

Обучение аналитиков - залог непрерывности бизнеса

Николай Паклин

BaseGroup Labs

История успеха


- Закупили софт/решение
- Внедрили, обучили
- Достигли целей





Реальная жизнь

- Решение не подошло
- Много переделывали
- Проектная команда ушла



Причины провалов


1. Ротация кадров
2. Сложность
инструментов
3. Неактуальная
документация
4. Устаревание
моделей/процессов

70%

аналитиков
меняют работу в
течение года

3 месяца

срок устаревания
аналитического
решения



Кейс

Потери

Банк: устаревшая скоринговая карта

Рост плохих кредитов в **2,5 раза** в течение 1 года

МФО: простой кредитного конвейера

Невыданных займов на сумму **~2 млн руб.** в день

Розничная сеть: устаревшая RF-сегментация

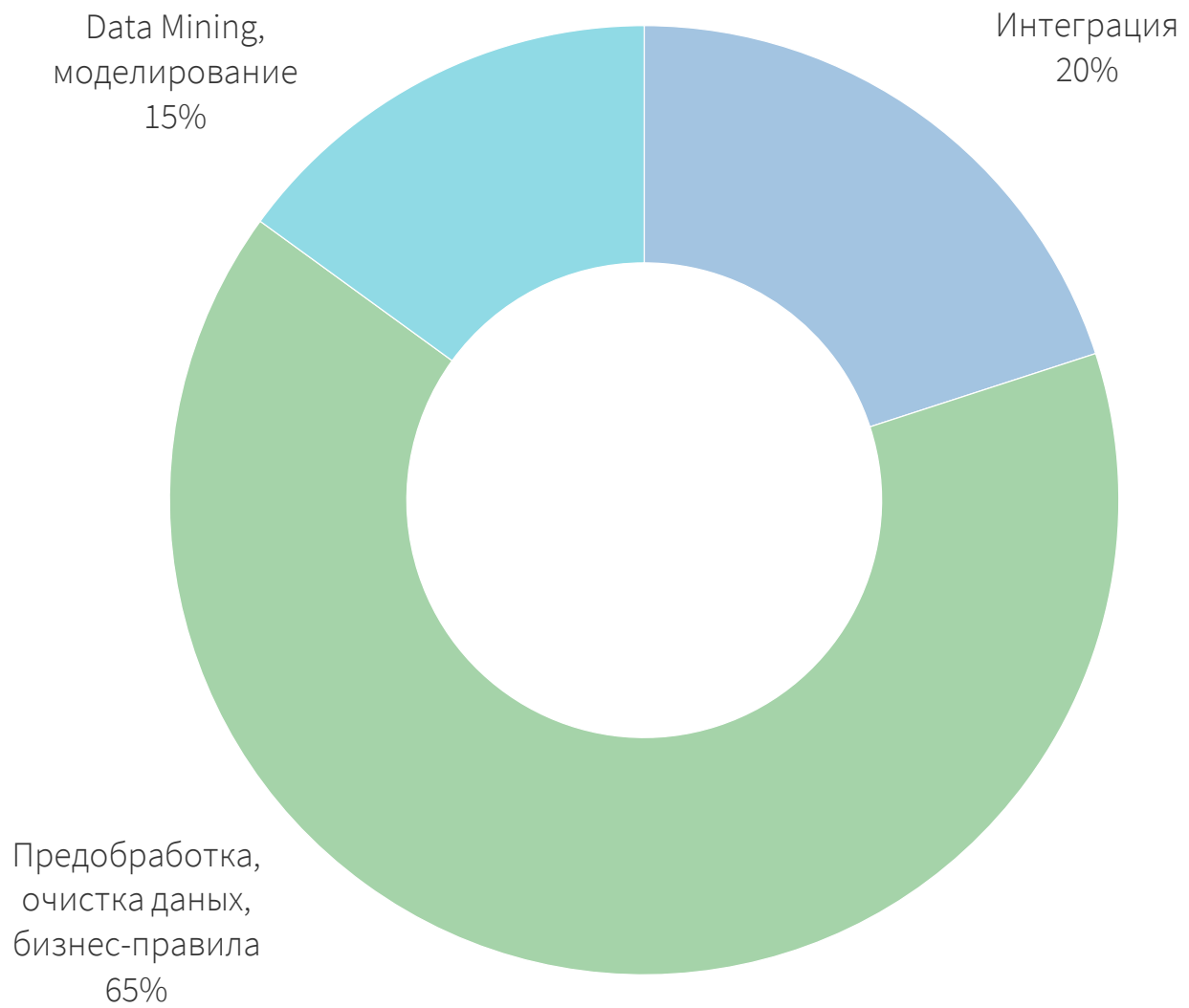
Бесполезные траты на sms до **4 млн руб.** в месяц



