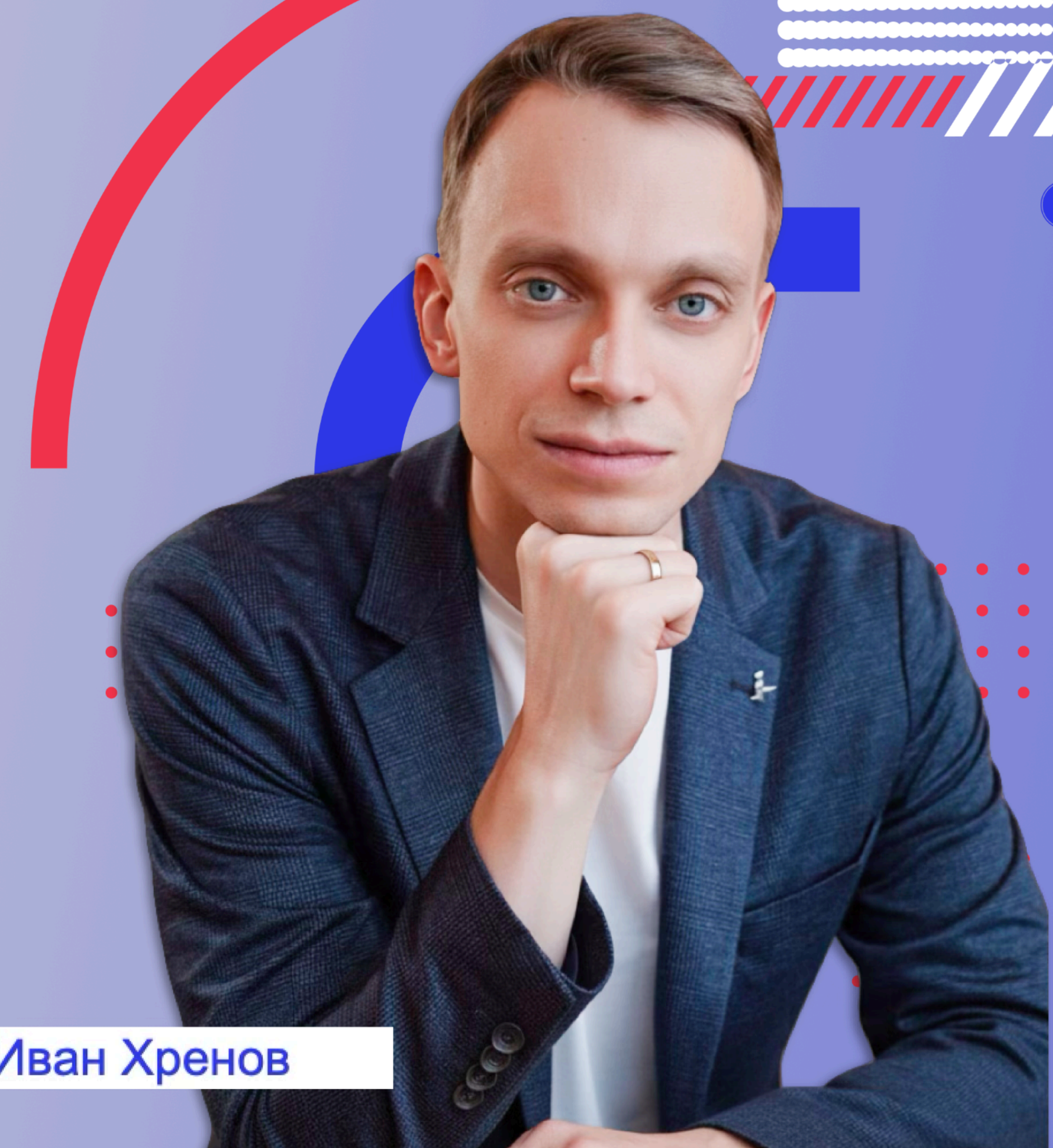


СТРАТЕГИЯ ВМЕСТО СИРЕН

ПОЧЕМУ ИНТУИЦИЯ
БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЕТ



Иван Хренов

ПОЧЕМУ ИНТУИЦИЯ БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЕТ

Мы живём в **условиях ограниченных ресурсов** — важно направлять их туда, где **отдача максимальна**.

