

Опыт тотального редизайна дистанционных каналов ВТБ24, на основе User Experience

Руководитель юзабилити лаборатории ВТБ24 ПАО, Зам. нач. отдела проектирования пользовательских интерфейсов ВТБ24, УИМК, ДДК



- 1.Причины, цели и КРІ проекта «Редизайн дистанционных каналов Банка»
- 2.На примере 2-х кейсов(корпоративный сайт и интернет банк для физических лиц:
 - 1.План проекта
 - 2.Грабли проекта (То, что нужно знать затевая глобальный редизайн дистанционных каналов)
- 3. Что получилось и как это оценивалось

Про что будет доклад



Омниканальность VS Кросс-канальность





Кросс-канальность:

Омниканальность:

- несколько каналов,
- предоставление одинаковых услуг через них,
- возможность проведения транзакции через разные каналы с сохранением логики (интерфейсной схожести) услуги, предоставление площадки для партнерских сервисов

возможность проведения разных этапов транзакции через разные каналы с сохранением целостности услуги

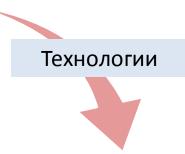
возможность закрывать максимально возможное количество потребностей, в том числе партнерскими сервисами

Для появления омниканальности необходимо, чтобы внутри банка были единые и централизованные процессы. Тогда к ним можно подключать услуги или каналы, которые просто предоставляют доступ к процессу. Если существуют востребованные ЦА сторонние сервисы, возможность их оперативно подключить и дать возможность пользоваться клиентам



Стремление обеспечить преемственность интерфейсных решений в разных каналах обслуживания

Технологическое запаздывание внедрения функциональности



Необходимость существенных доработок внутренних систем

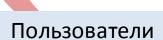
Необходимость глубоких и системных изменений

Бизнес

Необходимость перевода пользователей в удаленные каналы обслуживания

Новые стратегии развития канала

Моральное устаревание интерфейса



Выявлены недочеты логики и проблемы, которые устраняются только полным перепроектированием



Улучшение эмоционального восприятия дистанционных каналов банка

- Тексты удобны для чтения;
- Вызывает эмоциональный отклик;
- Имеющий собственное лицо;
- Комфортные цвета;
- Современный дизайн.

Повышение удобства взаимодействия пользователей с дистанционными каналами

- Улучшение навигационной структуры;
- Упрощение логики работы с сервисами;
- Сокращение времени прохождения сценариев.

Повышение бизнес показателей

- Увеличение транзакционной активности;
- Увеличение количества заявок на продукты Банка;
- Увеличение количества возвратов в дистанционные каналы.

УВЕЛИЧЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ. СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА СОПРОВОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Единый паттерн и гайд-лайны

УЛУЧШЕНИЕ БИЗНЕС ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Продажи, комиссионый доход





дизаин		
Цель	Метод	Измеряемый параметр
Оценить эмоциональное восприятие дизайна ¹	Семантический дифференциал	Среднее значение оценок прилагательных
Логика		
Цель	Метод	Измеряемый параметр
Оценить эмоциональное восприятие дизайна ¹	Юзабилити-тестирование	Успешность
	Ежеквартальное исследование ККС (лояльность)	Удовлетворенность
Бизнес показателі	И	



Цель	Метод	Измеряемый параметр
Оценить улучшение пользовательской логики в бизнес показателях «Транзакционная	Будет произведена стандартными для канала методами	Транзакционная Активность Клиента
активность», «Количество активных клиентов»	·	Доля заказов от новых клиентов

