

InteriseGroup

BUSINESS CONSULTING INDUSTRIAL
TECHNOLOGY HUB

O2O Industry 4.0

Aleksei Veretenov

300
projects

expertise
strategy life cycle management
corporate culture
CX
transformation
change management

programs
Digital EMBA
Leadership in the Digital Age
Developing a corporate culture to support strategic objectives
Strategy and Transformation mgmt.
Building a customer-centric business model
Innovation and business design based on customer experience
Loyalty and Customer Relationship Management



Chairman of the Board,
bank & international
Payment Platform in 30
countries

Co-founder
InteriseGroup

Investor and co-owner
daily & venture projects

Managing Partner Senteo
Inc. & CEO Senteo East

past experience:
Co-Head of Digital
Transformation &
Strategy Product Owner
Alfa Bank
Advisor to the Supervisory
Board
Alfa-Bank Belarus
VP of Strategy and Marketing National
Investment Fund ANIF

150
companies

31
countries

years
20
experience



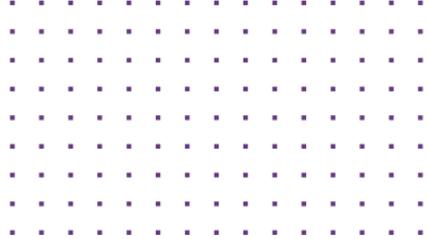
DIGITAL TRANSFORMATION

**INTERISE
GROUP**

КЦ как оркестратор клиентского опыта и кросс-канального клиентского пути

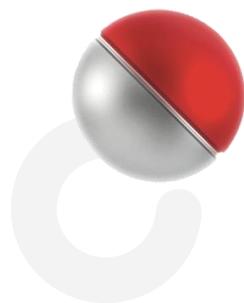
**INTERISE
GROUP**

October 2025

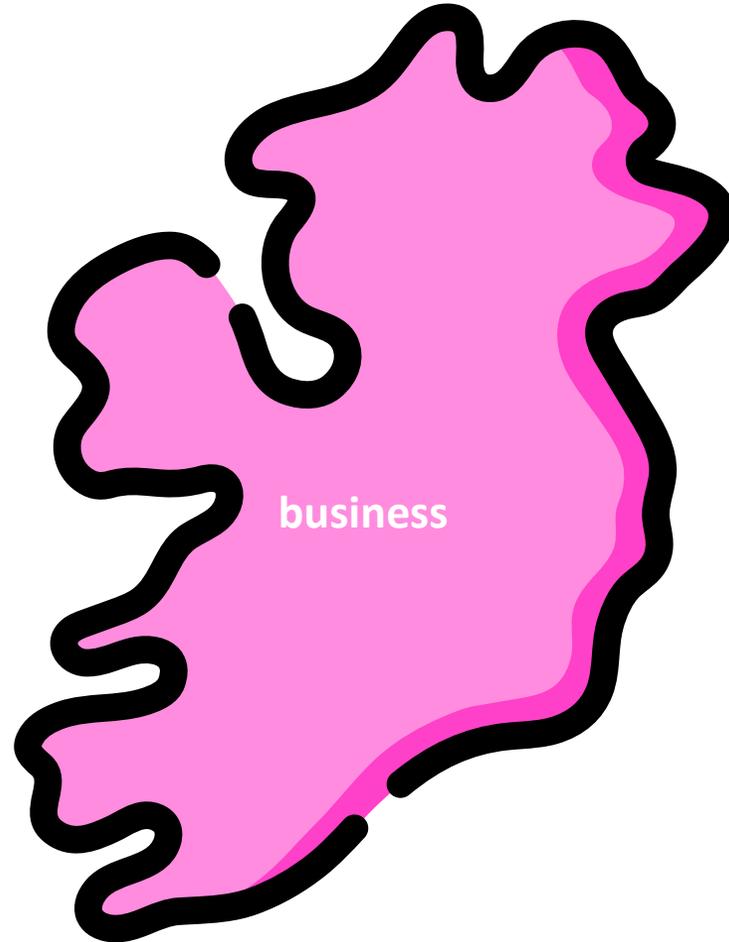


O2O

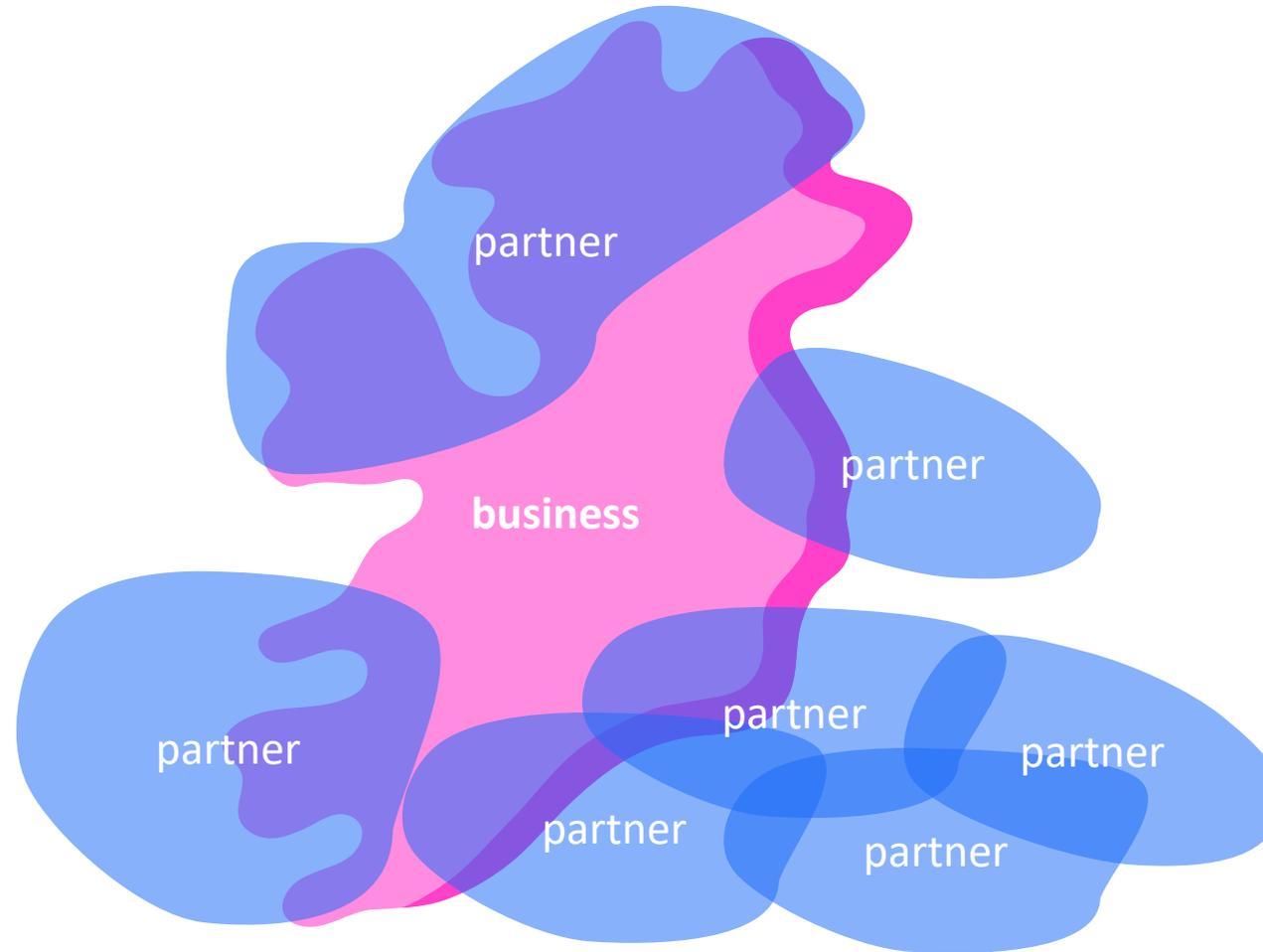
– новая бизнес-модель, продуктов и сервисов для развития вашего бизнеса



