

Прикладные решения на облачной платформе Azure

Александр Затеса

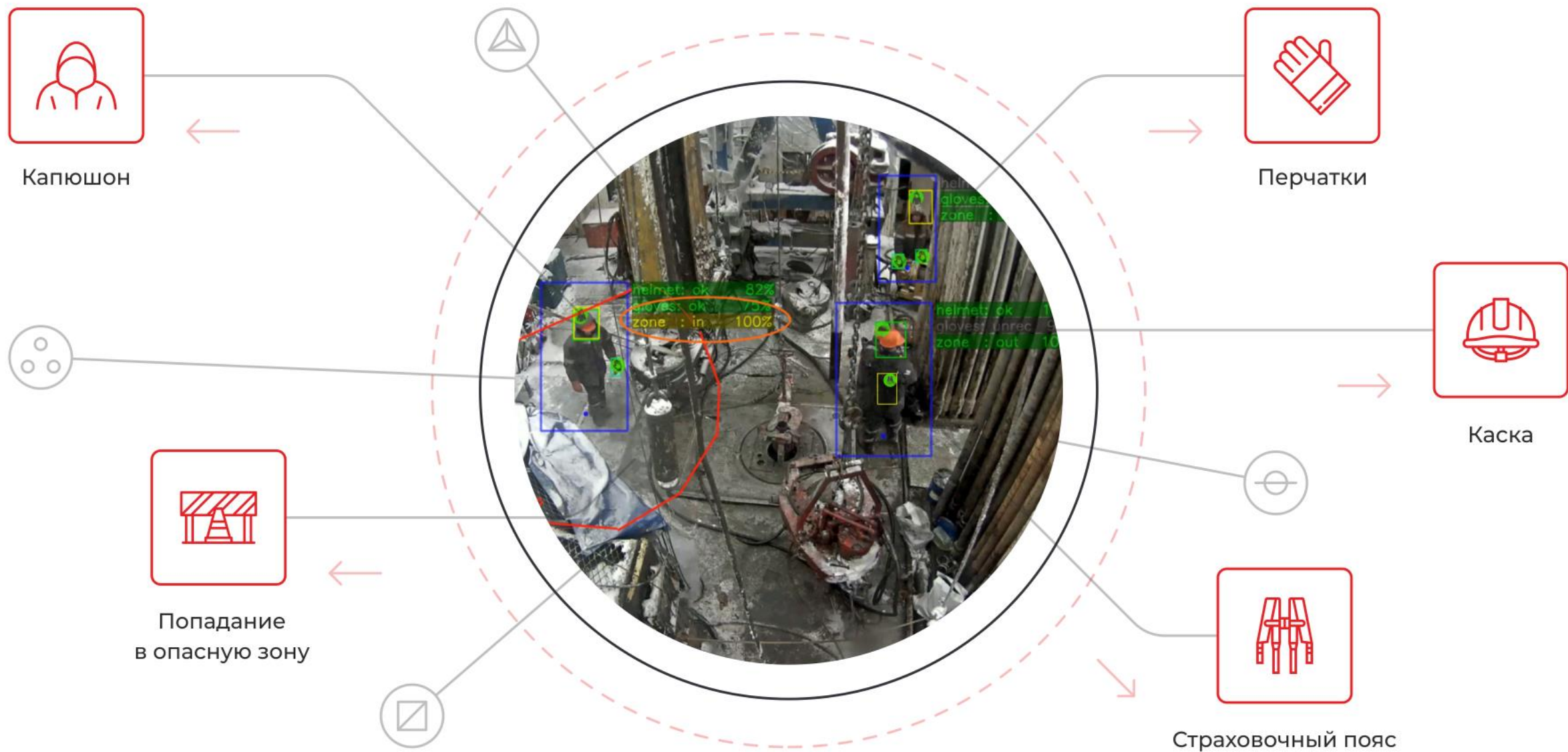
Руководитель
направления работы с
ISV-партнерами

