

Департамент трейдинга

Отчет октябрь 2023

МВО План и факт за октябрь

Цели департамента

Цель-1

Переход линии на целевую архитектуру

Цель-2

Увеличить количество внутренних событий по отношению к прошлому году

План: 40%
Факт: 59%

Цель-3

Работа ДТ по схеме В2В

Цель-4

Поддержка доходности международного бизнеса

План: 8% sport, 4,5% casino
Факт: 10% sport, 4,0% casino

Цели корпоративные

Цель-1

Выполнить бюджет по NGR

План: 2,71 млрд руб
Факт: 1,22 млрд руб

Цель-2

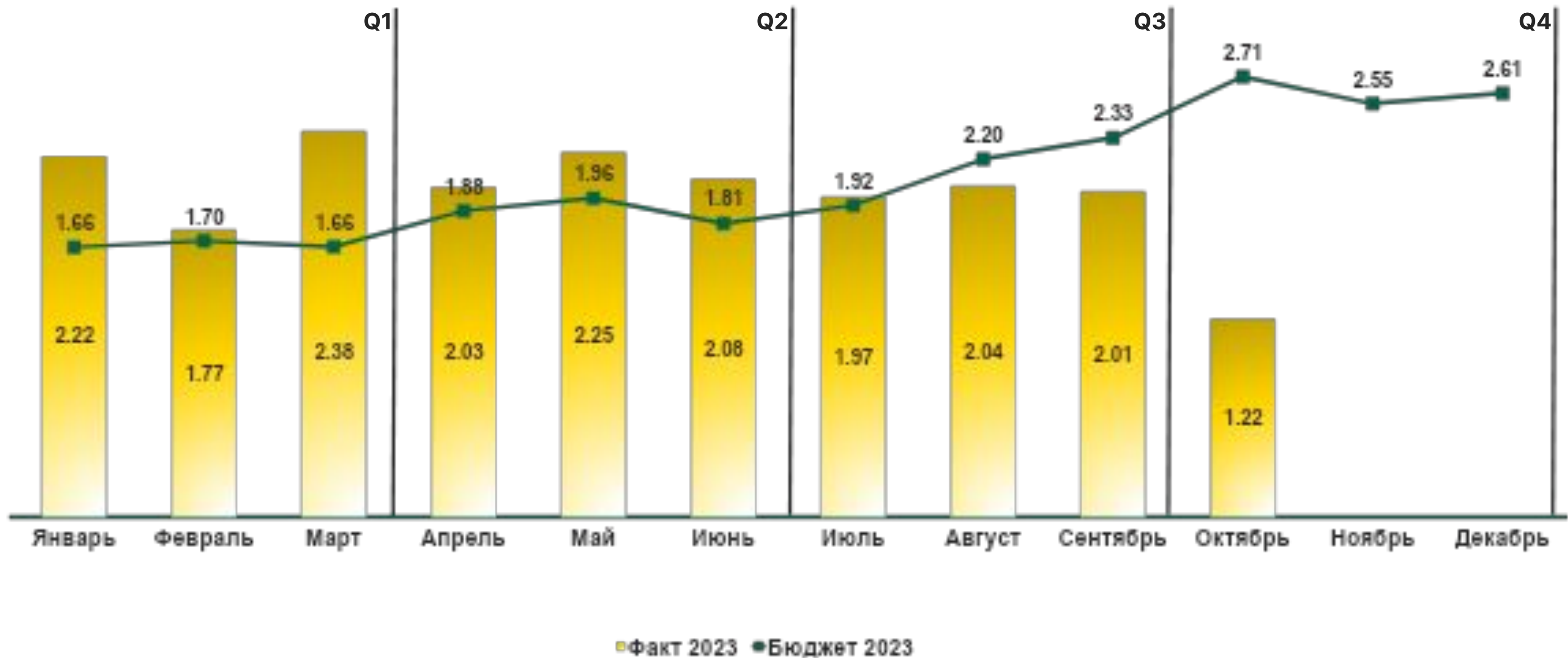
Увеличивать Retention

План: 79%
Факт: 77%



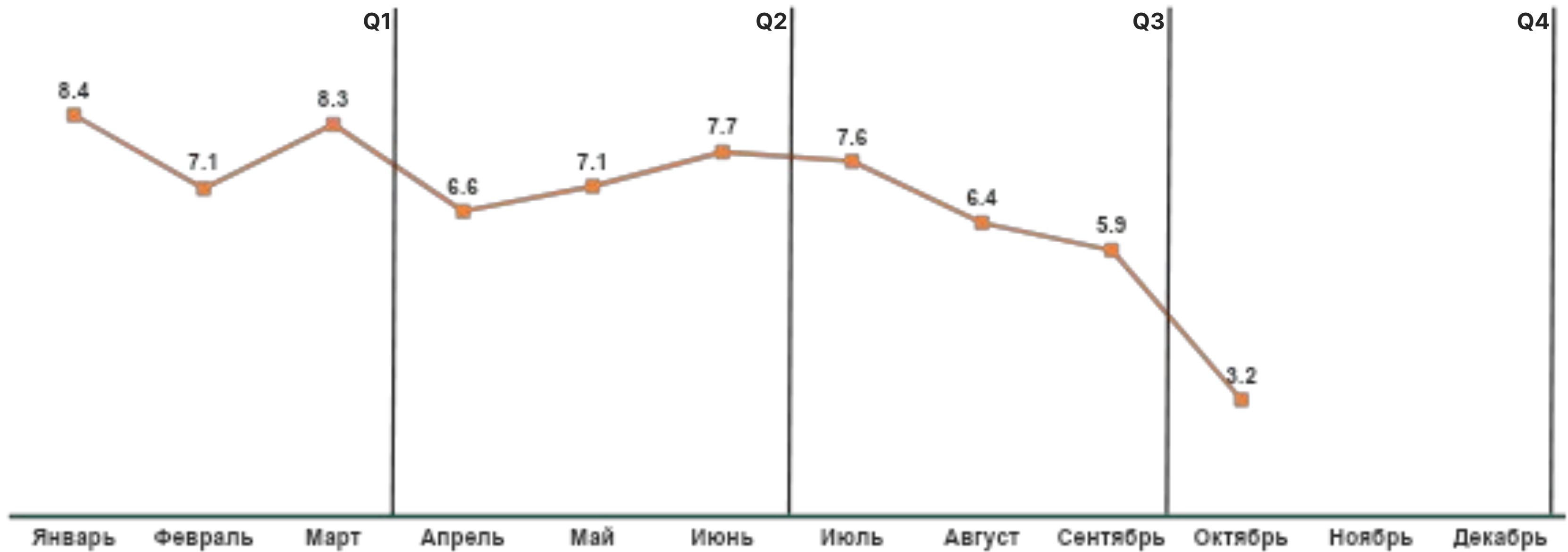
Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Динамика NGR, млрд