14

всего каналов

полная переработка

неглубокая переработка

просто редизайн

департаментов

200+

человек

Участники

600+

респондентов

2,5

года

новых концепций взаимодействия

250+

прототипов

3500

дизайн макетов

GUI

КЕЙС №1. КОРПОРАТИВНЫЙ САЙТ

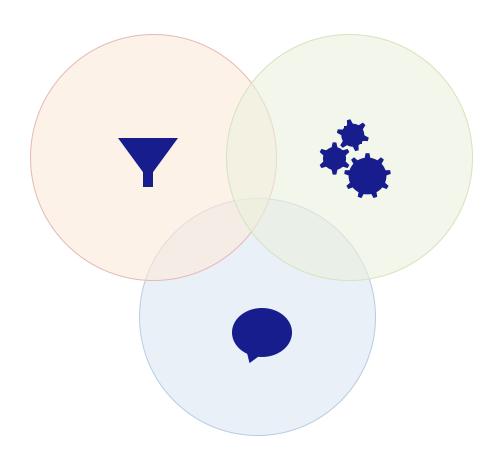


75/25 веб. версия моб. версия

60/40

регионы Москва+С.Петербург

Продажи

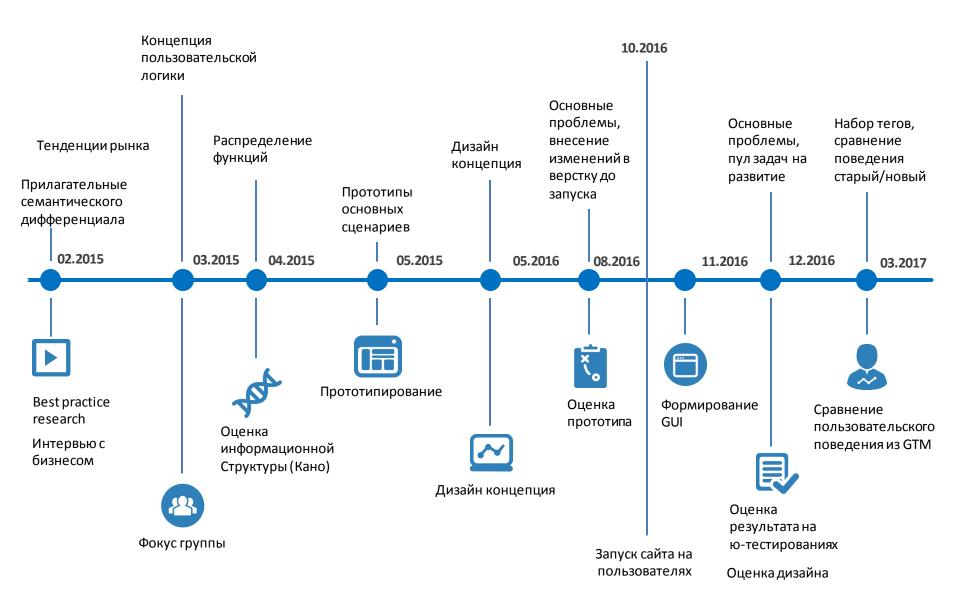


Сервисы

Информация для клиента

План проекта по редизайну корпоративного сайта





ФЛЯ ПРАГМАТИКОВ

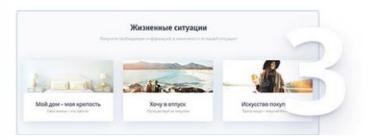


Новая архитектура + новая логика + новый дизайн =

Новая концепция пользовательского поведения на сайте



Коруже и были в болену Самет (инфере в Одини и были выпасния С попрои в были в общения С попрои в были в общения С попрои в общения С попрои





ПРОДУКТОВАЯ НАВИГАЦИЯ

Глобальная навигация по сайту выстроена «от продукта».

ПРОДУКТОВОЕ МЕГАМЕНЮ

Единая точка доступа к информации о продукте и связанным сервисам с любой страницы в один клик

ЖИЗНЕННЫЕ СИТУАЦИИ

Сборник банковских продуктов, сервисов, подсказок и информационных материалов, полезных для различных целей клиентов.