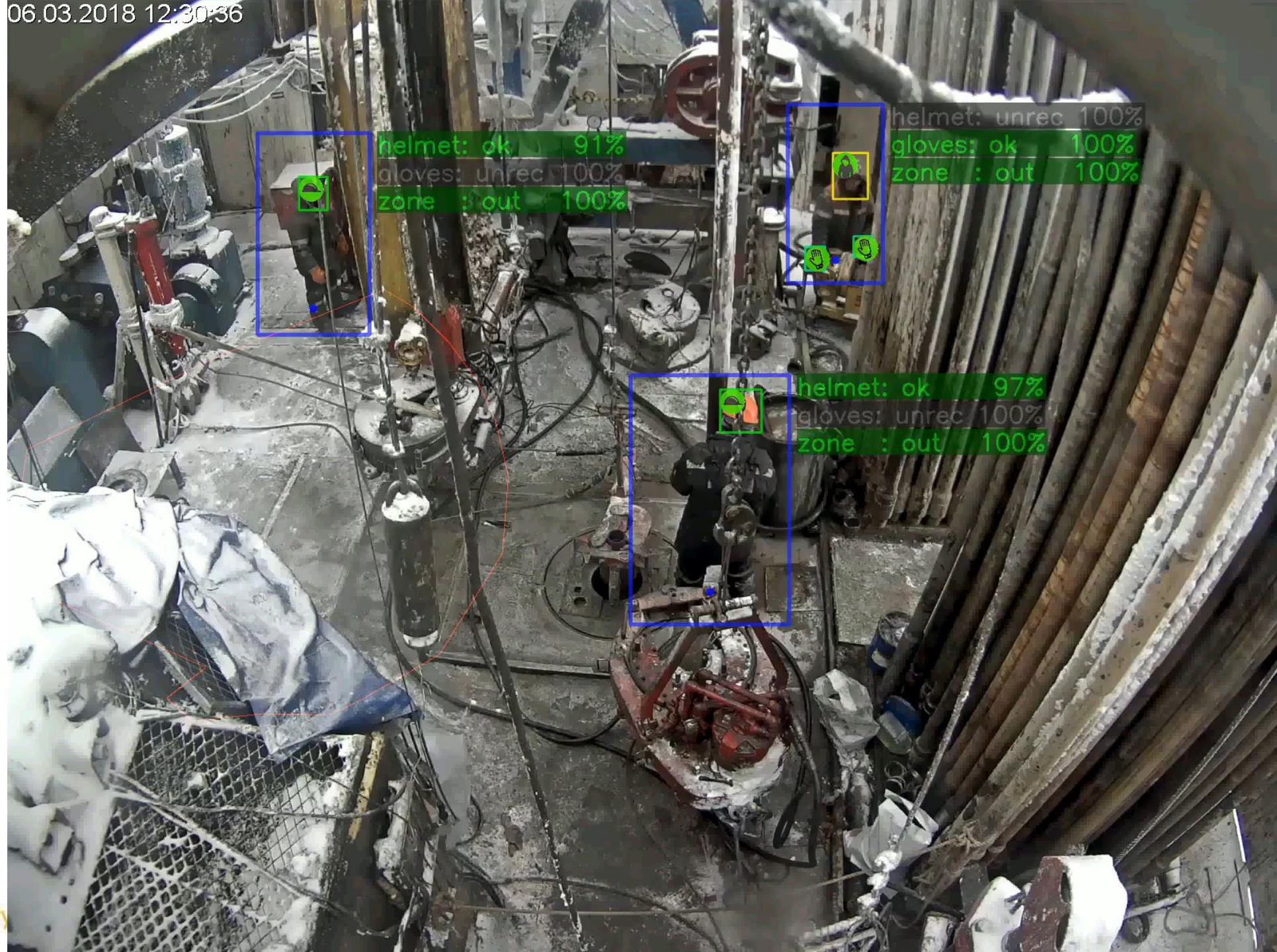
Alexander.zatesa@softline.com





НОШЕНИЕ СИЗ И ПОПАДАНИЕ В ОПАСНУЮ ЗОНУ





