



# ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И РИТЕЙЛА

Enterprise-партнер 1С-Битрикс - лидер по числу сертифицированных разработчиков

# О компании «Факт»

Компания «Факт» специализируется на разработке, сопровождении и развитии технологичных информационных систем и является одним из ведущих в России интеграторов 1С-Битрикс с подтвержденным enterprise-статусом

## ТОП-10

В рейтингах веб-интеграторов России по версиям отраслевых экспертов Tagline, Ruward, Рейтинг Рунета

## 13 лет

Мы разрабатываем и запускаем проекты, которые помогают бизнесу расти

## Более 1 млн

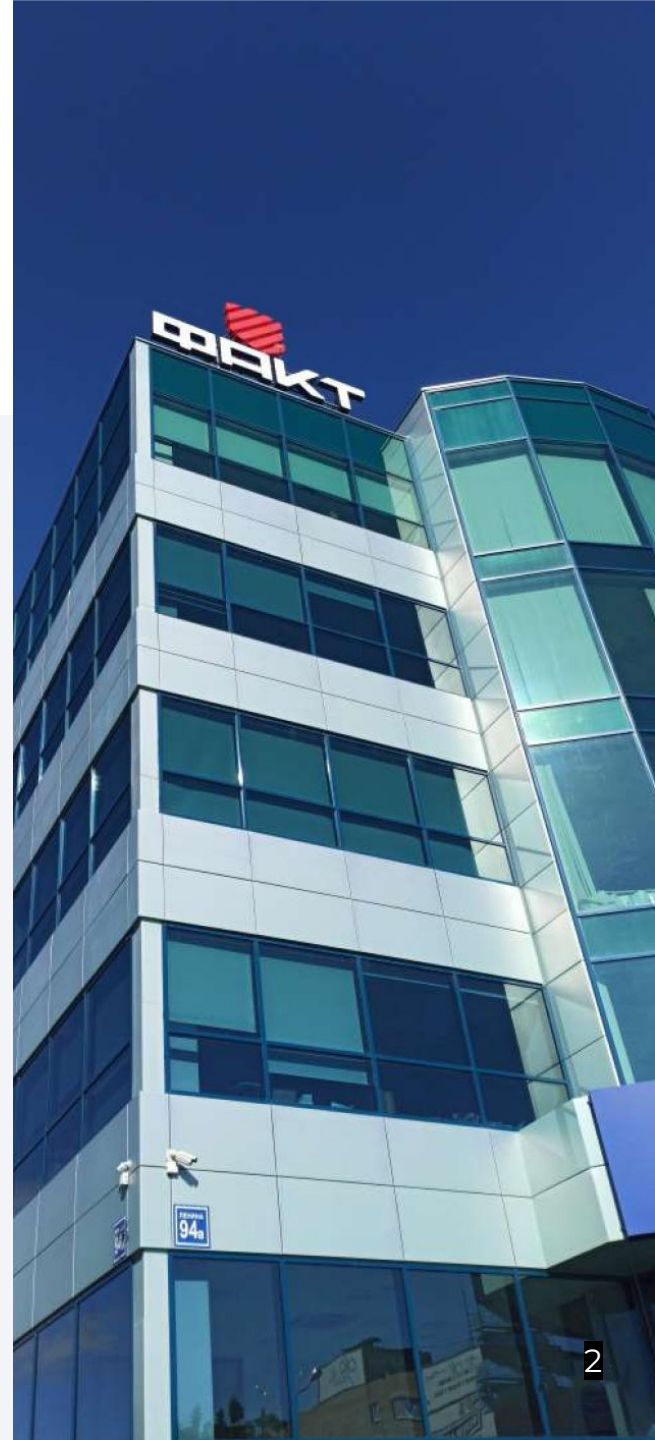
Человек ежедневно используют сервисы, разработанные нашей компанией

## 180+ специалистов

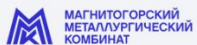
В штате компании с компетенциями, подтвержденными сертификатами

## Лидер

Ключевой партнер 1С-Битрикс. Лидер по числу аттестованных разработчиков



# Наши клиенты



# Направления деятельности

## Электронная коммерция

Интернет-магазины, маркетплейсы	6
B2B-порталы	7
PIM-системы	8

## Корпоративные системы

Корпоративные порталы и личные кабинеты	9
HRM-решения	10
CRM-системы	11

## Услуги

Сопровождение и развитие веб-систем	12
Мобильные приложения	13
Веб-разработка	14
IT-консалтинг	15
Техническая поддержка	16
Аутстаффинг IT-специалистов	17

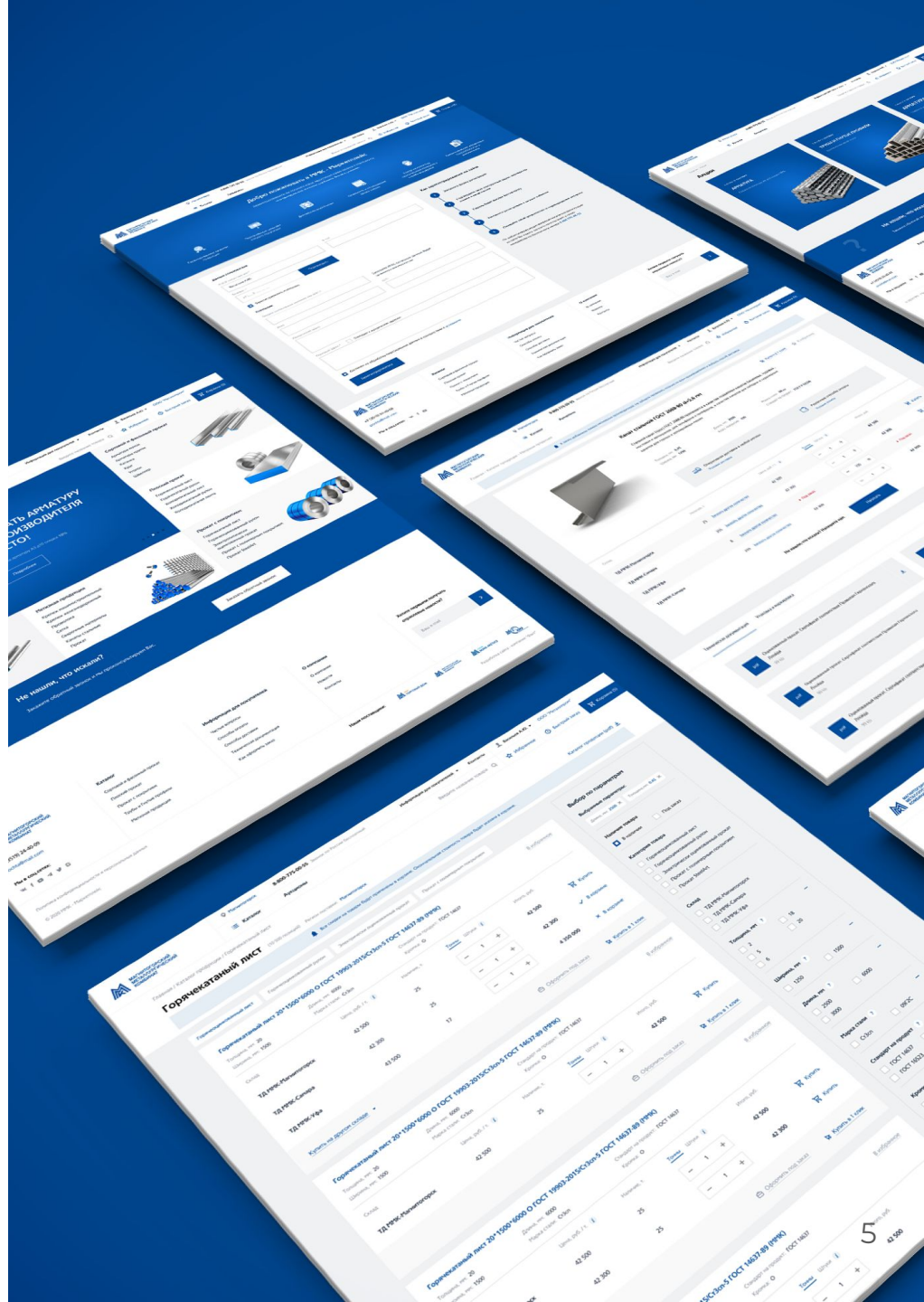


# Интернет-магазины

Мы разработали более 150 интернет-магазинов и сегодня создаем высокотехнологичные сервисы, которые помогают бизнесу достигать поставленных целей.

## Мы будем полезны, если требуется:

- подрядчик с большим отраслевым опытом запуска интернет-магазинов;
- адаптировать сайт к высоким нагрузкам, поддержка больших каталогов данных (более 3 млн SKU);
- разработать единый интернет-магазин для юридических и физических лиц;
- интеграция с CRM- и ERP-системами (SAP, 1C, Мой склад, Microsoft Dynamics, Bitrix24).



# B2B-порталы

За 10 лет работы с крупными компаниями мы собрали набор решений для автоматизации B2B-дистрибуции. Они позволят вашей компании в короткий срок оптимизировать работу с партнерами, вывести взаимоотношения с дилерами на новый уровень и сократить время и затраты на рутинные процессы.

**B2B-система — это решение для онлайн-продаж, которое позволяет дистрибьюторам и производителям:**

- автоматизировать получение заявок от контрагентов;
- высвободить время менеджеров от рутинных операций;
- предоставить удобный онлайн сервис самообслуживания для контрагентов.



