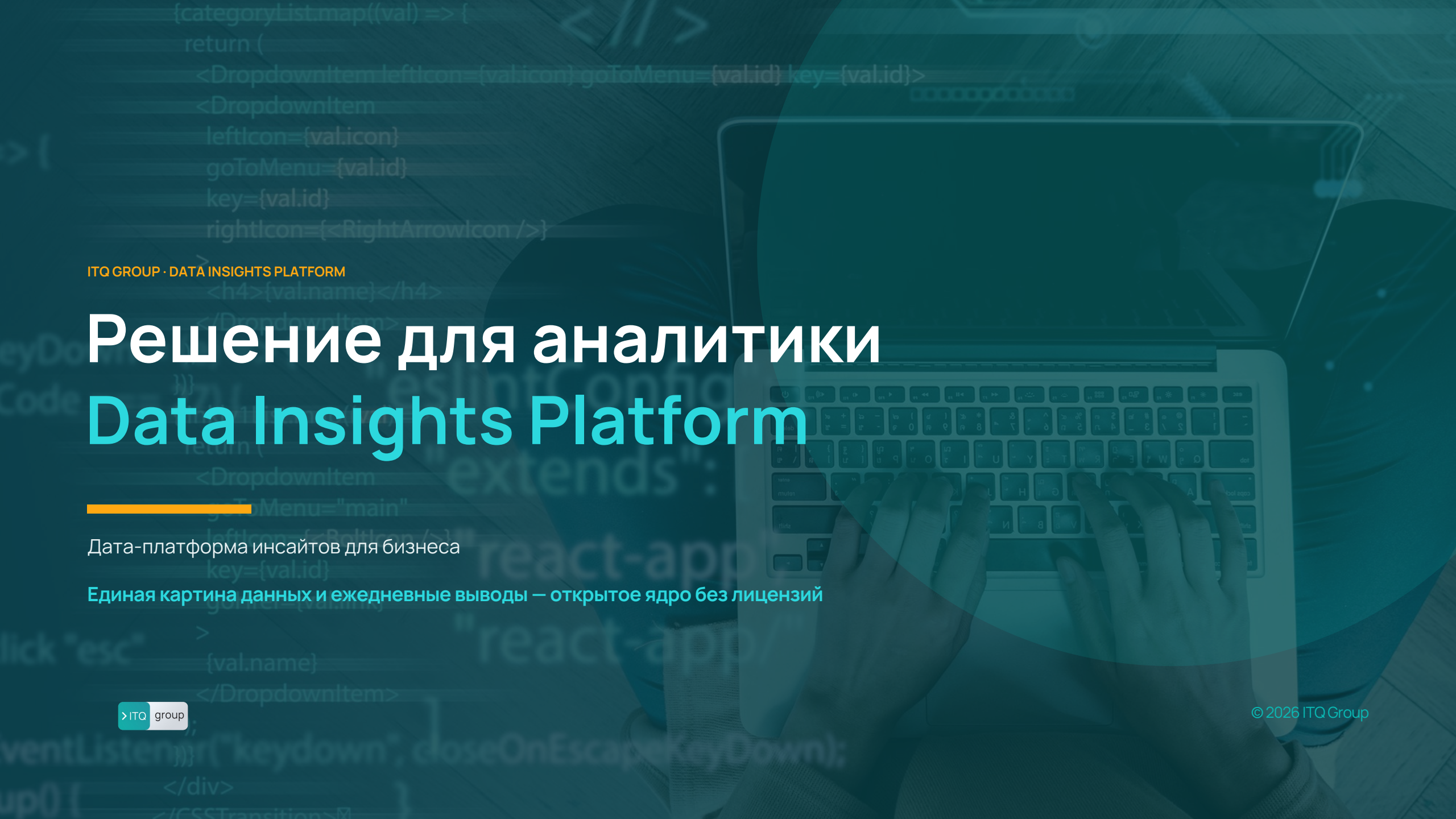
ITQ GROUP · DATA INSIGHTS PLATFORM

Решение для аналитики Data Insights Platform

Дата-платформа инсайтов для бизнеса

Единая картина данных и ежедневные выводы — открытое ядро без лицензий



© 2026 ITQ Group

ЦЕЛИ И ПРЕДПОСЫЛКИ

Зачем компании дата-платформа

Цели проекта

- **Управлять ресурсами на данных** — производство, финансы и персонал в одной управляемой картине
- **Решать быстрее** — ответ на управленческий вопрос за минуты, а не дни
- **Единая версия правды** — консолидированные, проверенные и дедуплицированные данные
- **Фундамент цифровизации** — прогнозная и продуктовая аналитика, ИИ на достоверных данных

