

Блиц-архитектура:

5 архитектурных решений за 30 минут

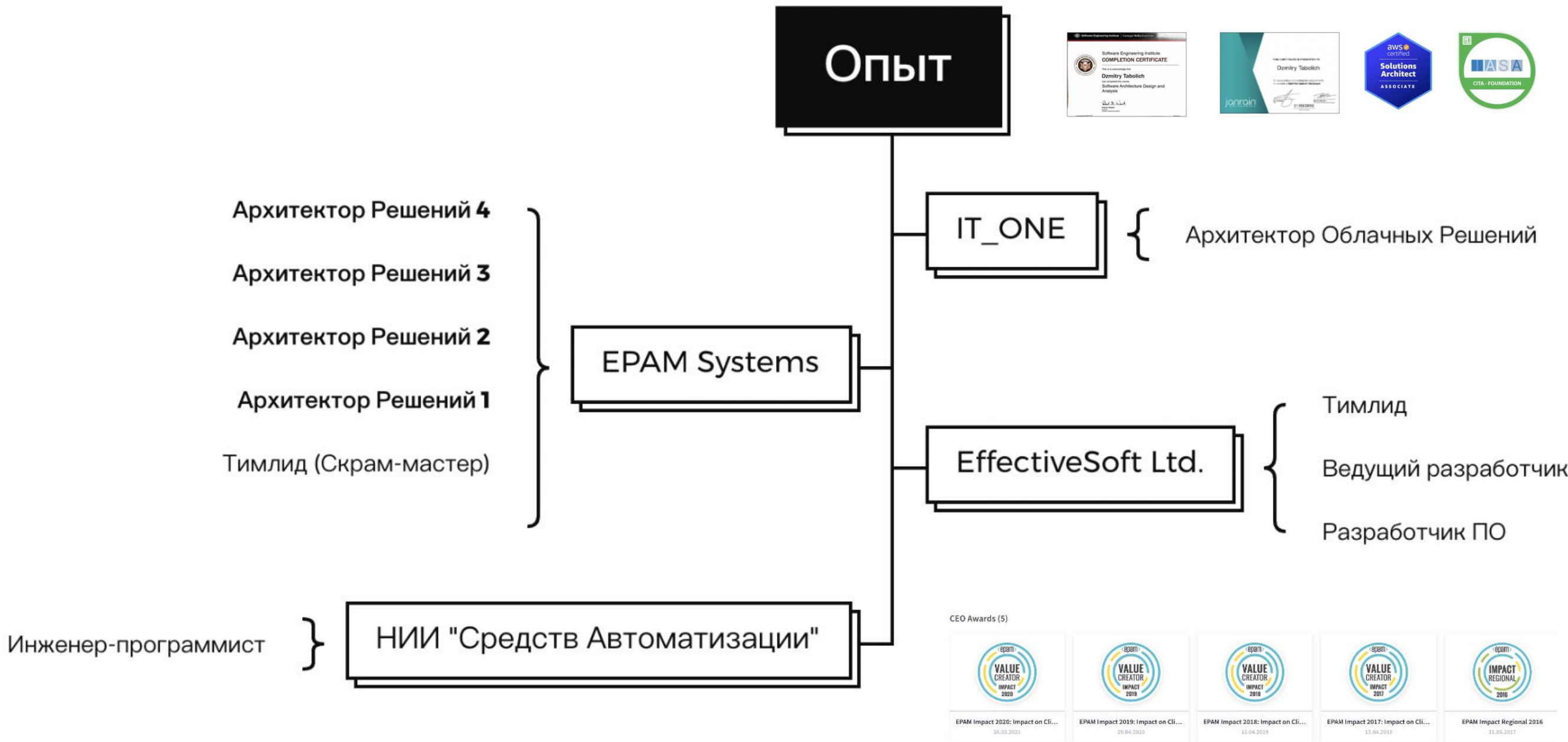
Дмитрий Таболич
Архитектор Решений

Flow
2025 Autumn

Кто я?

Дмитрий Таболич

Архитектор решений / Технолоджист



План

Что будет происходить
сегодня?

1. Интро
2. Задачи
3. Бонус
4. Q&A

Мастер-класс предполагает вовлечение
участников*

**Но это не точно*

Архитектура Решений

Решение - это ...

