# ПРИКЛАДНЫЕ РЕШЕНИЯ НА БАЗЕ LOGINOM

#### Ткаченко А.Л.

к.т.н., доцент,

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского,

Калуга, Россия

### Мельников А.А.

студент,

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского,

Калуга, Россия

## Кузнецова В.И.

к.п.н., доцент,

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,

Калуга, Россия

#### Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос эффективности использования прикладных бизнес-решений на основе аналитической платформы Loginom, приведены примеры реального использования в различных крупных корпорациях. Даны рекомендации для использования таких прикладных решений, как Loginom Customer Segmentation, Loginom Decision Maker, Loginom Demand Planning, Loginom Data Quality, Loginom Scorecard Modeler.

**Ключевые слова:** Loginom, бизнес, прикладные решения, автоматизация, бизнес-аналитика.

### LOGINOM-BASED APPLICATION SOLUTIONS

### Tkachenko A.L.

candidate of Technical Sciences,

Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky,

Kaluga, Russia

#### Melnikov A. A.

student.

Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky,

Kaluga, Russia

## Kuznetsova V. I.

candidate of pedagogical Sciences,

Kaluga Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Kaluga, Russia

#### **Abstract**

This article discusses the effectiveness of using applied business solutions based on the Loginom analytical platform, and provides examples of real-world use in various large corporations. Recommendations are given for using such application solutions as Loginom Customer Segmentation, Loginom Decision Maker, Loginom Demand Planning, Loginom Data Quality, Loginom Scorecard Modeler

Keywords: Loginom, business, application solutions, automation, business analytics.

В центре внимания растущего бизнеса находится упрощение ежедневной рутинной работы и модернизация этого процесса. Поэтому все чаще разрабатываются программные модули для обеспечения наибольшей эффективности при наименьшей загруженности [1]. Однако разработка нового софта дорогостоящая услуга, поэтому выгоднее обращать внимание на уже готовые прикладные решения в зависимости от поставленной задачи, такие как Low-code платформа Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

Loginom от отечественных производителей, использующаяся для реализации всех аналитических процессов: от интеграции и подготовки данных до моделирования, развертывания и визуализации [2]. Соответственно, целью данной статьи является анализ прикладных решений на базе Loginom:

1. Система сегментации клиентской базы (Loginom Customer Segmentation). Данное решение идеально подходит для регулярной работы по удержанию клиентов и увеличению прибыли за счет индивидуального подхода: любая маркетинговая кампания настраивается по определённому количеству заранее заданных параметров, так как на самом деле схожие действия присущи основным группам людей в зависимости от возраста, социального и экономического положения и т.п. [3].

Решение Loginom Customer Segmentation создано для задач такого типа. Части системы могут работать с маленьким объемом данных, для работы достаточно всего несколько месяцев. Чтобы получить более точные результаты, сезонность и динамику, нужно применять временные промежутки от трех лет.

2. Система автоматизированного принятия решений (Loginom Decision Maker). В связи с тем, что более 50% операций при многоэтапных бизнес-процессах выполняются неправильно в связи с ошибками при ручном вводе, неправильной организацией и мошенничеством со стороны сотрудников самым логичным выходом будет автоматизация процесса принятия решения на некоторых уровнях организации.

Loginom Decision Maker используется в качестве основы кредитного конвейера физических и юридических лиц, проверки контрагентов, формирования рейтинга поставщиков, анализа единого профиля клиентов и других процессов, связанных с формализацией сложных стратегий за счет проверки во внутренних и внешних источникам (извлечение информации о клиенте из всех систем, автоматическое формирование запросов по заявкам во внешние источники), по стопфакторам и «черным спискам», скоринговой оценке по настроенным картам и т.п.

Пример использования Loginom Decision Maker привели на LoginomDay 2019: у кампании была задержка 6 месяцев между созданием продукта и его выходом на рынок, так как из-за сложности системы постоянно возникали проблемы обмена информацией между удаленными объектами. Благодаря готовому решению на базе Loginom перенасыщенная данными система (рис.1) стала более удобной и компактной для использования (рис.2) и время выхода на рынок сократилось до 4 недель.

