

Форма заявки Поставщика цифрового решения

№	Перечень данных	Описание
1.	Наименование решения	Оптимизация сбора дебиторской задолженности в энергосбытовых компаниях на базе решения целевых многоканальных коммуникаций и углубленной аналитики. СМ.Оcean.Умная ДЗ
2.	Поставщик решения (название, организационная форма собственности, адрес, контактные данные, ответственный за формирование заявки)	ООО «Глоубайт Консалтинг», Москва, Нижний Сусальный переулок, дом 5с19, 3 этаж, офис 307, Окунева Полина, +79773304528
3.	Тип решения (оборудование, ПО, программно-аппаратный комплекс, другое (уточнить))	ПО, проект
4.	Краткое описание сути предлагаемого решения	«Умное» управление дебиторской задолженностью клиентов: 1) подбор стратегии коммуникации с абонентом/должником; 2) работа со сбором дебиторской задолженности; 3) предотвращение возникновения и ухудшения задолженности; 4) сокращение издержек на коммуникацию. Возможна интеграция с платформой СМ Ocean - платформа для сегментации клиентской базы, создания и отправки персонализированных коммуникаций.
5.	Целевой сегмент рынка, возможные потребители	Энергосбытовые компании
6.	Стадия реализации, этапы реализации, сроки реализации	Сроки реализации зависят от текущей инфраструктуры и наличия необходимого объема данных. В среднем MVP займет 2-3 месяца, Проект в средней компании 6-9 месяцев Проект в крупной компании с большим количеством ДО займет 1-3 года Разработка прогнозных и оптимизационных моделей для подбора наилучшего канала коммуникации, скрипта коммуникации и т.п. (без внедрения в пром) занимает 2 месяца.
7.	Стоимость цифрового решения при внедрении его в компаниях, в	Стоимость проекта варьируется в диапазоне от 2 (разработка моделей для

	различных конфигурациях (внедрение с поддержкой/без поддержки, адаптация, дополнительный функционал и т.п.)	имплементации в систему заказчика) до 100 млн руб (включается решение СМ.Оcean.Умная ДЗ, настройка интеграции с системами источниками или ХД заказчика, подключение к 7-10 каналам коммуникации, тиражирование на ДО), гарантийная поддержка в течение 3-6 месяцев.
8.	Применяемые цифровые технологии (указанные в Стратегии ЦТ ЭЭ выделить, см. Формальные требования)	17. Умное" управление дебиторской задолженностью
9.	Соответствие показателям КПЭ Стратегии ЦТ ЭЭ (см. Формальные требования)	Соответствует
10.	<p>На что направлено цифровое решение (выбрать):</p> <ul style="list-style-type: none"> – повышение производительности труда, – улучшение условий труда, – повышение промышленной безопасности, сокращение затрат на производство, – повышение надежности и энергоэффективности, – повышение выхода продукции, – сокращение потерь, – улучшение качества продукции/сервисов, – повышение скорости и эффективности коммуникаций – оптимизация бизнес-процессов, – снижение расходов, – повышение безопасности, – улучшение морального климата в коллективе, – повышение удовлетворенности потребителя, – иное. 	<ul style="list-style-type: none"> – повышение скорости и эффективности коммуникаций – оптимизация бизнес-процессов – снижение расходов
11.	Новизна предлагаемого решения	Передовые методы анализа данных, методики построения моделей, оптимизация подбора каналов коммуникации и скриптов, централизация управления всеми каналами коммуникации с абонентами/должниками в части сбора ДЗ.

12.	Результаты внедрения или опытной эксплуатации на объектах электроэнергетики или промышленности. Отдельно отметить результаты внедрения в компаниях-членах Ассоциации (при наличии).	Результаты решения задачи оптимизации сбора ДЗ для сбытовой компании Уралэнергосбыт: 1) Сокращение объемов коммуникации ~ на 25% по сравнению с бизнес-логикой при сохранении уровня собираемой дебиторской задолженности 2) Сокращение затрат на коммуникации ~ на 50% при сохранении уровня собираемой дебиторской задолженности
13.	Преимущества по сравнению с аналогами	<ol style="list-style-type: none"> 1) Комплексность – полный спектр функциональности по оптимизации сбора ДЗ по различным каналам коммуникации для сбытовых компаний 2) Возможность реализации хранилища данных и клиентской витрины данных в рамках внедрения 3) Решение на импортонезависимых технологиях 4) Интеграция со всеми основными системами и процессами CRM, Биллинг, Предбиллинг, ЛК, системы юридической поддержки и т.п.
14.	Эффекты для энергетических компаний (дополнительные преимущества)	Решение «под ключ» - автоматизированный процесс «умного» взаимодействие с клиентами, в зависимости от их статуса, с помощью платформы CM Ocean.
15.	Обоснование экономической эффективности	Проекты такого формата позволяют сократить издержки на коммуникацию, предотвратить переход клиентов в категорию «отточники», помогают найти уникальный подход для каждого клиента, автоматизировать взаимодействие с клиентом.
16.	Обоснование наличия экспортного потенциала	Предложение распространяется на любые сбытовые компании с похожей структурой.
17.	Перспективы дальнейшего развития решения	<ol style="list-style-type: none"> 1) Расширение на различные каналы коммуникаций. 2) «Голосовая» аналитика для канала «колл центр» - персональный подбор специалиста для клиента.

		<p>3) Подбор оптимальной формулировки для коммуникации.</p> <p>4) Построение аплифт модели и определение тех клиентов, на кого коммуникация оказывает влияние.</p>
18.	Перспективы создания новых бизнес-моделей	<p>«Умное» управление дебиторской задолженностью приводит к оптимизации процессов по работе с абонентами/должниками: сегментация клиентов и персонализация взаимодействия с ними, перевод взаимодействия в цифровые каналы, поддержка механизмов гибкой тарификации (для юр лиц), долгосрочная стратегия по изменению потребительского поведения (для потребителей энергии (экономия, своевременная оплата, предоплата)).</p>