

**За пределами CDI:**  
построение единого  
профиля клиента 360



H F Labs

## Лидер российского рынка обработки клиентских данных

Даем целостный взгляд на все составляющие бизнеса, в том числе на источники данных, авторство, качество, полноту и на потенциальное использование данных

2005

год основания

160

человек в штате



Полностью российская компания



Продукты входят в Реестр отечественного ПО

10

собственных  
IT-решений

130

проектов по управлению  
качеством клиентских  
данных

 ВТБ

 РСХБ

 АЛЬФА  
СТРАХОВАНИЕ

 СБЕР

OZON

РОСГОССТРАХ

 СОВКОМБАНК  
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

 лента

СОГАЗ

 ПСБ

 Альфа-Банк

Нам доверяют лучшие

 Т БАНК

 Ренессанс  
Банк

 отпбанк

 МТС БАНК

ПОЧТА РОССИИ

ГОСУСЛУГИ

 | БАНК

 Ростелеком

М Т  
С

 МЕГАФОН

М.ВидеоЭльдорадо

С какими проблемами  
сталкивается бизнес?



# Проблемы бизнеса

H

F

Labs



Непонятно, сколько есть  
реальных клиентов

# Проблемы бизнеса

H

F

Labs



Непонятно, сколько есть  
реальных клиентов



Невозможно определить,  
какие контакты клиентов —  
актуальные

# Проблемы бизнеса

H F Labs



Непонятно, сколько есть реальных клиентов



Невозможно определить, какие контакты клиентов — актуальные



Лиды и клиенты хранятся вместе, в одной базе

# Проблемы бизнеса

H F Labs



Непонятно, сколько есть реальных клиентов



Невозможно определить, какие контакты клиентов — актуальные



Лиды и клиенты хранятся вместе, в одной базе



Клиентские данные разбросаны по разным системам

# Проблемы бизнеса

H F Labs



Непонятно, сколько есть реальных клиентов



Невозможно определить, какие контакты клиентов — актуальные



Лиды и клиенты хранятся вместе, в одной базе



Клиентские данные разбросаны по разным системам



Штрафы за некорректную отчетность для ЦБ и АСВ

# Проблемы бизнеса

H F Labs



Непонятно, сколько есть реальных клиентов



Невозможно определить, какие контакты клиентов — актуальные



Лиды и клиенты хранятся вместе, в одной базе



Клиентские данные разбросаны по разным системам



300–500 тыс. за каждую ошибку

Штрафы за некорректную отчетность для ЦБ и АСВ

Что дает «Единый клиент»

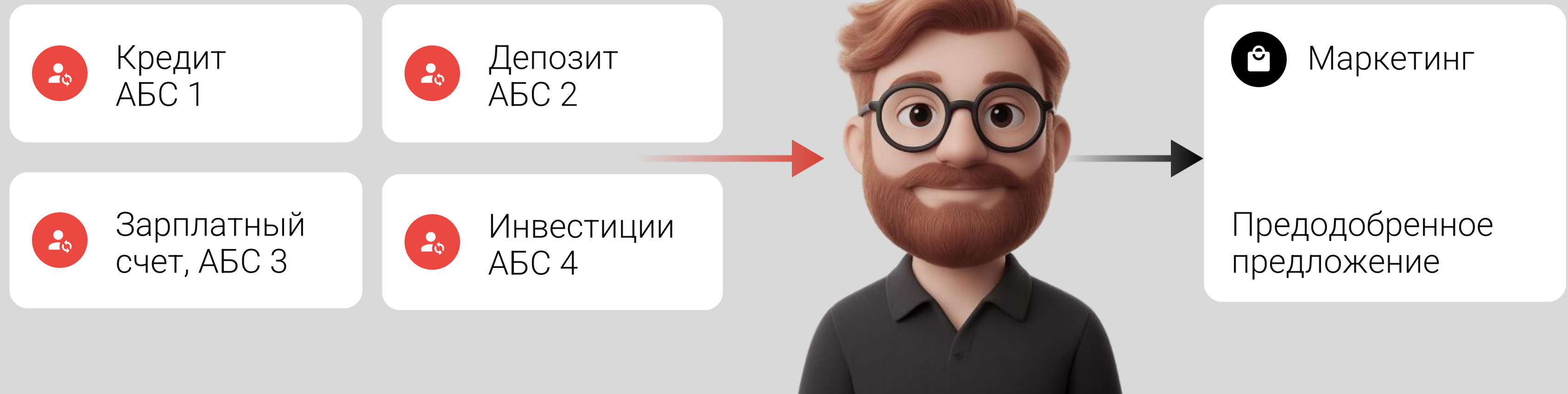


# Реальное представление о количестве клиентов

H F Labs

1 В одной эталонной карточке — данные физических или юридических лиц

2 «Единый клиент» отслеживает информацию о подключенных продуктах и услугах



# «Орбита» — больше, чем карточка клиента

Расширяет клиентский профиль дополнительными данными



## Коммуникации

История обращений и звонков



## Финансовая активность

Транзакции, чеки, история покупок



## Внешний контекст

Новости, рейтинги, арбитражные события



## Документы

Договоры, доверенности



## Любая другая информация

Вы сами решаете, что важно хранить в системе



Формирует единый аналитический профиль и дает бизнесу **ПОЛНЫЙ КОНТЕКСТ** для точных решений

# Все нужные сведения о домохозяйствах

В «Едином клиенте» условия и предложения учтут все подключенные услуги домохозяйства

H F Labs

Несколько проблемных кредитов



**Петров Дмитрий**

45 лет

Моб.: 8 964 715 82 72

Адрес: **Москва, Врубеля 5, кв 132**



**Петрова Ирина**

42 года

Моб.: 8 914 715 82 72

Адрес: **Москва, Врубеля 5, кв 132**

Пришла за кредитом



# От домохозяйств к метагруппам лиц

«Орбита»

H F Labs

Находит их в клиентской базе и помогает бизнесу улучшать клиентский сервис



«Орбита» выявляет группы связанных между собой физлиц и юрлиц



Показывает бизнесу и домохозяйства, и холдинги



Помогает рассчитывать суммарный LTV, управлять продуктовой нагрузкой и формировать персональные предложения для каждой группы