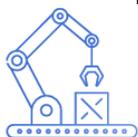
how a business should be built now: partnership, decentralization



how a business should be built now: partnership, decentralization



1.2. Различные индустрии за счет внедрения AI уже получили эффект в 33%



Производство

41 %

CAGR, %

AI оптимизирует производственные процессы за счет автоматизации **контроля качества, профилактического обслуживания и управления цепочками поставок**, повышая эффективность и сокращая эксплуатационные расходы.



Здраво охранение

38 %

CAGR, %

AI анализирует генетическую информацию пациента, чтобы **предсказать его реакцию на различные лекарства**, что позволяет создавать высокоперсонализированные планы лечения



Ритейл

32 %

CAGR, %

Дополненная реальность в сочетании с ИИ позволяет клиентам **виртуально примерять одежду, аксессуары или косметику** с помощью своего смартфона



Финансы

32 %

CAGR, %

Системы AI постоянно отслеживают транзакции и используют машинное обучение для обнаружения и **предотвращения мошеннических действий** в режиме реального времени



Энергетика

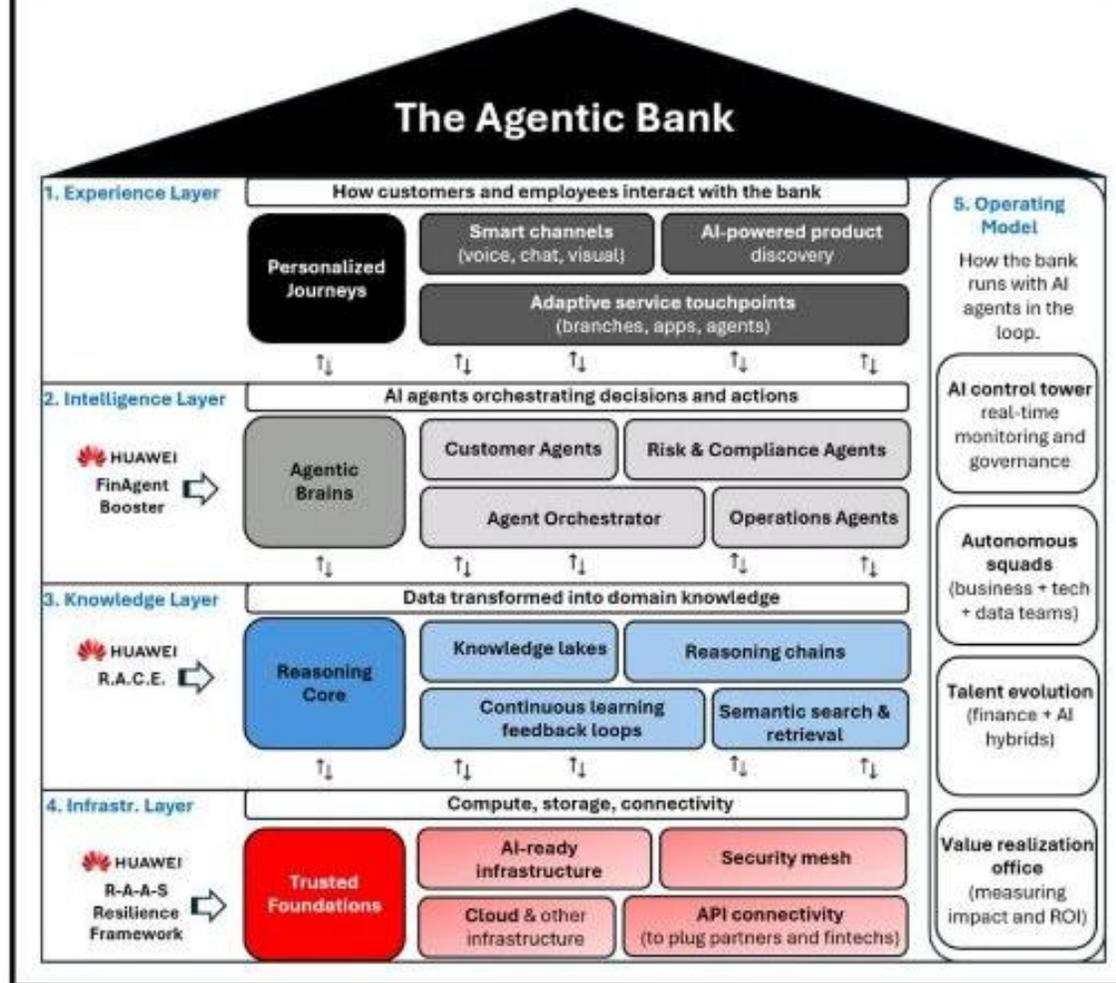
24 %

CAGR, %

AI прогнозирует производство энергии из возобновляемых источников, таких как ветер и солнце, уравнивая спрос и предложение и интегрируя решения по хранению для создания более **надежных энергетических сетей**