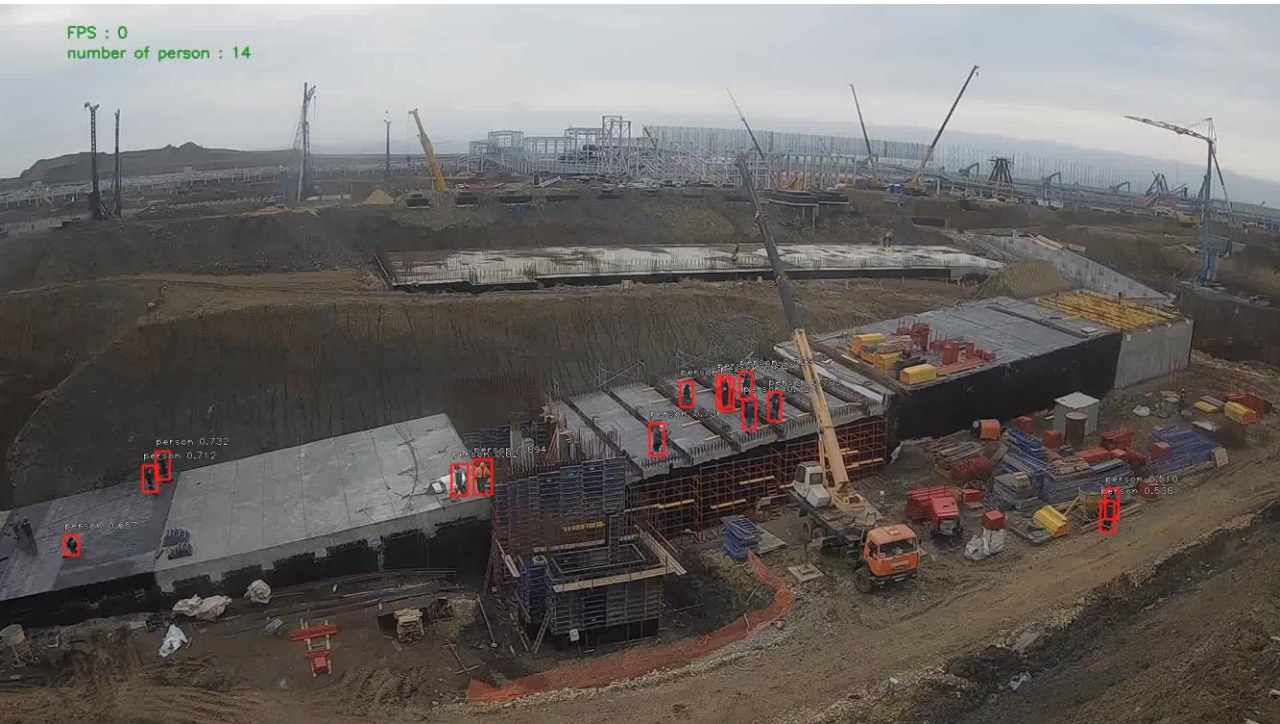
helmet: ok 91%
gloves: unrec 100%
zone : out 100%



