



№ 849

2024 yil «9» «oktabr»

Техническое задание для разработки проекта
по трансформации Департамента маркетинга АКБ “Узпромстройбанк”

№	Наименование	Требования																										
1	Заказчик	АКБ «Узпромстройбанк»																										
2	Наименование услуги	Разработка проекта по трансформации Департамента маркетинга АКБ “Узпромстройбанк”																										
3	Спецификация услуги	Требуется реализовать работу в 3 (три) спринта: Сроки являются предварительными, которых необходимо придерживаться.																										
		Спринт №1: 45-50 дней																										
		<table border="1"><tbody><tr><td>1. Сформировать рекомендации по реализации процесса кросс-продаж продуктов Банка (3 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>2. Сформировать рекомендации по продвижению продуктов рефинансирования существующих кредитов клиентов других Банков (3 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>3. Сформировать рекомендации по проведению исследования воронки клиентов JOYDA и сформировать рекомендации по ее улучшению (3 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>4. Сформировать рекомендации по организации партнерства с телеком оператором (-ами) в маркетинговых целях (3 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>5. Сформировать рекомендации по организации проекта по внедрению сбора согласий на сбор и обработку Банковских данных в СЛМ пользователей (3 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>6. Сформировать обновленную структуру департамента (3 дня)</td><td>Структура в формате PDF</td></tr><tr><td>7. Сформировать рекомендации по внедрению инструментов координации и управления по Agile (3 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>8. Сформировать рекомендации по реализации исследования социодемографических показателей продуктов Банка (3 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>9. Описать компетенции департамента (3 дня)</td><td>Описание в формате PDF</td></tr><tr><td>10. Описать процессы внутри департамента маркетинга и сформировать рекомендации по их улучшению (3 дня)</td><td>Описание в формате PDF</td></tr><tr><td>11. Провести аудит и сформировать рекомендации по ведению социальных сетей Банка/сайта Банка (3 дня)</td><td>Аудит и рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>12. Сформировать рекомендации по процессу регулярной аналитики и планированию маркетинговых активностей (6 дня)</td><td>Рекомендации в формате PDF</td></tr><tr><td>13. Сформировать подход к структурированию знаний Банка о клиентах (6 дня)</td><td>Методология в формате PDF</td></tr></tbody></table>	1. Сформировать рекомендации по реализации процесса кросс-продаж продуктов Банка (3 дня)	Рекомендации в формате PDF	2. Сформировать рекомендации по продвижению продуктов рефинансирования существующих кредитов клиентов других Банков (3 дня)	Рекомендации в формате PDF	3. Сформировать рекомендации по проведению исследования воронки клиентов JOYDA и сформировать рекомендации по ее улучшению (3 дня)	Рекомендации в формате PDF	4. Сформировать рекомендации по организации партнерства с телеком оператором (-ами) в маркетинговых целях (3 дня)	Рекомендации в формате PDF	5. Сформировать рекомендации по организации проекта по внедрению сбора согласий на сбор и обработку Банковских данных в СЛМ пользователей (3 дня)	Рекомендации в формате PDF	6. Сформировать обновленную структуру департамента (3 дня)	Структура в формате PDF	7. Сформировать рекомендации по внедрению инструментов координации и управления по Agile (3 дня)	Рекомендации в формате PDF	8. Сформировать рекомендации по реализации исследования социодемографических показателей продуктов Банка (3 дня)	Рекомендации в формате PDF	9. Описать компетенции департамента (3 дня)	Описание в формате PDF	10. Описать процессы внутри департамента маркетинга и сформировать рекомендации по их улучшению (3 дня)	Описание в формате PDF	11. Провести аудит и сформировать рекомендации по ведению социальных сетей Банка/сайта Банка (3 дня)	Аудит и рекомендации в формате PDF	12. Сформировать рекомендации по процессу регулярной аналитики и планированию маркетинговых активностей (6 дня)	Рекомендации в формате PDF	13. Сформировать подход к структурированию знаний Банка о клиентах (6 дня)	Методология в формате PDF
1. Сформировать рекомендации по реализации процесса кросс-продаж продуктов Банка (3 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
2. Сформировать рекомендации по продвижению продуктов рефинансирования существующих кредитов клиентов других Банков (3 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
3. Сформировать рекомендации по проведению исследования воронки клиентов JOYDA и сформировать рекомендации по ее улучшению (3 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
4. Сформировать рекомендации по организации партнерства с телеком оператором (-ами) в маркетинговых целях (3 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
5. Сформировать рекомендации по организации проекта по внедрению сбора согласий на сбор и обработку Банковских данных в СЛМ пользователей (3 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
6. Сформировать обновленную структуру департамента (3 дня)	Структура в формате PDF																											
7. Сформировать рекомендации по внедрению инструментов координации и управления по Agile (3 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
8. Сформировать рекомендации по реализации исследования социодемографических показателей продуктов Банка (3 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
9. Описать компетенции департамента (3 дня)	Описание в формате PDF																											
10. Описать процессы внутри департамента маркетинга и сформировать рекомендации по их улучшению (3 дня)	Описание в формате PDF																											
11. Провести аудит и сформировать рекомендации по ведению социальных сетей Банка/сайта Банка (3 дня)	Аудит и рекомендации в формате PDF																											
12. Сформировать рекомендации по процессу регулярной аналитики и планированию маркетинговых активностей (6 дня)	Рекомендации в формате PDF																											
13. Сформировать подход к структурированию знаний Банка о клиентах (6 дня)	Методология в формате PDF																											
		Спринт №2: 45-50 дней																										

