

Описание задач хакатона CRM Hack от T1 Консалтинг

Задача для участников:

Большинство современных CRM имеют стандартный функционал. Мы ждем от участников интересные решения, которые сделают нашу будущую CRM систему особенной.

Необходимо придумать особый функционал для системы, который может найти применение в крупном бизнесе. Так называемую killer feature, которая будет отличать нашу CRM от других.

На какой стадии сейчас находится CRM T1 Консалтинг:

В данный момент CRM находится на стадии пилота. Сейчас готовы модули, относящиеся к управлению b2b сделками и административный модуль (управление пользователями). Ведем дальнейшую разработку. Надеемся, что участники хакатона смогут предложить интересные решения, которые станут фишками нашей CRM.

Мы выбрали подход, в основе которого лежит микросервисная архитектура. Где каждый модуль – это отдельное приложение, которое взаимодействует с другими приложениями на уровне API и внешнего интерфейса.

Идея в том, чтобы возникло множество таких приложений (модулей), из которых можно было бы собирать CRM под задачи разного бизнеса, как конструктор «лего».

Задача хакатона - построить набор таких «кубиков лего» (приложений), из которых потом можно предлагать индивидуальное решение для заказчика

Кто заказчики T1 Консалтинг и кто будет покупателем CRM:

Мы работаем с заказчиками Enterprise и b2b-сегмента из следующих сфер:

- Финансы: крупнейшие банки, страховые компании (Сбер, ВТБ, Тинькофф и др.)
- Телеком (Ростелеком, МТС, Билайн и др.)
- Ритейл (РЖД, Аэрофлот, S7, Почта России и др.), а также нефтегаз (решения для АЗС, аналогичные ритейлу)
- Транспортные компании (РЖД, Аэрофлот, S7, Почта России и др.)

Примеры решений, которые T1 Консалтинг ждет от участников:

Мы ждем решения для трех базовых процессов в CRM:

- маркетинг
- продажи
- обслуживание

А также инструментальные решения, например, модули управления задачами или модули управления пользователями.

Примеры решений:

- навыки виртуальных ассистентов (самый простой пример – прикрутить навык Алисы к CRM)
- чат-боты
- способы обработки обращений (например, решения для определения качества обслуживания по телефонному разговору)
- механизмы администрирования
- лоу код - инструменты
- аналитические - модели по классификации клиентом, по количеству обращений и т.п.
- модель для отслеживания комментариев в соцсетях
- решения для квалификации сделок (например, механизм отделения сделок хороших от плохих сделок, сделать такой самообучаемый механизм, AI)
- решения для системы лояльности для транспортных компаний (начисление баллов)
- решения для фронт офиса (рабочие места операторов и сотрудников)
- решения для продаж кредитных продуктов (небольшие точечные решения по кредитному скорингу, например)
- решения для процесса обслуживания (например, узнать, сколько осталось на счету)
- необычные способы ввода и взаимодействия с системой (возможно с помощью VR)
- решения с использованием биометрических данных
- UX/UI-решения для оптимизации и улучшения системы в части выполнения какого-то процесса. Улучшение эргономичности системы, понятный интерфейс (например, UX-оптимизация карточки клиента)
- помощники для работы с системой
- аналитические, логические инструменты/сервисы находящиеся "под капотом"

Также мы хотели бы найти прорывные решения, в том числе с использованием технологий ML, AI, блокчейн и др.

Что мы ждем от участников по результатам хакатона:

Прежде всего идеи и примеры их реализации в виде MVP. Мы понимаем, что за два дня сделать готовый продукт невозможно. Качество кода и исполнения имеет значение, но не ключевое. Для нас важнее прототип какого-то очень частного кейса. Мы не просим приходить команды с готовыми законченными продуктами, однако, если они у вас есть и вы сможете повторить их в виде MVP на хакатоне – такое допускается.

Критерии оценки решений участников хакатона:

1. Нам важно, чтобы у решения был рыночный потенциал;
2. Нам важен уровень проработки решения, насколько комплексный прототип и функционал готовы заявить участники;
3. Во время хакатона мы будем смотреть на наличие кода. Обращаем внимание, мы не ждем готовых решений, нам важно найти идеи и примеры их реализации в виде MVP, который должен включать в себя работающий код с выполнением функциональной логики решения.



Как правильно заполнить заявку:

Расскажите в заявке, в чем идея. Например, идея определять тональность в соцсетях, как это может быть применено. Мы не ждем видео или презентаций, нам важно увидеть в свободной форме описание функционала решения, чтобы понять, что вы будете делать на хакатоне.

Подробнее о хакатоне: crmhack.ru.

Чат хакатона: https://t.me/crm_hack

Контакты организаторов: crmhack@hackagency.ru