

# ОМНИКАНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ



ADV

# ADV/ web-engineering co.

## 170+

специалистов  
в команде

## 22+

лет с 1997 года

## 300+

реализованных  
проектов

## TOP3

в отраслевых  
рейтингах

## 24x7

поддержка

## 99,8%

бесперебойной  
работы



- #1 как digital integrator
- #1 как digital transformation agency
- #3 как online-production
- #3 как omnichannel production
- #3 как highload development
- #3 как CRM integration agency

Agile, SCRUM,  
Waterfall, ITIL/ITSM

# ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ

Наш главный приоритет — помочь заказчику повысить эффективность бизнеса. Мы проводим анализ возможных точек роста, и вместе с заказчиком создаем решение, которое наиболее точно соответствует целям бизнеса. На нас можно рассчитывать, как на полноценного партнера.



Управление проектами в разрезе бизнес-целей



Оmnikanальные интегрированные решения

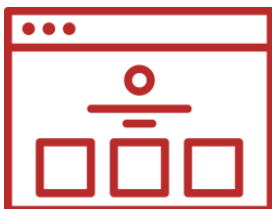


Монопольные проектные команды

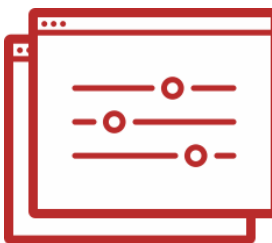
# НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Решения и проекты для  
электронной коммерции



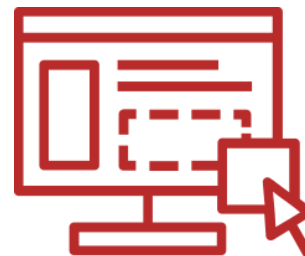
Бизнес приложения,  
интранет-решения,  
автоматизация рабочих мест



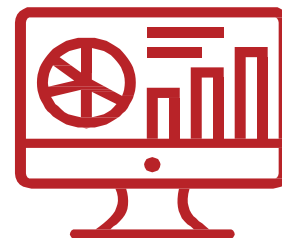
Порталы дистанционного  
обслуживания и  
электронные сервисы



Решения и проекты для  
мобильных платформ



Внедрение CRM, Performance  
Based Marketing проекты



Проекты BigData, Machine  
Learning и Artificial Intelligence

# СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА

## Проектный офис

### Разработка продукта

- Анализ KPI и бизнес-процессов
- Бизнес-аналитика
- Системная аналитика
- UI/UX дизайн

### 24x7 поддержка

- Техническая поддержка
- Контакт-центр

## Разработка и ИТ

- Ecommerce b2c b2b
- Мобильная разработка
- Разработка сервисов (PHP, Python, NET, NodeJS, Java)
- Big Data AI/ML, CRM
- Интранет
- QA
- Администрирование и DevOps

## УСЛУГИ ПОЛНОГО ЦИКЛА

Аналитика,  
Разработка продукта  
Поэтапная реализация проекта  
Управление качеством и внедрение  
Сопровождение



Анализ эффективности и обратной связи  
Развитие проекта  
24x7 Техническая поддержка, контакт-центр

# ПРОДУКТОВЫЕ КОМАНДЫ

- В ADV выделены продуктовые команды, которые предлагают и реализуют принципиально новые форматы взаимодействия для бизнеса; проводят цифровую трансформацию бизнес-процессов.
- Продуктовая команда разрабатывает формат онлайн-площадки: сценарии наиболее эффективного запуска, форматы взаимодействия с аудиторией, механики повышения первичных и повторных продаж; интерфейсы и архитектуру проекта; предлагает различные модели монетизации, составляет бизнес-план, формирует и реализует дорожную карту проекта, оказывает поддержку в моделировании бэк-офиса, обеспечивает дальнейшее развитие проекта.
- Проект мы рассматриваем как инновационный стартап, который мы реализуем вместе с заказчиком. Реализация стартап-проекта - это каждый раз выход за рамки стандартных решений и границы общепринятых практик, что дает нашим партнерам новые преимущества.
- Наши эксперты проводят продуктовые исследования, анализируют объем рынка и спроса, выделяют перспективные сегменты потребителей, рассчитывают наиболее выгодные каналы и инструменты привлечения и удержания, проводят анализ бизнес-процессов заказчика на предмет их соответствия потребностям целевой аудитории, проектируют пользовательский опыт, проверяют гипотезы развития проекта.

