



# ВОЗМОЖНОСТИ И КЕЙСЫ ТИРАЖИРОВАНИЯ ЛУЧШИХ ПРАКТИК ЦИФРОВИЗАЦИИ

Корнеева Анжелика

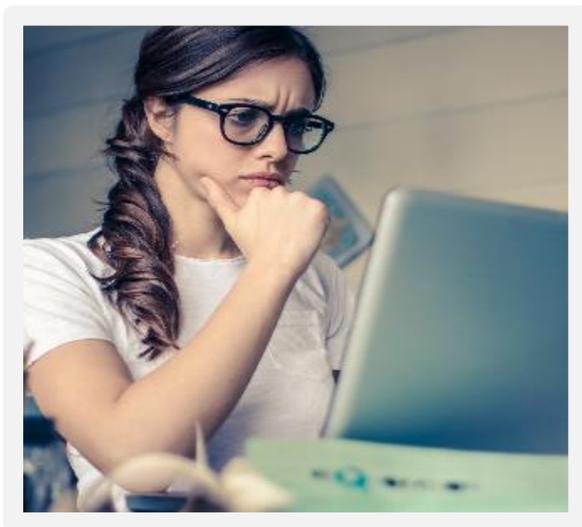
Директор Департамента продвижения цифровой трансформации

# О ГРУППЕ ИНТЕР РАО

**ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ  
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ,  
УПРАВЛЯЮЩИЙ АКТИВАМИ  
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**



# Направления цифровой трансформации



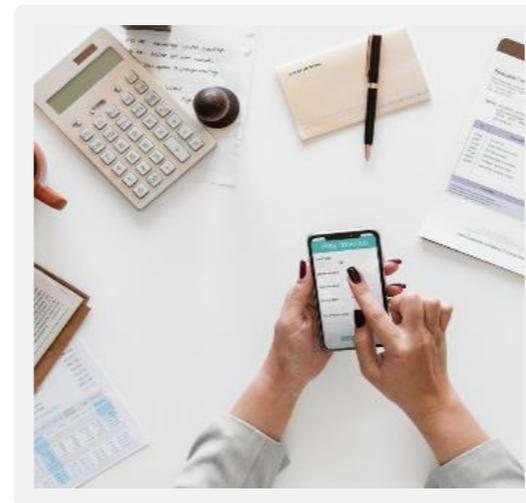
---

**Цифровой  
офис**



---

**Цифровое  
производство**



---

**Цифровой  
сбыт**



---

**Новые  
бизнес-модели**

---

# Потребности бизнеса в инновациях

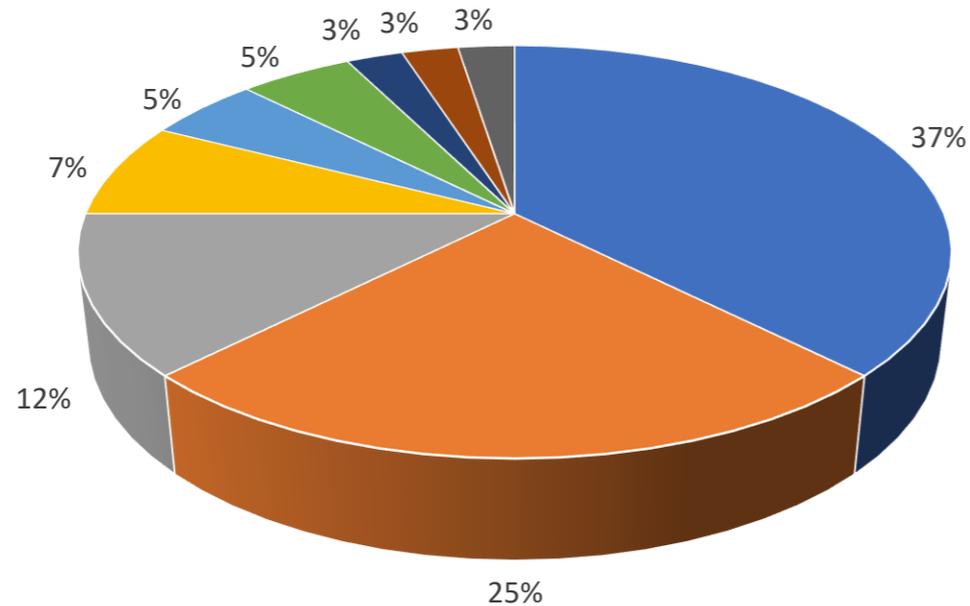
2022г.

100

**БИЗНЕС -  
ПОТРЕБНОСТИ**

151

2023г.



- Большие данные
- Нейротехнологии и ИИ
- IoT
- Имитационное моделирование
- Распознавание текста
- Технологии беспроводной связи
- Компоненты робототехники и сенсорики
- Распознавание речи

# Процесс подбора стартапа под задачи бизнеса

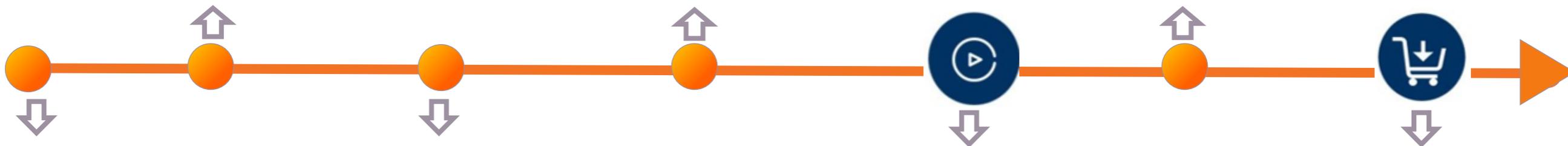


# Подготовка и проведение пилота: **FastTrack**

Встреча со стартапом и бизнес-заказчиком.  
Трекер помогает сформировать гипотезы

Согласование кейса пилота + Договора, включающего:  
БФТ и тех.задание, методику испытаний, трек пилотирования.

