



ПРОЕКТИРУЕМ, СТРОИМ, РАЗВИВАЕМ ГИБКИЕ ЦИФРОВЫЕ ЭКОСИСТЕМЫ ТОЧНО В СРОК

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

200+

Специалистов в штате компании с компетенциями, подтвержденными сертификатами

> 1 млн

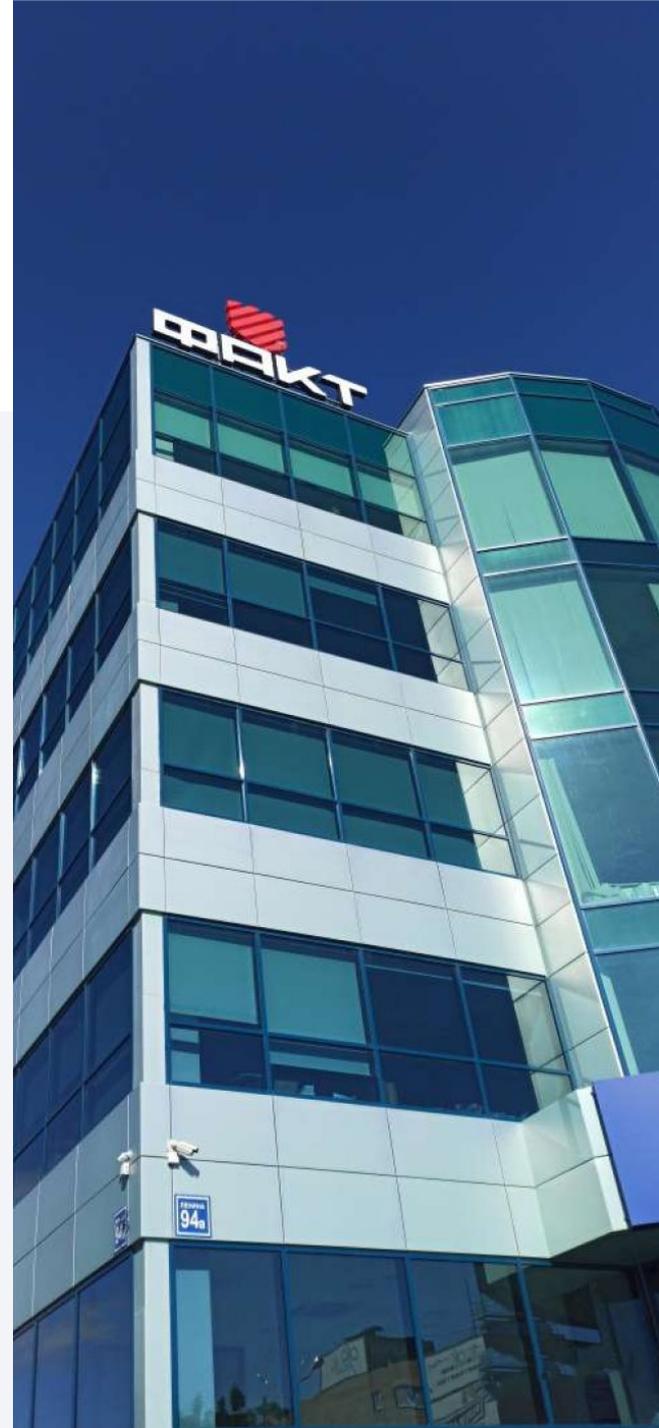
Человек ежедневно используют сервисы, разработанные нашей компанией

13 лет

Мы разрабатываем и запускаем проекты, которые помогают бизнесу расти

Лидер

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



Наши клиенты



□ - BASF

m=rlion



Ростелеком

■ PAOLO CONTE



УРАЛХИМ



ВТБ ПЕНСИОННЫЙ
ФОНД

LAZURIT

585 ЗОЛОТОЙ



Palmetta

thermex



ССС

Валта
пет продукты

MIUZ
DIAMONDS



БУЛЬДОЖИ



Продажи и торговля

Интернет-магазины, маркетплейсы	5
B2B-порталы	7
CRM-системы	9
PIM-системы	10
Портал поставщиков и подрядчиков	11

Корпоративные системы

HR-технологии управления персоналом	12
-------------------------------------	----

Услуги

Сервисная техническая поддержка	14
Сопровождение и развитие веб-систем	17
Мобильные приложения	18
Веб-разработка	19
IT-консалтинг	20

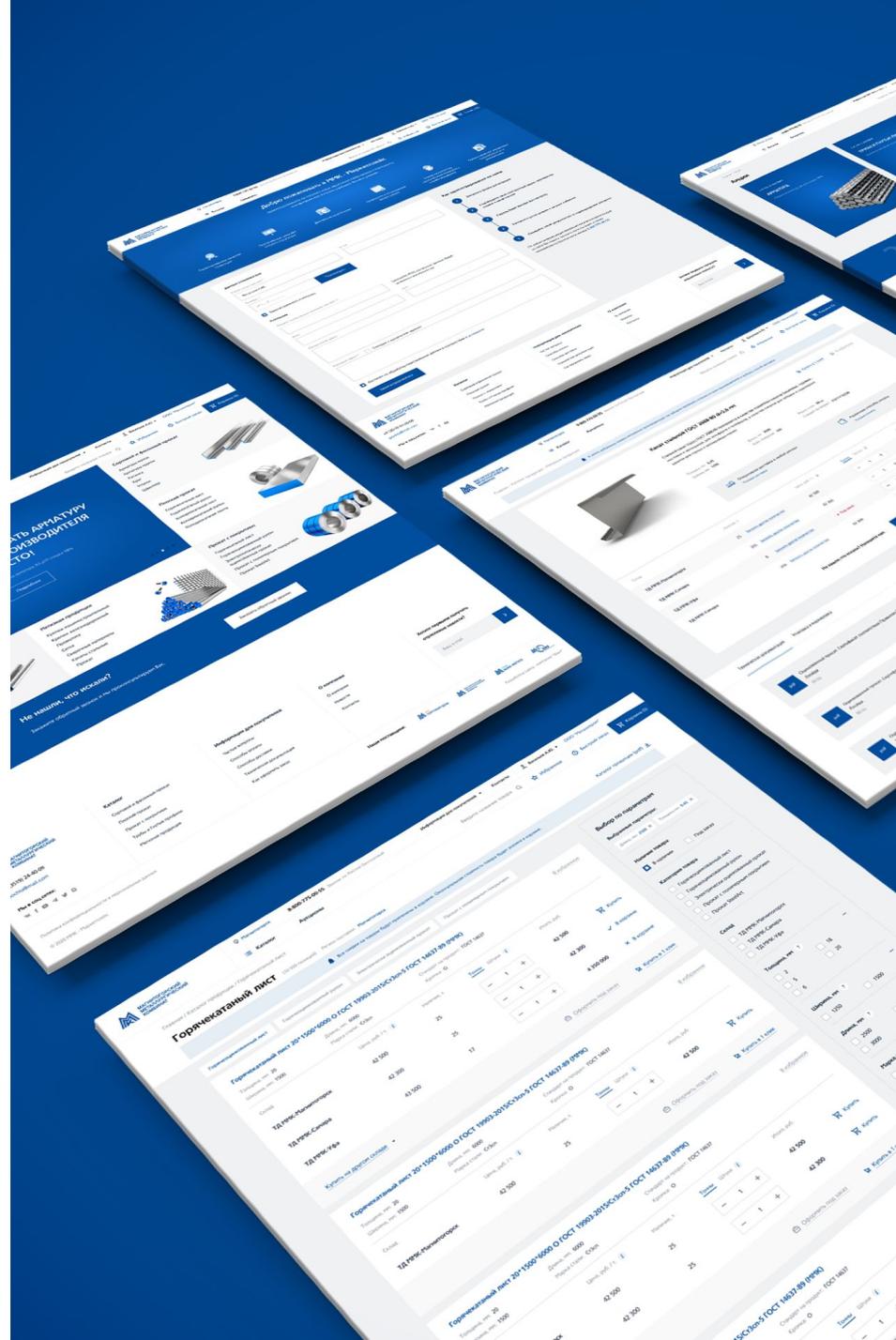


Интернет-магазины

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

Мы будем полезны, если требуется:

- Бизнес- и IT-консалтинговая поддержка при внедрении, чтобы эффективно объединить стратегии продаж с автоматизацией коммерческих процессов;
- Построить и разработать высоконагруженный интернет-магазин с масштабируемой SOA;
- Реализовать омниканальную стратегию продаж, объединив онлайн и офлайн каналы продаж;
- Учесть специфику высоконагруженных проектов, комплексно развивать и готовую архитектуру для пиковых нагрузок;
- Выделенная команда с отраслевым опытом для развития электронной коммерции;
- Интеграция с CRM- и ERP-системами (SAP, 1C, Мой склад, Microsoft Dynamics, Bitrix24).



Строим и трансформируем техническую архитектуру для E-commerce проектов

Разрабатываем отказоустойчивую, гибкую и функциональную систему для вашего интернет-магазина с помощью сервисно-ориентированной архитектуры (SOA). Если ваш текущий ресурс электронной торговли нуждается в улучшении, SOA позволит без остановки и отказа от системы постепенно повышать его показатели и функциональные возможности.



Электронная коммерция не успевает за ростом бизнеса

Текущая монолитная система не позволяет быстро адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и потребностям бизнеса.



Сложность и дороговизна интеграций

Интеграция с платежными системами, службами доставки и другими внешними сервисами требует значительных усилий и времени.



Один сбой парализует весь бизнес

Отказ одного компонента монолитного приложения может привести к простоя всей системы, что негативно сказывается на бизнесе.



Незрелость отдельных сервисов

Монолитная архитектура объединяет все функции интернет-магазина в одной системе. Однако обычно каждый отдельный сервис в такой системе работает хуже, чем специализированный.



Гибкость и масштабируемость

Сервисно-ориентированная архитектура обеспечивает высокую гибкость и масштабируемость, позволяя каждому сервису масштабироваться независимо. Это означает, что вы можете увеличивать производительность системы по мере роста вашего бизнеса без значительных изменений инфраструктуры.



Интеграция и межплатформенная совместимость

Сервисы в рамках SOA могут быть разработаны на различных платформах и легче интегрируются между собой и с внешними системами. Таким образом, ваша компания получает мощный инструмент для создания гибкой, масштабируемой и надежной системы электронной коммерции.



Повышенная отказоустойчивость системы

SOA обеспечивает высокую отказоустойчивость, так как отказ одного сервиса не приводит к полному отказу всей системы. Благодаря этому ваши бизнес-процессы продолжают работать бесперебойно, минимизируя риски простоев и потерь.