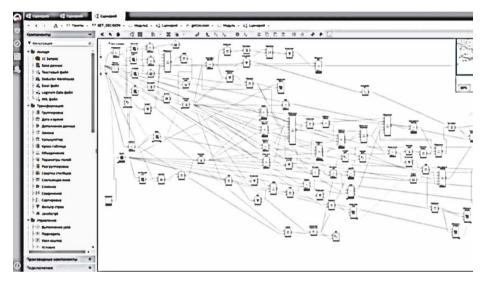


Рис. 1 Изначальная структура на предприятии

Подготовлено коллективом авторов

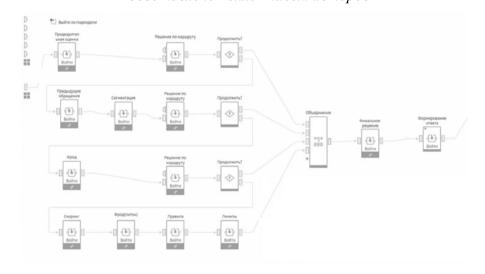


Рис. 2 Структура предприятия после использования прикладного решения на базе Loginom

Подготовлено коллективом авторов

- 3. Эффективное решение задач управления запасами (Loginom Demand Planning). Управление запасами соотносится с процессом заказа, хранения и использования запасов компании. Что включает в себя управление закупкой сырья, поставкой компонентов и контроль за готовой продукцией, складированием и переработкой. Для предприятий с запутанными цепочками поставок и процессами производства особенно тяжело оценить риски перенасыщения и дефицита запасов. Для достижения этого баланса фирмы разработан Loginom Demand Planning
- 4. Система очистки и дедупликации данных (Loginom Data Quality). Потребность в доступе к информации, находящейся в нескольких, распределенных и разнородных источниках данных, и получении ее единообразным способом с высоким качеством растет, поскольку высокое качество означает лучшие решения и точные и надежные процессы (рис.3)

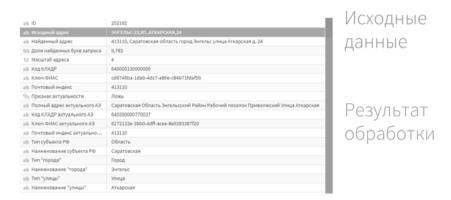


Рис.3 Обработка данных готовым решением на базе Loginom Подготовлено коллективом авторов

Loginom Data Quality гарантирует создание «золотой записи» - единого, точного, актуального и полного варианта записи клиента. Такой подход позволяет сократить объемы лишней информации и ускорить работу все отраслей

5. Система построения скоринговых моделей (Loginom Scorecard Modeler). Решение Loginom Scorecard Modeler позволяет провести автоматизацию до 80% процедур во время создании скоринговой карты: от подготовки исходных данных до моделирования и формирования отчетности.

Применяется Loginom Scorecard Modeler при разработке балльных скоринговых карт, чтобы проводить анкетное, поведенческое и коллекторское моделирование. Решение позволяет провести автоматизацию всего процесса создания скоринговых карт: от подготовки данных до моделирования и мониторинга.

Построенные скоринговые карты легко встраиваются в процесс оценки заемщика на базе Loginom Decision Maker или любого иного программного решения.

Практически все этапы построения скоринговой карты в решении заранее максимально преднастроены и требуют от аналитика минимальных усилий — выполнить настройку конечных классов и переобучение логистической регрессии на новых данных. Что же касается всех необходимых метрик и визуализации — в решении автоматически рассчитываются более 50 отчетов и показателей, которые полностью покрывают стандарты в скоринге. Все они доступны на единой панели отчетов.

Готовыми решениями Loginom пользуются такие крупные кампании как INVITRO, Ситилинк, МТС и т.д., которые не раз рассказывали на открытых форумах Loginom об эффективности ПО, в связи с чем можно заключить вывод о высоком уровне и качестве предоставляемых прикладных решениях Loginom.

# Библиографический список:

- 1. Кондрашова Н.Г. Информация и ее применение в ходе управления проектами // Дневник науки. 2020. № 12 (48). С. 50.
- 2. Ткаченко А.Л. Business intelligence: современный взгляд // В сборнике: Информационные технологии в экономике, бизнесе и управлении. Материалы V Международной научно-практической конференции. 2018. С. 194-202.
- 3. Ткаченко А.Л. Применение искусственного интеллекта в управленческих информационных системах // В сборнике: Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике. материалы II Международной открытой научно-практической конференции. Под ред.: Пироговой Т.Э., Швецовой С.Т., Орловцевой О.М. 2016. С. 147-153.

Оригинальность 91%