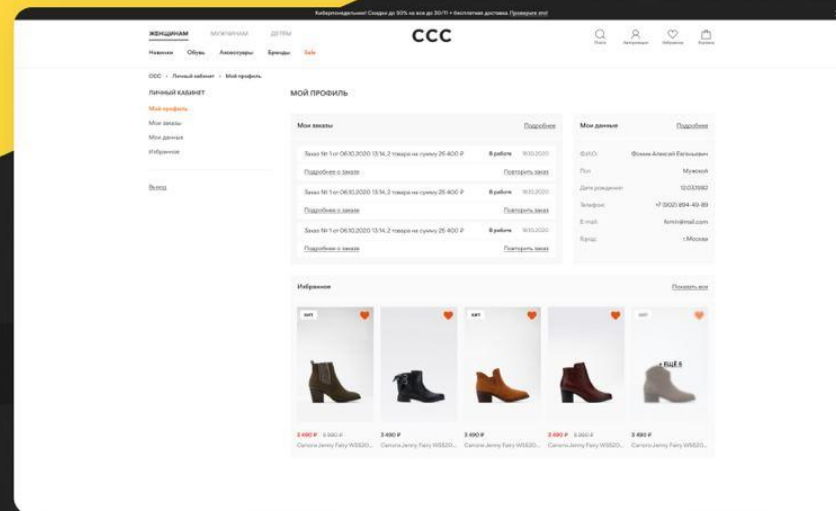
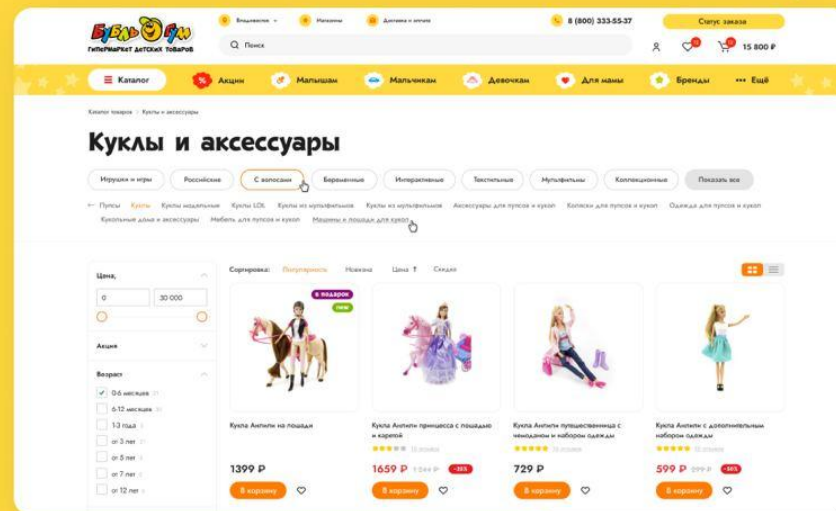
# PIM-системы

Автоматизируем управление товарным контентом на цифровых площадках с помощью PIM-системы, которая аккумулирует данные о продукте из разных источников.

С помощью функционала PIM-системы легко упорядочить бизнес-процессы, связанные с публикацией контента на сайте компании и сторонних площадках.

## Выгоды внедрения PIM-систем:

- **в 6 раз** сокращается время на сбор и обновление данных о продукте;
- **на 60%** сокращается количество ошибок;
- **на 80%** тратится меньше времени на работу вручную.



# Корпоративные порталы и личные кабинеты

Мы адаптируем платформу Битрикс24 под ваши бизнес-процессы и объединяем сотрудников в цифровом пространстве вне зависимости от того, находятся ли они в офисе или работают удаленно.



## Битрикс24.crm

Автоматизация работы на всех этапах взаимодействия с клиентом. Единая база сделок, лидов, контактов. Задачи и напоминания для менеджеров. История всех взаимодействий с клиентом. Единое окно взаимодействия с клиентами через социальные сети, телефонию и почту.



## Автоматизация бизнес-процессов

Платформа позволит оперативно и прозрачно адаптировать, оцифровать и автоматизировать ваши уникальные бизнес-процессы. Любое согласование, ознакомление и принятие решения произойдет точно в срок, снижая риск человеческого фактора.



## Расширенный функционал

Индивидуальная разработка модулей и приложений, адаптация стандартных возможностей под требования бизнеса. Добавление новых сущностей, статусов, кнопок. Отчеты в нужном вам виде. Разработка мобильной версии корпоративного портала для удаленной работы сотрудников.



## Интеграция и быстроедействие

Интеграция с CRM- и ERP-системами заказчика (SAP, 1C, Microsoft Dynamics, Microsoft Active Directory, Microsoft Outlook, КСУ НСИ).



# HRM-решения

Для крупных компаний с большим штатом сотрудников мы создаем внутреннее пространство. Все внутрикорпоративные процессы укладываются в понятную для сотрудников систему, а различные службы организации составляют единый управленческий контур.