# В единой базе — порядок и связность

H F Labs

1 «Единый клиент» строит бизнес-полезные связи в клиентских данных

2 Обогащает данные из официальных источников

3 Отображает бенефициаров и представителей



**Петров Дмитрий**

45 лет

Моб.: 8 964 715 82 72

Адрес: Москва, Врубеля 5, кв 132

Обслуживается как физлицо

Является учредителем ООО

# Проверенные контактные данные

H F Labs

## 🗨️ СКОРИНГ

Телефон 1

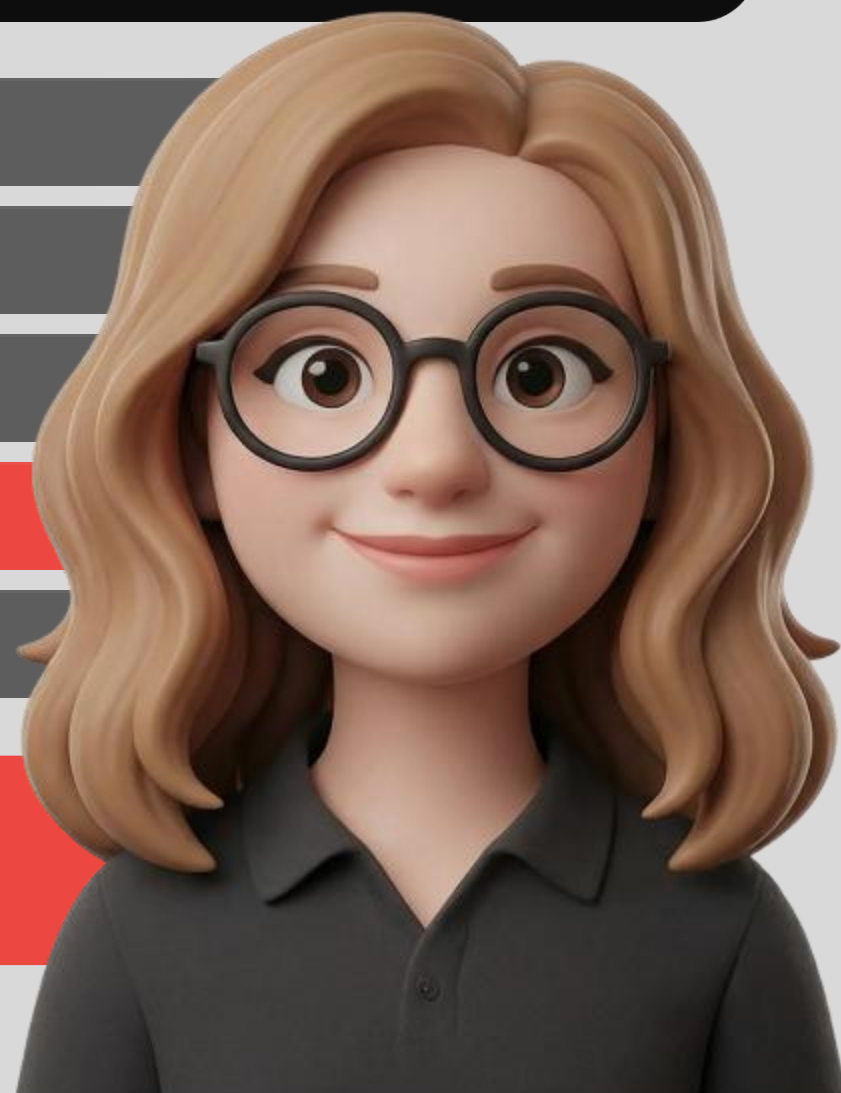
Телефон 2

Телефон 3

Телефон 4

Телефон 5

- Встречается 5 раз
- Самый актуальный
- Подключен к ДБО



1

Актуальные имейл и адрес, проверка ФИО на опечатки и ошибки

2

Выявление заведомо непригодных для коммуникации контактов

3

Ранжирование контактов для коммуникации

Н F Labs

# Удобная работа с лидами и проспектами



Хранение данных (лид и его источник) отдельно от клиентов



Обогащение карточки лида до эталона



Связи между текущими и потенциальными клиентами

# Связь юрлиц и уполномоченных контактов

«Орбита»

H F Labs

Собираем в профиле все, что корпоративному блоку нужно знать о ЛПР



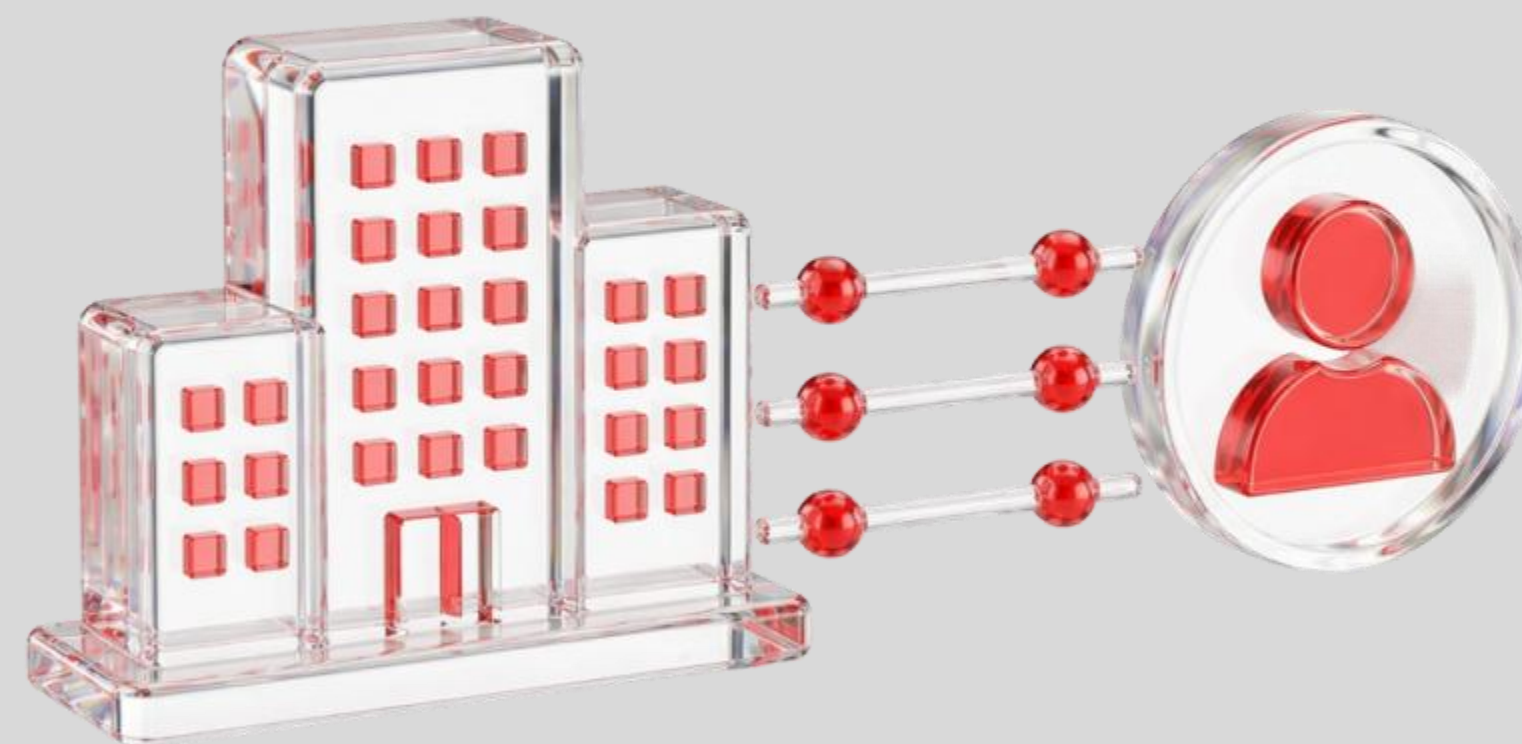
Хранение любой информации: от номера доверенности до перечня полномочий и предпочтительного канала связи



Возможность аккумулировать уникальные сведения: кто ЛПР, а кто блокер



Информация для фронт-офиса: он сразу знает, с кем и как контактировать внутри клиента