Предпосылки: что тормозит сегодня

- **Нет единой точки доступа** — данные разбросаны по системам, файлам и отчётам
- **Нет интеграции с источниками** — сбор данных идёт вручную, по разным регламентам
- **Нет методологии показателей** — каждый считает по-своему, цифры несопоставимы
- **Ручная обработка** — долго, дорого и с ошибками

ЧТО ДАЁТ БИЗНЕСУ

Единая картина данных и готовые выводы

Собираем разрозненные данные компании в единую достоверную картину — и каждый день превращаем её в конкретные выводы и рекомендации, а не в очередной отчёт.

Инсайты, а не отчёты

Каждая витрина ежедневно дополняется готовыми выводами: что произошло, на что обратить внимание и что делать (AI Insights Engine).

Единая версия правды

Консолидация, верификация и дедупликация: единый профиль объекта 360° и согласованные справочники (MDM Engine).

Быстро, ядро — без лицензий

Open source ядро — PostgreSQL, Airflow, Superset: первая витрина от 8 недель и ноль платежей вендору за лицензии. Платный только AI-слой.

Данные под контролем

Ролевой доступ и анонимизация: каждый видит только свои данные, а во внешнюю LLM уходят только обезличенные агрегаты.

Результат для бизнеса: решения на данных вместо догадок — меньше потерь, выше маржа, быстрее реакция на изменения.

ОТ EXCEL — К AI-ИНСАЙТАМ

Этапы развития дата-функции в компании

B

BEGINNING

Excel

ЧТО ДАЁТ

Учёт и первичная отчётность в знакомом инструменте

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Разные источники — несопоставимые отчёты
- Затруднён доступ к отчётам, их сложно читать
- Ручной сбор данных и низкое доверие к цифрам

G

GROWING

Reporting

ЧТО ДАЁТ

Регламентные отчёты по бизнес-процессам

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Ручные операции и долгий цикл подготовки
- Низкая скорость получения аналитики
- Низкий уровень доверия к данным

M

MIDDLE

BI / Dashboards

ЧТО ДАЁТ

Единая версия правды, наглядность и доступность

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Заранее заданные срезы — нет ответа на ad hoc вопросы
- Пользователь сам ищет причину в данных

A

ADVANCED

AI Insights · генеративная аналитика

ЧТО ДАЁТ

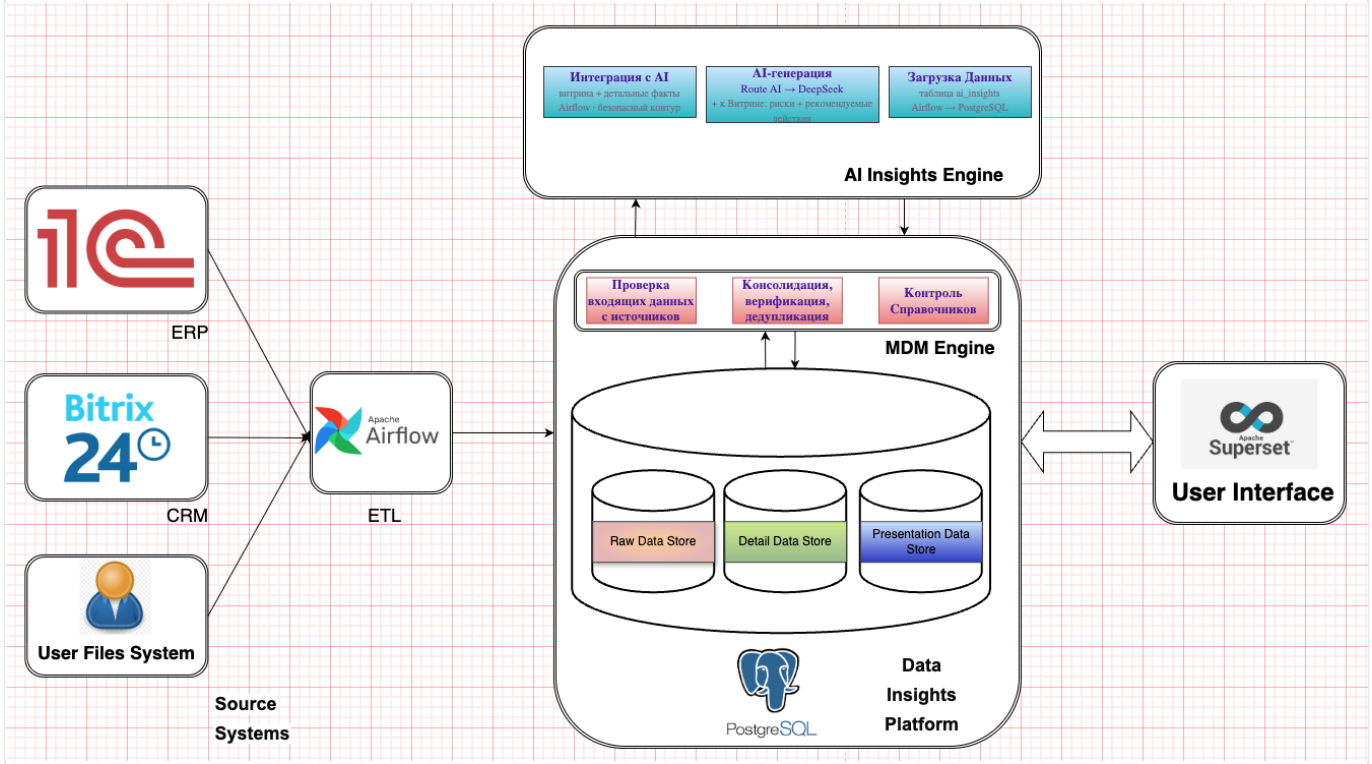
Платформа сама формулирует риски и рекомендации по каждому измерению

