

Цифровая разработка, меняющая правила игры

Готовые команды, техническое оснащение,
современные методологии, продуктовый подход.





ADV — лидер в разработке, и развитии сайтов, мобильных приложений и онлайн-сервисов.

Наша команда обладает 28-летним опытом в реализации и развитии проектов электронной коммерции. Нами выведены в онлайн и успешно развиваются более 400 проектов для бизнеса самого разного масштаба.

- 1 в рейтинге разработчиков порталов и сервисов
- 1 в рейтинге агентств по поддержке и развитию сайтов
- 1 в рейтинге поддержки и развития мобильных приложений
- 1 в подкатегории «Порталы и сервисы»
- 1 в рейтинге разработчиков интернет-магазинов



170+

специалистов
в команде

28+

лет с 1997 года

400+

реализованных
проектов

ТОП 1

в отраслевых
рейтингах

24x7

поддержка

99.8%

бесперебойной работы



Waterfall, Agile,
ITIL/ITSM



“

**Когда для победы нужна революция на рынке,
а для удержания лидерства — неочевидные
шаги, мы создаём цифровые решения,
которые меняют правила игры и станут
завтра новым стандартом индустрии IT.**

”



Наши услуги

Web- и мобильная разработка

Мы предоставляем выделенные команды для разработки ИТ-решений любой сложности: от веб- и мобильных приложений до систем автоматизации и решений больших данных.

Продуктовая разработка

Мы предоставляем продуктовые команды для проектирования ваших ИТ-сервисов. Они исследуют рынки, погружаются в цели вашего бизнеса, находят точки роста и разрабатывают новые форматы онлайн-присутствия.

Разработка кастомных решений

Наши специалисты реализуют гибкие ИТ-системы на современных стеках, соблюдая строгий техпроцесс, и создают масштабируемые, интегрируемые решения для устойчивого роста вашего бизнеса.

Корпоративная разработка

Проектируем и внедряем ИТ-решения для управления внутренними процессами: автоматизация документооборота, логистики, HR и аналитики. Интегрируем с ERP, CRM и другими корпоративными системами.

AI-разработка

Полный цикл услуг по внедрению AI: от бизнес-анализа и PoC до масштабирования и поддержки. Создаём интеллектуальные системы, которые повышают эффективность, сокращают издержки и трансформируют клиентский опыт.

Расширение команды проекта

Помимо команд полного цикла, мы предлагаем аутстаффинг ИТ-специалистов: предоставляем лучших специалистов с рынка с необходимым для вас стеком и опытом; гарантируем своевременный вывод и замену специалистов при необходимости.

Техническая поддержка 24/7

Обеспечиваем поддержку 24/7 с гарантированным SLA и временем реакции 15 минут. Мы помогаем вашему бизнесу расти и расширяться, привлекать и удерживать клиентов, запускать новые продукты и сервисы.

ИТ-консалтинг и автоматизация бизнеса

Проведем детальный анализ ваших бизнес-задач и предложим лучшие ИТ-решения для автоматизации процессов. Проектируйте, развивайте свою экосистему и выводите автоматизацию бизнеса на новый уровень эффективности.

Наши готовые решения

CDP

Единое решение для сбора, обработки и использования данных вашего бизнеса

Маркетплейс услуг

Все необходимые инструменты для реализации услуг через онлайн каналы продаж.

Автоматизация работы с базой знаний

Автоматизированные рабочие места операторов контакт-центров, чат-боты и т.п.

Корпоративная сеть на базе Битрикс24

Готовое решение для корпоративных коммуникаций и задач

Ecom360

Все услуги для развития ecom-проектов в новом комплексном продукте от ADV

Платформа потоковой аналитики данных

Отказоустойчивая масштабируемая real-time система обработки потоков данных

Автоматизированный скоринг

Коробочное решение для автоматизированной оценки рисков

Телемедицина

комплексное решение по предоставлению медицинских услуг онлайн

B2B решение на базе Битрикс

позволяет быстро развернуть оптовые онлайн-продажи и управление отношениями с партнерами и агентским сервисом.

Страховой фреймворк

Система реализации комплексного онлайн-страхования

IT-отдел “под ключ”

Эффективный IT-отдел с готовой методологией от топовой компании с высокой экспертизой в найме лучших it-специалистов



AI-разработка

Прогнозная аналитика и Data Science

- Предсказание спроса и оттока клиентов
- Кредитный скоринг и алгоритмическая торговля
- Оптимизация логистики и цепочек поставок

Natural Language Processing (NLP) и голосовые ассистенты

- Чат-боты для сайтов, Telegram и WhatsApp
- Голосовые помощники и колл-боты
- Модерация и анализ отзывов
- Автоматическая обработка и реферирование документов

AI-автоматизация бизнес-процессов (RPA+AI)

- Обработка документов и писем
- HR-ассистенты и сортировка резюме
- Парсинг и структурирование данных

Генеративный AI (AIGC)

- Генерация текстов, изображений, видео и голоса
- Создание обучающих и рекламных материалов



Поддержка 24/7

Постоянная всесторонняя поддержка

ADV обеспечивает постоянную всестороннюю поддержку проекта после ввода онлайн-площадки в промышленную эксплуатацию.

Автоматизированный мониторинг

Ведется круглосуточный автоматизированный мониторинг доступности и бизнес-показателей: количество регистраций, оформленных заказов, фактических продаж и других ключевых операций.

SLA 99.95

Дежурные смены поддержки работают 24x7, включая праздничные и выходные дни, обеспечивая функционирование проектов в режиме 99,95. Сопровождение проектов ведется по SLA с временем реакции 15 минут.

Устранение проблем

Аналитики выстраивают все этапы воронок привлечения и повторных продаж, выявляют и устраняют проблемные зоны, осуществляют дальнейший контроль и управление воронками/продажами.

Сторонние проекты

Мы берем на сопровождение проекты, в том числе, сторонней разработки. Проводится аудит и исправление процесса разработки, документации, архитектуры, уязвимостей.

Рефакторинг и масштабирование

Параллельно с задачами развития проекта реализуется план необходимого рефакторинга. Обеспечивается возможность полноценного функционального масштабирования проекта.

Форматы сотрудничества

Готовы предоставить команду или ее часть (один или несколько кластеров) на ваши проекты на условиях Time&Material с полной занятостью специалистов.

Наша команда может взять ответственность за участок целиком или быть смешанной с вашей командой.

Доступные форматы для сотрудничества:

Команда полного цикла под нашим проектным управлением

- Управление проектом
- Технологические процессы
- Экспертиза
- Слаженная команда
- Экосистема инструментов разработки

Кросс-функциональная команда полного цикла под нашим или внешним проектным управлением Заказчика

- Экспертиза
- Слаженная команда
- Экосистема инструментов разработки

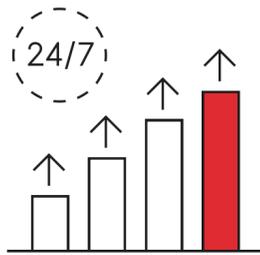
Микрокоманда разработки (лид+специалисты) под внешним проектным управлением Заказчика

- Экспертиза
- Слаженная команда
- Экосистема инструментов разработки

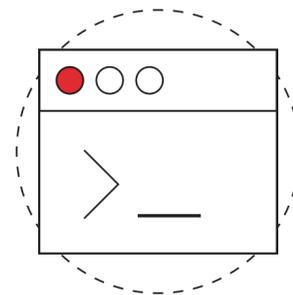


Принципы работы

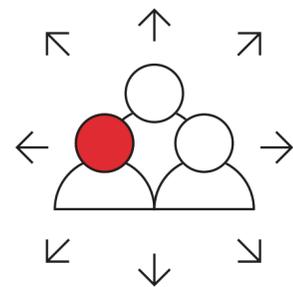
Управление проектами в разрезе бизнес-целей



Оmnиканальные интегрированные решения



Монопольные проектные команды



Наш главный приоритет — помочь заказчику повысить эффективность бизнеса.

Мы принимаем цели проекта, как свои собственные, и вместе с заказчиком создаем решение, которое наиболее точно соответствует его задачам.

На нас можно рассчитывать, как на полноценного бизнес-партнера.





Принципы продуктовой работы

Для нас важны цели проекта

- Разбираемся в предметной области любого сервиса, чтобы понимать его цели
- Команда понимает бизнес-задачи проекта, над какими показателями работает, как внедряемый функционал влияет на целевые показатели.

Data Driven

1. Соблюдаем принципы итерационной разработки:

аналитика и исследование – дизайн – разработка – проверка – документируем финальное решение

2. Опираемся на данные

в принятии решений и проверяем гипотезы.

3. Мы агрегируем данные

из систем аналитики поведения пользователей, бизнес-данные, данные рекламных систем.

Обрабатываем данные и формируем отчёты для принятия решений.

Или используем данные для сегментации аудитории и персонализации предложений.



Принципы проектной работы

1. Выделенная команда

На проекте работает постоянная, монополюно выделенная команда с 100% занятостью.

3. Гибкая методология Agile Scrum

Сейчас команда работает по Scrum - спринтами. Результатом спринта может быть документация на будущий функционал, выпущенный готовый функционал, продуктовая разработка. Кроме того, присутствуют и все остальные регулярные ритуалы – дейли, ретро, грумингбэклога и т.д.

5. MVP

При работе над каждой крупной фичей команда всегда запускает обязательный этап MVP (продукт, обладающий минимальными, но достаточными для удовлетворения первых потребителей функциями).