# Умная деперсонализация данных

Еременко Петр Сергеевич

21 июля 1960

Ванина, 1, Тамбов

6806 108771

8 926 118-12-12

mario@gmail.com

**Антонов Сергей Андреевич**

11 февраля **1961**

**Дорожная 5, Тамбов**

**6807 203771** **8 926 311-89-84** **elf@mail.ru**

1 После истечения или отзыва согласия на обработку ПД можно настроить автоматическое маскирование

2 Это сохраняет ценность данных для аналитики и тестирования, при этом выполняя все регуляторные требования

# Идентификация клиентов и лидов онлайн

H F Labs

- 1 Мгновенная проверка по спискам и реестрам
- 2 Оповещение, если выявлен фигурант стоп-листа
- 3 Онбординг клиента за 1 секунду за счет интеграции с кредитным или страховым конвейером



Компания теряет деньги,  
если страхует неблагонадежных  
КЛИЕНТОВ



# Клиенты могут шифроваться и использовать омоглифы

H F Labs



**Сергей Владимирович  
Иванов**

31.07.2001

658724, Алтайский край, Каменский район,  
село Луговое, д 6, кв 17

+7 (49621) 3-56-03

+7 (916) 151-07-23

+7 (495) 737-12-93\*101

asdas@mhzayt.online

Убыток за 2019 год: 3 000 000 руб.

Активные полисы: страхование недвижимости,  
каска, ОСАГО

Связи по адресу проживания:  
Екатерина Николаевна Иванова

1

В ФИО подмена кириллических  
шрифтов

«Единый клиент» подсвечивает замену  
символов, находит похожих и показывает,  
кого на самом деле нужно застраховать  
с повышенным коэффициентом

# Клиенты могут указывать неактуальные контакты

H F Labs



**Сергей Владимирович  
Иванов**

31.07.2001

658724, Алтайский край, Каменский район,  
село Луговое, д 6, кв 17

+7 (49621) 3-56-03

+7 (916) 151-07-23

+7 (495) 737-12-93\*101

**asdas@mhzayt.online**

Убыток за 2019 год: 3 000 000 руб.

Активные полисы: страхование недвижимости,  
каска, ОСАГО

Связи по адресу проживания:  
Екатерина Николаевна Иванова

2

Одноразовый электронный адрес

# «Клиент» может быть агентом

H F Labs



**Сергей Владимирович  
Иванов**

31.07.2001

658724, Алтайский край, Каменский район,  
село Луговое, д 6, кв 17

+7 (49621) 3-56-03

+7 (916) 151-07-23

**+7 (495) 737-12-93\*101**

asdas@mhzayt.online

Убыток за 2019 год: 3 000 000 руб.

Активные полисы: страхование недвижимости,  
каска, ОСАГО

Связи по адресу проживания:  
Екатерина Николаевна Иванова

3

Подозрительный номер,  
встречается еще у 100 человек

# Клиенты могут быть высокорисковыми

H F Labs



**Сергей Владимирович  
Иванов**

31.07.2001

658724, Алтайский край, Каменский район,  
село Луговое, д 6, кв 17

+7 (49621) 3-56-03

+7 (916) 151-07-23

+7 (495) 737-12-93\*101

asdas@mhzayt.online

Убыток за 2019 год: 3 000 000 руб.

Активные полисы: страхование недвижимости,  
каска, ОСАГО

Связи по адресу проживания:  
Екатерина Николаевна Иванова

4

Регион с повышенным риском  
стихийных бедствий



Как это работает?

# Стандартизирует ФИО

H F Labs

seregey  
vlodimirovich  
ivanov



- Фамилия: Иванов
- Имя: Сергей
- Отчество: Владимирович
- Пол: мужской

# Стандартизирует адреса

H F Labs

Дубна,  
Татральный,  
2 6 17



- Индекс: 141983
- Регион: Московская
- Тип города: город
- Тип улицы: проезд
- Дом: 6
- Тип региона: область
- Город: Дубна
- Улица: Театральный 2-й
- Квартира: 17
- Площадь: 43,4 м<sup>2</sup>

# Стандартизирует телефоны

H F Labs

3-56-03,  
0079161510723-моб,  
4957371293доб101



- Домашний: +7 (496) 213-56-03
- Мобильный: +7 (916) 151-07-23
- Рабочий: +7 (495) 737-12-93\*101
- Часовой пояс: (МСК)

# И другие клиентские сущности: как физических, так и юридических лиц

H F Labs



# Коды качества

H F Labs

«Код качества» необходим, чтобы:

1 Показывать наличие «проблем»

2 Разделять данные без ошибок от данных с возможными ошибками

3 Отмечать «Сомнительные» данные для проверки их человеком

4 Отмечать ручное вмешательство в данные

Коды качества определяются автоматически по заложенным алгоритмам ЕК:



Пригодные для бизнеса данные



На ручную проверку  
Внимание к данным




Непригодные для бизнеса данные



Ручное подтверждение данных дата-стюардами

# 150+ преднастроенных алгоритмов идентификации дублей

H F Labs

 Находим дубли

 85 сценариев «из коробки»

 Учитывает похожесть

 Знает специфику отрасли

 Объединяем их

 Объединяет 100% дублей

 Решает конфликты

 Собирает эталонную карту из самого лучшего


 Умеет разливать дубли

 Хранит всю историю изменения данных


# Строит эталонную карточку клиента

H F Labs


## Исходные

 **Иванов Сергей**

- Женский
- 01-02-2001
- ИНН: 7051184411
- 3-56-03
- Дубна, 2-ой Театральный, д.6. кв.17

 **Ivanov Sergey Vladimirovich**

- ИНН: 7051184411
- 01.02.2001
- 79161510723-моб
- Адрес: Россия, Дубна

 **Иванов Сергей Владимирович**

- СНИЛС: 078-461-369 99
- Москва, ул. Ленина, д.15
- 89161510723


## Нормализованные

- Фамилия: Иванов
- Пол: мужской
- Имя: Сергей
- ДР: 01.02.2001
- Отчество: ---
- ИНН: 7051184411
- Индекс: 141983
- Город: Дубна
- Регион: Московская обл.
- Улица: Театральный 2й
- Тип улицы: проезд
- Дом: 6
- Квартира: 17
- Домашний: +7 (496) 213-56-03
- Email: ivanov\_s@mycorp.ru

- Фамилия: Иванов
- Пол: мужской
- Имя: Сергей
- ДР: 01.02.2001
- Отчество: Владимирович
- ИНН: 7051184411
- Индекс: 141983
- Город: Дубна
- Регион: Московская обл.
- Улица: ---
- Тип улицы: ---
- Дом: ---
- Квартира: ---
- Домашний: +7 (496) 213-56-03
- Мобильный: +7 (916) 151-07-23

- Фамилия: Иванов
- Пол: мужской
- Имя: Сергей
- ДР: ---
- Отчество: Владимирович
- СНИЛС: 078-461-369 99
- Индекс: 143350
- Город: Москва
- Регион: Москва
- Улица: Ленина
- Тип улицы: проезд
- Дом: 15
- Квартира: ---
- Мобильный: +7 (916) 151-07-23

## Результирующие



- Фамилия: Иванов
- Имя: Сергей
- Отчество: Владимирович
- Пол: мужской
- ДР: 01.02.2001
- ИНН: 7051184411
- СНИЛС: 078-461-369 99
- Индекс: 141983
- Город: Дубна
- Регион: Московская обл.
- Улица: Театральный 2й
- Дом: 6
- Квартира: 17
- Тип улицы: проезд
- Домашний: +7 (496) 213-56-03
- Мобильный: +7 (916) 151-07-23
- Email: ivanov\_s@mycorp.ru

# За физлицами и юрлицами стоят связи — с людьми, компаниями, объектами

«Орбита»

H

F

Labs

Граф связей хранит отношения между любыми объектами и создает из них новые сущности.