		Работы вне спринта: 45-50 дней	
		1. Сформировать рекомендации по организации рекламных кампаний по бизнес-юнитам РБ, КБ, Цифровой Бизнес, МСБ (8 дней)	Рекомендации в формате PDF
		2. Сформировать рекомендации по расширению рекламного инструментария (добавление новых инструментов) (8 дней)	Рекомендации в формате PDF
		3. Сформировать рекомендации по проведению необходимых срочных исследований (8 дней)	Рекомендации в формате PDF
		4. Сформировать рекомендации по реализации имиджевых активностей (7 дней)	Рекомендации в формате PDF
		5. Сформировать рекомендации по развитию личного бренда первого лица компании (7 дней)	Рекомендации в формате PDF
		6. Сформировать рекомендации по доформированию и развитию команды Департамента (7 дней)	Рекомендации в формате PDF
		Завершение проекта:	
		1. Сформировать итоговый отчет по результатам проекта	Отчет в формате PDF
		Ожидаемые результаты проекта:	
		Эффективность бизнес-процессов:	
		<ul style="list-style-type: none"> ● Снижение затрат. ● Повышение производительности. <p>Кросс-функциональное взаимодействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ускорение принятия решений. ● Улучшение коммуникации. <p>IT-инфраструктура для аналитики:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Комплексный анализ данных. ● Точные и обоснованные решения. <p>Системные кросс-продажи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Увеличение доходов. ● Повышение лояльности клиентов. <p>Эффективность рекламных кампаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Повышение ROI. ● Увеличение потенциальных клиентов. <p>Инструменты ключевой аналитики:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Глубокое понимание рынка. ● Повышение конкурентоспособности. <p>Четкие шаги для достижения целей:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Прозрачность и ответственность. ● Улучшение планирования. <p>Расширение рекламных каналов:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Более широкая аудитория. ● Эффективность сообщений. <p>Актуальные данные для решений:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Обоснованные решения. ● Повышение конкурентоспособности. 	

4	Требования к участникам	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поставщик должен иметь профильные работы по реализации маркетинговых проектов в виде описанных кейсов. Подтверждается с помощью портфолио. 2. Наличие сотрудников с необходимым стажем в аналогичных проектах. Подтверждается с помощью резюме сотрудников, их портфолио и тд. 3. Свидетельство о регистрации (Гувохнома). 4. Сведения об учредителях и их доли в уставном фонде компании участника. 5. Устав компании. 6. Справки с налоговой об отсутствии задолженности. 7. Презентация компании со стратегией и планом реализации проекта, сроками реализации проекта и иной необходимой информацией
5	Платежные условия по договору	Заказчик обязуется произвести предоплату на расчетный счет Исполнителя в размере 50% от общей суммы Договора в течение 10 банковских дней со дня подписания сторонами настоящего Договора. Оставшаяся сумма настоящего Договора в размере 50% оплачивается Заказчиком в течение 10 банковских дней с момента подписания акта приема-передачи выполненных работ.
6	Срок договора и поставки услуг	Срок действия настоящего Договора продолжается до полного выполнения сторонами всех обязательств, указанных в Договоре, но не более 6 месяцев с даты подписания настоящего Договора.
7	Срок предоставления услуги	Оказание услуги начинается в течение 10 календарных дней со дня подписания договора.
8	Контакты	г.Ташкент, ул. Шахрисабз, д.3 Тел.: (78) 777-77-55 (7233, 7250)

**Boshqaruv Raising
birinchi o'rinbosari
v.b:**



A.Ergashev

kelishuvchilar: A.Madjidov

<https://hujjat.sqb.uz/?pin=dX261121&id=c297ca4b-dcbe-46e7-bff6-768e0f550ce5>