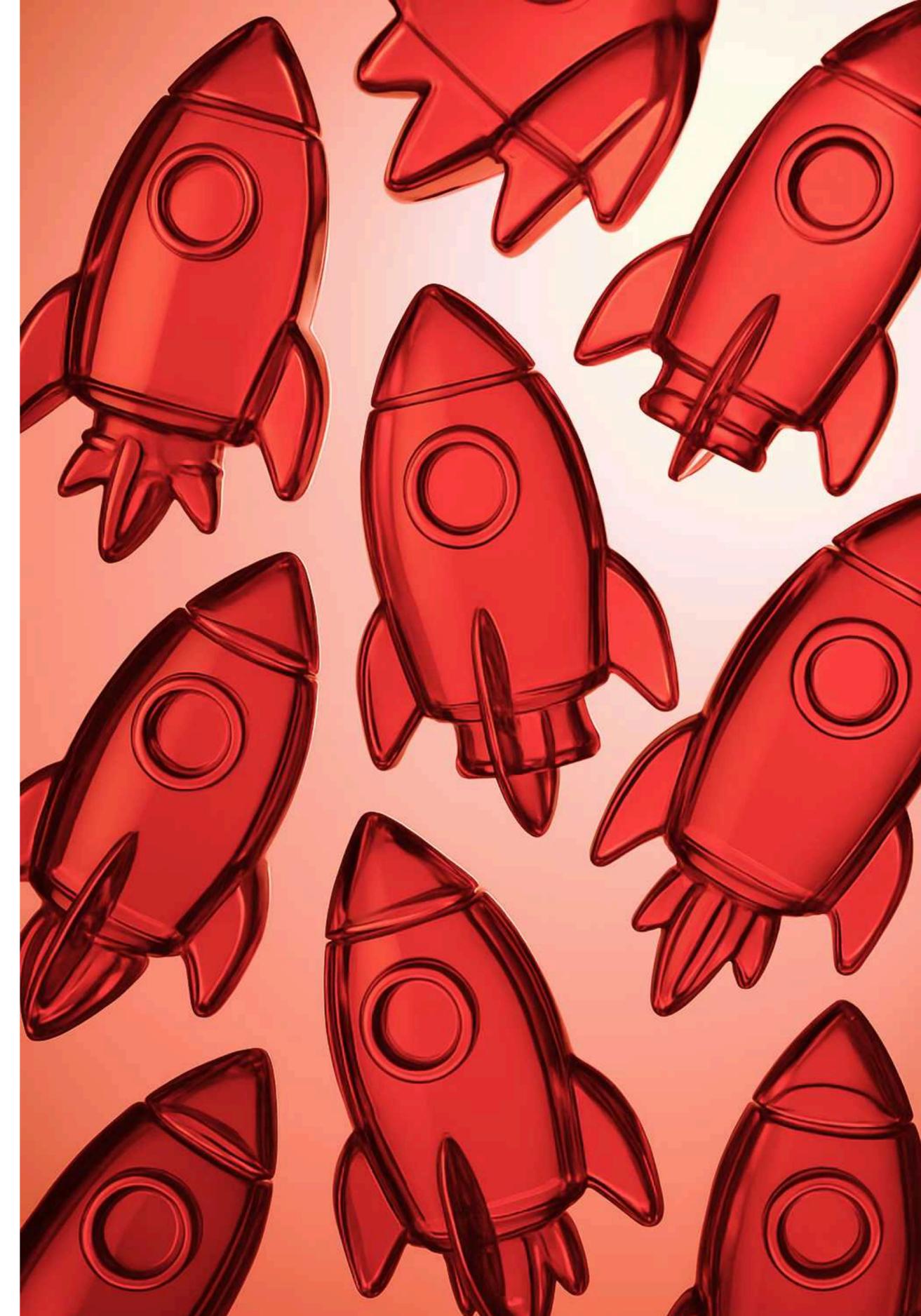
Это позволяет: уменьшить показатель “Time to market”, начать раньше получать финансовую выгоду от фичи, получить обратную связь для формирования гипотез дальнейшего развития фичи.

2. Команда заказчика

Полноценный участник проекта с доступом к системам ведения проекта и проектной документации. Работаем по принципу “единая общая команда”.

4. Соблюдение сроков и бюджетов

В ходе проекта общей командой ведется контроль исполнения общих сроков поставки и бюджета проекта.





Гибкая методология

Методология

- Мы ведем проекты по гибкой методологии с разумным применением Scrum/Agile/Kanban
- Все проекты ведутся спринтами (отдельными релизами).
Результатом спринта может быть готовый функционал, аналитика, продуктовая разработка, документация на будущий функционал.
- По проектам проводятся регулярные митапы с обсуждением задач, статуса, рисков (от еженедельных до ежедневных, в зависимости от стадии проекта)

Особенности

1. Постоянная команда

На проект выделяется постоянная команда с 100% занятостью.

2. Взаимодействие команд

Команда заказчика полноценный участник проекта с доступом к системам ведения проекта и проектной документации.

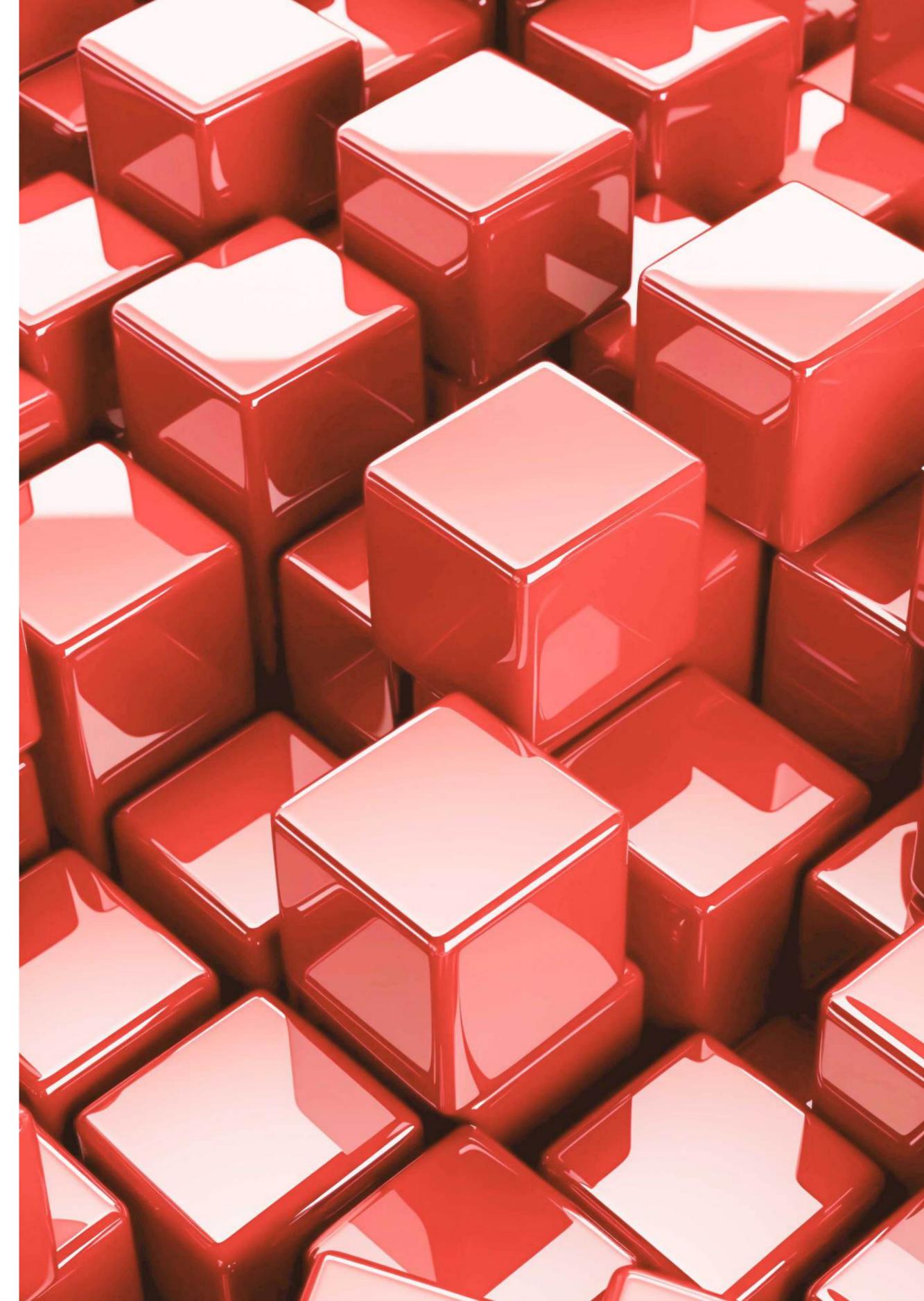
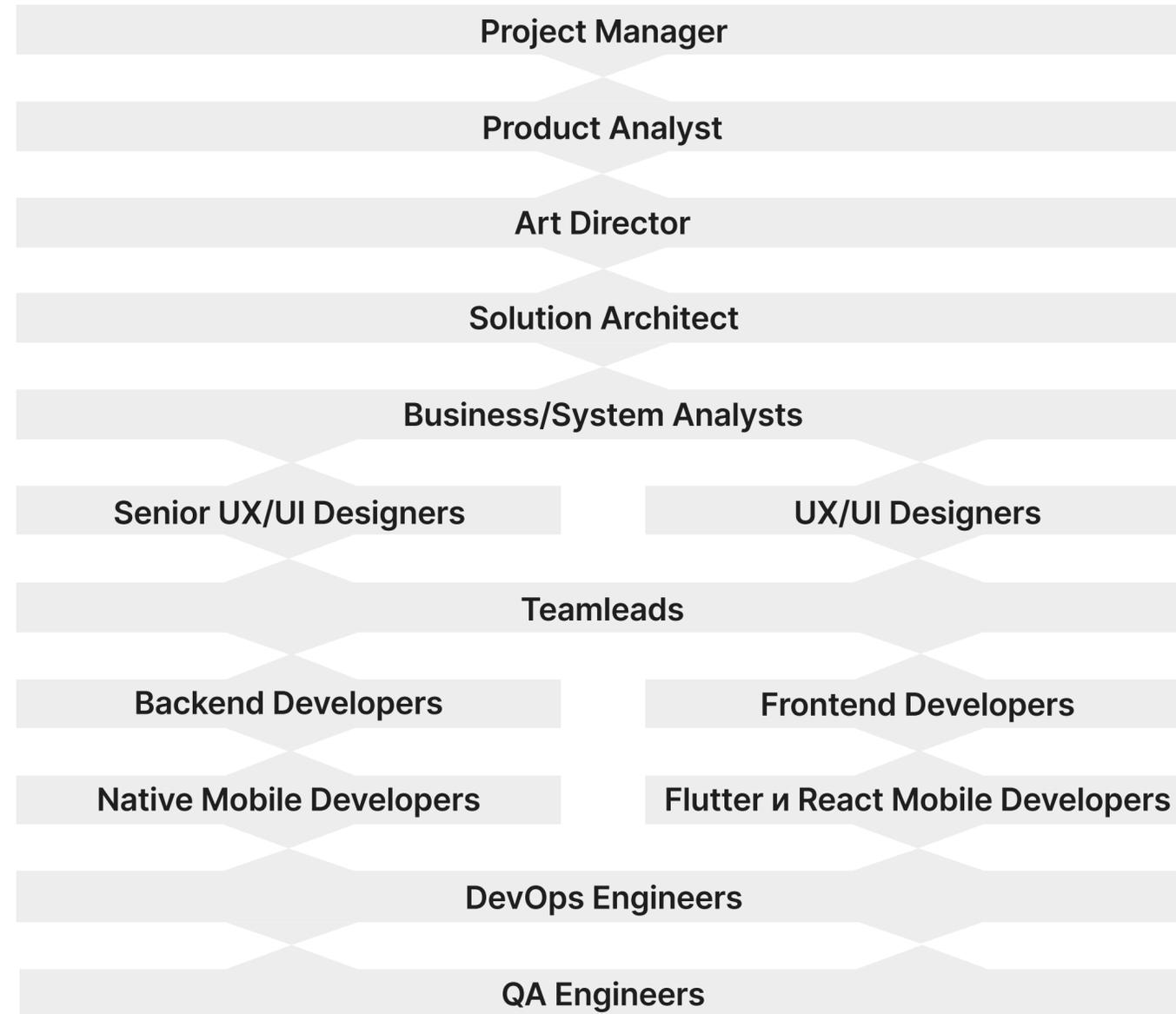
Применяется практика смешанных команд с управлением на стороне ADV или на стороне заказчика.

