



# Корпоративный BI как self-service инструмент комплексной аналитики

# О компании МТС



бренд №1 на рынке мобильной связи



более 6 тыс. IT специалистов

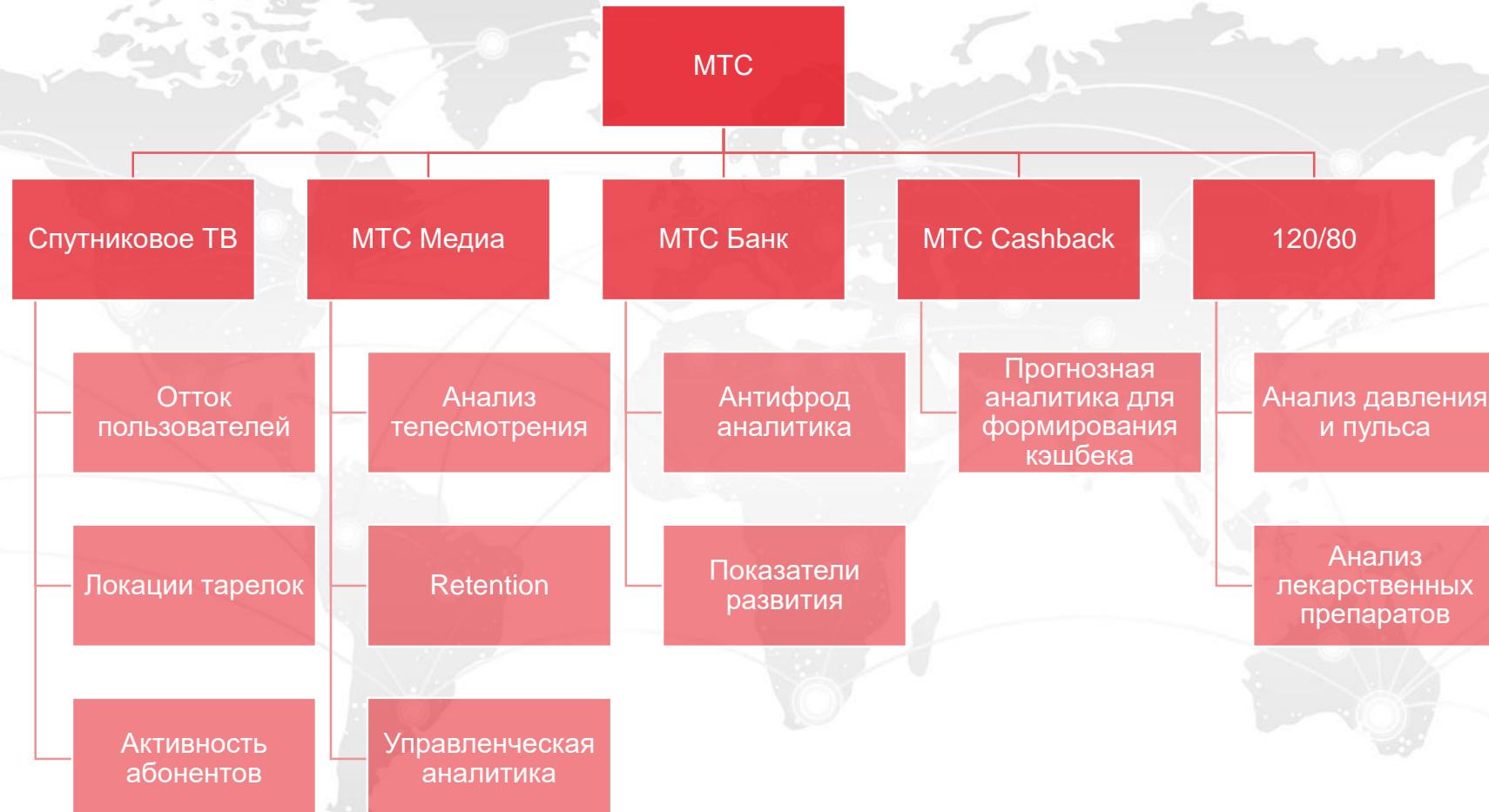


более 100 цифровых продуктов

