

## ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ



**«ПОДТВЕРЖДАЮ»**  
**АКБ «Банк развития бизнеса»**  
**Руководитель :**  
**Ш.Юсупов**

«24» июл 2025 г.  
№ 134

## ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на предоставление нефинансовых услуг клиентам

Ташкент 2025 г.

## Оглавление

<b>1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ</b> .....	6
<b>1.1. Плановые сроки начала и окончания работ</b> .....	6
<b>1.2. Место выполнения услуг</b> .....	6
<b>2. Назначение и цели реализации проекта</b> .....	6
<b>2.1. Цель проекта</b> .....	6
<b>2.2. Задачи проекта</b> .....	6
<b>2.2.1. Основная цель</b> .....	7
<b>3. Перечень услуг и их объём</b> .....	7
<b>3.1. Модуль Форум знаний</b> .....	7
<b>3.2. Модуль Бизнес-наставничество</b> .....	7
<b>3.3. Модуль Учебные курсы</b> .....	8
<b>3.4. Модуль Текущие события (Live Events)</b> .....	8
<b>4. Порядок сдачи и приёмки результатов услуг</b> .....	9
<b>4.1. Ожидаемый результат</b> .....	9
<b>4.2. Основные темы</b> .....	9
<b>4.3. Требования к оформлению результатов услуг и их передаче Заказчику:</b> .....	9
<b>4.3.1. Профили партнеров:</b> .....	9
<b>4.3.2. Минимальные критерии отбора:</b> .....	9
<b>4.3.3. Требования к контенту</b> .....	10
<b>4.3.4. Этапы</b> .....	10
<b>4.3.5. КРІ партнера (предварительные):</b> .....	10
<b>4.4. Требования исполнителю:</b> .....	10
<b>4.5. Интеграции</b> .....	10
<b>4.6. Архитектура</b> .....	11
<b>4.7. Исполнитель гарантирует:</b> .....	11
<b>5. Срок гарантий качества результатов услуг:</b> .....	11
<b>6. Бизнес-процесс: Модуль Форум знаний</b> .....	11
<b>7. Бизнес-процесс: Модуль Бизнес-наставничество</b> .....	12
<b>8. Бизнес-процесс: Модуль Учебные курсы</b> .....	13
<b>9. Бизнес-процесс: Модуль Текущие события (Live Events)</b> .....	14

## Сокращения и определения

<b>API</b>	Программный интерфейс приложения - описание способов взаимодействия компьютерных программ
<b>АКБ «БРБ»</b>	Акционерный коммерческий банк «Банк развития бизнеса»
<b>ТЗ</b>	Техническое задание. Исходный документ на проектирование технического объекта, устанавливает основное назначение разрабатываемого объекта, его технические характеристики, предписание по выполнению необходимых стадий создания документации и её состав, а также специальные требования
<b>ЭП</b>	Электронная система - виртуальное пространство, представляет собой онлайн-систему, которая обеспечивает возможность взаимодействия и обмена информацией между различными участниками она также может быть использована для проведения торговли товарами или услугами, обмена данных, взаимодействия между участниками рынка или для других целей.
<b>НФУ</b>	Нефинансовые услуги - консультационные, образовательные, маркетинговые и иные услуги, не связанные напрямую с предоставлением финансирования.
<b>Клиент</b>	Физическое или юридическое лицо, получающее услуги от Банка.
<b>Услуга</b>	Конкретное нефинансовое действие или комплекс действий, предоставляемых клиенту.
<b>Online</b>	Состояние подключения к компьютерной сети, при котором пользователь имеет доступ к различным ресурсам и сервисам.

<b>Исполнитель</b>	Сторона (внутренний или внешний подрядчик), оказывающая нефинансовые услуги клиентам Банка.
<b>ЦА</b>	Целевая аудитория – группа клиентов, для которых предназначены нефинансовые услуги.
<b>Администратор</b>	Учетная запись пользователя, которая имеет полный доступ к системе и позволяет вносить изменения, влияющие на других пользователей.
<b>KPI</b>	Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators)
<b>LMS</b>	Система управления обучением (Learning Management System) для предоставления онлайн-курсов и тренингов.
<b>HUMO, UzCARD</b>	Межбанковские платежные системы
<b>Интеграция</b>	Любое взаимодействие между системами с помощью общих для них форматов данных или форматов вызовов
<b>Финансовые технологии</b>	Отрасль, включающая в себя различные компании, использующие IT технологии для предложения нефинансовых продуктов и услуг
<b>ЦБУ</b>	Центр банковских услуг
<b>ОФУ</b>	Офис банковских услуг
<b>Java</b>	Объектно-ориентированный язык программирования, широко используемый для создания приложений, особенно корпоративных, веб- и мобильных (например, Android).
<b>Scala</b>	Язык программирования, сочетающий в себе элементы объектно-ориентированного и функционального программирования, работающий на системе Java.
<b>Go</b>	Язык программирования, разработанный Google, ориентирован на простоту, высокую производительность и параллельное выполнение задач (concurrency).
<b>PHP</b>	Язык программирования, часто используемый для веб-разработки на стороне сервера, популярен благодаря таким системам, как WordPress.

