение дополнительного параметра абонента и др.

Справочники

Используются для подмены идентификатора на наименование.

демонстрация работы BRE

<https://telegram.me/BREDemoBot>



запустите новый цикл развития с Bercut

обратитесь за подробностями
к персональному менеджеру Bercut



или напишите нам:
sales@bercut.com



эксперты Bercut в короткие сроки подготовят индивидуальное
технологическое решение для долгосрочного развития вашего бизнеса



Спасибо!

bercut.com

info@bercut.com