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Требует зрелых и доверенных данных
- Нужны контроль качества и безопасный контур для AI

СОВРЕМЕННЫЙ ОТКРЫТЫЙ СТЕК

Целевая архитектура



Ключевые преимущества

- Аналитика не нагружает учётные системы и не замедляет 1С и ERP
- MDM Engine — управляемое качество данных: профилирование, консолидация, верификация и дедупликация до единого профиля объекта (Master ID)
- AI-рекомендации и выявление инсайтов на данных компании
- Ядро платформы — open source, без лицензионных платежей вендору
- Открытые технологии и широкий рынок специалистов — команду легко собрать и масштабировать

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ НА КАЖДОМ СЛОЕ

Экспертиза — наше преимущество

Источники

- Функциональный дизайн витрины
- Исследование объектов и бизнес-процессов
- Логическая схема данных
- Профилирование источников

ETL-процесс

- Архитектура процесса и data flow
- Карта Data Lineage
- Прозрачный мониторинг обработки данных

Дата-платформа

- Физическая модель данных
- Правила Data Quality: консолидация, дедупликация, верификация
- Система контроля качества данных
- Ежедневные риски и рекомендации на основе AI
- Быстрый витринный слой: агрегация, индексирование, партиционирование

Пользовательский интерфейс

- Прототипы визуализации бизнес-задачи
- Ролевая модель доступа к данным
- Обучение бизнес-пользователей

КАЧЕСТВО ДАННЫХ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ

MDM Engine — управляемый конвейер качества данных от источника до витрины

Мы не просто собираем данные — мы выстраиваем управляемый конвейер, где качество контролируется на каждом шаге: от источника до витрины.

1 Профилирование источников

Аудит источников: полнота, актуальность, типы данных

Результат: Карта качества источников

2 Итеративное повышение качества

Цикл: замер → ошибки → исправление → повторный замер

Результат: Документированная динамика улучшений

3 Мониторинг и алертинг

Автодашборды качества и оповещения об аномалиях

Результат: Круглосуточный контроль

4 Верификация, консолидация, дедупликация

Единый профиль объекта 360° · Master ID

Результат: Единые и непротиворечивые данные

5 Справочники и MDM

Единые справочники · назначенные Data Owner

Результат: Единый источник правды

Прозрачность	Управляемость	Надёжность	Чистота	Повторяемость

Каждый этап имеет измеримый результат — данные попадают на витрины только после прохождения всех фильтров качества.

ЕЖЕДНЕВНЫЕ ИНСАЙТЫ ИЗ ДАННЫХ

AI Insights Engine — искусственный интеллект на витринах данных

Каждый день платформа автоматически анализирует витрины: по каждому значению измерения формируется краткое заключение — риски и рекомендуемые действия.