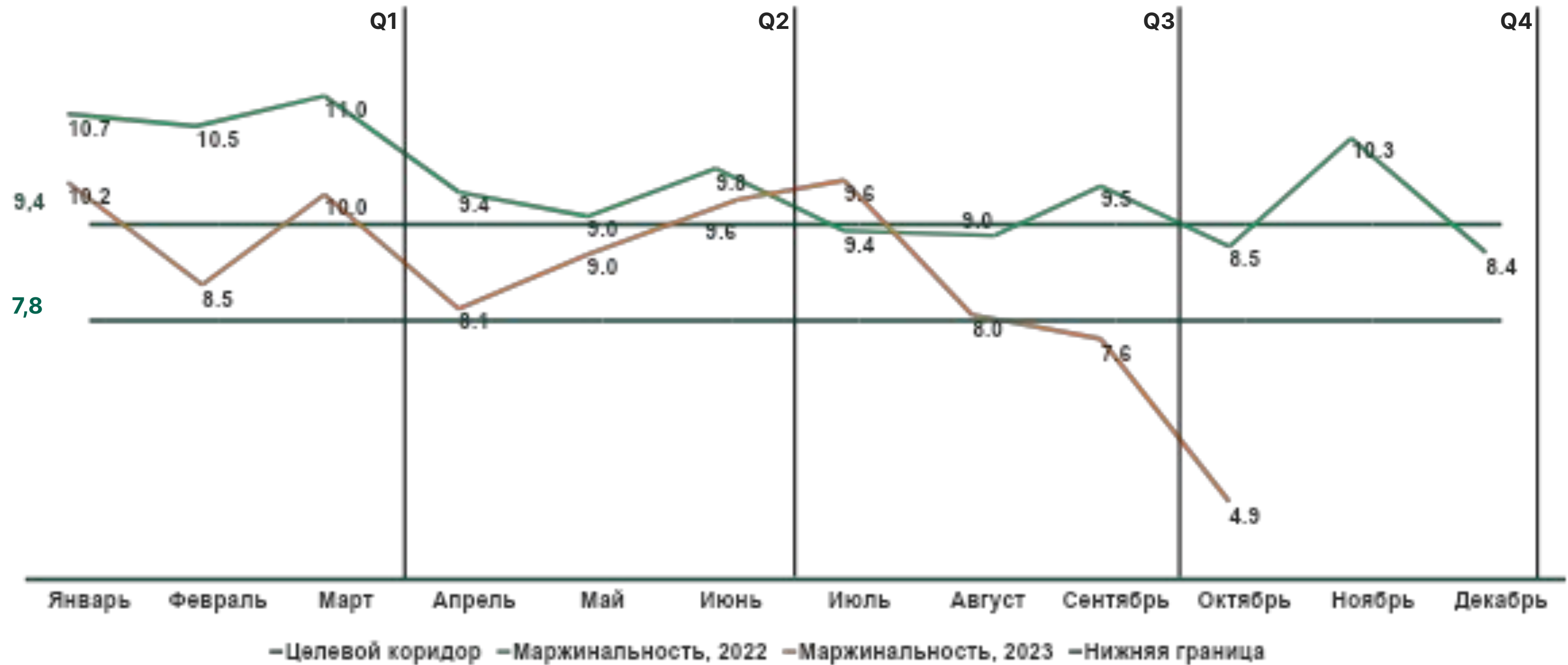
Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Динамика NGR, %



Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Динамика маржинальности*, %

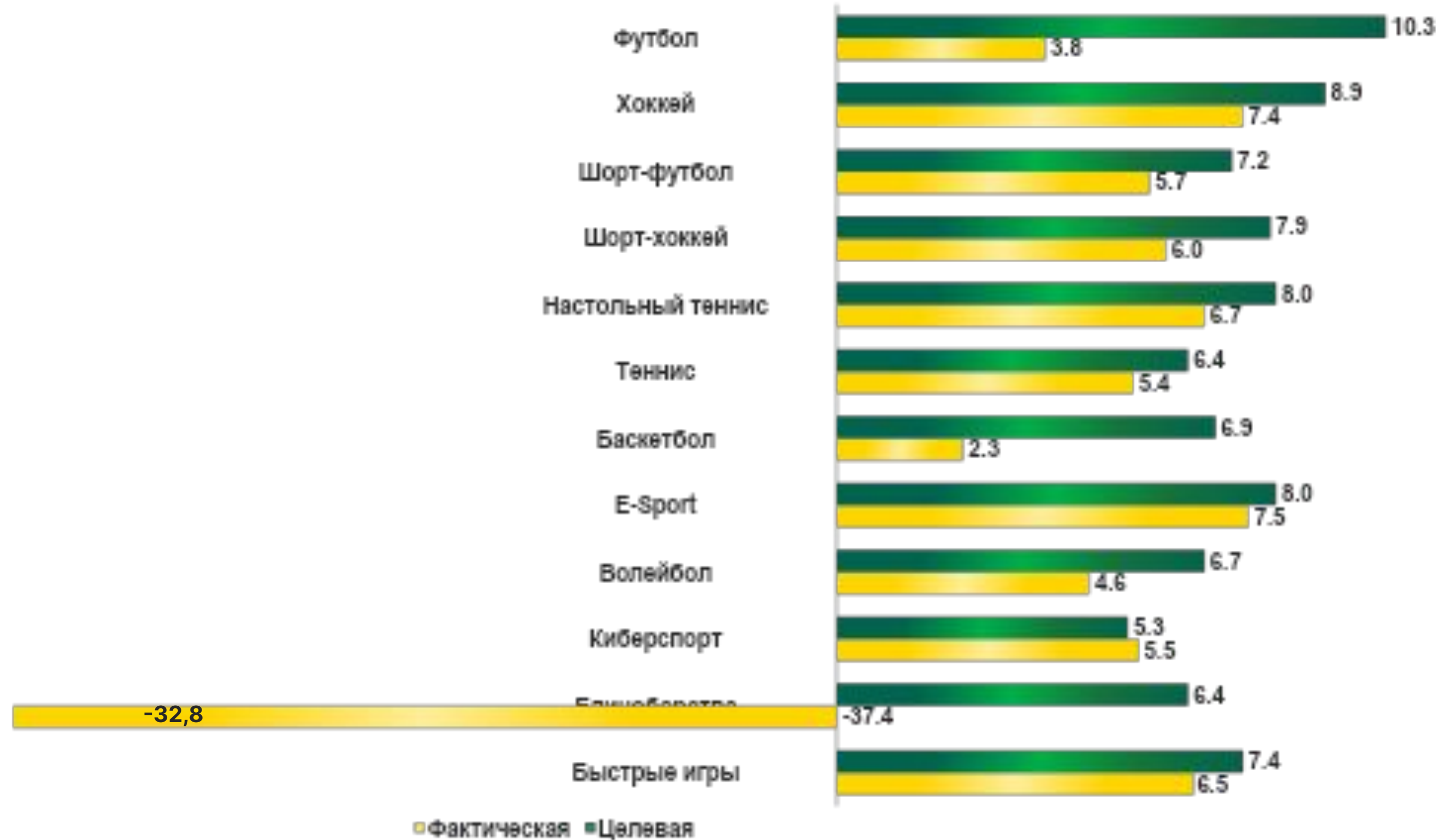


*С учетом ставок за деньги и за фрибеты



Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Маржинальность по видам спорта*



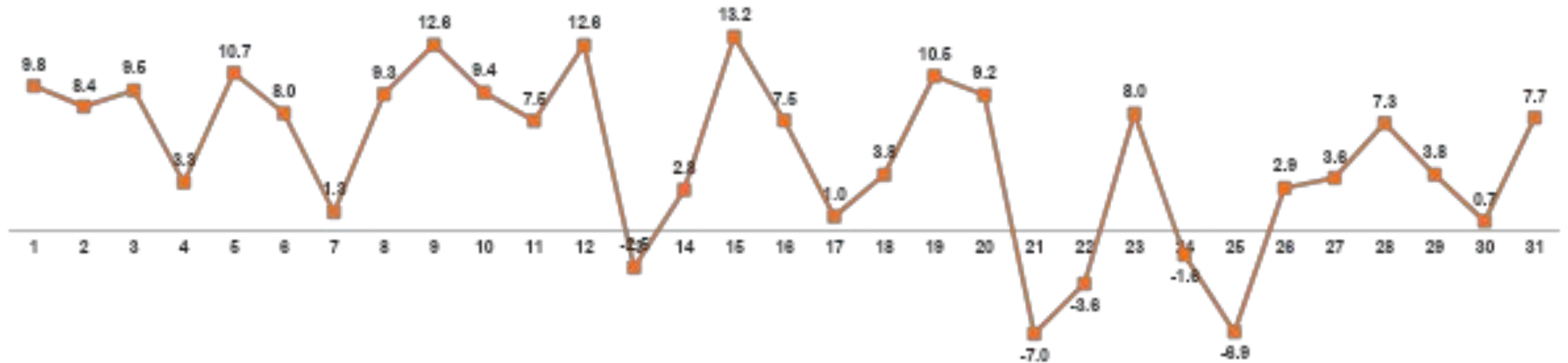
*С учетом ставок за деньги и за фрибеты



Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Маржинальность по видам спорта за день*