3. Контроль

В ходе проекта ведется контроль исполнения общих сроков поставки и бюджета проекта.

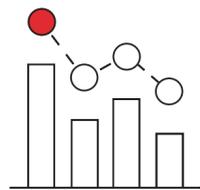


Команда реализации проекта

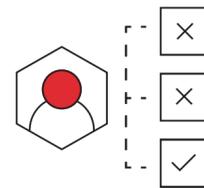


Неудачный аутсорс или свои ошибки? Мы всё починим!

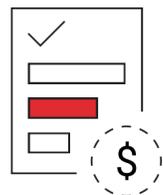
Принимаем вызовы: беремся за проекты после неудачного аутсорса или ошибок инхаус-команд



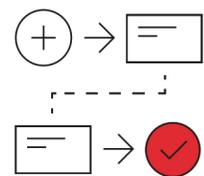
Анализ и реанимация: ищем «узкие места», исправляем ошибки, оптимизируем код и архитектуру



Постепенное улучшение: анализ бизнес целей и поиск «точек роста» для вашего бизнеса



Прозрачность: Четкий план работ, регулярные отчеты, никаких «черных ящиков»



Кейсы ADV





McDonald's

- Построение омниканальной платформы: цифровизация бизнес-процессов, перестройка ИТ-ландшафта, построение единой платформы хранения и обработки данных
- Платформа электронной коммерции: 800+ ресторанов, ~200 позиций, ~500 торговых предложений, 15 ценовых регионов
- Программа лояльности, начисление баллов за покупки и по акциям, покупка за бонусы, интеграция с кассами.
- Client Data Platform (CDP) для построения персонализированной коммуникации с потребителем
- Мобильное приложение интегрированное с CDP
- Интеграция кассовых систем 800 ресторанов в единую продуктовую и коммерческую шину.
- Интеграции со службами доставки, системами клиента, SMS-сервисом, рекламными системами

Срок сотрудничества

1710 дней

Всего пользователей

27 млн.

Активно ежемесячно

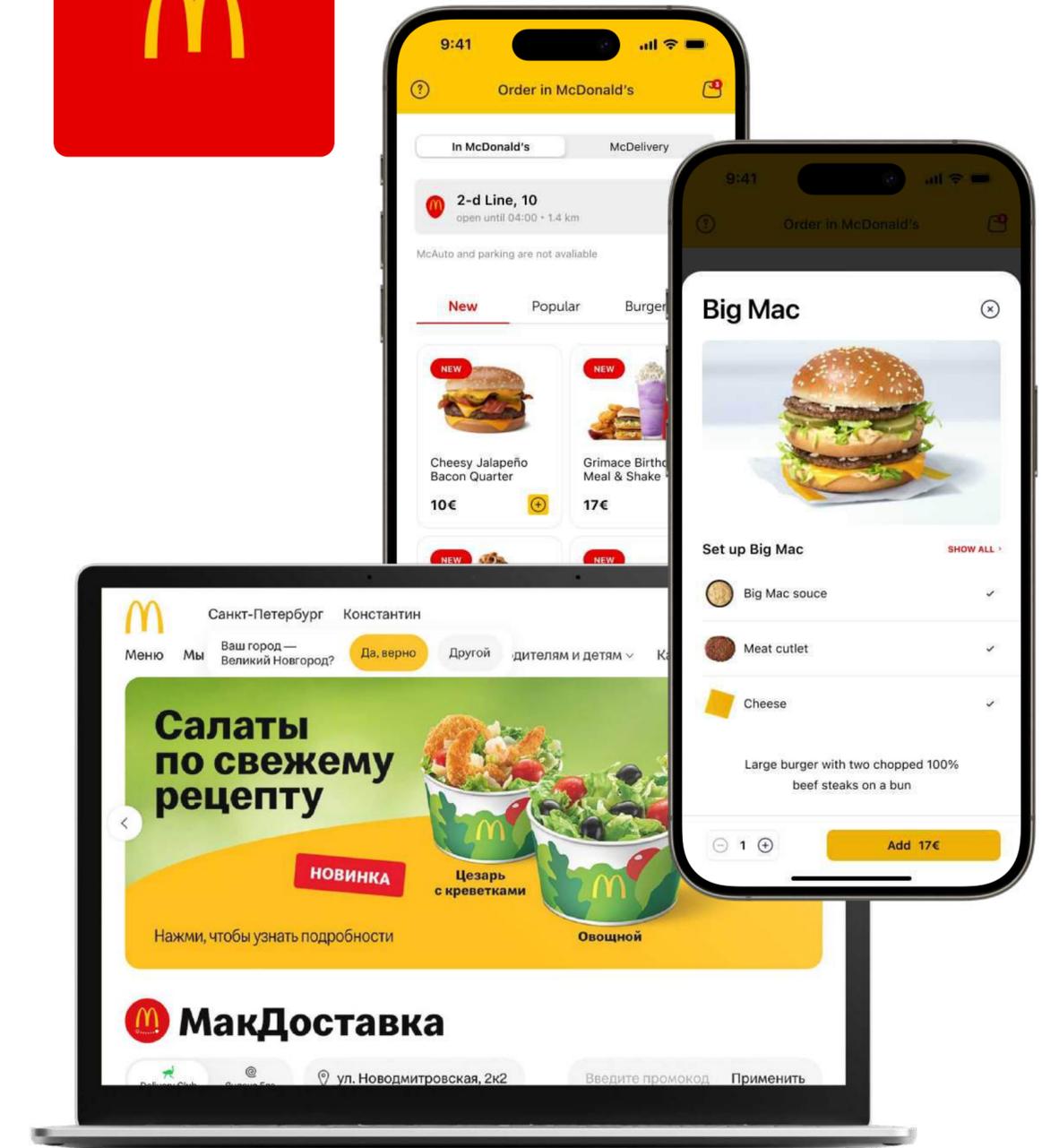
6,5 млн.

Объем онлайн-заказов

30%

На конец 2023 года
мобильное приложение
установили

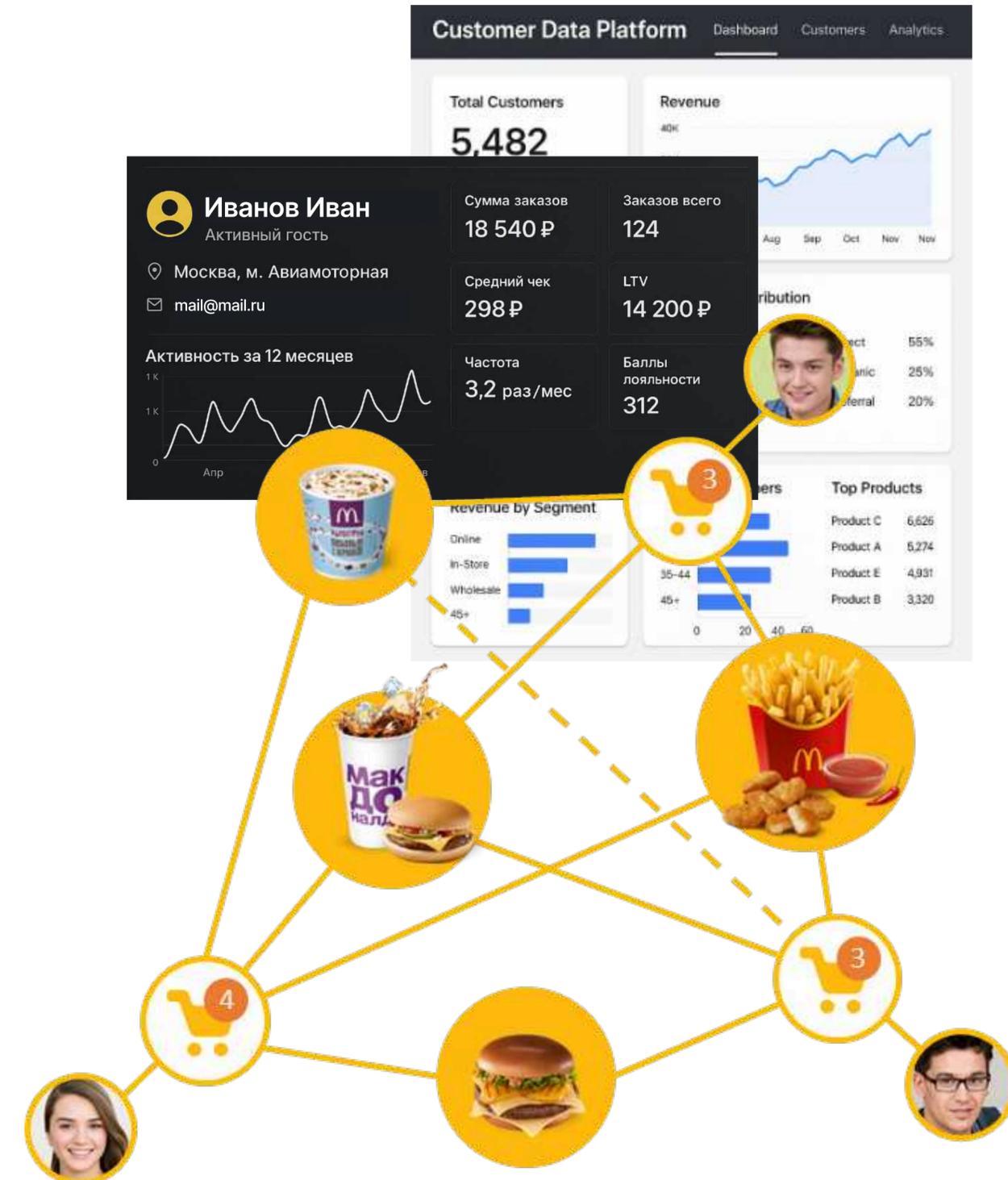
45 млн.