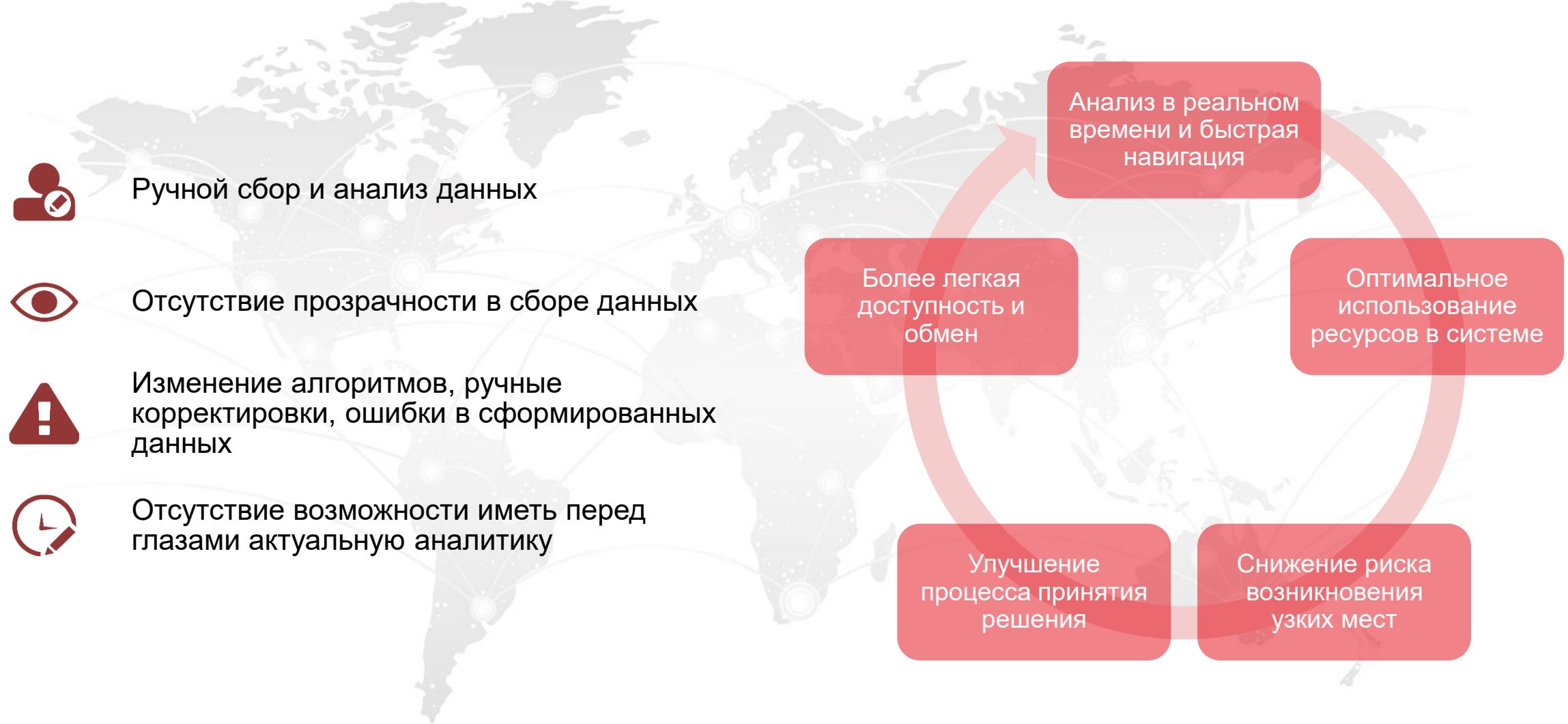


первая 5G лицензия

# Сфера деятельности в компании



# Предпосылки поиска BI инструмента



# Решение



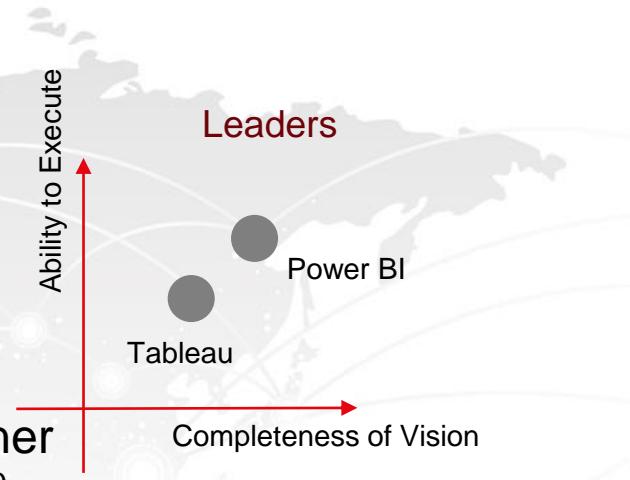
Формирование  
детальных требований  
к платформе



