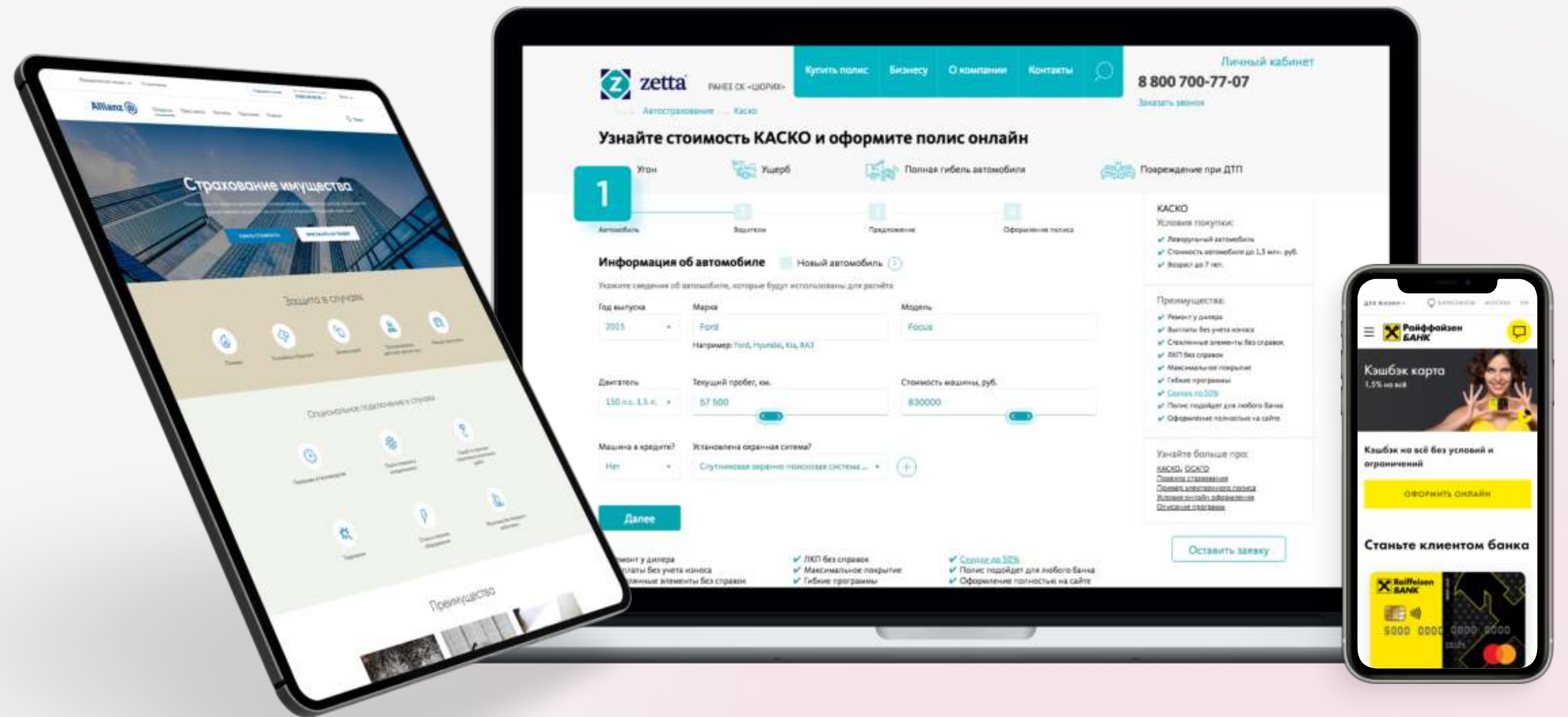
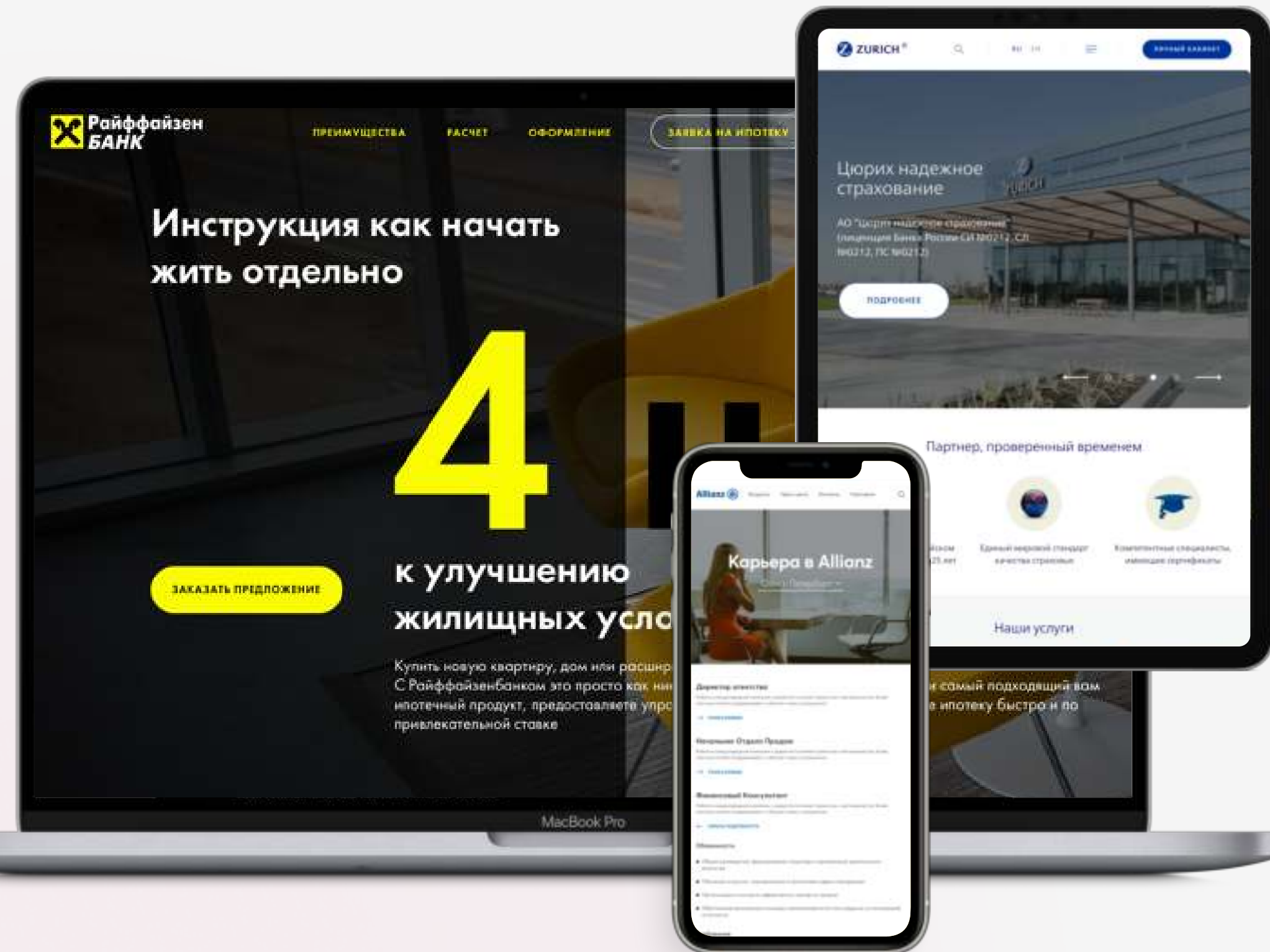


Лидер в разработке сложных веб-сервисов и проектов

AIR Production 2023



Компания

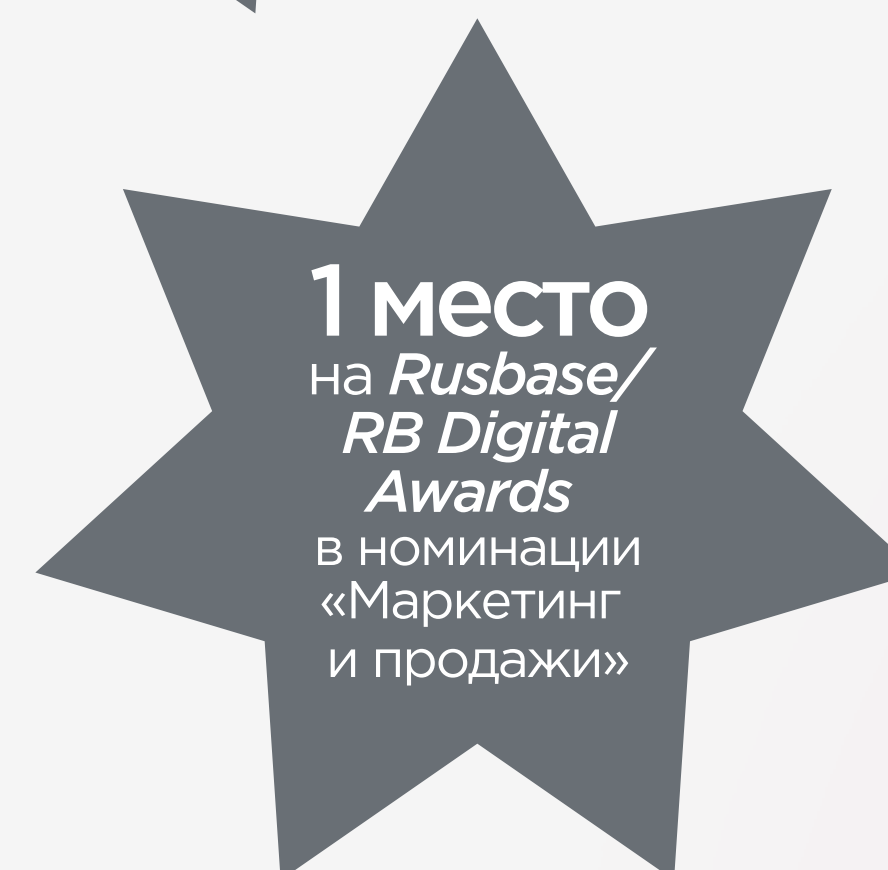
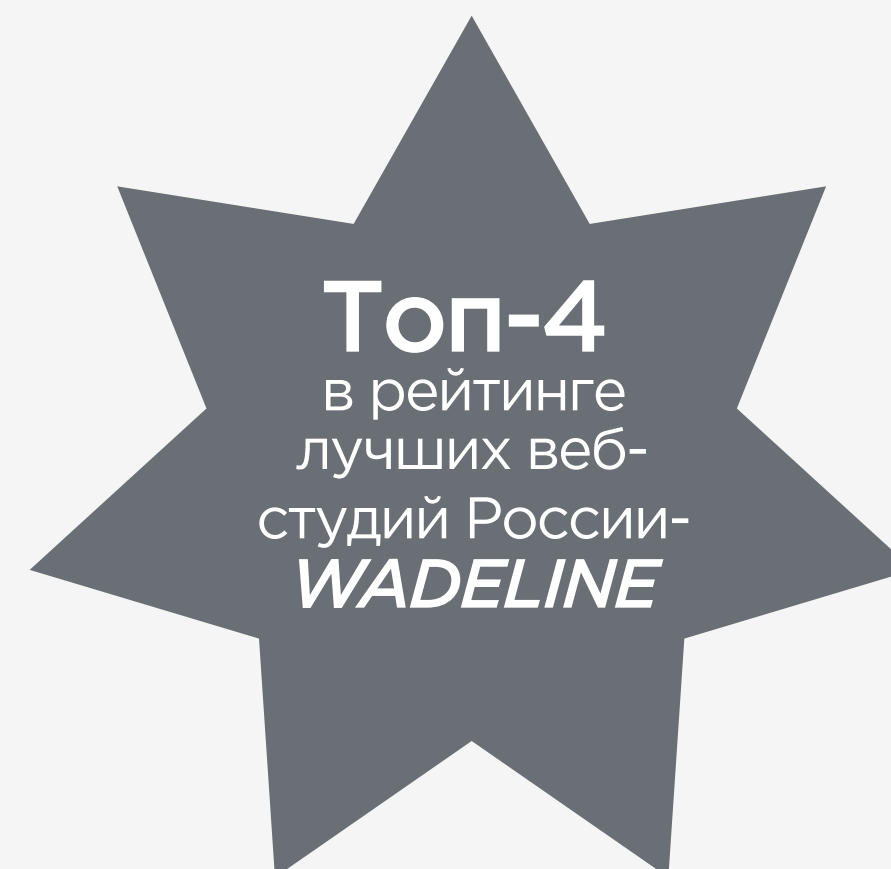