## +100 HR-сервисов в одной системе



Поиск и подбор персонала



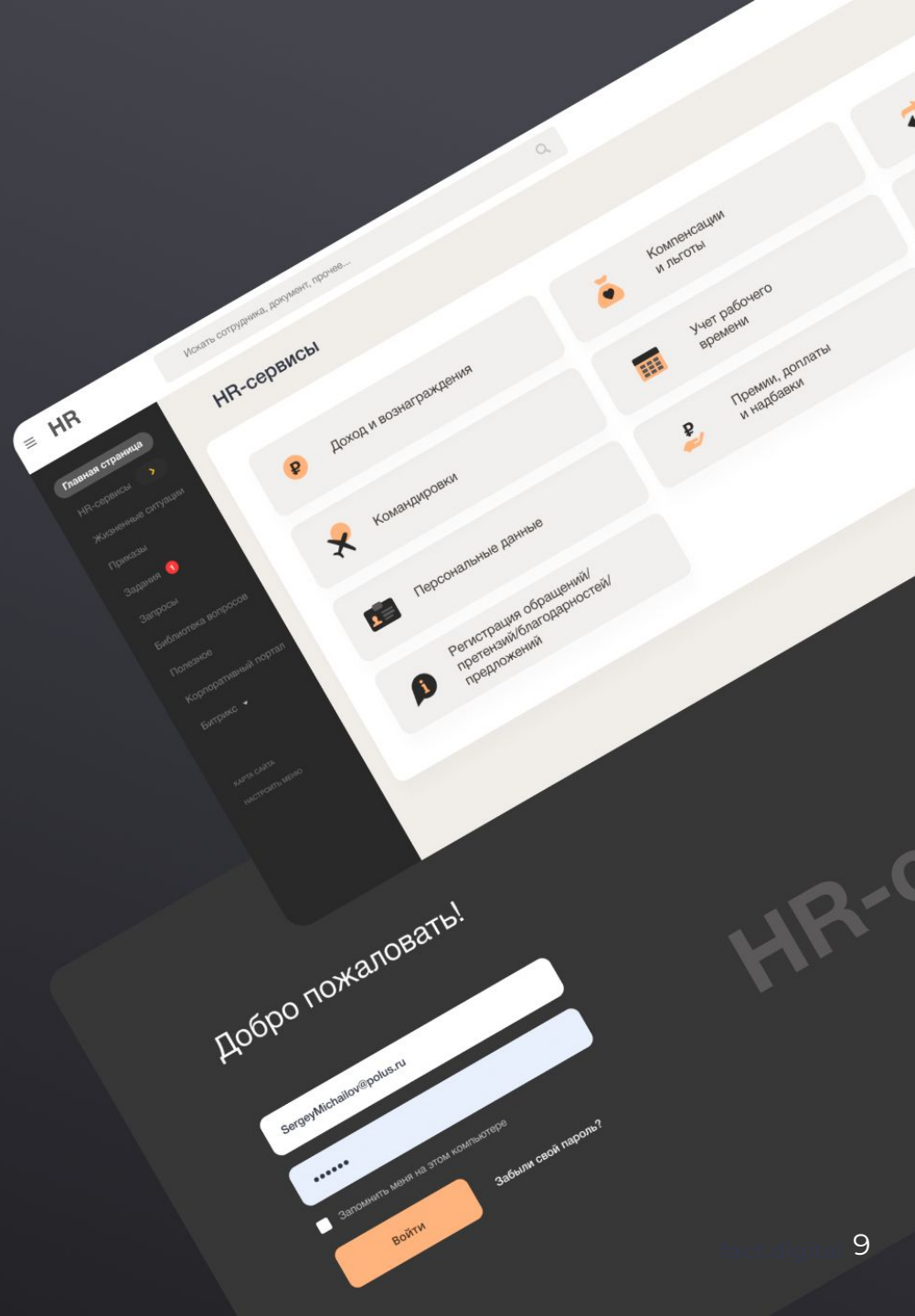
Адаптация персонала



Развитие персонала



Кадровое делопроизводство

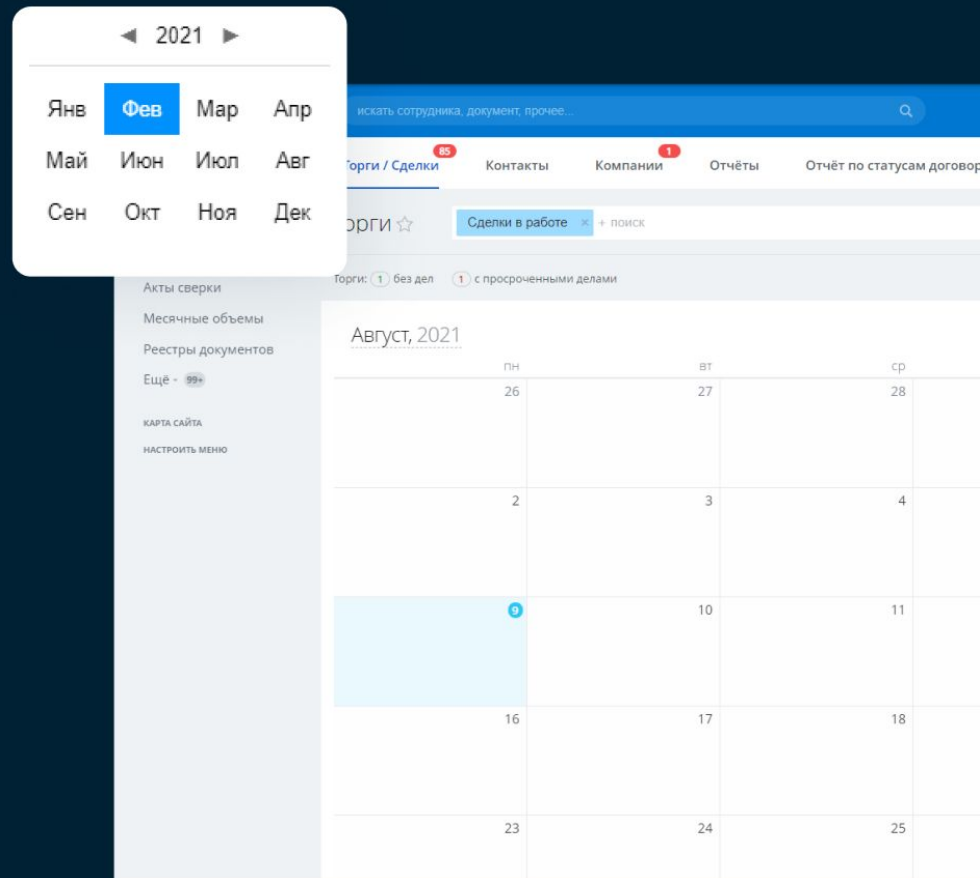


# CRM-системы

Решаем задачи взаимодействия с потребителями и пользователями ваших сервисов и услуг на базе CRM №1 в России — Битрикс24

## Мы будем полезны, если:

- вам требуется сопровождение нетипового проекта со сложной технической архитектурой;
- необходима сильная экспертиза в E-Commerce;
- нужно учитывать специфику высоконагруженных проектов;
- оперативно перенести данные с зарубежных систем на российское ПО;
- построить отказоустойчивую и защищенную архитектуру сервиса.



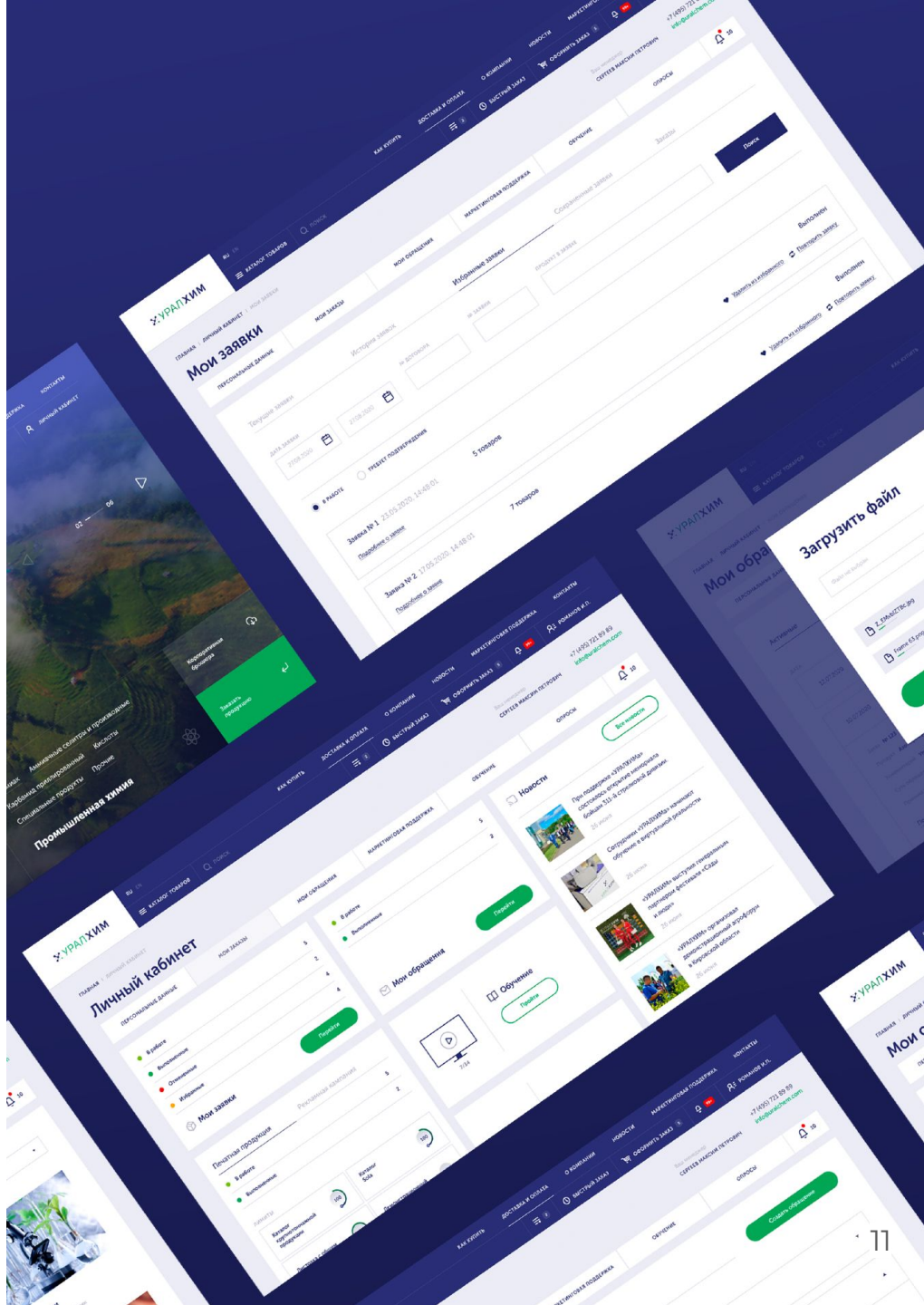
Услуги

# Сопровождение и развитие веб-систем

Помогаем развивать и масштабировать действующие высоконагруженные проекты на платформе 1С-Битрикс24 в формате выделенной команды специалистов и глубоким погружением в бизнес-процессы компании

Мы будем полезны, если:

- вам требуется сопровождение нетипового проекта со сложной технической архитектурой;
- необходима сильная экспертиза в E-Commerce;
- нужно учитывать специфику высоконагруженных проектов;
- необходимо погрузиться в проблему с помощью аналитиков и консалтинга;
- требуется сильная команда 1С-Битрикс разработчиков.



# Мобильные приложения

Разрабатываем нативные и кроссплатформенные мобильные приложения для iOS и Android.

## Мы будем полезны, если:

- необходимо комплексное решение бизнес-задач (интеграция + backend + mobile);
- требуется автоматизировать работу сотрудников вне офиса;
- необходимо снизить издержки за счет внедрения инструментов самообслуживания;
- уникальные бизнес-процессы компании требуют аналитики и экспертизы;
- необходимо обеспечить бесшовное внедрение приложения в корпоративную среду.

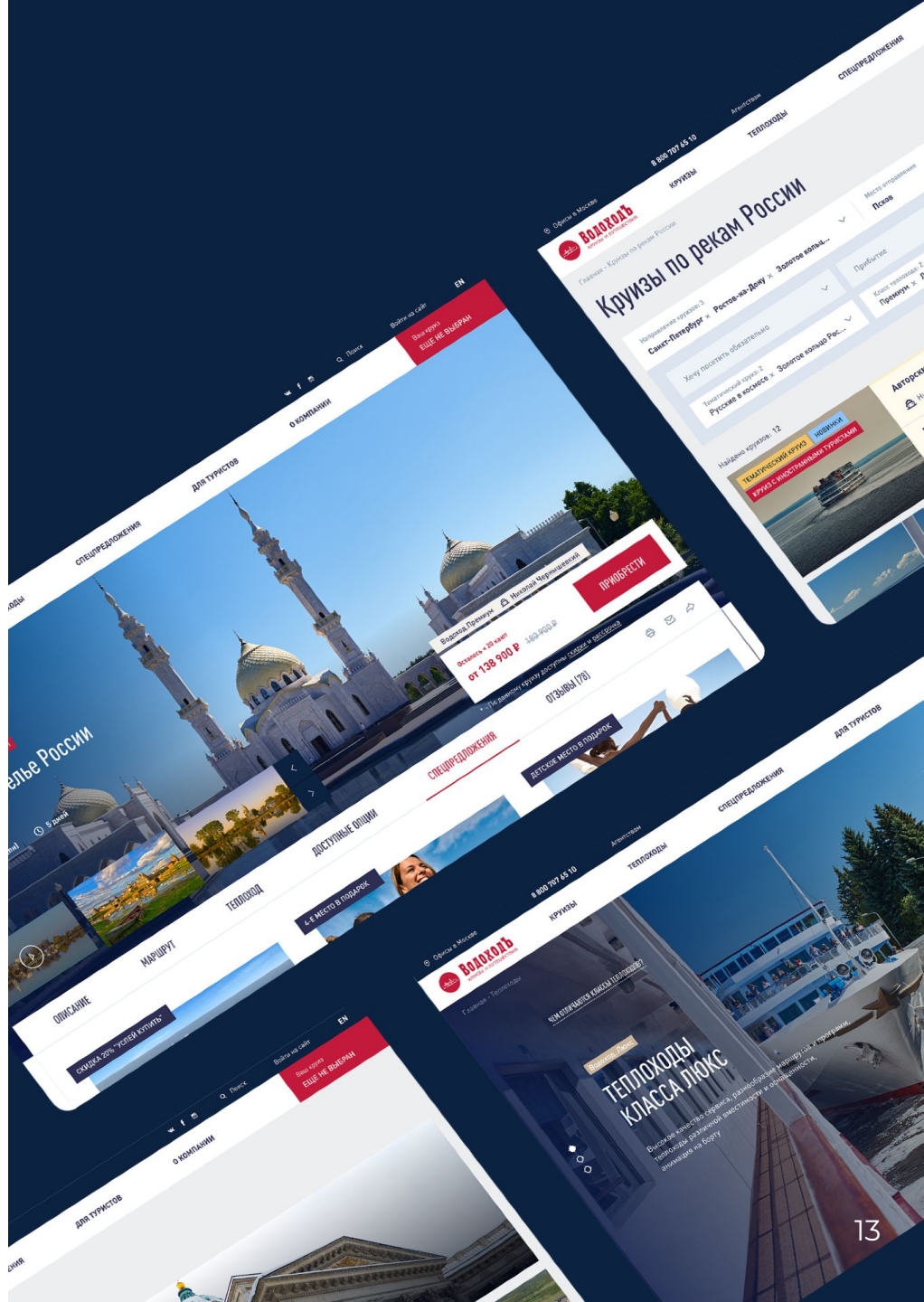


# Веб-разработка

Проектируем, разрабатываем, тестируем и сопровождаем высокотехнологичные веб-системы. Обладаем ресурсами для воплощения в жизнь самых сложных бизнес-задач заказчика.