Словарь Ожегова

1. см. решить, -ся

2. То же, что постановление

3. Заключение, вывод из чего-нибудь.

Прийти к окончательному решению.

4. Ответ к задаче, искомые числа или функции

5. Осуществление творческого замысла; сам такой замысел.

Смелое инженерное решение

Архитектурное Решение - это ...

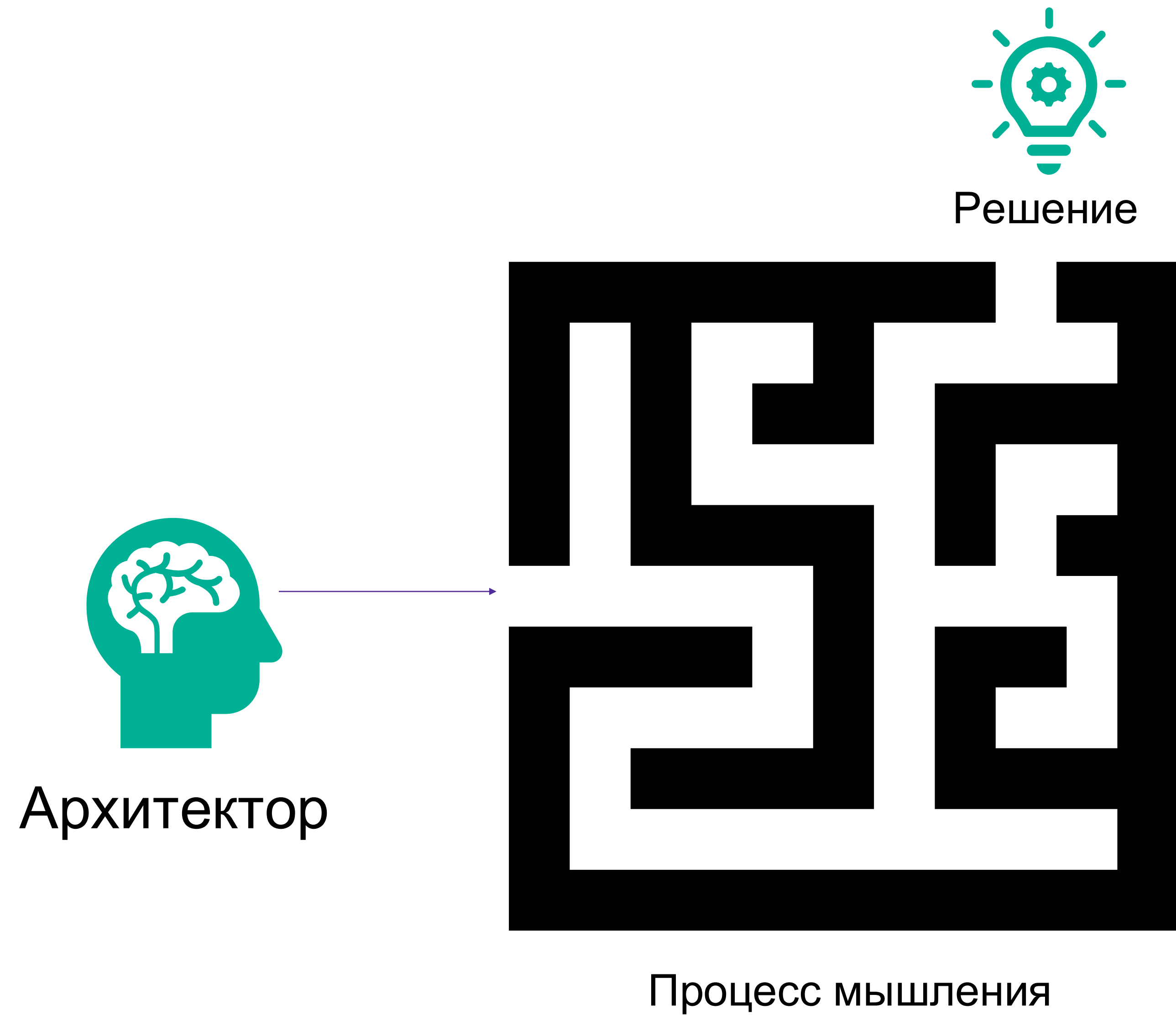
«На архитектурском»