Проблема Ресурсы уходят на «горячие точки» без влияния на стратегию

Решение Перейти от реакции к стратегическому выбору процессов по бизнес-эффекту и ресурсам

ЦЕЛЬ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Цель выступления показать, как **стратегический подход** к выбору процесса для оптимизации **влияет** на **рентабельность инвестиций**.



БЛОК 1

НАУЧНЫЙ ПОДХОД

как выбирать процессы, которые
действительно стоят усилий

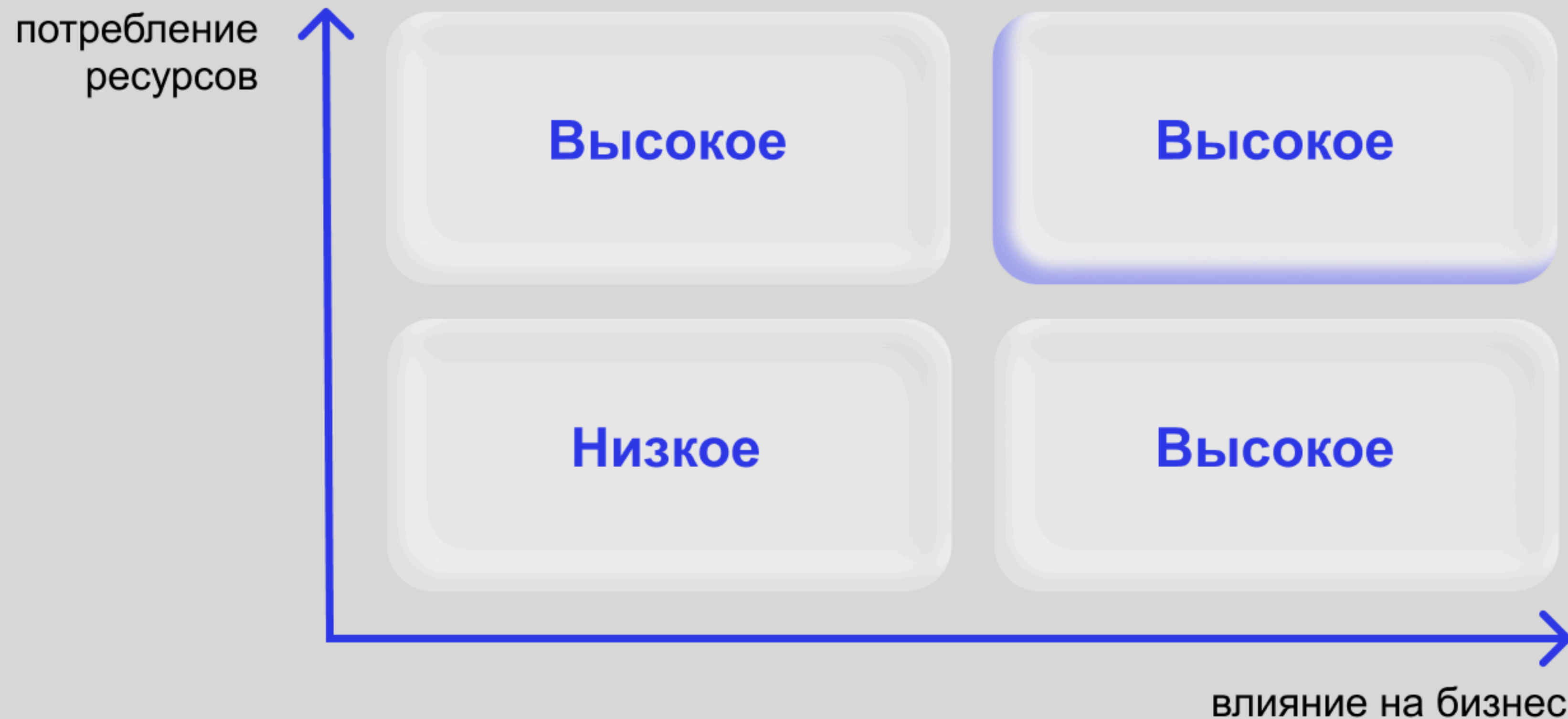


КАК ПРЕВРАТИТЬ ОПТИМИЗАЦИЮ ИЗ ХАОСА В СИСТЕМУ

БЛОК 1. НАУЧНЫЙ ПОДХОД

Метод 1. Матрица «Затраты-Значимость»

- Оценить влияние процесса на бизнес
- Оценить потребление ресурсов



КАК ПРЕВРАТИТЬ ОПТИМИЗАЦИЮ ИЗ ХАОСА В СИСТЕМУ

БЛОК 1. НАУЧНЫЙ ПОДХОД

Метод 2. Связь со стратегией

Какой процесс, если улучшить его,
приблизит нас к стратегическим целям?

Хотим увеличить долю рынка?



Фокус на кредитном конвейере

Хотим улучшить клиентский опыт?



Фокус на onboarding или поддержке

КАК ПРЕВРАТИТЬ ОПТИМИЗАЦИЮ ИЗ ХАОСА В СИСТЕМУ

БЛОК 1. НАУЧНЫЙ ПОДХОД

Метод 3. Анализ «Боль & Выгода»

 **Боль** — жалобы, задержки, ошибки

 **Выгода** — потенциал роста

БЛОК 2

ТЕХНОЛОГИИ

как выбирать процессы, которые
действительно стоят усилий



BPMS (Pyrus) — «рентген» процессов

- BPMS показывает, как процесс работает в реальности: где задержки, кто не ставит визы, какие этапы повторяются
- Отображает реальность процесса — основу для корректных изменений