AIR Production — компания с 7-летним опытом разработки.

Мы специализируемся на разработке сложных веб-систем для финтеха, e-commerce и медиа. Если вам нужно запустить маркетплейс, агрегатор товаров и услуг, логистический сервис или похожий проект, то вы по адресу. Среди клиентов: Zetta, Цюрих Страхование, Allianz, СК Екатеринбург, БКС, Raiffeisen.

О нас

Наше место среди ведущих компаний веб-разработки подтверждается независимыми рейтингами. В штате 30 человек.



Вклад в развитие отрасли



Мы часто выступаем на крупных мероприятиях и делимся своими знаниями и опытом. Тем самым помогая отрасли развиваться.

Выступаю на таких мероприятиях, как: «Оборот», Russian Tech Week, РИФ, Автоматизация маркетинга VI, International UI/UX conference Chiperс 4, «На Стачку», Дизайн-выходные, Globus Partner Day, ULcamp и конференции Тэглайн «Управление агентством в диджитал», (более 100 докладов).

Наши ДОСТИЖЕНИЯ



Мы успешно помогаем компаниям импортозамещать ПО на российское. Не смотря на смену владельцев и, частично, команд, бывшие зарубежные клиенты, такие как Милитцер и Мюнх (Рима лог), Allianz, Zurich остались работать с нами и доверили нам участие в импортозамещении.

Мы одни из первых стали делать интернет-магазины react+bitrix. Перевели на новый уровень B2B продажи в рекламано-производственном сегменте. Помогали развивать туризм в республике Крым. Первыми реализовали передовые инновационные онлайн-продукты для страхового рынка.

Мы всегда делимся опытом и знаниями с конкурентами.

Мы сейчас активно выходим на Африканский континент, у нас сейчас есть офис в Нигерии, где сидят аккаунты, менеджеры по продажам и другие сотрудники. Мы стараемся нести нашу экспертизу на этот перспективный рынок. В планах открыть Индонезийский офис для выхода на Юго-Восточную Азию

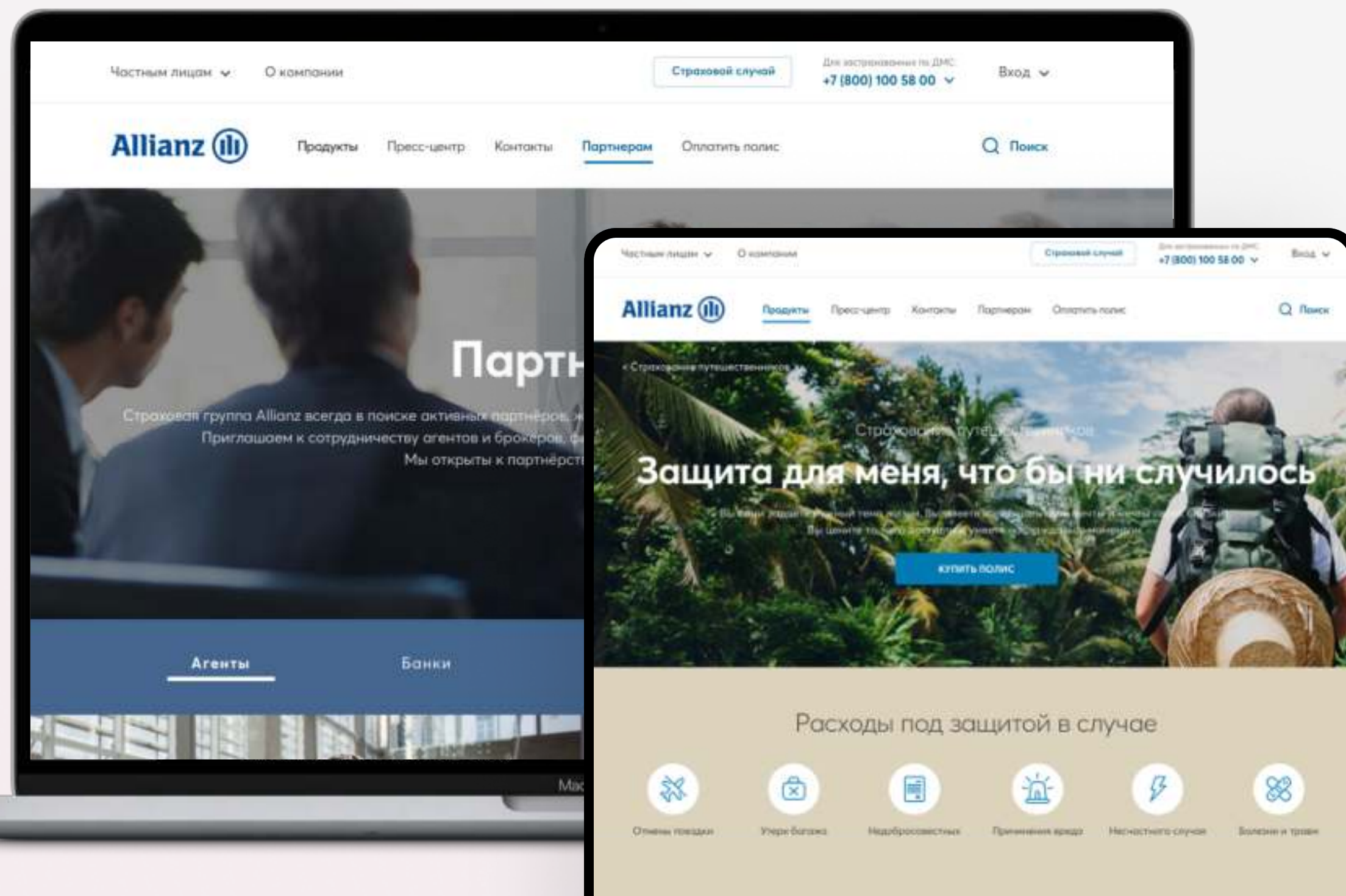
Наши клиенты

AIR Production - это молодое и амбициозное агентство, которое сумело занять заслуженное место среди лучших компаний в Рунете. Наши клиенты, такие как METRO C&C, СИБУР, Леруа Мерлен, Роскачество, Fix Price, СК Allianz, РГС Банк, Авиасейлс, Райффайзенбанк, БКС Банк, Qiwi, Zenden, Discovery, Gett, TLC, Zetta, Respect, РБК, и Азбука-Аттикус, доверяют нам развитие и продвижение своего бренда в онлайн-пространстве.

Мы являемся одной из ведущих компаний в разработке маркетплейсов. Правильно построенный маркетплейс - это мощный инструмент для бизнеса, который позволяет эффективно управлять продажами и развивать бизнес в целом. Маркетплейс для Qiwi FundI, B2B маркетплейс для курортов Крыма, маркетплейс-ЭТП База для строительных материалов, автомобильный маркетплейс Автомобили ру.

Allianz

Основная задача — увеличение продаж, лидогенерация с помощью сайта, а также формирование лояльности к бренду.



Что мы сделали:

- UX-аудит, а также обновили все интерфейсы сайта;
- Переработали навигацию и логику пользовательских сценариев;
- Адаптировали немецкие гайдлайны по дизайну под потребности российских клиентов СК;
- Положили начало международному обновлению digital-каналов Allianz.

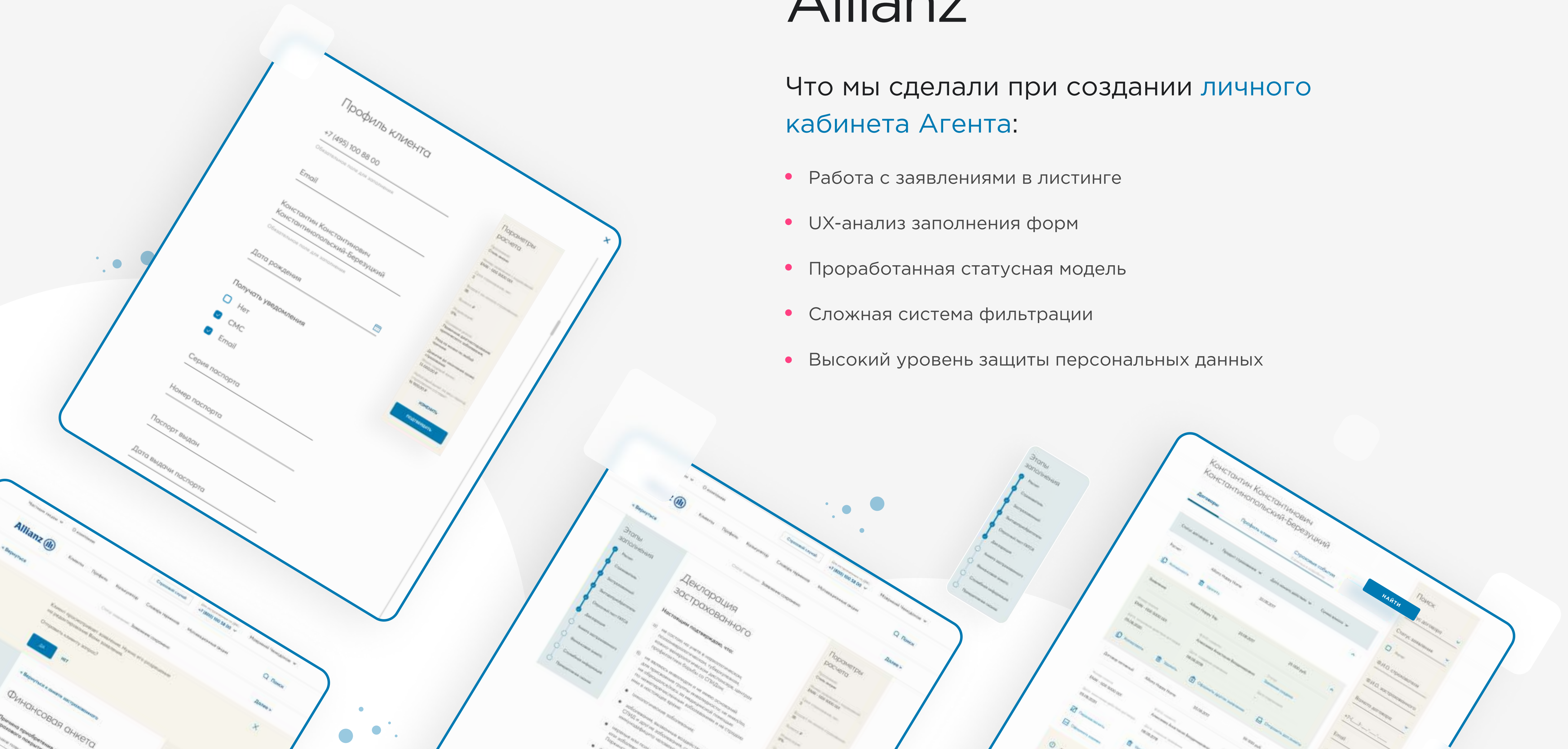
Результат:

- Теперь контент учитывает интересы разных сегментов аудитории Allianz: физических, юридических лиц, страховых агентов и так далее.
- Компания расширила присутствие на российском рынке, особенно в сегменте B2B и B2C.
- Мы устранили неполадки в работе калькуляторов, теперь они не ошибаются при передаче данных клиента внутренней системе компании.

Allianz

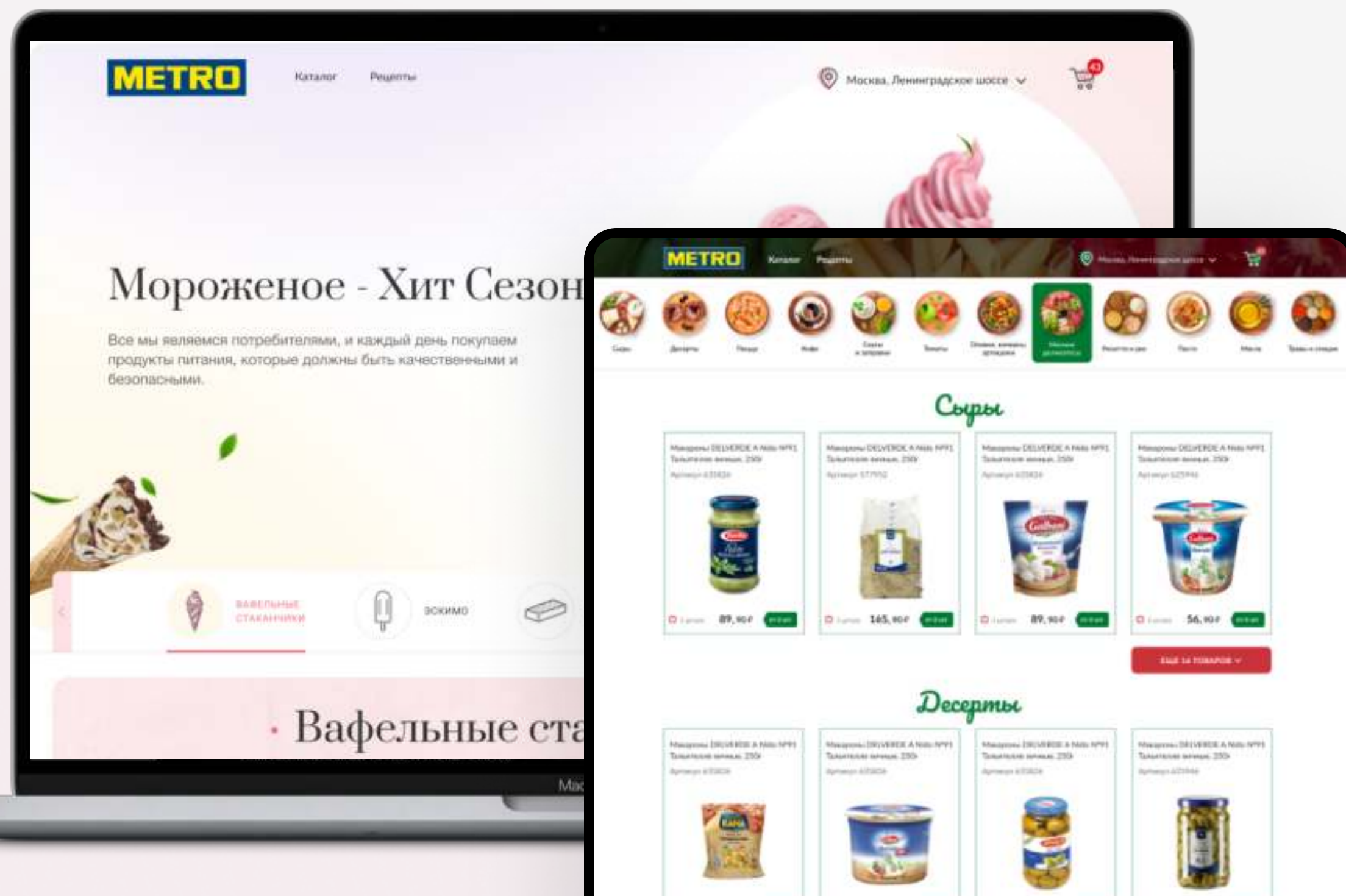
Что мы сделали при создании **личного кабинета Агента**:

- Работа с заявлениями в листинге
- UX-анализ заполнения форм
- Проработанная статусная модель
- Сложная система фильтрации
- Высокий уровень защиты персональных данных



METRO C&C

Для сети METRO мы разработали несколько проектов для продвижения определенных категорий пищевых товаров (включая собственные бренды): METRO Italy, METRO Asia, METRO Гастротур, Healthy, Icescream.



Дизайн:

Для каждого проекта мы создавали новый дизайн на основе единых принципов UX-проектирования. Так что и пользователь не запутается, и проекты не выглядят, как клоны.

Навигация:

В этих проектах большое внимание мы уделяли навигации. Мы отказались от раскрывающегося меню в пользу фиксированного меню-слайдера для проектов METRO Asia, Italia, Icescream и Health. Это удобнее для пользователя: есть наглядная разбивка по категориям с иконками и автоматическим скроллом.

Каталог:

Каталоги содержат карточки с 3 позициями из определенных категорий. Под ними расположен раскрывающийся список остальных продуктов в категории. Так мы не перегружаем интернет-магазины однотипными элементами, но и не заставляем пользователя открывать дополнительные страницы или бесконечно скроллить один вид товаров, если нужно быстро перемещаться между разделами каталога.

Fix Price

Разработка сайта интернет-магазина.



Что мы сделали:

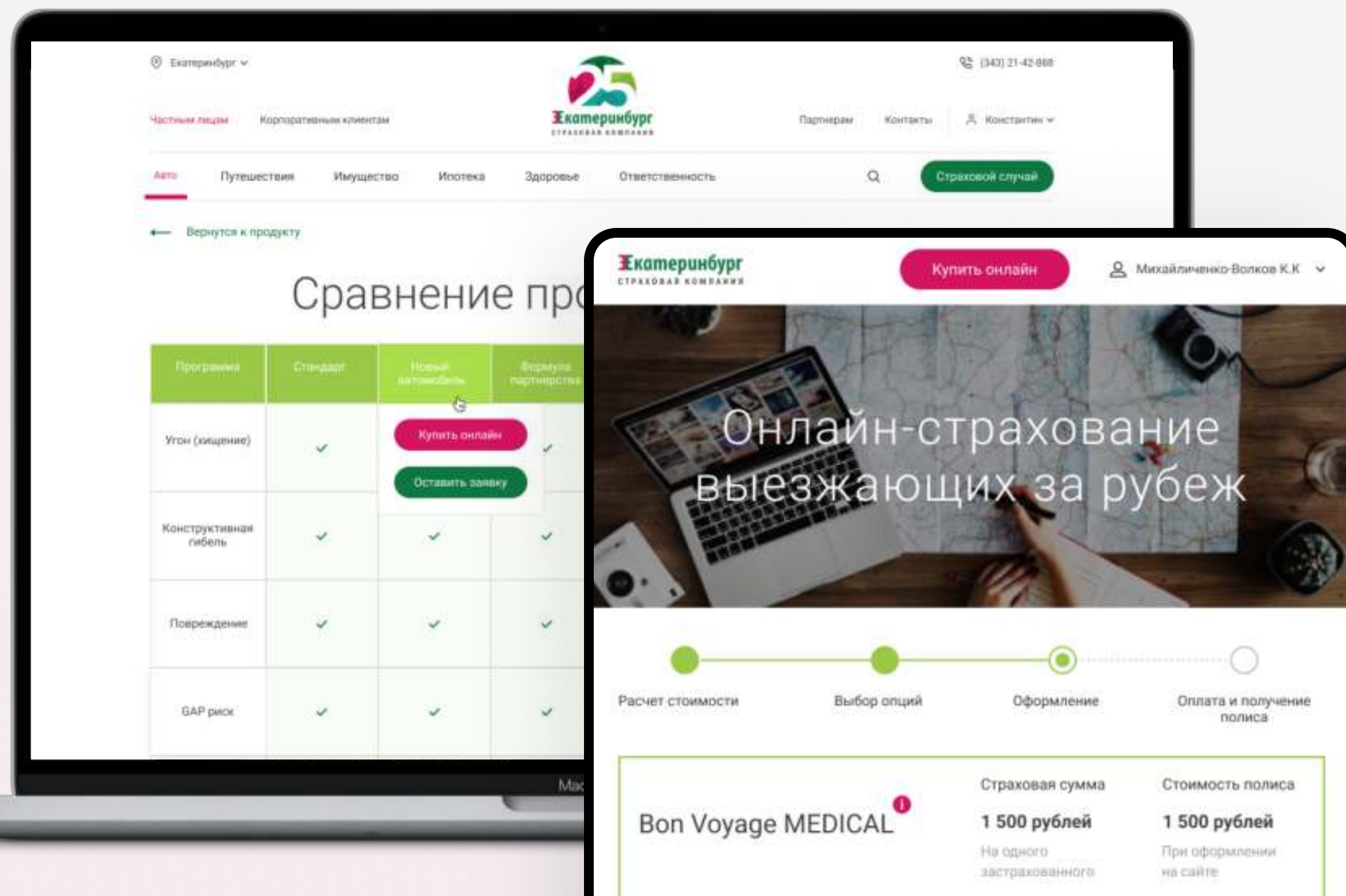
- Разработали интернет-магазин с личным кабинетом, удобным каталогом товаров и понятной навигацией.
- Объединили сайт бонусной программы с онлайн-витриной, чтобы у клиентов была возможность получить все услуги FixPrice в одном месте.
- Интегрировали сайт с ERP-системой магазина, что упростило работу для контент-менеджеров клиента. Раньше они вручную заполняли каталоги, теперь информация о товарах подтягивается автоматически.
- Защитили данные клиентов магазина: при регистрации они передаются сразу во внутреннюю систему FixPrice, а не на сторону 1С-Битрикс.