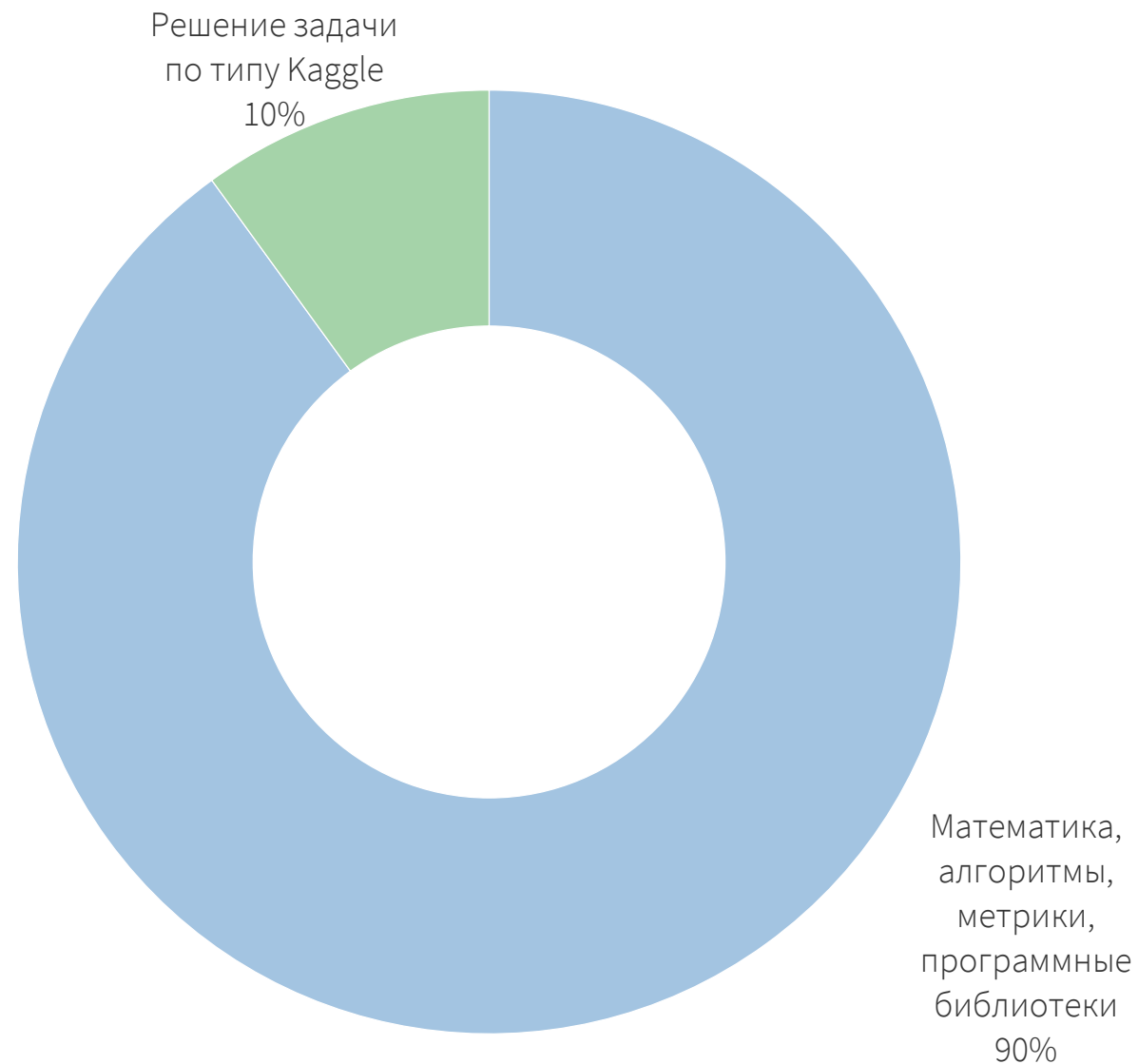
Непрерывность бизнеса
зависит от скорости
подготовки аналитика