1. Вариант(ы) решения бизнес-задачи при помощи технологий или без них (*Solution*)
2. Фиксация выбора способа решения задачи в рамках существующих требований и ограничений (*Decision*)

Процесс решения проблемы



Процесс мышления

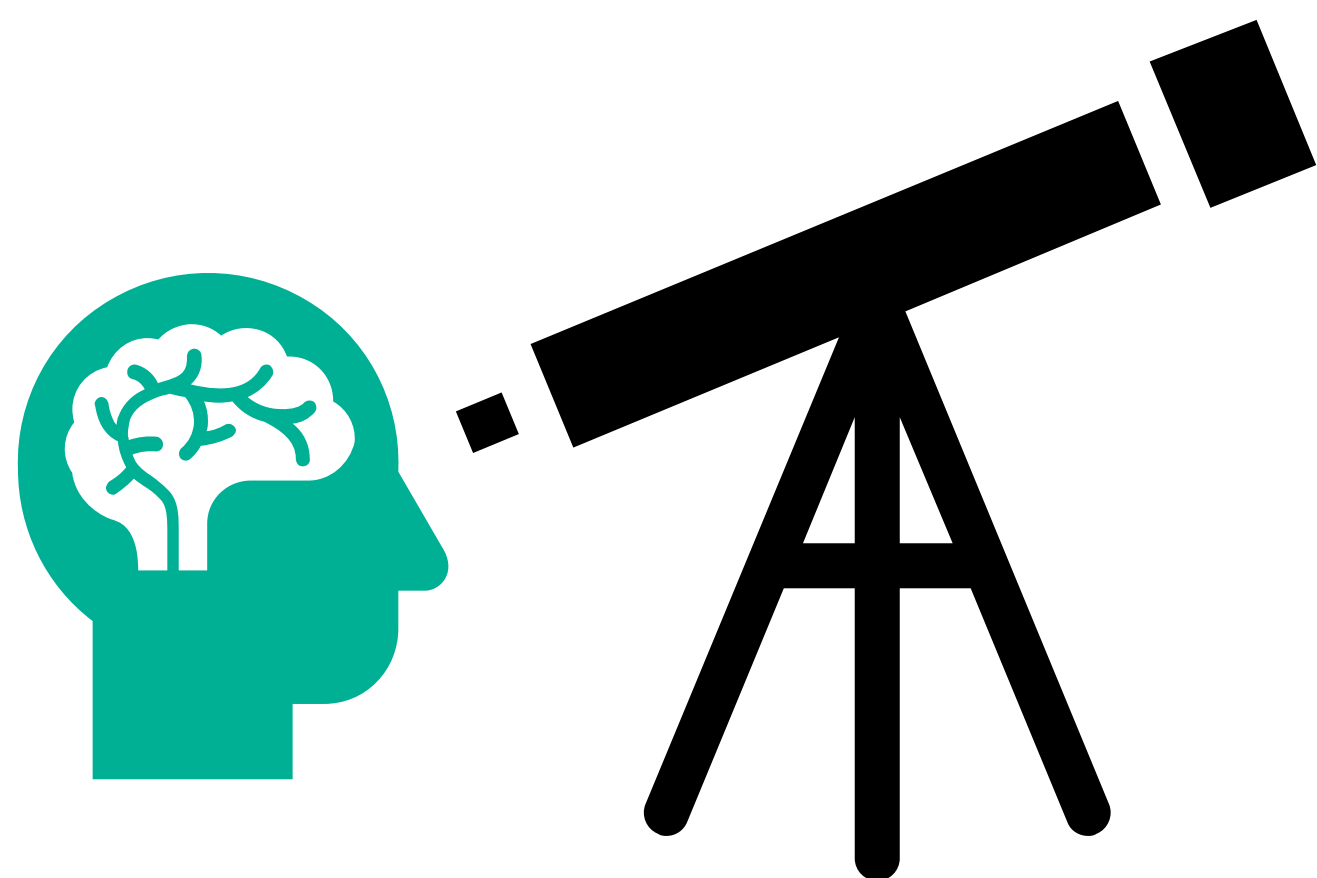


Синтетическое мышление

Наличие в памяти образа целого



Образ результата

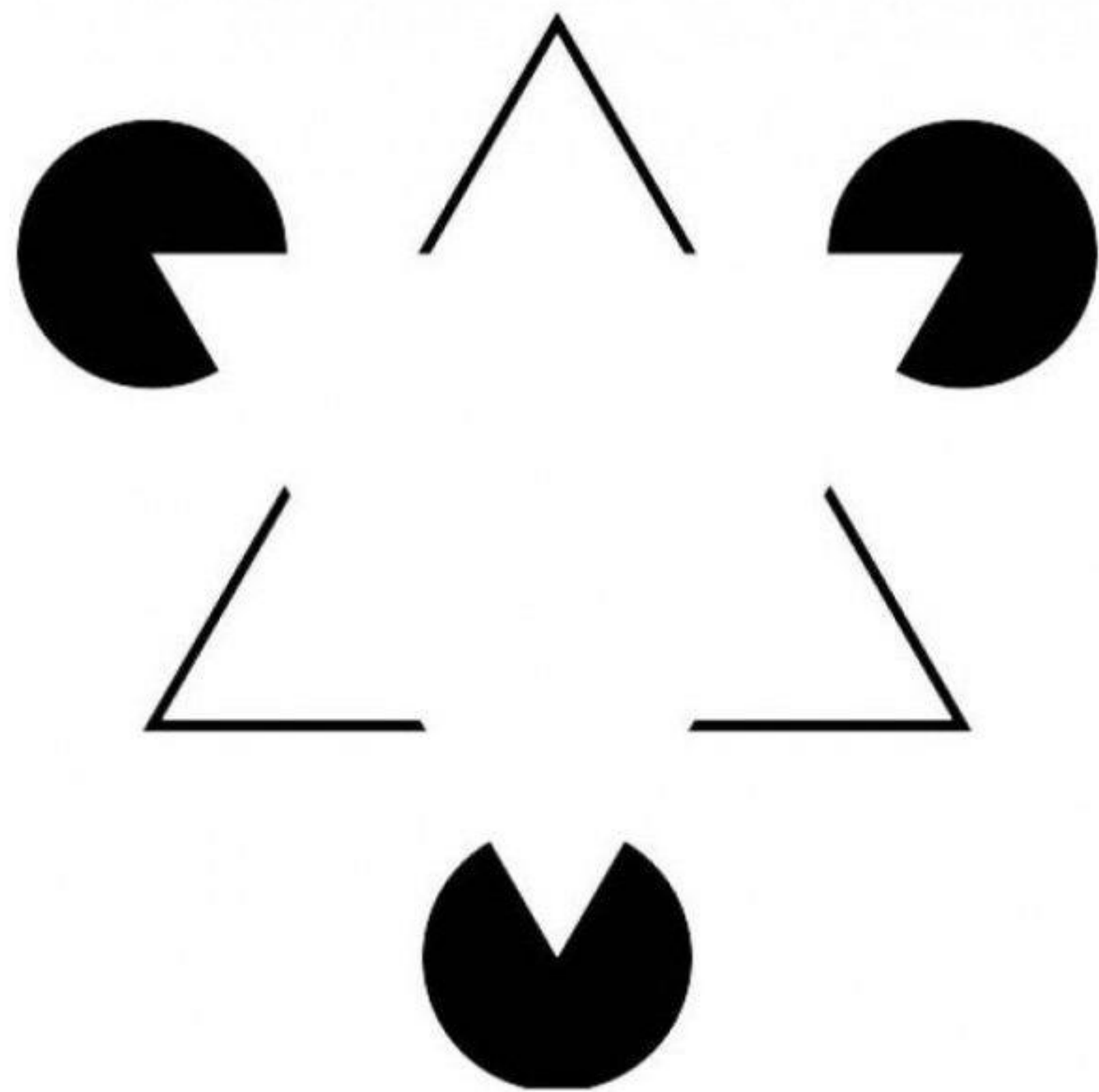


Архитектор

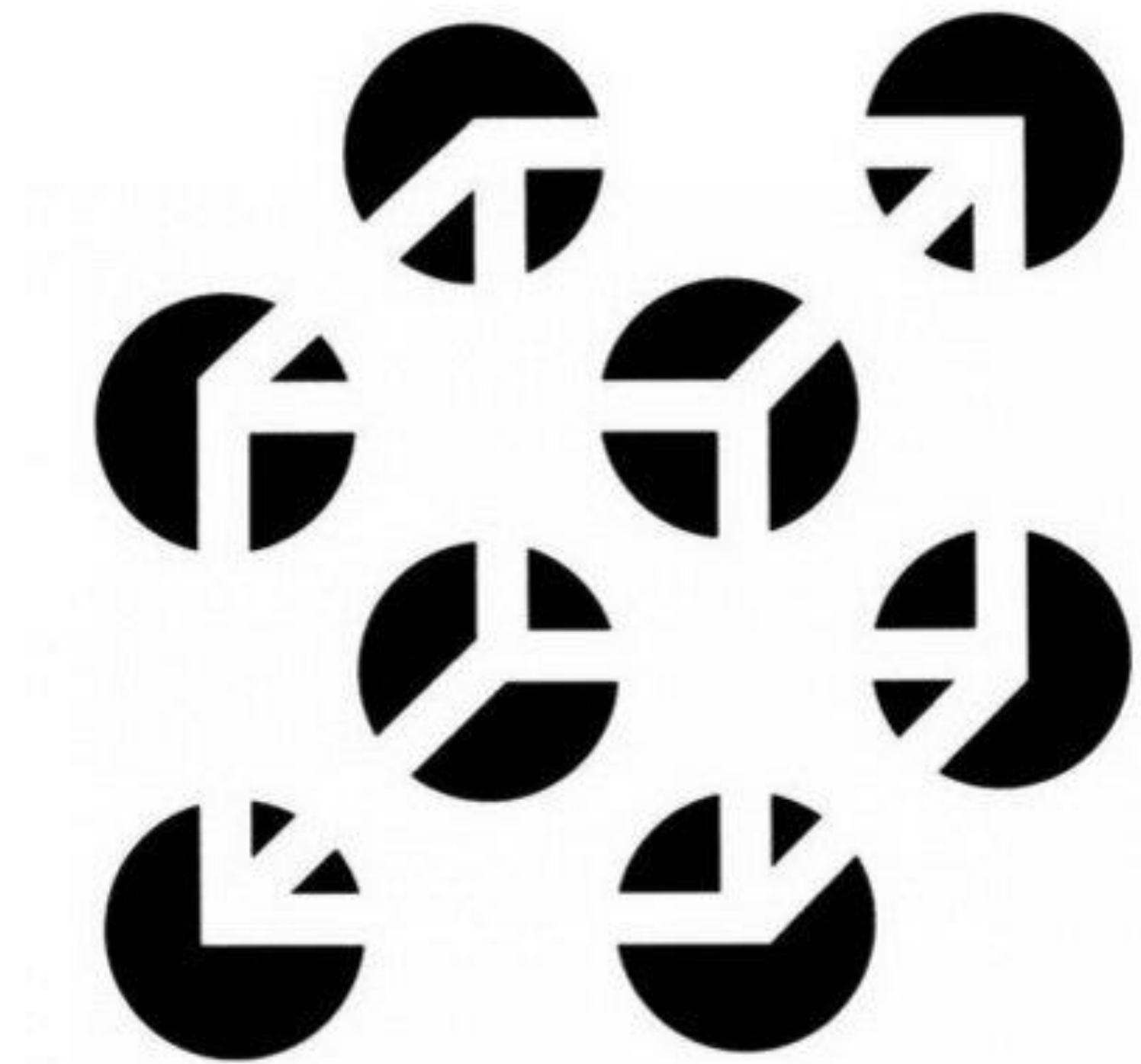
- Гипотетический бизнес-кейс
- Прототип будущего решения
- Варианты пути к цели

Синтетическое мышление

Иллюзии или умение видеть



Треугольник Канижа



«Кажущийся куб»

Потренируемся?

Задача 1

Запрос от бизнеса

Мы хотим повысить доход с каждого посетителя, делая его опыт максимально персонализированным.