Маржинальность по дням за октябрь, %

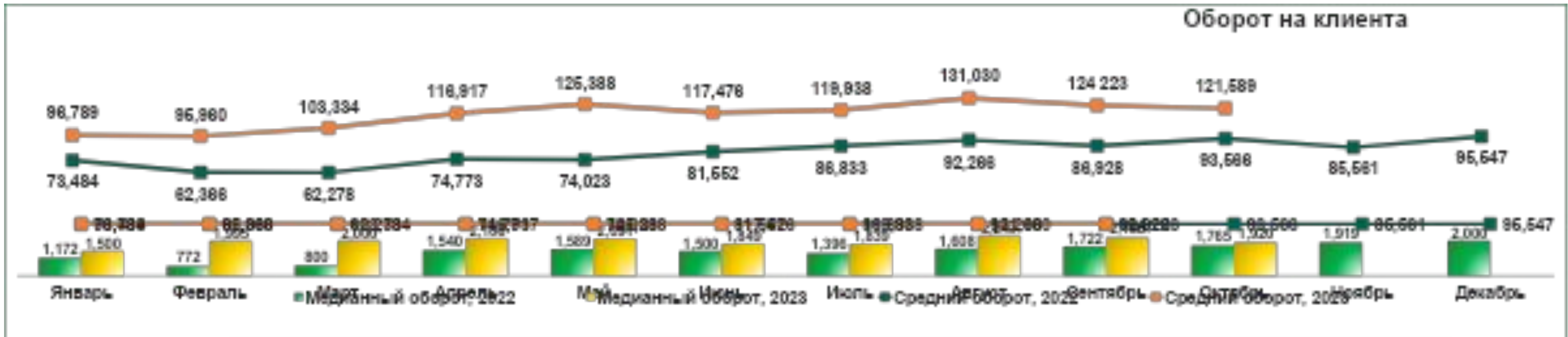


*С учетом ставок за деньги и за фрибеты



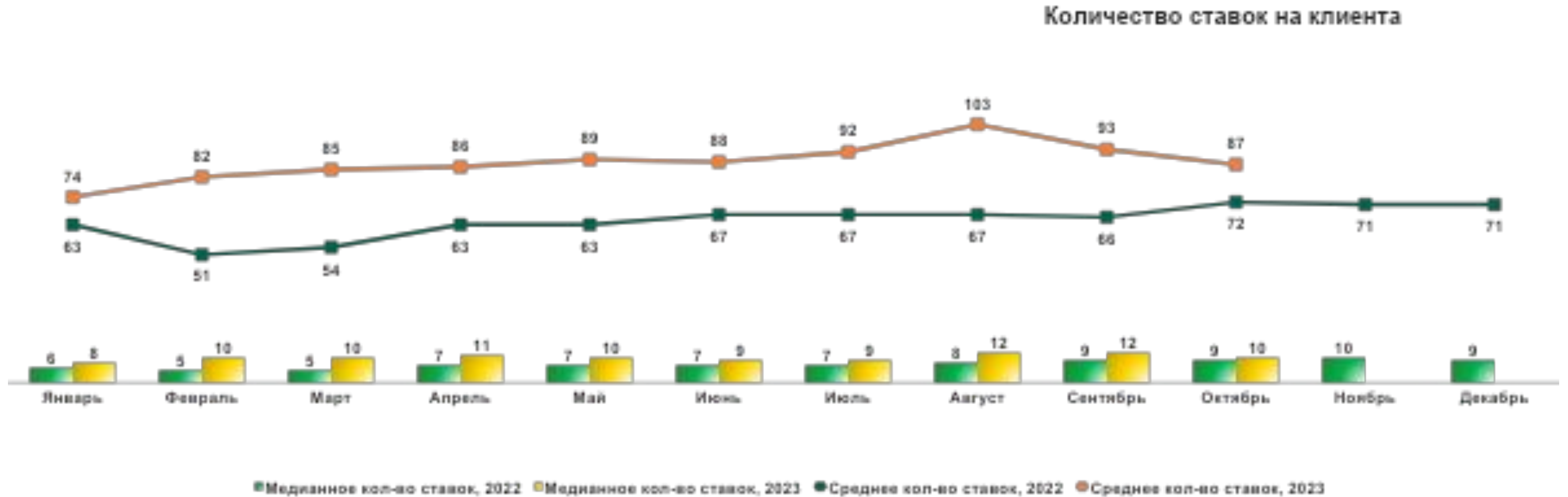
Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Индикатор-2 Средний чек



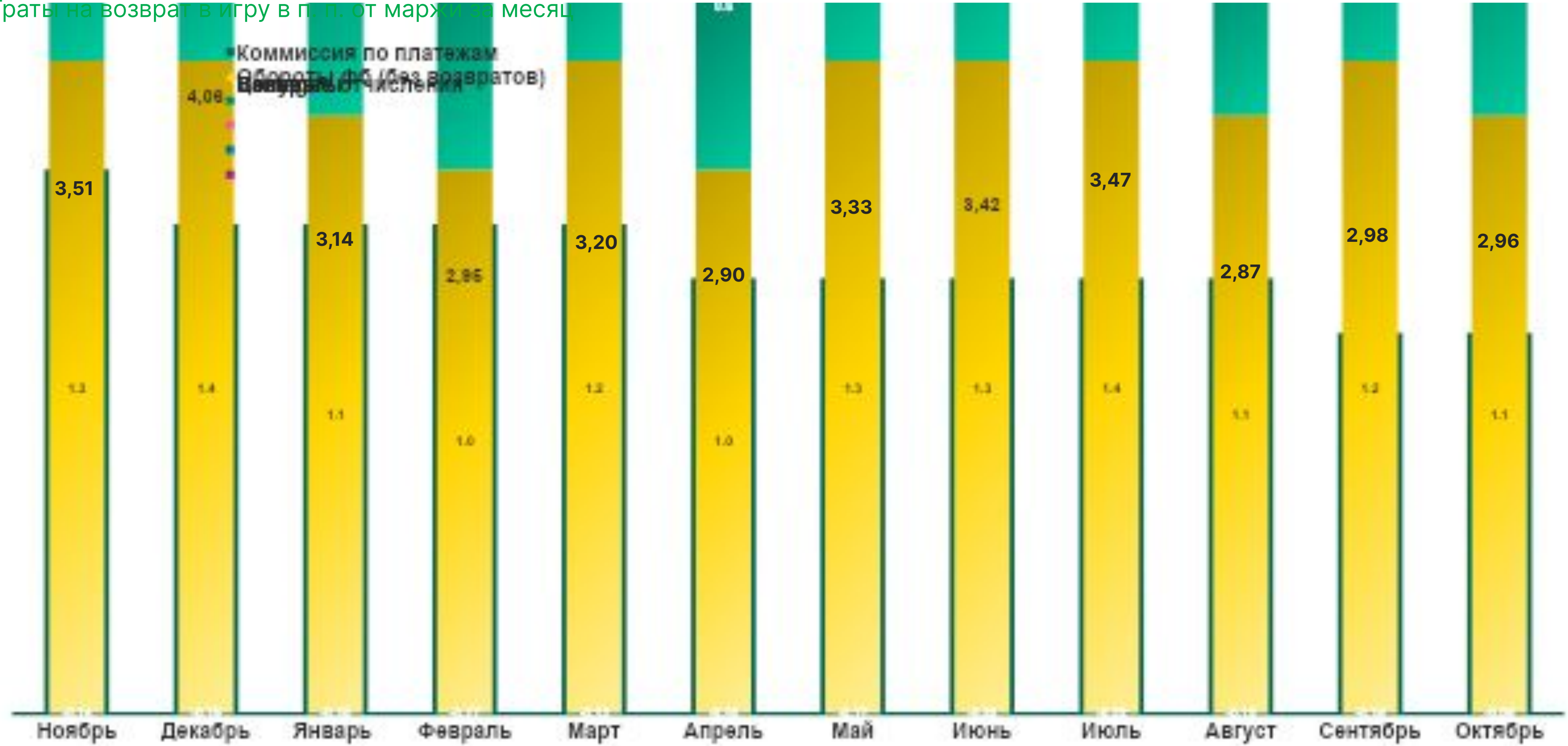
Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Средний чек



