

Делаем сложное *простым*

Разбираемся в бизнесе заказчика и превращаем сложные IT-проблемы в понятные и решаемые задачи

Делаем из сложной проблемы понятную и решаемую задачу

01

Разбираемся в бизнесе

Начинаем с целей, процессов и экономики компании, а не с выбора технологий

02

Упрощаем проблему

Раскладываем её на понятные блоки с приоритетами, сроками и бюджетом

03

Находим изящное решение

Выбираем самый короткий путь к цели без лишней сложности и затрат

04

Решаем и развиваем

Запускаем итерациями, не останавливая бизнес, и остаёмся рядом после запуска

Справляемся с задачами любого масштаба — от стартапа до изменения IT-ландшафта крупной корпорации

Шесть ситуаций, в которых мы помогаем

01

Шеф Маркет · GetChips

«IT перестало успевать за бизнесом, а каждое исправление ломает что-то ещё»

Выход из технологического тупика

02

PNK Group · Peptides

«Задача выглядит неподъёмной, а предыдущая попытка уже не удалась»

Амбициозные технические задачи

03

X5 Group · М.Видео-Эльдорадо

«Десятки тысяч пользователей, десятки систем и нулевая терпимость к сбоям»

Проекты для крупного бизнеса

04

VK и VK-технологии · ВТБ

«Бэклог растёт быстрее, чем получается нанимать»

Усиление команд заказчика

05

Orby · Авантелеком

«Сроки срываются, а куда уходит IT-бюджет — непонятно»

Налаживание процессов

06

РобоРОП · Arti

«Хотим внедрить AI, но не понимаем, где он действительно даст эффект»

Внедрение AI

Более 300 компаний доверились нам

@mail.ru
group

М.видео

ВТБ

GAZPROM

X5Group

РОСАТОМ

РОСНЕФТЬ

L'ORÉAL

aviasales

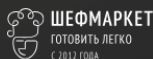
Fazer

А также: ВКонтакте, Сбербанк, Яндекс, Лукойл, Магнит, Открытие, S7 Airlines, Додо Пицца, Burger King, Yota, Евраз, НЛМК, Абсолют Страхование и другие

С чем приходят

«IT перестало успевать за бизнесом, а каждое исправление ломает что-то ещё»

Стабилизируем систему, выстраиваем архитектуру под рост и пересобираем платформу модуль за модулем — не останавливая бизнес.

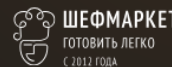


Реинжиниринг цифровой платформы «Шеф Маркета» без остановки бизнеса



Масштабирование и трансформация IT-разработки для GetChips

Реинжиниринг цифровой платформы «Шеф Маркета» без остановки бизнеса



«Шеф Маркет» — сервис доставки продуктов с рецептами в России и СНГ.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Для «Шеф Маркета» IT — это не только сайт и мобильные приложения, но и собственная CRM, система управления логистикой и доставкой, заказами и производством. Внутренняя команда не справлялась с быстрым развитием бизнеса: накопленный технический долг привёл к критическим сбоям в работе системы. В коде сосуществовали одновременно первая версия системы и частичные реализации второй и третьей, которые перекрёстно ссылались друг на друга и работали нестабильно.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

- 01 Все ресурсы команды уходили на устранение ошибок
- 02 Устранение одной ошибки приводило к появлению новых
- 03 Отсутствие документации по модулям системы
- 04 Бизнес не имел возможности приостановить деятельность на полгода-год для переписывания всей системы
- 05 Вся автоматизация объединена в один нестабильный комплекс

2017 — 2021

Период сотрудничества

Проект → выделенная
команда

Формат взаимодействия

8

Систем переработано

0

Дней остановки бизнеса

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Стабилизация

Команда старших разработчиков и архитектора

02 Реинжиниринг без остановки

Автотесты по входным и выходным параметрам

03 Клиентский портал

Новый сайт компании и блог

04 Мобильное приложение

Переработанные мобильные приложения

05 Внутренняя ERP-система

Сбор и обработка заказов

06 Долгосрочное сопровождение

С 2017 года — проектная разработка

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Работа платформы без сбоев
- Стабильный ритм релизов
- Предсказуемая разработка
- Выделенная команда из 8 человек
- Реинжиниринг без остановки продаж и производства

ИТОГ

Начав со спасательной операции, мы вместе с «Шеф Маркетом» тщательно пересобрали всю цифровую платформу модуль за модулем, не останавливая при этом бизнес клиента, а затем продолжили развивать её как выделенный отдел разработки.