<b>Angular</b>	Фронтенд-фреймворк от Google на языке TypeScript, предназначен для создания динамических одностраничных веб-приложений (SPA).
<b>React JS Framework</b>	JavaScript-библиотека (часто называют фреймворком) от Meta (Facebook) для построения пользовательских интерфейсов, особенно SPA.
<b>МСПД</b>	Модель справочника по данным — структурированное представление данных организации, используемое для стандартизации, обмена и управления справочной информацией.
<b>Windows</b>	Операционная система от Microsoft, широко используемая на персональных компьютерах и ноутбуках.
<b>ХАБ</b>	Центр, узел, место схождения множества путей или направлений

## 1. Общее описание проекта

**Полное наименование проекта:** Разработка и внедрение цифровой платформы по предоставлению нефинансовых услуг (NFS)

## Условное обозначение проекта: NFS

### Заказчик:

- ⌚ Акционерный коммерческий банк «Банк развития бизнеса»
- ⌚ Адрес: 100011, Республика Узбекистан, г. Ташкент, Шайхантахурский район, ул. Навои, 18А
- ⌚ Телефон: +998 (78) 150-10-01
- ⌚ E-mail: headoffice@brb.uz
- ⌚ Веб-сайт: <https://brb.uz>

### Исполнитель:

Определяется по результатам тендера.

#### 1.1 Плановые сроки начала и окончания работ:

Плановые сроки реализации проекта:

Начало: 01.09.2025г.

Окончание: Согласно договора.

#### 1.2 Место выполнения услуг:

- ⌚ Адрес: Республика Узбекистан, 100011, город Ташкент, улица Навои, 18 А.
- ⌚ Или место выполнения услуг, предлагаемое Исполнителем по согласованию с Заказчиком.
- ⌚ Предусматривается дистанционное оказание услуг.

## 2. Назначение и цели реализации проекта.

**2.1 Цель проекта:** Создание информационной системы, обеспечивающей эффективную работу с партнёрами и предоставление структурированных, качественных нефинансовых услуг для клиентов Банка.

### Целью создания ИС является:

Организация эффективного процесса подбора, подключения и сопровождения партнерских организаций (экспертов, тренинг-провайдеров, консультантов и т.п.) для наполнения Платформы НФУ качественным и структурированным контентом.

### 2.2 Задачи проекта

Формирование партнёрской экосистемы (консультанты, тренеры, НПО, агентства и др.);

Создание и развитие цифровой платформы NFS с модулями обучения и взаимодействия;

Мониторинг эффективности и контроль качества партнёрских услуг;

Интеграция с существующими банковскими системами (CRM, IABS и др.).

#### 2.2.1 Основная цель:

Создание экосистемы партнеров, предоставляющих пользователям платформы релевантные нефинансовые услуги, такие как:

- ⌚ бизнес-консалтинг,

- ⌚ бухгалтерская и юридическая помощь,
- ⌚ онлайн-курсы и тренинги,
- ⌚ менторские сессии,
- ⌚ шаблоны и документы,
- ⌚ полезные ссылки и справочные материалы.

### 3. Перечень услуг и их объём

В результате внедрения ИС должны быть достигнуты следующие показатели:

#### 3.1 Модуль Форум знаний

##### Описание:

Модуль представляет собой цифровую библиотеку и информационный ХАБ, в котором собраны различные обучающие и вдохновляющие материалы для предпринимателей. Он должен стать отправной точкой для пользователей платформы, стремящихся получить базовые знания, мотивацию и актуальные новости в бизнес-среде.