McDonald's CDP

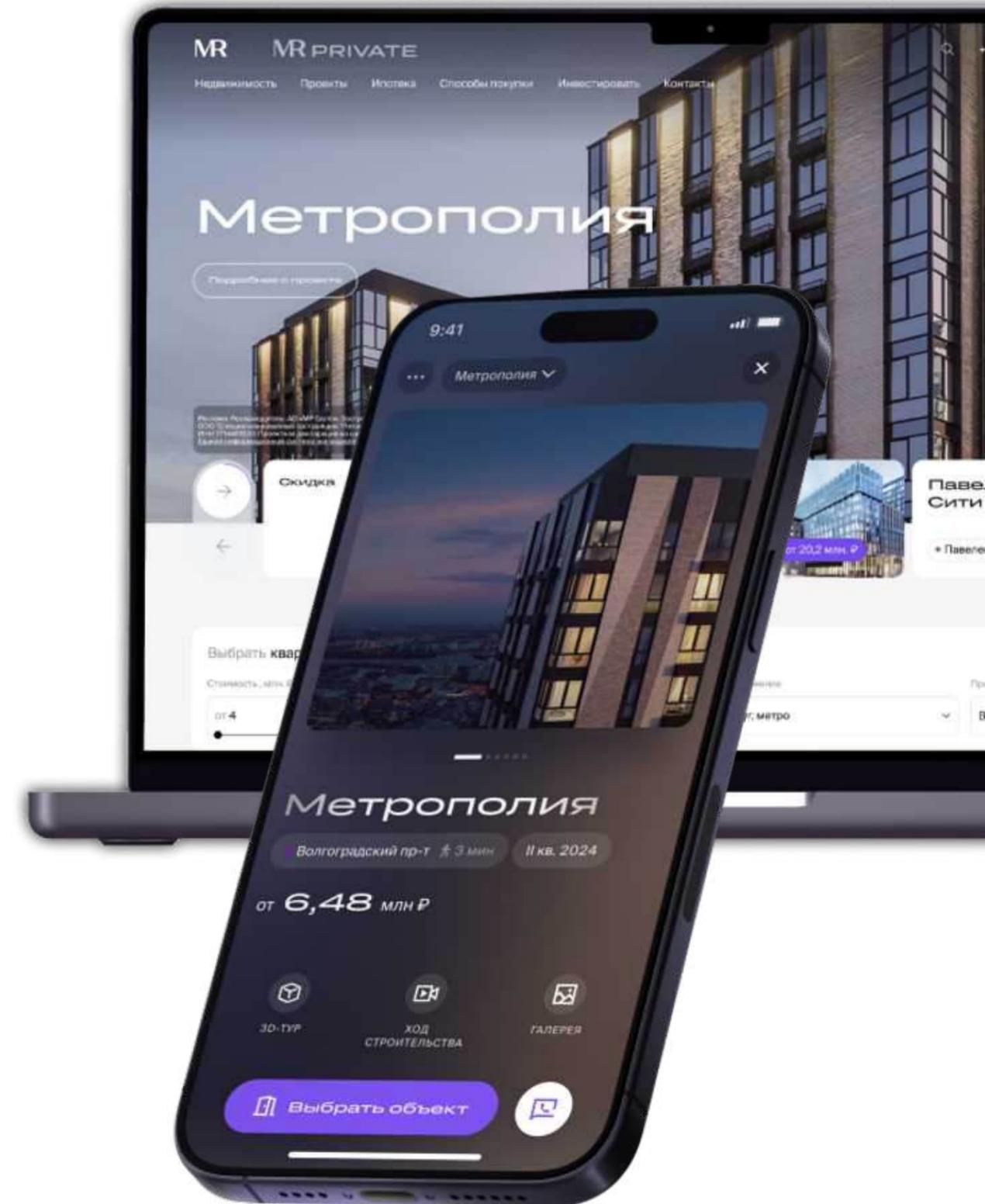
- Client Data Platform на архитектуре Online Event Processing (OLEP); AI и Machine Learning: среда для построения персонализированной коммуникации с потребителем. Прямая коммуникации с потребителем.
- OLEP архитектура: обеспечивает получение и процессинг данных в реальном времени, позволяет принимать решения с применением машинного обучения на данных реального времени множества источников.
- Хранение данных, обработка и обучение моделей внутри IT-контура компании. Данные не передаются третьим лицам.
- Получение данных из различных источников , с которыми взаимодействует конечный потребитель (web, mobile, Wi-Fi, social, реклама, кассы, third-party).
- Динамическая сегментация —проведение рекламных кампаний и подбор персональных предложений методом машинной экспериментации.
- Принятие решений конкурентными моделями. Контроль качества данных и качества принимаемых решений.
- Единый профиль и сквозная омниканальная аналитика.
- Система управления границами и параметрами предложений для проведения акций на федеральном и локальном уровне с учетом единого профиля.





MR Group

- Реализован единый цифровой ландшафт, обеспечивающий омниканальность, что позволяет покупателю проходить клиентские процессы через любой удобный канал взаимодействия и позволяет независимо от сценария через любой пользовательский интерфейс получить всю необходимую информацию
- Автоматизированы этапы прохождения сделки с отображением актуальной для текущего этапа информации; возможность быстрой связи с менеджерами на любом этапе выбора объекта недвижимости и при возникновении любых вопросов. Бронирование объекта недвижимости как запуск процесса покупки.
- Каталог: витрина проектов с возможностью фильтрации, карточки всех видов объектов недвижимости, просмотр детальной информации по проектам
- Интерактивный генплан: визуальное многоуровневое представление всего жилого комплекса
- Ипотечный калькулятор – подбор ипотечных программ, по определенным критериям: стоимость квартиры, первоначальный взнос, срок кредита.
- Личный кабинет: просмотр списка перечень и информация по сделкам, поэтапное прохождение процесса покупки от выбора объекта, бронирования просмотра объекта, составления договора, отслеживания статуса строительства дома до приемки квартиры





Максавит

- E-commerce канал для розничных аптечных сетей «Максавит» с самовывозом из аптек
- 60 000+ уникальных SKU, 5 000+ свойств товаров, автоматизированное управление каталогом
- Расширенный поиск по названию лекарства, бренду, действующему веществу, по форме выпуска с учетом морфологии, транслитерации и ошибок ввода
- Подбор аналогов по действующему веществу
- Программа лояльности, премиальные бонусы и персональные предложения
- Рабочее место продавца-фармацевта
- Интеграции: национальный фармдистрибьютор «Пульс», сервисы рассылок/уведомлений, и другие
- Адаптивный дизайн, включающий 3 вьюпорта
- Symphony/ 1С-Битрикс

Срок сотрудничества

1637 дней

Товарооборот сайта

+50% в год

Объем выручки сайта

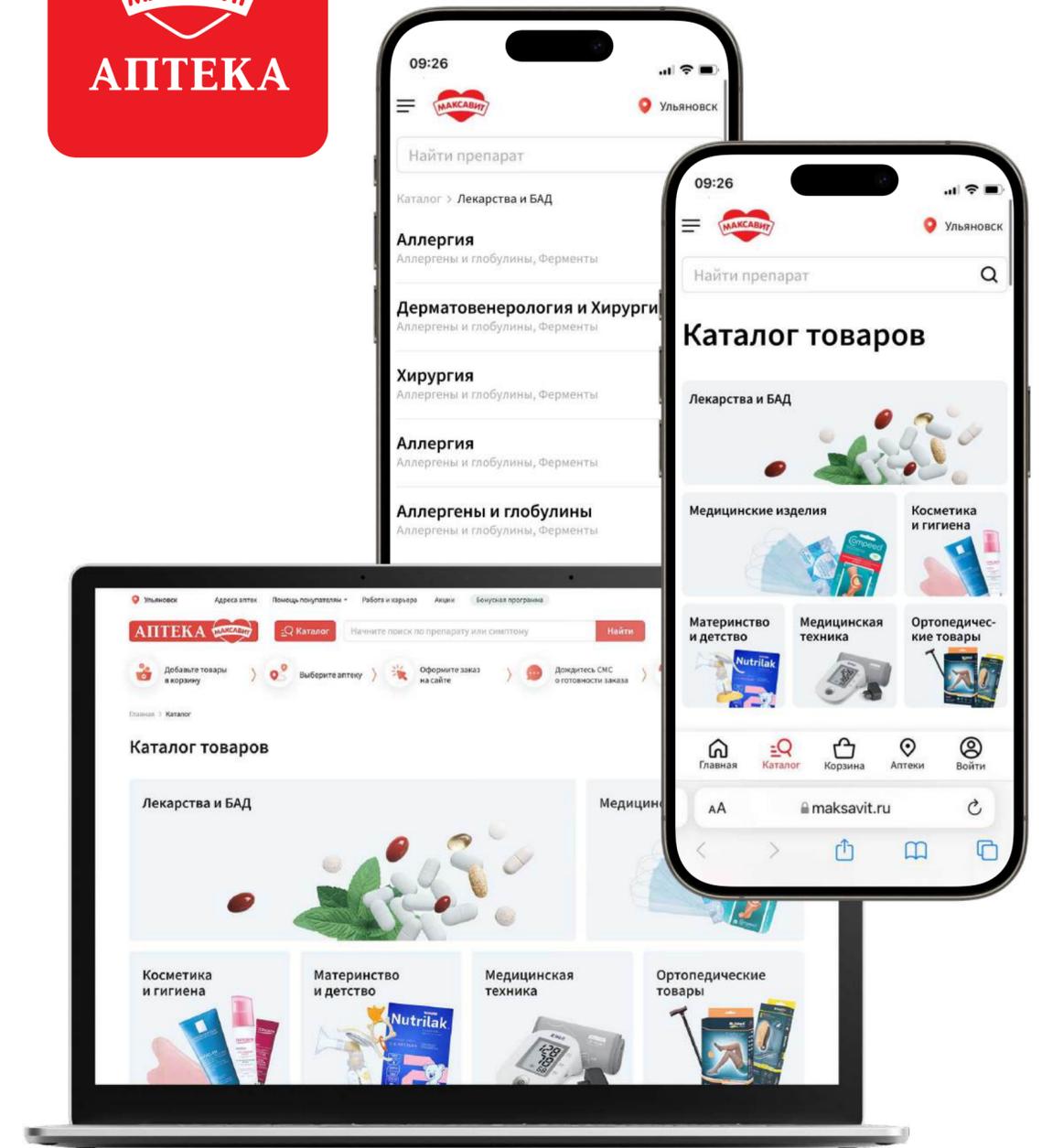
+250%

Число заказов на сайте

+100%

После внедрения функции перекрестных продаж, средний чек увеличился

+10%





Магнит - Аптека

- E-commerce канал для розничных аптечных сетей «Магнит-Аптека»
- Омниканальный ecommerce, в том числе с доставкой и самовывозом из аптек
- 52 000+ уникальных SKU, 5 000+ свойств товаров, автоматизированное управление каталогом
- Расширенный поиск по названию лекарства, бренду, действующему веществу, по форме выпуска с учетом морфологии, транслитерации и ошибок ввода
- Программа лояльности «Магнит», премиальные бонусы и персональные предложения
- Рабочее место продавца-фармацевта
- Интеграции: MDM, УАС, Евразия, КХД, сервисы рассылок/уведомлений, фотокаталог
- Адаптивный дизайн, включающий 3 вьюпорта
- Symphony/ 1С-Битрикс