## Мы будем полезны, если:

- вам нужна команда лучших экспертов на 1С-Битрикс;
- требуется интегрировать веб-решения с практически любой внутренней системой учета;
- вы ищете надежного подрядчика с гарантированным результатом;
- требуется работать с несколькими стеками и технологиями одновременно;
- необходима сильная экспертиза в E-Commerce;
- нужно работать с высокой нагрузкой на веб-ресурс и обеспечивать быструю скорость загрузки страниц.



# Техническая поддержка

Проектируем инфраструктуру с минимальными рисками отказа системы.  
Администрируем и мониторим серверы в формате 24/7. Оперативно устраняем возникающие проблемы.

## Возможности



Доступность



Восстановление  
работоспособности 24/7



Резервное копирование



Контроль сервера

**SLA**

Гарантия качественного  
обслуживания

**80+**

Клиентов на постоянном  
мониторинге

**15 мин.**

Время реакции на инцидент

# IT-консалтинг

Помогаем экономить тысячи часов на разработке за счет разработки ИТ-стратегии и концепции автоматизации, разработки архитектуры информационных систем и проектной документации.



Подбираем проверенные ИТ-решения на основе анализа ваших бизнес-процессов



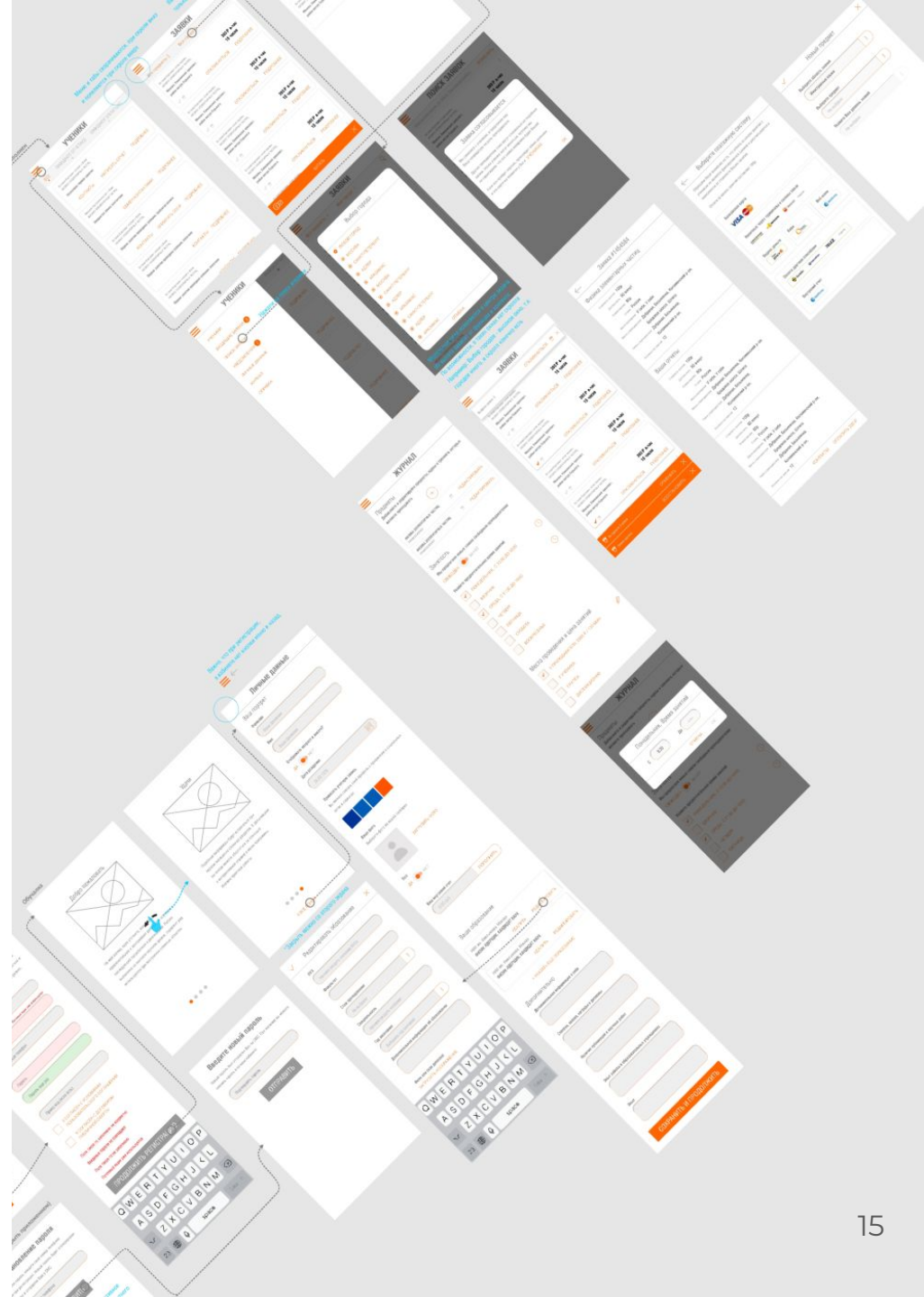
Готовим всю необходимую проектную документацию



Помогаем подготовиться к внедрению информационной системы и предусмотреть все «подводные камни»



Сопровождаем на всем жизненном пути развития продукта



# Аутстаффинг IT-специалистов

---

Подбираем команду веб-разработчиков с отраслевым опытом и необходимой экспертизой для вашего проекта и оперативного решения текущих задач.



Frontend-разработчик



Backend-разработчик



UI/UX-дизайнер



Системный аналитик



QA-инженер



Проектный менеджер





## НАШИ ПРОЕКТЫ

Благодаря вкладу каждого участника команды в портфолио «Факта» нет ни одного незавершенного проекта, и более 1 миллиона человек ежедневно используют разработанные нами сервисы. Каким бы сложным ни был ваш проект, мы выполним его качественно и в срок.

# ПАО «ММК»

## Маркетплейс группы предприятий

ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России.

С мая 2020 года компания «Факт» приступила к проекту разработки и внедрения корпоративного маркетплейса группы предприятий ПАО «ММК».



### Лучший интернет проект в номинации «E-commerce»

Металлоснабжение и сбыт, конкурс «Лучший интернет-проект среди металлургических и металлоторговых компаний России и стран СНГ» 2021 г. и 2022 г.

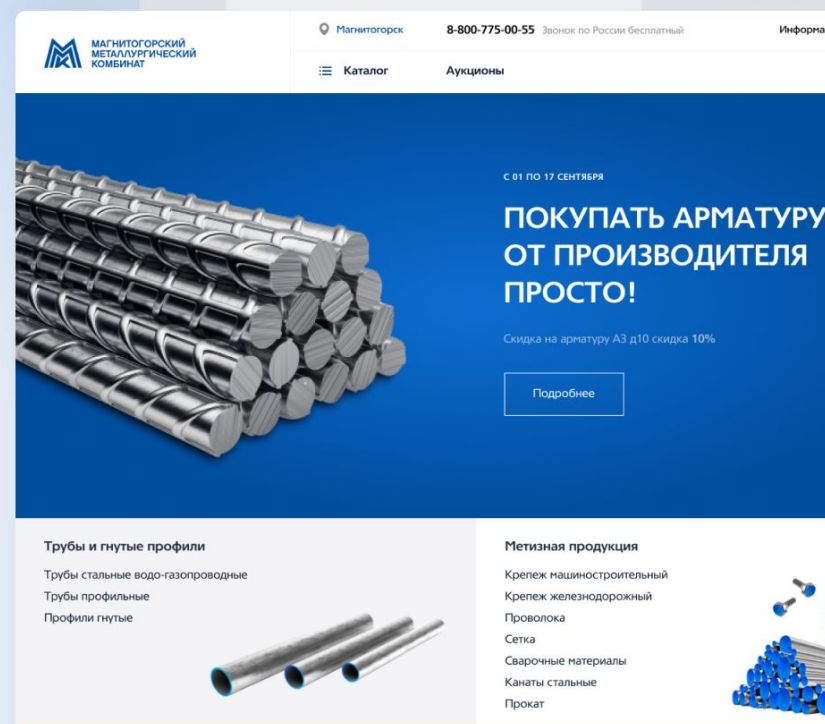
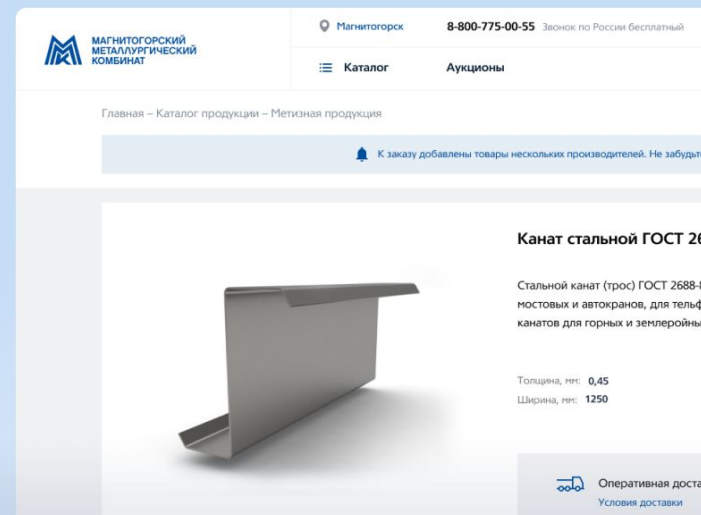


### Лучшее отраслевое решение в номинации «Металлургия / непрерывное производство / горная промышленность»

Global CIO, конкурс «Проект года-2022»

»» Смотреть кейс

[market.mmk.ru](http://market.mmk.ru)



Не нашли, что искали?