Повышенная отказоустойчивость системы

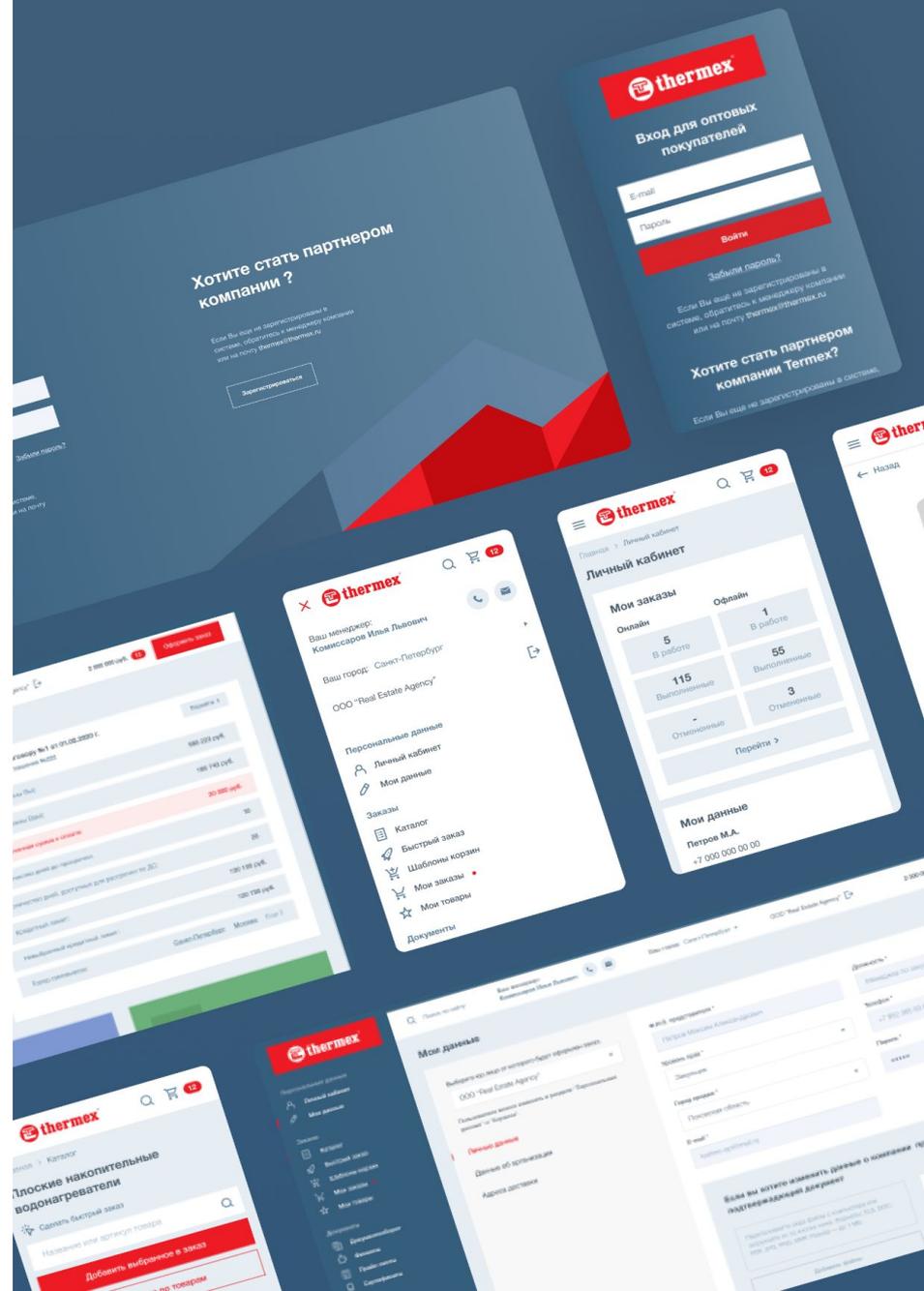
SOA позволяет использовать лучшие специализированные решения на рынке и в случае необходимости производить их замену безболезненно для всего интернет-магазина.

B2B-порталы

Разрабатываем B2B направленные интернет-магазины, B2B-платформы, личные кабинеты и сервисы для дилеров. Реализуем нетиповые проекты со сложной технической архитектурой и несколькими информационными системами интегрированными между собой.

Мы будем полезны, если требуется:

- выйти на конечных клиентов с возможностью владения потребительскими отношениями;
- увеличить маржинальность продаж за счет автоматизации и регламентации; коммерческих политик с B2B-клиентами;
- высвободить FTE менеджеров и направить его на привлечение новых контрагентов;
- выйти на новые рынки без расширения торговых представительств;
- увеличить лояльность B2B-клиентов за счет дополнительного сервиса



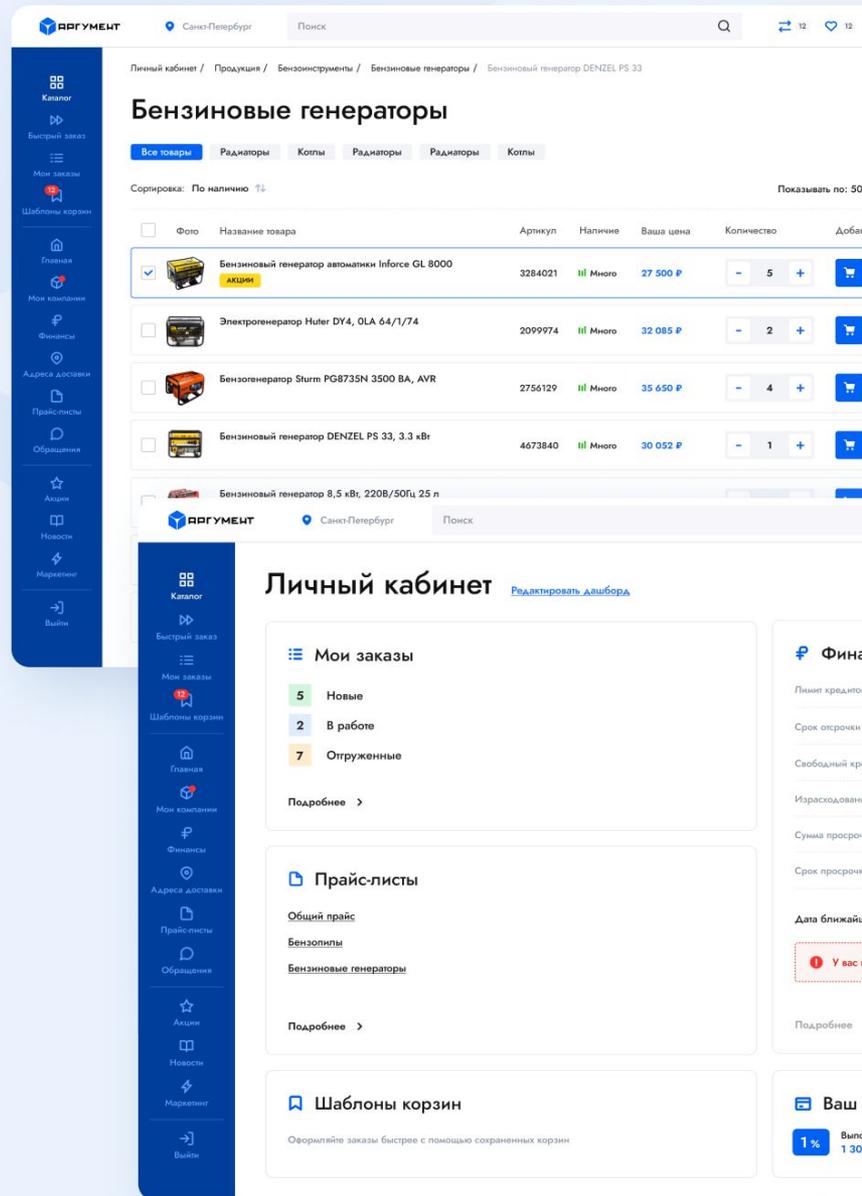
B2B-платформа «Аргумент»

Готовое решение, разработанное командой веб-интегратором «Факт» на основе многолетнего опыта внедрения проектов в B2B-дистрибуции.

Решение предназначено для автоматизации оптовых продаж и обеспечения прозрачного и эффективного взаимодействия между контрагентами.

Возможности:

- 100+ инструментов для оптовых продаж;
- MVP платформы запускается за 3 месяца;
- Подходит для крупных внедрений;
- Способна на масштабирование;
- Выстроена на современной архитектуре и стеках;
- Платформа отвечает высоким требованиям безопасности.



CRM-системы

Создаем нетиповые CRM-решения с учетом особенностей ваших бизнес процессов. Решаем задачи взаимодействия с потребителями и пользователями ваших сервисов и услуг.

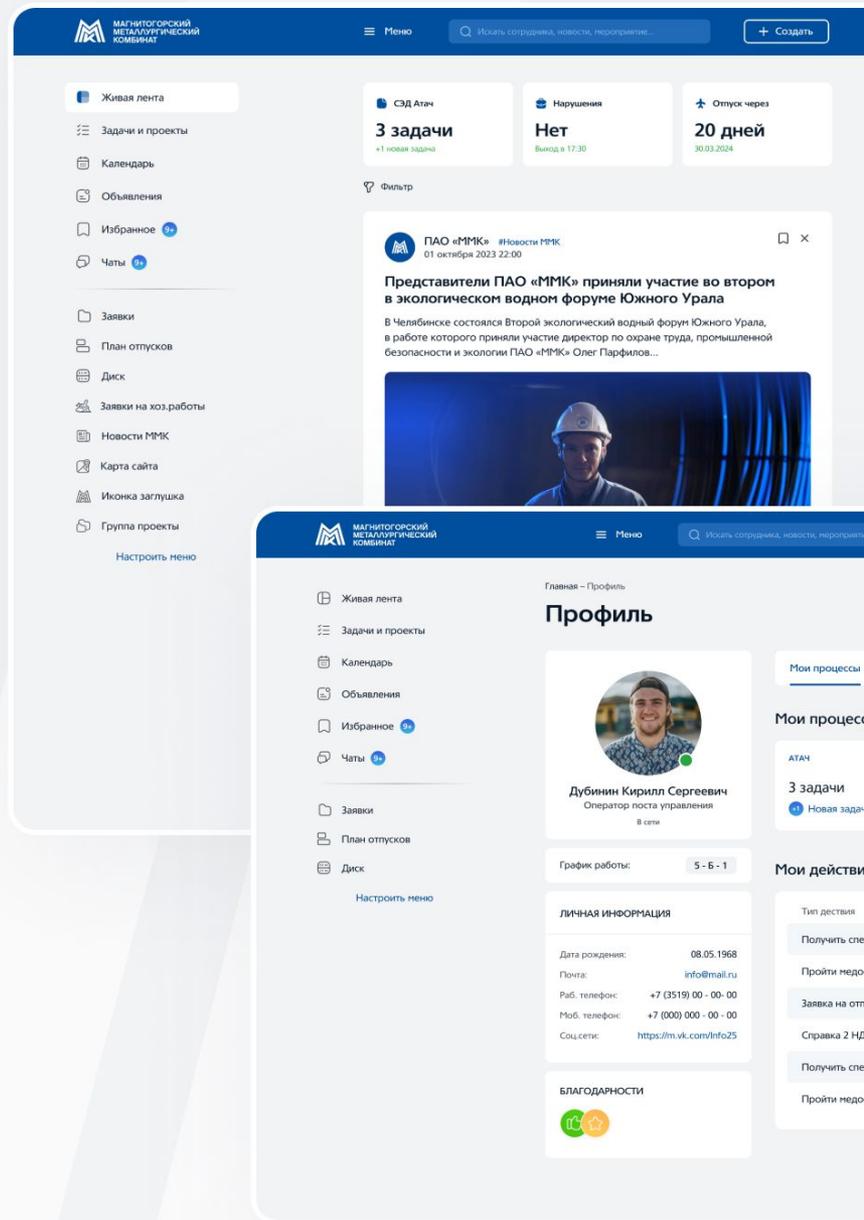
Мы будем полезны, если требуется:

- сопровождение нетипового проекта со сложной технической архитектурой;
- определить бизнес-процессы взаимодействия с клиентами и подготовить всю техническую документацию для внедрения CRM системы;
- интегрировать CRM-систему с любыми внутренними системами и сторонними сервисами.