Срок сотрудничества

1515 дней

Доля онлайн продаж в первый год

+7,5 млрд руб

Ежегодный прирост покупателей

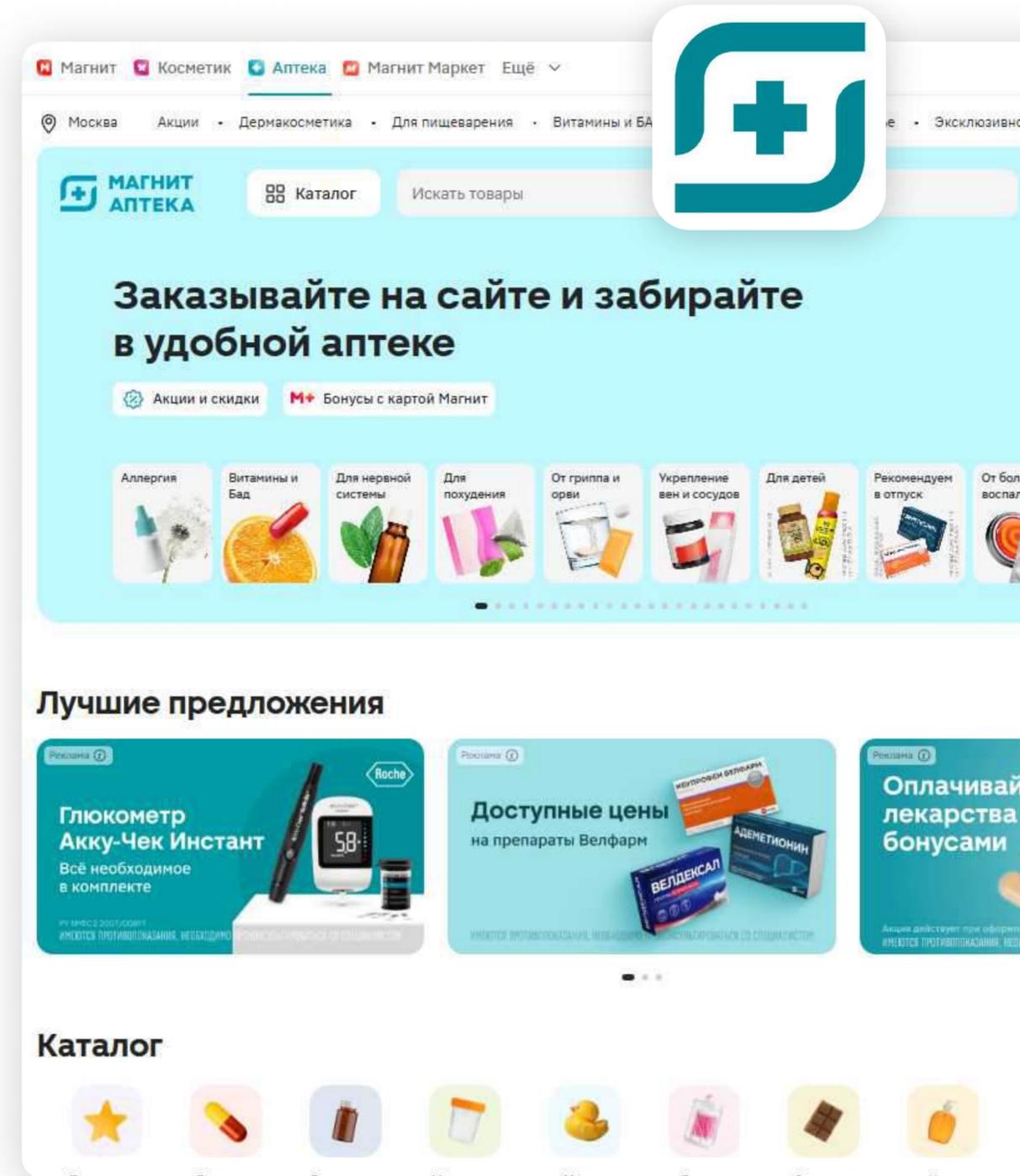
+100%

Рост среднего чека

+25%

«Магнит Аптека» вошла в топ аптечных сетей по онлайн-продажам в РФ

ТОП - 5





ЦУМ

- **Запуск с нуля онлайн-продаж в ЦУМ:** на протяжении нескольких лет развивали интернет-магазин, ставший иконой fashion ecommerce сегмента luxury.
- **Платформа электронной коммерции:** 50 000+ уникальных SKU.
- **Оmnikanальный CJM,** включающий 5 альтернативных сценариев покупки в зависимости от сегмента покупателя и канала покупки.
- **Динамическая приоритизация категорий, фильтров и товаров** с учетом запросов покупателей
- **Навигация с различными сценариями воронки** категории товаров, стили, бренды, промо.
- **Система cross, up-sale и акционных механик:** товары дополняющие «лук», комплекты, аналоги, аксессуары.
- **Мобильная версия,** включающая 5 выюпортов

Срок сотрудничества
2325 дней

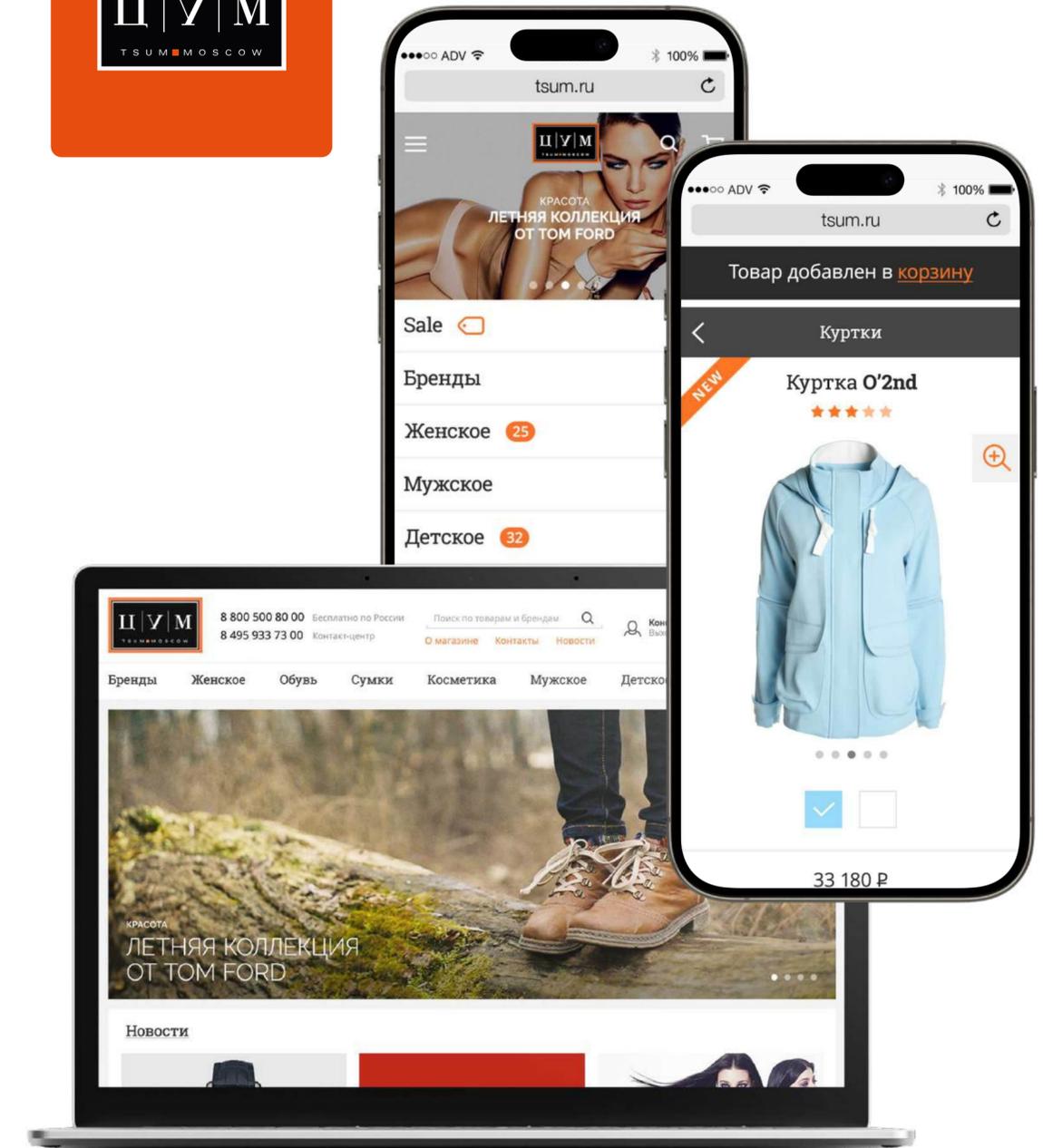
Число участников распродаж
+55%

Количество заказов
+205%

Объем онлайн-заказов
30%

Доля онлайн-заказов от общего объема выручки выросла в:

5 раз





Алроса

- Трансформация онлайн-продаж b2c и b2b: Купить драгоценные камни напрямую от “Алроса” теперь могут компании со всего мира онлайн.
- Конструктор ювелирных изделий: Возможность заказать ювелирное изделие и бриллианты по индивидуальным требованиям
- Аукционы драгоценных камней, Гибкая механика ставок для аукционов 3 типов: с открытыми, закрытыми ставками, а также в формате сбора коммерческих предложений
- Многоязычная и многоролевая структура сайта, языка, конвертация валют, контент и функциональность распределены по ролям пользователей: b2c, b2b и VIP
- Автоматический импорт ювелирных изделий и бриллиантов из различных систем
- Редакционная система для медиа-контента

Срок сотрудничества

15 лет

B2B продажи в первые 10 мес.