Отдел маркетинга и руководитель коммерческого блока инициируют проект по повышению клиентоориентированности и увеличению среднего чека. В настоящее время мы не в полной мере используем потенциал персонального взаимодействия с клиентом на сайте, что приводит к упущенной выручке и недополученной лояльности. Требуется решение, которое позволит в автоматическом режиме делать уникальные и релевантные предложения каждому посетителю, основываясь на его поведении и предпочтениях.

Задача 1

Выделение важного

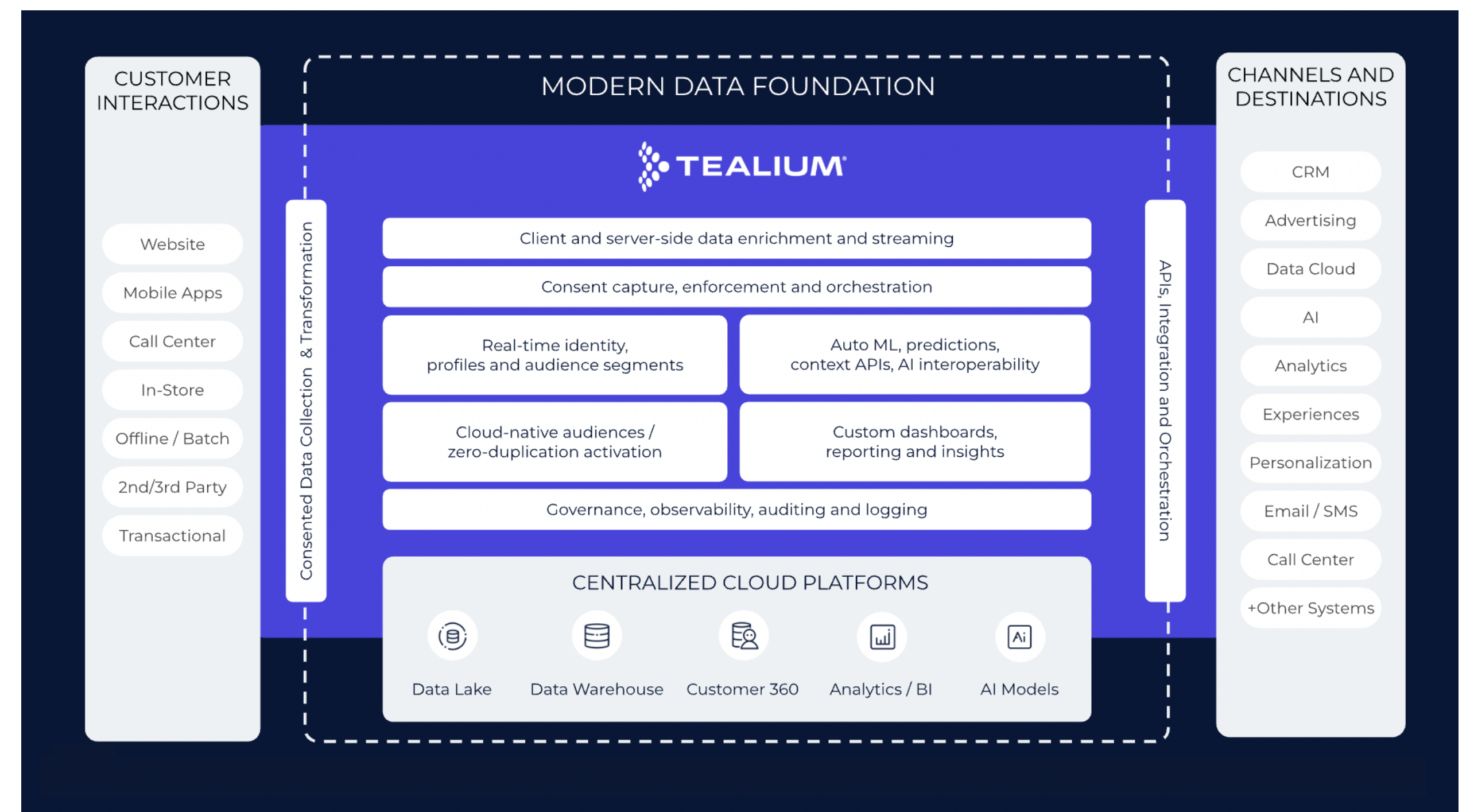
Мы хотим повысить доход с каждого посетителя, делая его опыт максимально персонализированным.