The Agentic Bank

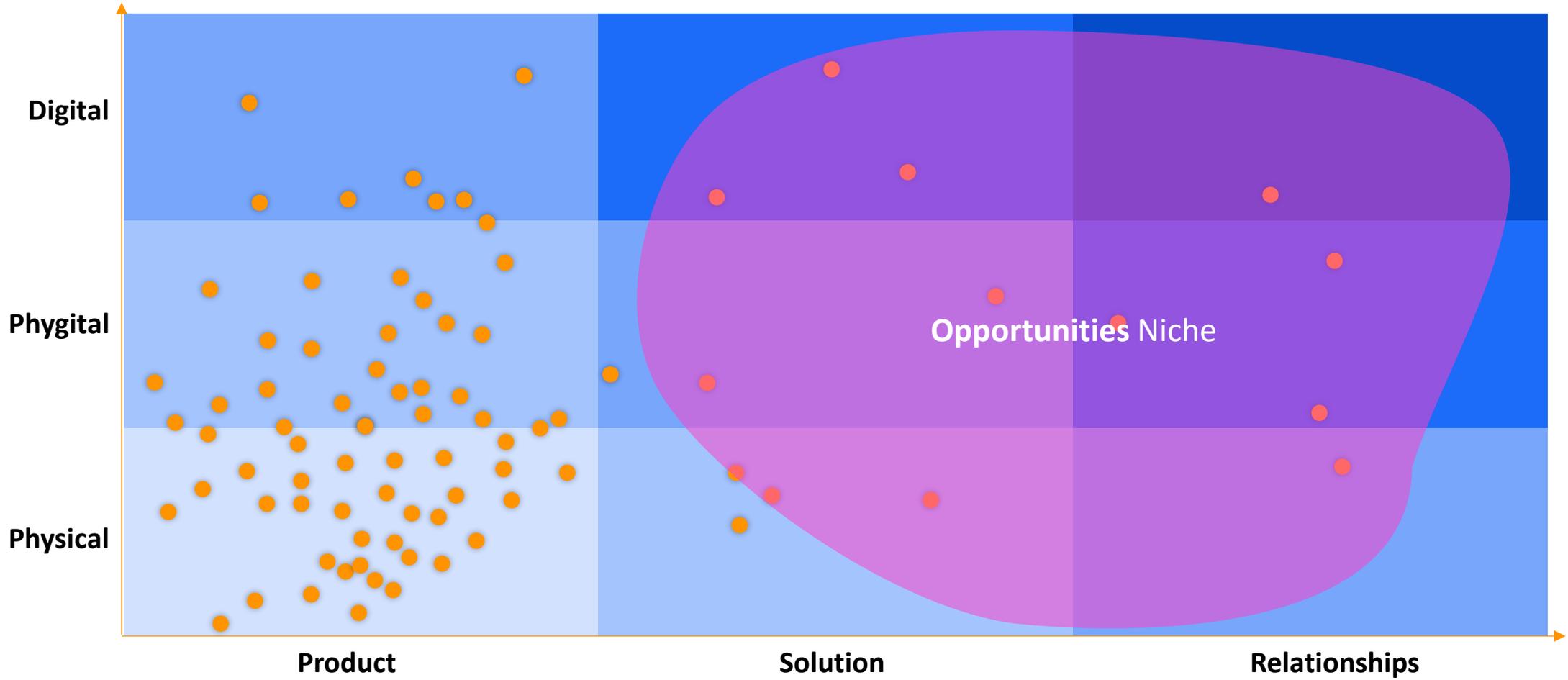
Graphic sources: Huawei, Panagiotis Kriaris





evolution of business models

future



evolution of business models

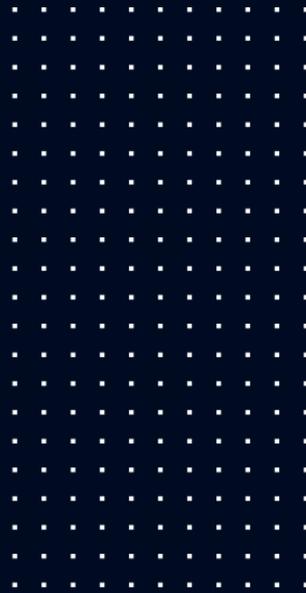
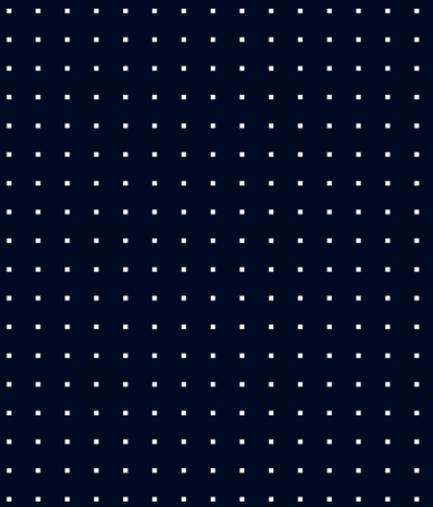
	Balance Sheet-Centric	Product-Centric	Customer-Centric	Relationship-Centric
Business Driver	ALM/Treasury	Features/ Functionality	Data/CRM	Contact/Dialogue with Customer
Understanding of Customer Behavior	Captive/Indifferent	Customer Needs Drive Purchases	Historic Behavior Drives Current Interest	Aspirations Drive Future Behavior
Sales Approach	Reactive	Pricing/Bundles	Push Marketing/ Cross-Sell/Up-Sell	Holistic/Goal-Driven
Source of Competitive Advantage	Regulated/Non-Product Incentives	Differentiated Products/Features	Customer Knowledge	Customer Experience/ Relationship
Performance Measurement / Metrics	Financial, Balance Sheet	Product Revenue, Product Profitability	Customer Revenue, Customer Profitability, Retention	Customer Lifetime Value, Loyalty, Relationship Strength

evolution of business models

	Балансо-ориентированная	Продуктово-ориентированная	Клиенто-ориентированная	Отношение-ориентированная
Бизнес-драйверы	Управление активами и пассивами/ казначейство	Особенности/ функциональность	Данные/ CRM	Контакт/ диалог с клиентом
Понимание поведения клиента	Кэптивное/ индифферентное	Потребности клиента диктуют покупки	Историческое поведение диктует сегодняшний интерес	Стремления диктуют будущее поведение
Подход к продажам	Реактивный	Ценообразование/ бандлы	Интенсивный маркетинг/ кросс-продажи/ продажи на следующий уровень	Целостный/ целе-ориентированный
Источник конкурентного преимущества	Регулируемый/ непродуктовые инициативы	Дифференцированные продукты/ особенности	Знание клиента	Впечатления клиента/ отношения
Измерение эффективности/ метрики	Финансы, бухгалтерский баланс	Прибыль по продукту, доходность продукта	Прибыль по сегменту, доходность на клиента, удержание	Пожизненная ценность клиента, лояльность, сила отношений
	Оценочное состояние операционной модели	Зрелость B2B	Зрелость B2C	

