



**RDN  
GROUP**

Сложные решения. Интеграция.  
Личные кабинеты.

**Как мы пришли**  
к RUWARD AWARD`21?

# О компании.

RDN Group – веб-интегратор, технологический лидер по разработке Личных кабинетов (ЛК) на российском рынке.

Год основания **2017.**

За **4** года:

1

Наша команда выросла в 6 раз: начиналась RDN Group с 5 человек, сейчас в компании 31 сотрудник.

2

Ежегодно оборот компании увеличивался в 1,5 раза, за последние 2 года в основном за счет Enterprise-заказчиков.

3

Мы стали приверженцами и визионерами scrum-методов и активно делимся опытом внедрений с коллегами по цеху.

4

В 2020 году вошли в 5-ку лучших по Москве по продажам «1С-Битрикс 24» коробочная версия.

5

А в 2021 стали призерами Tagline Awards в номинации «Работа с highload».

*Мы не боимся делать ошибки, потому что без них нет развития и, может быть, участие в этом конкурсе – одна из них. Но не попробуешь – не узнаешь! Мы решили попробовать.*



# Команда.



**Дмитрий**  
директор

Лидер - стратег - инициатор



**Настасья**  
правая рука директора

Исполнитель - тактик - коммуникатор



**Никита**  
руководитель  
проектного офиса

Стратег - перфекционист



**Александр**  
руководитель проектов

Тактик - инициатор



**Андрей**  
DevOps-инженер

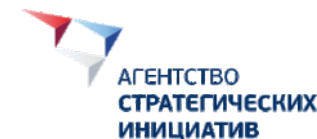
Коммуникатор - систематизатор



**Евгения**  
Sales-менеджер

Коммуникатор - тактик - работяга





# Клиенты.

Мы гордимся нашими клиентами, потому что они дают нам возможность решать их бизнес задачи:



## АО «ОМК»

Внедрили 6 цифровых сервисов, в том числе онлайн-площадку для аукционов, через которую компания провела более 500 аукционов и продала продукции на 160 млн руб.



## НПТК «ОСК»

Создала металлургический портал нового поколения, объединяющий производителей и поставщиков металлургической продукции со всего мира.



## «АльфаСклад»

Крупнейший оператор складов. Свел к нулю потери клиентов при звонках и подаче заявок с сайта.



# Клиенты. АО «ОМК»

## ЗАКАЗЧИК:

### ОБЪЕДИНЕННАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ (АО «ОМК»)

Российский производитель высококачественной металлургической продукции и комплексных решений для топливной энергетики, транспорта, строительства и других отраслей экономики.

## ЗАДАЧА:

глобальная цифровая трансформация бизнеса, перевод в цифру коммуникаций с клиентами, продаж не востребуемых активов, управление графиком работы сотрудников и так далее.

## ПЕРИОД:

2020-2021 годы

## ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ:

Внедрено 6 цифровых сервисов:

- ЛК клиента
  - Торговая площадка для проведения аукционов
  - Бронирование рабочих мест
  - Сертификаты качества ОМК
  - Панель управления и администрирование
  - Guide book менеджера по продажам
- Работы продолжаются в настоящее время.



Официальный пресс-релиз  
АО «ОМК», 30.09.21:

*«За первый год работы интернет-аукционы стали одной из основных онлайн-витрин. Мы провели уже более 500 аукционов, которые посетили свыше трех тысяч наших клиентов из разных регионов России».*

**Коммерсантъ**<sup>®</sup> 18.11.20:

*«ОМК внедряет ряд цифровых клиентских сервисов, заимствуя лучший опыт из B2C-сектора. В частности, для клиентов создан личный кабинет ОМК <https://lk.omk.ru/>. В нем можно отслеживать статус заказов от оформления до отгрузки, найти всю кредитную информацию, платежные документы, цифровые сертификаты качества».*



# Клиенты. НТПК «ОСК»

## ЗАКАЗЧИК:

**НТПК «ОБЪЕДИНЕННАЯ СЫРЬЕВАЯ КОМПАНИЯ» (ОСК)**

Профессиональный участник металлургического рынка России, работает с горно-добывающими и сталелитейными компаниями.

## ЗАДАЧА:

разработать информационно-аналитический портал, имеющий общеотраслевое значение с расширением функционала проекта до полноценного маркетплейса.

