

next level IT

/
AWG[®]



AWG - ИТ-интегратор. С 2015 года проектируем, разрабатываем и внедряем комплексные ИТ-решения для цифровой трансформации и устойчивого роста бизнеса.

60+

услуг

22 000+

ИТ-специалистов в партнерской сети SkillStaff из РФ и СНГ

400+

реализованных проектов

1 000+

специалистов из партнерской сети Talent Nations из более 50 стран от 200+ компаний

40+

компаний из рейтинга Forbes 200

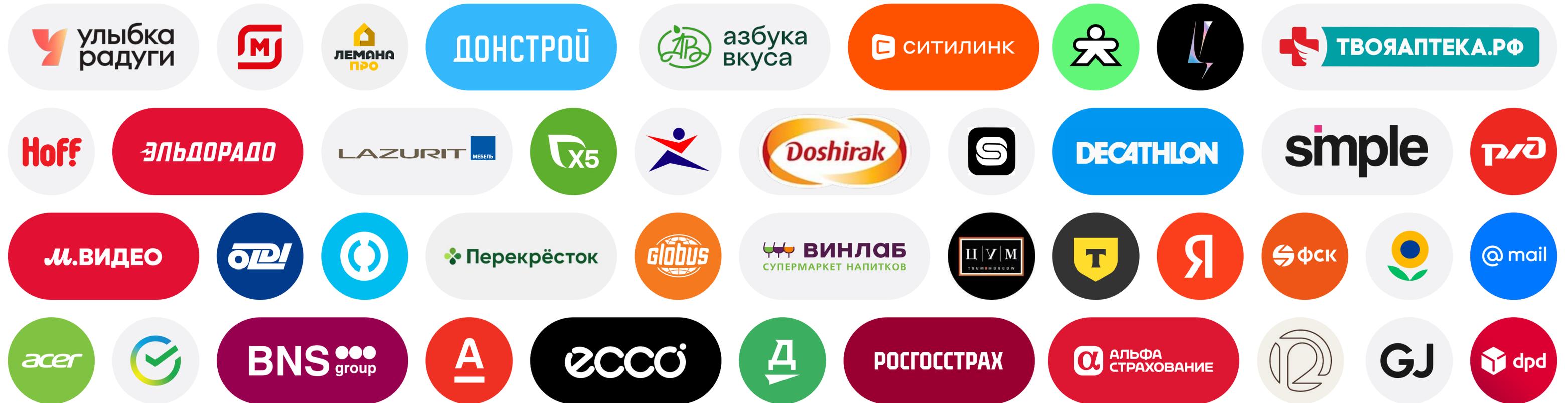
10 лет

в цифровизации ритейла, промышленности и финансов

Клиенты

Ритейл
 Промышленность и производство
 Финансы
 Страхование
 Транспорт и туризм

IT-компании
 Недвижимость и строительство
 Банкинг
 Госсектор
 HoReCa



Ключевые компетенции

Консалтинг

1. ИТ-консалтинг.
2. Продуктовый консалтинг.
3. Цифровая трансформация.
4. Разработка ИТ стратегий в ЕКОМ и В2В.
5. Проектирование омниканальной архитектуры.
6. Проектирование и построение инфраструктуры под еcom.

Разработка

1. Разработка ПО.
2. Проектирование и разработка В2В портала, сайта, интернет-магазина и маркетплейса.
3. Разработка сервисов /микросервисов/Headless решений.
4. Разработка и внедрение решений на базе ИИ.
5. Заказная разработка от идеи до запуска.

Внедрение и интеграция

1. ERP, CRM, CMS.
2. Elasticsearch, PIM, DAM, CDP.
3. MMS / MAS, WMS, OMS.

Ключевые компетенции

Сопровождение

1. Техническая поддержка по SLA.
2. Настройка/внедрение QA и AQA.
3. Поддержка и развитие ИТ-инфраструктуры.
4. Аутстаффинг ИТ-специалистов.
5. Центр компетенций восстановления ИТ-инфраструктуры.

Аналитика

1. Внедрение BI-систем.
2. Внедрение ReData.
3. Проектирование DWH и ETL.
4. Прогнозирование с помощью ML-моделей.