Выгрузка данных 1

Обезличенные агрегаты витрин выгружаются для AI после ежедневной пересборки

Результат: Входные данные

AI-генерация 2

Router AI → DeepSeek: по каждому значению измерения формируются риски и рекомендуемые действия

Результат: Заключения по измерению

Загрузка результатов 3

Airflow загружает сформированные инсайты в таблицу ai_insights (PostgreSQL)

Результат: Инсайты в платформе

Отображение в BI 4

Superset: витрина JOIN ai_insights — выводы видны рядом с данными

Результат: Готовые инсайты в BI

Ежедневные выводы | **Обезличенный вход** | **Масштабируемость** | **Автоматизация** | **Приоритезация рисков**

Затраты на ИИ-анализ — не более 3 000 ₽ в месяц на одну витрину

Каждую витрину ежедневно дополняют готовые выводы — на что обратить внимание и какие действия предпринять.

ИНТЕРФЕЙС · УРОВЕНЬ 1

Вся аналитика компании — в одном окне

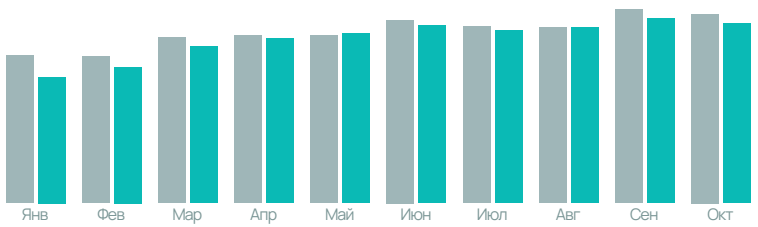
Компания

Данные: 11.10.2026 · Модель: LLM

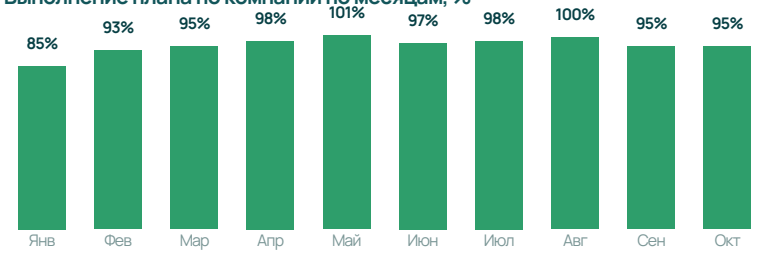
Демо-данные · компания-пример | Период: Окт 2026 | Компания в целом | Все филиалы

ПЛАН МЕСЯЦА	ФАКТ МЕСЯЦА	ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА	МЕНЕДЖЕРОВ ВЫПОЛНИЛИ
2 850 млн ₽	2 707 млн ₽	95%	12 / 20
план компании	по продажам	по компании	личный план мес.

План и факт выручки по компании по месяцам 2026, млн ₽



Выполнение плана по компании по месяцам, %



AI INSIGHTS

Статус: ok

Средний Общий статус

План компании 2 850 млн ₽ выполнен на 95% (факт 2 707).

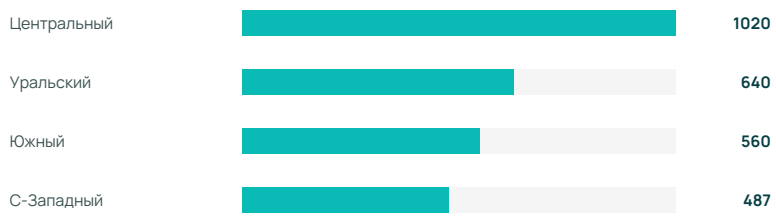
Средний Зоны внимания

Отставание в Северо-Западном регионе: 8 из 20 менеджеров ниже 90%.

Низкий Действия

Недельные контрольные точки с отстающими; усилить регион.

Выручка по регионам (текущий месяц), млн ₽



Сводка по компании, 2026

Месяц	План	Факт	%	Δ
Июн	2 760	2 680	97	-80
Июл	2 666	2 600	98	-66
Авг	2 644	2 650	100	+6
Сен	2 922	2 780	95	-142
Окт	2 850	2 707	95	-143

AI CHAT вопросы к данным

Выполнение плана компании за октябрь?

План 2 850 млн ₽ выполнен на 95% (факт 2 707). План выполнили 12 из 20 менеджеров.

Задайте вопрос по данным...