# ПРОЕКТЫ ПО ГИБКОЙ МЕТОДОЛОГИИ

- Мы ведем проекты по гибкой методологии с разумным применением Scrum/Agile/Kanban
- На проект выделяется постоянная команда с 100% занятостью
- Всегда есть обязательный этап MVP (продукт, обладающий минимальными, но достаточными для удовлетворения первых потребителей функциями. Основная задача — получение обратной связи для формирования гипотез дальнейшего развития продукта)
- 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)
- Команда заказчика полноценный участник проекта с доступом к системам ведения проекта и проектной документации.
- Применяется практика смешанных команд со специалистами от ADV и от заказчика.
- В ходе проекта ведется контроль исполнения общих сроков поставки и бюджета проекта.

# ТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ ПРОЕКТОВ

- Документация проекта ведется непрерывно в Confluence.
- Проекты ведутся в системе ведения задач Jira. Для различных технических процессов настроены бизнес-процессы. Для проектов по гибкой методологии используются доски, релизы, цепочки задач Epic-BusinessTask-Task-SubTask и подобные.
- Проекты ведутся с использованием систем контроля версий от рабочего места разработчика до продуктивной среды. Используется Bitbucket интегрированный с Jira.
- Разработка и поставка кода происходит по системе технических площадок Dev-Stage-Prod и их расширений.
- Для поставки кода применяются CI/CD, Docker, Ansible, Jenkins, Kubernetes.
- Для тестирования проектов используются unit-тесты, интеграционные авто-тесты, авто-тесты ключевых бизнес-сценариев, функциональное тестирование, регрессионное тестирование.
- Ведется автоматизированный мониторинг сред с помощью Zabbix, New Relic, Grafana с алертингом в чаты групп поддержки и другие каналы. Помимо технических показателей, в постоянном автоматическом режиме мониторятся ключевые бизнес-операции проекта.



# РЕШЕНИЯ

- Платформа омниканального B2C ecommerce – реализация омниканальных продаж, интеграция с кассовыми системами, поддержка распределенной географии доставки и множественных дистрибьюторов, обеспечение сквозной программы лояльности и данных, более 15 видов акционных механик, инструменты интеграции и многое другое;
- B2B решение на базе Битрикс, которое позволяет быстро развернуть оптовые онлайн-продажи и управление отношениями с партнерами. Дополнительный канал продаж, снижение операционных затрат и повышение лояльности клиентов.
- Платформа для реализации маркет-плейса услуг – витрины услуг, расписания предоставления услуг, запись на услуги, личные кабинеты поставщиком услуг и экспертов.
- Платформа потоковой аналитики данных и применения моделей машинного обучения - отказоустойчивая масштабируемая real-time система обработки потоков данных и исполнения моделей AI/ML в таких приложениях как scoring, personalization, risk-based decisioning, logistics, maintenance prediction и другие;
- Решение для автоматизации работы с базой знаний - автоматизированные рабочие места операторов контакт-центров, чат-боты, рабочие места управления данными;
- Телемедицина – комплексное решение по предоставлению медицинских услуг онлайн: личные кабинеты клиник и врачей, личные кабинеты пациентов, единая медкарта, телемедицина.
- Система комплексного онлайн-страхования – конфигурирование страховых продуктов, система онлайн-продаж, личные кабинеты физических и юридических лиц, дистанционное урегулирование убытков, скоринг и принятие решений методами AI/ML;