Реализуем на платформах

Битрикс24®

BPM SOFT



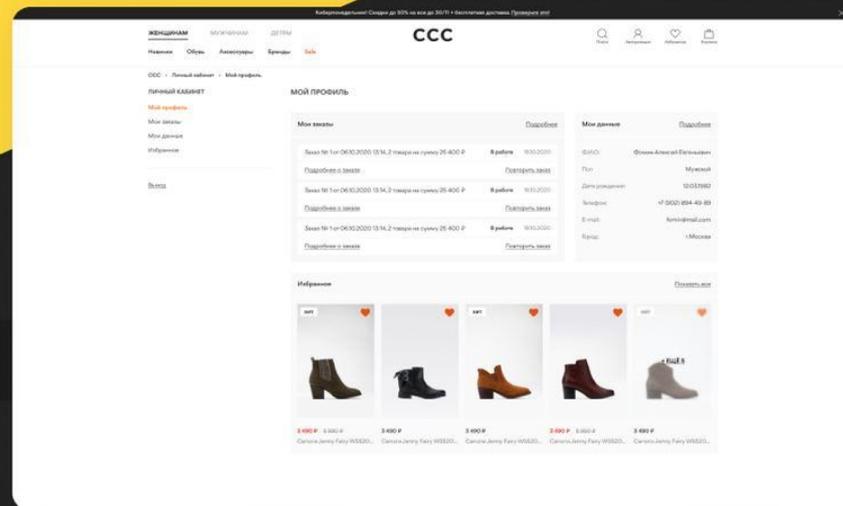
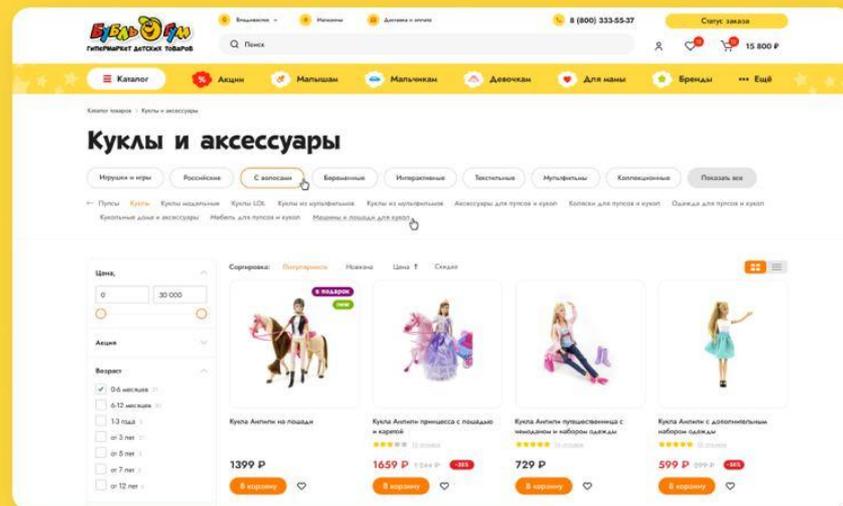
РІМ-системы

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

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

Выгоды внедрения РІМ-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.

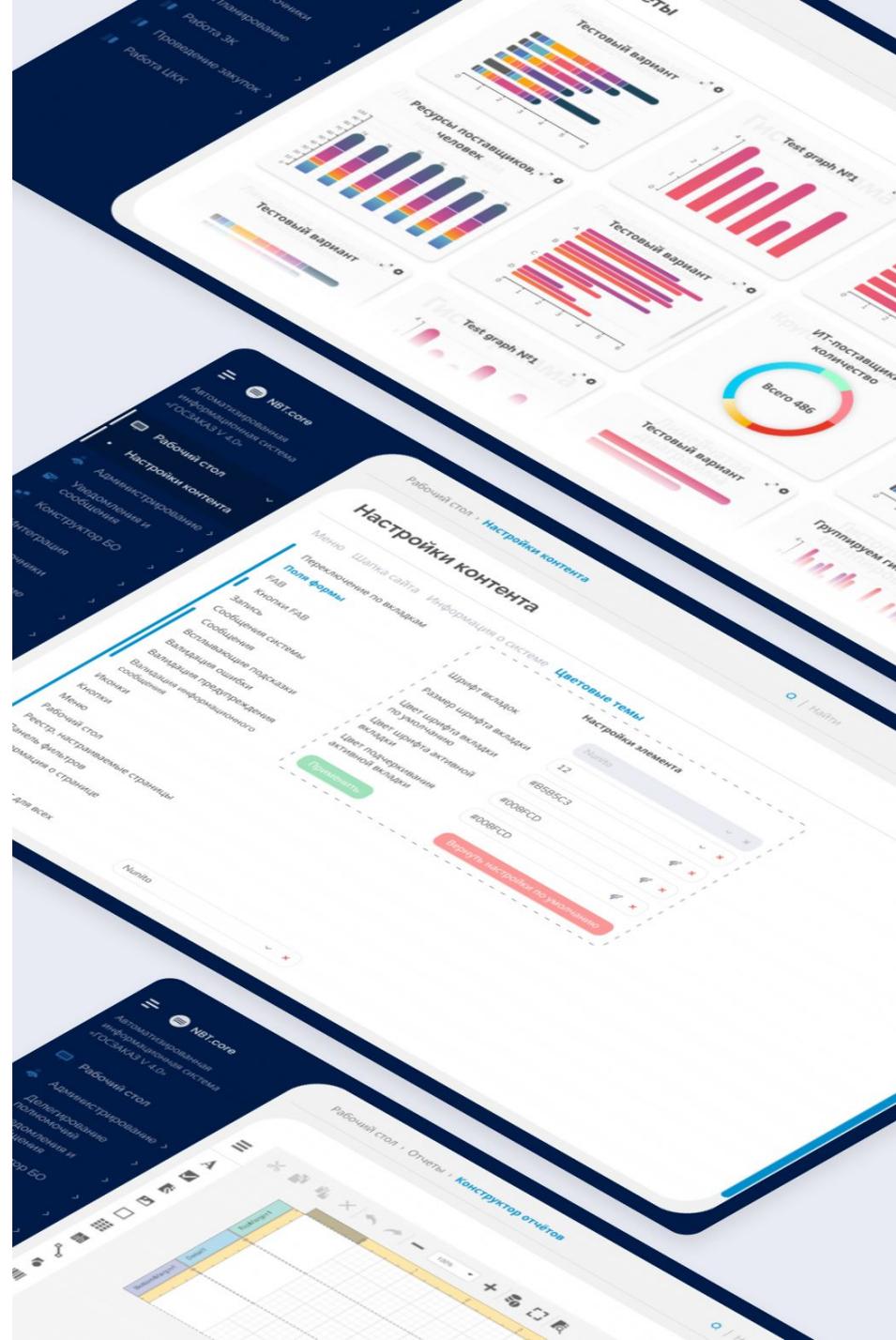


Портал поставщиков и подрядчиков

Внедряем систему автоматизации и управления поставщиками на базе платформы NBT, обеспечивающую прозрачность взаимодействия на каждом этапе работы в сфере закупок, и интегрируем ее с различными учетными системами.

Портал поставщиков — это единое окно для работы со всеми вашими контрагентами.

- Персонализированные личные кабинеты поставщика/заказчика;
- Автоматизация ключевых этапов;
- Электронный документооборот;
- Интеграция с внутренними и внешними системами;
- Мониторинг и анализ данных по поставщикам;
- Проведение конкурентных процедур (SRM);
- Поддержка жизненного цикла поставщика.



Строим экосистему работы с персоналом

Поможем создать единую HRM-систему, охватывающую все ключевые этапы взаимодействия с персоналом. Развиваем путь клиента (EJM) в компании от найма до оффбординга.



Внедрение цифровых HR-технологий управления персоналом

Интегрируем HR-платформу в вашу IT-инфраструктуру, адаптируя под ваши бизнес-процессы и создавая единое цифровое пространство для сотрудников.

Мы будем полезны, если требуется:

- проведение анализа ваших бизнес-процессов, HR-задач и IT-ландшафта;
- подготовка ваших HR-процессов к автоматизации, обеспечив их готовность к внедрению новых решений;
- предложение оптимального набора HR-платформ и решений, соответствующих вашим целям;
- помощь в защите и обосновании HR-проекта, обеспечив уверенность в его реализации;
- формирование технического задания и разработка плана для вашего HR-проекта;
- расширенный функционал - индивидуальная разработка модулей и приложений, адаптация стандартных возможностей под требования бизнеса. Разработка мобильной версии корпоративного портала для удаленной работы сотрудников.
- внедрение и интеграция выбранных HR-решений в вашу инфраструктуру (интеграция CRM- и ERP-системами заказчика (SAP, 1C, Microsoft Dynamics, Microsoft Active Directory, Microsoft Outlook, КСУ НСИ);
- организация процесса управления изменениями и обеспечение успешного запуска и развития HR-проекта;

Реализуем на платформах



Сервисная техническая поддержка

Предоставляем полный спектр услуг для развития и обеспечения работоспособности ваших веб-ресурсов, от мониторинга и инцидентной поддержки 24/7 до проектирования и разработки новых модулей и интерфейсов.

Мы будем полезны, если требуется:

- Провести аудита и тестирование веб-ресурса и устраним причину сбоев, для обеспечения бесперебойной работы сайта
- Повысить работоспособность веб-системы даже ночью и в праздники
- Выстроить гибкий план по обновлению ресурса, без нарушения работоспособности текущего
- Предоставить пакетные тарифы поддержки, в каждом из которых входят ключевые специалисты для развития вашей веб-системы
- Адаптировать технический ландшафт к пиковым нагрузкам



Backend-разработка



Frontend-разработка



Техническая, инцидентная поддержка



Мониторинг 24/7



Инцидентная поддержка



Тестирование веб-ресурса



Обновление платформ



Дизайн и проектирование



Аналитика

Пакеты услуг сервисно технической поддержки



Все пакеты включают полный спектр услуг специалистов, при этом основными ограничениями являются объем часов и стоимость часа. С увеличением пакета снижается стоимость часа работы специалистов.