Спросить

ИНТЕРФЕЙС · УРОВЕНЬ 2

Один клик — детализация по менеджерам

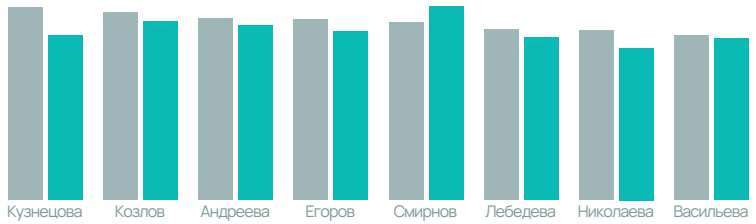
Компания → По менеджерам

Данные: 11.10.2026 · Модель: LLM

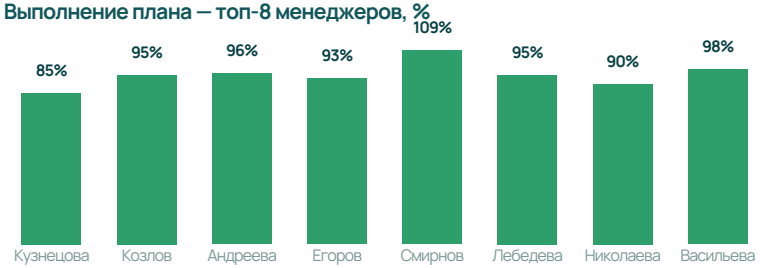
Демо-данные · компания-пример | Период: Окт 2026 | Все менеджеры (20) | Все филиалы

ПЛАН ВЫРУЧКИ	ФАКТ ВЫРУЧКИ	ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА	ВЫПОЛНИЛИ ПЛАН
2 850 млн ₽	2 707 млн ₽	95%	12 / 20
сумма планов менеджеров	по продажам	по всем менеджерам	менеджеров

План и факт выручки по менеджерам, млн ₽



Выполнение плана — топ-8 менеджеров, %



AI INSIGHTS

Статус: ok

Низкий — Лидеры

Лучший результат — Смирнов А. В. (109% плана).

Средний — Зоны внимания

С-Западный регион (88%): Кузнецова — 85%, Николаева — 90%.

Средний — Действия

Контрольные точки с отстающими; перераспределить сделки.

Выполнение плана по регионам, %



Менеджеры в зоне внимания (текущий месяц)

Менеджер	План	Факт	%	Δ
Кузнецова	190	162	85	-28
Николаева	167	150	90	-17
Егоров	178	166	93	-12
Козлов	185	176	95	-9
Лебедева	168	160	95	-8

AI CHAT вопросы к данным

Кто из менеджеров не выполнил план?

Ниже 90% — Кузнецова (85%) и Николаева (90%); отставание в С-Западном регионе.

Задайте вопрос по данным… | Спросить

ИНТЕРФЕЙС · УРОВЕНЬ 3

Ещё клик — клиенты конкретного менеджера

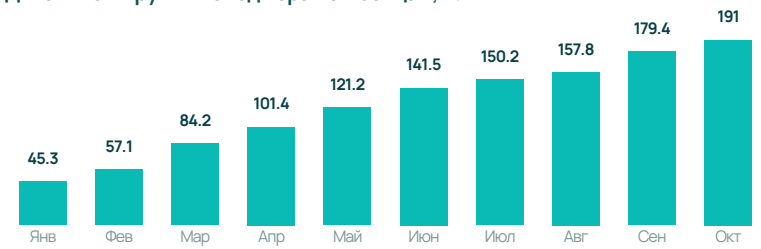
Компания → По менеджерам → Смирнов А. В.

Данные: текущий месяц · Модель: LLM

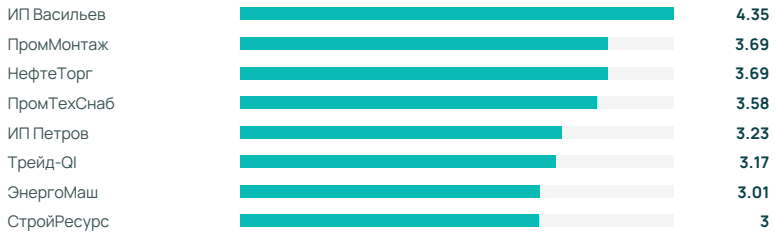
Демо-данные · компания-пример | Менеджер: Смирнов А. В. | Период: Окт 2026 | ← К списку

ВЫРУЧКА	СДЕЛКИ	КЛИЕНТЫ	СРЕДНИЙ ЧЕК
191,0 млн ₽	1 507	85	126 700 ₽
текущий месяц	за месяц	уникальных	по сделкам

Динамика выручки менеджера по месяцам, млн ₽



Топ клиентов по выручке, млн ₽



AI INSIGHTS

Статус: ok

Низкий — Выполнение плана

Выполнение 109% при плане 175 млн ₽ (факт 191 млн ₽).