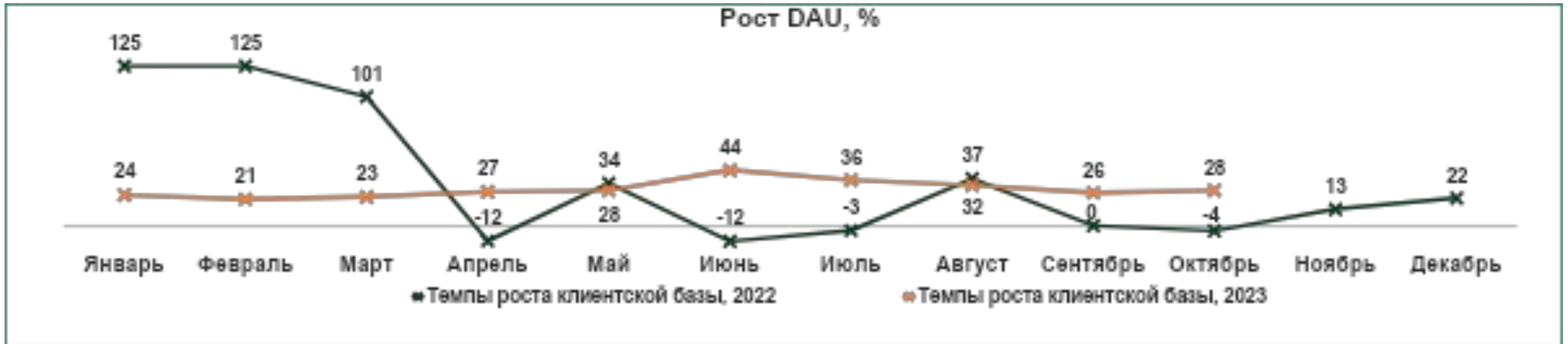
Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Траты на возврат в игру в п. п. от маржи за месяц



Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Рост DAU и отношение DAU к MAU*



*С учетом ставок за деньги и за фрибеты

Цель-1 Выполнить бюджет по NGR

Волатильность по ставкам*



*С учетом ставок за деньги и за фрибеты

Цель-2 Увеличивать Retention

Дата	VIP	MASS	TOTAL
01.06.2022	78%	62%	62%
01.07.2022	84%	64%	65%
01.08.2022	88%	68%	69%
01.09.2022	88%	68%	69%
01.10.2022	89%	70%	71%
01.11.2022	89%	75%	76%
01.12.2022	90%	69%	69%
01.01.2023	77%	61%	62%
01.02.2023	85%	71%	71%
01.03.2023	88%	69%	70%
01.04.2023	87%	69%	70%
01.05.2023	87%	71%	71%
01.06.2023	87%	62%	63%
01.07.2023	86%	59%	60%
01.08.2023	89%	67%	68%
01.09.2023	91%	70%	71%
01.10.2023	89%	71%	71%



Цель-1 Переход линии на целевую архитектуру

Задача-2 Перевести поставщиков BetRadar, PandaScore и Lsports в новую архитектуру

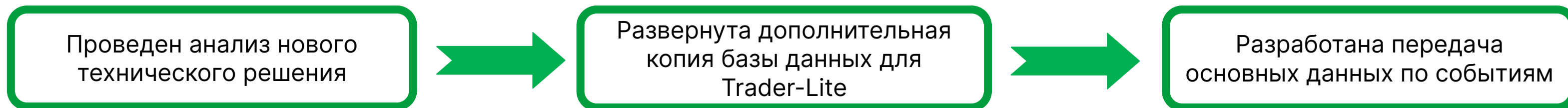


Цель-1 Переход линии на целевую архитектуру

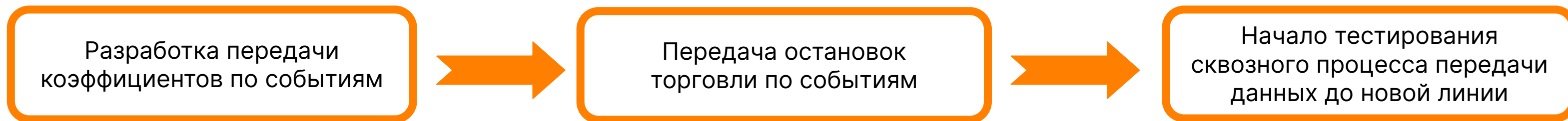
Задача-3 Стабилизировать сервисы поставщиков (BetRadar, PandaScore, Lsports) и ручных событий