Закажите обратный звонок и мы проконсультируем Вас.

**> 78000**

тонн продукции реализовано  
через маркетплейс

**> 8900**

пользователей  
зарегистрировано в системе

**> 1000**

пользователей в день  
посещают маркетплейс

- Получение данных с нескольких производственных площадок - каждая со своей EPR. Генерация видов продукции по техническим характеристикам. Унификация данных для каталога продукции совместно с Заказчиком
- Авторизация и верификация контрагентов с учетом требований разных бизнес-процессов партнеров
- Интеграция с тремя производственными площадками в части регистрации, обмена данными и оформления заказа
- Скидки и наценки предприятий группы ПАО ММК, разбиение единого заказа по предприятиям с учетом индивидуальных требований к логистике
- Возможность заказа у разных предприятий группы ПАО ММК
  - под заказ;
  - из наличия со складов.
- Личный кабинет контрагента
  - Возможность контрагенту работать от несколько юр. лиц;
  - История заказов;
  - Документооборот по заказам;
  - Сертификаты качества;
  - Балансы и финансовые взаиморасчеты.

# ОХК УРАЛХИМ

## B2B-портал химии и удобрений

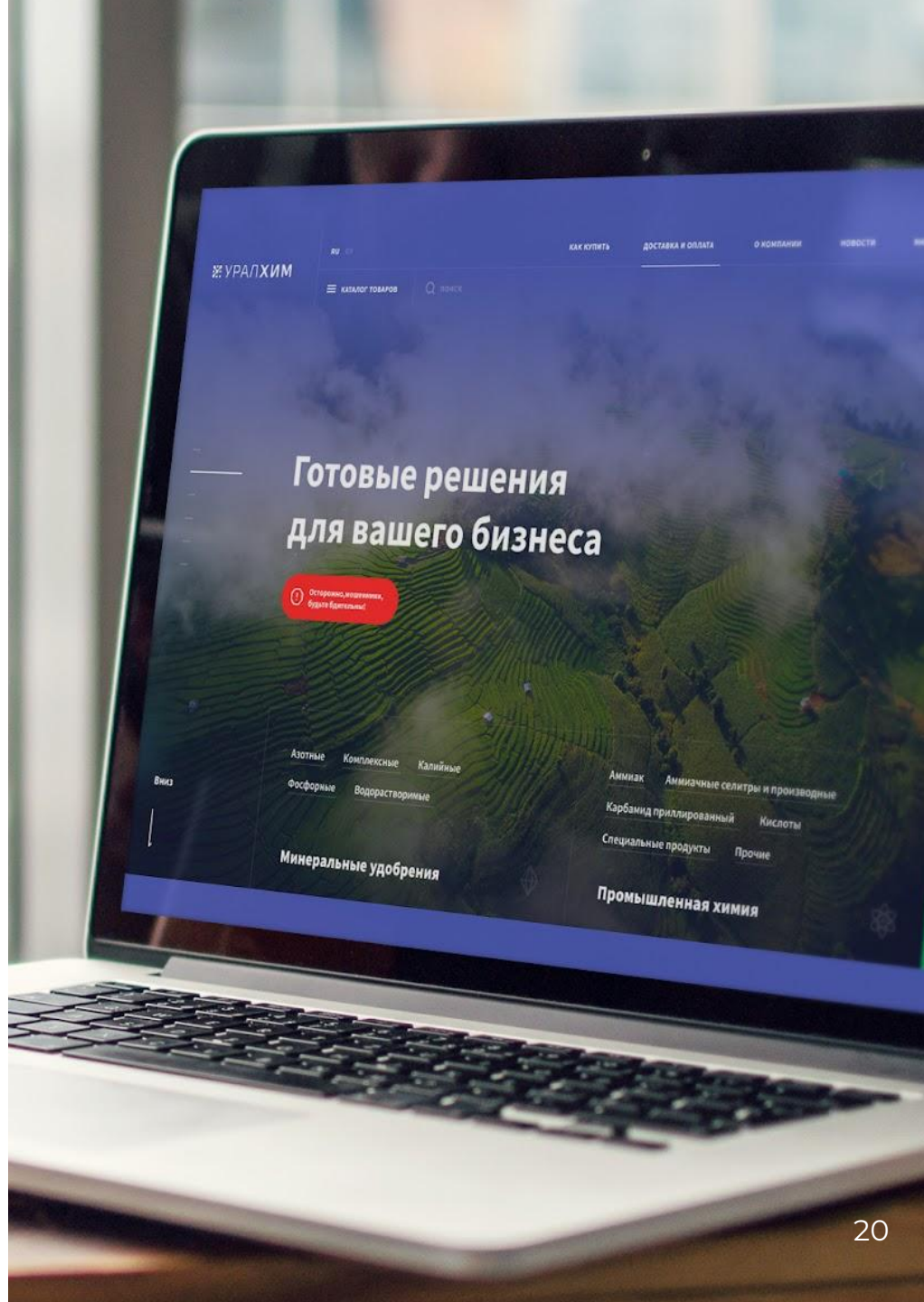
УРАЛХИМ – лидер в области агрономической и промышленной экспертизы. Компания выпускает традиционные и новые высокоэффективные удобрения и химическое сырье, а также предлагает комплексные решения для бизнеса, построенные на обширном опыте в сельском хозяйстве и промышленных технологиях.

### Задача:

- разработать B2B-портал с каталогом продукции и личным кабинетом контрагента;
- автоматизировать процесс обработки и контроля за выполнением заказов.

»» Смотреть кейс

[lk.uralchem.ru](http://lk.uralchem.ru)



- Каталог продукции, детальная карточка продукции (форма единицы продукта), в том числе техническая документация продукции.
- Подсистема сравнения продуктов.
- Корзина покупателя с возможностью сохранения.
- Фильтрация заказов по: статусам, датам, юр. лицам Контрагента.
- Интеграция с CRM BPM Online в части обмена данными по заказам. Доработки на стороне CRM силами Факт.
- Оценка качества сервиса по выполненным заказам.
- Механизм регистрации клиента специалистом с ролью «Администратор».
- Механизм загрузки из CRM группы клиентов специалистом с ролью «Администратор».
- Возможность разделения способов авторизации для внутренних и внешних пользователей.
- Для внешних пользователей предусмотрена стандартная авторизация.
- Для внутренних - авторизация через AD, в том числе из внешней сети.
- Маркетинговая поддержка, включая материалы для скачивания, заказы печатной продукции и заказы рекламных кампаний.
- Подсистема работы с обращениями (Претензия, Благодарность, Консультация, Запрос документов, Запрос на агроиспытания), в том числе интеграция с CRM в части обмена данными по обращениям.
- Сводная аналитика по Контрагенту (выполнение финансовых обязательств, просрочка, установленный лимит и др) и многое другое.

# СКАД

## Маркетплейс легкосплавных дисков

«СКАД» — производитель легкосплавных дисков брендов K&K, SKAD, iFree. Предприятие входит в группу компании «РУСАЛ», ведущего российского и мирового производителя низкоуглеродного алюминия.

### Задачи:

- разработать мультибрендовый интернет-магазин литых дисков и другой продукции для розничных и мелкооптовых заказов;
- создать уникальный персонализированный сервис, который будет автоматически подбирать товары для пользователя по параметрам автомобиля.