Позволяет строить рекомендации по структуре связей клиента, а не только по его атрибутам, и превращает сырые связи в ценные знания.



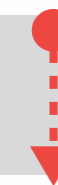
## Домохозяйства

Группы связанных физлиц



## Холдинги

Связанные компании и структуры

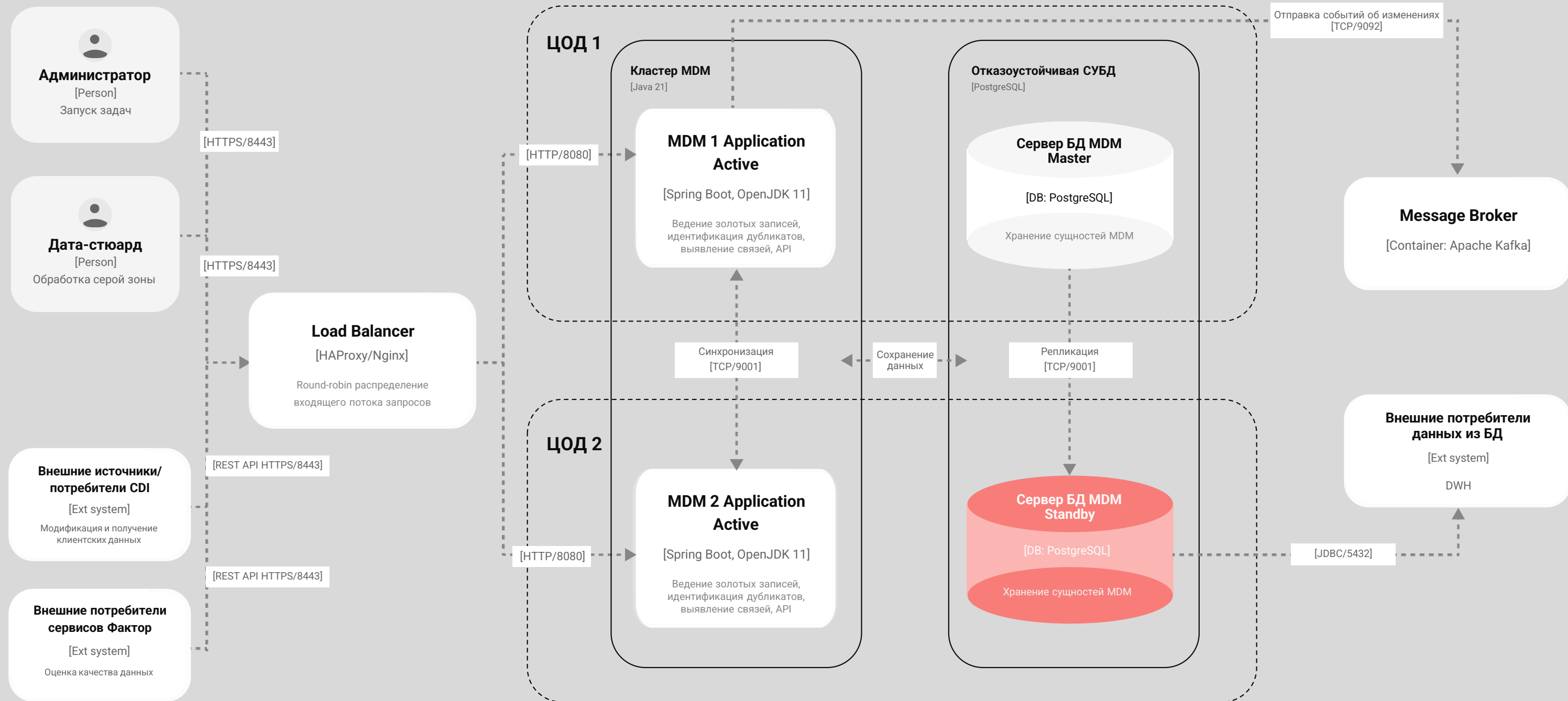


## Новые знания из связей

Аномалии, паттерны, рекомендации

# Архитектура

H F Labs



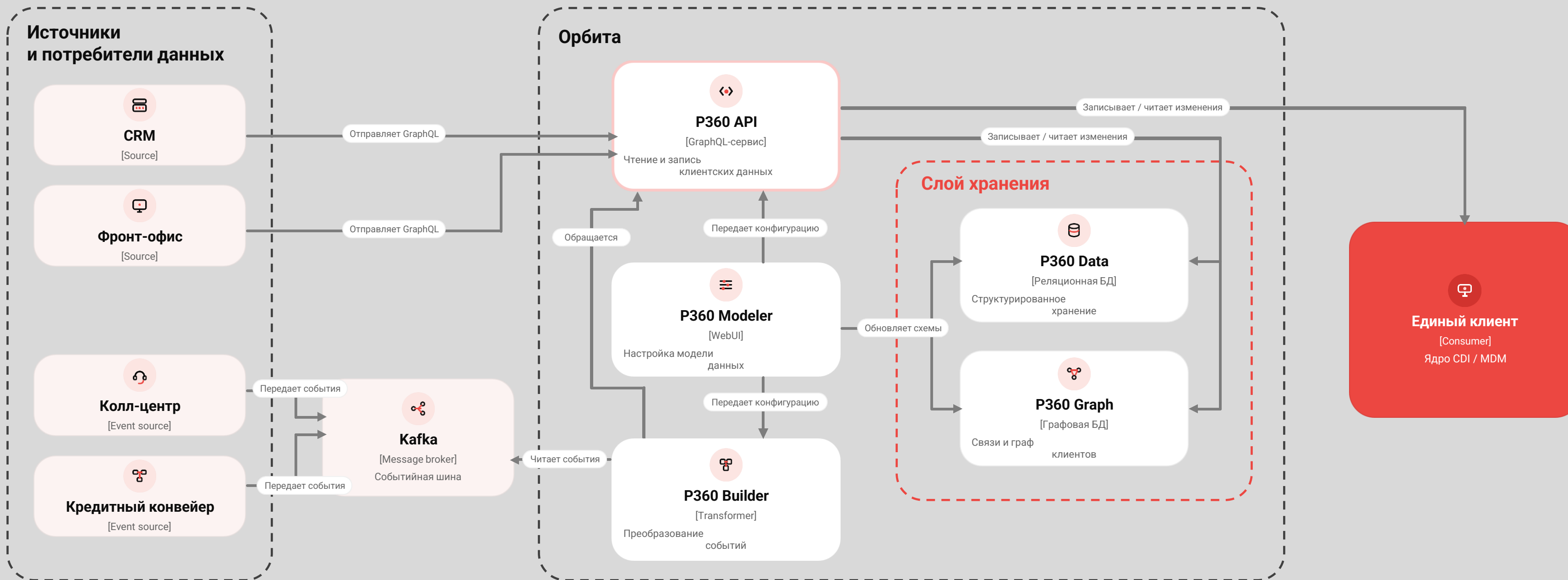
# Архитектура

«Орбита»