Масштабирование и трансформация IT-разработки для GetChips



GetChips — крупный российский дистрибьютор электронных компонентов и промышленного оборудования, развивающий собственную цифровую платформу для поиска, закупки и управления поставками.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

К моменту старта сотрудничества GetChips активно развивала собственную IT-платформу, объединяющую функции CRM, ERP, каталога продукции и сервисов взаимодействия с поставщиками и клиентами. Внутренняя IT-команда насчитывала более 20 специалистов, а разработка напрямую влияла как на рост выручки, так и на снижение операционных издержек.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Рост бэклога — количество инициатив увеличилось быстрее возможностей команды
- 02 Высокая нагрузка на СТО — концентрация экспертизы усложняла масштабирование
- 03 Непредсказуемость релизов — требовалось снизить объём регрессионных ошибок
- 04 Архитектурные ограничения — необходимо разделение контуров и масштабирование каталога

2023–2025

Период сотрудничества

14

Специалистов в команде

10 млн+

SKU в каталоге платформы

×6

Рост скорости разработки

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Аудит IT-ландшафта и процессов

Аудит существующей архитектуры платформы · Анализ процессов разработки и delivery

02 Новая архитектура платформы

Масштабируемая архитектура с разделением контуров — российский, зарубежный, нейтральный · Повышение устойчивости и независимости ключевых сервисов

03 Цифровая платформа и каталог

Сервис поиска по каталогу электронных компонентов · Высоконагруженный каталог до 10 млн SKU с быстрым поиском и фильтрацией

04 Автоматизация и интеграции

Система сбора предложений поставщиков: парсинг прайс-листов, API-интеграции · Интеграция с 1С и внутренними ERP-системами

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Сняты технологические ограничения роста
- Скорость разработки выросла в 6 раз
- Восстановлен предсказуемый ритм разработки
- Обучена внутренняя команда заказчика

ИТОГ

Мы помогли GetChips перейти от модели быстро растущей внутренней разработки к зрелой и масштабируемой продуктовой организации — с предсказуемыми релизами, устойчивой архитектурой и технологической базой для дальнейшего роста бизнеса.

С чем приходят

«Задача выглядит неподъёмной, а предыдущая попытка уже не удалась»

Раскладываем сложную систему на понятные блоки, находим корневые причины и строим архитектуру, которая выдерживает реальную нагрузку.



Аудит системы «Электронный паспорт объекта»
для PNK Group



Информационная система для международной
сети дилерских центров Peptides

Аудит системы «Электронный паспорт объекта» для PNK Group



PNK Group — ведущий девелопер промышленных парков и складов класса «А+» с портфелем более 2 млн м².

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Команда клиента считала главной проблемой медленный интерфейс. Наш аудит показал, что за ним скрывались критические архитектурные ошибки: нагрузочное тестирование не проводилось, а файлы хранились простой записью на диск — неэффективно при целевом объёме в 25 млн документов. Техническая документация отсутствовала, а большинству ключевых ролей пользователей не хватало нужных функций.

КОРНЕВЫЕ ПРИЧИНЫ

- 01 Каскадная модель управления для уникального и постоянно развивающегося продукта
- 02 Развитие серий несвязанных небольших проектов
- 03 Отсутствие диалога бизнеса и инженеров при проектировании процесса
- 04 Критические знания сосредоточены у одного сотрудника и не задокументированы
- 05 Отсутствие продуктовых метрик и управления архитектурой

2023

Период проекта

IT-аудит

Диагностика и архитектура

13

Блоков целевой архитектуры

3,5 мес.

Запуск MVP точно в срок

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Интервью и восстановление хода проекта

Руководитель проекта и главный заказчик

02 Оценка текущей системы

Фрагментарная и неактуальная документация

03 Модель управления разработкой

Постоянное ядро команды в контексте продукта

04 Управление знаниями

Документация по каждому сервису

05 Целевая архитектура

Паспорт объекта, разделённый на независимые блоки по данным

06 План запуска

Распределение 13 блоков между командами по квалификации

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- MVP запущен в срок по нашему плану
- Понятные причины остановки проекта
- Обоснованное решение: переписать, а не чинить
- Прозрачный бюджет и сроки запуска
- Путь к работе всех ролей пользователей

ИТОГ

PNK Group получила независимую экспертную оценку проекта, внедрение которого было приостановлено: объективный анализ причин сбоя, целевую архитектуру платформы и реалистичный план запуска MVP за 3,5 месяца силами компактной команды. MVP запущен точно в срок.