Выбор дистрибутора:  
Glowbyte Consulting



Исследование рынка на  
наличие подходящих  
инструментов



Нагрузочное  
тестирование кандидатов  
на наших данных из TD и  
Oracle



Подготовка  
необходимой  
инфраструктуры  
(Huawei сервера)

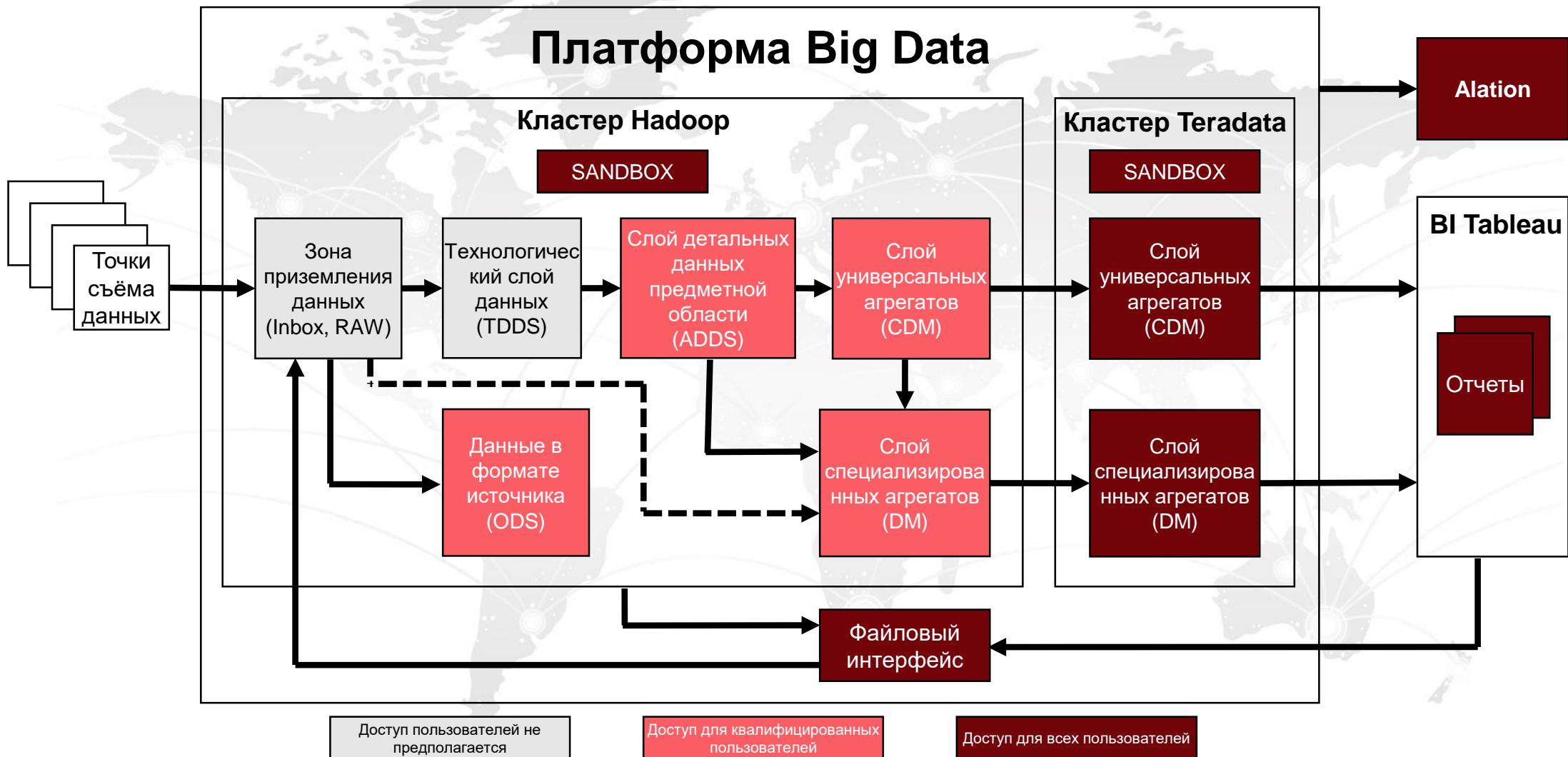


Закупка  
лицензий



Вывод платформы в  
использование

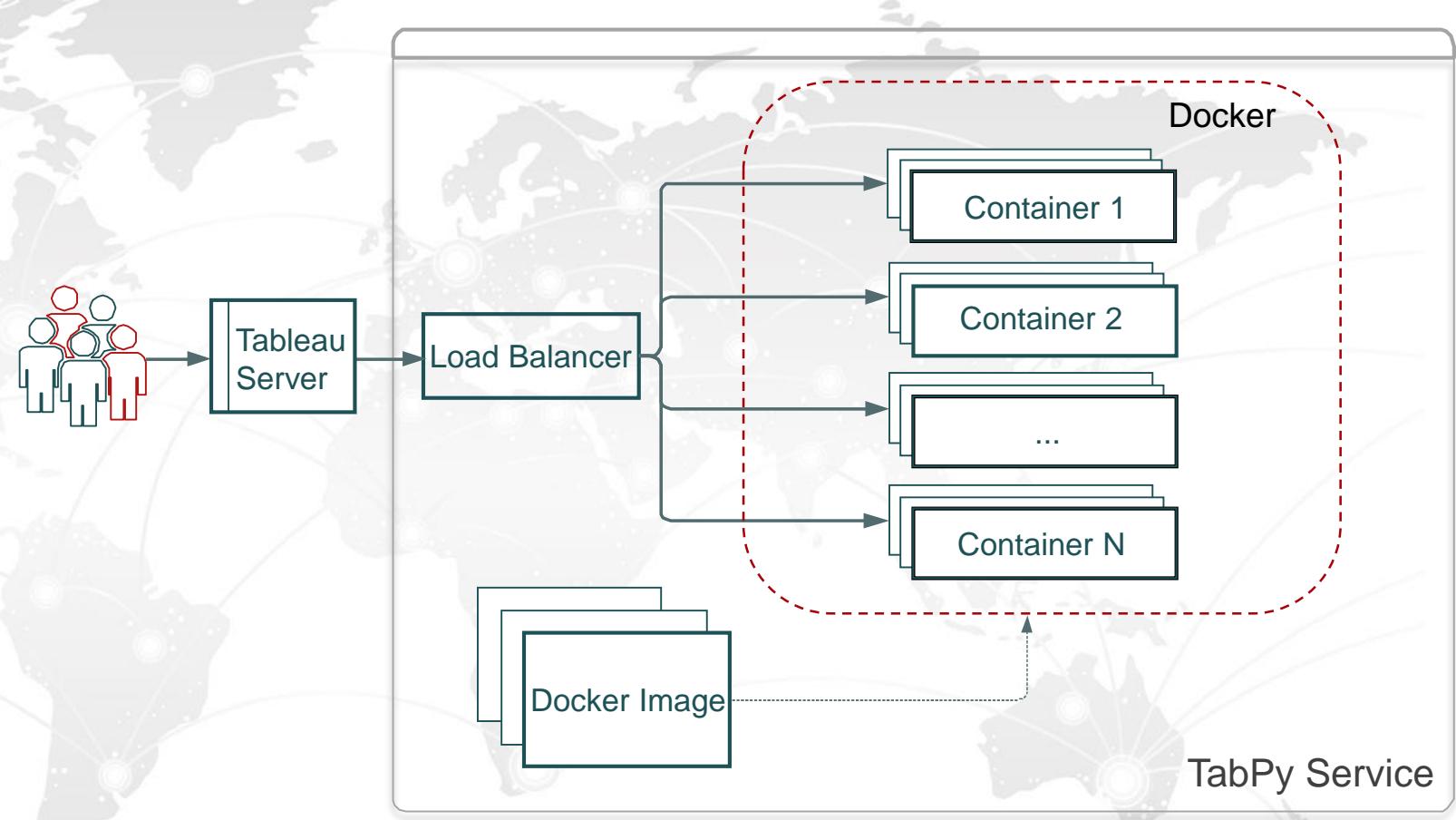
# Структура Корпоративного BI



# Инфраструктура TabPy



- Задача кластеризации
- Расчет корреляций
- Прогнозирование
- и др.