##### Состав модуля:

**Видеоуроки:** Краткие (до 15 минут) ролики по тематике бизнеса, маркетинга, финансов и управления.

**Истории успеха:** Кейсы предпринимателей Узбекистана и зарубежных стран, представленные в формате видео, текста или подкаста.

**Новости:** Лента с актуальной информацией о мероприятиях, законодательных изменениях, поддержке МСБ.

**Аудиокниги и подкасты:** Материалы, позволяющие обучаться в дороге или в удобное время.

**Полезные ссылки и шаблоны:** Перечень проверенных ресурсов, форм документов и справочных материалов. Форматы: PDF, видео, HTML, слайды, аудио.

**Регламент публикации:** Контент проверяется на актуальность и обновляется каждые 6 месяцев.

#### 3.2 Модуль Бизнес-наставничество

##### Описание:

Модуль обеспечивает доступ пользователей к партнерам Банка — консультантам, ментором и профильным организациям, предоставляющим нефинансовые услуги на платной или бесплатной основе. Банк зарабатывает, взимая комиссию с этих партнеров за использование платформы.

##### Функциональность:

- ⌚ Каталог партнеров с фильтрацией по тематике, региону и рейтингу. Возможность пользователям бронировать консультации или услуги.
- ⌚ Отзывы и оценки по результатам оказанных услуг.
- ⌚ Подключение через договор или соглашение о сотрудничестве.
- ⌚ Отображение условий оплаты, включая комиссионную схему банка.

## Примеры партнеров:

- Ⓢ Бухгалтерские фирмы
- Ⓢ Юридические компании
- Ⓢ Консультанты по налогообложению
- Ⓢ HR-эксперты и карьерные менторы
- Ⓢ Консультации по валютному регулированию
- Ⓢ Сопровождение в сертификации, логистике, таможенном оформлении
- Ⓢ Консультанты по разработке бизнес планов (ТЭО)

## 3.3 Модуль Учебные курсы

### Описание:

Этот модуль обеспечивает организацию обучающих курсов по запросу пользователей. Предприниматели оставляют заявки на интересующие темы, после чего банк (или администратор платформы) подбирает соответствующего ментора/тренера.

### Функционал:

- Ⓢ Онлайн-заявка от клиента с указанием интересующей тематики.
- Ⓢ Формирование групп и подбор подходящего эксперта.
- Ⓢ Заключение договора с тренером (на условиях гонорара или комиссий).
- Ⓢ Проведение курсов онлайн или офлайн с возможностью записи.
- Ⓢ Оценка удовлетворенности участников.
- Ⓢ Выдача цифровых сертификатов (опционально).
- Ⓢ Тематики курсов: Регистрация и правовая форма бизнеса Финансовая грамотность
- Ⓢ Ведение отчетности
- Ⓢ Продажи и digital marketing
- Ⓢ Подготовка к экспортной деятельности

## 3.4 Модуль: Текущие события (Live Events)

### Описание:

Модуль предоставляет пользователям доступ к мероприятиям в реальном времени — как платным, так и бесплатным. Это могут быть вебинары, мастер-классы, живые Q&A-сессии с экспертами.

### Особенности:

- Ⓢ Афиша предстоящих мероприятий (по категориям и датам). Возможность регистрации и оплаты участия.
- Ⓢ Трансляция через встроенный плеер или внешние сервисы (Zoom, YouTube и др.).
- Ⓢ Привлечение компаний-партнеров как спикеров.
- Ⓢ Возможность партнерам продвигать свои услуги через выступления, которые затем связываются с Модулем Business Mentoring.
- Ⓢ Доступ к записям прошедших мероприятий.

### Интеграции:

- 🕒 С календарем пользователя
- 🕒 С модулем напоминаний
- 🕒 С CRM для последующей аналитики вовлеченности

## 4. Порядок сдачи и приёмки результатов услуг

### 4.1 Ожидаемый результат:

Исполнитель обязан представить окончательные версии отчетных материалов на узбекском или русском языке в электронном формате (PDF).

### 4.2 Основные темы:

- 🕒 Бизнес-планирование и регистрация Налоги,
- 🕒 отчетность,
- 🕒 финансовый учет
- 🕒 Юридические вопросы предпринимателя
- 🕒 Маркетинг, продажи,
- 🕒 цифровые инструменты
- 🕒 Подготовка к кредитованию
- 🕒 Экспорт и международные рынки

### 4.3 Требования к оформлению результатов услуг и их передаче Заказчику:

#### 4.3.1 Профили партнеров:

- 🕒 Консалтинговые и юридические компании;
- 🕒 Учебные центры и бизнес-школы;
- 🕒 Независимые тренеры, менторы и коучи;
- 🕒 IT-компании (при наличии цифровых решений);
- 🕒 Государственные и международные агентства поддержки МСБ.