Результат:

- Создали удобный дизайн, учли пользовательские сценарии.
- Защитили пользовательские данные.
- Выросла популярность программы лояльности Fix Price.
- Упростили работу с каталогами сотрудникам компании.

СК «Екатеринбург»

Работа с онлайн-каналом регионального игрока на страховом рынке



Что мы сделали:

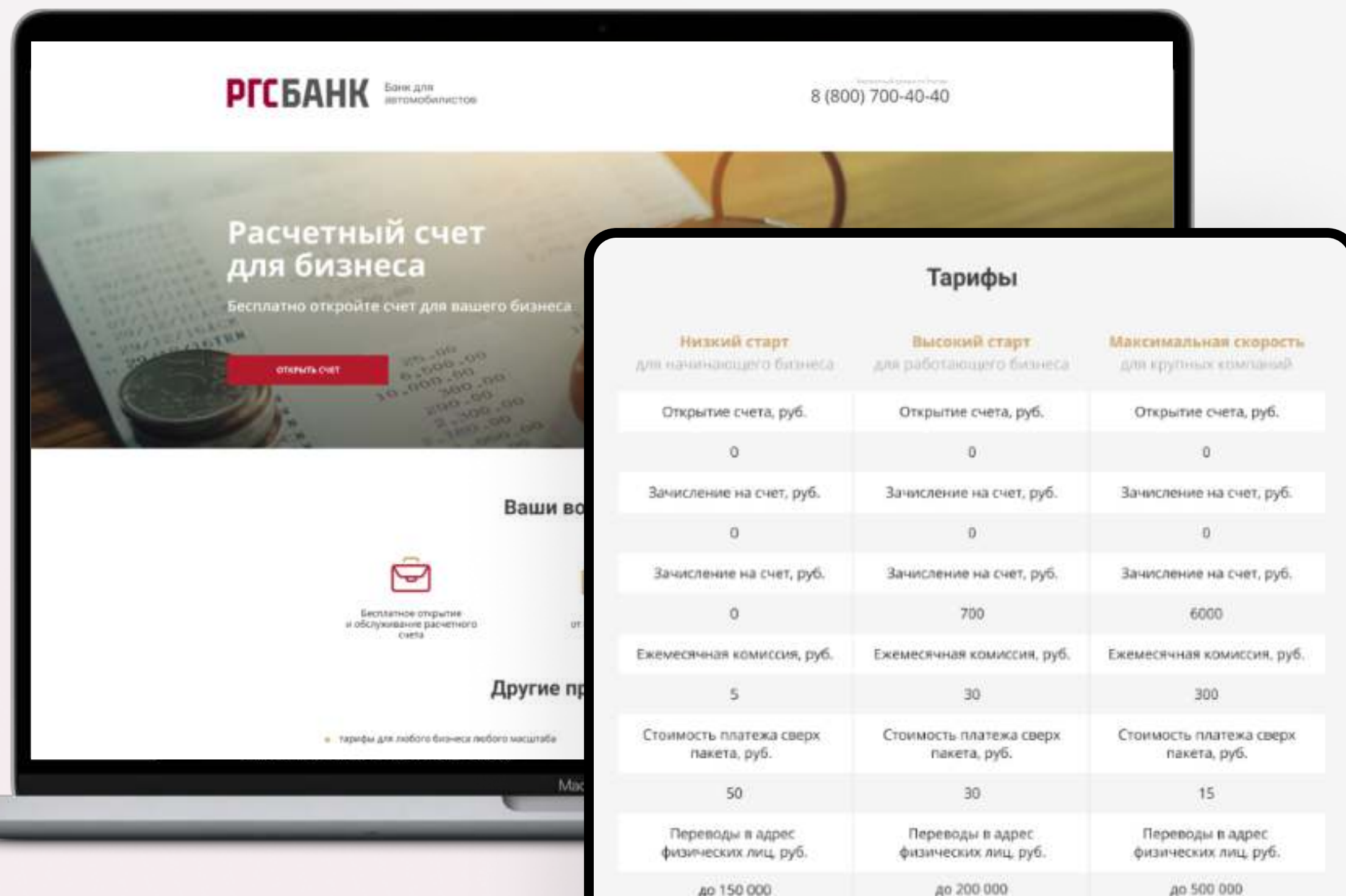
- Провели предпроектный анализ для компании, предложили решения для оформления различных разделов сайта;
- Спроектировали и разработали калькуляторы страхования для компании;
- Спроектировали личный кабинет пользователя, теперь в нем можно подать заявку на страхование онлайн;
- Расположили формы обратных звонков для лучшего контакта с клиентом;
- Добавили раздел со справочной информацией.

Результат:

- Теперь сайт — универсальный страховой инструмент для жителя и предпринимателя Свердловской области.
- Привлекли ЦА для занятой компанией ниши: добровольное страхование.
- Добавили регионозависимый контент на сайт.
- Адаптировали площадку для 3 главных сегментов ЦА: физических и юридических лиц, а также партнеров компании.

РГС Банк

Мы разработали страницы оформления и оплаты страховых продуктов для РГС Банка, а также поддерживаем существующие страницы.



Что мы сделали:

- Запустили «Каско Профессионал» — полис автострахования
- Запустили «Страхование в путешествии» — страховой полис для выезжающих за рубеж
- Запустили «Родные стены» — страхование жилья от кражи, пожара, залива или несчастного случая

Результат:

- Разработали три раздела для страховых продуктов с возможностью оплаты онлайн.
- Провели интеграции с партнером, платежным шлюзом и ЦФТ.

Очаково

Задача клиента состояла в том, чтобы привлечь новый сегмент аудитории — молодых людей в дополнение традиционной консервативной аудитории бренда.

Этот дизайн-концепт мы подготовили в рамках ребрендинга компании.

Дизайн:

Мы переосмыслили дизайн-концепцию, сделав упор на контрастные цвета: фуксия, белый. Также внимание покупателя акцентируется на крупноформатных фотографиях продуктов и ярких геометрических рамках в стиле мондрианизма.

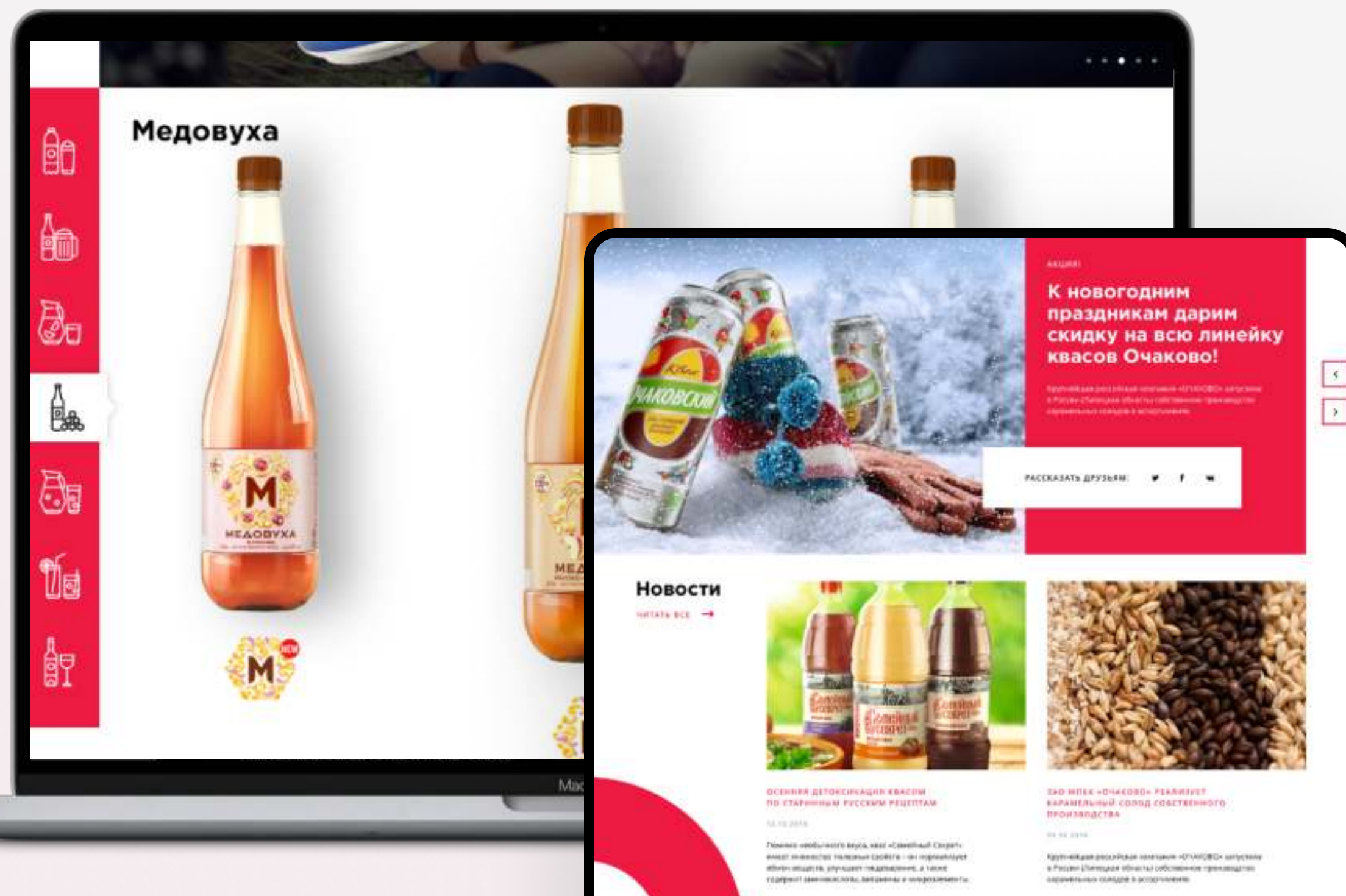
Навигация:

Навигация сайта состоит из двух блоков. Первый — это традиционное меню сверху страницы. Второй — это боковой слайдер, в который вынесены типы продукции: квасы, пиво, соки, медовуха, коктейли, вино и т.д. Все иконки разработаны нами специально для "Очаково"

Каталог:

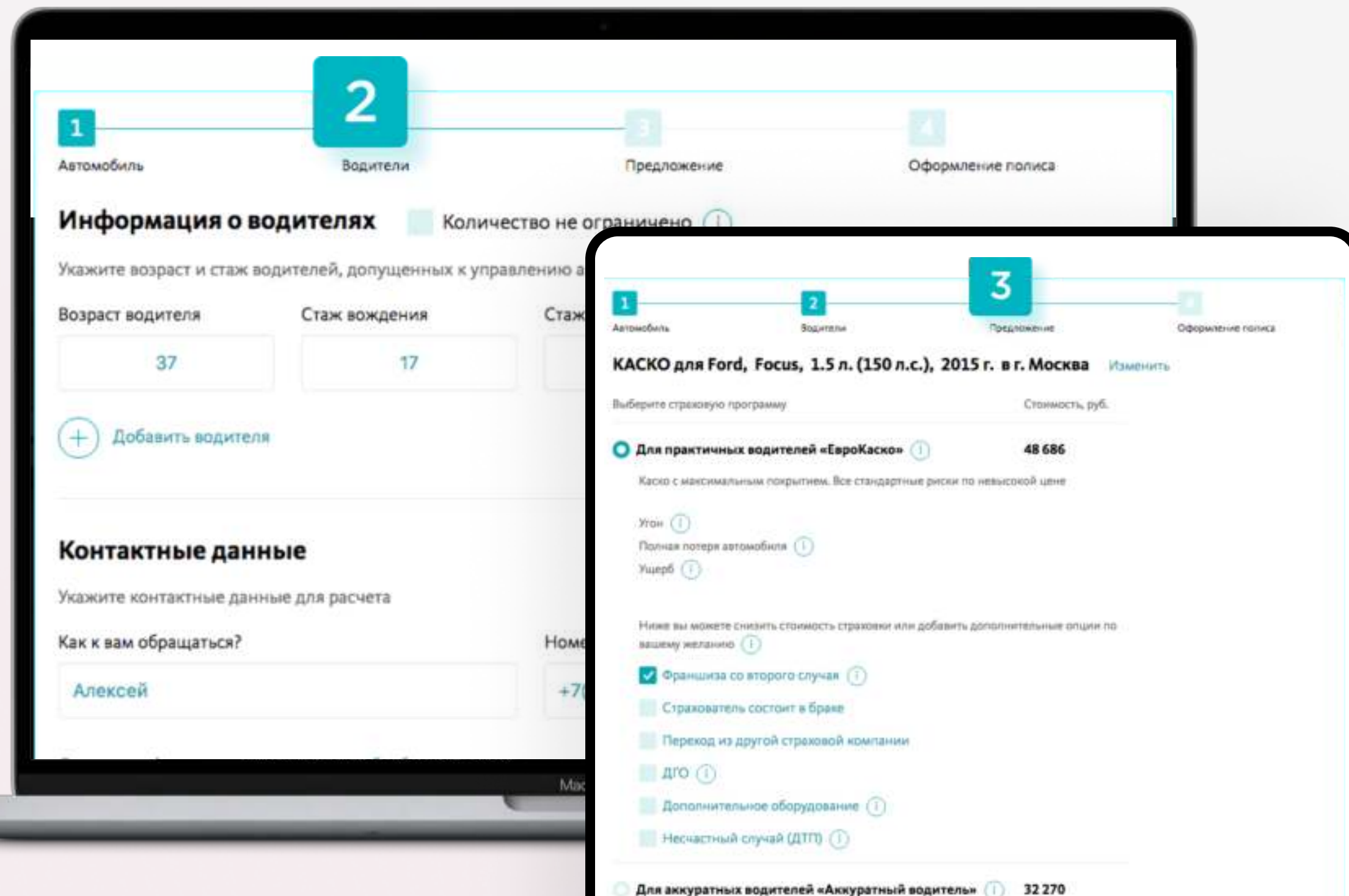
Мы отказались от обычного каталога с карточками. Вместо этого товары представлены в виде карусели — одного из наиболее вовлекающих форматов.

Анимированная визуализация макета: cutt.ly/ChRZG7i



Zetta Страхование

С Zetta Страхование
мы работаем уже **3 года**



Что мы сделали:

- Отрисовали и запрограммировали несколько калькуляторов;
- Мы полностью переработали механику работы калькуляторов по методу single-page application. На любом этапе пользователь может вернуться на шаг назад без потери заполненных данных;
- Поддерживаем партнерскую программу Зетты. Зетта предоставляет услуги страхования для клиентов МТС, Сбербанка, ВТБ и др. Для них мы создаем калькуляторы страховки мобильных телефонов, ипотечного страхования, т.д.

Результат:

- Конверсия с калькуляторов увеличилась в среднем на 10%.
- Разработали калькуляторы:

----- Страхование от коронавируса (для 5 партнеров)

----- ВЗР для МТС (партнер Zetta)

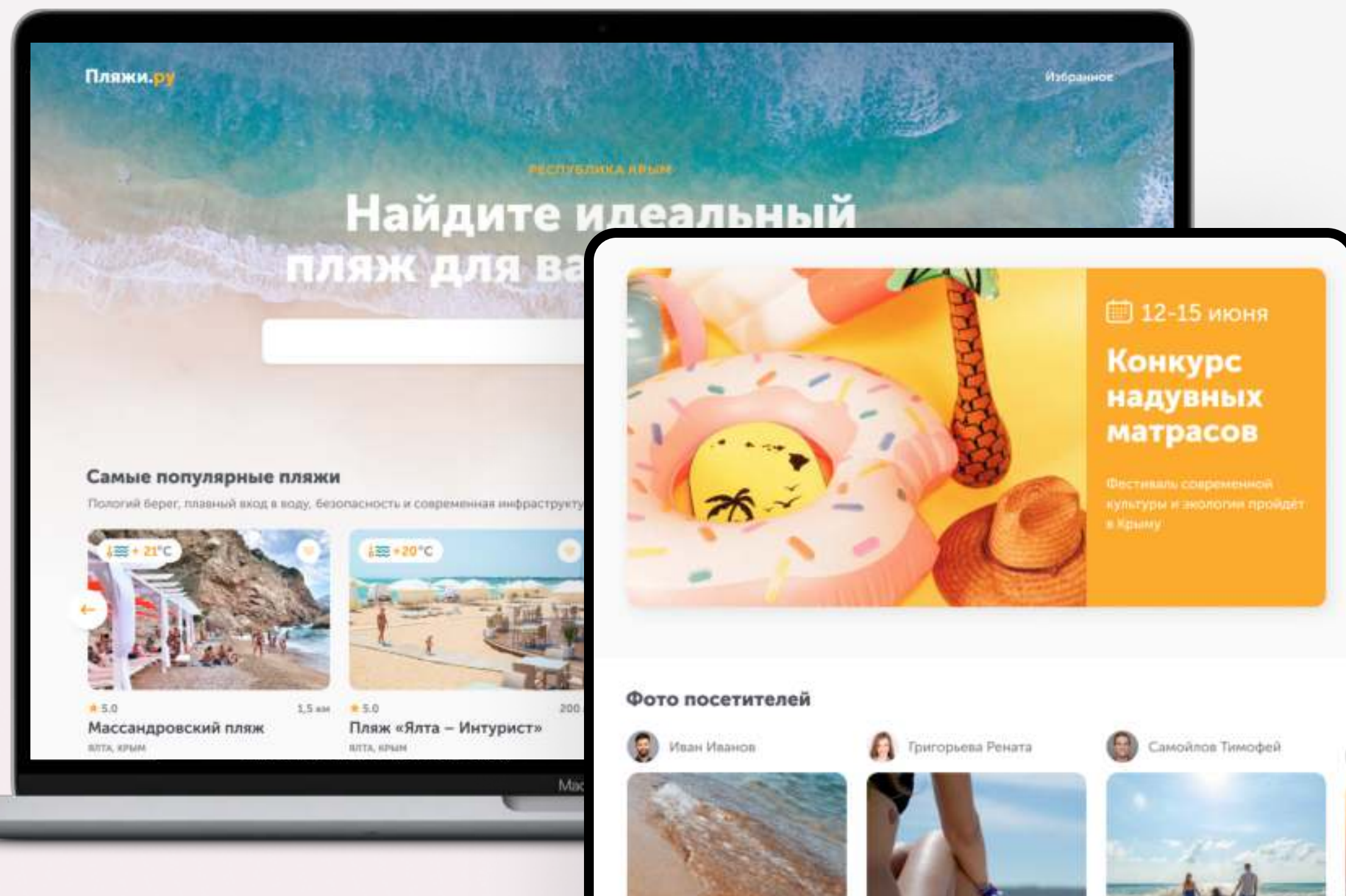
----- Е-ОСАГО + миниКАСКО

----- КАСКО

----- Страхование имущества

Пляжи.ру

Разработка агрегатора пляжей
и сопутствующих сервисов для туристов
в Крыму.



Что мы сделали:

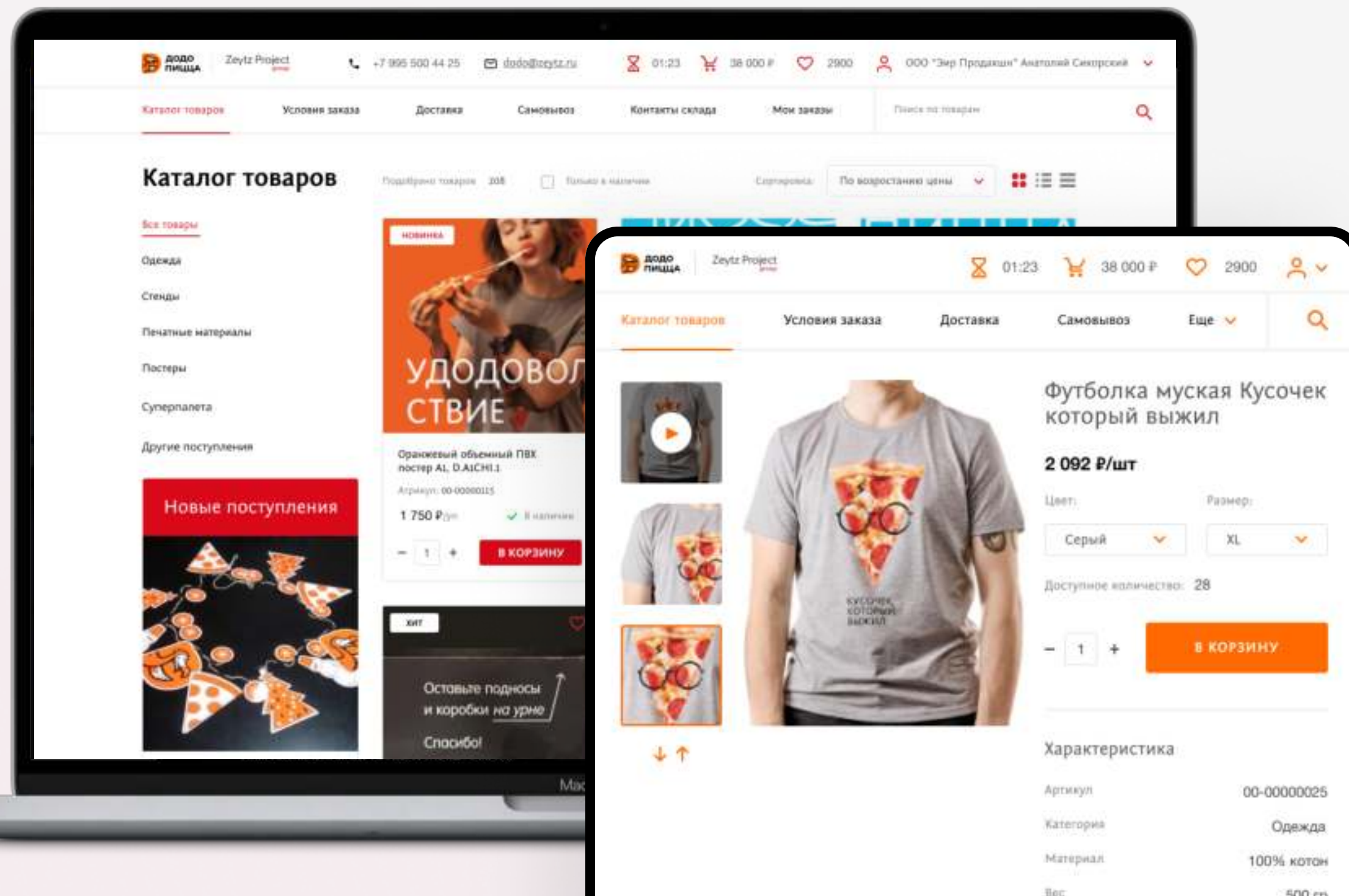
- Исследовали аудиторию и построили Customer Journey Map.
- Провели анализ агрегаторов и предложили решения, которые побудят пользователей зарегистрироваться, оставлять отзывы и отмечать сервис в социальных сетях.
- Интегрировали сайт с метеорологическими сервисами с моментальным обновлением данных: температуры воздуха, воды, времени рассвета и заката.
- Свободный ввод в поисковике: поиск пляжа не только по названию, но и по городу или характеристике вроде «Ялта песчаный пляж». Также можно найти пляж с помощью расширенного фильтра.

Результат:

- «Оцифрованный» берег Крыма — в сервисе собрано 152 пляжа.
- Каждый месяц сервис привлекает ~45 000 новых пользователей.
- За первые 3 месяца после запуска более 500 пользователей оставили отзывы о пляжах.
- Рекомендательная система: рестораны, бары, кафе, отели поблизости.

Zeytz Group

Персонализированные интернет-магазины для клиентов компании и автоматизация b2b-продаж.



Что мы сделали:

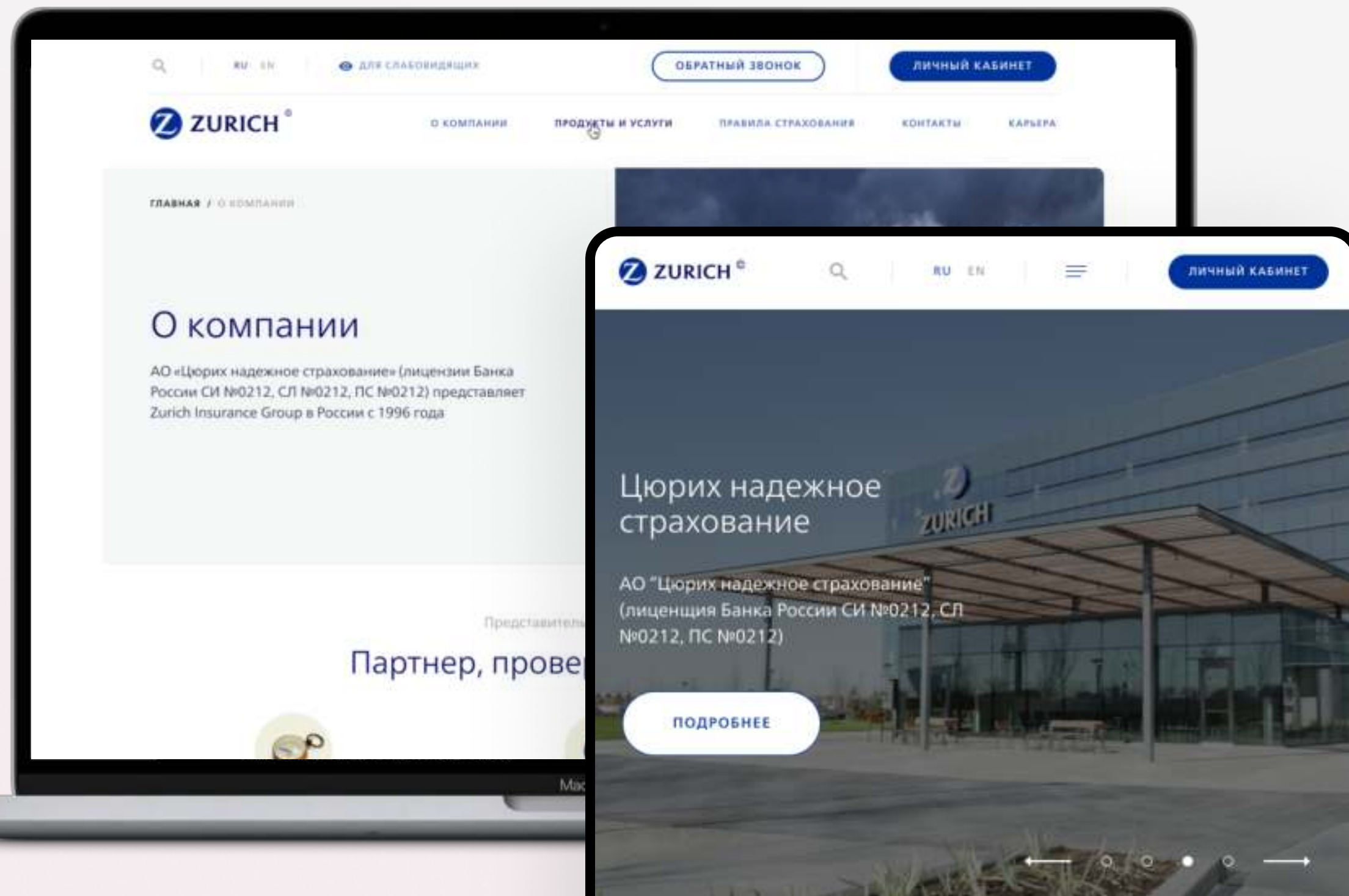
- Провели глубинные интервью с менеджерами по закупкам «Бургер Кинга» и «Додо Пиццы».
- Предложили концепцию персонализированного интернет-магазина с последующей кастомизацией.
- Разработали 2 интернет-магазина для менеджеров по закупкам «Бургер Кинг» и «Додо Пицца».
- Провели интеграции со складами.
- Разработали интерфейс сборщика для работников склада.
- Персонализировали ассортимент для разных точек франшиз и сетей.

Результат:

- Количество позиций SKU Zeytz в 2020 году выросло в 3 раза по сравнению с 2015 годом. Но обработкой заказов до сих пор занимается 2 человека.
- Запуск каждого нового веб-шопа обходится в 10% от изначальной стоимости разработки.

СК «Цюрих»

СК «Цюрих» страхует юридические лица в России уже **25 лет**. Сейчас они развивают digital-направление.



Что мы сделали:

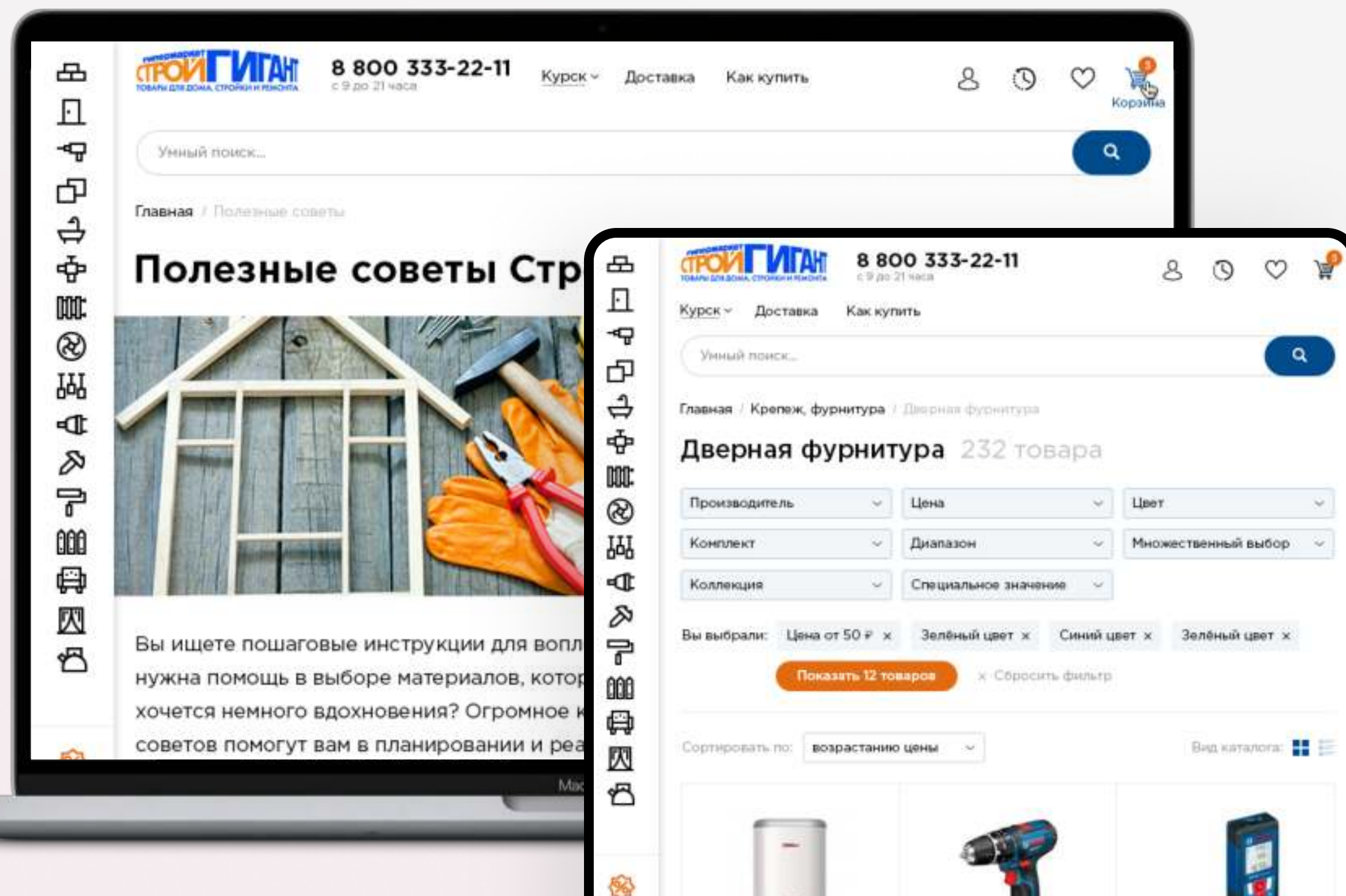
- Полностью перезапустили сайт и выполнили весь пул работ: предпроектный анализ, дизайн, frontend, backend и QA;
- Спроектировали и разработали все страховые калькуляторы на сайте;
- Запустили раздел с вакансиями для укрепления HR-бренда компании;
- Добавили реестр агентов и брокеров;
- Добавили версию для слабовидящих.