**на 44%**

Вырос спрос на продукцию

**4  
000+**

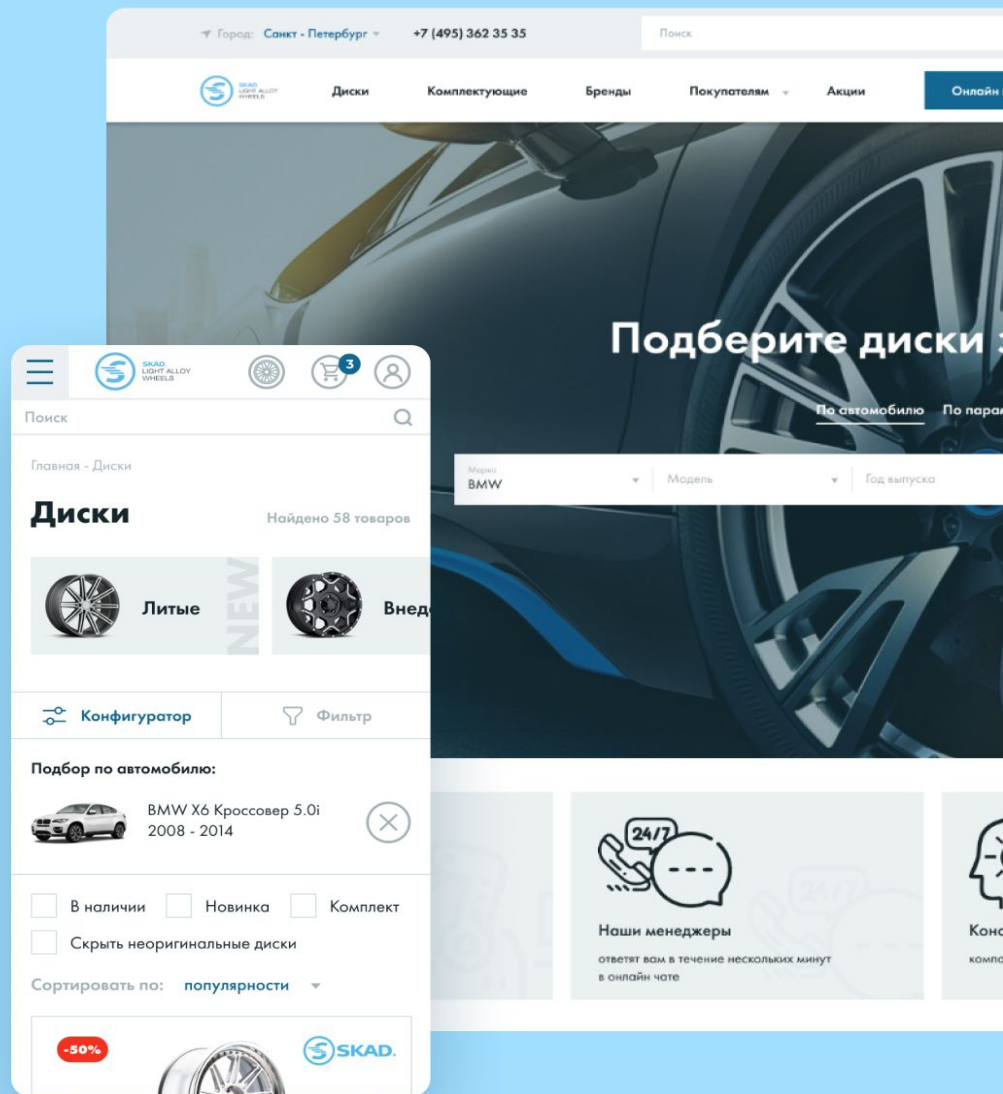
Часов на развитие и сопровождение

»» Смотреть кейс

[skad.ru](http://skad.ru)



SKAD.  
LIGHT ALLOY  
WHEELS



- **Каталог**

Два вида поиска по каталогу: по параметрам и по автомобилю. На сайте для пользователей доступны несколько сценариев поиска: по каталогу и по брендам.

В карточке товара выводятся не только характеристики, но и совместимость дисков с автомобилями. Пользователь может выбрать марку, а система покажет, для каких моделей подойдут те или иные диски. Если пользователь уже искал диски для конкретного автомобиля, то в других карточках будет также появляться подсказка применительно к этой машине.

- **Онлайн-примерка**

Мы создали сервис, с помощью которого можно наглядно оценить, как будут смотреться диски на той или иной модели авто. Сейчас доступно несколько сотен автомобилей разной конфигурации, и список постоянно пополняется.

- **Возможность заказа у разных предприятий группы СКАД**

- **Личный кабинет**

Личный кабинет пользователя на маркетплейсе может быть двух видов в зависимости от типа пользователя: физическое или юридическое лицо. Выбрать можно при регистрации, при этом во втором случае требуется подтвердить статус с помощью реквизитов компании. Для юридических лиц доступна оплата по счету.

У всех авторизованных пользователей есть вкладка «Мой гараж». На этой странице можно просматривать, добавлять и удалять данные о своих автомобилях. Их затем сервис предлагает пользователю во время онлайн-примерки и подбирает диски под конкретную машину. Также если клиент часто во время онлайн-примерки выбирает одну и ту же модель авто, она будет автоматически появляться в рекомендациях во вкладке «Мой гараж».

# Валта

## B2B-портал товаров для животных

«Валта» — лидер российской зооиндустрии. С 1996 года компания поставляет в Россию корма, витамины, косметику, аксессуары и товары для груминга ведущих мировых брендов.

### Задача:

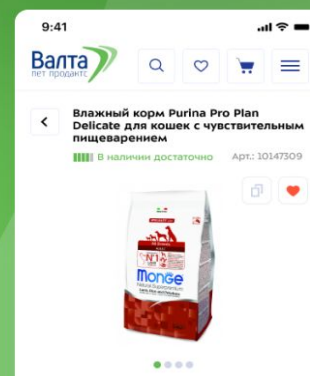
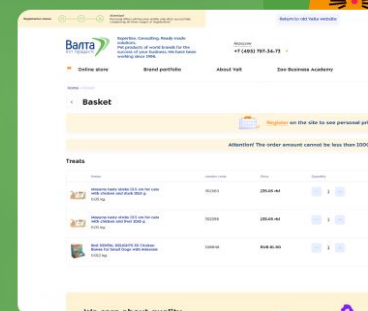
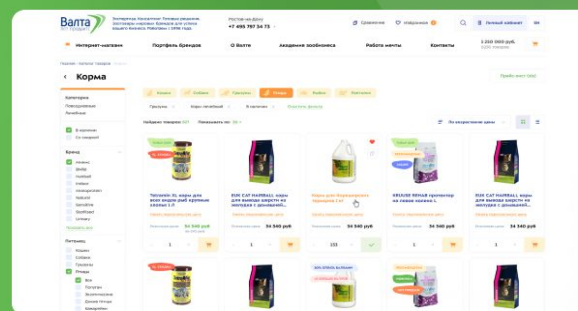
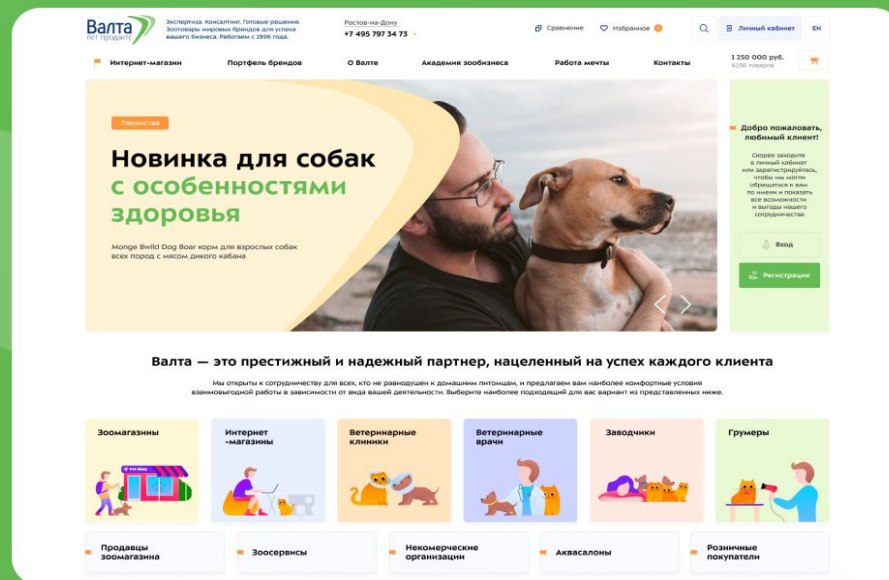
- разработать современный сайт для работы как с B2B-сектором, так и с частными клиентами и партнерами, разработать личный кабинет для разных типов пользователей.

**на 15%** Увеличили продажи с сайта

**3%** Ежемесячное увеличение количество пользователей

**на 10%** Увеличили количество оформления заказов

»» Смотреть кейс  
[valta.ru](http://valta.ru)



Валта  
пет продукты





- Автоматизация процессов продаж и программ лояльности.
- Увеличение объема продаж разным группам пользователей.
- Разработка уникального дизайна.
- Обеспечение информационной поддержки клиентов и партнеров компании.
- Трансляция нового позиционирования компании «Валта Пет Продактс».
- Привлечение новых клиентов и партнеров - поставщиков услуг (грумеры, ветеринарные клиники, заводчики).
- Создание личного кабинета с адаптированным для разных типов пользователей процессом заказа и кастомизацией разделов.
- Переработка структуры сайта с учетом специфики отрасли и потребностей клиентов.
- Разработка удобного B2B-каталога с классификатором и контентными отличиями для ключевых типов пользователей.
- Переработка раздела для онлайн-обучения партнеров.

# Kerama Marazzi

## Описание

Международный бренд, входящий в число лидеров глобального рынка отделочных материалов. Бизнес компании охватывает весь процесс создания керамических изделий, от глиняных карьеров до фирменной розницы во всех крупных городах РФ и за рубежом.

## Цель:

Основной целью проекта стало построение эффективного центра для обработки заказов за счет единой CRM-системы для всех подразделений, в которой хранилась бы информация о клиентах, осуществлялась цифровизация бизнес-процессов, и поддерживалась основная розничная продажа, при этом сохранив региональную специфику для каждого подразделения.

**2022 г.** Начало сотрудничества

**6** Интеграций



## Основные работы

- брендинг платформы под дизайн клиента (размещение лого, стилизация меню, стилизация кнопок портала под корпоративный стиль);
- настройка распределения заявок между менеджерами;
- настройка этапов сделок в соответствии с филиальной системой работы компании;
- настройка структуры подчинения сотрудников в зависимости от работы сотрудника в региональном представительстве;
- настройка работы с дизайнерами и архитекторами (подрядчики) по выполнению монтажных работ и дополнительного предоставления крупных проектов в работу;
- масштабирование проекта на региональные представительства с кластеризацией проекта.

## CRM-система имеет интеграции, которые распространяются на все подразделения:

- С системой настройки прав и ролей, контроль доступов;
- С формами на сайте претензии и обращения;
- С почтовыми ящиками.