Базовый	Стандарт	Бизнес	Энтерпрайз
Объем работ: до 24 часов (3 000 Р/час)	Объем работ: до 40 часов (2 750 Р/час)	Объем работ: до 80 часов (2 500 Р/час)	Объем работ: до 150 часов (2 500 Р/час)
<ul style="list-style-type: none">✓ Мониторинг и восстановление✓ Резервное копирование✓ Персональный менеджер✓ Система контроля задач	<ul style="list-style-type: none">✓ Мониторинг и восстановление✓ Резервное копирование✓ Персональный менеджер✓ Система контроля задач	<ul style="list-style-type: none">✓ Мониторинг и восстановление✓ Резервное копирование✓ Персональный менеджер✓ Система контроля задач	<ul style="list-style-type: none">✓ Мониторинг и восстановление✓ Резервное копирование✓ Персональный менеджер✓ Система контроля задач
от 97 000 Р/мес	от 135 000 Р/мес	от 225 000 Р/мес	от 400 000 Р/мес

* Предоставляется возможность докупать необходимое количество часов в рамках выбранного пакета. **Ставка: 3 500 руб./час**

Закрываем для клиентов широкую потребность в технологическом стеке

В рамках поддержки и развития мы готовы вам помочь на проектах, где используются следующие технологические стеки:

Backend

1С-Битрикс | Битрикс24 | PimCore | Laravel | Symfony | Yii | PHP | MySQL
Postgresql | MongoDB | Sphinx | Apache Spark | Redis | Python | Go
Node.js | GraphQL | Apache Kafka | RabbitMQ | Kubernetes Docker

Frontend

Native JavaScript | Vue 2/Vue 3 | React | Angular | HTML5 | GraphQL
PUG | Next.js | Nuxt.js | TypeScript CSS/LESS/SCSS/Stylus

Highload

Kubernetes | Zabbix | Logstash | Grafana | ES
SRE | Monitoring | AutoScaling | IaC

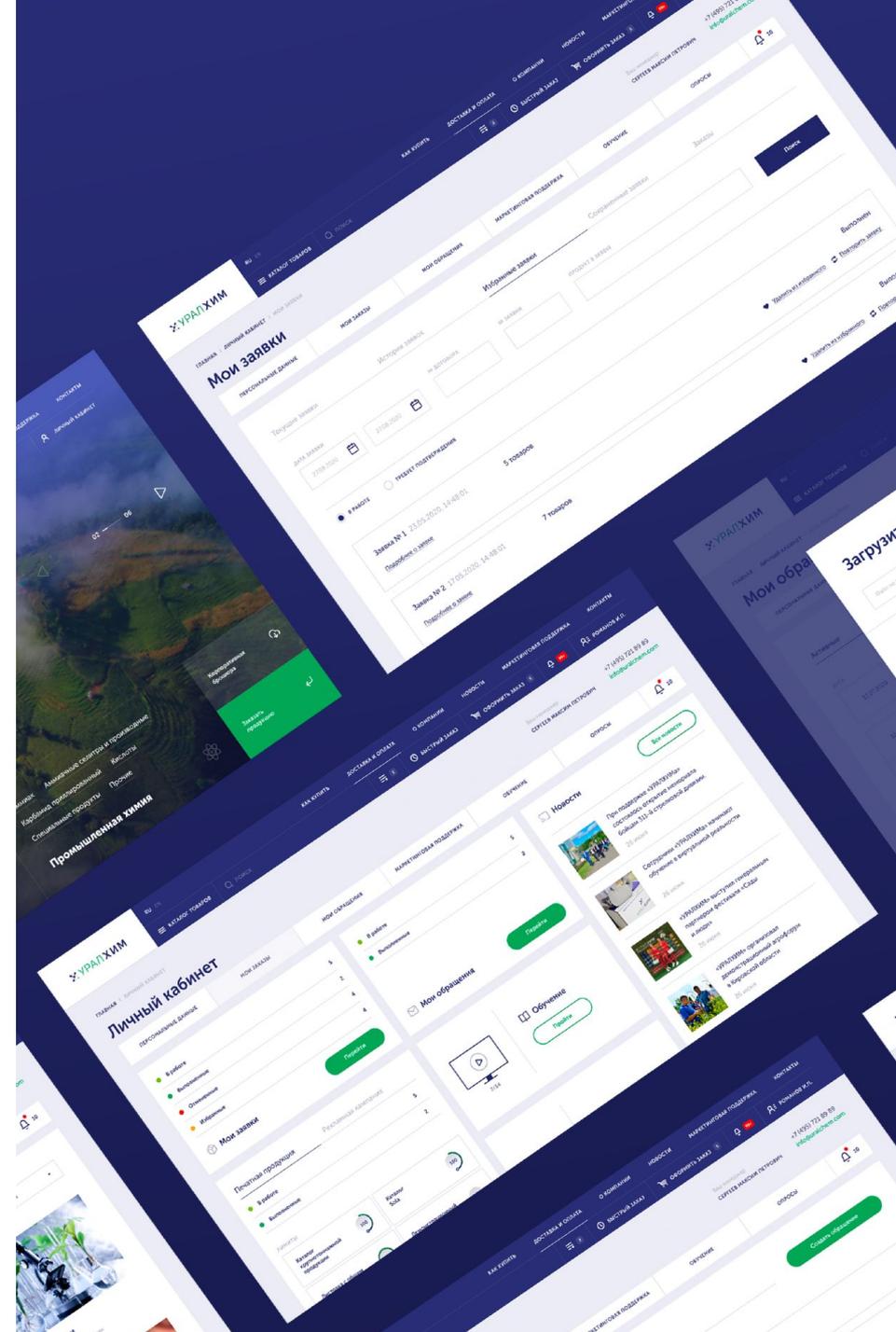


Сопровождение и развитие веб-систем

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 и корпоративных решений;
- 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.

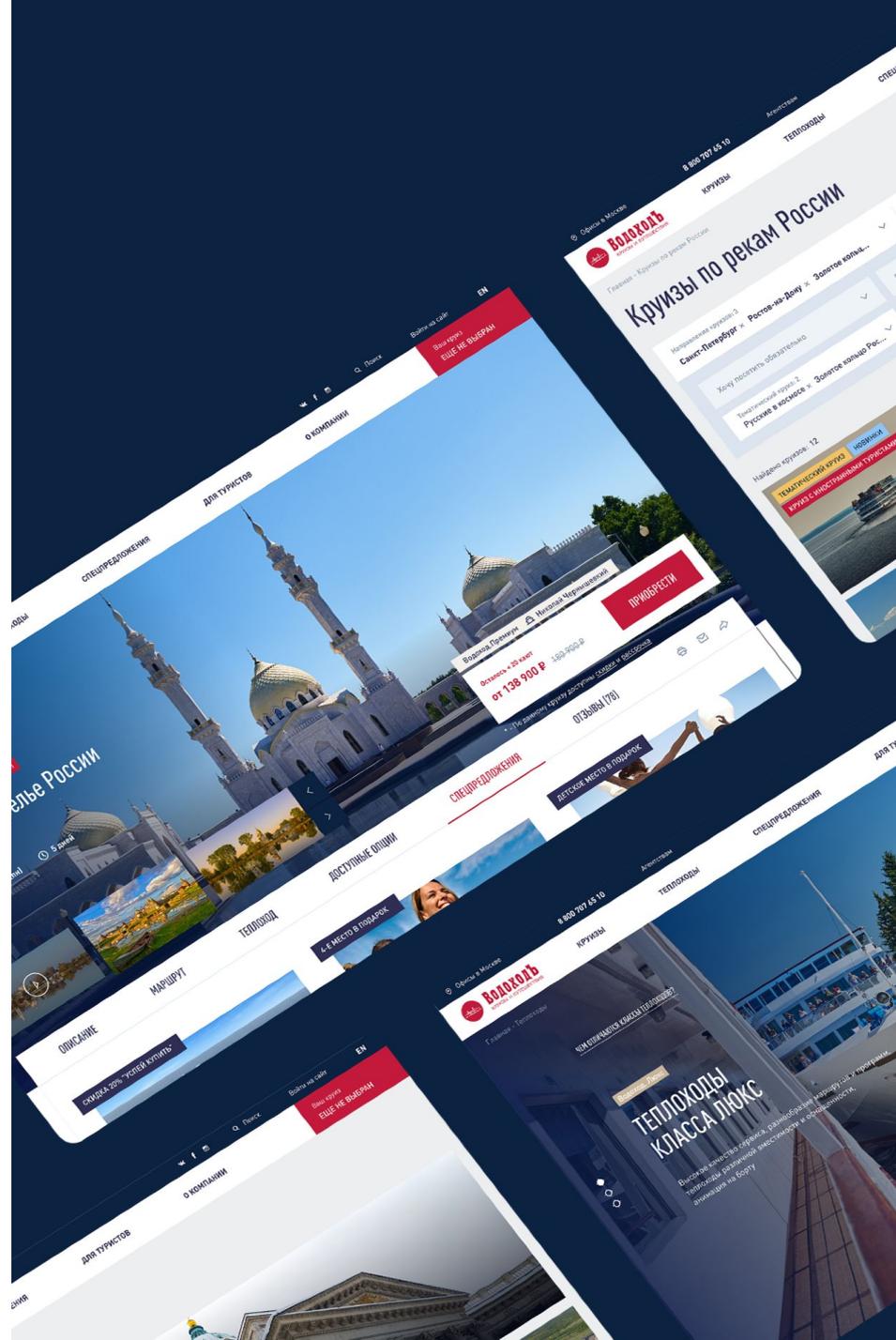


Веб-разработка

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.



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





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»

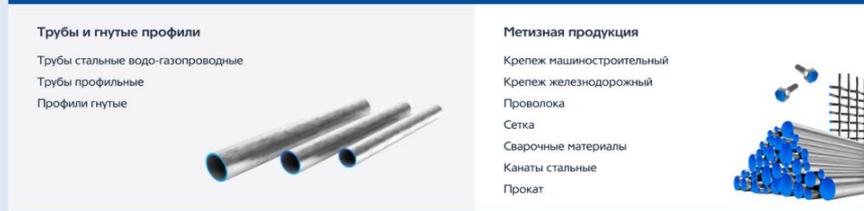
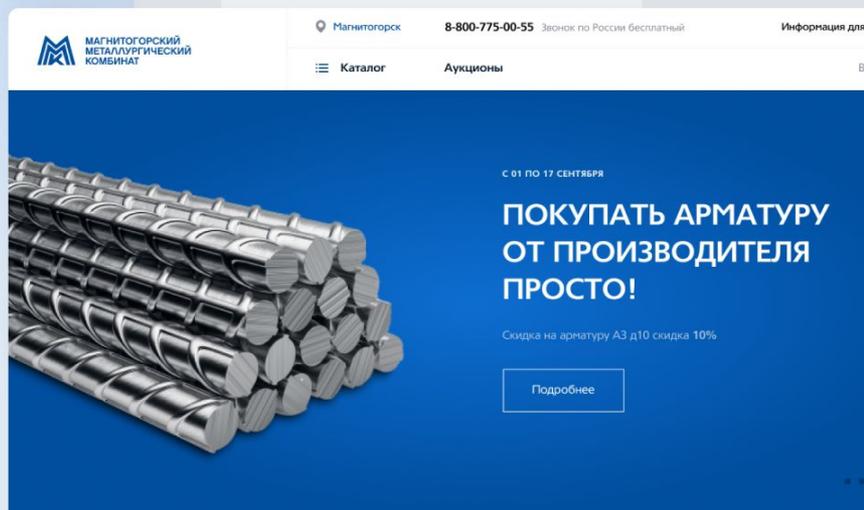
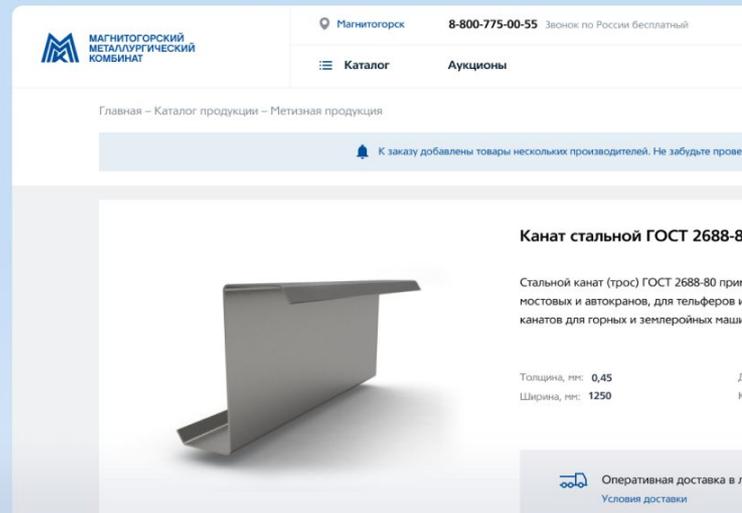
Металлоснабжение и сбыт, конкурс «Лучший интернет-проект среди металлургических и металлоторговых компаний России и стран СНГ» 2021 г. и 2022 г.