Результат:

- Пользователи стали проводить больше времени на сайте — снизилось количество отказов.
- Больше пользователей стало обращаться к менеджеру за консультацией.
- Теперь у компании есть сильный digital-канал, который закрывает потребности клиентов.

СтройГигант

Объединить торговые точки в офлайне и предоставить пользователю простое оформление заказа.



Что мы сделали:

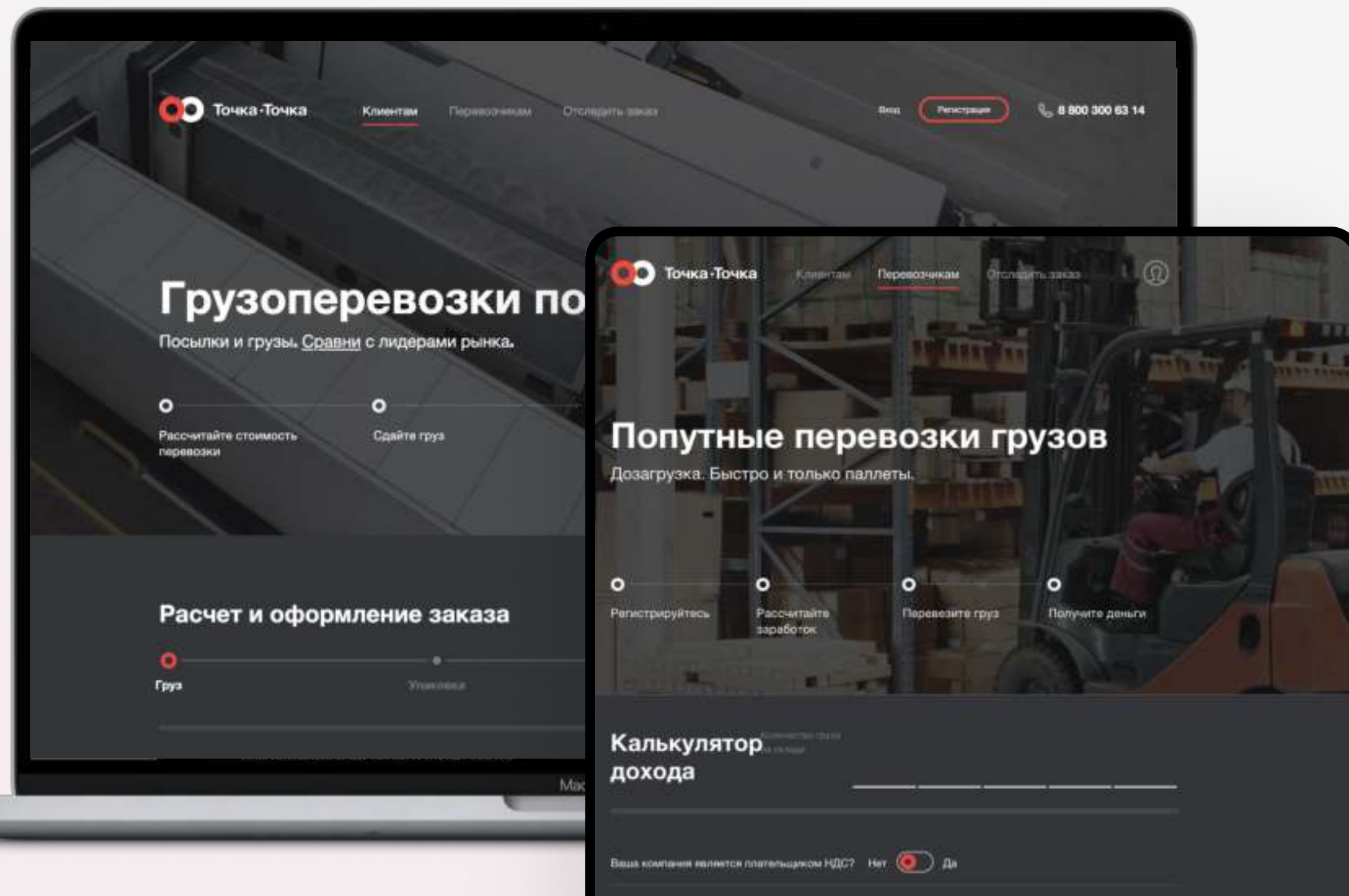
- Интегрировали систему кэшбэка, sms-шлюза, а также оплаты с помощью Сбербанка с сайтом.
- Упростили и ускорили процесс покупки товара.
- Добавили отдельный конструктор вакансий для сотрудников. Страницу объявления можно создать без программистов и дизайнеров.
- Внедрили уникальную систему нумерации заказов. Конкуренты не смогут узнать, какая конверсия у компании.
- Две системы навигации: по компании и по каталогу.
- Запрограммировали алгоритмы пересчета цены для товаров.

Результат:

- Объединили офлайн-точки в разных городах России в онлайн.
- Теперь пользователь может собирать корзину из ассортимента разных магазинов.
- Цену заказа больше не нужно уточнять и пересчитывать вручную, если при оформлении накладывается множество условий в виде кэшбэка, акций и т.д.

Точка-Точка

Разработка сложного логистического сервиса с нуля.



Что мы сделали:

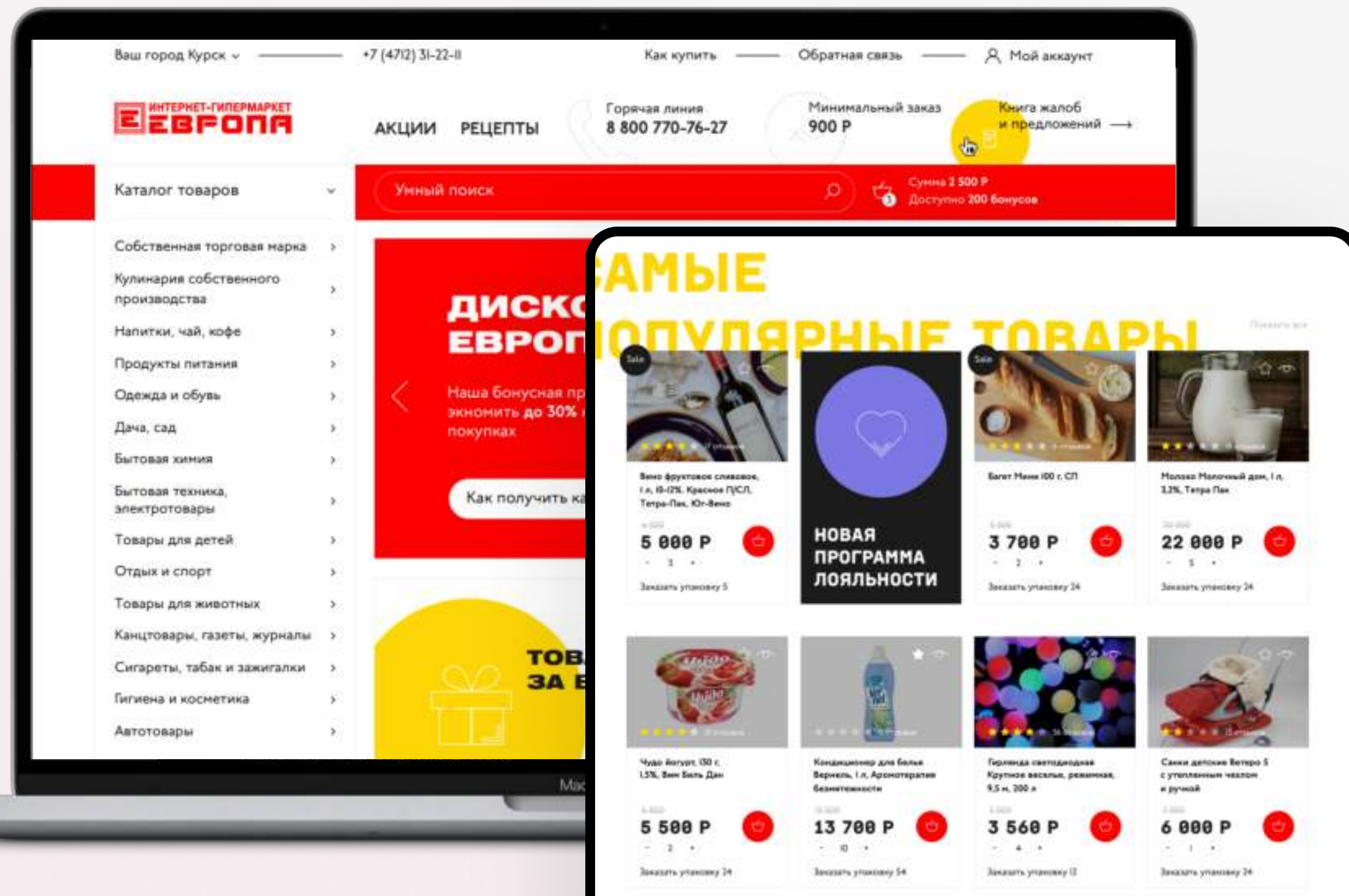
- Интегрировали систему кэшбэка, sms-шлюза, а также оплаты с помощью Сбербанка с сайтом.
- Упростили и ускорили процесс покупки товара.
- Добавили отдельный конструктор вакансий для сотрудников. Страницу объявления можно создать без программистов и дизайнеров.
- Внедрили уникальную систему нумерации заказов. Конкуренты не смогут узнать, какая конверсия у компании.
- Две системы навигации: по компании и по каталогу.
- Запрограммировали алгоритмы пересчета цены для товаров.