Отдел маркетинга и руководитель коммерческого блока инициируют проект по повышению клиентоориентированности и увеличению среднего чека. В настоящее время мы не в полной мере используем потенциал персонального взаимодействия с клиентом **на сайте**, что приводит к упущенной выручке и недополученной лояльности. Требуется **решение**, которое **позволит в автоматическом режиме делать уникальные и релевантные предложения каждому посетителю**, основываясь на его **поведении и предпочтениях**.

Задача 1

Поиск референсов

- Похожие коробочные решения
- Типовые архитектуры
- Собственный опыт
- Насмотренность



**Для примера*

Задача 2

Запрос от бизнеса

Повышение устойчивости бизнеса и роста прибыли за счет минимизации оттока ключевых клиентов

1. Цель — переход от реактивного к проактивному управлению лояльностью клиентской базы путем прогнозирования риска прекращения отношений.
2. Необходимо решение, которое позволит идентифицировать клиентов с высокой вероятностью оттока на основе анализа цифрового следа и транзакционной истории.
3. Ключевой результат — сегментация клиентской базы по уровню риска для оптимального распределения маркетинговых бюджетов и персонализации коммуникаций.
4. Внедрение позволит автоматизировать целевые вмешательства через маркетинговые каналы, предлагая релевантные стимулы для удержания наиболее ценных клиентов.
5. Ожидаемый экономический эффект — прямое влияние на увеличение пожизненной ценности (LTV) клиентов и снижение операционных затрат на привлечение новых для компенсации оттока.

Задача 3

Запрос от бизнеса

Консолидация всех цифровых активов (корпоративный сайт, региональные сайты, лендинги, блоги) на единой платформе управления контентом для повышения эффективности маркетинга, снижения затрат на поддержку и ускорения вывода продуктов на рынок.

Бизнес-требования и ожидаемые результаты

1. Снижение операционных

издержек: Сокращение времени на публикацию и обновление контента на всех платформах как минимум на 30%.

2. Повышение согласованности

бренда: Обеспечение единого визуального стиля и голоса бренда across всех каналов.

3. Ускорение time-to-market: Возможность запускать новые промо-страницы и микросайты силами маркетинга без привлечения разработчиков.

4. Улучшение клиентского опыта: Внедрение персонализированного контента и упрощение навигации для пользователей.

5. Техническая масштабируемость: Платформа должна поддерживать будущий рост (новые языковые версии, интеграция с e-commerce, мобильные приложения).

Задача 4

Запрос от бизнеса

Наша система расчета химического состава на основе запатентованных формул (ноу-хау) работает на устаревшей платформе, что создает растущие операционные риски. Мы сталкиваемся с частыми сбоями в расчетах и неспособностью адаптировать систему к новым требованиям регуляторов. Требуется мигрировать эту критически важную платформу на новую версию ОС, но при этом в процессе обновления необходимо гарантировать бесперебойную работу производства и абсолютную точность всех выпускаемых рецептов. Мы понимаем, что для обеспечения надежности переход может потребовать дополнительного времени и ресурсов, и готовы к этому.