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

Global CIO, конкурс «Проект года-2022»

»» Смотреть кейс
market.mmk.ru



ПАО «ММК»

Маркетплейс группы предприятий

Технологические
решения**> 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.

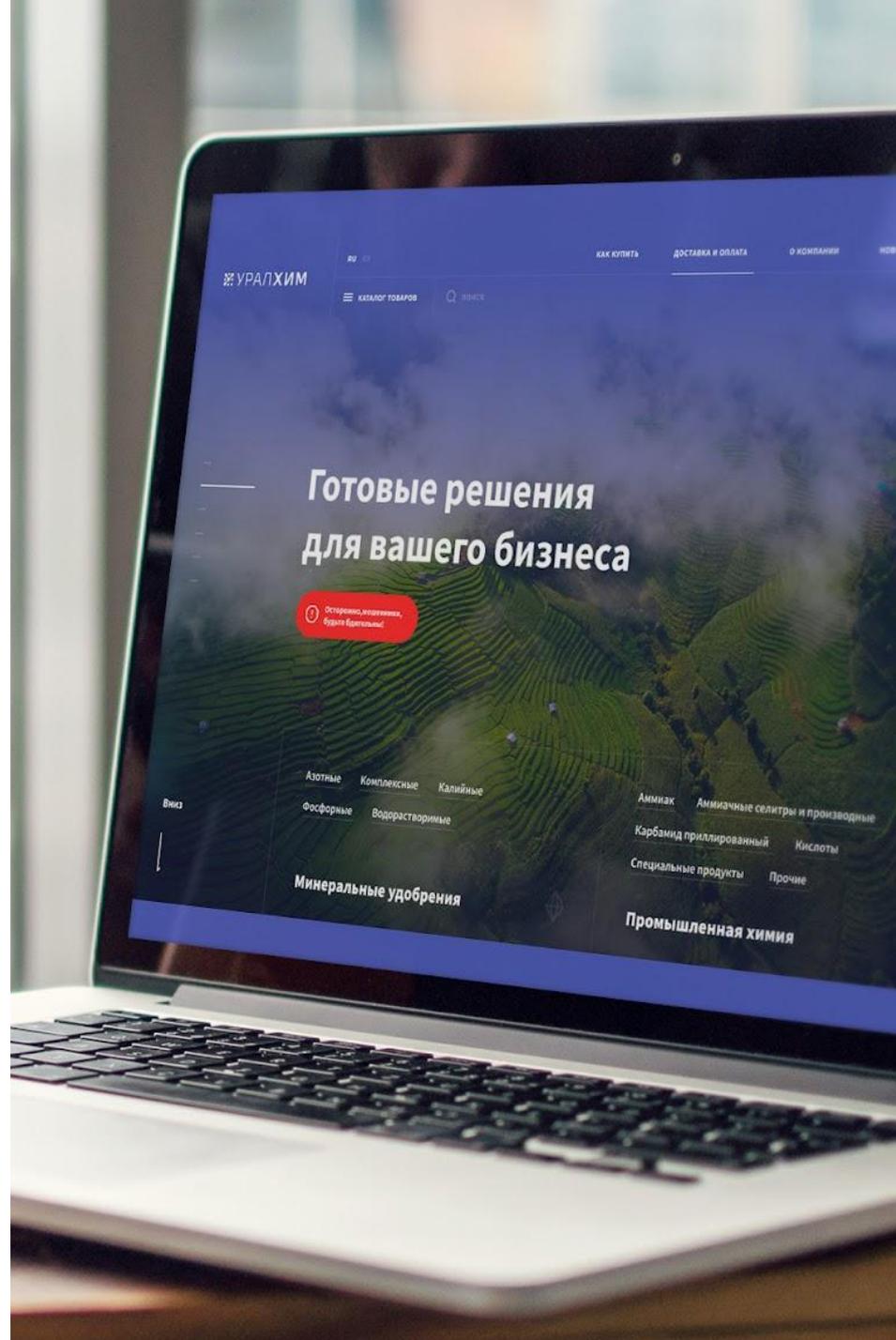
Компания выпускает традиционные и новые высокоэффективные удобрения и химическое сырье, а также предлагает комплексные решения для бизнеса, построенные на обширном опыте в сельском хозяйстве и промышленных технологиях.

Задача:

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

»» Смотреть кейс

lk.uralchem.ru



ОХК УРАЛХИМ

B2B-портал химии и удобрений

- 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.

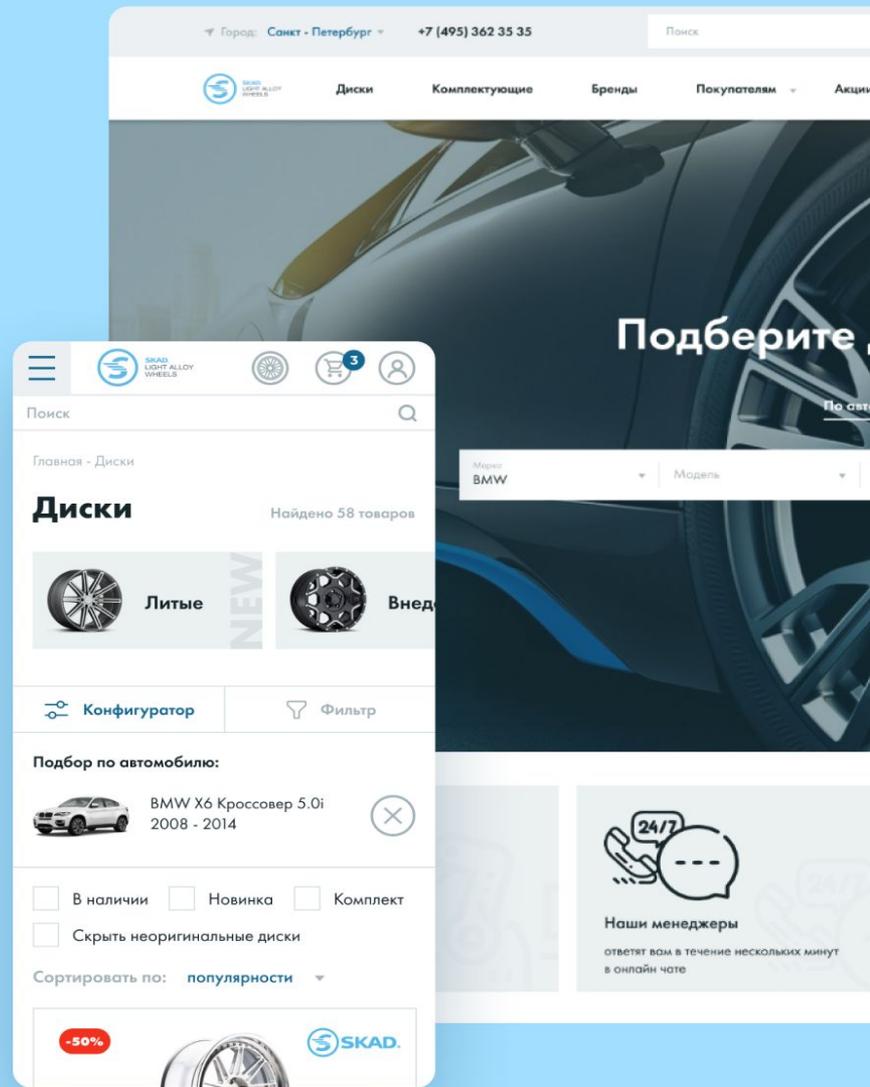
Задачи:

- 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



- **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.

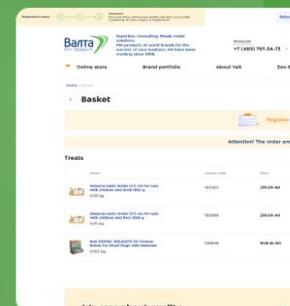
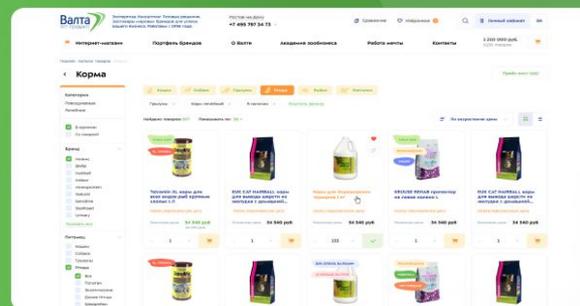
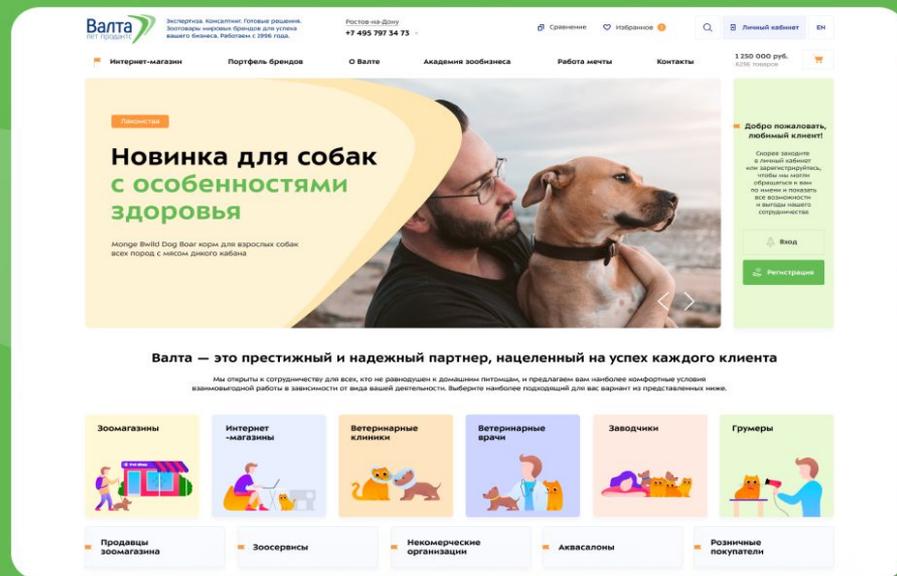
Задача:

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



ВАЛТА

B2B-портал товаров для животных

- 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

Разработка и внедрение CRM-системы

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

»» Смотреть кейс



KERAMA MARAZZI

Разработка и внедрение CRM-системы

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 VIP-агентами (подрядчики) по выполнению монтажных работ и дополнительного предоставления крупных проектов в работу.
- Масштабирование проекта на 15 региональных представительств с кластеризацией проекта.

Кастомизация

- Кастомизация товаров в сделке - запрет редактирования.
- Формирование сегментов из контактов после завершения мероприятия.
- Разграничение прав на CRM-формы в зависимости от региона.
- Авторизация пользователя с указанием магазина работы сотрудника. Настройка выбора магазина при авторизации, для смены локации сотрудника.
- Автоматическая обработка входящих писем в почтовом ящике для претензий.

Интеграции

Интеграции на все филиалы:

- Active Directory: настройка прав и ролей, контроль доступов. Обеспечивает поддержание орг. структуры в актуальном состоянии, автоматическая блокировка доступа при увольнении.
- Формы на федеральном сайте претензии и обращения: формирование лидов и сделок
- Почтовые ящики: отражение в CRM переписки с клиентами, возможность из письма формировать задачу.