Группа развития трейдинговых технологий

Реализовано:

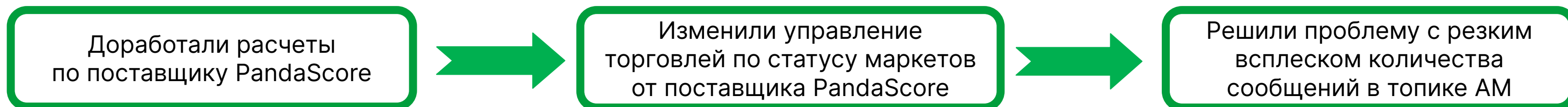


Планы на ноябрь:

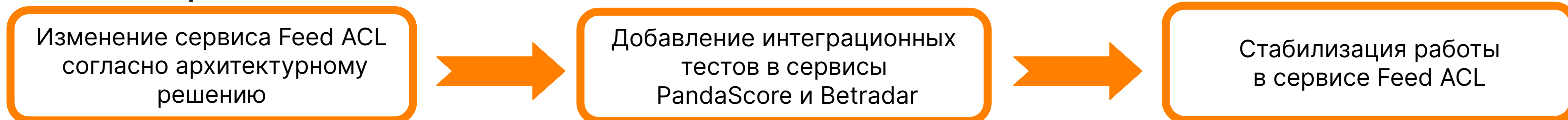


Группа Feed Integration

Реализовано:



Планы на ноябрь:



Цель-1 Переход линии на целевую архитектуру

Задача-4 Разработать единый контракт для временных видов спорта в Goodwin Service

Группа математического моделирования

Бизнес-анализ «Единый контракт для временных видов спорта»



Системный анализ «Единый контракт для временных видов спорта»



Разработка единого контракта для временных видов спорта»

Задача-5 Дать доступ в новый контур 100 внутренним клиентам

- Согласован Универсальный Формат 2.0 на 90%
- Сервис поставщика PandaScore переведен на новую архитектуру с УФ 1.0

Октябрь

Ноябрь

- Перевод сервисов поставщиков Betradar и LSports на новую архитектуру с УФ 1.0
- Доработка сервиса Feed ACL для работы с УФ 2.0



Цель-1 Переход линии на целевую архитектуру

Задача-5 Дать доступ в новый контур 100 внутренним клиентам

Октябрь:

- Согласованы контракты по передаче данных в топики Line-event и Bet-settlement
- Разработана вторая итерация сервиса нормализации данных по событиям Feed Normalizer
- Реализовано получение основных данных по событию сервисом управления торговлей Market Maker
- Реализована передача основных данных по событию в топик Line-event для новой линии

Планы на ноябрь:

- Тестирование нормализации данных в Feed Normalizer
- Тестирование передачи данных в топик Line-event для новой линии
- Разработка логики получения и обработки сообщений с коэффициентами поставщика
- Разработка логики получения и обработки сообщений об остановке торговли



Цель-2 Увеличить количество внутренних событий по отношению к прошлому году

Задача-1 Дать дополнительно +40% ручных событий относительно Q4 прошлого года и увеличить долю ручных событий

Октябрь 2022 **73 129** Октябрь 2023 **107 781**

Ручных событий
(по отношению ко всем)

34 485 **55 012**

Дополнительно ручных событий

+59,52%

Доля ручных событий октябрь 2022

47,16%

Доля ручных событий октябрь 2023

51,04%

+3,88 п.п.



Цель-2 Увеличить количество внутренних событий по отношению к прошлому году

Задача-2 Группе математического моделирования сохранить долю автоматизированных событий в части подачи скаутских данных (scout desktop)

Группа математического моделирования

Количество событий относительно всех событий в live-линии +/- 5%



Квартал	Q3			Q4		
	Месяц	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь
Количество события относительно всех событий в live-линии	49,41%	46,21%	42,10%	36,99%		
Количество событий относительно всех ручных событий в live-линии	80,55%	78,25%	76,94%	68,50%		

Доля автоматизированных событий в части подачи скаутских данных (scout desktop) - 5,11 пп.

Причина уменьшения - уход SportLevel + отсутствие возможности корректно разделить события, проведённые по парсингу (Autowin) и по собственным мат. моделям.

Задача - 3 Группе математического моделирования обеспечить увеличение количества низкоуровневых событий, проведённых по данным парсинга конкурентов, на 8% по отношению к предыдущему кварталу

Группа математического моделирования

По отношению к предыдущему кварталу на 8% (autowin)



Квартал	Q3			Q4		
	Месяц	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь
Количество событий	9 838	11 087	10 981	16 377		
Всего за отчётный период	31 906			16 377		
Прирост в Q3	Прирост в июле	Прирост в августе	Прирост в августе	Прирост в октябре	Прирост в ноябре	Прирост в декабре
	2 656	1 249	-106	5 396		
	14,54%	12,70%	-0,96%	49,14%		

События Sportlevel попадают в долю событий парсера, т.к. у нас отсутствует разделение по ПО, по которому мы ведем события, есть только по источнику.