H

F

Labs



# Новая стратегия работы с данными

H F Labs

## 1 «Единый клиент»


 Собирает данные из разных источников

 Дедуплицирует собранные данные

 Формирует золотую клиентскую запись



## 2 «Орбита»

 Расширяет модель данных за часы

 Строит граф связей между сущностями

 Управляет доступом к данным

 **Максимум знаний о клиенте — в одном месте**

H F Labs

# «Орбита»: сценарии использования для ИТ



Обогащенный граф связей



Централизованный аудит доступа ко всем персональным данным



Один API вместо нескольких интеграций

Расскажу  
на конкретных примерах



# По итогам внедрения



H

F

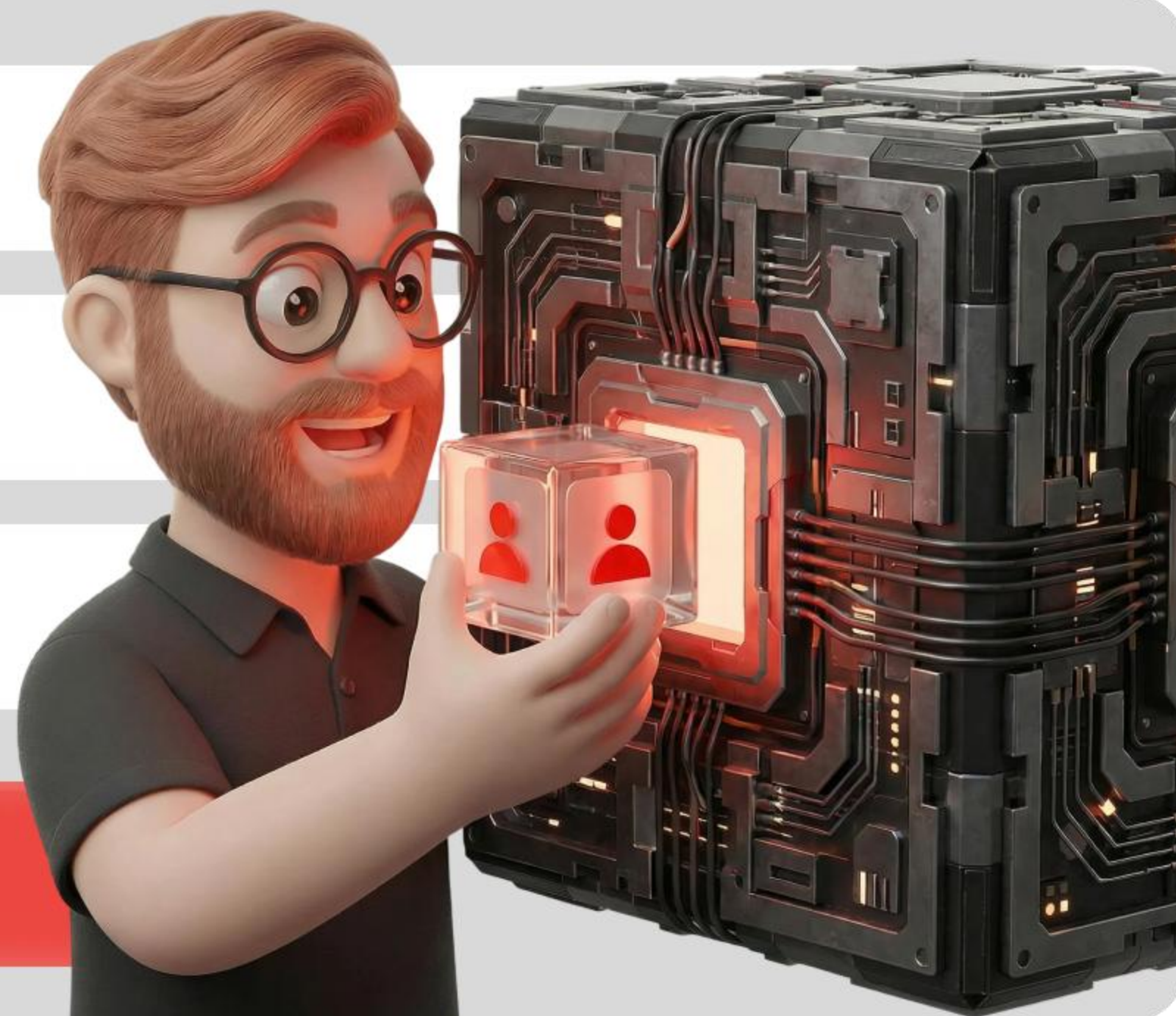
Labs

1 Внедрение без простоя

2 Данные очищены: устранили 1,2 млн дублей

3 Расходы на поддержку снизились в 4 раза

«Единый клиент»

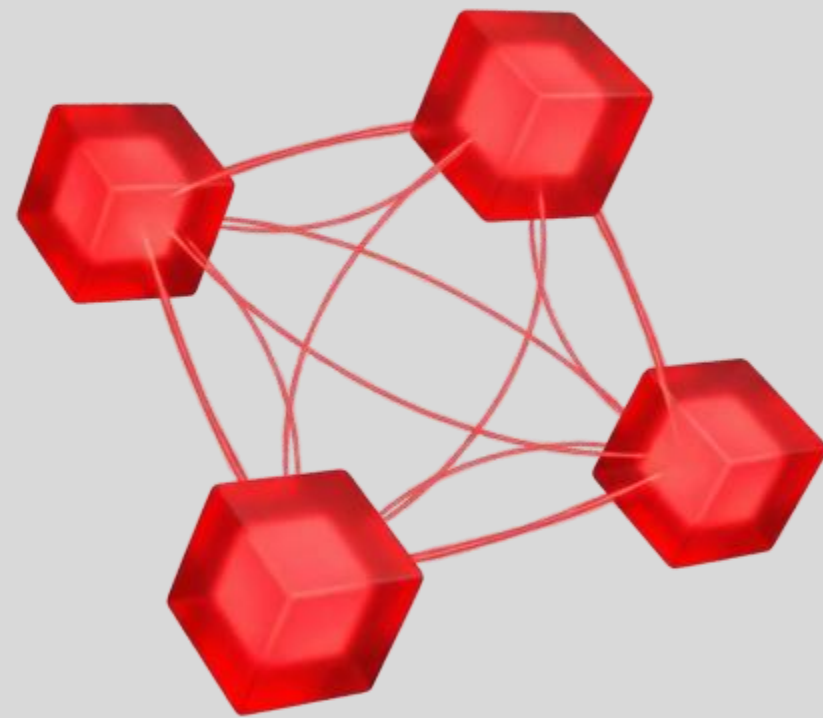


# «Единый клиент» работает в ВТБ как Mission critical система

ВТБ

H F Labs

1 4 ноды



2 SLA: доступность 99,99%



Н F Labs



# Работа фронта стала проще



1

Быстрее создаются и обновляются клиентские профили. Скорость ответа возросла в 1,5 раза