Информационная система для международной сети дилерских центров Peptides



Научно-производственный центр ревитализации и здоровья работает с 2010 года, а в 2018 году после ребрендинга стал компанией Peptides.

СИТУАЦИЯ

До 2018 года компания пользовалась сторонней SaaS-системой для MLM-бизнеса. У неё были критичные проблемы с безопасностью, развитие держалось на одном разработчике, а обновления выходили сразу для всех клиентов и могли ломать логику бизнеса. Для расчёта бонусов приходилось останавливать все операции, и дилерские центры не могли продавать. При этом компания планировала выход на международный рынок.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Нетривиальный складской, финансовый и управленческий учёт
- 02 Движение товаров между регионами и денег между валютными зонами
- 03 Расчёт бонусов партнёрской сети без остановки продаж
- 04 Интерфейсы для аудитории 55+, включая партнёров 70–90 лет
- 05 Одномоментная миграция данных и переход за один день

2018 — н.в.

Период сотрудничества

600+

Дилерских центров в разных странах

1 день

Переход на новую систему

РФ, СНГ, ЕС

География работы системы

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Проектирование

Функциональные требования вместо многотомного ТЗ

02 Бонусная система

Начисления на лету без остановки продаж

03 Учёт и финансы

Финансовый и управленческий учёт

04 Кабинеты и интерфейсы

Интерфейс кассира

05 Интернет-магазин и мобильное приложение

Мобильное приложение на React Native

06 Запуск и развитие

Одномоментная миграция данных

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Тысячи пользователей в России, СНГ и ЕС
- Решены проблемы безопасности и надёжности
- Работа в разных регионах и валютных зонах
- Продажи не останавливаются при расчёте бонусов
- Система гибко дорабатывается под задачи компании

ИТОГ

Peptides за один день перешла на собственную информационную систему для международной сети дилерских центров. Система решила проблемы безопасности, открыла работу в разных валютных зонах и продолжает развиваться: сегодня в ней работают интернет-магазин и мобильное приложение.

С чем приходят

«Десятки тысяч пользователей, десятки систем и нулевая терпимость к сбоям»

Проектируем отказоустойчивые решения, встраиваем их в сложный IT-ландшафт и переносим данные без влияния на клиентов.



Портал командировок для X5 Group

М.ВИДЕО

Высоконагруженная система управления идентификацией для М.Видео

Портал командировок для X5 Group



X5 Group — ведущая продуктовая розничная компания России, управляющая торговыми сетями «Пятёрочка», «Перекрёсток» и «Чижик», а также цифровыми сервисами.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Заявки на командировки и авансовые отчёты обрабатывались вручную: бумажные документы требовали визирования, печати и перемещения, реестры travel-агентств сверялись вручную, а незакрытые авансовые отчёты увеличивали дебиторскую задолженность. Главная сложность в том, что вместе с новым техническим решением нужно было внедрить и новые бизнес-процессы. Поэтому до нас запустить портал не удалось четырём командам.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Десятки тысяч пользователей в нескольких юрлицах
- 02 Новый бизнес-процесс одновременно с новой системой
- 03 Многоуровневое согласование и замещение согласующих
- 04 Юридически значимый документооборот с электронной подписью
- 05 Хранение бумажных отчётов с подтверждающими документами в течение 5 лет

2019 — 2020

Период проекта

40 000+

Пользователей портала

20+

Интегрированных систем

ЭДО

Юридически значимый документооборот

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Архитектура и интеграции

Встраивание портала в IT-ландшафт компании

02 Сквозной бизнес-процесс

Электронная заявка и многоуровневое согласование

03 Электронный документооборот

Режим бумажного оформления для сотрудников без ЭП

04 Travel-услуги и авансовые отчёты

Авансовый отчёт по данным travel-агентства

05 Инструменты для администраторов

Массовое создание заявок из шаблона XLSX

06 Запуск и передача

Помощь в обучении пользователей

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Запуск портала, с которым до нас не справились четыре команды
- Согласование командировок и проверка авансовых отчётов — за несколько дней
- Минимум ручных операций в процессе
- Переход на ЭДО с электронной подписью

ИТОГ

X5 Group получила собственный портал командировок для десятков тысяч сотрудников без лицензий на каждого пользователя: от заявки до отражения в бухучёте весь процесс проходит в электронном виде. Согласование командировок, сдача и проверка авансовых отчётов теперь занимают несколько дней.