helmet: unrec 100%
gloves: ok 100%
zone : out 100%



helmet: ok 97%
gloves: unrec 100%
zone : out 100%



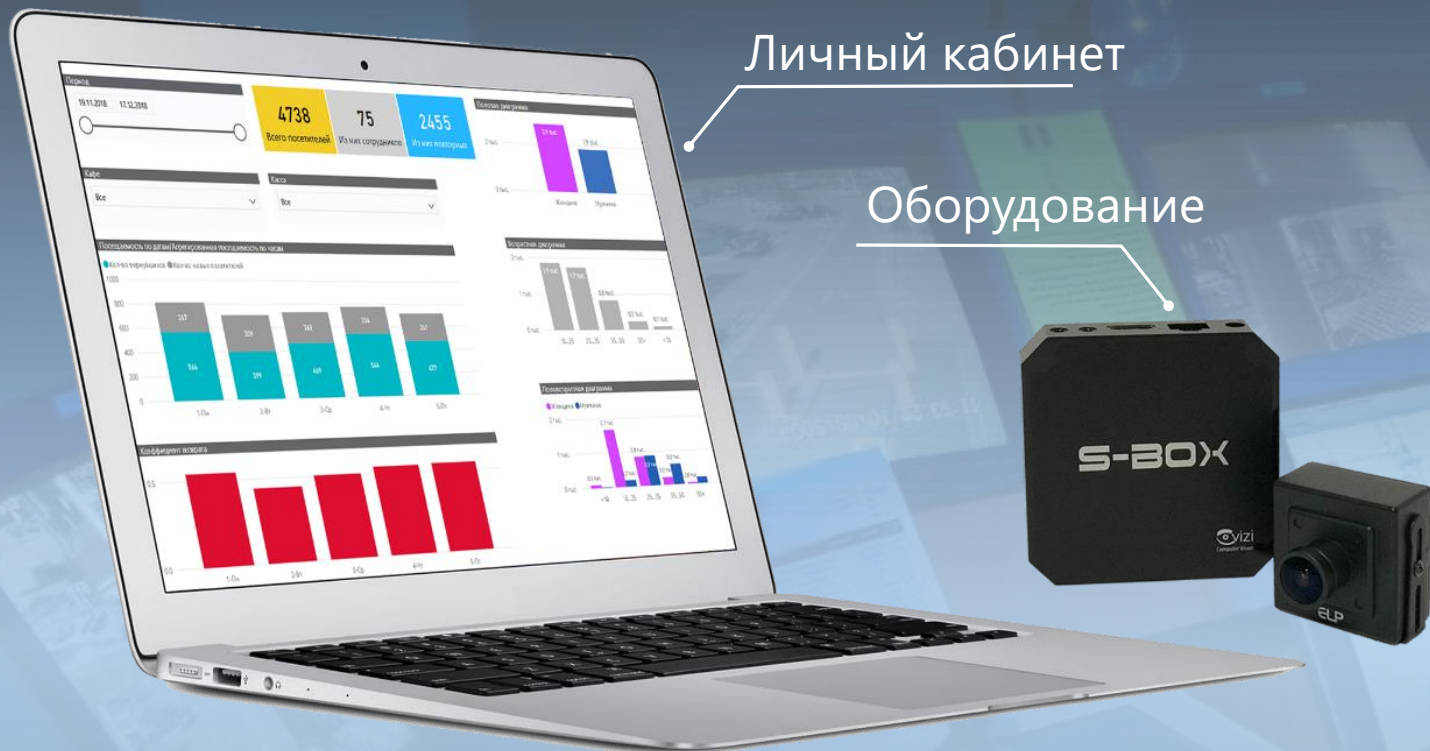
ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АНАЛИЗА ПОСЕЩАЕМОСТИ

Сервисы Track Expert –
компьютерное зрение для каждого
магазина, салона, шоурума и т.д.

Быстрое и гарантированное
предоставление точных данных о
покупателях и персонале,
необходимых для повышения
контроля и эффективности
бизнеса.

Личный кабинет

Оборудование



Конверсия посетителей

Как узнать эффективность магазина и сравнить её с другими точками в единых «попугаях»?