# Полученные результаты

Тогда



Сейчас

более 30 команд на платформе Tableau

~ 900 пользователей

более 30k просмотров в месяц

более 400 разработанных отчетов

# Вся отчетность СТВ МТС на одном портале

## Возможности:

- ✓ Автоматическое ежедневное обновление метрик
- ✓ Картография
- ✓ Совмещение приемов визуализации
- ✓ Наличие множества фильтров
- ✓ Пользовательское влияние на параметры для оптимального визуального восприятия
- ✓ Построение анализа «до продавца»
- ✓ Оперативное передвижение по дереву отчетности

## Путеводитель по отчетам

**СПУТНИКОВОЕ ТВ** **МТС ТВ**

**Выполнение KPI**

Доходы от абонентов

Абонентская база ЗМ

**Качество подключений**

Коэффициент активности

Динамика оттока абонентской базы

Причины непакетации

Проблемные зоны активности

**Оборудование**

Оборудование на сети

Реализация оборудования

**Динамика абонентской базы**

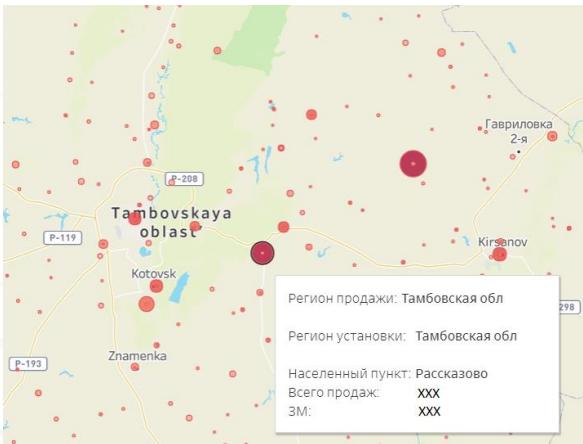
Абонентская база в разрезе акций/продуктов

Изменение базы подневно

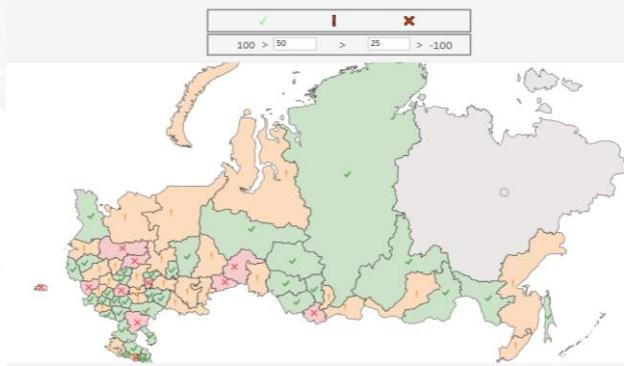
Локация абонентской базы

Миграция абонентов

## Локации абонентов



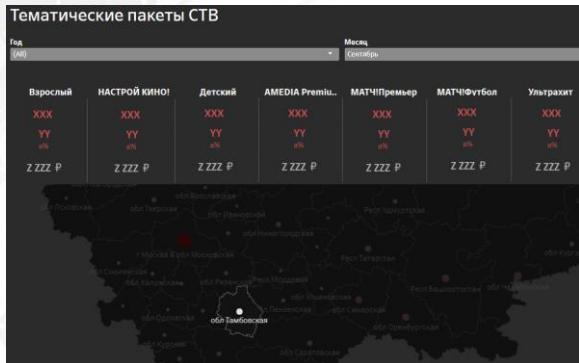
## Лояльность абонентов



## Продажи в различных разрезах

Отчет по продажам на: 16 сентября 2020 г.						
Кластер	Канал	План	Факт	Прогноз выполнения	Отклонение от предыдущего месяца	Отклонение от прошлого года (день отчета)
Макрорегион	X XXX	X XXX	▼ ZZ%	ZZ%	ZZ%	ZZ%
(All)	X XXX	X XXX	▼ ZZ%	ZZ%	ZZ%	ZZ%
Регион	X XXX	X XXX	▼ ZZ%	ZZ%	ZZ%	ZZ%
(All)	X XXX	X XXX	▼ ZZ%	ZZ%	ZZ%	ZZ%
Период	Итого	X XXX	X XXX	▼ ZZ%	ZZ%	-2%