## Адаптация бизнес-процессов

- Процесс сбора информации о потенциальных клиентах(ЛИД);
- Процесс онлайн и офлайн продаж
- Организация взаимодействия с дизайнерами и архитекторами (приглашение на мероприятия);
- Процесс обработки претензий и обращений клиентов;
- В пилотном регионе Уфа был запущен процесс «Розница»;

## Индивидуальные интеграции для каждого подразделения:

- Настройка процессов обработки заявок;
- Интернет-магазин;
- Интеграция с системой управления торговлей

**В интеграциях CRM-системы в структуре компании KERAMA MARAZZI используется Шина данных.**

# ПАО «ММК»

## Мобильное приложение менеджера по продажам

Удобный механизм конфигурирования заказа по требованиям клиента из основных записей материалов, существующих в ERP-системе и оценки эффективности заказа по экономическим показателям. Приложение аккумулирует и предлагает в удобном виде всю информацию по взаимоотношениям с клиентом и взаиморасчетам (что/куда отгружалось, сколько денег должен, сколько заплатил, сколько счетов выставил).

### Интеграции:

- ERP система;
- система объемного календарного планирования;
- нормативно-справочная система предприятия.

»» Смотреть кейс



## Задача

- предоставление сервиса сотрудникам управления продаж по оперативному расчету экономической эффективности или себестоимости по заказу удаленно от офиса с учетом текущего плана продаж, текущей себестоимости и текущей загрузки производства.

## Решения

- интеграция ряда корпоративных систем (ERP, КС ОКП, КСУ НСИ);
- удобный интерфейс для расчета в моменте эффективности конкретного заказа клиента с заданными характеристиками;
- конфигурирование продукта из перечня сортамента плановых позиций продукции;
- расчет себестоимости, маржинальности, стоимости доставки и других показатели в периоде.

# Норникель

## Автоматизация бизнес-процессов

«Норникель» — крупнейший в России и в мире производитель высокосортного никеля и палладия. Подразделения группы компании находятся на трех континентах в пяти странах мира – России, Австралии, Ботсване, Финляндии и ЮАР.

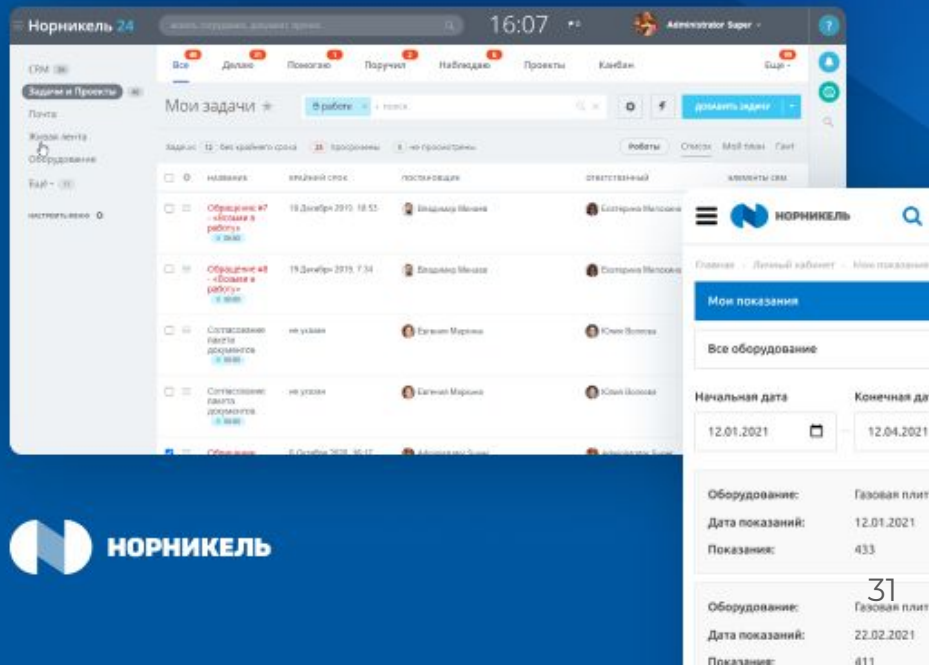
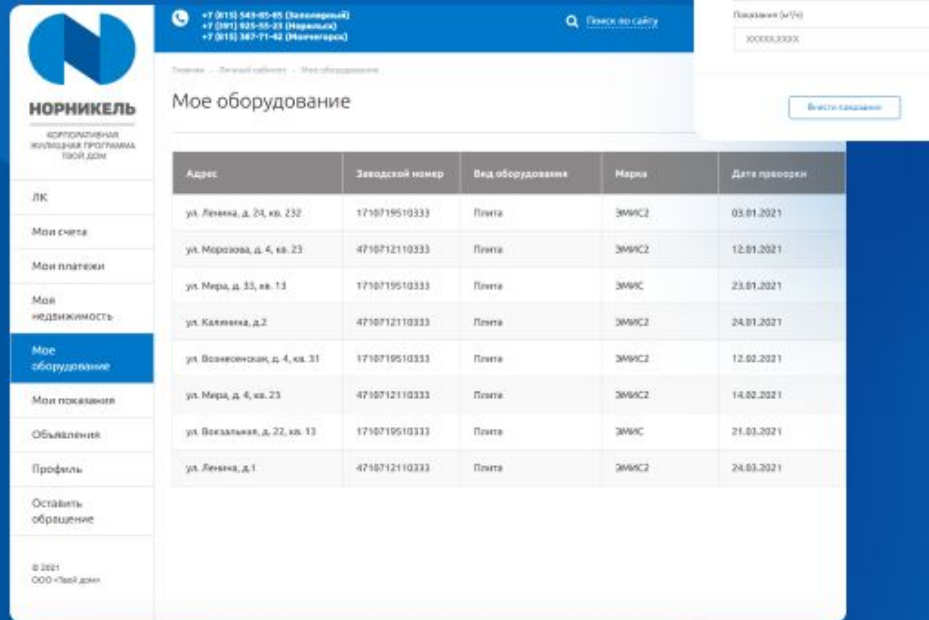
### Задача:

- Автоматизация деятельности предприятия ООО «Твой Дом» в части управления взаимоотношениями с клиентами в сфере ЖКХ и управления недвижимостью.

**1 000+**

Участников пользуются сервисом

»» Смотреть кейс



- Доработка единой информационной базы для учета объектов жилого фонда оператора программы (зданий, помещений), финансовых лицевого счетов участников программы (собственников жилья), договоров оператора программы
- Обеспечение защиты персональных данных участников программы
- Автоматизация бизнес-процессов в части управления взаимоотношениями с участниками программы
- Автоматизация учета расчетов между участниками программы (собственниками жилья) и управляющими/ресурсными/страховыми компаниями по жилищно-коммунальным услугам, договорам страхования
- Автоматизация учета расчетов между участниками программы (собственниками жилья) и оператором программы по договорам купли-продажи и иным услугам
- Автоматизация формирования пакета типовых документов по ДКП и выставления счетов/квитанций на оплату
- Доработка общедоступного веб-сайта оператора программы
- Развитие личного кабинета участников программы
- Обеспечение возможности оплачивать счета и квитанции из личного кабинета участника программы
- Интеграция личного кабинета на платформе «Битрикс» с CRM-системой на платформе «Битрикс24», а также CRM-системы с учетной системой 1С на базе решения «БИТ.ЖКХ 8»



# Московский ювелирный завод

Сопровождение и развитие интернет-магазина

Московский ювелирный завод—одно из старейших ювелирных предприятий России. МЮЗ входит в группу компаний, обладающую полным циклом производства ювелирных украшений — добычей алмазов, ограночными предприятиями, производством, контролем качества и широкой розничной сетью из более чем 300 магазинов по всей стране.

**2017**

Начало сотрудничества

**г.**

**3**

SKU

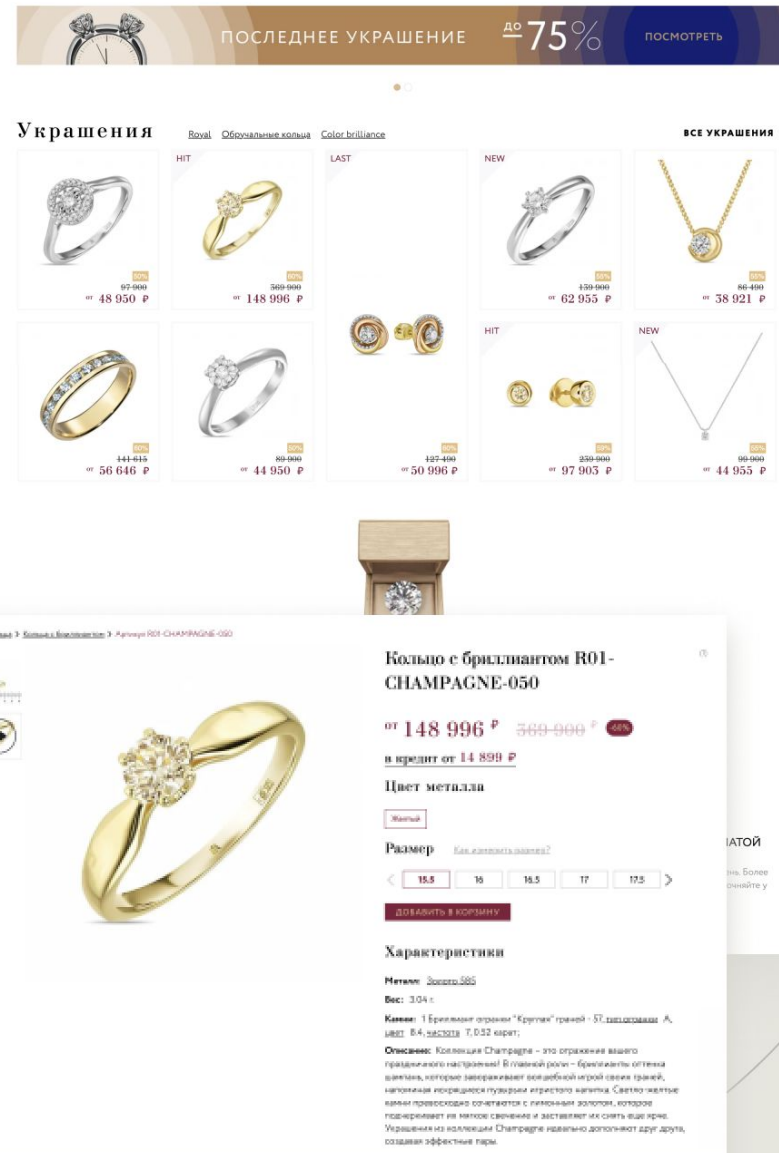
**млн**

**277**

Городов в интернет-магазине

»»» Смотреть кейс  
[miuz.ru](http://miuz.ru)