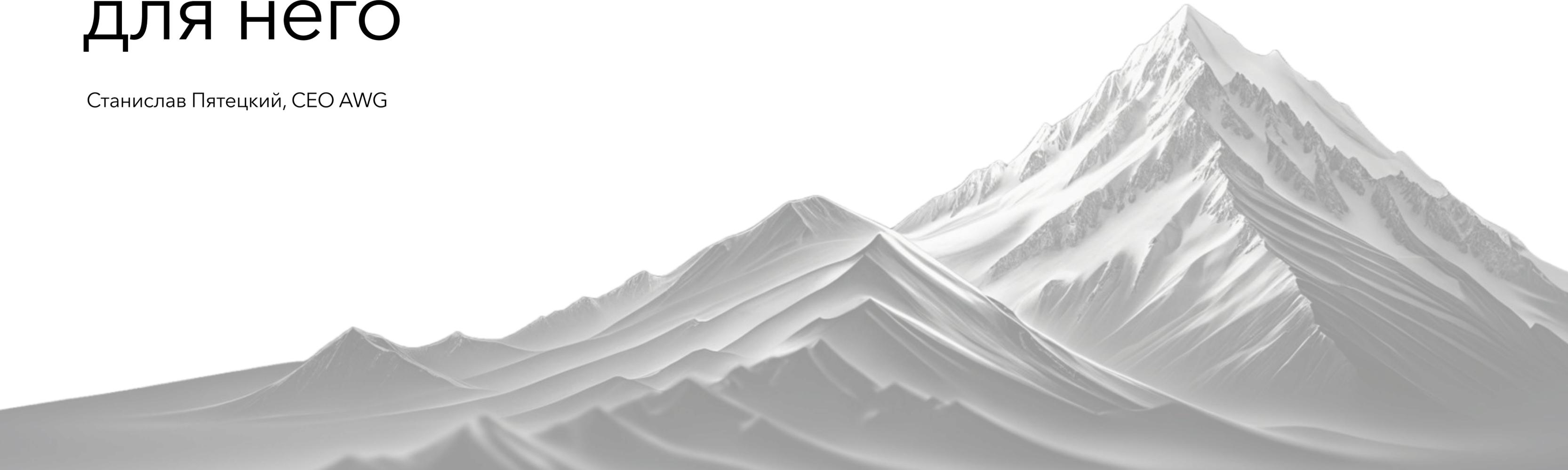
Дизайн

1. Проектирование и разработка UX/UI.
2. Проектирование интерфейсов.
3. Комплексная разработка дизайна.
4. Брендинг.

Подход AWG

“ Мы начинаем с глубокого погружения в бизнес клиента и разрабатываем решения, которые работают именно для него

Станислав Пятецкий, CEO AWG



Подход AWG

Этапы

Входные данные

Цели
Бизнес-задачи
Проблемы
Бюджет
Сроки
Технологический стек
Целевой результат

Подготовка

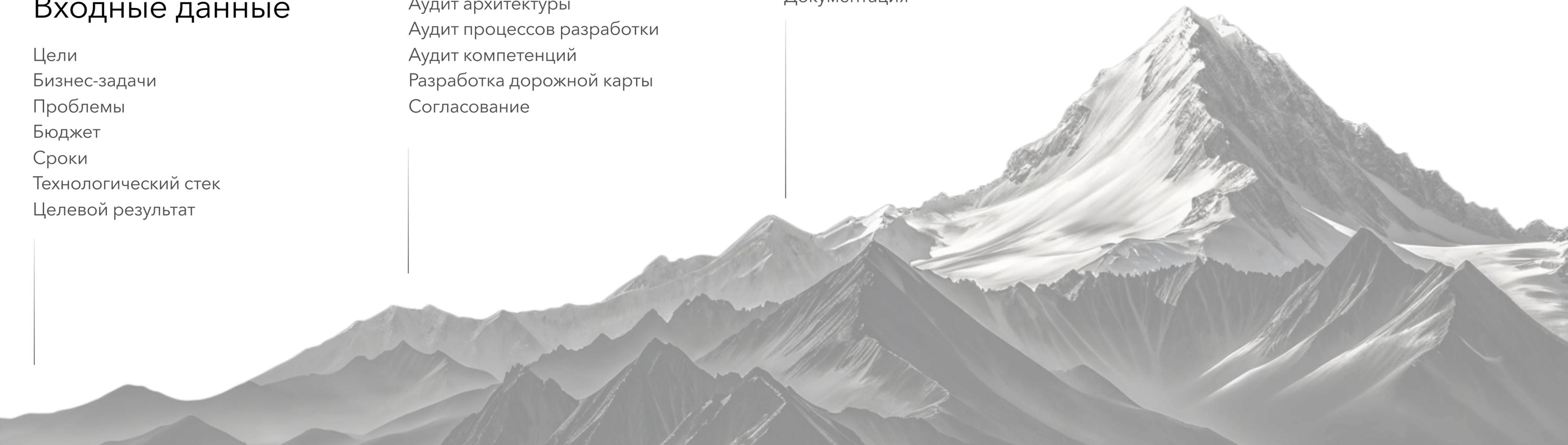
UX-аудит
Аудит кода
Аудит архитектуры
Аудит процессов разработки
Аудит компетенций
Разработка дорожной карты
Согласование