+400%

Число участников аукционов

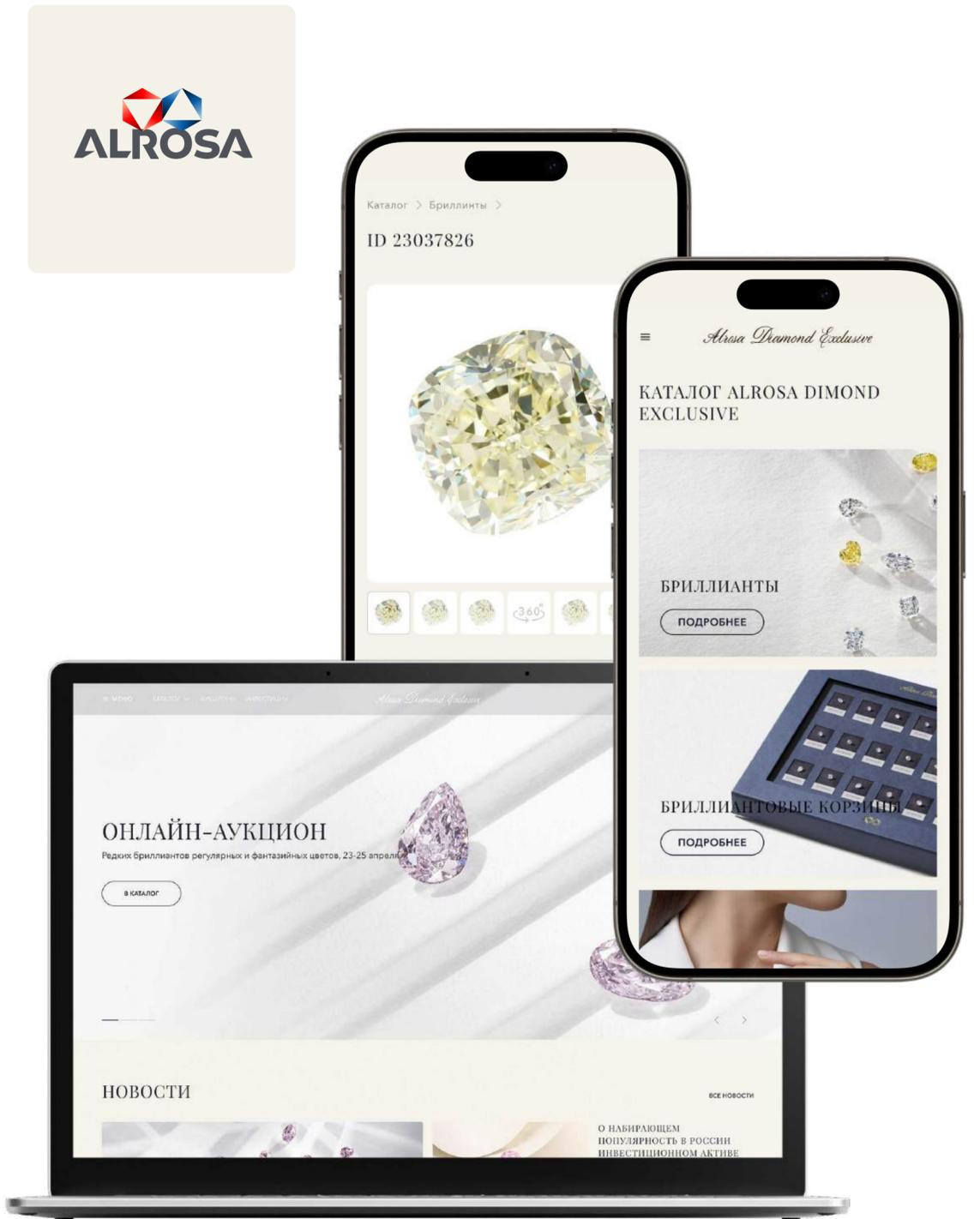
+40%

Объем продаж на аукционах

+45%

Прирост конверсии в онлайн в России и за рубежом за 10 мес.

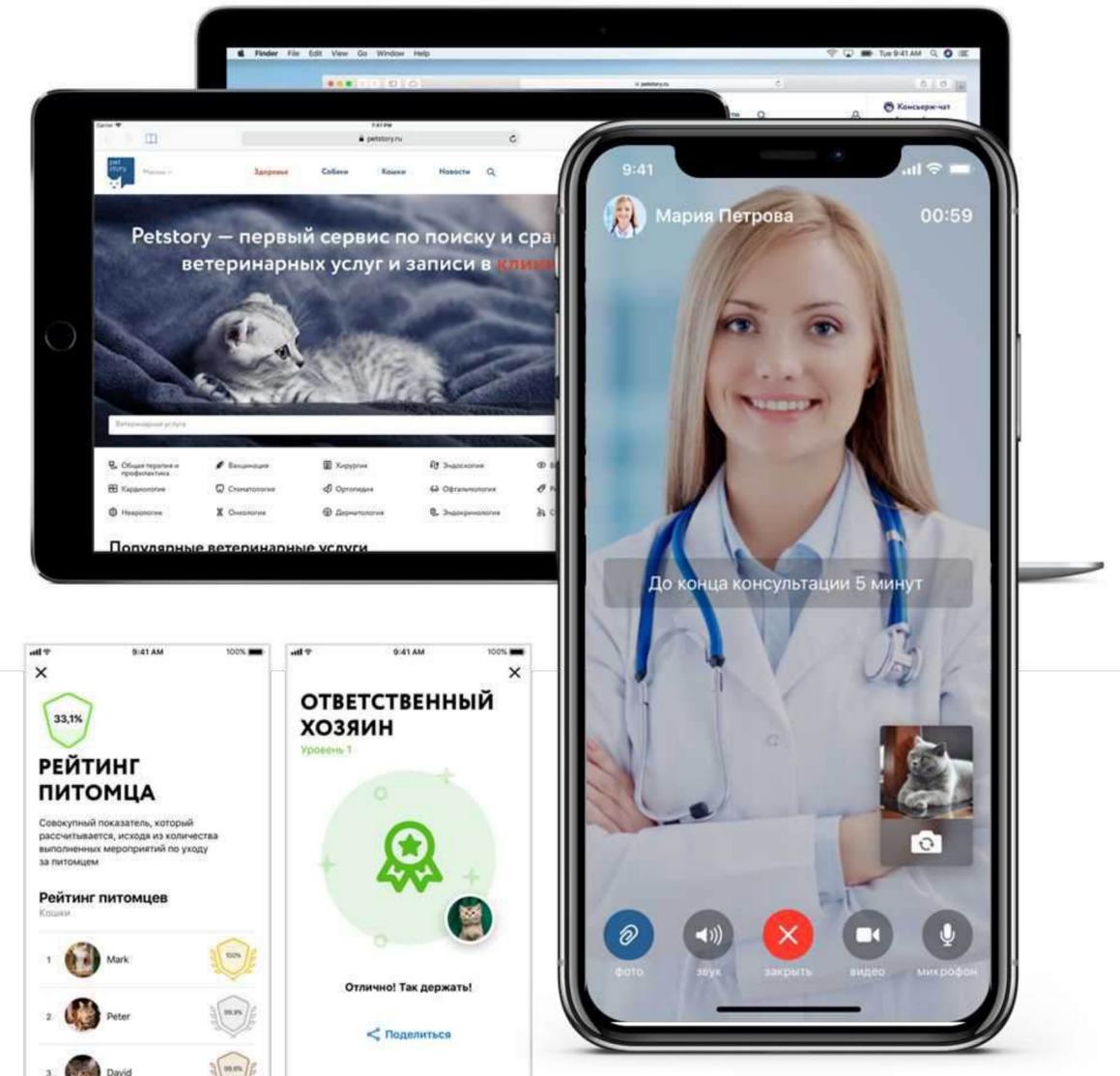
+200%





MARS Petstory

- Новая концепция присутствия на рынке: Построение цифровой экосистемы, в которой задействованы все участники рынка домашних животных. Получение брендом прямого доступа к конечным потребителям и потенциальным партнерам.
- Маркетплейс услуг и товаров, СМИ о животных, pet-friendly места, рекомендации по уходу, телемедицина.
- Система продвижения услуг, и товаров по LTV питомцев.
- Каталог поставщиков услуг, расписания услуг, онлайн-запись на услуги, контроль качества услуг.
- Телемедицина: онлайн-консультации, медкарта питомца, ЛК клиник, ЛК врача, обработка заявок, обработка обращений, модерация и статистика, управление качеством услуг
- Мобильное приложение и портал
- Система геймификации для владельцев. Ачивки и достижения
- Редакционная система для СМИ.



MARS





Оптимизация поддержки с помощью AI

- Интеграция искусственного интеллекта в процессы обработки обращений и работу с базой знаний
- внедрение AI-модуля для интеллектуального поиска ответов и автоматической подстановки релевантной информации из базы знаний.
- Повышение скорости принятия решений за счёт предиктивной подсказки действий для специалистов поддержки.
- Анализ типовых обращений и их автоматическая категоризация для ускорения маршрутизации.
- Улучшение качества обслуживания без расширения штата за счёт снижения нагрузки на операторов.
- В результате интеграции среднее время ответа специалистов снизилось на 8 секунд, что дало значительную экономию — миллионы рублей в год за счёт роста операционной эффективности.