#### 4.3.2 Минимальные критерии отбора:

Регистрация в Узбекистане или действующая лицензия;

- 🕒 Опыт оказания услуг в сфере МСБ от 2 лет;
- 🕒 Подтвержденный портфель клиентов или кейсов;
- 🕒 Готовность предоставлять контент на узбекском и русском языках;
- 🕒 Гибкость по форматам: видео, PDF, HTML, слайды, интеграция через API.

#### 4.3.3 Требования к контенту

- 🕒 Технические и методологические требования Контент должен быть уникальным и не нарушать авторские права;
- 🕒 Каждый модуль или файл должен сопровождаться кратким описанием, метками (тэгами), датой публикации;
- 🕒 Видео — не более 15 минут/модуль, желательно субтитры;
- 🕒 Обязательная проверка на актуальность (срок действия материала — до 6 мес.); Обязательная передача всех материалов в цифровом виде.
- 🕒 Процесс подключения и работы с партнерами

#### 4.3.4 Этапы:

- ⌚ Отбор партнера (анкетирование и собеседование);
- ⌚ Подписание договора или соглашения;
- ⌚ Назначение ответственного координатора от Банка;
- ⌚ Совместное согласование контент-плана;
- ⌚ Регулярная загрузка/передача контента;
- ⌚ Получение обратной связи от пользователей;
- ⌚ Контроль выполнения KPI.

#### 4.3.5 KPI партнера (предварительные):

- ⌚ Кол-во опубликованного контента/месяц;
- ⌚ Средняя оценка пользователей (не менее 4/5);
- ⌚ Доля завершенных курсов или заявок;
- ⌚ Активность менторов/спикеров;
- ⌚ Соблюдение сроков публикации.

#### 4.4 Требования исполнителю:

- ⌚ Датой завершения и приемки результатов оказания консалтинговых услуг и обучения сотрудников банка в рамках проекта считается день подписания акта оказанных услуг.
- ⌚ Исполнитель предоставляет Заказчику отчетные материалы в форме, соответствующей направлениям и описанию результатов услуг, прописанных в пунктах 2 и 3 Технического задания.
- ⌚ Все отчетные материалы должны быть представлены на узбекском или русском языках в электронном виде (PDF).

#### 4.5 Интеграции

Интеграция с существующими банковскими системами, такими как CRM, IABS, системы внутренней отчетности и т. д.

Подключение сторонних сервисов (например, платёжных систем, сервисов для аналитики и мониторинга).

Интеграция каналов коммуникации:

Платформа должна обеспечивать интеграцию с различными каналами взаимодействия с клиентами:

- ⌚ **Веб-сайты:** интеграция с основными и дополнительными веб-ресурсами банка.
- ⌚ **Мобильные приложения:** интеграция с мобильными приложениями Банка для клиентов на iOS и Android.
- ⌚ **Интернет-банкинг:** интеграция с интернет-банкингом банка для обеспечения полного функционала через платформу.

#### 4.6. Архитектура

Микросервисная архитектура: для обеспечения гибкости, масштабируемости и устойчивости системы.

API-first подход: создание и использование открытых API для интеграции с другими системами.

#### 4.7. Исполнитель гарантирует:

- ⌚ Соблюдение всех требований, указанных в настоящем Техническом задании;
- ⌚ После завершения оказания консалтинговых услуг необходимо передать Заказчику полный комплект отчетных документов, связанных с оказанными консалтинговыми услугами, включая обучающие мероприятия.
- ⌚ Обеспечение конфиденциальности всей информации, раскрытой Заказчиком, а также всех материалов и аналитических данных, планов, данных веб-сайтов, интеграционных решений, API, графиков, таблиц и других текстовых и графических материалов, созданных и/или использованных в процессе оказания услуг. Конфиденциальность должна сохраняться на протяжении всего периода оказания консалтинговых услуг, включая обучающие мероприятия;
- ⌚ IT департамент обязуется выполнять задачи согласно Техническому заданию и Концепции проекта.