Прошли мимо
магазина



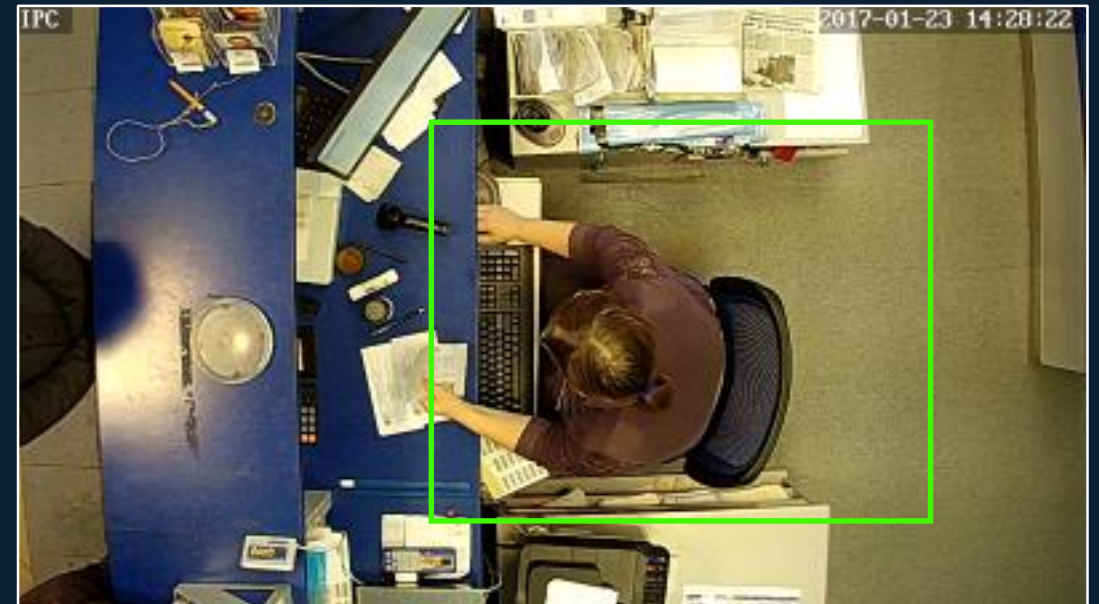
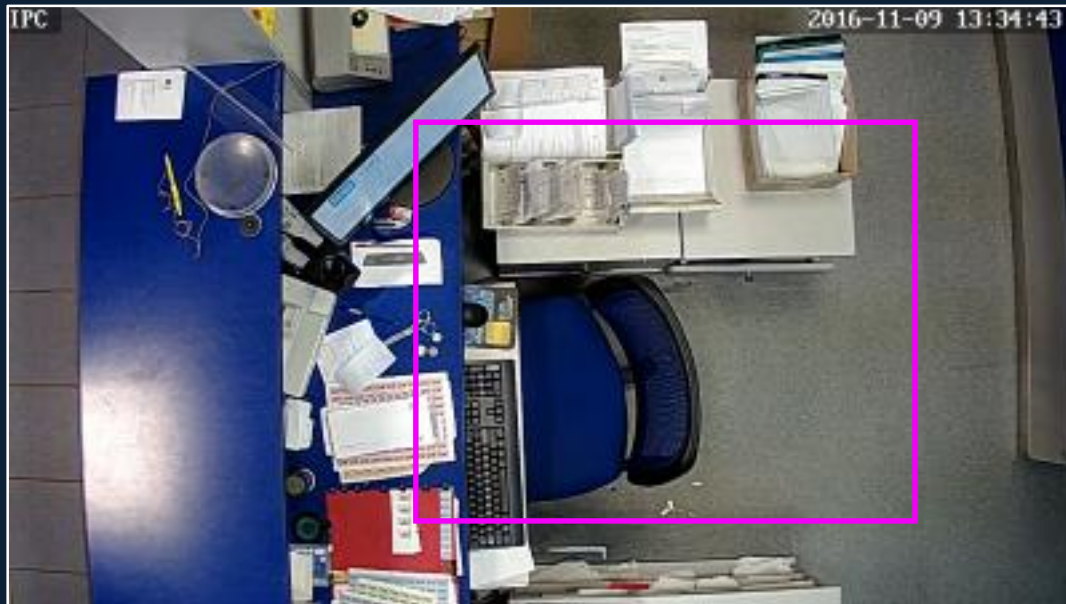
Заходили в
магазин