бизнес-драйверы и эффект от внедрения



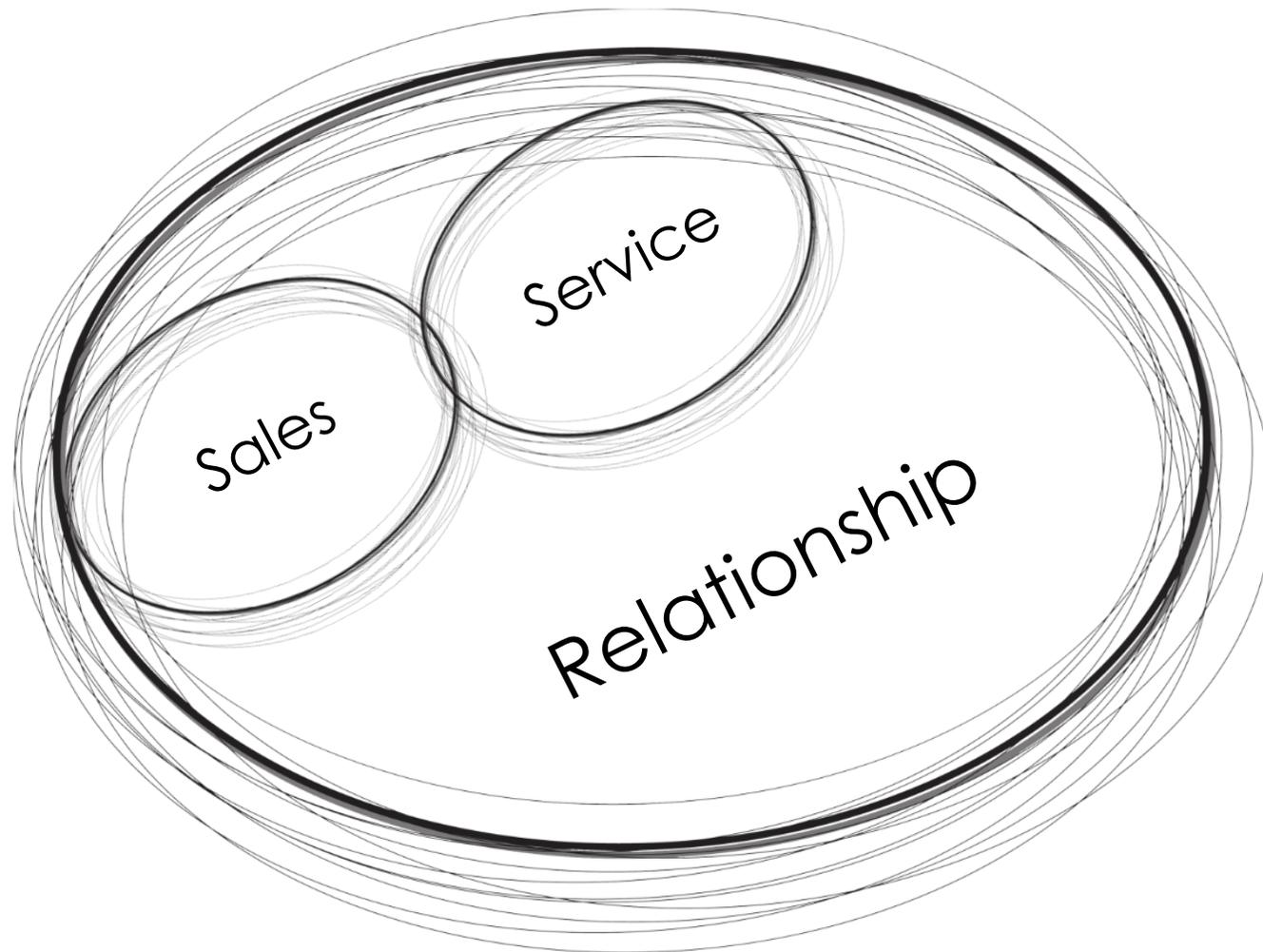


relationship management processes

преимущества процессов управления отношениями

Вовлечение

Сбор Active Data



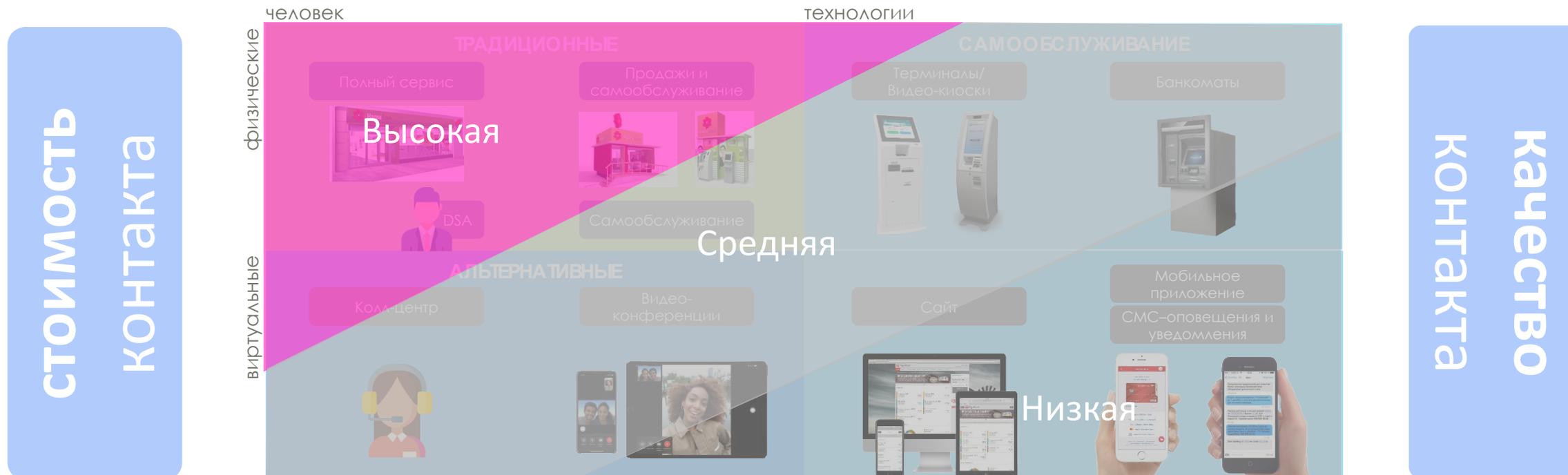
Контакт и диалог

Стоимость изменений

каналы взаимодействия с клиентами и экономика контактов



СТОИМОСТЬ И КАЧЕСТВО КОНТАКТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КАНАЛОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Типы контактов

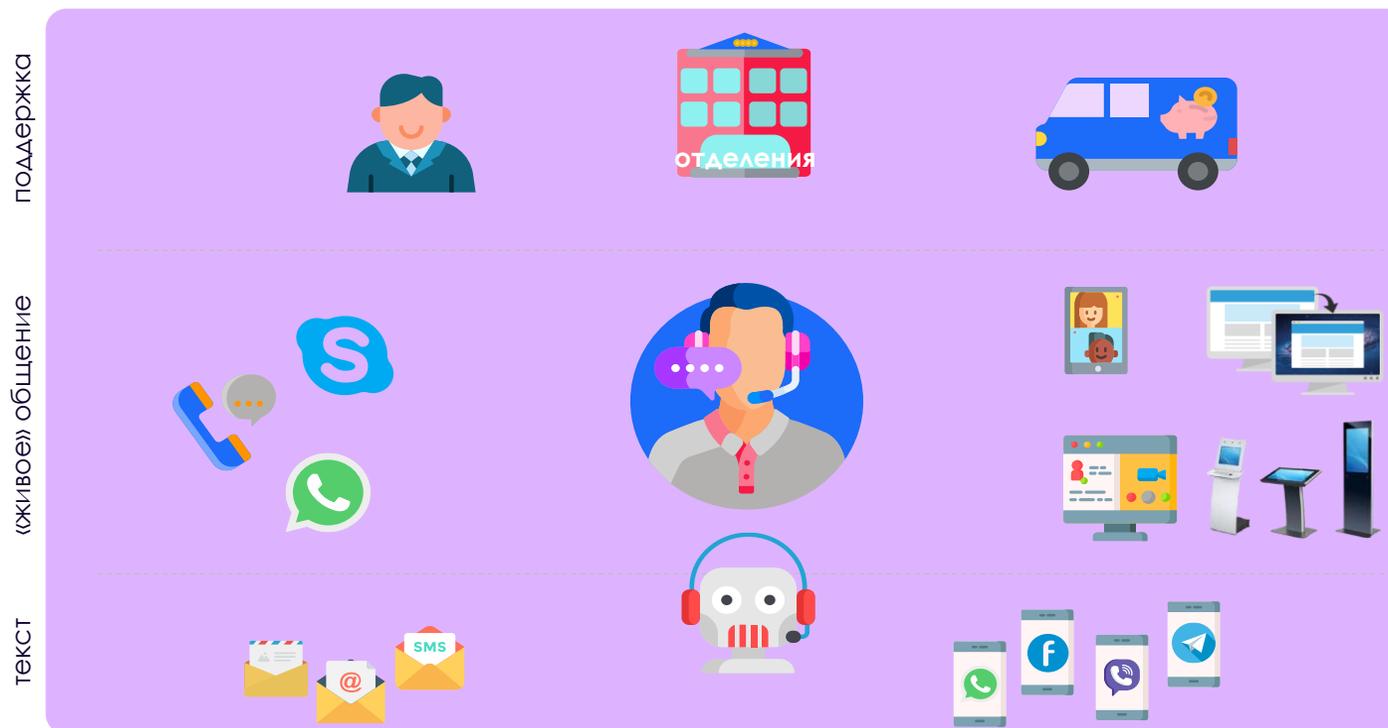
Продажи — контакты, связанные с предпродажей и оформлением конкретных банковских продуктов