## Допродажа услуг абонентам



## Активность абонентов



«Паспорт региона» - набор ключевых маркетинговых метрик в удобной форме



## Тематические разделы и навигация

БАЗА ДОХОДЫ ПРОДАЖИ КОНВЕРГЕНТ

## Ключевые KPI в фокусе

2019 Июль	<b>4,6%</b>	2020 Июль	→	2019 Июль	<b>-7,3%</b>	2020 Июль	→	2019 Август	<b>-2,4%</b>	2020 Август	→	2019 Июль	<b>-0,3%</b>	2020 Июль
--------------	-------------	--------------	---	--------------	--------------	--------------	---	----------------	--------------	----------------	---	--------------	--------------	--------------

## Выбор макрогруппы и региона с пересчетом данных на всех страницах отчета

## **Бенчмаркинги с выбором объекта сравнения и периода наблюдения**

## Пример множественной группировки (сразу 2 активных фильтра)

**Фильтр по тарифам**

**Жилые продажи по ТП**

Тариф	Сумма
Базовый	8 179
Бизнес	8 018
Бизнес мини	8 238
Бизнес безлимитный	4 788
Бизнес предприниматель	3 121
Городской	7 003
Конвергент	7 200
Комплект	6 769
Лайф	4 156
Модем	6 008
Отличие Бизнес	5 524
Против	6 022
Супер МТС	14 062
Фирменный	4 846
Х	4 428

**Фильтр по каналам**

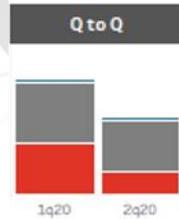
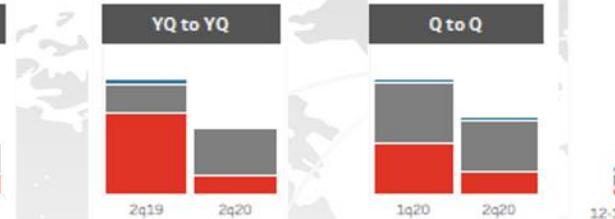
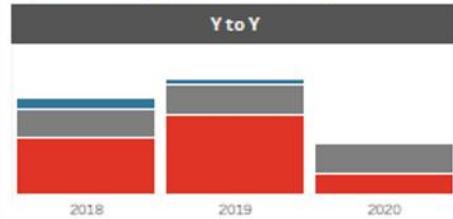
**Жилые продажи по каналам продаж**

Канал	Сумма
All	8 179
B2B	8 018
Дистрибуторы + Стойки	8 238
ЛПК	4 788
РТК	3 121
Владельческий розничный	7 003
Франчайзинг	7 200
Бизнес мини	6 769
Бизнес безлимитный	4 156
Бизнес предприниматель	6 008
Бизнес мини	5 524
Бизнес безлимитный	14 062
Бизнес предприниматель	4 846
Бизнес мини	4 428
Бизнес безлимитный	4 428

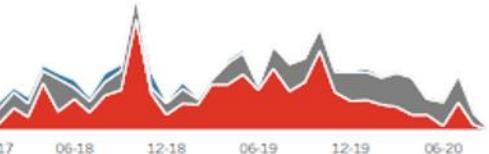
# Разработано в ДУД: от ad-hoc анализа до квартальной отчетности

## Результаты функции УД

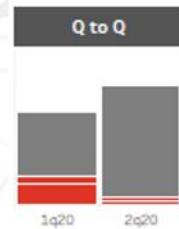
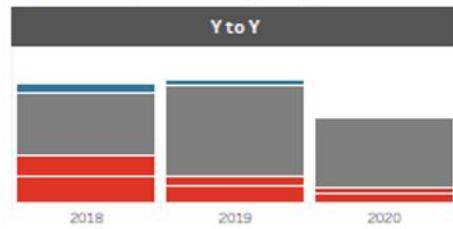
Сумма потерь (в выбранной валюте)



