

Название кейса

Рекомендательная система для продажи фермерских продуктов

Номинация

Маркетинг и продажи

Компания, которая реализовала кейс:

АО «Россельхозбанк»

Руководитель по реализации кейса от компании с должностью:

Буткевич Ирина, Исполнительный директор Блока цифровой трансформации

Исходные данные

Опишите бизнес-процессы или специфику индустрии, которые были ранее (до того, как вы приняли решение их трансформировать):

Количество представленных фермеров и товаров, предлагаемых фермерами на платформе «Свое Родное», растет. За последний год кол-во продуктов увеличилось почти в 3 раза - с 30 до 80 тысяч наименований. Мы не могли остаться в стороне, и нашли решение – необходимо разработать рекомендательную систему, которая послужит для наших клиентов компасом в океане фермерских продуктов.

Проблема:

(В чем именно заключалась проблема/сложность существующего процесса/подхода/системы)

Поиск информации является одной из наиболее распространенных и одновременно наиболее сложных задач, с которыми приходится сталкиваться в Интернете любому пользователю. Не исключением стали и пользователи нашей платформы “Свое Родное”.

Кейс:

(Как вы решили проблему, какие инструменты использовали?)

Мы разработали рекомендательную систему для платформы “Свое Родное”. Выделили 3 основных направления рекомендаций:  
1) На основе ранжирования/рейтингов товаров  
2) На основе категорий товаров (item-based)

## 3) На основе пользовательских предпочтений (user-based)

Стоит отметить, что специфика платформы “Свое Родное” подразумевает геозависимую выдачу фермеров и их товаров. Это означает, что условный посетитель из Москвы увидит один набор фермеров, а пользователь из Владивостока - другой.

При этом фермеры могут иметь оффлайн точку продаж в том или ином городе или подключить доставку продуктов через СДЭК и доставлять их по всей стране, так они будут доступны везде, где поблизости есть пункты выдачи заказов СДЭК.

Из-за этой специфики показ продуктов клиенту, в том числе и рекомендованных системой должна быть геозависима.

Сайт кейса при наличии:

<https://svoe-rodnoe.ru>

Основное решение:

Мы знаем, что предпочтения наших пользователей от региона к региону меняются, поэтому рекомендательная система обращает внимание клиентов на те товары, которые чаще всего покупались в его регионе. У такого подхода есть социальная теория, согласно которой, люди склонны доверять мнению большинства.

Сроки реализации (с / по):

2022 г.

Результаты до и после:

За 3 месяца работы рекомендательной системы увеличились следующие показатели:

1. Conversion rate в добавление товара в корзину +18.76%
2. Conversion rate в оформление заказа +6.07%
3. Retention rate +12.31%

Ссылка на дополнительный материал с подробностями:  
(необязательно)

–

В чем вы видите уникальность вашего кейса?

(Почему вы считаете, что кейс достоин стать победителем в своей номинации?)

Разработали и внедрили рекомендательную систему для единственного в России цифрового канала продаж фермерских продуктов на всей территории нашей необъятной страны. Ассортимент товаров для каждого региона свой, поэтому в основе логики рекомендательной системы заложен учет геоинформационной выдачи.

Подрядчик (поставщик решения) при наличии:

–

Сайт компании подрядчика (поставщика решения) при наличии:

–

Руководитель по реализации кейса от подрядчика с должностью:

–