Сервис — контакты, связанные с обслуживанием текущих продуктов без транзакционного характера

Транзакции — контакты, связанные с обслуживанием текущих продуктов с транзакцией

Отношения — контакты, не связанные с текущими продуктами банка, направленные на выстраивание отношений

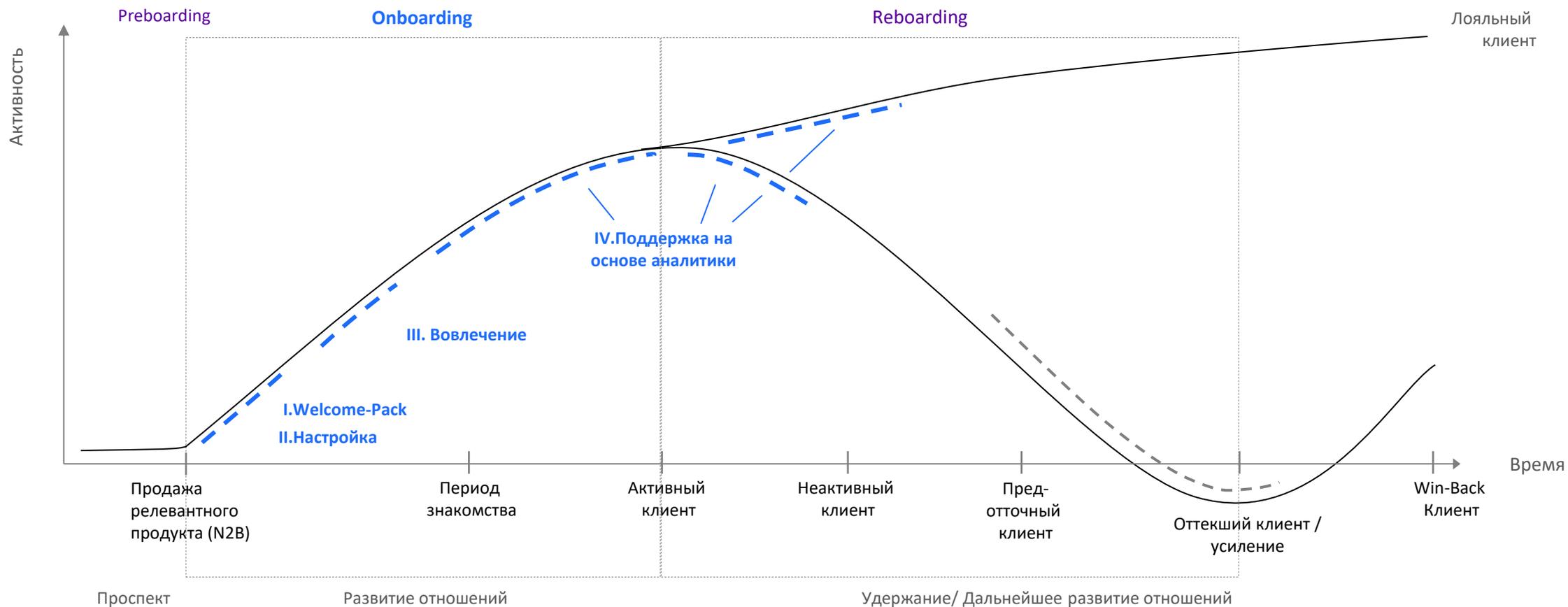
Оmnиканальность



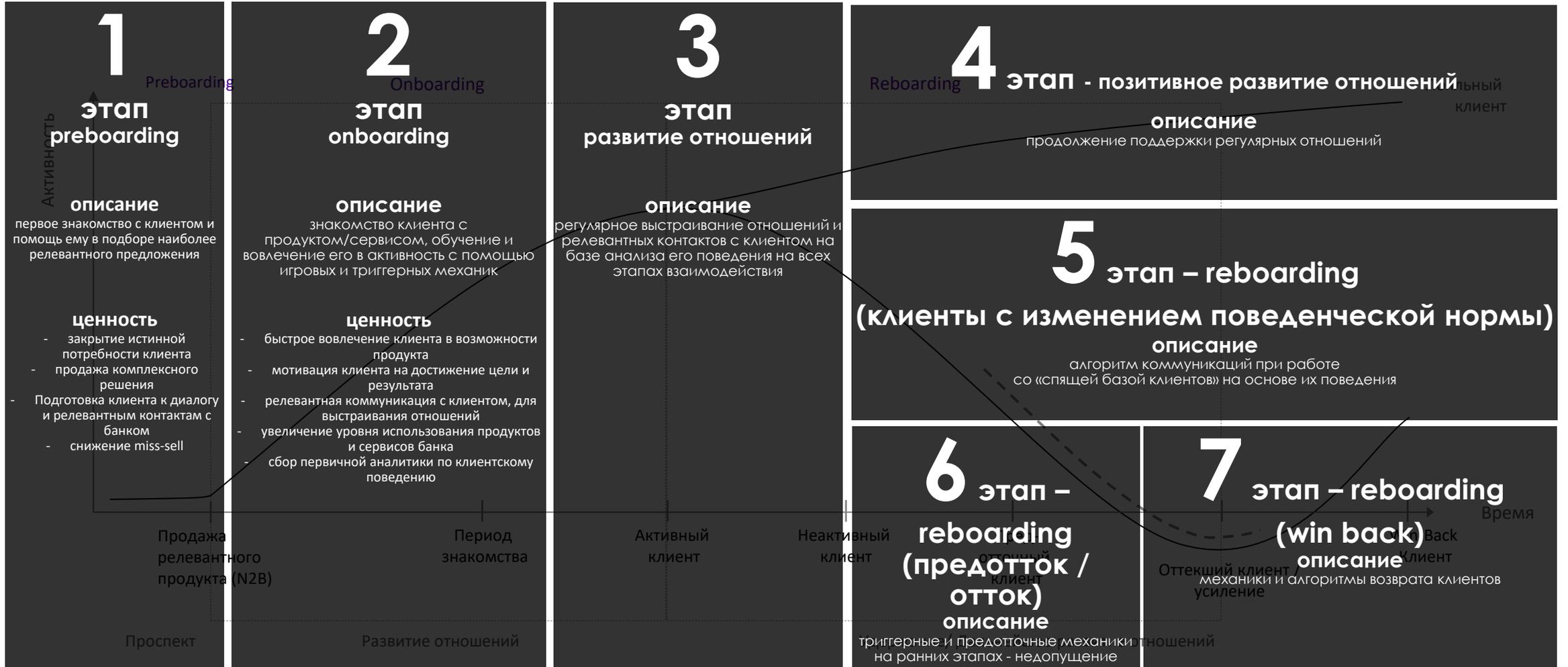
Пример:

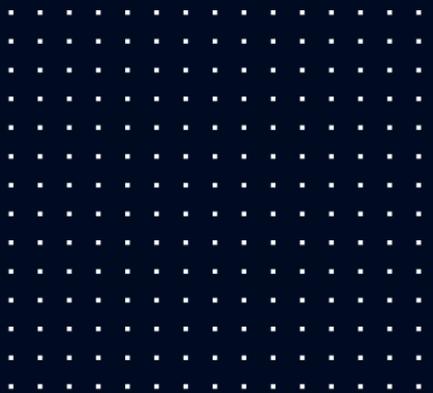
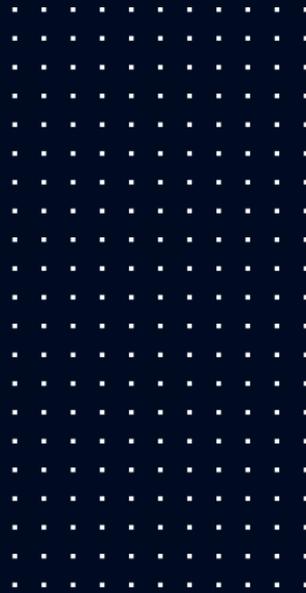
Клиент в личном кабинете на сайте начинает оформлять услугу (заполняет анкету на кредит). Затем, не закончив заполнение анкеты, он может прерваться и уйти с сайта, чтобы продолжить работу над анкетой через мобильное приложение или чат. А закончиться процесс может с помощью заказа обратного звонка, чтобы клиент мог получить ответ на какой-либо свой вопрос.

жизненный цикл бизнеса



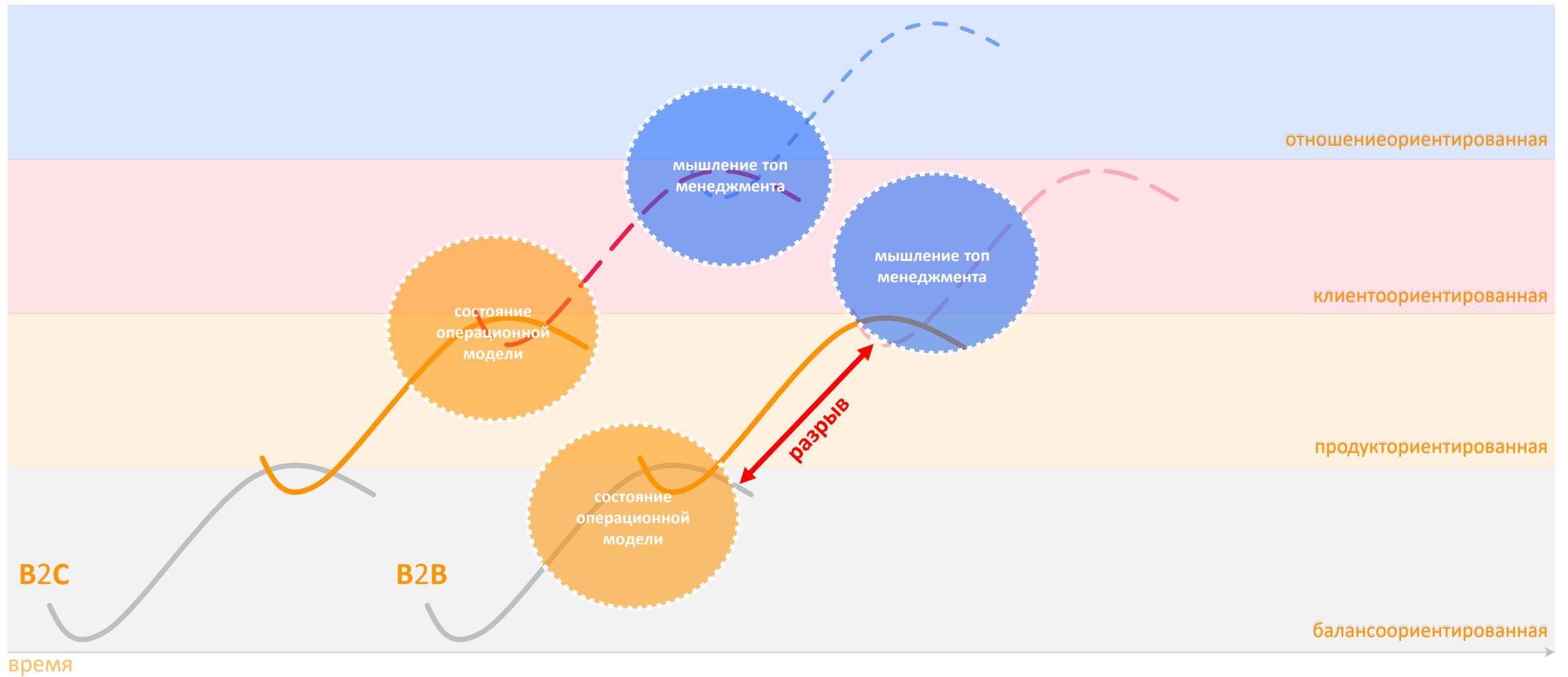
управление жизненным циклом: этапы





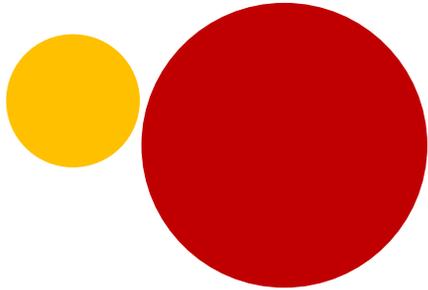
guiding organizational change & transformation

волна развития b2c и b2b



how to manage transformation is not always clear

There are **three main management models** to guide the transformation of a business model. There is no universal approach for all businesses. The change model is selected based on the objectives and context of the particular business.



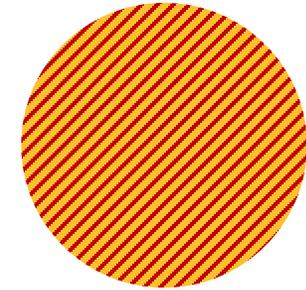
Create new from scratch

Acquisition or development of the new organization. Processes and values of the new business are close to new goals.