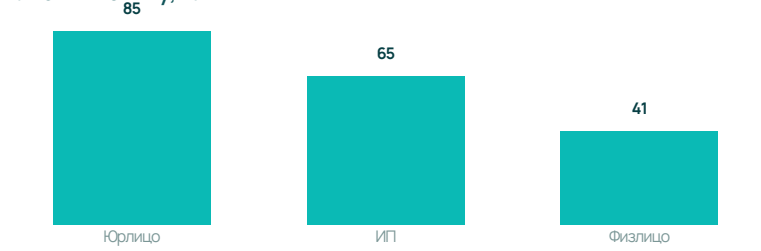
Средний — Клиентская база

85 клиентов, средний чек 126 700 ₽; топ-10 — около 17% выручки.

Низкий — Статус

Критических отклонений нет; выручка растёт к концу года.

Клиенты по типу, млн ₽



Ключевые клиенты менеджера (текущий месяц)

Клиент	Выручка	Сделки	Посл.	Доля,%
ИП Васильев	4.4	31	30.10.26	2.3
АО ПромМонтаж	3.7	25	30.10.26	1.9
АО НефтеТорг	3.7	25	28.10.26	1.9
ООО ПромТехСнаб	3.6	30	30.10.26	1.9
ИП Петров	3.2	26	28.10.26	1.7

AI CHAT вопросы к данным

Топ-клиенты Смирнова за месяц?

ИП Васильев — 4,4 млн ₽; ПромМонтаж и НефтеТорг — по 3,7 млн ₽ (окт. 2026).

Задайте вопрос по данным... | Спросить

ДЕМО-СТЕНД

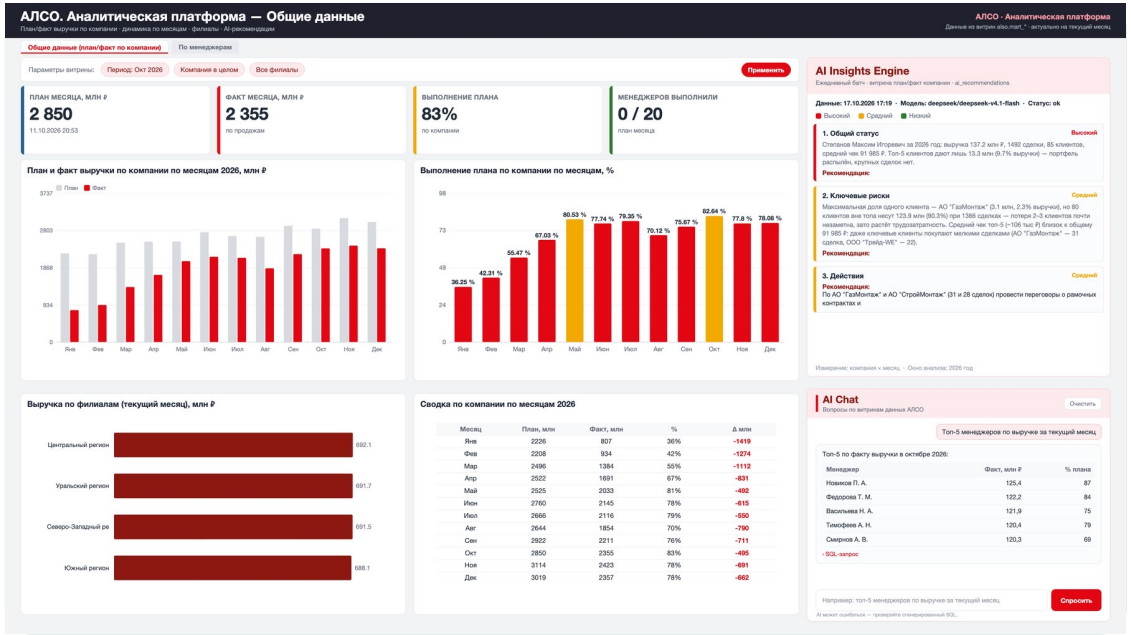
Управление продажами на демо-стенде

АЛСО

Производитель и поставщик алюминиевых и металлических конструкций

Собран демо-стенд на синтетических данных: единое хранилище, ежедневные загрузки планов, дашборды с AI-рекомендациями и AI-чатом.