Что-то купили

КОНТРОЛЬ ПРИСУТСТВИЯ ЛЮДЕЙ

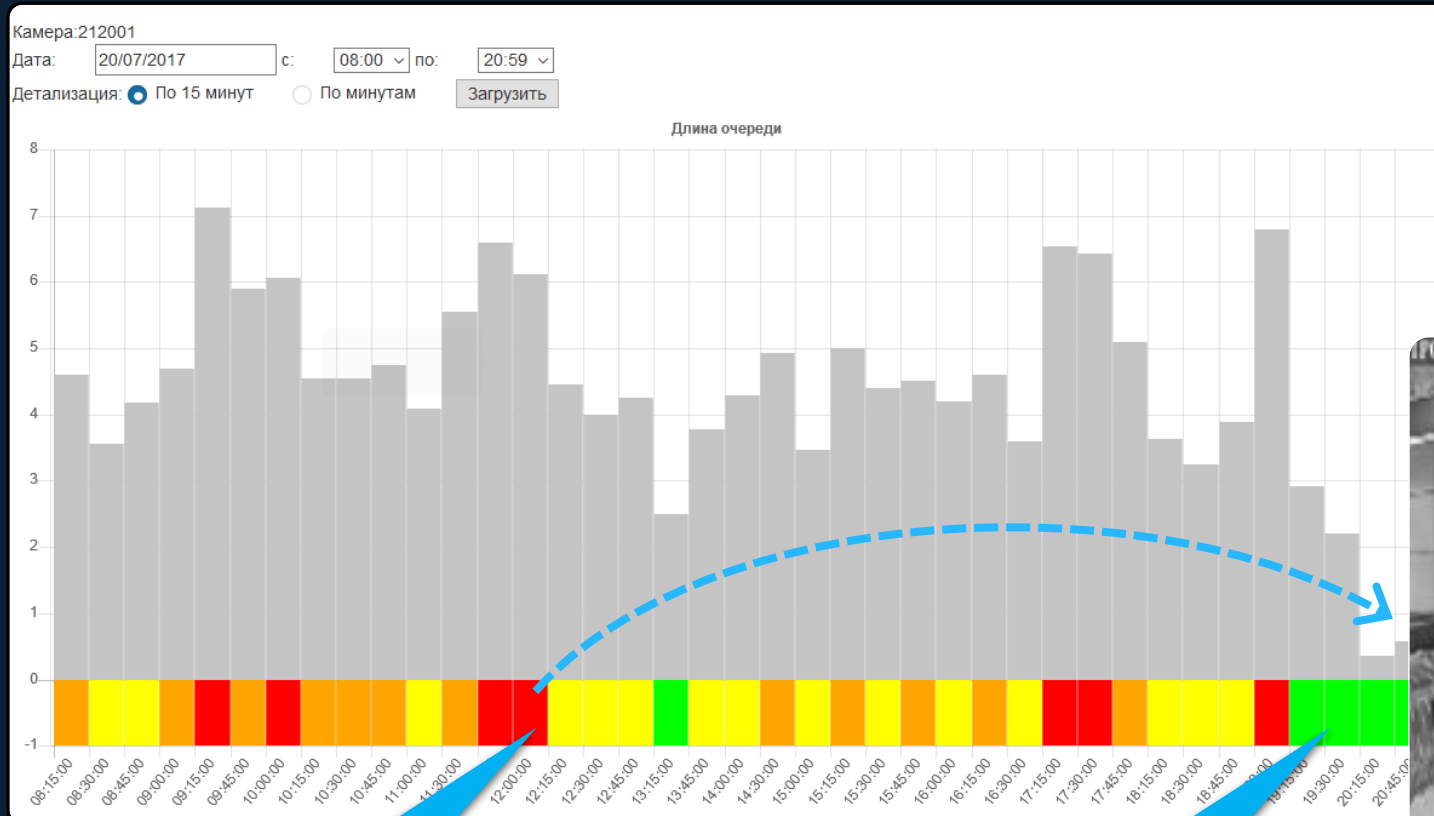
Рабочее место оператора, кассира, менеджера, контролера



КОНТРОЛЬ ОЧЕРЕДЕЙ



КОНТРОЛЬ ОЧЕРЕДЕЙ



Много

Мало



Personal IT Vocamate interactive –

многоканальный автоматический сервис,
основанный на системе искусственного интеллекта, позволяющий
автоматизировать типовые звонки и вести диалоги с клиентами по
телефону или чат-мессенджеру
без участия операторов

PIT Vocamate interactive

использует:



Skype for Business



Bot Framework

Мы помогаем нашим заказчикам
улучшать скорость и качество
обслуживания клиентов с
помощью интеллектуальных
voice- и чат- ботов

Где может быть полезен PIT Vocamate interactive

| Сферы деятельности | Направления | Задачи |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Банки, страховые компании• Операторы связи• Энерго-, тепло-, водосбытовые компании• Интернет-магазины• Рестораны и кафе• Службы доставки• Компании с внутренними колл-центрами | <ul style="list-style-type: none">• Сервис и поддержка• Продажи• Маркетинг• Контакт-центры• Корпоративные сервисы | <ul style="list-style-type: none">• Обработка входящих запросов• Консультации• Исходящие коммуникации |

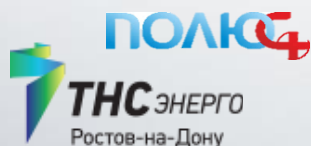
Некоторые из реализованных проектов



В крупнейшей российской компании, специализирующейся на перевозке сборных грузов HR-робот с функциями исполнительской дисциплины уведомляет сотрудников компании о своевременном предоставлении данных для кадровой службы при формировании графиков отпусков, актуализации личных данных и многое др.



В крупной страховой компании наши роботы помогают агентам и партнерам компании в получении оперативной информации о продуктах, акциях, необходимости подготовки и предоставления отчетности и проч.



В одном из крупнейших банков запущен пилот проекта по консультированию чат-ботами клиентов банка по картам клиентской лояльности.



ОАО «Тольяттинская энергосбытовая компания»



Одному из лидеров транспортных услуг наши роботы помогают контролировать отправку и получение документации.



ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



На пилотировании находится проект по приему заказов интернет-магазина с использованием чат-бота.