Реализация

Переработка IT-архитектуры
Разработка инициатив и задач
Исправление ошибок
Адаптация продукта под нагрузки
Рефакторинг
Отчетность
Документация

Сопровождение

SLA
Поддержка 24/7
Реагирование на проблемы



Бизнес-достижения

Реализовали 30 проектов, среди которых:

Разработка личного кабинета Simple LK Corp

Разработали сайт Simple LK Corp для автоматизации оформления заказов корпоративных клиентов и снижения операционной нагрузки на менеджеров.

Разработка интернет-магазина и информационного портала группы компаний «Восток-Сервис»

Разработали сайт Simple LK Corp для автоматизации оформления заказов корпоративных клиентов и снижения операционной нагрузки на менеджеров.

Разработка и дизайн сайта Доширак

Создали яркую дизайн-концепцию и перевели сайт на современную платформу для легкого управления контентом.

Разработка платформы для автоматизации создания чат-ботов для Алкоторг

Разработали решение для быстрого создания и управления неограниченным количеством чат-ботов в соцсетях для проведения розыгрышей и акций с автоматизированной проверкой чеков.

Разработка интернет-магазина Нонтон

Перевели маркетплейс на масштабируемую платформу, разработали функционал и дизайн-концепцию для увеличения продаж и повышения вовлеченности пользователей.

NONTON

Ключевые проекты

Технический аудит e-commerce платформы для Siberian Wellness

Изучили текущие бизнес-процессы и их связи с ИТ-системами, разработали пошаговый план перехода на новую e-commerce платформу, которая обеспечит развитие и масштабирование бизнеса в перспективе на 3-5 лет и сократит затраты на ИТ.

Разработка и поддержка сервисов Simple Privé&Corp

Для улучшения клиентского опыта и повышения качества персонализированного сервиса реализовали следующие работы:

1. Сделали редизайн кампании En Primeur, лендинга для корпоративных клиентов и лендинга «Каталог подарков».
2. Доработали лендинги партнерских программ в части администрирования.
3. Создали новый функционал «Коммерческое предложение» и подключили функционал для начисления бонусов в личном кабинете пользователя Prive.

 NOHTON Doshirak ВОСТОК СЕРВИС SIBERIAN WELLNESS

RUWARD Award

1 место

техническая поддержка
веб-проектов

3 место

цифровая трансформация
бизнеса компании/
разработка чат-ботов
и диалоговых интерфейсов

10 место

внедрение систем
сквозной аналитики

18 место

qa и тестирование
digital-проектов

Рейтинг Рунета

топ-10

в категории «Разработка
сложных интернет-магазинов»

2 место

в номинации Интернет-
магазины конкурса сайтов
и мобильных приложений.

CNews

200 место

в топ-500 крупнейших
ИТ-компаний России

Tadviser

отметились на карте российского
рынка ИТ в направлениях
«Системная интеграция, консалтинг
и аутсорсинг» и «Заказная
разработка и тестирование ПО»