- Единое хранилище данных — PostgreSQL, схема also (DIM / FACT / MART)
- ETL загрузки планов менеджеров из Seafile: регулярно и с контролем
- Дашборды Apache Superset: «Общие данные» и «По менеджерам» + карточка менеджера
- AI-рекомендации по рискам и действиям (Router AI · DeepSeek)
- AI Chat — вопросы к витринам на естественном языке (Text-to-SQL)
- Единая ролевая модель и брендированный интерфейс заказчика



2 дашборда Superset

20 менеджеров в контуре

3 уровня drill-down

AI рекомендации ежедневно

AI Chat чат по данным

От общего плана компании — до клиентов конкретного менеджера: один стенд, одни данные, готовые выводы.

ПОЧЕМУ МЫ

Открытое ядро, экспертиза и AI-слой — вместо «сделать самим»

Open source ядро

PostgreSQL · Airflow · Superset — 0 ₽

Экспертиза

CDO и архитектор DWH сразу в проекте

AI-слой

инсайты ежедневно, до 3 000 ₽/мес

Критерий	Своими силами	BI / DWH-вендор	ITQ · DIP
Ядро и лицензии	Собираете и поддерживаете сами	Дорогие лицензии вендора	**Open source ядро, лицензии 0 ₽**
Скорость запуска	6–12+ месяцев	Долгий цикл внедрения	**Первая витрина от 8 недель**
Экспертиза	Ищем и обучаем команду	Зависимость от вендора	**Готовая команда данных ITQ**
Качество данных	Ответственность на вас	Часто вне зоны поставки	**MDM Engine — конвейер качества**
AI-инсайты	Строите отдельно	Опция или дорого	**AI Insights Engine ежедневно**
Стоимость владения	Зарплаты и время команды	Лицензии + внедрение + поддержка	**Внедрение + AI-слой, лицензии 0 ₽**

Вы платите за экспертизу, методологию качества данных и AI-слой — а не за лицензии ядра.

ОПЫТ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Опыт команды в прошлых проектах

Департамент по продажам

- Мотивация 5 000 менеджеров
- Управление резервами
- Возвраты товара в отгрузке
- Выполнение плана по ключевым поставщикам
- Маржинальность по сделкам
- Дебиторская задолженность клиентов

Департамент по закупкам

- Оборачиваемость товара
- Распродажа и возврат неликвидов
- Пополнение остатков
- Точность сроков поставок от поставщика
- Запасы поставщика

Логистика и склад

- Контроль сборки товара на складе
- Контроль за сроком доставки до клиента
- Использование площади склада и трудозатраты
- Качество сборки и количество возвратов

Финансовый департамент

- Денежный поток — календарь платежей
- Рентабельность по категориям клиентов
- Просроченная дебиторская задолженность
- Соблюдение бюджета

Департамент маркетинга

- Воронка маркетинга → продажи
- Эффективность маркетинговых акций
- Маркетинговые затраты

Департамент по развитию продукта

- Маржинальность и оборачиваемость по SKU
- Новые продукты: план-факт продаж
- ABC/XYZ и неэффективные позиции
- Качество данных по справочникам позиций
- Жизненный цикл продукта
- Кросс-продажи
- Сезонность по продукту
- Тест-драйв по новому продукту — пилоты на малых партиях

КЛИЕНТЫ И ПАРТНЁРЫ

Нам уже доверяют

РОСГОССТРАХ
УРАЛСИБ
Альфа Банк
ОТПБАНК
МКБ
СТОЛОТО
Русский Свет
ВТБ
ОТКРЫТИЕ Брокер
ГАЗПРОМБАНК
ИНГОССТРАХ ИНВЕСТИЦИИ
X5 Group
МКБ Инвестиции
СБЕР БАНК
TELE2
БКС МИР ИНВЕСТИЦИЙ
EMC GROUP OF COMPANIES EUROPEAN MEDICAL CENTER
МТС БАНК
МТС
ВСК ВСЕРОССИЙСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
FINSTAR FINANCIAL GROUP
МАГНИТ
Альфа-Лизинг
ЮГОРИЯ СТРАХОВАНИЕ

ЭКОНОМИКА РЕШЕНИЯ

Стоимость владения и окупаемость

Стоимость владения · год 1

- **Внедрение** — от 1,5 млн ₽ (аналитика, витрина, AI-слой)
- **Лицензии ядра** — 0 ₽ (open source стек)
- **AI-слой** — до 3 000 ₽/мес на одну витрину
- **Инфраструктура** — 1–2 сервера 8 CPU · 64 ГБ · 1–5 ТБ SSD ≈ 1 млн ₽ (сборка)
- **Итого TCO, год 1** — ≈ 2,0–3,5 млн ₽