Innovation or Change Management Center within organization

Independent team inside the current business with new processes and values necessary to solve a new problem.

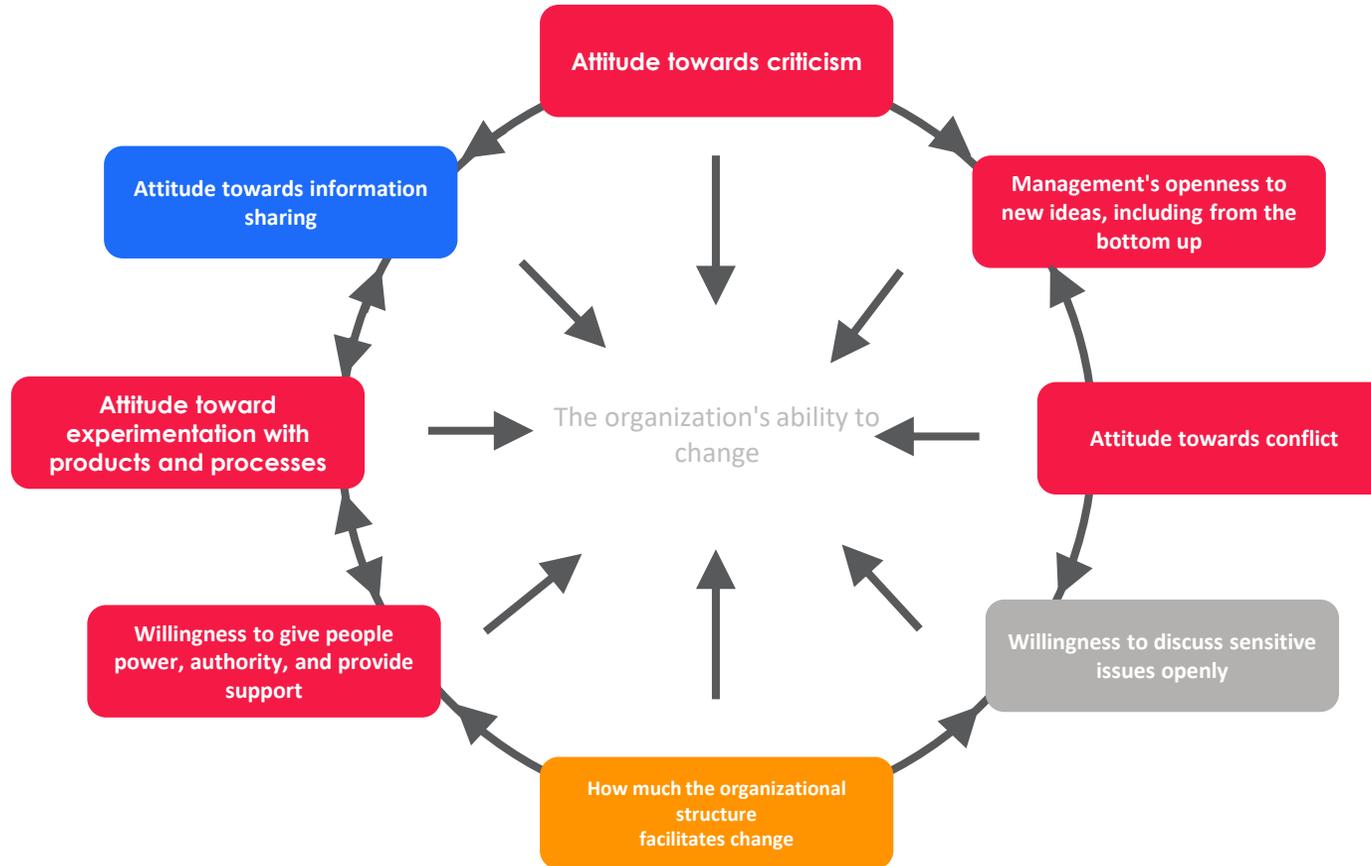


Adaptive organization

Directly changing the processes and values of organization.

● — current business ● — new business

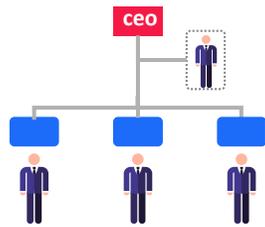
organization's capacity for change



Source: Organizational Change (Senior and Swailes, 2010: 161)

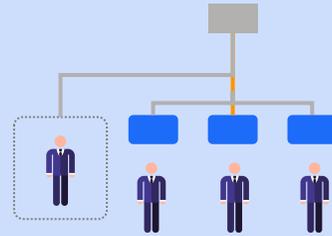
transformation management model

Design architect



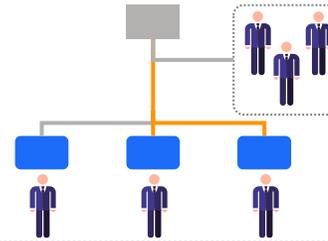
- * Небольшая централизованная команда в роли дизайнера программы
- * Центральная команда не отвечает за внедрение. Поддерживает с помощью знаний и экспертизы
- * Представители команды Senteo Inc. привязаны к бизнес-линии, сопровождают внедрение, решение проблем.

Infrastructure



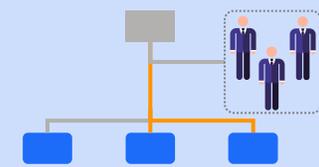
- * Основополагающие / инфраструктурные проекты (foundations), охватывающие несколько функций или бизнес-линий, управляются центральной командой
- * Проекты Core и New frontiers управляются бизнес-линиями

Innovative and infrastructural



- * Центральная команда управляет инфраструктурными проектами и проектами с сильной инновационной составляющей
- * Большинство проектов бизнес-линий и Core-проектов управляется бизнесом