Высоконагруженная система управления идентификацией для М.Видео

М.ВИДЕО

Группа «М.Видео-Эльдорадо» — лидер российского ритейла бытовой электроники.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

В 2018 году данные о клиентах хранились в трёх системах: интернет-магазине, программе лояльности и мобильном приложении, по десятки миллионов записей в каждой. Клиенту нужен был единый центр авторизации для всех каналов по принципу «одна учётная запись — множество каналов и методов аутентификации».

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Дублирование записей и сложность отслеживания активности клиентов
- 02 Инфраструктурные барьеры для омниканального опыта и высокие затраты на обслуживание
- 03 Бесшовный перенос и слияние баз без влияния на пользователей
- 04 Поддержка старых хешей паролей при переходе на новую систему
- 05 Интеграция в IT-ландшафт, не готовый к новому сервису

2018 – 2026

Период сотрудничества

80 млн+

Уникальных пользователей

5000 RPS

Пиковая нагрузка

2 ЦОД

Геораспределённый кластер

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Анализ и архитектура

Декомпозиция задачи и формулировка целевого решения

02 Единый модуль авторизационных данных

Единый профиль клиента для всех каналов

03 Миграция без остановки

Дедупликация профилей клиентов

04 Интеграция в IT-ландшафт

Встраивание в существующую инфраструктуру М.Видео

05 Мониторинг и документация

Логирование на базе ELK

06 Поддержка и развитие

Поддержка L2/L3 после внедрения

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Единый центр авторизации для всех каналов продаж
- Основа для омниканальной модели ONE RETAIL
- Снижение затрат на обслуживание разрозненных систем
- Отказоустойчивость за счёт геораспределённого кластера

ИТОГ

М.Видео получила мощный центр авторизации, объединяющий профили миллионов клиентов. За разработку и поддержку сервиса компания ForgeRock (разработчик OpenDJ и OpenAM) присвоила ItMegastar статус «Strategic and delivery partner in Russia» (стратегический партнёр и партнёр по внедрению в России).

С чем приходят

«Бэклог растёт быстрее, чем получается нанимать»

Быстро подключаем опытных специалистов нужного профиля — от разработчиков до архитекторов и руководителей направлений.



Масштабирование разработки ВК и
VK Технологии



Цифровая бухгалтерия для клиентов ВТБ

Масштабирование разработки ВК и ВК Технологии



ВК и ВК Технологии — крупнейшие технологические компании, развивающие экосистему цифровых сервисов, облачных решений и корпоративных продуктов для бизнеса и государственных организаций.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Наши специалисты участвовали в разработке и развитии цифровых продуктов ВК, а также в создании корпоративных платформ для крупнейших российских компаний. Экосистема ВК активно разрабатывала собственные продукты, и одновременно необходимо было реализовывать крупные корпоративные проекты для бизнеса и госсектора.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ

- 01 Быстрого масштабирования инженерных команд
- 02 Усиления экспертизы в различных технологических стеках
- 03 Обеспечения стабильной разработки на десятках параллельных проектов
- 04 Участия специалистов уровня архитектуры, аналитики и продуктовой разработки

2019–2023

Период сотрудничества

28

Реализованных проектов

88

Специалистов задействовано

10

Направлений экспертизы

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ

01 Продукты и сервисы VK

MyTeam — корпоративный мессенджер для бизнеса · ICQ — развитие коммуникационной платформы

02 Цифровые платформы и сервисы

Yota — Цифровой ассистент · Газпром.Почта и интеграция MyTeam

03 Решения налогового мониторинга

Газпром · ВТБ Банк

04 Решения для крупнейших организаций

Ростелеком · Росатом

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Команда из 88 специалистов в десятке технологических стеков
- 28 реализованных проектов за четыре года
- Участие в развитии MyTeam, ICQ и Mail.ru для бизнеса
- Решения для Газпрома, Сибура, Росатома и Ростелекома

ИТОГ

Сотрудничество с VK стало одним из крупнейших проектов нашей компании по масштабированию инженерных команд. Наши специалисты внесли значительный вклад в развитие продуктовой экосистемы VK и создание передовых цифровых решений для ведущих российских компаний.