Результат:

- Объединили офлайн-точки в разных городах России в онлайн.
- Теперь пользователь может собирать корзину из ассортимента разных магазинов.
- Цену заказа больше не нужно уточнять и пересчитывать вручную, если при оформлении накладывается множество условий в виде кэшбэка, акций и т.д.

Европа Маркет

Региональная сеть продуктовых гипермаркетов, которая представлена в маленьких и средних городах России.



Цель клиента — нарастить присутствие digital, продвигать собственные марки и производство, наряду с остальными.

Дизайн:

В этом проекте мы сделали упор на UX, а не UI. Каталог состоит из множества разделов и подразделов, поэтому мы выбрали боковое раскрывающееся меню. Кроме того, из-за обилия позиций мы добавили боковой фильтр. Он помогает быстро сортировать продукты по потребностям.

Каталог:

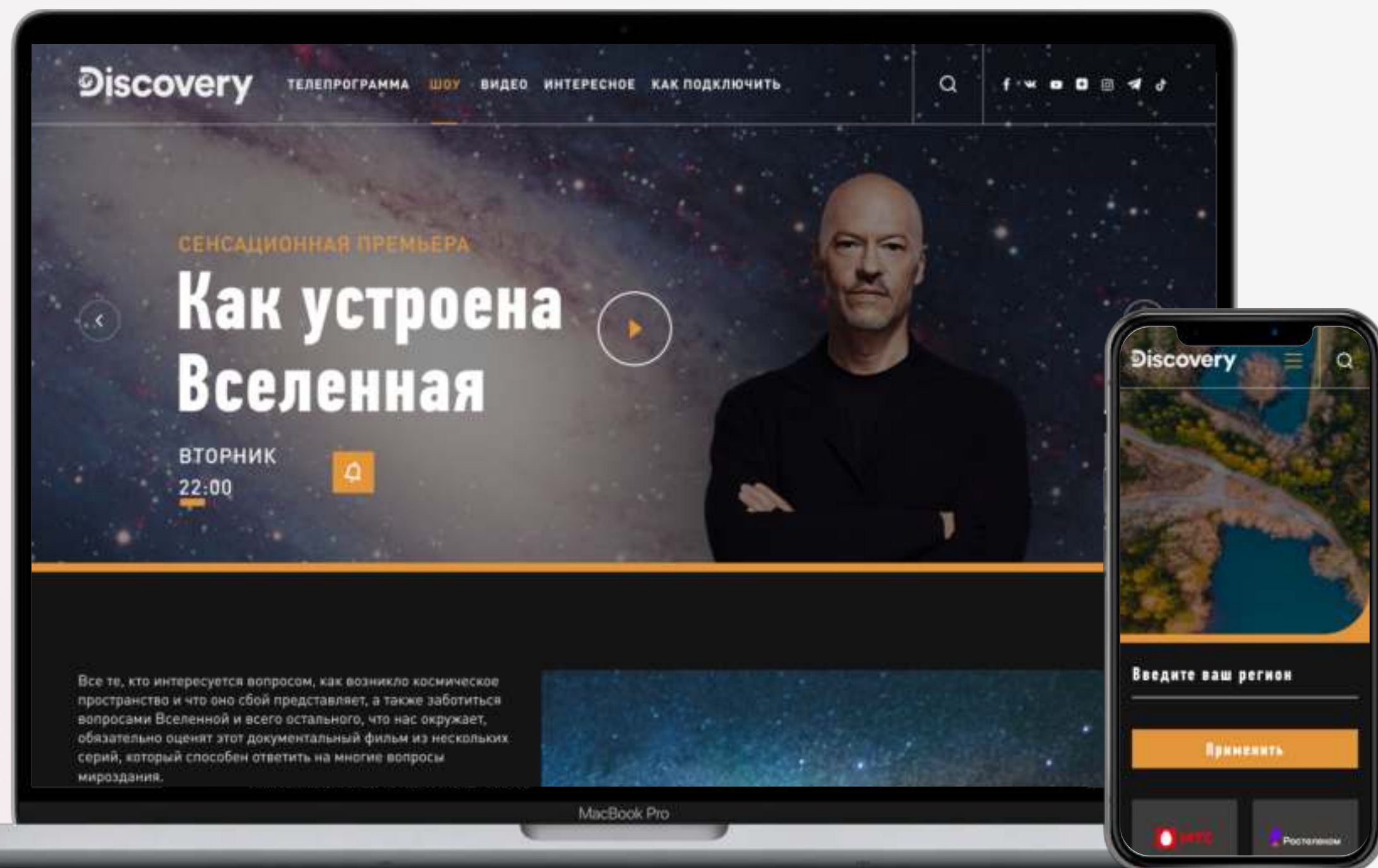
Есть 3 типа каталога — розница, мелкий опт и каталог сопутствующих услуг (например, при покупке рыбы можно заказать услуг «Чистка рыбы»).

Каталог работает с учетом двух типов цен: для обычных покупателей и для оптовых. Он состоит из множества разделов и подразделов, поэтому мы выбрали боковое раскрывающееся меню.

Также на сайте реализован «умный поиск» — большое количество SKU (Stock Keeping Unit), учет похожих слов, расширенная выдача результатов.

Discovery Channel

Сайт семейства телеканалов Discovery, одного из лидеров по производству контента на тему путешествий, экстремальных видов спорта и дикой природы.



Что мы сделали:

Зрителям:

- Простая навигация по сайту: 5 основных разделов и ломаная дизайнерская сетка.
- Можно быстро просмотреть программы нескольких телеканалов и расписание или найти шоу по алфавитному списку;
- Есть раздел «Интересное» с вовлекающим контентом: статьями, интервью, обзорами и т.д.;

Рекламоателям:

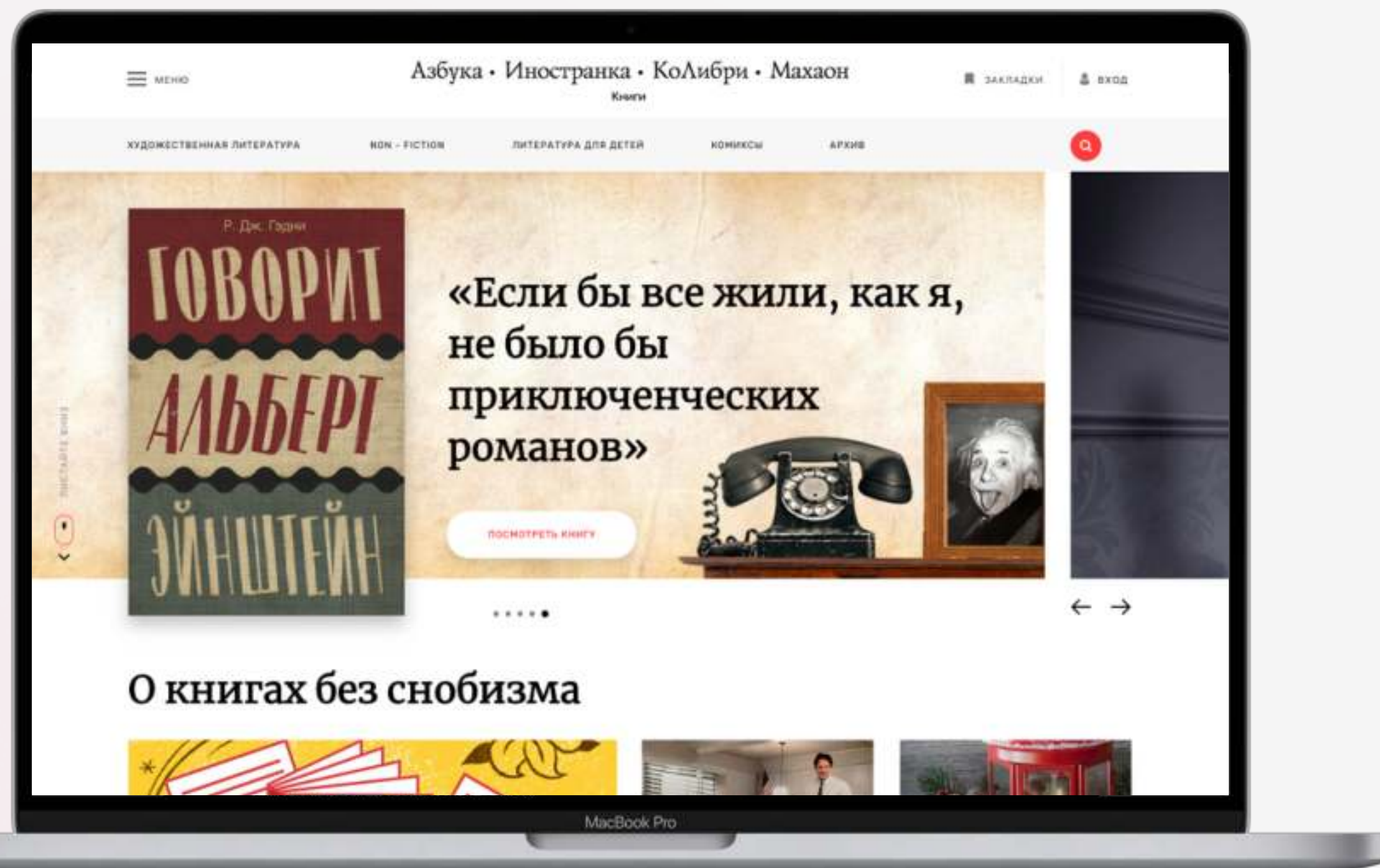
- Предусмотрено несколько возможностей для рекламодателей: баннеры, брендрование страницы, нативный контент и др.

Результат:

- **Рекламоателю:** обновленный сайт, возможности дополнительной монетизации Discovery Channel и сбора обратной связи от зрителей благодаря вовлекающим механикам.
- **Зрителю:** Сайт с актуальной программой 5 каналов, а также с дополнительным контентом: статьи, видео и отдельные выпуски передач.

Азбука-Аттикус

Разработка сайта издательской группы.



Что мы сделали:

- В основу навигации сайта мы положили каталог с тегами и удобной навигацией. Все потому, что в «Азбуку-Аттикус» входит четыре отдельных издательства.
- Теги делят книги по жанрам, авторам, переводчикам, году издания и описанию.
- Обновлять каталог на сайте стало проще — 1С сам работает с разделами и перебрасывает новые книги в «новинки». Менеджеру нужно лишь загрузить в редактор информацию: обложку, цитаты и видео.
- У каждой книги из каталога «Азбуки-Аттикус» есть личное пространство — карточка. Помимо описания в ней собраны интересные факты о книге, трейлеры экранизаций, цитаты и биография автора.

Результат:

- Объединили 4 сайта издательства в один.
- Упрощение работы с каталогом книг для сотрудников.
- Автоматизация процесса добавления информации о книгах.

Спасибо!