Эффект в деньгах · год

- **Эффект от выручки — ≈ 0,1% удержанной маржи ≈ 10 млн ₽/год при обороте 10 млрд ₽**
- **Скорость закрытия месяца — отчётность за дни, а не недели**
- **Оптимизация запасов — меньше замороженного капитала и списаний**

Окупаемость

- **Срок окупаемости — ≈ 4–6 месяцев (вход 2–3,5 млн ₽ vs эффект от 10 млн ₽/год)**
- **После окупаемости** — чистая экономия каждый год
- **Масштабирование** — новые домены без новых лицензий
- **Поддержка** — сопровождение ITQ и SLA по договору

Окупаемость — ≈ 4–6 месяцев; лицензии ядра — 0 ₽.

Оценка ITQ на основе типовых проектов; уточняется по итогам пилота на данных заказчика.

ЭФФЕКТ · СРОКИ

Что получает бизнес и когда

Эффект для бизнеса

- **Рост маржи** — меньше потерь и упущенной выгоды за счёт данных
- **Скорость** — управленческий ответ за минуты, а не за дни
- **Риски заранее** — ежедневные AI-сигналы по каждому измерению
- **Доверие к цифрам** — единая версия правды и измеримое качество данных

Дорожная карта

- **0–2 недели** — аналитика бизнес-задачи и прототип витрины
- **2–6 недель** — подготовка данных и инфраструктуры
- **от 8 недель** — первая витрина и AI-инсайты в работе
- **Далее** — масштабирование на новые домены данных

Первая витрина с AI-инсайтами — от 8 недель; масштабирование — без новых лицензий.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Наша команда



Денис Пургин

Директор по данным (CDO)

20 лет ХД

- 5 лет: 2 проекта Финтех Импортозамещения ХД (200 ТБ и 5 ПТ) до Пром
- 4 года: CIO — Цифровизация и Data Driven в компании из Forbes 300

d.purgin@itq-group.com



Александр Березаев

Архитектор DWH

15 лет ХД

- 5 лет: Архитектурное сопровождение ХД (250 ТБ) в банке из топ-100
- 5 лет: запуск на рынок e-com B2B платформы с оборотом более 50 млрд в год

am.berezaev@itq-group.com

Эксперты отвечают за внедрение и курирование проектов. В компании — свыше 50 профессионалов: системные аналитики, разработчики, тестировщики, инженеры и администраторы.

КАК НАЧАТЬ

Дальнейшие шаги

01 Вместе с нашим аналитиком определить бизнес-задачу для первого дашборда

02 Согласовать КП: рамки проекта, критерии успешности, стоимость

03 Вместе с нашим инженером подготовить инфраструктуру

04 Вместе с нашим разработчиком подготовить необходимые данные

05 Убедиться в эффекте решения и команды на готовом дашборде

06 Составить план масштабирования дата-платформы

КОНТАКТЫ

ITQ Group

АДРЕС

г. Москва, ул. Ракетный Бульвар, д. 16

E-MAIL

info@itq-group.com

ТЕЛЕФОН

+7 (499) 990-01-24

САЙТ

itq-group.com

ПРИЛОЖЕНИЕ · ОТКРЫТЫЙ СТЕК

Реестр ПО и требования к инфраструктуре

Наименование ПО	Функционал	Open Source	Лицензии	Документ.	На перспективу / Альтернатива	Локализация (RU)	Интерфейс (EN)
PostgreSQL	БД	Да	0 ₽	Да	Postgres PRO, AXE	Да	Да
Apache Airflow	ETL	Да	0 ₽	Да	—	Да	Да
Apache Superset	BI (Dashboard)	Да	0 ₽	Да	Yandex DataLens	Частично	Да
Router AI + DeepSeek	AI на обезличенных агрегатах	Нет	до 3 000 ₽/мес	Да	Любая LLM	Да	Да

Минимальные требования к инфраструктуре

Сервер: 8 CPU, 64 ГБ RAM, 1 ТБ SSD

Рекомендуемые требования к инфраструктуре

Сервер DWH: 8 CPU, 64 ГБ RAM, 5 ТБ SSD

Сервер ETL/BI: 8 CPU, 64 ГБ RAM, 1 ТБ SSD