Цифровая бухгалтерия для клиентов ВТБ



Банк ВТБ — универсальный банк федерального масштаба и один из двух крупнейших банков России по активам.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Ключевой целью было упростить ведение бизнеса и снизить операционную нагрузку на клиентов. Мы помогли ВТБ создать цифровые сервисы, которые позволяют бизнесу:

- Вести бухгалтерию без профильных знаний
- Автоматически рассчитывать и оплачивать налоги
- Взаимодействовать с ФНС без бумажной отчетности

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Сложность для бизнеса: предприниматели не хотят разбираться в налогах, совершают ошибки и несут риски штрафов
- 02 Высокая стоимость: найм бухгалтера или аутсорс — дополнительная нагрузка на бюджет
- 03 Сложные интеграции: необходимость связать банковские счета (мультибанк), сервисы ФНС и инвестиционные инструменты (ИИС)

2021–2022

Период сотрудничества

4

Ключевых цифровых продукта

до 90%

Сокращение ручных операций

BaaS

Бухгалтерия как сервис

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОДУКТЫ

01 Мобильное приложение Cifra

Автоматический расчет налогов · Подготовка и сдача отчетности в ФНС

02 Онлайн-налог (АУСН)

Полный расчет налогов без участия пользователя · Автоматическая отчетность

03 Интеграция с ФНС (Вычеты ИИС)

Автоматизация получения вычетов без деклараций · Отсутствие необходимости посещать налоговую

04 «Черные списки»

Дополнительные проверки клиентов · Снижение операционных и финансовых рисков

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Сокращение ручных операций в бухгалтерии на 70–90%
- Подготовка и сдача отчетности в автоматическом режиме
- Минимизация ошибок и человеческого фактора в расчётах
- Переход к модели «бухгалтерия как сервис» (BaaS)

ИТОГ

Мы помогли клиенту создать цифровые решения, которые трансформируют подход к бухгалтерии для малого бизнеса. Создана целая экосистема сервисов, где налоги рассчитываются автоматически, отчетность формируется без участия пользователя, а взаимодействие с государством проходит без ручных операций.

С чем приходят

«Сроки срываются, а куда уходит IT-бюджет — непонятно»

Проводим диагностику, находим корневые причины и выстраиваем процессы, структуру и учёт под масштаб компании.



IT-диагностика и стратегия цифровой трансформации для Orby



авантелеком

Диагностика отдела разработки и стратегия технической функции для «Авантелекома»

IT-диагностика и стратегия цифровой трансформации для Orby



Orby — российский бренд детской и подростковой одежды, который радует семьи с 2002 года.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

В компании уже шла цифровая трансформация. Данные для управленческих решений собирались вручную в Excel, их было сложно консолидировать. Логистику координировали шесть человек там, где в сопоставимых компаниях справляется один. Бизнес знал ценность задач, но не имел достоверных данных о трудозатратах и сроках, поэтому не мог расставить приоритеты.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Высокая доля ручного труда при масштабировании продаж
- 02 Невозможность прогнозирования товарных остатков в магазинах и на складах
- 03 Использование устаревших кастомизированных систем на платформе 1С без сопутствующей документации
- 04 Отсутствие системы учёта трудозатрат и контроля IT-бюджета
- 05 Риск утраты экспертизы и знаний, сосредоточенных у отдельных сотрудников

2022

Период проекта

IT-аудит

Диагностика и консалтинг

8

Интервью с руководителями

7

Направлений изменений

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Диагностика

Анализ IT-ландшафта и состояния систем

02 Учёт трудозатрат

Регламент фиксации времени и оценки задач

03 Бизнес-заказчики и IT-бюджет

Роль и компетенции бизнес-заказчика

04 Синхронизация и ландшафт

Целевой IT-ландшафт на основе бизнес-целей

05 Реорганизация IT-функции

Роли архитектора и CTO

06 IT-процессы

Управление инцидентами с SLA

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Успешно проведённая цифровая трансформация
- Прозрачная связь IT-затрат и окупаемости
- Приоритизация задач на реальных данных
- Управление IT-бюджетом на уровне департаментов
- Основа для роста без кратного увеличения штата

ИТОГ

Orby получила объективную оценку состояния IT и пошаговую дорожную карту: от учёта трудозатрат и роли бизнес-заказчиков до новой структуры ДИТ и целевого IT-ландшафта под кратный рост. По этой дорожной карте компания успешно провела цифровую трансформацию.