СЕРВИСЫ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

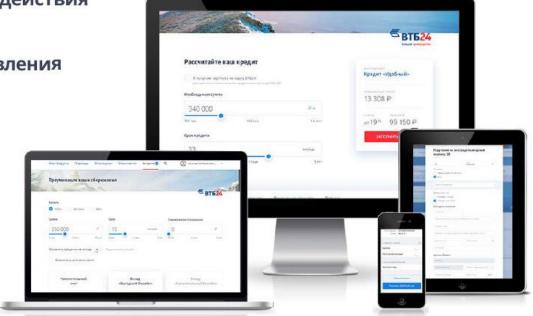
Средства для управления своими финансами



Дизайн -концепция: «Заглянуть за горизонт»



- **Е**диная система взаимодействия
- Единые элементы управления
- Пространственный интерфейс
- Типовые блоки для каналов



ГРАБЛИ

Широкая сеть присутствия VS технологии



Бизнес должен балансировать между жаждой новых технологий и спецификацией техники у ЦА

- Отказ поддержки устаревших браузеров
- Старые компьютеры (мало памяти/устаревшие OS)
- Пропускная способность интернет каналов



1500

страниц

170 шаблонов

150 калькуляторов

Сжатые сроки:

- Не одномоментное переключение старая/новая версия (необходимость поддержки 2-х версий)
- Система редиректов (2 месяца, необходимо было поддерживать часть страниц на старом сайте)
- Трудоемкость тестирования калькуляторов