Индивидуальные интеграции для каждого филиала

- Телефония Mango: запись звонков, генерация лидов, статистика нагрузки менеджеров.
- Интернет-магазин: отражение заказов в CRM, передача состава заказа в 1С, возврат в интернет-магазин статуса заказа, интеграция форм «Стать партнером» и «Запись на дизайн эскиз».
- Подключение модуля оплаты: возможность создания и направления по СМС ссылки на оплату из сделки в CRM.
- Интеграция Битрикс24 с 1С:УТ через 1С:Шина с настройкой планов обмена и пакетов 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



ПАО «ММК»

Мобильное приложение менеджера по продажам

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.

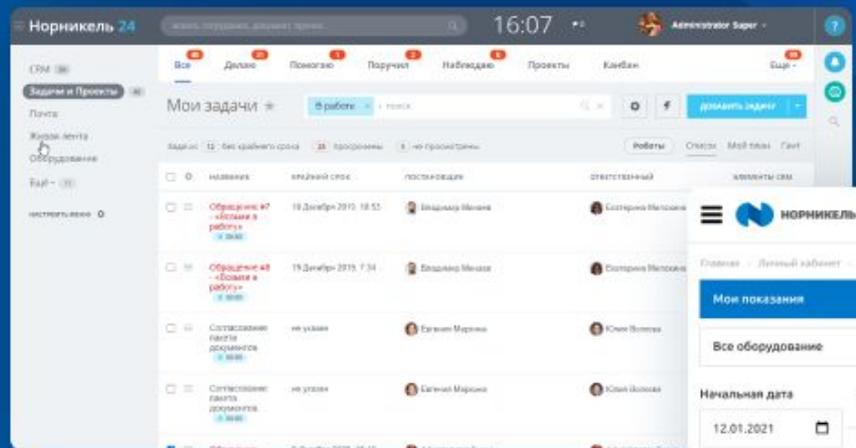
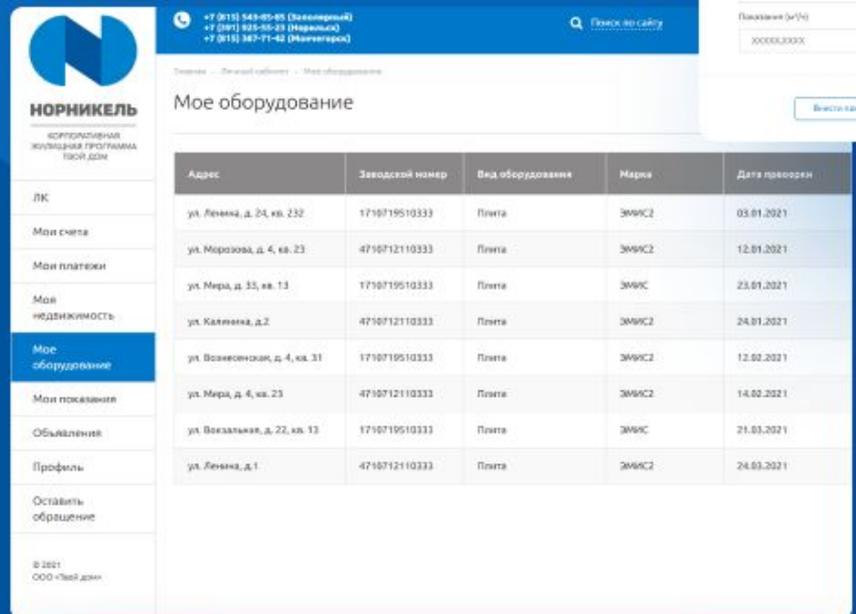
Задача:

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



НОРНИКЕЛЬ

Автоматизация бизнес-процессов

- 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

УСЛУГИ

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 г.

Начало сотрудничества

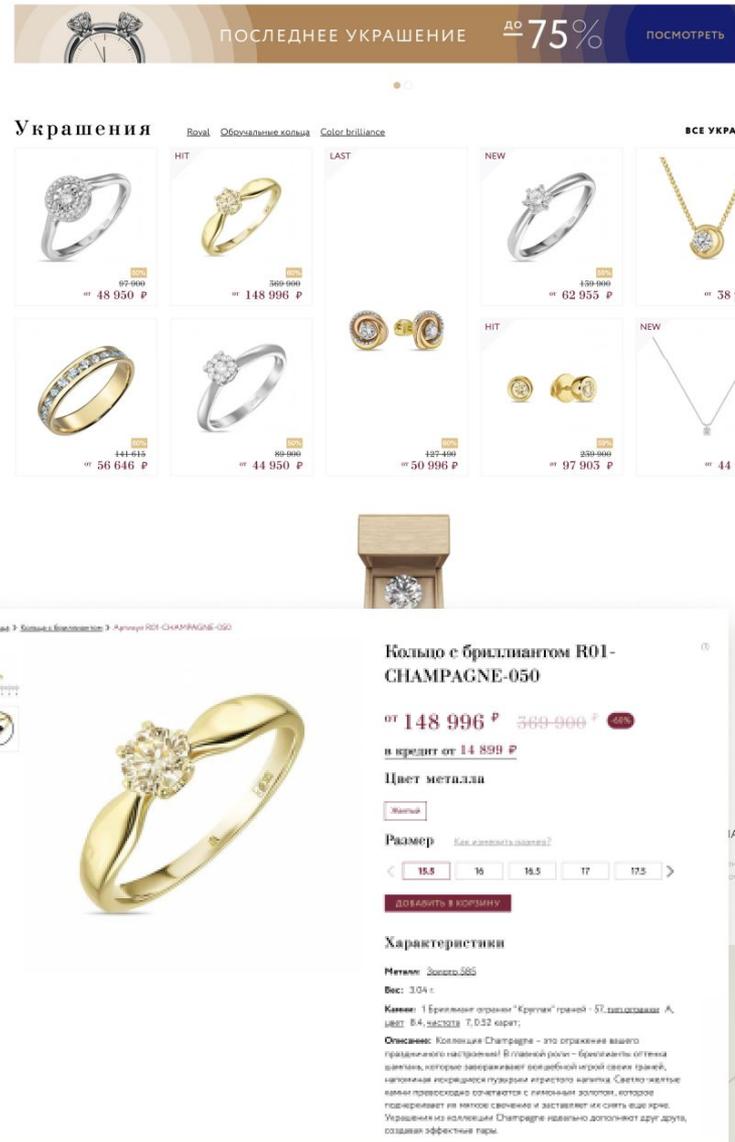
3 млн

SKU

277

Городов в интернет-магазине

»» Смотреть кейс
miuz.ru



МОСКОВСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

Сопровождение и развитие интернет-магазина

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.

ИЗТТ

Личный кабинет сотрудника

«Ижевский завод тепловой техники» лидер российского рынка теплотехники и один из крупнейших производителей тепловой техники в Европе.

Задача

В связи с ростом команды и увеличением кадровых запросов возникла необходимость создать единую точку доступа к сервисам и информации, предоставить инструменты для оперативного получения HR-услуг и взаимодействия сотрудников с отделом кадров.

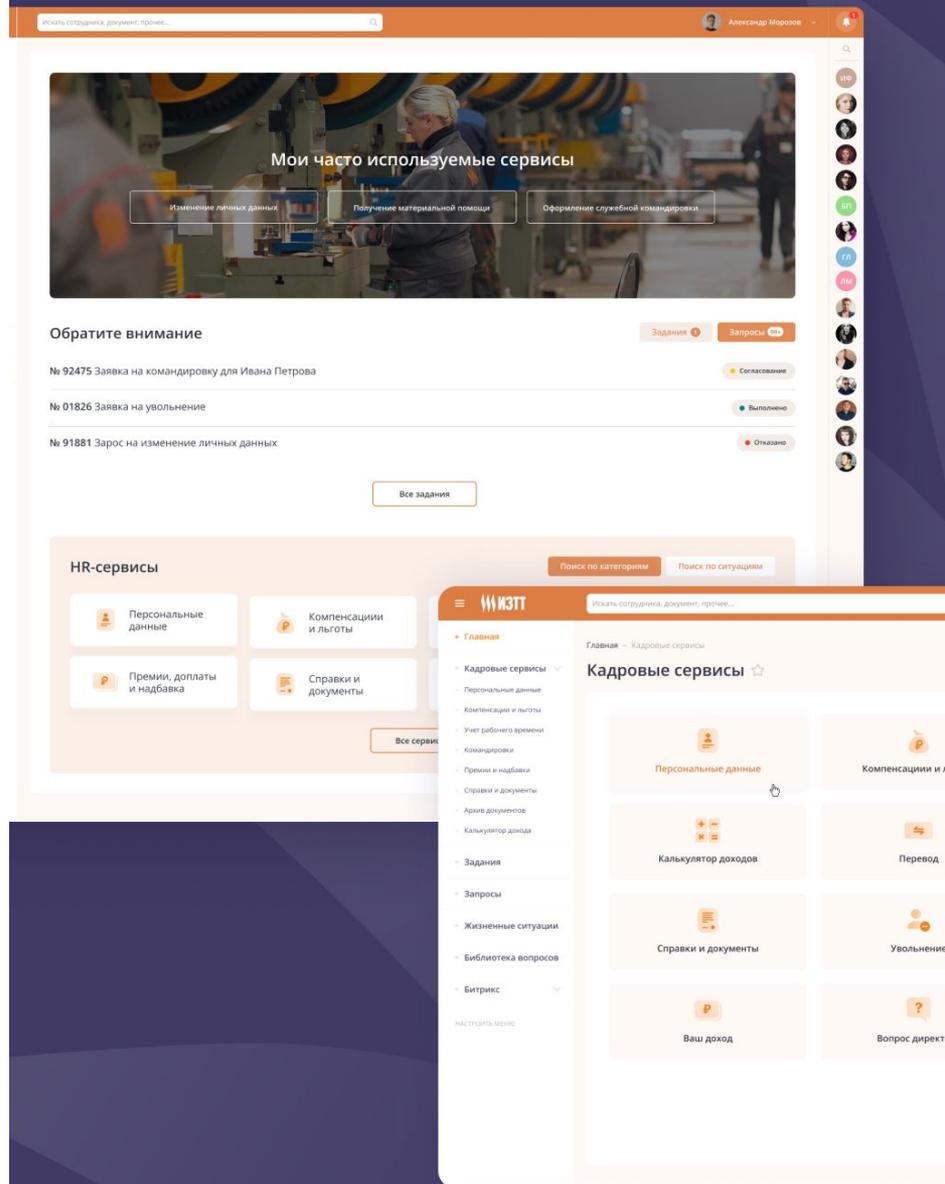
1 000+ сотрудников пользуются сервисом



Номинация в конкурсе «Проект года» профессионального сообщества Global CIO



Лауреат премии «Лучший ЭДО в России и СНГ 2024» за вклад в цифровую трансформацию бизнеса



Что было сделано:

- Разработали и внедрили личный кабинет сотрудника с автоматизацией 46 HR-сервисов;
- Разработали полнофункциональное мобильное приложение с использованием платформы Битрикс24 для работы сотрудников без компьютера;
- Реализовали права доступа в зависимости от полномочий сотрудника в бизнес-процессах предприятия;
- Организовали серверную архитектуру с целью обеспечения отказоустойчивости системы;
- Разработали сервис для автоматического выпуска электронно-цифровой подписи (ЭЦП);
- Разработали сервисы с возможностью подписания ЭЦП (интеграция с УЦ СКБ Контур);
- Реализовали поиск необходимого HR-сервиса по жизненным ситуациям;

- Реализовали сервис 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;

Интеграции

- с 1С-Предприятие для наполнения личного кабинета информацией о сотрудниках;
- с MS Active Directory. Реализована авторизация, выгрузка информации о структуре подчиненности и должностях сотрудников.