Источник - конкурент ранее использовался только для парсинга.



Цель-2 Увеличить количество внутренних событий по отношению к прошлому году

Задача-4 Группе математического моделирования создать новые мат. модели в соответствии с роадмэпом, а также доступ к ним пользователей в приложении Goodwin Desktop (хоккей на траве, хоккей с мячом, сквош)

Группа математического моделирования

Количество событий относительно всех событий в live-линии +/- 5%



Вид спорта	Табличные расчёты	Мат. модель в коде	Добавление в Goodwin desktop
IV квартал			
Хоккей с мячом	Выполнено	Выполнено	В работе
Хоккей на траве	Выполнено	Выполнено	В работе
(Сквош) Флорбол	В плане (декабрь)	В плане (декабрь)	В плане (декабрь)

Задача-5 Передать как минимум 2 новых турнира на регулярное сопровождение в направление лайв-аналитики + дать дополнительные события в линию силами скаутинга



Вид спорта	Турнир	Кол-во событий	Оборот	GGR
Боулинг	КЛБ Тюмень	51	707350	-23249
Снукер	Мир	45	550593	-62184
Нетболл	Кубок	2	79596	-49372
Наст. теннис	TSCupPro2	175	14822314	828676
Бильярд	Кубок РФ Иркутск	7	235900	15468
Футбол	Ирак . Премьер лига	1	267000	245000
Итого		281	16662753	954339

- Начато тестирование скаут-данных по волейболу от поставщика FAST Data (BG feed).
- Завершено тестирование и переданы в лайв данные по NHL.
- Инициировано расследование по турнирам КЛБ выявлен сговор игроков.



Цель-3 Работа ДТ по схеме B2B

Задача-2 Выпустить MVP-админку для внешних клиентов с возможностью управления турнирами, маркетами и маржой

	Описание задачи	% выполнения Q4		
		Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1	Функции: авторизация, управлением шаблона росписи, управление турнирами на отдельной странице, применение настроек шаблона на линию:	60%		
Задача 1	Авторизация КС	80%		
Задача 2	Управление шаблона(с маржей) росписи	90%		
Задача 3	Управление турнирами	50%		
Задача 4	Применение настроек шаблона на линию	20%		
2	Реализован Демо стенд на тестовых данных для B2B клиента:	33%		
Задача 1	Реализован Демо стенда на моках во фронте	100%		
Задача 2	Вариант реализации А:Хардкод тестовых данных	0%		
Задача 3	Вариант реализации В:Настроена интеграция с тестовыми данными	0%		
3	Есть документация по подключению к трейдинговому продукту и пользовательская инструкция:	90%		
	Есть инструкция	90%		
	Есть презентация	90%		