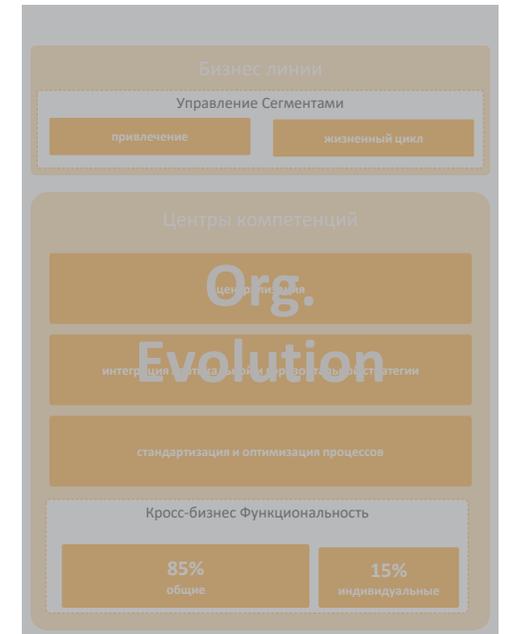
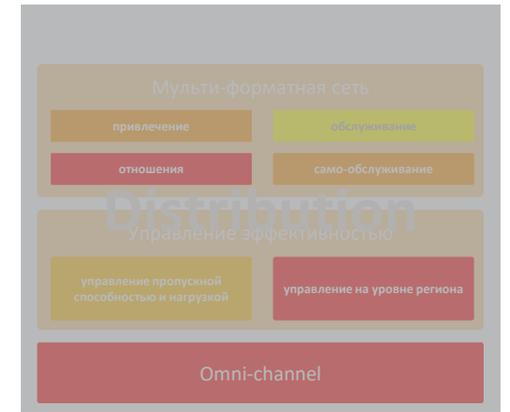
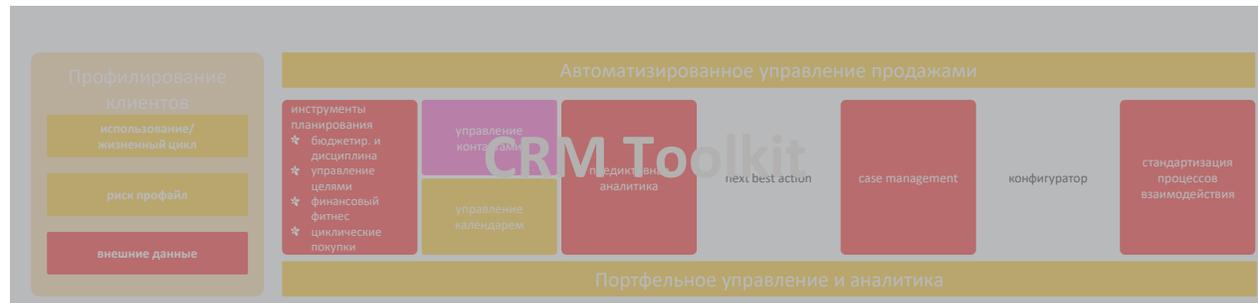
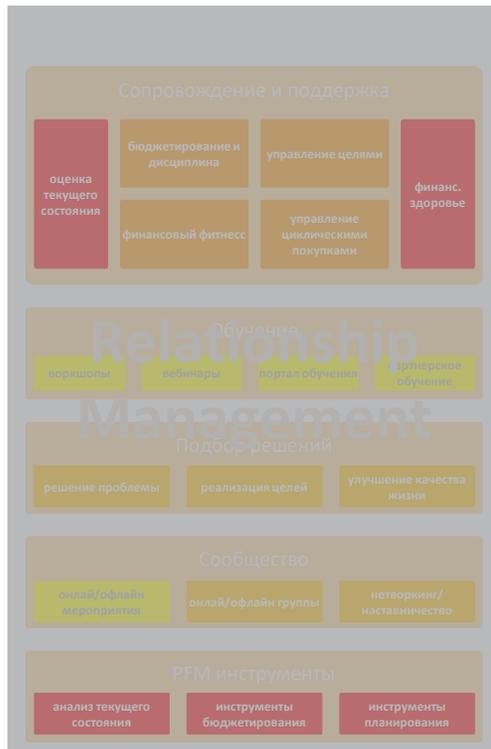
End-to-end transformation



- * Большая центральная команда руководит трансформацией, используя эффекты синергии и масштаба
- * Центральная команда полностью ответственна за внедрение
- * Бизнес предоставляет поддержку центральной команде

источник: McKinsey

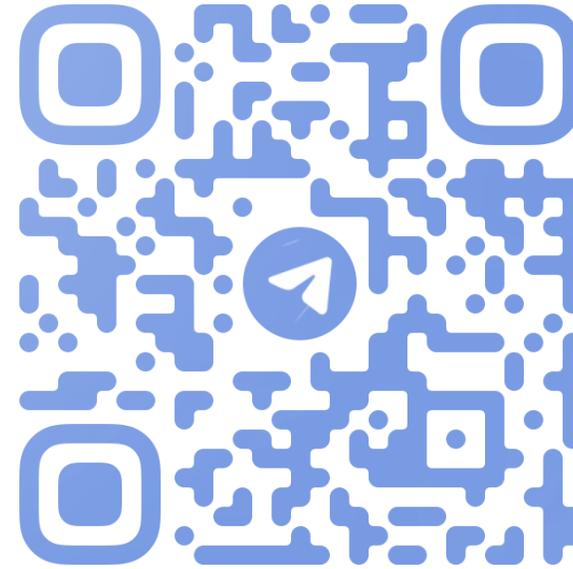
общая схема бизнес-модели





Alexey Veretenov

Co-founder, InteriseGroup
Managing Partner Senteo Inc.



@AOVERETENOV

+7 (903) 284-68-34

alexey.veretenov@senteo.net

InteriseGroup®

info@interisegroup.com

Interisegroup.com



Aleksei Veretenov

- **Global General Partner**, Senteo Inc.
- **CEO**, Senteo East
- **Chairman of the Board**, bank & international Payment Platform in 30 countries
- **Investor and co-owner**, daily & venture projects.

Past experience

- **Vice President of Strategy and Marketing**, National Investment Fund ANIF
- **Board Member**, crowdfunding platform ARFI
- **Co-Head of Digital Transformation & Strategy Product Owner**, Alfa Bank
- **Advisor to the Supervisory Board**, Alfa-Bank Belarus
- **Head of Direct Sales Department and Deputy Head of Telemarketing Department**, Raiffeisenbank, ex Impexbank
- **Store Director**, Euroset.

Alexey — a transformation, strategy and change expert with more than 20 years of experience in **31 countries**, more than 150 companies, and over **300 projects**. Alexey has worked as a banker in Alfa Bank Belarus and Russia, Raiffeisenbank and Impexbank, in a retail chain Euroset, in investment fund and as a consultant in banking, retail, insurance, manufacturing, automotive and telecom.

He has successfully designed and implemented projects in retail and **corporate strategy**, business **transformation** management, **products and pricing** systems, and **corporate culture** development, digital and physical channels, customer-oriented analytics, and **CRM** systems.

Alexey's experience spans across the USA and Eastern Europe in such companies as BNP Paribas, Raiffeisenbank, Euroset, Atlant-M, Ural FD Bank, RosEvroBank, 360 Federal Credit Union, Alfa-Bank, Megafon, CHTPZ, TBC, Societe Generale Group etc.

Alexey launched a start-up financial advisor in the United States, he is also a member of advisory boards of several companies, and co-owner of several technology projects, neurosensory, media agency, and media networks, marketplace platforms and a number of other companies.

Education

- **Strategic Management**, Financial University of the Russian Government, Certificate of Advanced Studies
- Psychology / Psychology of Management — **Change Management**, Moscow Institute of Psychoanalysis, Bachelor of Science
- **Ph.D. in Economics & Management** of National Economy, International Academy of Assessment & Consulting
- Economist — **Finance and Credit**, Institute for Applied Computer Science & Management, Masters
- Agile transformation — **co-founder of the Agile Manifesto** Arie van Bennekum, Wemanity
- **Product management program** — Berkeley
- **Empretec** — Harvard Entrepreneurship Program, United Nations UNCTAD, OOH.

Alexey is fluent in Russian and English.