Экономический эффект:

- Вовлеченность персонала в работу сервиса — 99%.
- На 70% снижено время на обработку запросов.

БУБЛЬ-ГУМ

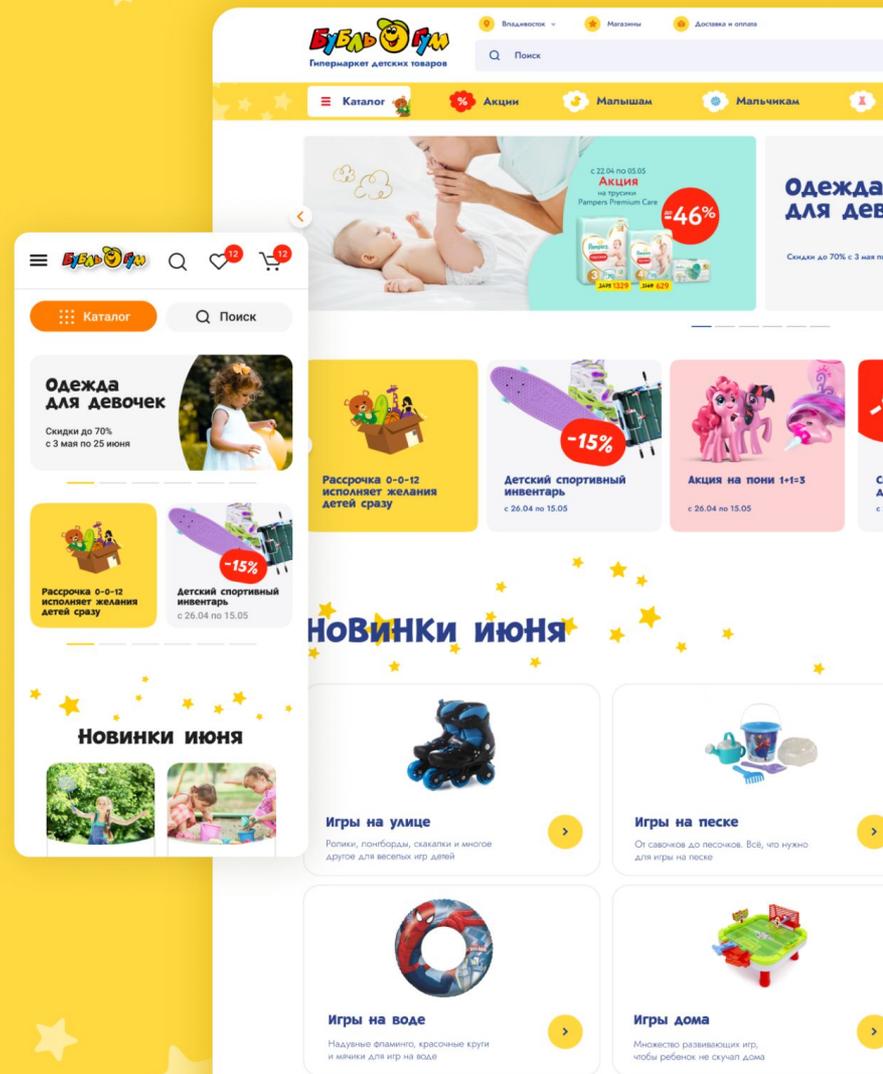
Интернет-магазин

«Бубль-Гум» — гипермаркет детских товаров. В универсальных детских магазинах продается специализированное питание, игрушки, одежда, обувь, предметы гигиены, детские коляски, мебель и многое другое. Торговые точки бренда представлены в разных регионах преимущественно Дальнего Востока и Сибири.

Цель:

Развитие онлайн-направления за счет создания удобного интернет-магазина.

>>> Смотреть кейс



Личный кабинет

- Пользователь может редактировать личную информацию, добавлять и удалять адреса доставки
- В личном кабинете реализован дополнительный маркетинговый инструмент — вкладка «Мои дети», система напомнит пользователю о предстоящем дне рождения ребенка
- В личном кабинете сохраняется история заказов, покупатель может оперативно отслеживать статус обработки заказов (принят в работу, собран, ожидает передачи в доставку и т.д.)
- Для товаров, которые временно отсутствуют в продаже, реализована возможность сформировать лист ожидания, уведомление о наличии пользователь получит на e-mail

Каталог

- Настроено несколько вариантов навигации по каталогу
- С помощью Elasticsearch реализована быстрая выдача товарного ассортимента и поиска товаров
- Реализован гибкий механизм управления выдачей матрицы товаров в зависимости от номенклатурной группы
- Возможность сортировки товаров по популярности, новизне, цене и скидке
- Реализована стратегия доверительной покупки: в карточках товара кроме информации выводится рейтинг, количество отзывов и ссылка на блок с отзывами
- Система развернута на отказоустойчивом кластере для обеспечения бесперебойной работы при большом наплыве посетителей (порядка 2 млн в месяц)
- Упростили управление данными путем внедрения PIM-системы

Доставка

- Доступны три способа получения заказа (самовывоз из магазина, доставка по адресу, доставку в пункт выдачи)
- Для отдельных геолокаций, где возможен только один вариант доставки, способ выбирается по умолчанию. Администратор интернет-магазина может настраивать доступные способы доставки в зависимости от региона
- Стоимость доставки для вариантов «Доставка по адресу» и «Доставка в пункт выдачи» рассчитывается автоматически при выборе адреса

Маркетинговые инструменты

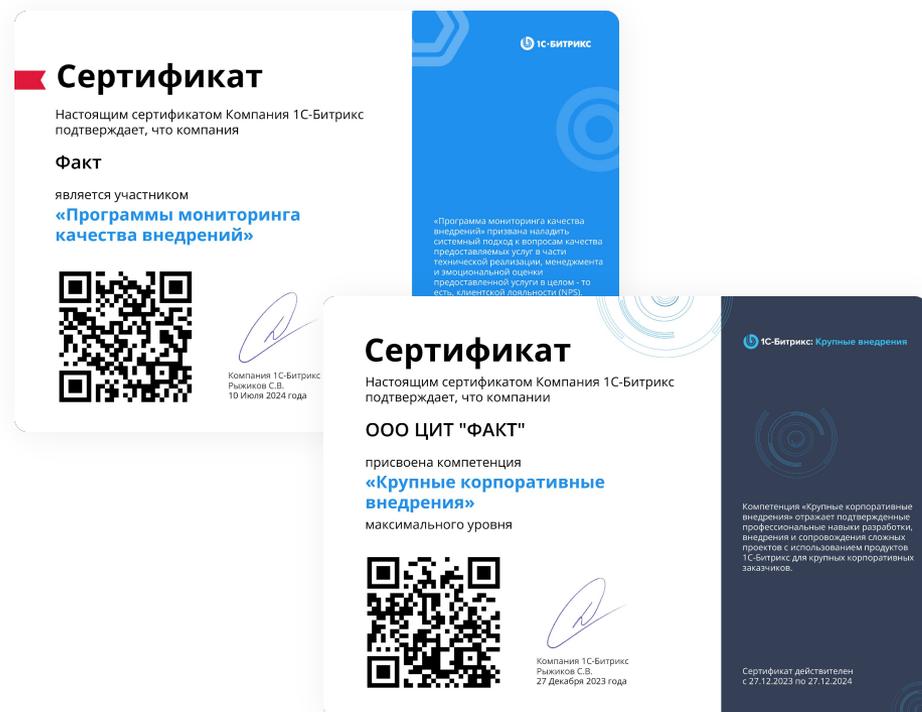
- Настройка специальных предложений, распродаж, акций
- Разработка специальных шильдиков (Акция, Хит, Новинка)
- Вкладка «Мои дети» в личном кабинете пользователя
- Up-sale и cross-sale блоки в карточке товара
- Отзывы в карточке товара

Интеграции

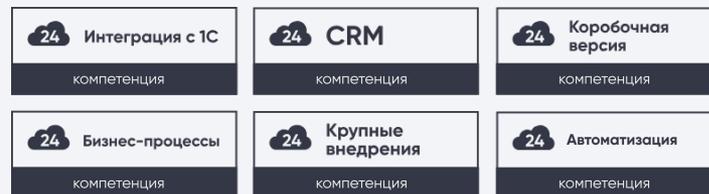
- Pimcore
- Apache Kafka
- Сервис определения геолокации MaxMind
- Онлайн-эквайринг Сбербанка
- DaData
- SMS-центр
- SetRetail
- Облачная инфраструктура SberCloud Advanced Elasticsearch
- Сервисы доставки

Подтвержденные компетенции

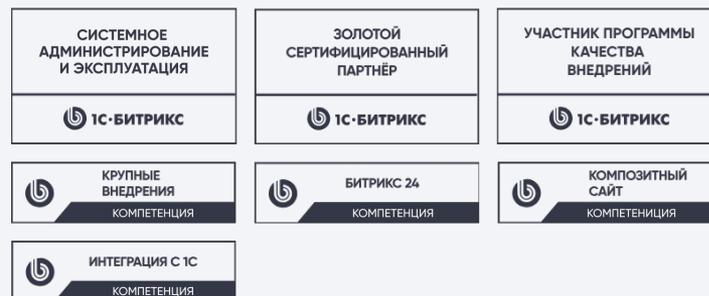
Является одним из ведущих в России интеграторов продуктов 1С-Битрикс с подтвержденным enterprise-статусом. С 2016 года 1С-Битрикс ежегодно подтверждает статус компании «Факт» в качестве лидера по количеству сертифицированных Битрикс-разработчиков.



Подтвержденные компетенции в работе с 1С-Битрикс



Подтвержденные компетенции в работе с Битрикс24



Премия «BITRIX AWARDS»

«Крупные корпоративные внедрения» максимального уровня. Вошли в тройку победителей номинации - ЛИДЕР ПРОДАЖ «1С-Битрикс: «Энтерпрайз»» особо крупный сегмент.

МАГ ТОВАРНЫЙ ДОМ
Общество с ограниченной ответственностью
ИНН 50-07/0010000000
Юридический адрес: 500000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 50-07/0010000000
ОГРН 5007003892

№ от 28.08.2023 г.
О сотрудничестве

Благодарственное письмо.

В 2021 году Группой компаний ЗАО «ИМКО» было принято решение о развитии корпоративного портала. По результатам конкурсного отбора компания была отобрана компанией «ФАКТ».

В рамках выполнения проекта нам удалось решить существующие задачи по созданию интуитивной, простой в освоении платформы для продажи товаров Группы ЗАО «ИМКО», для наших клиентов с учетом требований от производителей.

Команда «ФАКТ» удалось достигнуть установленных сроков, с функционалом, который превзошел все наши ожидания. Мы довольны качеством выполненной работы по поддержке индивидуального функционала и созданию клиентской сервисной. Ресурс соответствует требованиям современного рынка. Компания предлагает клиентам удобный способ покупки merchandise любимых брендов всего в нескольких кликах.

В ходе сотрудничества компания «ФАКТ» проявила себя как надежный, профессиональный партнер.

Высоким качеством, оперативностью компании «ФАКТ» за профессионализм в работе, оперативностью и решением поставленных задач, нами задач и высокой клиентоориентированностью.

Директор ООО «ИД ИМКО» *Куряев И.О.* Г.В. Цуров

Сопольникова Ирина Васильевна
800 775 000 2 (ex.1040)

ООО «Торговый Дом «Алматы»
Клиентская

425-е июня 2023 г.