Типовой проект



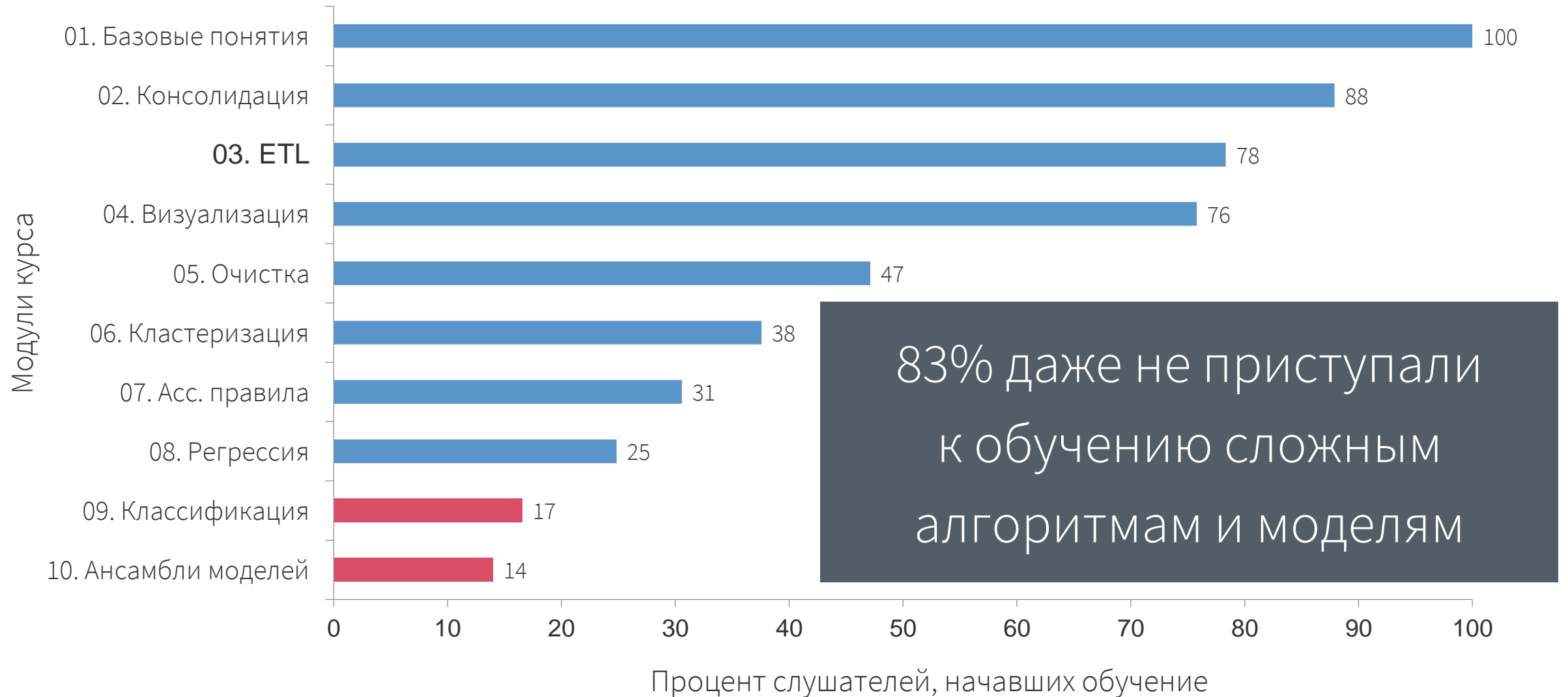
Типовой курс по машинному обучению



Математика – только часть проблем,
вызовов значительно больше:


- Сложная очистка
 - Предобработка и агрегация
 - Интеграция и консолидация
 - Генерация гипотез и предикторов
 - Выбор события
 - Оценка экономического эффекта
- 

Предыдущая версия курса




Правильный подход





Новая логика

1. Небольшие модули – быстрая польза
2. Удобное место, время и темп обучения
3. Акцент на использование ГОТОВЫХ КОМПОНЕНТОВ
4. Кейсы и задания из реального опыта



Элементы курса

1. Лекции по теории
2. Библиотеки компонентов
3. Мастер-классы в Logiном
4. Тренажеры и тесты
5. Контрольные испытания

Вид

Описание

Базовые
модули

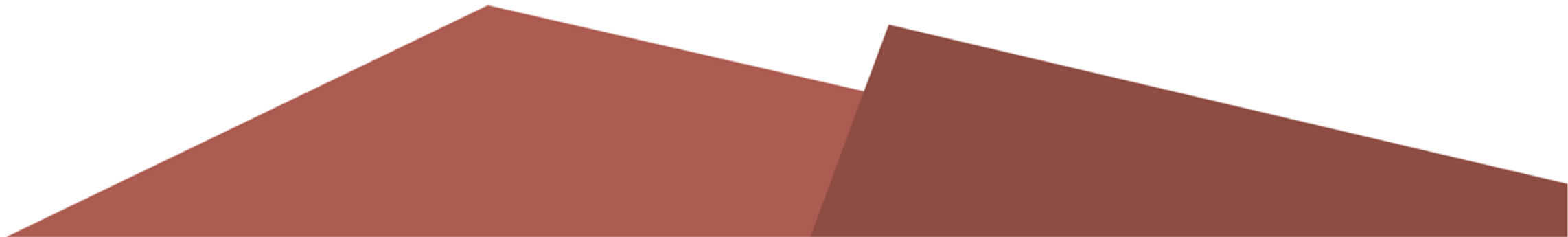
Общие вопросы
бизнес-аналитики

Бизнес-
модули

Экспертиза
предметных областей



Пример: Бизнес-модуль
«Измерение и обнаружение
оттока»



Теория

1. Понятие оттока
2. Важность управления оттоком
3. Норма оттока
4. Причины оттока
5. Типы оттока
6. Факторы преднамеренного оттока
7. Схема анализа оттока
8. Обнаружение оттока
9. Время «сна» клиента
10. Методы обнаружения оттока
11. Уровень оттока
12. Удержание
13. Время "жизни" клиента
14. Кривая удержания
15. Когортный анализ
16. Формирование когорт
17. Показатели когортного анализа
18. Измерение оттока
19. Показатели оттока
20. Структура оттока
21. Отток без реактивации
22. Способы минимизации оттока
23. Обнаружение события оттока
24. Фактор «сна»
25. NBD-модели