WEBBANKIR

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

- работа с кандидатами
- интернет-модуль

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

- очное обучение
- управление талантами и развитие карьеры
- дистанционное обучение

система
дистанционного
обучения

персональный
WebTutor

редактор курсов
CourseLab

виртуальный класс

ПОРТАЛ ЗНАНИЙ

- управление сотрудниками, группами и доступом
- управление порталом
- управление знаниями
- корпоративный портал

система
WebTutor

ТЕСТИРОВАНИЕ

тест-эксперт

ИНТЕГРАЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА

- интеграция с порталами
- шлюз с внешними системами

модуль для SharePoint

универсальный модуль

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА

- управление компетенциями
- планирование и оценка деятельности
- оценка должностей

Примеры реализованных проектов

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ

Учебный портал

Рыжова Елена Александровна

Активные электронные курсы

Календарь занятости учебной аудитории

Назначение

Календарь мероприятий

Последние темы форумов

Текущее обучение

Курсы Тесты Мероприятия

Новости

Помощь рядом

Наш канал

Награждаем

© 2008–2014 ОАО «АльфаСтрахование»

Альфа-Персонал

Учебный портал

Управляй своим порталом

Текущие дела

17.03 16.00 - 18.00

17.03 16.00 - 18.00

Отчет по присвоению категории

Каталог курсов

Панель руководителя

Общение

Фото/Видео

Центр обучения и развития

Райффайзен Эксперт

Выше, экспертнее, смелее

Образовательные курсы

С днем рождения

Учебный план

Зачислить обучение

Ваши завершено 100%

Каталог курсов

Кабинет руководителя

Каталог занесен WebEx

Райффайзен Эксперт

Тренинг MS Office

Регистрация на тренинг лидеров (Москва)

Команда Центра обучения и развития

Специальные учебные ресурсы

Академия руководителей

Личный кабинет

Администрирование

Engagement survey

IT Academy

Performance Management

Правильная регистрация на мероприятия

Мероприятия WebEx

Райффайзен БАНК

Личный кабинет эксперта

FAQ для участников

2016

Среда Четверг Пятница Суббота Воскресенье

31 1 2 3 4

7 8 9 10 11

14 15 16 17 18

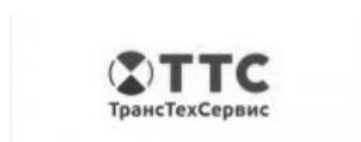
21 22 23 24 25

28 29 30 1 2

5 6 7 8 9

Категории:

- Инвестиционный бизнес
- Информационные технологии
- Корпоративный бизнес
- Операционная деятельность
- Розничный бизнес
- Сопровождение бизнеса
- Управление рисками
- Финансы



KORUS | FORECAST

Облачный сервис прогнозирования спроса для крупных и средних сетей

FMCG-ритейл и дистрибуция

Проблематика

Расчет прогноза спроса требует учета большого числа факторов (сезонность, промо, праздники, конкуренты, и пр.) для каждого магазина по каждой группе товаров

Большинство клиентов до сих пор делают это вручную в таблицах

Аналогичные решения есть только on-prem (Oracle, SAP, Teradata и пр.)

Упущенные продажи, высокие затраты на логистику

- Низкая точность прогноза
- Высокий уровень списания
- Высокий процент Out-of-stock

Механизм работы решения

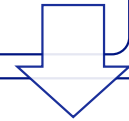
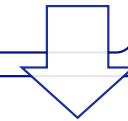
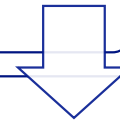
Выгрузка исторических данных

Периодическая выгрузка каждую неделю

Анализ и исправление данных

Построение прогноза

Выгрузка прогноза в систему автозаказа



Кейс: Кораблик

Категория: молочные продукты



«Мы начали проект по использованию KORUS Forecast на категории "Молочная продукция". После подключения к сервису пилотной группы магазинов абсолютная маржа увеличилась на 4%, выручка выросла на 3%, а уровень списания скоропортящихся товаров уменьшился на 8%. При этом мы свели к минимуму вмешательство человека в расчеты прогноза спроса как по регулярным продажам, так и по промо-акциям. Мы также планируем подключить к проекту и другие, более проблемные категории, в частности, "Подгузники", где рассчитываем получить еще больший бизнес-эффект».

Алеся Бардаш, заместитель коммерческого директора «Кораблик-Р»