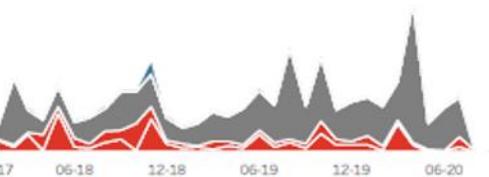
Помесчная динамика потерь



Сумма сохраненных доходов



Помесчная динамика сохраненных доходов



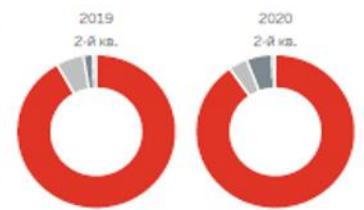
Доля потерь / Сохраненных доходов в выручке (за год)

Компания	2019			
	Потери ИТОГО	Доля потерь в выручке	Сохраненные доходы ИТОГО	Доля сохр. доходов в выручке
Grand Total				
MTC_Россия				
МТС				
СТВ				
MTC_Беларусь				
MTC_Армения				

Доля потерь / Сохраненных доходов в выручке (за отчетный квартал)

Компания	2019 -й кв.2				2020 -й кв.2			
	Потери ИТОГО	Доля потерь в выручке	Сохраненные доходы ИТОГО	Доля сохр. доходов в выручке	Потери ИТОГО	Доля потерь в выручке	Сохраненные доходы ИТОГО	Доля сохр. доходов в выручке
Grand Total								
MTC_Россия								
МТС								
СТВ								
MTC_Беларусь								
MTC_Армения								

Сумма потерь по Компаниям (за отчетный квартал)



### ReadMe

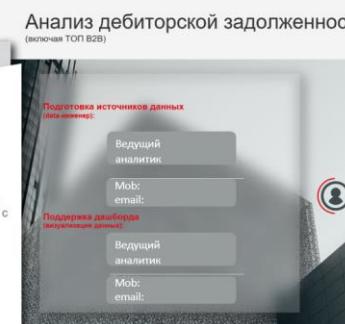
Анализ дебиторской задолженности B2B (включая ТОП B2B)

#### ОПИСАНИЕ

Дашборд с подробным анализом дебиторской задолженности B2B-клиентов, с выделением ТОП дебиторов.

Содержит информацию по Сальдо ДЗ, ПДЗ, ТДЗ, БДЗ и Доходам в динамике, с возможностью просмотра среза на конкретный месяц.

Просмотр комментариев по крупным дебиторам на конкретный месяц.



### АНАЛИТИКА

Департамента  
Управления  
Доходами

1. Одновременная работа с большим количеством источников
2. Большие объемы детальных данных
3. Быстрый time-to market для новых аналитических задач
4. Весь спектр задач от ad-hoc анализа до квартальной отчетности

**МТС** BUSINESS  
ASSURANCE



## Положительные эффекты: примеры

- ✓ Отпала необходимость создавать отчеты в Excel на регулярной основе и для каждого региона (около 80 отчетов за отчетный период)
- ✓ Освободилось время аналитиков: теперь они действительно могут анализировать данные, а не собирать данные
- ✓ Возможность реализации ролевой модели помогла облегчить распределение доступов внутри компании к разрабатываемым аналитическим метрикам
- ✓ Появилась возможность разработки аналитической отчетности с разными типами источников без необходимости мигрировать их в одну систему
- ✓ Обеспечена необходимая для анализа детализация

# Дальнейшее развитие



Стилизация

Разработка внутреннего брендбука для разрабатываемых дашбордов



Эффективность

Создание предподготовленных шаблонов с контейнерным распределением объектов



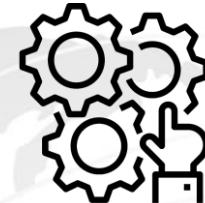
Сообщество

Расширение аудитории пользователей, привлечение большего количества команд к использованию self-service платформы аналитики



Разработка

Разработка собственных extensions (например, расширение для визуализации Process Mining)



Автоматизация

Автоматизация управлением лицензий внутри компании с использованием заявок HD

# Контакты



Максим Алексеенко  
Руководитель трайба  
Трайб аналитических решений  
ИТ-кластер «Новые бизнесы и технологии»

*email:* [mnaleks5@mts.ru](mailto:mnaleks5@mts.ru)  
*tel.:* +7 925 040 99 52



Амина Магомедова  
Ведущий аналитик  
Трайб аналитических решений  
ИТ-кластер «Новые бизнесы и технологии»

*email:* [aamagom6@mts.ru](mailto:aamagom6@mts.ru)  
*tel.:* +7 917 540 92 77



# Спасибо за внимание!