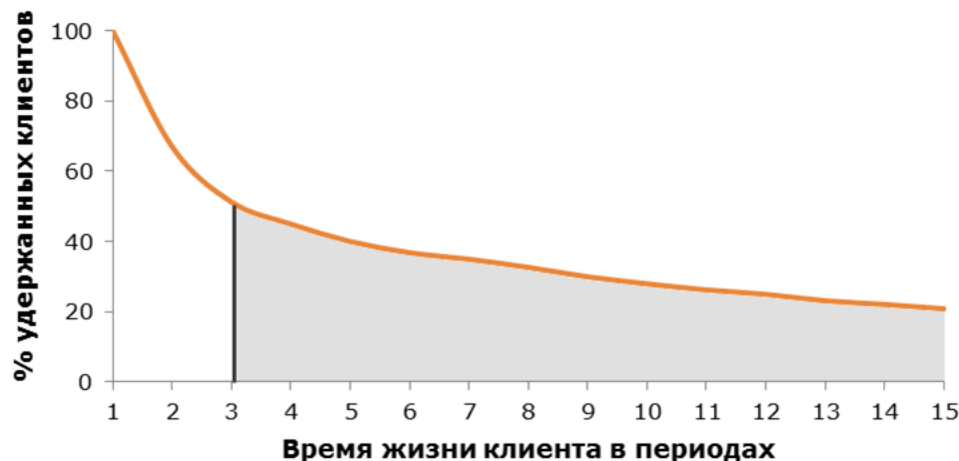
Площадь под кривой удержания

Найденное среднее медианное время жизни клиента ставит следующий вопрос: сколько времени в среднем «живет» клиент после пересечения этого порога? Каково среднее оставшееся время жизни клиентов в каждом периоде?

Площадь фигуры под кривой удержания представляет собой *среднюю продолжительность жизни клиента*, так как является суммой произведений разных продолжительностей жизни на долю клиентов, имевших эту продолжительность.

Таким образом, **площадь под кривой удержания клиентов** – это среднее время жизни клиентов за весь период времени, отраженный на кривой.

Исходя из этого, мы можем найти *среднее оставшееся время жизни клиентов*, посчитав площадь под кривой удержания после интересующего нас периода.