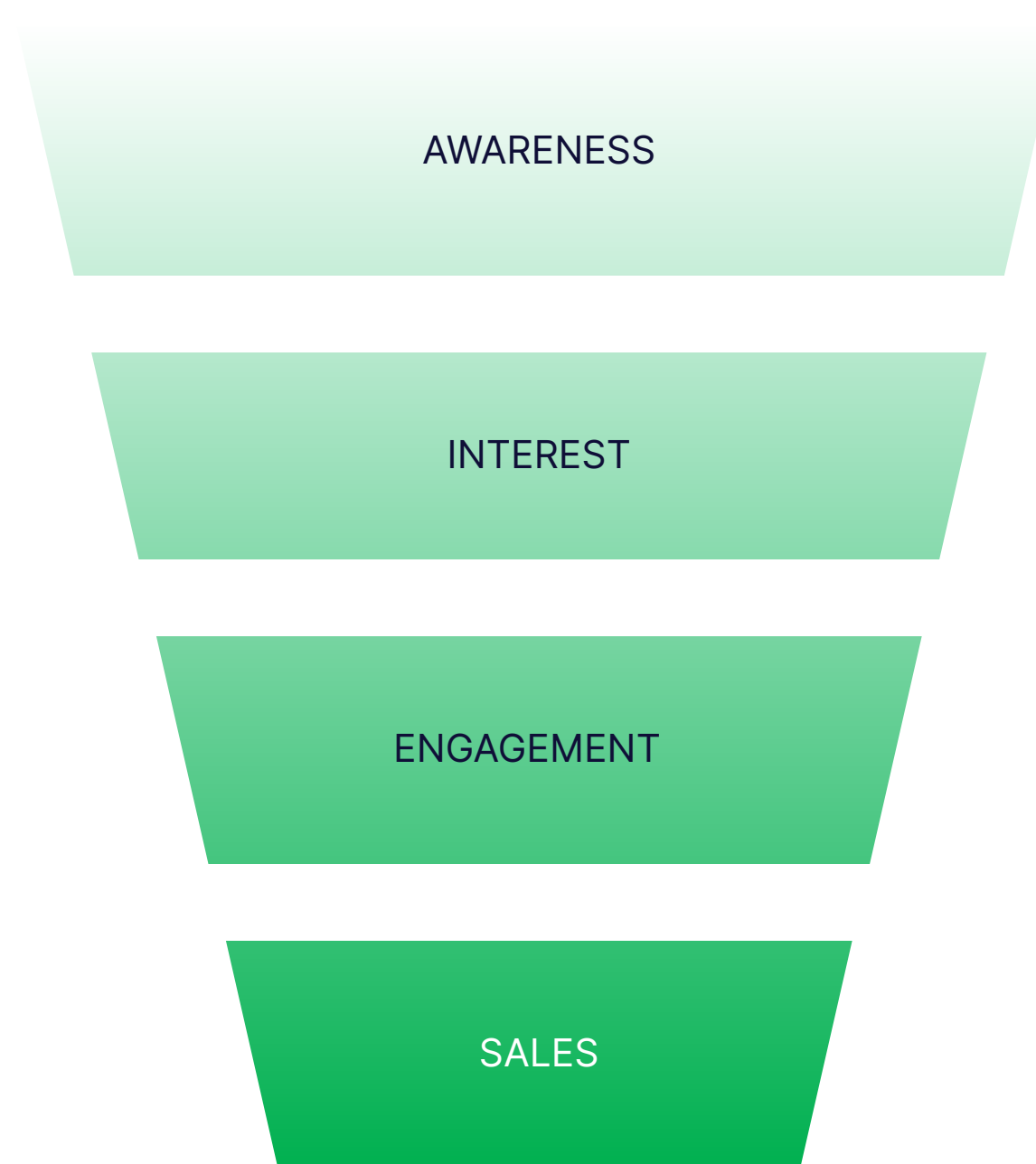


Цель-3 Работа ДТ по схеме B2B

Задача-3 Тестирование спроса и оценка воронки продаж



SALES FUNNEL



Цель-4 Поддержка доходности международного бизнеса

План Q4 Маржа: 8% спортбук и 4,5% казино

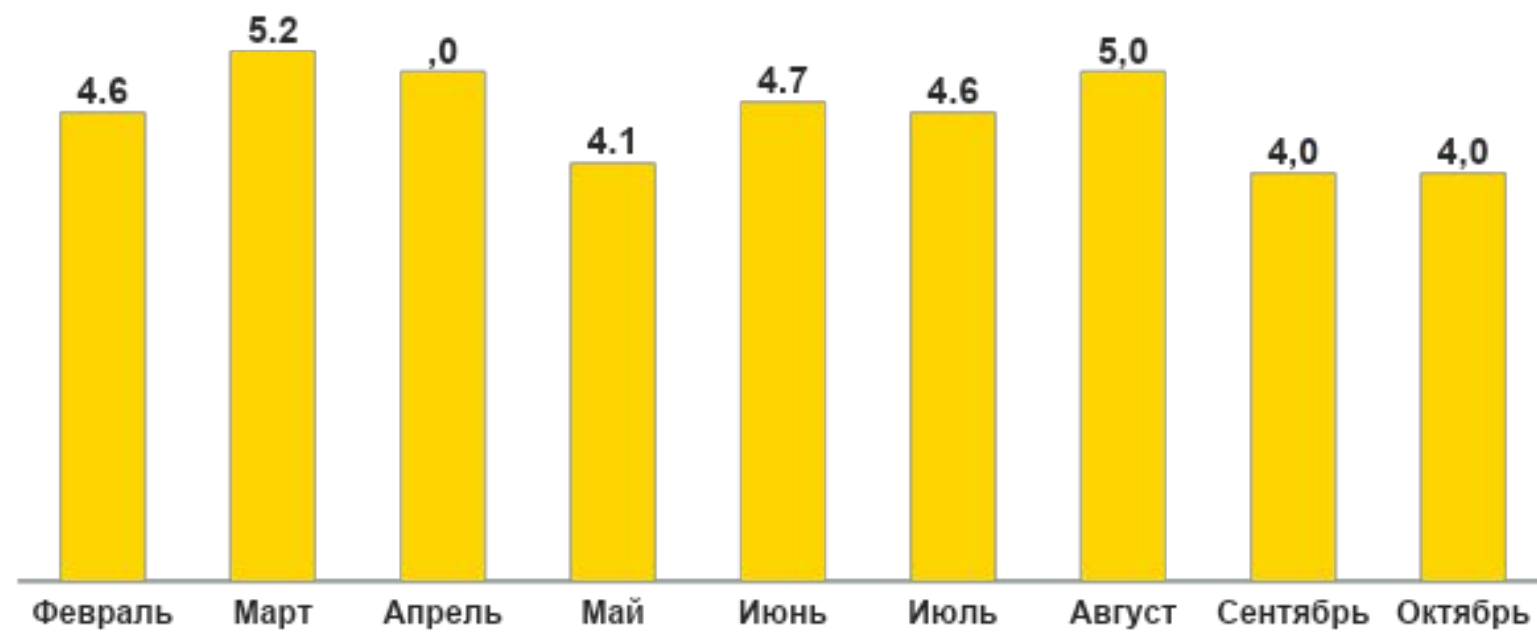
Цель Casino 4,5%

- Реструктуризация витрин, изменение концепции
- Обновление бонусной системы
- Витрина Halloween
- Запуск сетевых турниров
- Разметка игр для системы фильтрации

Цель Sport 8%

- Запуск на 3-х видах спорта
- Продолжение тестирования (прод)
- Выбор поставщика turnkey

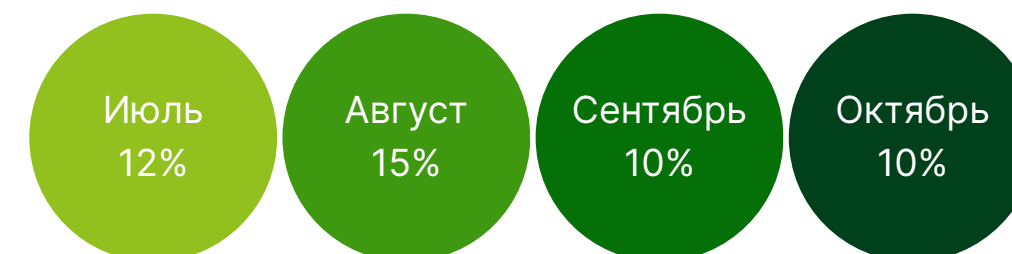
Маржа (%)



Turnover p/user



Retention m2m





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