Диагностика отдела разработки и стратегия технической функции для «Авантелекома»



«Авантелеком» — российская IT- и телеком-компания и лицензированный оператор связи.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Разработка шла стихийно, в формате небольшой веб-студии. После изменения рыночных условий и быстрого роста компании этого стало критически не хватать: сроки проектов внедрения срывались, внутри компании росло напряжение. Смена команды с кратным увеличением ФОТ не дала эффекта. Критичные системы, включая голосовых роботов, пришлось оставить на поддержке у прежней команды на невыгодных условиях.

КОРНЕВЫЕ ПРИЧИНЫ

- 01 Отсутствие постановок задач, оценок трудозатрат и сроков
- 02 Отсутствие учёта плановых и фактических показателей и их сравнения
- 03 Процесс разработки непрозрачен для руководства
- 04 Отсутствие технической экспертизы на уровне руководства
- 05 Масштаб в 4 разработчика не позволяет нанять СТО или архитектора

2024–2025

Период проекта

IT-аудит

Диагностика и стратегия

3

Блока новой техструктуры

×3

Ускорение разработки

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Диагностика

Интервью с руководителем компании

02 Новая техническая структура

Техническая поддержка и сопровождение

03 Техподдержка как опора

Автоматизация DevOps и развёртывания

04 Процессы разработки

Kanban или Scrum для команды внедрения

05 Платформа голосовых роботов

Обратный инжиниринг текущих роботов

06 Сопровождение изменений

Нормализация DevOps силами нашего специалиста

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Восстановлен процесс внутренней разработки
- Разработка ускорилась в 3 раза
- Стратегия без найма дорогого СТО
- Снятие зависимости от прежней команды
- Основа для масштабирования продуктов

ИТОГ

«Авантелеком» получил стратегию развития технической функции под свой масштаб: устойчивую внутреннюю базу из техподдержки и команды внедрения, внешнюю R&D-команду для задач развития и пошаговый план изменений. В результате компания восстановила внутреннюю разработку и ускорила её в 3 раза.

С чем приходят

«Хотим внедрить AI, но не понимаем, где он действительно даст эффект»

Встраиваем AI-агентов в реальные процессы и системы клиента — с измеримым результатом, а не ради демонстрации.



РобоРОП

AI-агент руководителя отдела продаж для стартапа РобоРОП



arti

AI-гид и компаньон для путешественников Arti

AI-агент руководителя отдела продаж для стартапа РобоРОП



РобоРОП — стартап, который автоматизирует работу руководителя отдела продаж.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Контроль качества продаж держался на ручном выборочном прослушивании. Скрипты продаж существовали, но их соблюдение не проверялось системно, а причины проигранных сделок оставались на уровне догадок. Стартапу нужна была платформа, которая подключается к привычным CRM и АТС клиента и работает без участия человека.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Автоматический сбор звонков и переписок из разных CRM и АТС
- 02 Транскрибация звонков в текст
- 03 Оценка коммуникаций по экспертным промптам
- 04 Возможность клиенту самому настраивать критерии проверки
- 05 Поиск успешных и негативных паттернов продаж

2024

Период проекта

SaaS

Платформа AI-агента

amoCRM, Битрикс24

Интеграции с CRM и АТС

100%

Звонков и переписок на проверке

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Интеграции

Подключение amoCRM и Битрикс24

02 Транскрибация и обработка

Перевод записей звонков в текст

03 AI-проверка коммуникаций

Оценка тона общения с клиентом

04 Аналитика продаж

Выявление успешных и негативных паттернов

05 Личный кабинет клиента

Красные флаги и проблемные сделки

06 SaaS-платформа

Веб-интерфейс на React

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Проверка каждого звонка и переписки вместо выборочного контроля
- Понятные причины успешных и проигранных сделок
- Критерии оценки под стандарты конкретной компании
- Меньше нагрузки на руководителя отдела продаж

ИТОГ

РобоРОП получил готовый к продаже SaaS-продукт: новые клиенты подключаются без разработчиков, а их компании переходят от выборочного прослушивания звонков к проверке 100% коммуникаций и видят, почему сделки выигрываются и проигрываются.