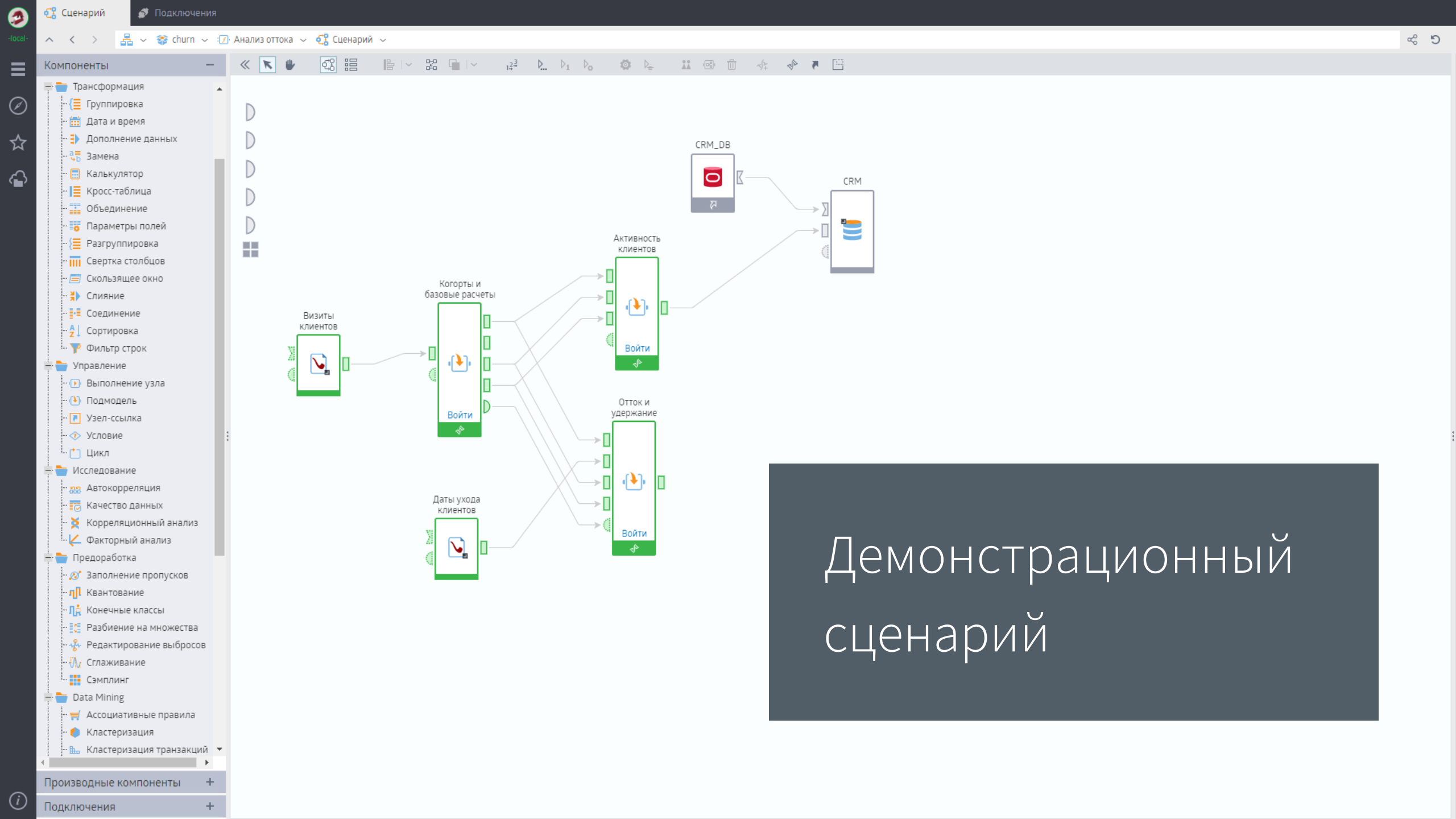
Лекция по
теории



Практика

Готовые компоненты:

1. Когорты и базовые расчеты
2. Активность клиентов
3. Интервалы неактивности
4. Отток и удержание
5. Отток и удержание с реактивацией



Демонстрационный
сценарий

Период [11 из 19]	Этап жизненного цикла когорты [8 из 19]	3	4	5	6	7	8
01.07.2012		76,22					
01.10.2012		68,89	34,96				
01.01.2013		56,98	37,96	28,79			
01.04.2013		77,54	30,71	30,93	24,81		
01.07.2013		63,43	24,30	20,75	22,96	19,67	
01.10.2013		69,23	24,38	16,36	16,74	16,30	15,1
01.01.2014		63,93	31,07	17,04	12,29	13,83	14,6
01.04.2014		71,02	26,63	21,57	13,43	9,39	11,0
01.07.2014		57,43	18,83	13,47	10,86	8,17	7,3
01.10.2014		54,94	18,24	12,34	7,28	6,79	5,8
01.01.2015		62,59	23,39	13,11	8,52	6,04	5,7