SEO

Доступы в контур банка для подрядчиков

+ Бесшовный переход для клиента



1700

писем

2 сотрудника

1 подрядчик



КЕЙС №2. ИНТЕРНЕТ БАНК



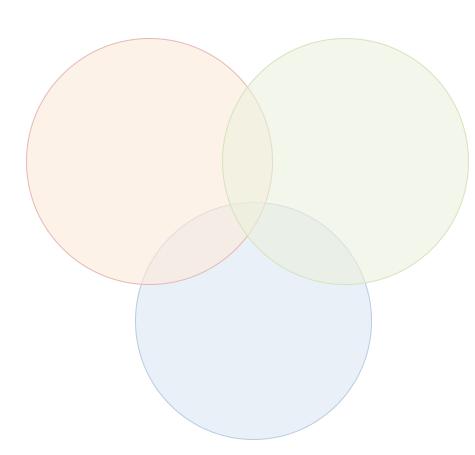
~1,5 млн. клиентов

веб. версия моб. Приложения иБ+МБ

В 3 Раза чаще заходят

В 2 Раза больше операций

Управление средствами

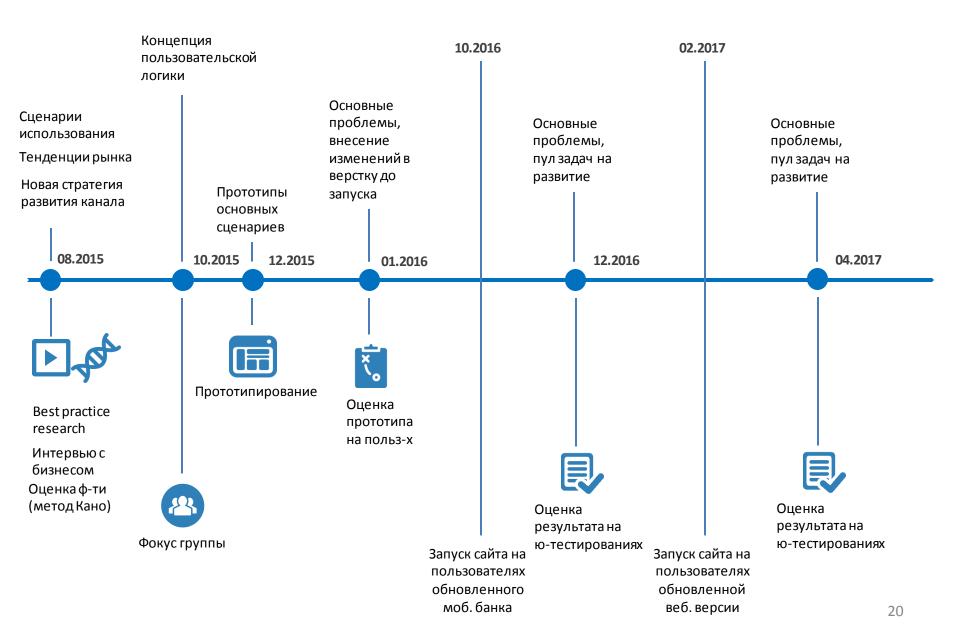


Транзации

Продажи

План проекта по редизайну ВТБ24-Онлайн





ГРАБЛИ

Карт бланш VS реальность





В рамках проекта были взяты на борт не все задумки представленного прототипа:

- Необходимость доработки прототипа до «целевого в рамках проекта»
- Результаты тестирования становятся не совсем валидными
- + Есть представление того, как должна встраиваться та или иная функциональность

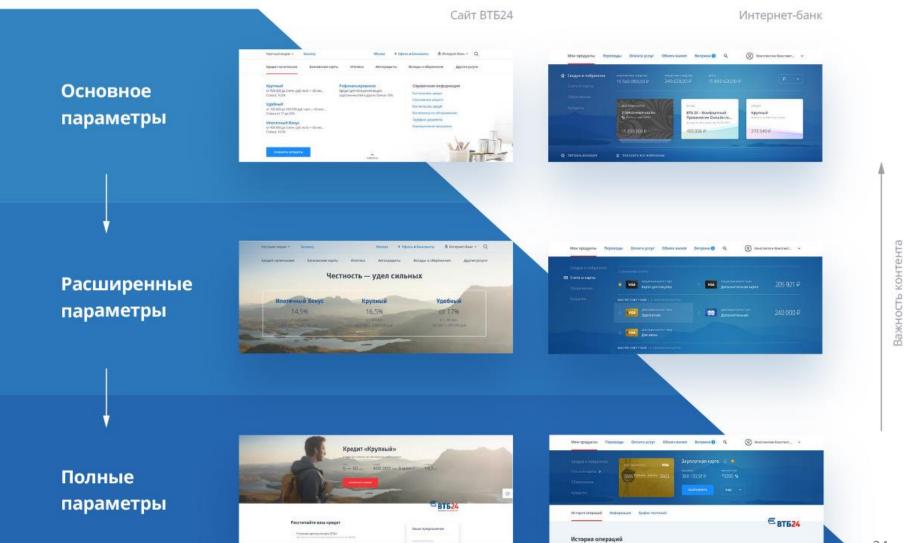


- Сложность организации тестовых контуров
- Доступ к тестовым контурам извне затруднен





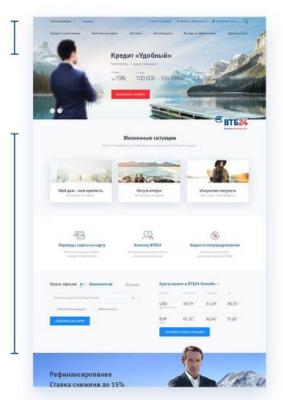
Схожий сценарий потребления контента во всех каналах



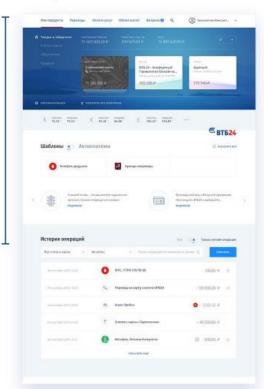


Наиболее востребованная функциональность вынесена на Главную страницу, доступна в один клик.

