

Мотивация для ускорения: как ВТБ повысил производительность сотрудников в продажах с комплексной системой от Т1

Бизнес-задача

ВТБ требовалась новая модель продаж и объективная система мотивации для сотрудников, работающих с сегментом среднего и малого бизнеса (СМБ). Необходимо было создать гибкое автоматизированное решение на отечественных технологиях для повышения конкурентоспособности банка.

Решение

Т1 Иннотех разработал комплексную систему мотивации для сети продаж и стримов блока СМБ:

- Сформирована единая модель данных для целостности и согласованности показателей эффективности
- Обеспечен процесс быстрой поставки данных из всех фронтальных и продуктовых систем, что гарантирует актуальность информации
- Внедрена модульная архитектура витрин для гибкой настройки под нужды бизнеса
- Осуществлён переход на отечественные системы хранения, отчётности и дистрибуции данных
- Реализованы витрины данных для оперативного расчета KPI и корректировки стратегий под рынок

Результат

Система мотивации обеспечила прозрачную оценку сотрудников и динамическую адаптацию показателей, благодаря чему команды быстро реагируют на изменения рынка.

- 7000+ сотрудников сети продаж перешли на новую систему
- 700+ сотрудников, отвечающих за развитие продуктов и каналов
- 217 000 человеко-часов обработки данных

Преимущества

- Технологическая независимость: полный переход на отечественные решения
- Унификация процессов: единые стандарты отчётности по СМБ
- Прозрачность оценки: объективная система мотивации
- Гибкость управления: показатели динамически адаптируются к рынку
- Постоянная обратная связь: анализируются отзывы всех пользователей
- Снижение time-to-market: ускорение изменений мотивационных моделей