Отзыв о работе

Поздравляю свою организацию и лично благодарю команду «ФАКТ» за успешное решение задачи по разработке корпоративного портала. Мы выбрали команду «ФАКТ» среди прочих кандидатов, так как у команды уже был опыт разработки решений в корпоративной среде, она показала себе как клиентоориентированная и оперативная команда.

Хотим отметить качество работы, своевременность и гибкость команды, которая оперативно реагировала как вопросы по проекту, так же старалась оперативно предоставить полную информацию «ФАКТ», но компания была в курсе, и их предложения учитывались в дальнейшей работе. Система удобная, мы работаем с удовольствием, которой мы планируем на старте проекта.

От лица нашей компании хочу выразить благодарность команде ООО «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм. Желаем успеха, процветания и новых проектов.

Директор по интеграции интеграция Светлана К.В.

С.В. Романов

ИЗЭТТ
Общество с ограниченной ответственностью
ИНН 50-07/0010000000
Юридический адрес: 500000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 50-07/0010000000
ОГРН 5007003892

30.08.2023 16:22:21

Команда «ИЗЭТТ» обратилась к ООО «ИД ИМКО» в разработке Личного кабинета сотрудника. Мы выбрали команду «ФАКТ» среди прочих кандидатов, так как у команды уже был опыт разработки решений в корпоративной среде, она показала себе как клиентоориентированная и оперативная команда.

Хотим отметить качество работы, своевременность и гибкость команды, которая оперативно реагировала как вопросы по проекту, так же старалась оперативно предоставить полную информацию «ФАКТ», но компания была в курсе, и их предложения учитывались в дальнейшей работе. Система удобная, мы работаем с удовольствием, которой мы планируем на старте проекта.

От лица нашей компании хочу выразить благодарность команде ООО «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм. Желаем успеха, процветания и новых проектов.

Заместитель генерального директора по цифровой трансформации

С.В. Романов

ИМКО ММК ВТОРМЕТ
Общество с ограниченной ответственностью
ИНН 50-07/0010000000
Юридический адрес: 500000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 50-07/0010000000
ОГРН 5007003892

Генеральный директор ООО «ИД ИМКО» В. В. Валуеву

Отзыв о создании корпоративного сайта ООО ИМКО-Втормет

ООО ИМКО Втормет обратило в компанию «ФАКТ» за разработкой корпоративного портала (Личный кабинет). Команда «ФАКТ» показала себя как клиентоориентированная, оперативная команда, которая оперативно реагировала на вопросы по проекту, так же старалась оперативно предоставить полную информацию «ФАКТ», но компания была в курсе, и их предложения учитывались в дальнейшей работе. Система удобная, мы работаем с удовольствием, которой мы планируем на старте проекта.

От лица нашей компании хочу выразить благодарность команде ООО «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм. Желаем успеха, процветания и новых проектов.

Директор *А.А. Писина*

ТЕХНО
Общество с ограниченной ответственностью
ИНН 50-07/0010000000
Юридический адрес: 500000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 50-07/0010000000
ОГРН 5007003892

Имя № _____ от 06.08.2023 г.

Генеральному директору ООО «ИД ИМКО» В. В. Валуеву Д.В.

Благодарственное письмо.

Настоящим письмом выражаю признательность команде компании «ФАКТ» за успешное выполнение проекта по разработке обновленного интернет-сайта. Мы высоко ценим оперативность и клиентоориентированность команды «ФАКТ».

В процессе работы сотрудничество «ФАКТ» на всех этапах демонстрировало профессионализм, оперативность, гибкость и клиентоориентированность. Команда «ФАКТ» успешно справилась со всеми поставленными задачами. Особую благодарность мы хотим выразить за качественную работу по поддержке индивидуального функционала и созданию клиентской сервисной. Ресурс соответствует требованиям современного рынка. Компания предлагает клиентам удобный способ покупки merchandise любимых брендов всего в нескольких кликах.

От лица нашей компании хочу выразить благодарность команде ООО «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм. Желаем успеха, процветания и новых проектов.

Уважаемая команда «ФАКТ», мы надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Директор по ИТ ООО УТС «ТехноИМП» *Валюев Д.В.*

BASF
We create chemistry

Наша организация с компанией «ФАКТ» работает с 2017 года. Мы приняли решение о создании онлайн-магазина, в связи с чем выбрали профессионального подрядчика. Выбор был очевиден, мы выбрали компанию «ФАКТ» за профессионализм, оперативность, клиентоориентированность, гибкость и клиентоориентированность.

В рамках работы мы не разочаровались. Под руководством нашей рабочей группы команда «ФАКТ» удалось достигнуть установленных сроков, с функционалом, который превзошел все наши ожидания. Мы довольны качеством выполненной работы по поддержке индивидуального функционала и созданию клиентской сервисной. Ресурс соответствует требованиям современного рынка. Компания предлагает клиентам удобный способ покупки merchandise любимых брендов всего в нескольких кликах.

Хотим выразить благодарность за оперативную работу!

Виктор Жуков *Жуков Виктор*

Адрес: 603 400-000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
Тел: 74-101-21-10, 74-101-21-10
Факс: 74-101-21-10

Административный директор АО «Стекло» *А.Б. Виноградов*

Л С Р
Общество с ограниченной ответственностью
«ЛСР. Строительные материалы»

38333, Екатеринбург, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 70-07/0010000000
ОГРН 7007003892

Благодарственное письмо

ООО «ЛСР. Строительные материалы» выражает благодарность компании «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм в работе и оперативное решение поставленных задач.

Хотим отметить оперативность команды «ФАКТ» - высокая клиентоориентированность, оперативность, гибкость и клиентоориентированность.

Отдельно хотим отметить оперативность работы «ФАКТ» и оперативность команды «ФАКТ» в решении поставленных задач, нами задач и высокой клиентоориентированностью.

Мы высоко ценим оперативность, клиентоориентированность, гибкость и клиентоориентированность команды «ФАКТ» за профессионализм в работе, оперативностью и решением поставленных задач, нами задач и высокой клиентоориентированностью.

Заместитель, управляющий по продажам *Решкина Д.М.*

ГОЗНАК
Общество с ограниченной ответственностью
ИНН 50-07/0010000000
Юридический адрес: 500000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 50-07/0010000000
ОГРН 5007003892

30.08.2023 16:22:21

Команда «ИД ИМКО» обратилась к ООО «ИД ИМКО» в разработке корпоративного портала. Мы выбрали команду «ФАКТ» среди прочих кандидатов, так как у команды уже был опыт разработки решений в корпоративной среде, она показала себе как клиентоориентированная и оперативная команда.

Хотим отметить качество работы, своевременность и гибкость команды, которая оперативно реагировала на вопросы по проекту, так же старалась оперативно предоставить полную информацию «ФАКТ», но компания была в курсе, и их предложения учитывались в дальнейшей работе. Система удобная, мы работаем с удовольствием, которой мы планируем на старте проекта.

От лица нашей компании хочу выразить благодарность команде ООО «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм. Желаем успеха, процветания и новых проектов.

Административный директор АО «Стекло» *А.Б. Виноградов*

МОСКОВСКИЙ КУБИРНЫЙ ЗАВОД
Общество с ограниченной ответственностью
ИНН 50-07/0010000000
Юридический адрес: 500000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 50-07/0010000000
ОГРН 5007003892

Благодарственное письмо

Выражаю свою признательность команде компании «ФАКТ» за успешное выполнение проекта по разработке обновленного интернет-сайта. Мы высоко ценим оперативность и клиентоориентированность команды «ФАКТ».

В процессе работы сотрудничество «ФАКТ» на всех этапах демонстрировало профессионализм, оперативность, гибкость и клиентоориентированность. Команда «ФАКТ» успешно справилась со всеми поставленными задачами. Особую благодарность мы хотим выразить за качественную работу по поддержке индивидуального функционала и созданию клиентской сервисной. Ресурс соответствует требованиям современного рынка. Компания предлагает клиентам удобный способ покупки merchandise любимых брендов всего в нескольких кликах.

От лица нашей компании хочу выразить благодарность команде ООО «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм. Желаем успеха, процветания и новых проектов.

Генеральный директор ООО «ИМКО» *В.В. Валуев*

РИБЕРА
Общество с ограниченной ответственностью
ИНН 50-07/0010000000
Юридический адрес: 500000, Челябинская область, г. Челябинск, ул. Коммунальная, д. 20А, к. 1
ИНН 50-07/0010000000
ОГРН 5007003892

Генеральному директору ООО «ИД ИМКО» В. В. Валуеву Д.В.

Отзыв о работе

Настоящим письмом выражаю признательность команде компании «ФАКТ» за успешное выполнение проекта по разработке обновленного интернет-сайта. Мы высоко ценим оперативность и клиентоориентированность команды «ФАКТ».

В процессе работы сотрудничество «ФАКТ» на всех этапах демонстрировало профессионализм, оперативность, гибкость и клиентоориентированность. Команда «ФАКТ» успешно справилась со всеми поставленными задачами. Особую благодарность мы хотим выразить за качественную работу по поддержке индивидуального функционала и созданию клиентской сервисной. Ресурс соответствует требованиям современного рынка. Компания предлагает клиентам удобный способ покупки merchandise любимых брендов всего в нескольких кликах.

От лица нашей компании хочу выразить благодарность команде ООО «ИД ИМКО» за качественную работу и высокий профессионализм. Желаем успеха, процветания и новых проектов.

Уважаемая команда «ФАКТ», мы надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Директор по маркетингу и коммуникациям *Виноградова Д.М.*



Сергей Михайлов

Сооснователь и коммерческий директор веб-интегратора «Факт»

Более 12 лет помогает крупным производителям и дистрибьюторам из списка Forbes разрабатывать и внедрять цифровые решения.



Роман Хамутских

Директор по продажам веб-интегратора «Факт»

20 лет опыта в ИТ и продажах. Регулярный спикер отраслевых конференций. Эксперт и автор статей по автоматизации торговли.



Евгений Гарбар

Сооснователь и технический директор веб-интегратора «Факт»

Более 14 лет опыта в создании и развитии веб-сайтов, E-commerce-решений, мобильных приложений и интранет-порталов.

С 2012 года в качестве технического директора, участвовал в разработке множества ecom-продуктов федеральных сетей и крупных брендов.



Наталья Волканина

Директор по управлению проектами веб-интегратора «Факт»

12 лет в сфере цифровизации и разработки ИТ-продуктов. Участвовала в проектировании электронной коммерции для «ММК», «РУСАЛ», «Металл Профиль», «Киберсталь», «ТехноНИКОЛЬ», «Мерлион».



Илья Комиссаров

Руководитель отдела проектной разработки веб-интегратора «Факт»

Более 9 лет опыта работы с ИТ-продуктами. Под его руководством запущено 15 E-commerce проектов. Лауреат премии «Человек Года» в Digital-индустрии.



Владимир Борковский

Аккаунт-директор веб-интегратора «Факт»

Более 16 лет опыта в ИТ, из них 9 в области B2C и B2B продаж. Опыт руководства e-commerce направлением крупной федеральной DIY-сети.

Имеет огромный опыт в объединении бизнес-процессов офлайн и онлайн направлений в торговых компаниях в единую прогнозируемую систему.

Контакты

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Свяжитесь с нами, чтобы обсудить ваши идеи и проекты.
Команда «Факт» готова помочь вам в достижении ваших целей.

Телефон: [+7 495 134 25 25](tel:+74951342525)

Почта: sale@fact.digital

Сайт: fact.digital