#### 5. Срок гарантий качества результатов услуг:

Гарантийное сопровождение настоящего Технического задания, должны быть обеспечены и поддерживаться на протяжении всего периода оказания услуг. Кроме того, они должны соответствовать условиям соглашения о конфиденциальности и договорным обязательствам, установленным между сторонами.

#### 6. Бизнес-процесс: Модуль "Форум знаний" (Knowledge Forum)

##### Обслуживание в офлайн-режиме

Используемые места:

- Филиалы банка (бизнес менеджеры, менторы, специалисты)
- Центры поддержки малого бизнеса

Этапы процесса:

1. Обращение клиента → 2. Приём и регистрация → 3. Использование ресурсов → 4. Консультация специалиста (при необходимости) → 5. Сбор отзывов и оценка

##### Детализированный процесс:

№	Этап	Описание	Ответственный
1	Приход клиента	Клиент приходит в филиал банка или центр	Ресепшн
2	Регистрация	Определение цели обращения клиента	бизнес менеджеры, менторы, специалисты
3	Предоставление информации	Информация через базу данных или печатные материалы	бизнес менеджеры, менторы, специалисты
4	Доп.	При необходимости	бизнес менеджеры,

	консультация	подключается специалист	менторы, специалисты
5	Сбор отзывов	Анкетирование клиента	Головной офис банка

### Обслуживание в онлайн-режиме

Используемые инструменты:

- Веб-платформа (портал NFS)
- Telegram-бот или мобильные приложения

Этапы процесса:

1. Вход на платформу → 2. Регистрация / Авторизация → 3. Переход в раздел форума → 4. Задать вопрос / Читать статьи / Оставить отзыв → 5. Онлайн-консультация → 6.

Оценка удовлетворенности

### Детализированный процесс:

№	Этап	Описание	Ответственный
1	Вход клиента	Через логин/пароль или Face ID	Клиент
2	Переход в раздел форума	Статьи, вопросы и ответы	Администратор сайта
3	Потребление контента	Статьи, видео, инфографика	Клиент
4	Онлайн-вопрос	Отправка письменного вопроса эксперту	Группа экспертов
5	Получение ответа	Ответ в течение 24-48 часов	Ментор, юрист
6	Оставить отзыв	Заполнение формы оценки	Клиент

### 7. Бизнес-процесс: Модуль "Бизнес-наставничество"

#### Обслуживание в оффлайн-режиме

Используемые места:

- Филиалы банка (бизнес менеджеры, менторы, специалисты)
- Центры поддержки малого бизнеса

Этапы процесса:

1. Обращение клиента → 2. Оценка потребностей → 3. Подбор наставника → 4. Встречи и сопровождение → 5. Контроль прогресса → 6. Финальная оценка и рекомендации

#### Детализированный процесс:

№	Этап	Описание	Ответственный
---	------	----------	---------------

1	Обращение клиента	Клиент обращается в центр или филиал	Бизнес менеджеры, менторы, специалисты
2	Оценка потребностей	Заполнение анкеты, анализ запроса	Бизнес менеджеры, менторы, специалисты
3	Подбор наставника	По отрасли, опыту, цели клиента	Бизнес менеджеры, менторы, специалисты
4	Наставничество	Регулярные встречи, обсуждение задач	Наставник
5	Контроль прогресса	Записи, отчёты, промежуточные цели	Бизнес менеджеры, менторы, специалисты, наставник
6	Финальная оценка	Заключение, обратная связь, рекомендации	Бизнес менеджеры, менторы, специалисты, наставник

### Обслуживание в онлайн-режиме

Используемые инструменты:

- Веб-платформа NFS
- Видеоконференцсвязь (Zoom, Teams)
- Онлайн-чаты и личный кабинет

Этапы процесса:

1. Регистрация на платформе → 2. Заполнение анкеты → 3. Подбор наставника → 4. Онлайн-сессии и переписка → 5. Мониторинг задач → 6. Обратная связь и финальный отчёт

### Детализированный процесс:

№	Этап	Описание	Ответственный
1	Регистрация клиента	Создание профиля на платформе	Клиент
2	Анкетирование	Выявление целей и задач	Бизнес менеджеры, менторы, специалисты
3	Назначение наставника	Автоматически или вручную	Система Администратор сайта
4	Наставничество онлайн	Созвоны, чат, обмен документами	Наставник
5	Мониторинг прогресса	Журнал действий, отчёты	Наставник бизнес менеджеры, менторы, специалисты
6	Итоговая оценка	Финальный отчёт, рекомендации	Наставник, клиент