AI-гид и компаньон для путешественников Arti



Arti — AI-гид и компаньон для путешественников и местных жителей, который смещает фокус с маршрутов на впечатления.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Аудиогиды рассказывают записанный монолог, платформы живых гидов дороги и мало персонализированы, а универсальные чат-боты дают общие ответы и ошибаются в фактах. Заказчик хотел создать гида, который ведёт живой диалог, опирается на проверенные локальные источники и работает в реальном времени — там, где находится пользователь.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- 01 Достоверная база знаний без «галлюцинаций» модели
- 02 Истории, адаптированные под язык, культуру и уровень знаний
- 03 Голосовой диалог в реальном времени
- 04 Рекомендации с учётом местоположения, времени и интересов
- 05 Маршруты, которые учитывают уже посещённые места

2025

Период проекта

4 AI-агента

Поиск, истории,
диалог, маршруты

Любой язык

Голосового и текстового общения

Рим

Первый город запуска

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ

01 Агент изучения городов

Перекрёстная проверка фактов

02 Агент подготовки историй

Пополнение базы знаний для RAG

03 AI-ассистент для пользователя

Умная память о предпочтениях и истории общения

04 Сервис маршрутов

Прогулки от 15 минут до нескольких часов

05 Мобильное и веб-приложение

Карта, прогулки и чат с гидом

06 Архитектура платформы

Бэкенд на Python и FastAPI

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Готовый продукт от идеи до запуска в Риме
- Стартап привлёк несколько раундов инвестиций
- Собственный AI-конвейер подготовки контента
- Масштабируемая основа для новых городов

ИТОГ

Arti получил полноценный AI-сервис, доступный в мобильном и веб-приложении: агенты самостоятельно изучают город и создают интересные истории, ассистент ведёт живой персональный диалог, сервис маршрутов подбирает прогулки под конкретные интересы пользователей.

Рекомендательные письма



Рекомендательное письмо · 2023

«На протяжении всего сотрудничества коллеги из ООО «АйТи Мегастар» исполняли свои обязательства добросовестно, качественно и в срок. Спорные вопросы решались всегда при помощи экспертной позиции.»

Пинаев Р.Н.
ООО «НПЦ»



ГЕТЧИПС
электронные компоненты

Рекомендательное
письмо · 2023

«Команда Мегастар показала свою способность с полной ответственностью подходить к поставленным задачам, выполнять работы качественно и в срок. Рекомендуем Мегастар как надёжного и стабильного делового партнёра.»

Железнов Н.А.
Генеральный директор УК АО «АЙСИЭС»

Obed.ru

когда хочется есть

Рекомендательное письмо

«Компания демонстрирует высокий уровень профессионализма, глубокое понимание современных технологий и потребностей рынка. Мы с уверенностью рекомендуем «АйТи Мегастар» как надёжного партнёра в области разработки ПО.»

ООО «Обед.ру»
Платформа корпоративного питания

Расскажите о своей задаче

Обсудим её, разберёмся в контексте и предложим варианты решения. Первая консультация — бесплатно.

01

Вы рассказываете о задаче

Звонок, письмо или короткая встреча — достаточно описать ситуацию своими словами

02

Разбираемся вместе

Задаём вопросы о бизнесе, процессах и ограничениях, чтобы понять суть проблемы

03

Предлагаем варианты решения

Показываем несколько путей с оценкой сроков, бюджета и рисков — вы выбираете подходящий

Обсудить задачу · sales@itmegastar.com

+7 (923) 252-33-23

Партнёрство бизнеса и инженеров.

Проводник в мире технологий и AI

+7 (923) 252-33-23 sales@itmegastar.com itmegastar.com



Константин Митин
Генеральный директор
k.mitin@itmegastar.com



Анна Бурцева
Руководитель клиентского
сервиса
a.burtseva@itmegastar.com



Анастасия Иванова
Операционный директор
a.ivanova@itmegastar.com