Когортный анализ

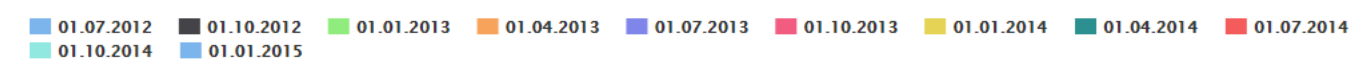
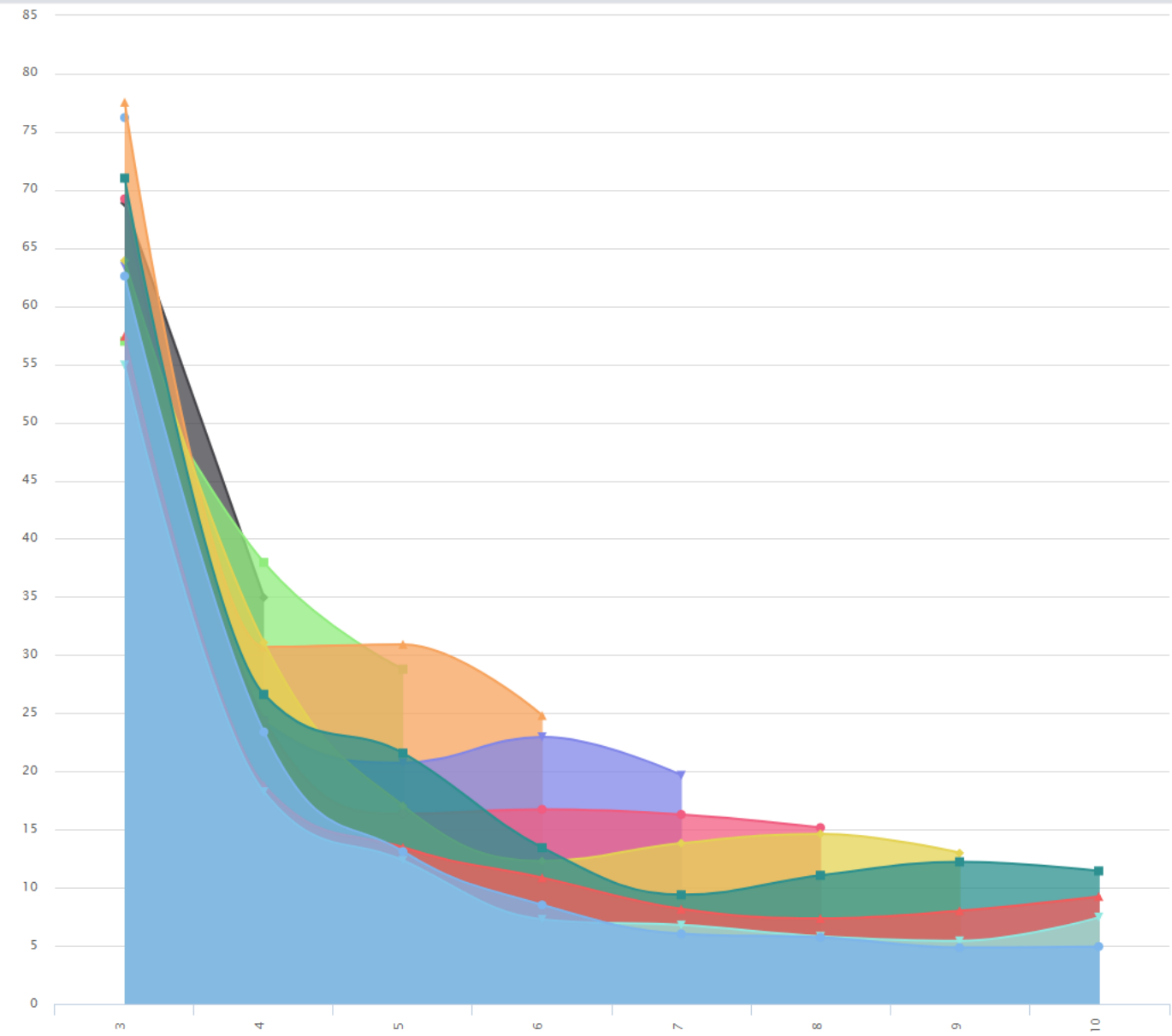
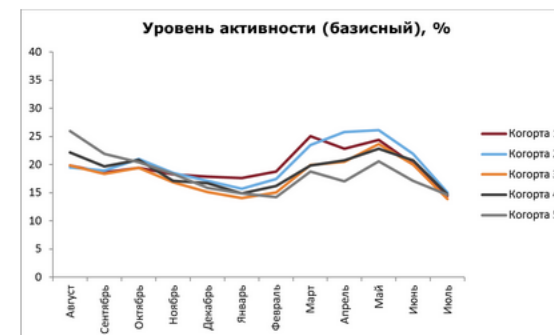


Диаграмма уровней активности клиентов указывает на:

- отсутствие сезонности в поведении клиентов
- наличие сезонности в поведении клиентов



Контроль знаний и
сертификация

Отправить все

Назад


Далее

Вид курса	2017Q4	2018Q1	2018Q2	2018Q3	2018Q4
Базовые курсы и модули	Основы бизнес-аналитики и науки о данных				
	Основы очистки и стандартизации НСИ				
				Описательные модели Data Mining	
		Работа с веб-сервисами в Loginom			
Бизнес-модули и курсы	Измерение и обнаружение оттока				
			Кредитный скоринг		
				Методы сегментации	
					АВ-тестирование

Снижение рисков



Опыт BaseGroup Labs:

- С **2007** года обучаем бизнес-аналитике
 - Более **600** специалистов из **300** организаций прошли подготовку
 - Более **100** вузов-партнеров
- 

Быстрее и дешевле обучить
аналитика, чем найти готового:

10 000 - 40 000 ₽/год

инвестиции в одного сотрудника

basegroup.ru