  
**MIUZ**  
DIAMONDS



ПОСЛЕДНЕЕ УКРАШЕНИЕ до 75% ПОСМОТРЕТЬ

### Украшения

Boxall Обработка камня Colorbrilliance

ВСЕ УКРАШЕНИЯ

Украсения: HIT, LAST, NEW, HIT, NEW

Кольцо с бриллиантом R01-CHAMPAGNE-050

от 148 996 Р ~~569 000 Р~~ -60%

в кредит от 14 899 Р

Цвет металла: Белый

Размер: Как изменить размер? 15,5 16 16,5 17 17,5

Добавить в корзину

Характеристики

Металл: Золото 585

Вес: 3,04 г

Камень: 1 Бриллиант огранки "Крутки" граней - 57, цветlessness А, цвет В.4, насыщен 7,052 карат

Описание: Коллекция Champagne - это украшение вашего праздника! Бриллиант огранки "Крутки" граней - бриллиант огранки двойной, которое завершает любой образ. Накладка изрядно густыми изрядно вышиты. Светло-желтые камни превосходно сочетаются с белым золотом, которое подчеркивает их мягкое свечение и заставляет их сиять еще ярче. Украшения из коллекции Champagne идеально дополняют друг друга, создавая эффектные пары.

## Интеграция с aliexpress:

- Написали модуль для автоматизированной выгрузки каталога и предусмотрели возможность обмена информацией об остатках.

## Маркетинговые инструменты:

- Реализовали сервис онлайн примерки изделий, работаем над блоками cross-sale и up-sale, добавили функционал продажи сопутствующего сервисного обслуживания в корзину товара.

## Поисковая выдача:

- В систему поиска внедрен и вручную доработан сервис Elasticsearch. Система обеспечивает гибкий поиск, поддерживает нечеткие запросы, увеличивает количество успешных результатов поиска при высокой скорости выполнения поискового запроса.

## Карточка товара:

- Доработка визуализации карточек разных групп товаров, настройка отображения сертификатов для изделий с драгоценными камнями и товаров премиум-класса.

## Система лояльности:

- Внедрен и доработан смарт-сервис расчета скидок, с помощью интеграции сервиса Manzana в бизнес процессы компании. Реализован трехсторонний обмен между сайтом, ERP и Manzana, что улучшило подход в применении системы лояльности.

## Страница для продажи уникального товара:

- Проработан дизайн страницы для бриллианта стоимостью в 565 000 миллионов рублей. Работа с акцентом на уникальность изделия, сопровождающим документам и сертификатам подлинности.

# Добывающая компания (NDA)

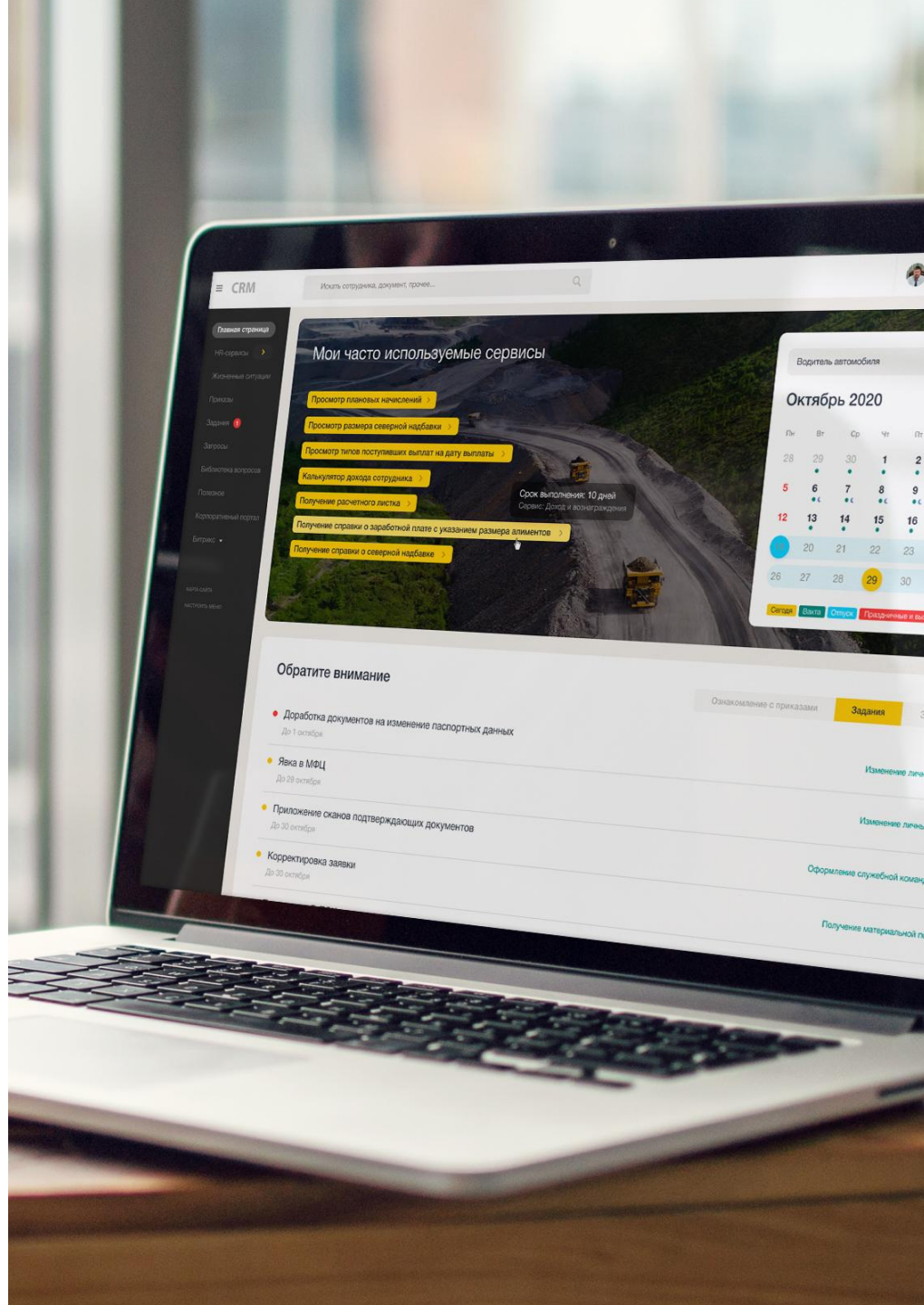
## Корпоративный портал

Компания «Факт» разработала и внедрила корпоративный портал на платформе Битрикс24 для крупнейшего производителя в России и одной из 10 ведущих добывающих компаний.

Основные предприятия компании расщедоточены в регионах России. В штате компании более 20 000 сотрудников.

15 000 сотрудников работают на производстве и используют для доступа на портал мобильные устройства.

»» Смотреть кейс



- Создание личных кабинетов для работников и руководителей компании.
- Возможность переключения между личными кабинетами для сотрудников совмещающих две и более должности.
- Разработка сервиса по привлечению сотрудников к работе во внеурочное время. В случае согласия работник может подтвердить решение электронно-цифровой подписью (интеграция с УЦ СКБ Контур);
- Внедрение сервиса формирования заявки на материальную помощь (согласно социальной политики компании.);
- Создание сервиса согласования командировок. Интеграция с внешним сервисом управления командировками. Данные для работы смежных отделов (HR-отдел, бухгалтерия) передаются в информационную подсистему для формирования графика командировок, графика отсутствий и выплат по командировочным расходам;
- Внедрение сервиса «База знаний»;
- Интеграция с MS ActiveDirectory. Реализована авторизация, выгрузка информации о структуре подчиненности и должностях сотрудников.
- Разработка полнофункционального мобильного приложения с использованием платформы Битрикс24 для работы сотрудников без компьютеризированных рабочих мест.

# Специализация

---

Специализируемся на разработке информационных систем на основе продуктов 1С-Битрикс. Сосредоточенная разработка на единственной CMS на протяжении 12 лет позволила нам накопить опыт решения разносторонних задач бизнеса на этой платформе.



## 1С • БИТРИКС Enterprise

Крупные корпоративные  
внедрения



**170+**

специалистов работают  
в офисах нашей компании










**> 1000**

сертификатов 1С-Битрикс получили  
наши сотрудники

# Компетенции



-  Интеграция с 1С
  -  Коробочная версия
  -  Композитный сайт
  -  Битрикс24
  -  Системное администрирование
-  **Битрикс24: Крупные внедрения**
-  **1С-Битрикс: Крупные внедрения**

## Отдел продаж

+7 (495) 134-25-25

[sale@fact.digital](mailto:sale@fact.digital)

[fact.digital](http://fact.digital)



### Магнитогорск

Ленина пр-т, 94а  
+7 3519 54-66-30



### Москва

+7 495 134-25-25



### Санкт-Петербург

Лиговской пр-т, 270  
б, БЦ «Лиговка 270»  
+7 812 458-07-79



### Оренбург

ул. Советская 71  
+7 3532 37-33-69



### Уфа

Мира, 14, 11 этаж, блок В,  
Фабрика будущего  
+7 495 134-25-25