Хабр Карьера

топ–20

лучших ИТ-работодателей России

Forbes

бронза в рейтинге лучших
работодателей

hh.ru

топ–100

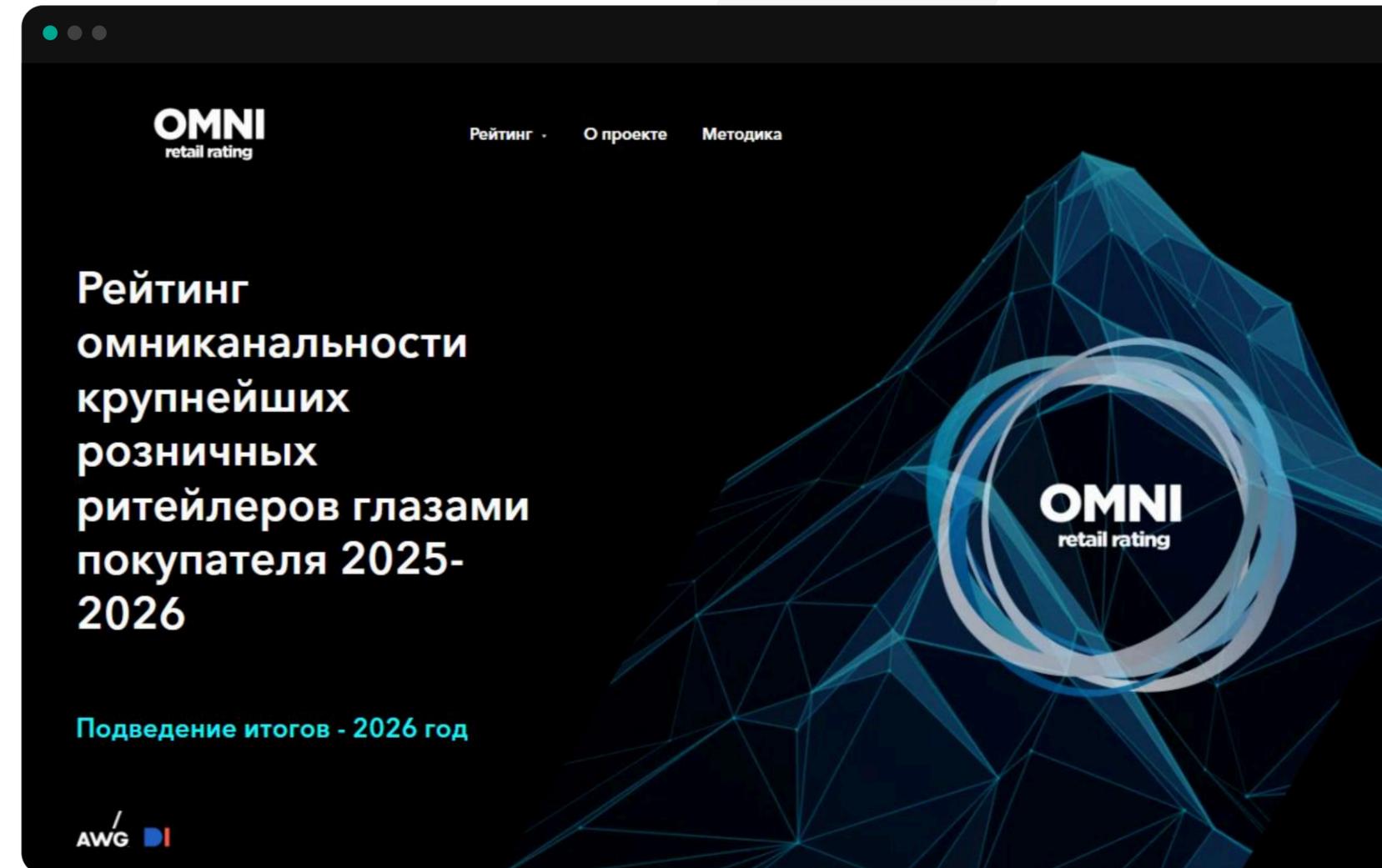
в рейтинге лучших
работодателей в категории
«небольшие компании»

Вклад в развитие сегмента рынка

Запустили пятое исследования омниканальности – OMNI Retail Rating 2025-2026. Вместе с Data Insight анализируем 23 параметра, по которым российские ритейлеры создают бесшовный покупательский опыт.

Оцениваем:

1. Технологии: стабильность сайта, функциональность мобильных приложений, устойчивость к нагрузкам.
2. Покупательский опыт: удобство оформления заказа, информативность карточек товаров, работа программы лояльности.
3. Получение заказа: доступность и разнообразие способов доставки, качество сервиса пунктов выдачи.
4. Поддержка: эффективность работы колл-центра и компетентность офлайн-персонала.