## 8. Бизнес-процесс: Модуль "Учебные курсы"

### Обслуживание в оффлайн-режиме

Места проведения:

- Центры поддержки малого бизнеса
- Конференц-залы и партнёрские площадки

Этапы процесса:

1. Объявление курса → 2. Регистрация участников → 3. Формирование группы → 4. Проведение занятий → 5. Проверка знаний → 6. Сертификация и обратная связь

### Детализированный процесс:

№	Этап	Описание	Ответственный
1	Объявление курса	Публикация расписания, тем, условий	Бизнес менеджеры, менторы, специалисты, маркетолог
2	Регистрация участников	Онлайн или оффлайн запись	Администратор
3	Формирование группы	По уровню и интересам	Организатор курсов
4	Проведение занятий	Очные лекции, практикумы, кейсы	Тренер, преподаватель
5	Проверка знаний	Тестирование, задания, обсуждения	Преподаватель
6	Сертификация и отзыв	Выдача сертификатов, сбор отзывов	Администратор

### Обслуживание в онлайн-режиме

Платформы и инструменты:

- Веб-платформа NFS
- Видеоплатформы (Zoom, MS Teams)
- Онлайн-кабинет участника

Этапы процесса:

1. Объявление курса на платформе → 2. Онлайн-регистрация → 3. Автоматическое или ручное зачисление → 4. Дистанционное обучение → 5. Онлайн-тестирование → 6. Электронный сертификат и отзыв

### Детализированный процесс:

№	Этап	Описание	Ответственный
1	Публикация курса	Информация размещается на платформе	Бизнес менеджеры,

			менторы, специалисты, маркетолог
2	Онлайн-регистрация	Клиент заполняет заявку	Клиент, система
3	Зачисление	На основании анкеты и критериев	Система / администратор
4	Онлайн-обучение	Лекции, задания, видеоуроки	Преподаватель, платформа
5	Тестирование	Автоматические или ручные тесты	Система / преподаватель
6	Сертификат и отзыв	Формируется электронный сертификат, анкета	Система, клиент

## 9. Бизнес-процесс: Модуль "Текущие события" (Live Events)

### Обслуживание в оффлайн-режиме

Форматы мероприятий:

- Бизнес-форумы
- Выездные семинары
- Встречи с успешными предпринимателями и экспертами
- Ярмарки проектов

Этапы процесса:

1. Планирование события → 2. Объявление и приглашения → 3. Регистрация участников → 4. Проведение события → 5. Сбор отзывов и публикация отчета

### Детализированный процесс:

№	Этап	Описание	Ответственный
1	Планирование события	Определение темы, места, формата	Организатор, координатор
2	Объявление и приглашения	Рассылка, реклама, СМИ	PR-отдел, маркетинг
3	Регистрация участников	Оффлайн или онлайн-анкеты	Администратор события
4	Проведение мероприятия	Выступления, презентации, нетворкинг	Организатор, техническая команда
5	Обратная связь и отчет	Сбор анкет, публикация отчета	Организатор, аналитик

### Обслуживание в онлайн-режиме

Форматы онлайн-событий:

- Вебинары
- Онлайн-форумы
- Прямые эфиры с экспертами
- Виртуальные ярмарки и презентации

Этапы процесса:

1. Публикация анонса → 2. Онлайн-регистрация → 3. Уведомление участников → 4. Проведение трансляции / вебинара → 5. Запись и доступ к материалам → 6. Обратная связь

**Детализированный процесс:**

№	Этап	Описание	Ответственный
1	Анонс события	Информация размещается на платформе	Контент-менеджер, PR-отдел
2	Онлайн-регистрация	Форма регистрации на платформе	Система, администратор
3	Уведомление участников	Email, SMS, мессенджеры	Системы банка, организатор
4	Проведение события	Вебинар, стрим, презентация	Организатор, координатор
5	Запись и материалы	Размещение видео и презентаций	Контент-менеджер
6	Обратная связь	Сбор отзывов и оценок	Система, аналитик

Ответственное лицо:

Менеджер – Ж.Махмудов

В.н.: 398

Моб.: +998 97 039 05 08

согласные: А.Хасанов, J.Maxmudov, А.Толибов, Z.Orifxo‘jayev

<https://hujjat.brb.uz/?pin=iV11sT97&id=fba9b516-bd26-4fca-845b-e7b61efd2a36>