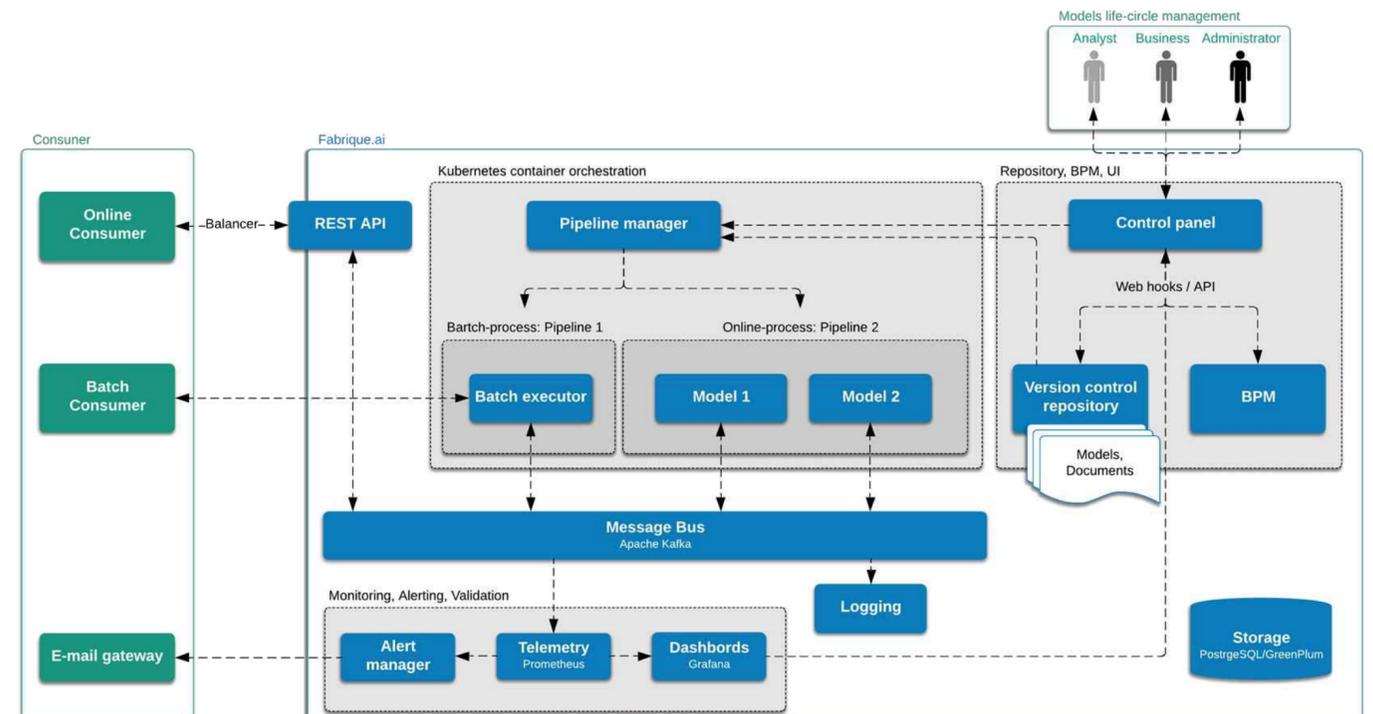
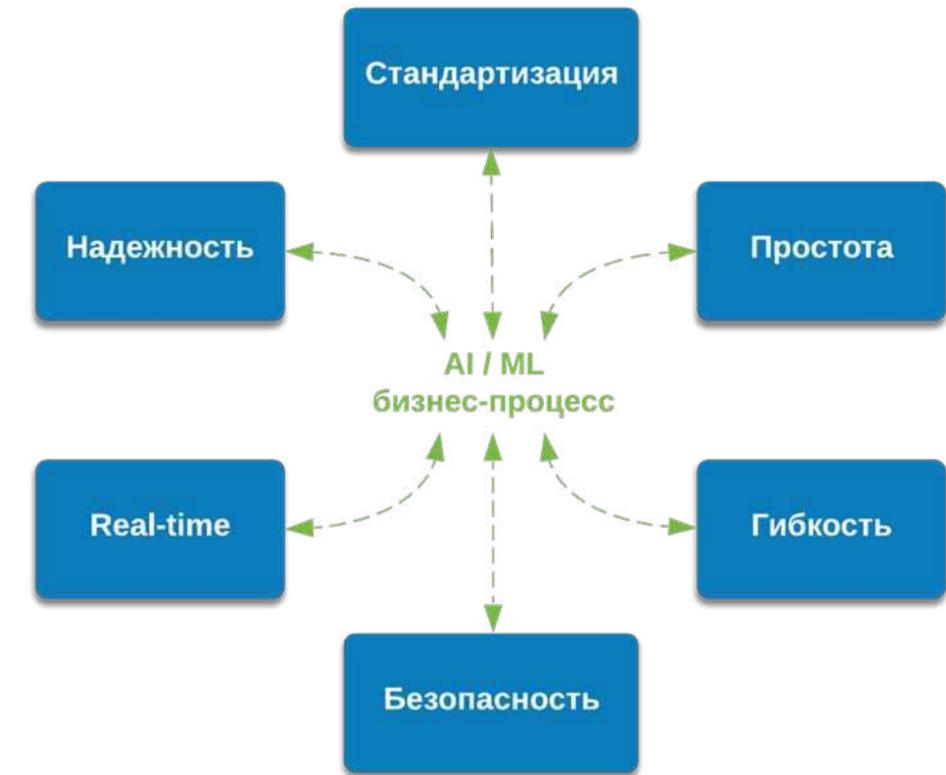
NDA

Телеком
оператор



Скоринговая платформа с ML для банка

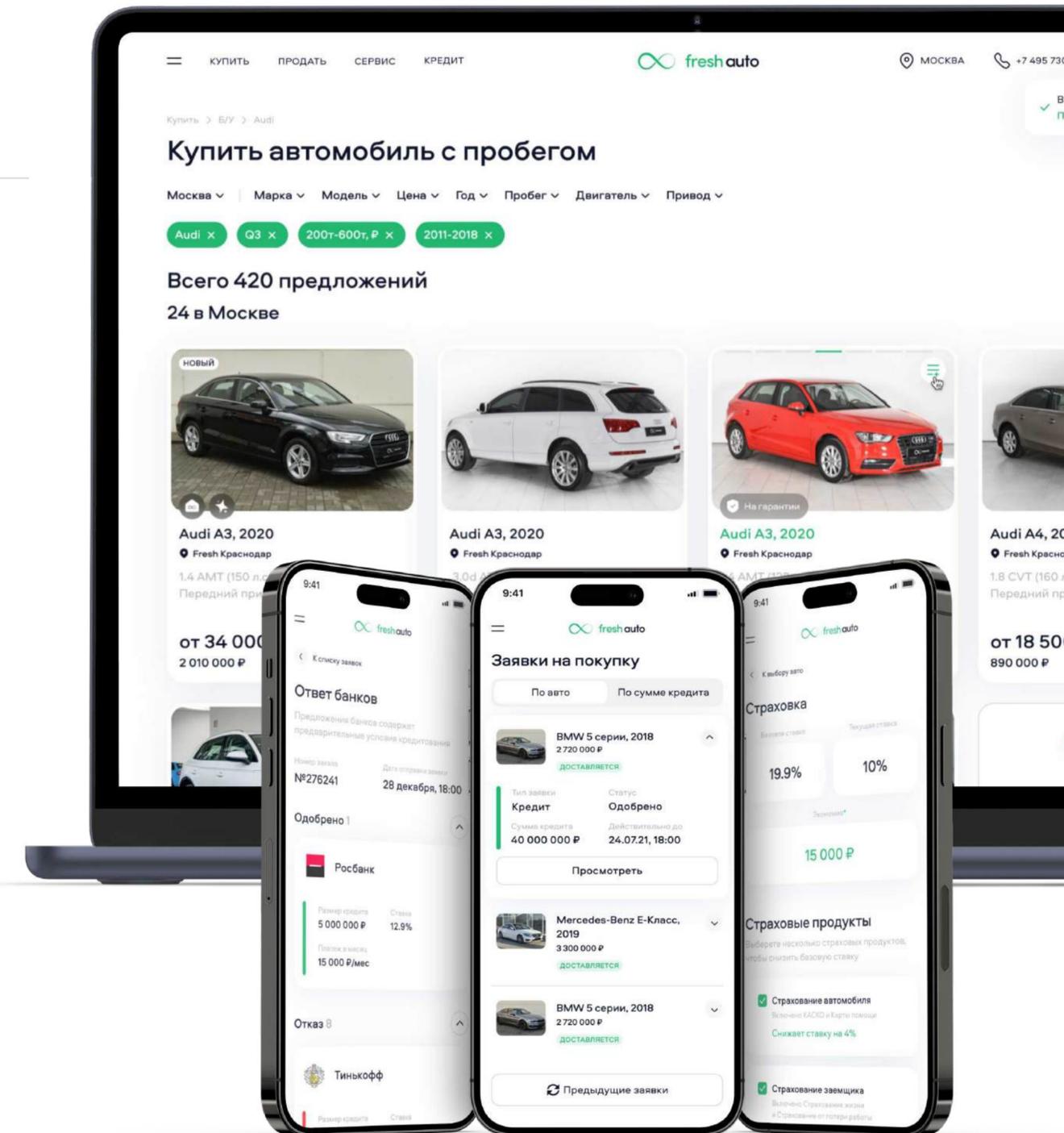
- Комплексное решение, позволяющего в реальном времени реагировать на угрозы мошенничества, управлять качеством портфеля клиентов, применять алгоритмы AI для расчета динамического скоринга, unit-экономики, персонализации предложений, предсказания LTV и управления сценариями взаимодействия с клиентами
- Система обеспечивает инфраструктуру для внедрения моделей машинного обучения в эксплуатацию для принятия ответственных решений в реальном времени
- Предназначена для решения задач автоматизации бизнес-процессов на основе машинного обучения и реализации принципиально нового качества финансовых продуктов в онлайн-среде, в том числе для банкинга.
- Применение: Выявление мошенничества, Проверка данных, Скоринг клиентов, Управление сценариями взаимодействия с пользователями, Математические расчеты, Анализ и изменение потоковых данных.