Искусственный интеллект — следующий уровень

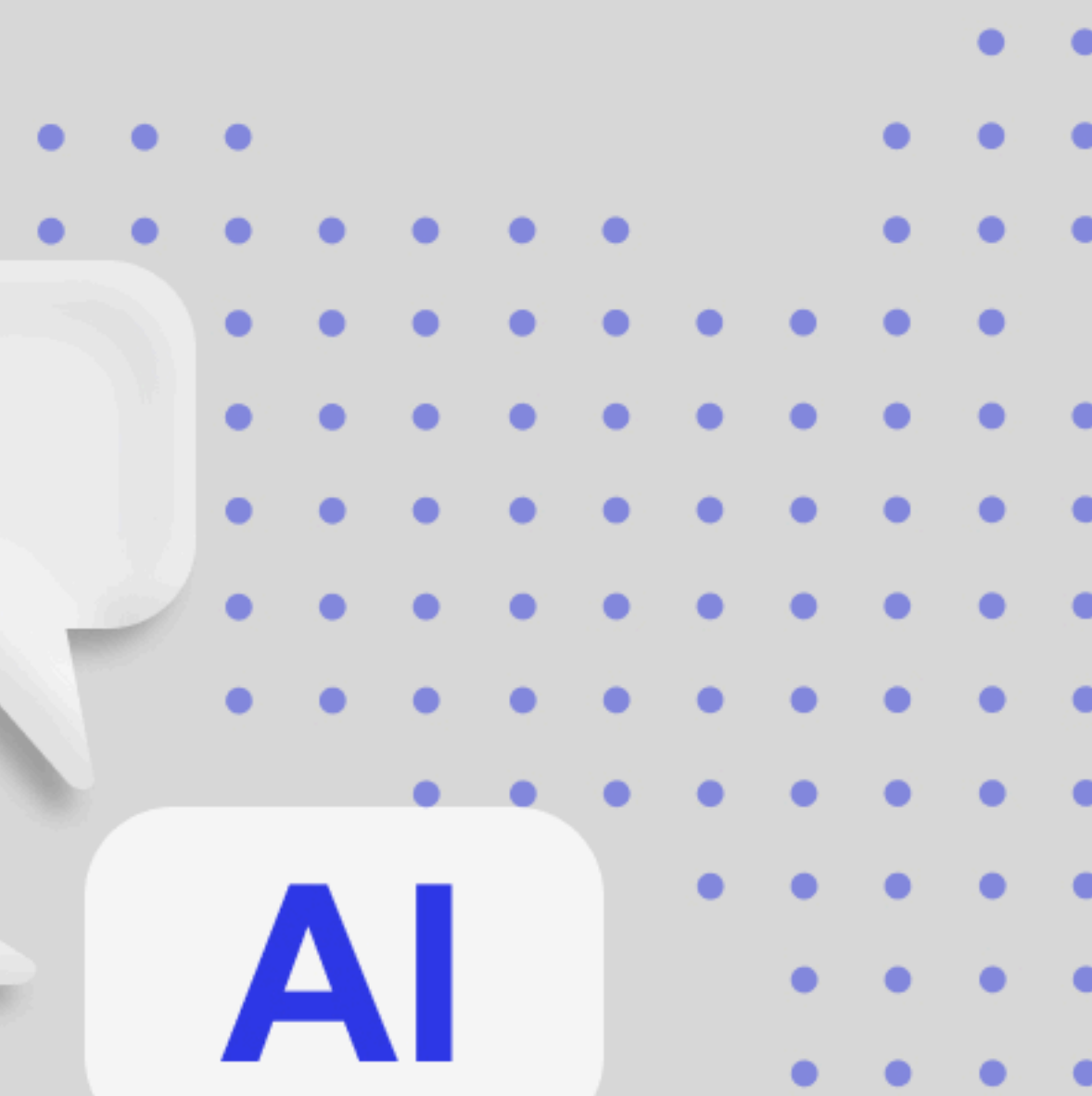
Что происходит?

BPMS

Как сделать лучше?

Почему это происходит?

AI



БЛОК 3

РЕАЛЬНЫЕ КЕЙСЫ

цифры, которые говорят сами за себя



КЕЙС ПЕРВЫЙ

БЛОК 3. РЕАЛЬНЫЕ КЕЙСЫ

ВЫБОР КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

Проблема 100+ дней на решение → клиенты уходят к конкурентам

Анализ Высокая значимость (более 50% сделок проходят через этот процесс + высокие затраты → фокус на этом процессе в стратегии банка)

Решение

- Перевели весь процесс в BPMS, настроили дашборд
- Выделили заявки, где можно сразу выдать деньги (**50% объёма, ~80% дохода**)
- Установили SLA и сигнальные метрики, запустили разбор кейсов
- Рутину передали ИИ-агентам

Результат

- Срок для клиента сократился **в 5 раз**
- Рост эффективности сотрудников
- Минимальными ресурсами получили больше клиентов и дохода

КЕЙС ВТОРОЙ

БЛОК 3. РЕАЛЬНЫЕ КЕЙСЫ

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ

Проблема Ресурсы тратились на процессы без бизнес-выгоды

- Решение**
- Обучили ИИ методологиям анализа
 - Обогатили данными из BPMS, CRM, регламентов и рынка
 - ИИ проанализировал процессы и дал рекомендации

- Результат**
- Ресурсы команды — **в 2 раза** меньше времени на анализ процесса
 - Time to Market — **быстрее более, чем на 50%**
 - Система — самообучающаяся: сама подсказывает, как развиваться дальше
 - Это не «оптимизация», а «эволюция» — система, которая растёт вместе с бизнесом

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оптимизация — это не сокращение,
а выбор правильного направления развития

ТРИ опоры успеха



Научный подход



Технологии



Реальные кейсы