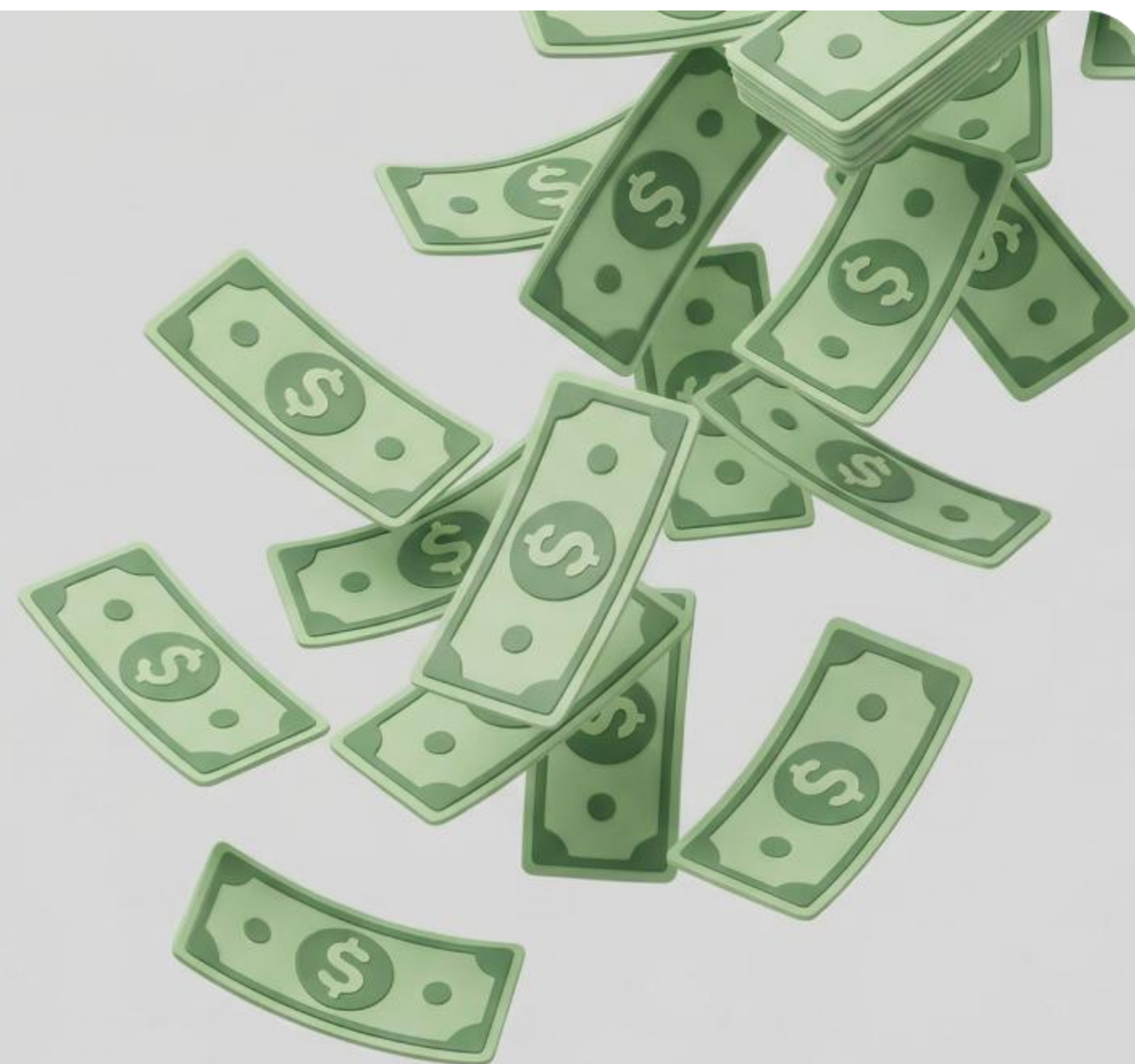
2

На 30% меньше ручных корректировок

H F Labs



Время  
обслуживания  
сократилось



Более 100 млн рублей

---

Экономия в 2024 году



«Система позволяет классно выстроить процессы и обслуживать клиентов. Это российская разработка, мы всегда можем с коллегами из HFLabs договориться. У нас работает онлайн-дедупликация, кратно выросла скорость ответа, сократилось время обслуживания и количество ручных корректировок».

**Алексей Сокольский, начальник управления  
«Розничный клиент» в ВТБ**



[Смотреть видео](#)

# Еще один кейс



# Кейс «Открытие»



H F Labs

ГВОЗДЕВ



ГВОЗДЁВ

# Эталонная база КЛИЕНТОВ

1

Объединили клиентские данные **из 29 систем**

2

Выявили и автоматически  
**объединили дублирующие** записи

3

Карточки клиентов, в которых не хватало информации для автоматического объединения,  
**передали на ручной разбор**

# Успешная синхронизация клиентских данных



Н F Labs

Без «Единого клиента» не было бы единых черных списков, единого представления о клиентах и их данных

Банк 1



Банк 2



# Создание единой эталонной базы клиентов позволяет



1 Сделать все виды продуктов банка технически доступными всем клиентам



2 Повысить качество информации о клиенте и узнать его предпочтения



# Внедрение ускорило оформление продуктов в 3 раза

 **открытие**

H F Labs

1 **12 млн**  
уникальных  
контактов

4 **600 тыс.**  
карточек  
юр.лиц

2 **2,5 млн**  
домохозяйств

5 **180 тыс.**  
карточек ИП

3 **1 млн** клиентов,  
связанных  
с предприятиями

6 **4,7 млн**  
клиентов



[Смотреть видео](#)



[Читать в блоге](#)


Еще один кейс



# До внедрения


## 1 Самописная MDM-система


 Устарела морально и технологически

 Для обновлений требовалось все больше ресурсов

 Низкий уровень автоматизации

## 1 Самописная MDM-система

 Устарела морально и технологически


 Для обновлений требовалось все больше ресурсов

 Низкий уровень автоматизации

## 2 «Единый клиент»

 Открытое API

 Гибкая модель данных

 Готовые алгоритмы исправления и дедупликации

# Отзыв «Ренессанс Банк»



H F Labs



«MDM — это сердце нашего розничного бизнеса. На ней завязаны практически все ключевые процессы. “Единый клиент” интегрирован через микросервисы с системой дистанционного банковского обслуживания, кредитным конвейером, розничной АБС, CRM — в общем, со всеми системами банка, для которых требуются клиентские данные».