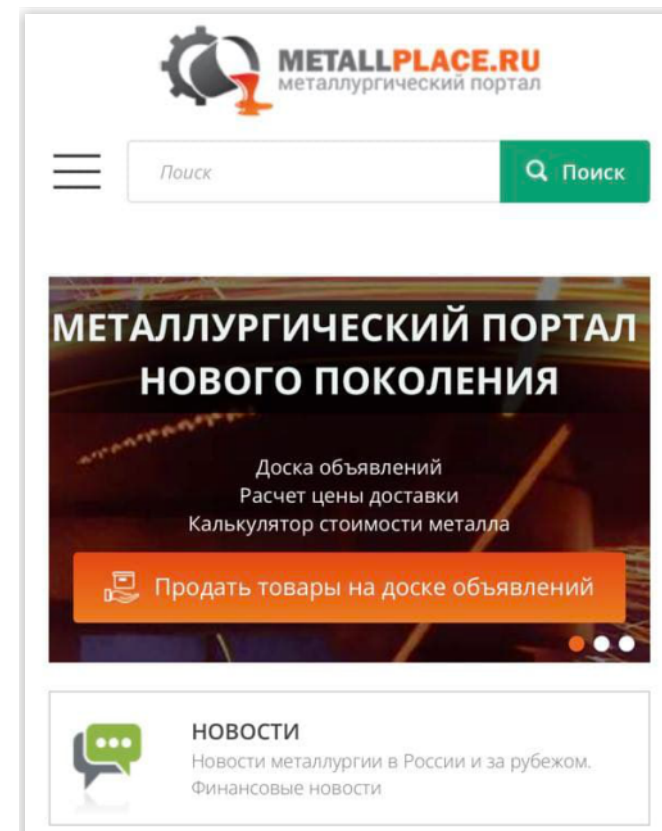
## ПЕРИОД:

2020-2021 годы

## ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ИТОГ:

Создан новостной агрегатор металлургии, с широким набором уникальных аналитических возможностей:

- Металлургический калькулятор позволяет в автоматическом режиме рассчитывать вес и примерную стоимость выбираемой продукции.
- Индексы цен.
- Прогнозы цен по мировому рынку сырья.
- Расчет ж/д тарифов с учетом выбранного типа вагона, объема и веса груза.
- ГОСТы – сформированы в виде справочника по категориям металлов и формам.
- Работы продолжаются в настоящее время.



**itWeek** 23.09.2021

«Реализовать проект такого масштаба можно было только с командой, работающей по методологии SCRUM, RDN Group владеет ею в полном объеме и смогла найти решения сложных и нетипичных задач, связанных с интеграциями».



# Клиенты. АльфаСклад

## ЗАКАЗЧИК:

### КОМПАНИЯ АЛЬФАСКЛАД

Крупнейший оператор складских помещений для индивидуального хранения вещей (Self Storage) общей площадью 17 тыс. кв. м.

## ЗАДАЧА:

Свести к нулю потери клиентов при звонках и подаче заявок с сайта. Обеспечить комфортное оперативное обслуживание клиентов через цифровой сервис, упрощающий подбор и оплату складского помещения, а также заказ дополнительных услуг.

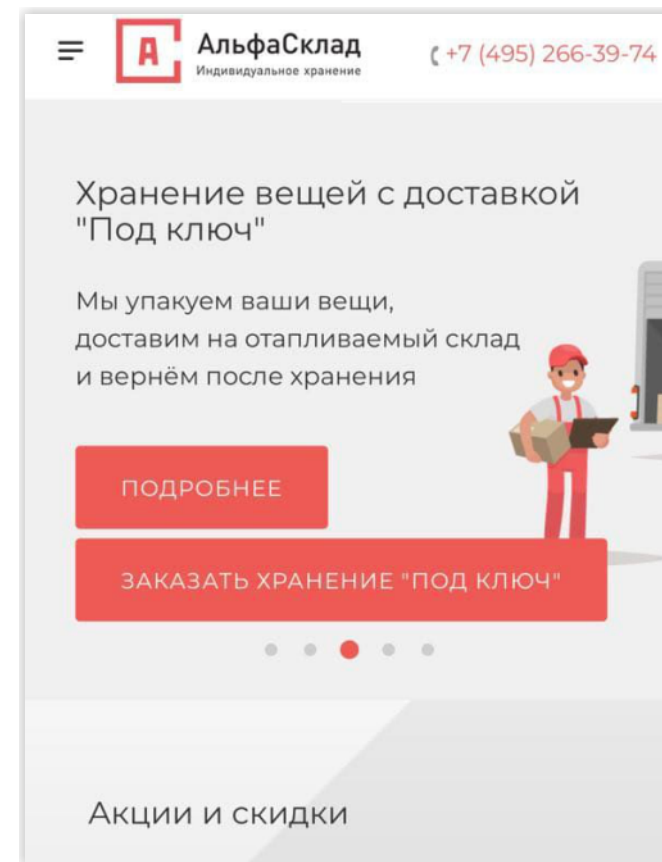
## ПЕРИОД:

2020 год

## РЕЗУЛЬТАТ:

Внедрен CRM и веб-сайт с возможностью онлайн-аренды склада с личным кабинетом пользователя, а также с интеграцией 1С с CRM и с самим сайтом.

Сотрудничество с компанией продолжается, RDN Group обеспечивает техническую поддержку ресурса.



**itWeek** 18.05.21

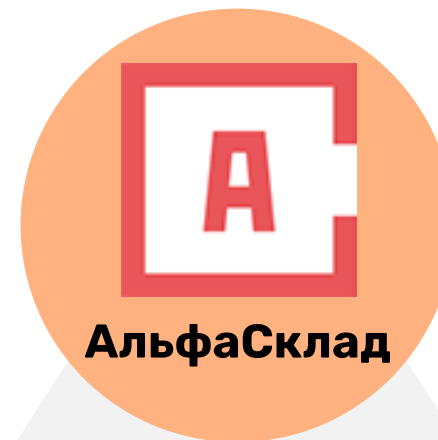
«Наши клиенты получили сервис, позволяющий самостоятельно оформлять и оплачивать заказы на хранение, а также управлять договорами, балансом и счетами в личном кабинете».