Провели 4 исследования рынка, чтобы понять, что на самом деле нужно пользователям в онлайн-ритейле

РБК Life Радио РБК

Мах Послушать Поесть Потратить Покататься Погулять Посл

Зумеры оказались наиболее чувствительны к качеству цифрового опыта и чаще остальных ищут товар у других продавцов в случае сбоя при оформлении заказа, в то время как миллениалы и поколение X предпочитают отложить покупку, сообщила «Российская газета» со ссылкой на исследование российского IT-интегратора AWG.

Данные опроса показывают, что пользователи предпочитают обновить страницу, телефону. Лишь 14% отметили проблему в социальных сетях.



Специалисты IT-интегратора AWG проанализировали топ-30 российских ритейлеров из рейтинга омниканальности Omni Retail Rating, чтобы выяснить, как они взаимодействуют со своей аудиторией по оплате, заказам, доставке и коммуникациям. В фокусе оказались три сегмента: «Электроника и техника», «Одежда, обувь и аксессуары» и «Продукты питания» (по 10 ритейлеров в каждом).

Ритейлеры взяты из рейтинга AWG и Data Insight проводились исследования, насколько гармонично интегрированы в жизнь потребителей, обеспечить...

cnews

главная новости аналитика конференции рынок техника наука ТВ

03 апреля 2025 11:57 | поделиться

AWG: 40% опрошенных россиян привлекает программа лояльности в ритейл-приложениях

ИТ-интегратор AWG проанализировал поведение пользователей мобильных приложений магазинов одежды. По данным исследования, программа лояльности привлекает 40% опрошенных россиян.

46% россиян покупают онлайн только в случае необходимости

Анастасия Каленицкая | поделиться

Большинство клиентов покупает в Сети только по необходимости. При этом наиболее неприятной проблемой пользователи считают отсутствие даты доставки.

Почти половина опрошенных делает покупки онлайн только по необходимости. Около 16% пользователей предпочитают совершать покупки 1-2 раза в месяц, но есть и те, кто тратит деньги онлайн ежедневно, их 10%. При выборе магазина наиболее важным аспектом клиенты видят удобный сайт и навигацию. Также для пользователей важны цены, скидки и широкий ассортимент товаров. Такие данные приводятся в исследовании компании AWG.

Выпустили с брендом MAAG коллекцию футболок «Цвети в IT», которая призвана подчеркнуть значимость и элегантность каждой женщины в IT вопреки стереотипам о стиле в индустрии.



ИТ-интегратор AWG и бренд одежды MAAG выпустили коллекцию кастомизированных футболок «Цвети в IT» для современных женщин из мира технологий. Коллекция призвана подчеркнуть значимость и элегантность каждой женщины в IT вопреки стереотипам о стиле в индустрии.

В преддверии 8 марта ИТ-интегратор AWG и бренд одежды MAAG выпустили коллекцию футболок «Цвети в IT» с индивидуальным дизайном вышивки, созданным для женщин из сферы технологий. Коллекция символизирует свободу, уверенность и право выглядеть так, как хочется, независимо от ожиданий окружающих.



Коллекция символизирует свободу, уверенность и право выглядеть так, как хочется, независимо от ожиданий окружающих.

Провели **Ecom-plove** – наше ежегодное неформальное мероприятия для 250+ лидеров e-commerce. Формат для отдыха и выстраивания долгосрочных партнерств вне привычной деловой среды.



Делились экспертизой
на 20 конференциях,
среди которых →

Выпустили 50 статей
с участием наших
экспертов в ведущих
деловых и отраслевых СМИ

В интервью для телеканала **ПроБизнес** рассказали о стремительной трансформации ритейла.

Участвовали в подкасте **Digital Voice** и обсуждали будущее e-commerce в России.



Заключение

Наша задача – помогать выходить на новый уровень.

- 01 Мы смотрим на ИТ-задачи через бизнес-цели клиентов. При проектировании решений погружаемся в специфику компаний: от документации и технических ограничений до планов роста и анализа конкурентов. Такой подход позволяет создавать уникальные планы проектов и работающие ИТ-продукты.
- 02 В работе опираемся на собственную методологию, которая объединяет лучшие мировые практики + знания и техники, которые получали и оттачивали последние 10 лет.
- 03 Проводим исследования, выступаем на конференциях и делимся экспертизой, формируя среду для всего e-commerce сообщества.