Результаты:  
- соответствие БФТ и ТЗ;  
- оценка успешности по метрикам пилота,  
- оценка команды стартапа



NDA

Проработка кейса пилота:  
- план пилотирования,  
- бюджет,  
- метрики,  
- расчет эффективности

Пилотирование

Решение по дальнейшему сотрудничеству



# Вопросы экспертизы стартапов

- ❑ **Команда.** Полнота состава, сильные подтвержденные технические и бизнес компетенции команды. Опыт внедрений.
- ❑ **Инновационная составляющая.** Уникальность идеи, отсутствие аналогов на рынке, защита интеллектуальной собственности.
- ❑ **Экономический эффект от внедрения:** снижает издержки бизнеса, минимизирует риски, увеличивает выручку/прибыль.
- ❑ **Применимость** решения в технологических или бизнес-процессах предприятия, возможности реализации проекта в действующей IT-инфраструктуре.
- ❑ **Оценка необходимых для внедрения ресурсов,** в т.ч. действий по изменению технических или бизнес-процессов, возможность тиражирования решения в нескольких подразделениях Группы.



# Вопросы от заказчиков и экспертов

- ❑ Опишите проблему, которую вы решаете (какие риски, доп.затраты или потери возникают вследствие этой проблемы? Как эта проблема решается сейчас?)
- ❑ Опишите суть вашего решения: технология, бизнес-процесс, новизна. Какие сквозные технологии применяются в вашем решении?
- ❑ Кто может быть вашим заказчиком или желаемый участок для пилотного внедрения? Какой эффект вы предполагаете получить? Какие метрики оценки эффективности вы используете?
- ❑ Укажите ваших конкурентов (наиболее близкие аналоги предлагаемого решения). В чем преимущества вашего решения?
- ❑ Каков уровень готовности технологии (по шкале TRL). Укажите имеющиеся патенты, товарные знаки, промышленные образцы.



# Вопросы от IT

- ❑ Требования к IT-инфраструктуре и комплексу технических средств,
- ❑ Возможные риски при пилотировании и тиражировании Вашего проекта,
- ❑ Возможные угрозы информационной безопасности при пилотировании и тиражировании проекта, назначен ли ответственный на информационную безопасность в команде проекта,
- ❑ Внедрена ли система безопасной разработки программного обеспечения (SDLC), наличие уязвимостей высокого или критического уровня риска в программном обеспечении по шкале CVSS?



# Пример пилотного проекта

## Цель:

Протестировать решение ООО «XXXXXX» - сервис по обслуживанию клиентов в текстовых каналах. Выбранный продукт – чат на сайте.

Тестирование гипотез заказчика в сегменте b2b:  
№1. Перераспределение потока обращений по каналам, снижение количества телефонных обращений

№2. Увеличение общего количества обращений с помощью нового канала коммуникации

№3. Оценка конверсии в лиды и продажи для текстового канала

## План

2.1. Плановый срок начала пилотного проекта: 15.03.2022

2.2. Длительность пилотного проекта: 3 месяца

2.3. Пилотный проект разделен на 2 этапа «Тестирование на текущем сайте», «Запуск рекламной кампании»



# Метрики пилотного проекта

Метрика	Текущие данные	Плановые данные
Обратный звонок на сайте, чел.	32	Стремится к 0
Обращения по телефону IVR, чел.	3300	Снижение на 15%
ИТОГО обращений в месяц, чел.	3400	Увеличение на 2%

## Основные метрики на 2 этап

Сколько заявок поступило через чат
Сколько заявок поступило через телефон
Привел ли чат к лиду (конверсия из обращения в чат в лида- заявки, полученные через чат)
Конверсия из звонка в лида
Эффективность канала в деньгах: количество продаж по каналам

## Технические метрики

Доступность сервиса по времени	99,95%
Время реагирования на инциденты	Согласно Приложению № 3
Время реагирования на наши обращения	Согласно Приложению № 3

# ХАБ для поиска новых цифровых решений



## ПОИСК ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ

 <p>Цифровая трансформация</p> 	 <p>Нейротехнологии и искусственный интеллект</p> 	 <p>Электрогенерация и тепловой бизнес</p> 
---	--	---



# Приглашаем вступить в сообщество экспертов!

Тематики обсуждений:

- Потребности корпорации в цифровых решениях
- Разбор потребностей - прямые эфиры в канале с экспертами и заказчиками Группы
- Рубрика “Задай вопрос заказчику Интер РАО”
- Анонсы Хакатонов и акселераторов

У нас собираются эксперты с опытом разработки, пилотирования или внедрения цифровых решений, стартапы и технологические предприниматели.