# Клиенты, которые возвращаются.

По нашей внутренней статистике в RDN Group возвращаются 85% клиентов, если у них возникает потребность в проведении новых ИТ-работ.

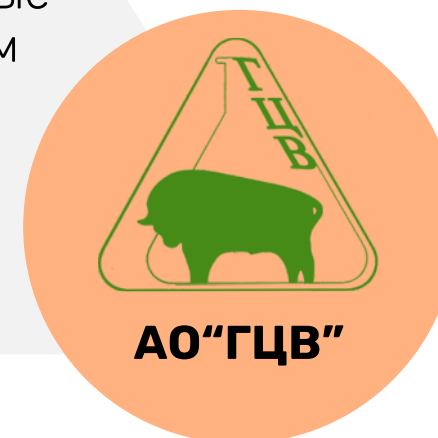


**АльфаСклад**

Компании, которые вернулись к нам в 2021 году:



**Агора**



**АО "ГЦВ"**

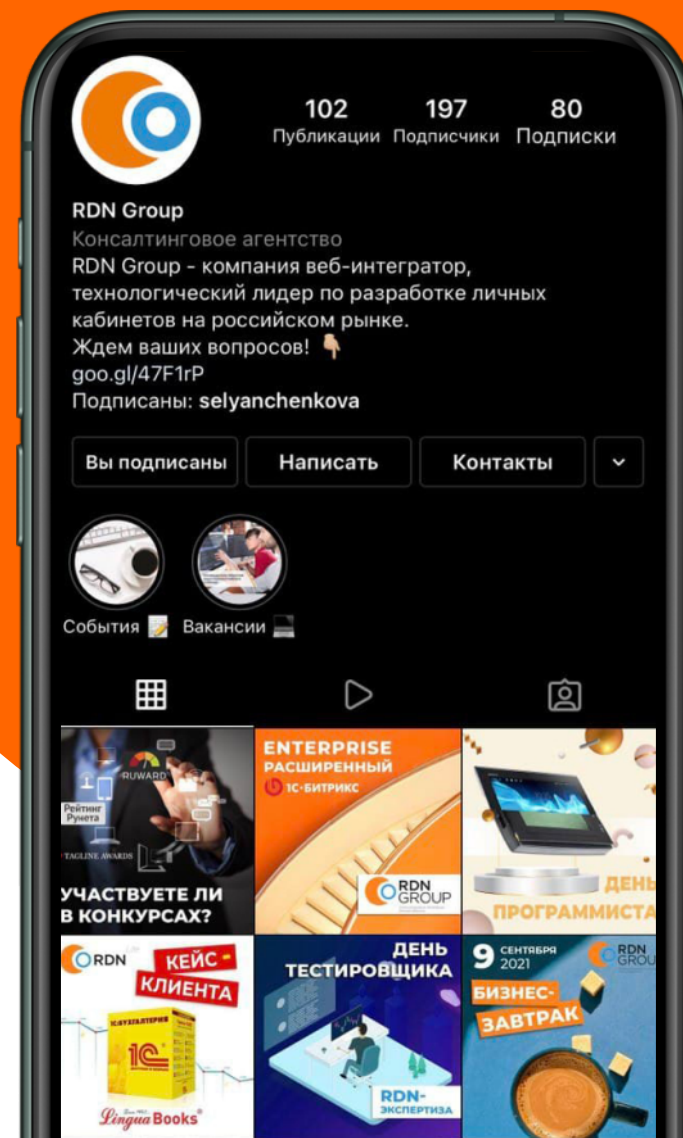




# Делимся опытом и кейсами.

*RDN Group делится с коллегами опытом и навигацией – как обходить подводные камни внедрения сложных высоконагруженных веб-проектов:*

- ▶ на вебинарах, которые организуем сами или выступаем на площадках других компаний
- ▶ бизнес-завтраках, которые проводим как для коллег, так и для заказчиков
- ▶ в специализированной E-mail-рассылке - «RDN-Экспертиза»
- ▶ в публикациях на страницах ИТ-СМИ
- ▶ на наших официальных страницах в FB и Instagram



# И очень хотим победить!

## *А почему, собственно, нет?*

Оглянитесь вокруг: много ли вы видите вокруг себя ИТ-компаний, которые меньше пяти лет на рынке и которые:

- ▶ так же быстро растут?
- ▶ не боятся делать ошибки?
- ▶ открыто и так искренне делятся опытом своих внедрений с коллегами?

## *Мы честны перед собой, рынком и клиентами.*

И мы ни разу не занимали первое место ни в одном из конкурсов – наверное, в силу молодости и потому что это всего лишь второй конкурс, в котором мы принимаем участие. Так почему бы не придать нам ускорения, отдав победу?