**Андрей Саломатин, вице-президент  
и технический директор «Ренессанс Банка» в 2022 году**



[Читать статью](#)

Н F Labs

 Ренессанс  
Банк

Сейчас  
«Единый клиент»  
помогает банку



Снизить процент некачественных клиентских данных в анкетах за счет алгоритмов автоматического исправления



Эффективно препятствует распространению дубликатов клиентских записей, а раньше это было головной болью банка



Позволяет автоматически обезличивать данные клиентов, когда закончится их срок хранения (согласно 152-ФЗ)




Гибкая модель данных позволяет эффективнее подстраиваться под новые требования законодательства и быстрее внедрять новые продукты

# Переход на новую MDM – это инфраструктурный проект



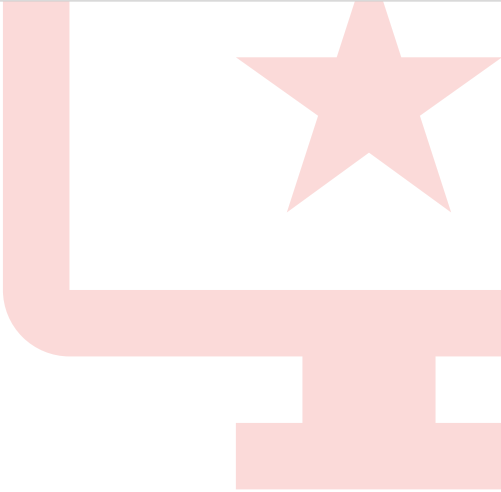
1



Стоимость рисков



2



Стоимость нового решения

После перехода на новую MDM-систему банку сразу же удалось окупить ее внедрение благодаря закрытым рискам

И еще один кейс



Что было  
необходимо?

1

Улучшение качества данных

2

Автоматизация аудита данных

3



Создание источника актуальной информации для CRM

# CDI стал основным инструментом обработки клиентских данных



H F Labs

## Ежедневно:

-  Проверка и контроля более 80 полей по ФЛ и ЮЛ
-  Упорядочивание системы баз данных





«Данные — это фундамент, на котором строится взаимодействие бизнеса и клиента. В ходе проекта было доработано коробочное решение CDI от российской компании HFLabs и CRM-системы банка. В результате внедрения в базе данных физлиц на 100% устранены некорректные ФИО и выявленные дубли. На 99% снижено количество некорректных дат рождения клиентов и на 94% — некорректные адреса. Качество и точность данных повысят эффективность работы банка и улучшат клиентский опыт».

**Виталий Трепыхалин, руководитель ИТ-дирекции МКБ**



[Читать статью](#)

# Что это значит для банка?



H F Labs



**Предлагаем актуальный продукт!**

Специально для вас выпустили кредитную карту с уникальными условиями!

Теперь клиенты банка получают только актуальные уведомления о доступных продуктах и услугах, а банк может предложить клиенту неиспользуемые услуги

И еще один кейс



# «Единый клиент» должен был заменить самописное решение

РОСГОССТРАХ

H F Labs

## Цель внедрения:

Более точные кампании продаж (например, пролонгации полисов, предложения новых продуктов) и точная идентификация нехороших людей при продаже КАСКО/ОСАГО



### 1 Огромный массив малоструктурируемых клиентских данных



Информация о страхователях была недостаточного качества



Отсутствие единого продуктового профиля по клиенту



Отсутствие процесса очистки клиентских данных во фронте

2

### Самый большой клиентский MDM и MDM автомобилей среди страховых в РФ



Единая система хранения и управления клиентскими данными



Десятки миллионов актуальных профилей страхователей



Сведения о заключенных договорах и застрахованных ТС



«Когда есть достаточное качество, то о нем никто не думает, а для этого необходимо изменить процессы получения данных о клиенте, устранить дубли, актуализировать контакты, автоматизировать процессы, работать над полнотой информации на входе, вести постоянный мониторинг и управлять качеством данных».

***Екатерина Гордиенко, начальник Управления по работе с клиентскими данными компании «Росгосстрах»***



[Читать статью](#)

Н F Labs

РОСГОССТРАХ

## С «ЕДИНЫМ КЛИЕНТОМ»

Коллеги обработали базу в 120 млн записей за 3 месяца и насчитали более миллиарда сущностей



Сократили объем дублей клиентов на 22%



На 40% увеличили сборы по маркетинговым кампаниям



Сформировали стандарты качества клиентских данных и регламенты разбора серой зоны\*



Применили более 150 правил дедупликации по ФЛ и ЮЛ

\*Серая зона — это данные, которые алгоритмы не смогли привести в порядок автоматически

И еще один кейс



# С «ЕДИНЫМ КЛИЕНТОМ»

1 Объединили клиентские данные из трех систем компании

2 Все данные очистили, адреса стандартизировали

3 Дублированную информацию удалили

Страховщик видит полный продуктовый профиль каждого клиента и автоматически проверяет все данные застрахованных

Бизнес получил эталонные клиентские карточки и точное представление о том, какими продуктами пользуется тот или иной человек или организация

# Единый источник проверенных данных



Автоматические проверки всех клиентов в соответствии с федеральными законами



Оптимизация процессов, которые дублировались в разных системах



Интеграция профилей клиентов и клиентских согласий между страховой и банком



Логирование, ролевая модель и ограниченный доступ к чувствительным данным

# Маскирование по истечению согласия

Полностью автоматизированный процесс — для полного соблюдения требований регулятора

Маскированные данные остаются ценными для аналитики, тестирования и безопасной передачи партнерам

1

Система отслеживает истекшие или отозванные согласия

2

Обезличивает данные с сохранением консистентности

3

Удаляет связи и историю

И еще один кейс



# До внедрения



300+ учетных систем, где информация о клиентах хранилась в разном виде, с дублями и противоречиями



Сложно понять, кто именно обслуживается, какие услуги получает и как организации связаны между собой



# После внедрения



Данные из разных источников сопоставлены, проверены адреса, телефоны, имейлы



В профилях клиентов появились дополнительные атрибуты для аналитики и сегментации



Выстроенный процесс обновления и валидации данных для маркетинга, сервиса и отчетности

**В 7 раз**

---

Выросла конверсия в продажи среди действующих клиентов

**В 2 раза**

---

Выросла скорость заключения договоров с юрлицами

**В 6 раз**

---

Выросла конверсия в продажи среди лидов

**На 60% меньше**

---

Недошедших сообщений в b2b-сегменте

# Отзыв «Ростелеком»



H F Labs



«Когда компания внедряет Customer Data Integration (CDI), она становится по настоящему клиентоориентированной. CDI направляет бизнес-процессы на клиента и информацию о нем, а не на номер лицевого счета или договора. Знание о клиенте ложится в фундамент бизнеса».

