



№ 849

2024 yil «9» «oktabr»

Техническое задание для разработки проекта
по трансформации Департамента маркетинга АКБ "Узпромстройбанк"

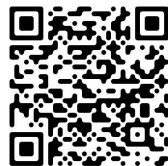
№	Наименование	Требования																										
1	Заказчик	АКБ «Узпромстройбанк»																										
2	Наименование услуги	Разработка проекта по трансформации Департамента маркетинга АКБ "Узпромстройбанк"																										
3	Спецификация услуги	Требуется реализовать работу в 3 (три) 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																										

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сформировать рекомендации по организации регулярного процесса анализа эффективности департамента (3 дня) 2. Сформировать рекомендации по организации процесса по сбору требований на проведение рекламной кампании (3 дня) 3. Сформировать рекомендации по организации процесса по регулярному Customer Development исследования по продуктам Банка (3 дня) 4. Сформировать требования к платформе CDP в маркетинговых целях (3 дня) 5. Сформировать траектории развития (IDP) текущих сотрудников (3 дня) 6. Описать требования к IT инфраструктуре в целях департамента маркетинга (6 дня) 7. Описать процессы взаимодействия Департамента Маркетинга с другими подразделениями Банка и дать рекомендации по их улучшению (6 дня) 8. Описать видение внедрения инструментов сквозной аналитики (3 дня) 9. Описать видение внедрения инструмента по управлению взаимоотношения с клиентами (CRM) (3 дня) 10. Сформировать рекомендации по внедрению в работу отдела инструментов BI аналитики (3 дня) 11. Сформировать подход к автоматизации рутинных процессов (3 дня) 12. Сформировать рекомендации по регулярному ретро-контакту с клиентами и оценки стандартов обслуживания (звонки по итогам обслуживания) (3 дня) 13. Сформировать подход к управлению репутацией Банка в Сети Интернет (3 дня) 	<p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Требования в формате PDF</p> <p>Траектории в формате PDF</p> <p>Требования в формате PDF</p> <p>Описание в формате PDF</p> <p>Описание в формате PDF</p> <p>Описание в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Методология в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Методология в формате PDF</p>
	Спринт №3: 45-50 дней	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организовать обучение сотрудников Департамента Маркетинга (5 дня) 2. Сформировать рекомендации по внедрению формы заявок в CJM всех релевантных продуктов Банка (4 дня) 3. Сформировать рекомендации по процессу создания маркетинговой стратегии Банка (4 дня) 4. Сформировать рекомендации по процессу исследования клиентского сервиса (4 дня) 5. Провести рыночный сравнительный маркетинговый анализ продуктовой линейки МСБ и РБ (5 дня) 6. Сформировать рекомендации по регулярному процессу инноваций и адаптации к изменениям (5 дня) 7. Сформировать рекомендации по регулярному процессу развития сотрудников (4 дня) 8. Сформировать рекомендации по структурированию подхода к регулярным исследованиям целевой аудитории (4 дня) 9. Сформировать рекомендации по управлению жизненным циклом существующих продуктов (5 дня) 10. Сформировать рекомендации на основе результатов исследований CSI, NPS (5 дня) 	<p>Проведение обучающих лекций</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Анализ в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p> <p>Рекомендации в формате PDF</p>

		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>