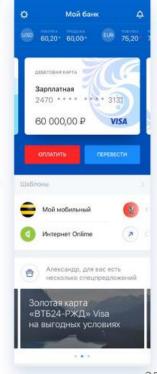
Сайт ВТБ24



Интернет банк



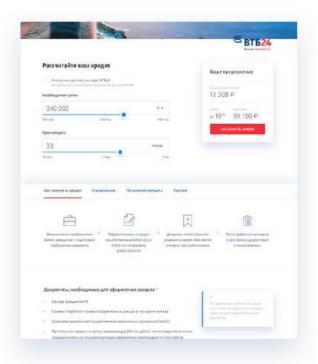
Мобильный банк



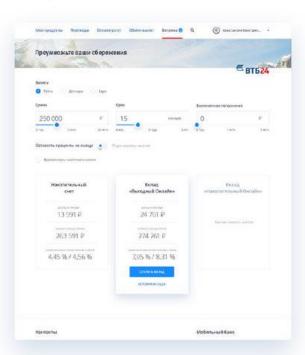


Единый продающий сценарий во всех каналах

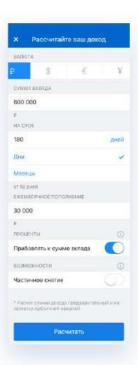
Сайт ВТБ24



Интернет банк

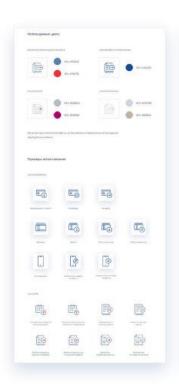


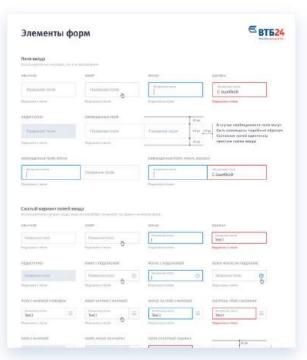
Мобильный банк

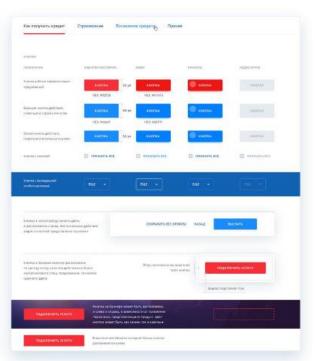




Одинаковые интерактивные элементы во всех каналах







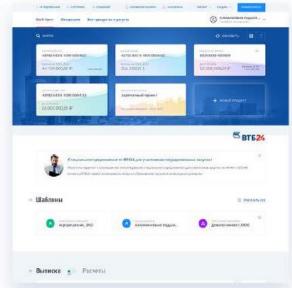


Схожие сценарии по транзакционным операциям в Интернет-банках

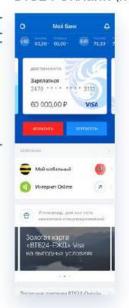


История операдий





ВТБ24 Онлайн (МБ)







Коэффициент достижения КРІ составил 85 – 110%







ВТБ24-Онлайн МП IOS





- 1.Подготовить внутренние системы
- Отдача информации на фронт желательна из одного источника
- Возможность сбора и анализа поведения клиента/проспекта (авторизованная/не авторизованная зоны)
- Бизнес процессы должны быть одинаковы во всех каналах
- Должна быть подготовлена система «транспорта» пользовательских данных из канала в канал
- 2. Подготовить систему обратной связи:
- Во всех каналах
- По любому вопросу
- Быстро и эффективно
- 3. Создать не противоречивый гайдлайн и единство логики взаимодействия пользователей со всеми каналами
- 4. Встроиться в customer journey пользователя банковскими и не банковскими сервисами. Предоставить широкий выбор взаимодействия пользователя в созданном омниканальном пространстве (понимая его потребности, ценности и предлагая решения сохранения времени)



E-mail: Ovcharenkoev@vtb24.ru

Skype: evgenovch