***Юлия Веневская, директор департамента по работе со средним и малым бизнесом в «Ростелекоме»***



[Читать статью](#)

И еще один кейс



# До внедрения



> 80 млн клиентов и десятки клиентских сервисов



Разрозненные программы лояльности и разные клиентские базы



Один и тот же человек существовал как Татьяна / Таня



# С «Единым клиентом»



H F Labs

1 Объединили клиентские данные из разных систем компании

2 Все данные очистили и стандартизировали

3 Дублированную информацию удалили

Собрали полный профиль потребления клиентов — сделали кросс-сетевую сверку их данных

Бизнес получил эталонные клиентские карточки и точное представление о продуктовой корзине человека, что позволило лучше сегментировать покупателей: теперь маркетинговые предложения можно делать, учитывая историю покупок во всех сетях

# С «Единым клиентом»

X5Group

H F Labs

«Единый клиент» стал базой для всех клиентских сервисов и мобильных приложений

А значит:

- 1 Профиль 360 строится в режиме реального времени
- 2 Единый личный кабинет для всех сетей
- 3 Персонализация и геймификация как инструменты вовлечения



H F Labs

X5Group

С «ЕДИНЫМ  
КЛИЕНТОМ»

1

Запуск единого ЛК дал 3 млн активных пользователей

2

500 тыс. выбрали любимые категории  
(повышенный кешбэк → удержание)

3

Подписка X5 (платный пакет) появилась  
благодаря глубокой аналитике и привела +10%  
НОВЫХ пользователей

«Единый клиент» является единственным источником полной базы клиентов. Основные потребители данных: маркетинг и Служба клиентской аналитики сетей

1

Разметили «злодейские телефоны». Научились определять сомнительные операции и добавлять к номерам телефонов признак черного списка

2

Монетизировали базу продуктовых профилей. Появился аналитический портал поставщика – онлайн-платформа с транзакциями покупателей и картами лояльности

# Отзыв «X5 Group»



H

F

Labs



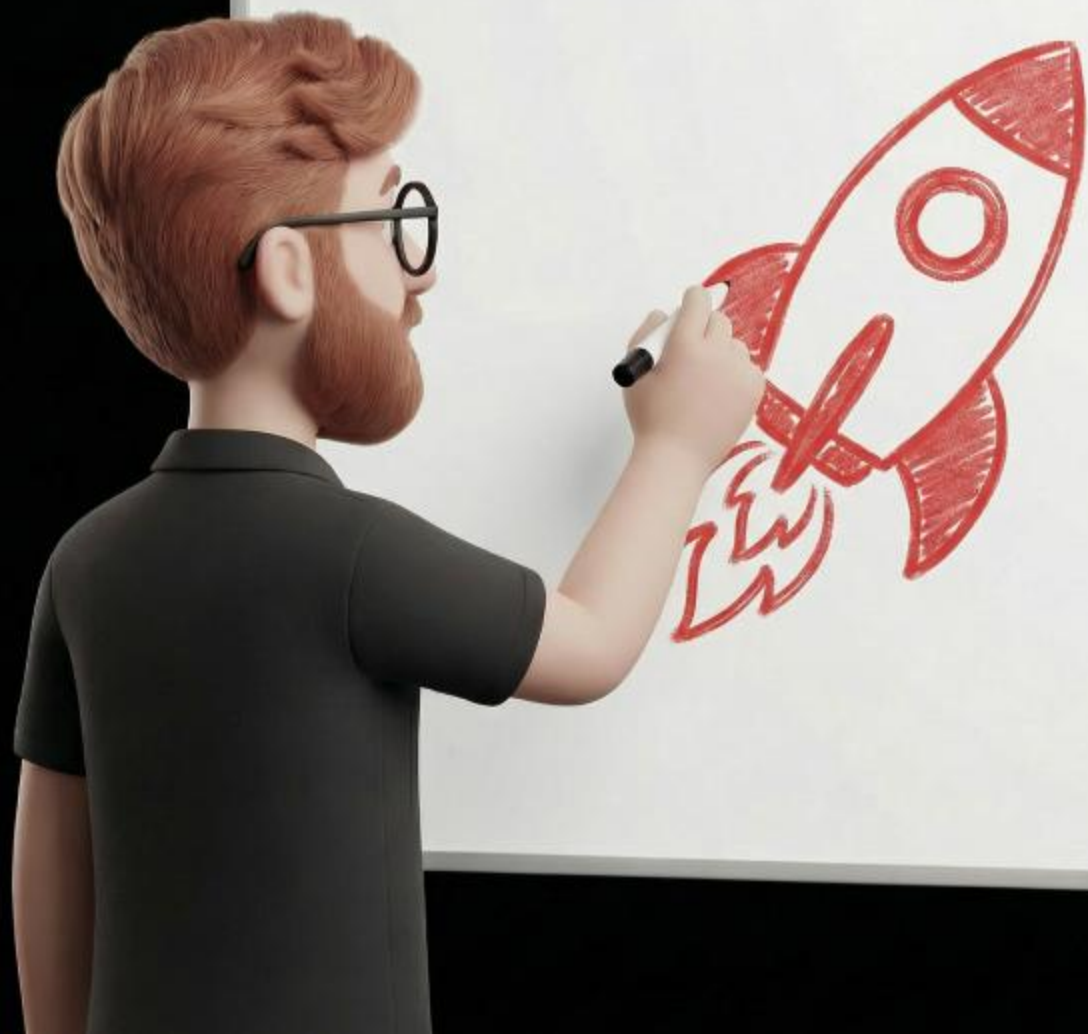
«В нашем контуре CMDM — мастер-система по клиентским данным — стала прародителем всех других систем, которые предоставляют информацию и аналитику по покупателям. Как появилась потребность в ней? У каждой торговой сети была своя программа лояльности, и это все привело к тому, что информация об одном и том же клиенте хранилась в разных местах. Чтобы сформировать единые профили, мы внедрили CMDM при помощи коллег из HFLabs. В результате консолидации мы получили стандарт клиентской записи».

***Владимир Ермаченков, руководитель направления аналитики в департаменте маркетинга и внешних связей X5 Group***



[Смотреть видео](#)

# Детали внедрения



1

**4–7 месяцев**

средний срок запуска

2

**Есть отказоустойчивая конфигурация**

Можно подключать личный кабинет или мобильное приложение

3

**Поддерживает бесплатную open source СУБД**

PostgreSQL

Н F Labs

За три дня



Развернем на вашей базе  
«Единый клиент»



Составим отчет о проблемах



Расскажем, как повысить  
качество данных

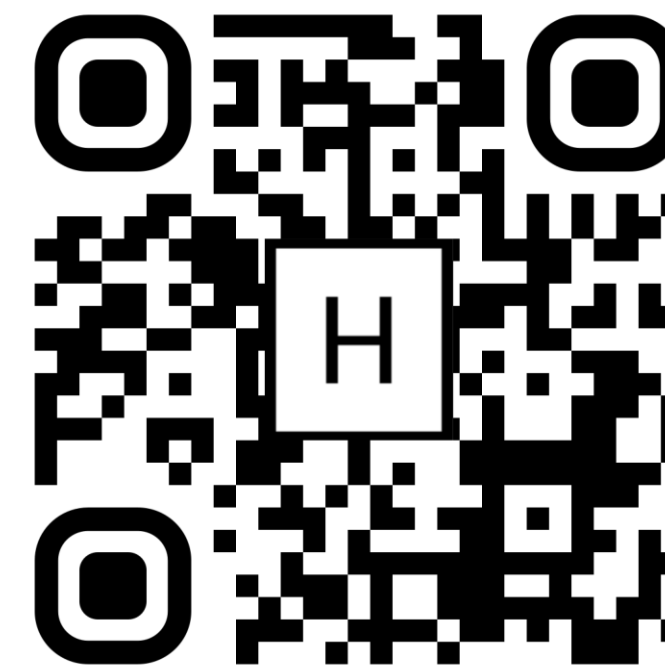


H F Labs



Спасибо за внимание!

👤 Контакты:



🌐 [Сайт HFLabs](#)



**Екатерина Илюхина**

Директор по развитию бизнеса

✉ [ei@hflabs.ru](mailto:ei@hflabs.ru)

📍 [@hflabs\\_bdm](#)