Fresh Auto

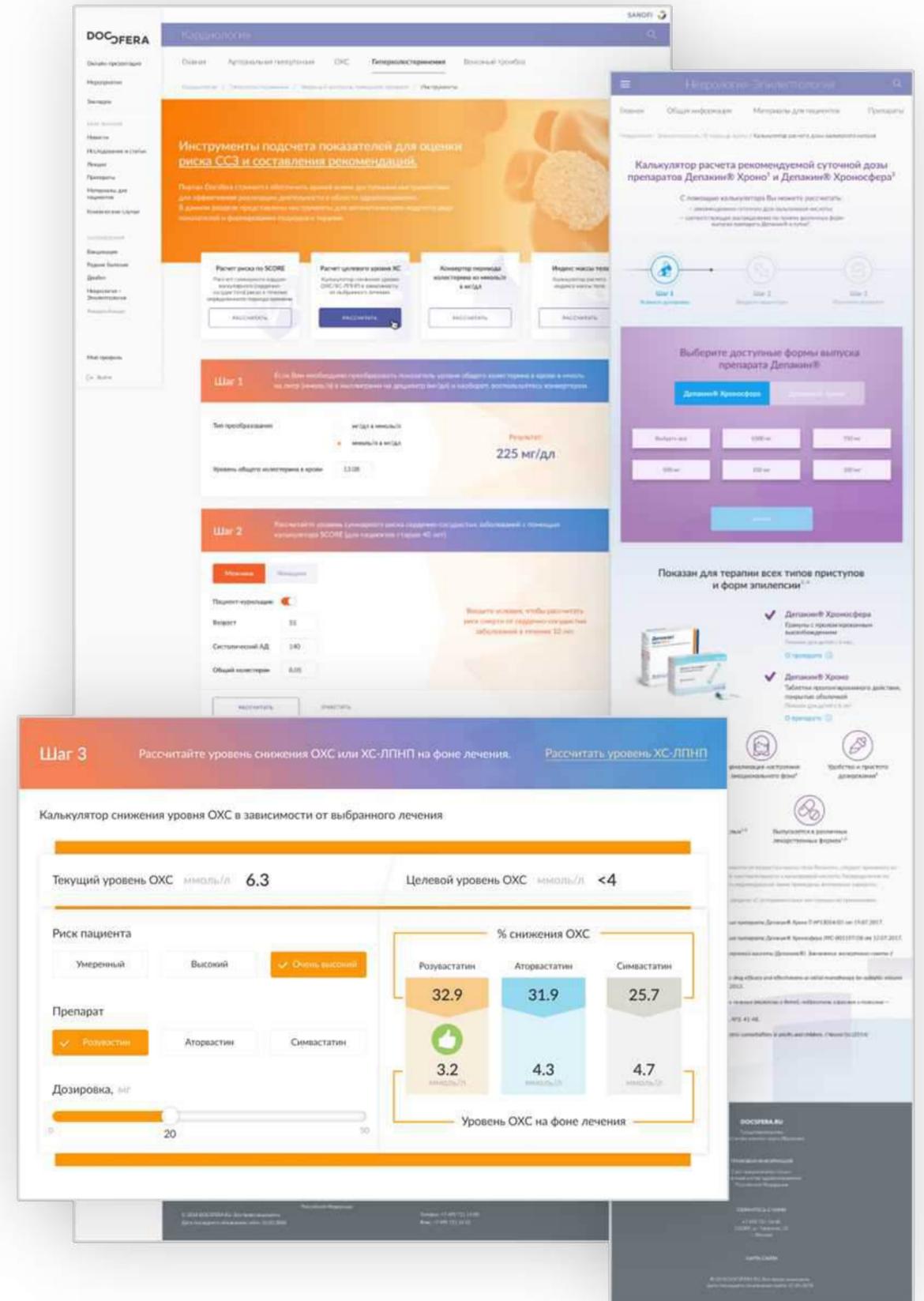
- Маркетплейс, покупки, продажи и обмена в Trade-in авто в формате “одного окна”.
- Каталог: быстрый поиск, расширенная система фильтрации (лейблы, адреса салонов, размер ежемесячного платежа при покупке в кредит), сравнение и добавление авто в “Избранное”.
- Каталог: витрина проектов с возможностью фильтрации, карточки всех видов объектов недвижимости, просмотр детальной информации по проектам
- Интеграция с backend платформами для получения характеристик автомобилей, диагностической информации, наличия авто
- Онлайн-покупка безналичным способом или в кредит, расчёт скидки и оформление трейд-ин.
- Быстрый расчет автокредитования за счет интеграции с кредитным сервисом.
- Сквозной личный кабинет —пользователя для маркетплейса и сервисного обслуживания: история заказов, черновики, кредитные анкеты, одобрения по кредиту, оформление доставки авто, запись в дилерский центр, заказ и оплата диагностики авто.
- Омниканальные сценарии взаимодействия покупателя с сервисом при переходе из офлайн в онлайн-каналы и обратно.





Sanofi Docfera

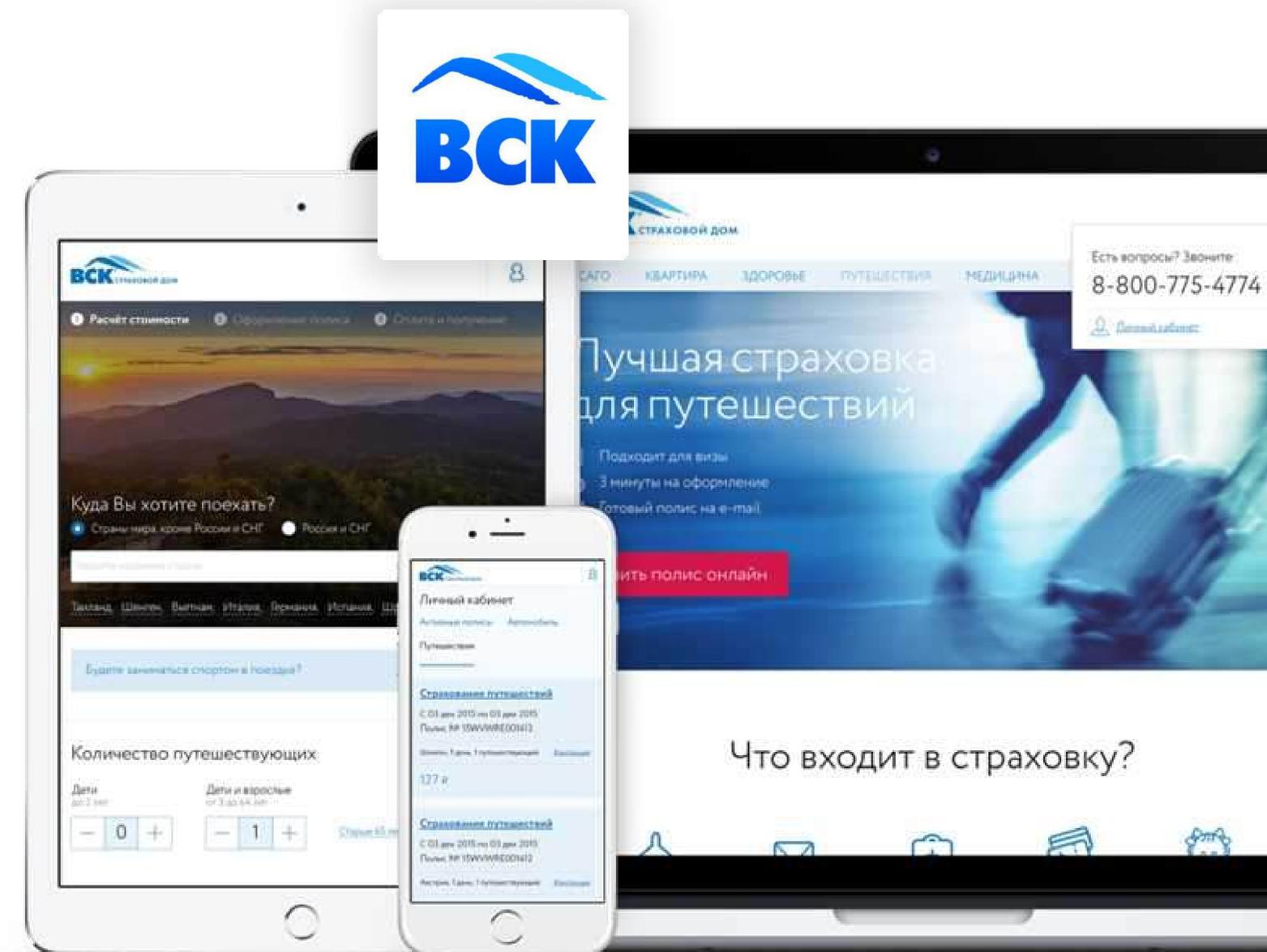
- Информационный портал для врачей России и СНГ
- База знаний для специалистов здравоохранения
- Персонализация контента под специализацию врача
- Обучающие и информационные материалы
- Календари онлайн-мероприятий, запись на мероприятия
- Интерактивные обучающие материалы с трекингом погружения
- Интерактивные клинический случаи, позволяющие проверить знания специалиста, обследовав виртуального пациента
- Интерактивные инструменты для постановки диагноза по введенным показателям
- Интеграции с Mindbox, Qliksense, DWH





ВСК

- **Первыми в России запустили продажи полисов Е-ОСАГО за 2 месяца.**
- **Трансформация офлайн-компании в лидеры онлайн b2c продаж.**
- **Построение ИТ-инфраструктуры и цифровизация бизнес-процессов.**
- **Более 20 страховых продуктов, —ЛК для B2C, ЛК для B2B, партнёрские ЛК для ДМС-программ, инструменты удалённого урегулирования убытков, единый профиль клиента.**
- **Скоринг, персональные продуктовые рекомендации, cross- и up-sale в ЛК.**
- **Обеспечение требований ЦБ и успешное прохождение проверок, знание актуальной законодательной базы.**





Супермаркет данных для SBERDATA

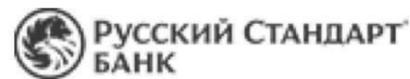
- Уникальный для России и единственный в своем роде сервис, который автоматизирует и упрощает процессы поиска, анализа и дальнейшей работы с большими данными для внутренних пользователей Сбера.
- Данные от более чем 300 типов поставщиков данных.
- 3 Пб данных ежедневно, включающих более 70 тыс. таблиц и миллиона атрибутов.
- Каталогизация доступных данных разных видов с возможностью поиска и фильтрации.
- Возможность заказа данных и их получения в пакетном или потоковом режиме, а также через прокси-технологии.
- Интеграция с системой управления ролями и доступами
- Возможность выгрузки данных в систему предназначенную для передачи данных между внутренними контурами Сбера и в систему, с помощью которой производится обмен данными с дочерними и зависимыми организациями
- Поддержка механизма защиты данных (токенизации, шифрования) по технологии Protegrity.





ADV

Наши клиенты





ADV

99% успешных проектов

ОТЗЫВЫ

“ Глубокий анализ бизнес-задач наряду с творческим подходом к работе и умением сочетать лучшие практики и инновации подтверждают репутацию ADV как ведущего российского веб-агентства и интегратора.



“ Во время реализации проекта команда ADV показала высокий профессионализм и квалификацию в области проектирования и реализации сложных продуктов, чем подтвердила свою репутацию ведущего российского веб-интегратора. При сжатых сроках на реализацию сложных задач, проект выполнялся с высоким качеством.



“ Исходя из нашего опыта, команда ADV способна качественно решать все задачи, необходимые для развития Интернет-проектов. Что важно — в разумные сроки и за приемлемую цену.



“ Мы признательны ADV за партнерство в области внедрения сложных интернет-проектов и внутренних информационных систем и рассчитываем на эффективную совместную работу в дальнейшем.



“ Команда ADV показала высокую квалификацию в области проектирования и реализации функционально сложных корпоративных продуктов, а специалисты поддержки оперативно реагируют на запрос.



“ ПАО «Мегафон» высоко оценивает вклад команды ADV в проект и рекомендует данную компанию в качестве партнера для реализации сложных корпоративных порталых решений.



“ Работы были выполнены на высоком уровне и в срок. Команда ADV показала себя как надежного партнера и продемонстрировала высокую экспертизу на всех этапах проекта.



“ Хотели бы отметить профессионализм команды ADV и прекрасный проектный менеджмент.



Начните долгосрочное сотрудничество с ADV!

Средний срок сотрудничества наших клиентов с нами составляет **5 лет** — это лучшее подтверждение нашей надежности и эффективности.

Свяжитесь с нами, чтобы получить бесплатную консультацию и подобрать оптимальное решение:

Филитов Никита

Ведущий менеджер по продажам

filitov.nikita@adv.ru

+7 910 083-42-80