Задача 5

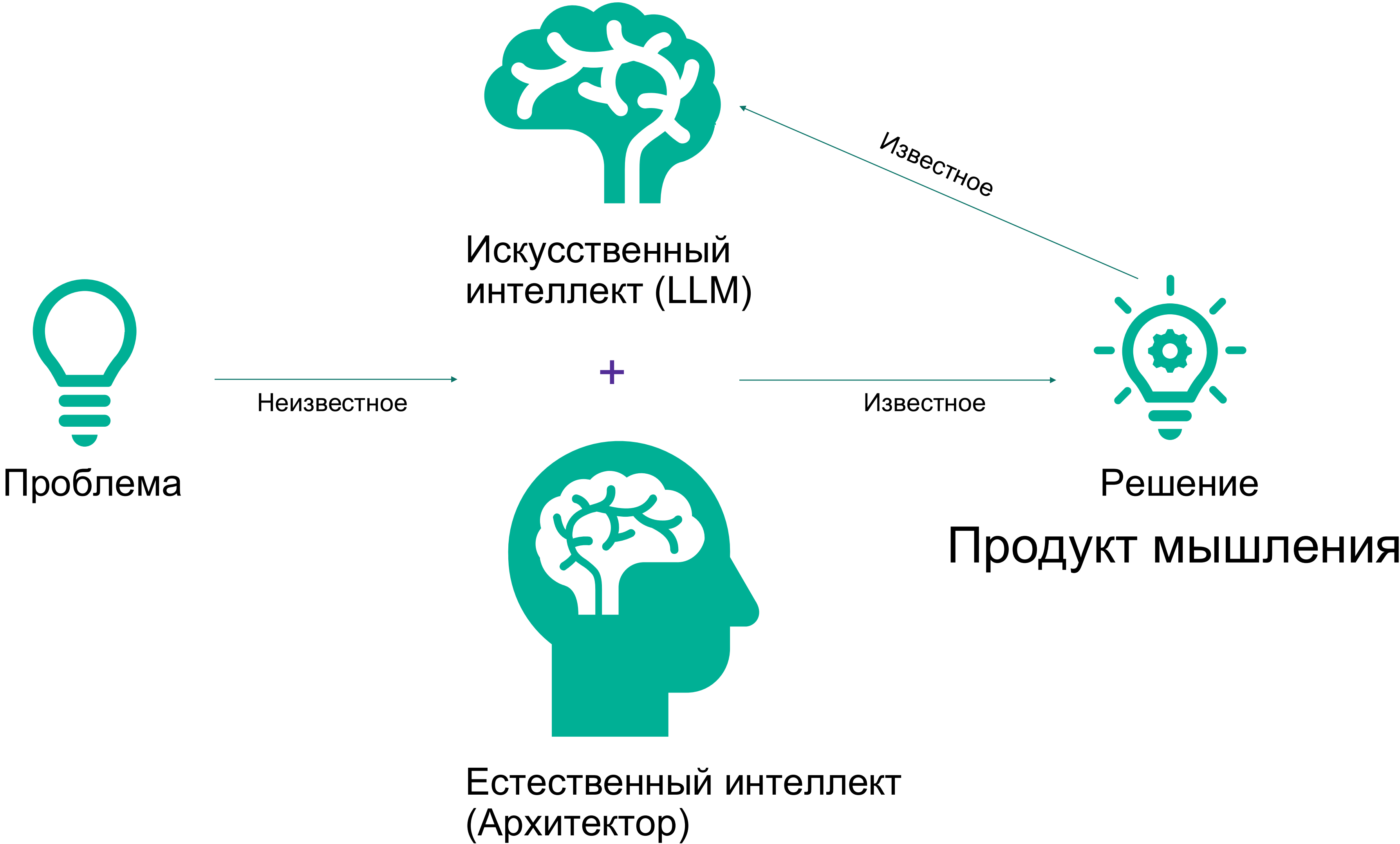
Запрос от бизнеса

Создать единое, безопасное и масштабируемое API для централизованного управления всеми данными партнеров компании. Это позволит автоматизировать бизнес-процессы, обеспечить согласованность информации во всех системах и повысить эффективность работы отдела по работе с партнерами.

1. Спроектировать и разработать REST API для полноценного управления данными партнёров компании.
2. API должен позволять выполнять основные CRUD-операции: создание, чтение, обновление и деактивацию карточек партнёров.
3. В данных партнёра необходимо предусмотреть хранение реквизитов, контактной информации и уровня партнёрского статуса (например, "серебряный", "золотой").
4. Реализовать интеграцию API с существующей CRM-системой для автоматической синхронизации изменений.
5. Обеспечить ролевую модель доступа к API, чтобы разные методы были доступны только для авторизованных сотрудников и внутренних сервисов.

Выводы

«ИИ-зация»



Q&A

Бонус

Естественный vs. Искусственный Интеллект

Запрос к ИИ



<https://chat.deepseek.com/>

** Не реклама*

Дмитрий Таболич
для Flow 2025

СПАСИБО!



@DTABOLICH