# ПОДДЕРЖКА ADV

- ADV обеспечивает постоянную всестороннюю поддержку проекта после ввода онлайн-площадки в промышленную эксплуатацию.
- Ведется круглосуточный автоматизированный мониторинг доступности и бизнес-показателей: количество регистраций, оформленных заказов, фактических продаж и других ключевых операций.
- 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.
- Аналитики выстраивают все этапы воронок ключевых операций проекта, выявляют и устраняют проблемные зоны, осуществляют дальнейший контроль и управление эффективностью.
- Мы берем на сопровождение проекты, в том числе, сторонней разработки. Проводится аудит и исправление процесса разработки, документации, архитектуры, уязвимостей. Параллельно с задачами развития проекта реализуется план необходимого рефакторинга. Обеспечивается возможность полноценного функционального масштабирования проекта.



24x7  
99,8%

MARS



МЕГАФОН

SBERBANK



Microsoft

zepter<sup>®</sup>  
INTERNATIONAL

DANONE

INVITRO<sup>®</sup>

X5RETAILGROUP



СТС

simple  
...не просто вино

Подружка



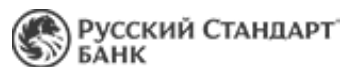
ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ

sisley  
PARISРенессанс  
КРЕДИТСОГАЗ  
СТРАХОВАЯ ГРУППАИНГОССТРАХ  
Ingosstrakh

ВТБ

БКС  
ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

ВТБ24

KASPERSKY<sup>®</sup>

Disney

MediaMarkt



groupm



# MCDONALDS MOBILE APP

- Приложение – часть глобальной e-commerce платформы, инструмент сбора данных и трансляции персонализированных предложений
- Внедрение Customer Data Platform, CRM, построение системы сквозной аналитики
- Интеграции с внешними рекламными системами, системами push-, SMS- и email-уведомлений, с кассовыми системами McDonalds, daData CRM, ОФД
- Микро-сервисная архитектура
- MAU более 1 млн



- Более 7 млн сессий
- Более 350 000 установок в месяц
- Система персональных оферов, совместные промо с партнерами



Два Биг Мака  
всего за 199  
рублей  
Ждем тебя!

199₽

Истекает через 14 дней

Биг Мак +  
Чизбургер +  
Картофель +  
Картофель по-деревенски  
Всего за 279 рублей

279₽

Истекает через 4 дня

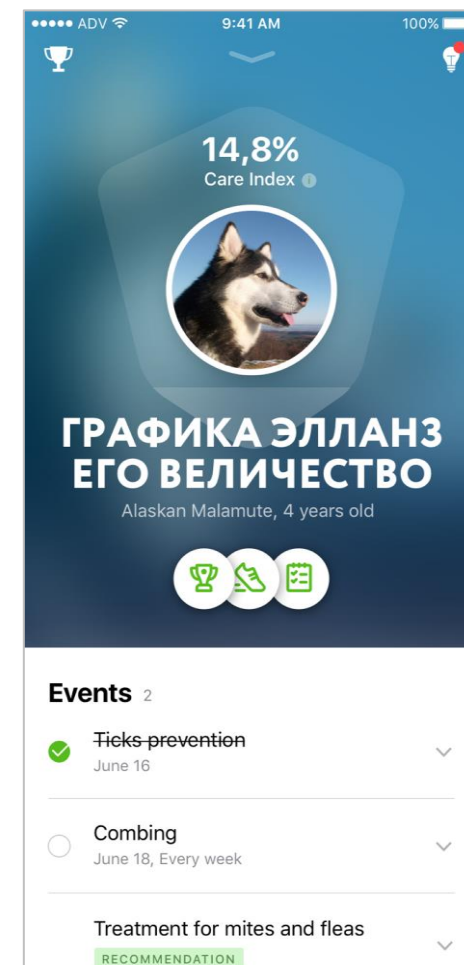
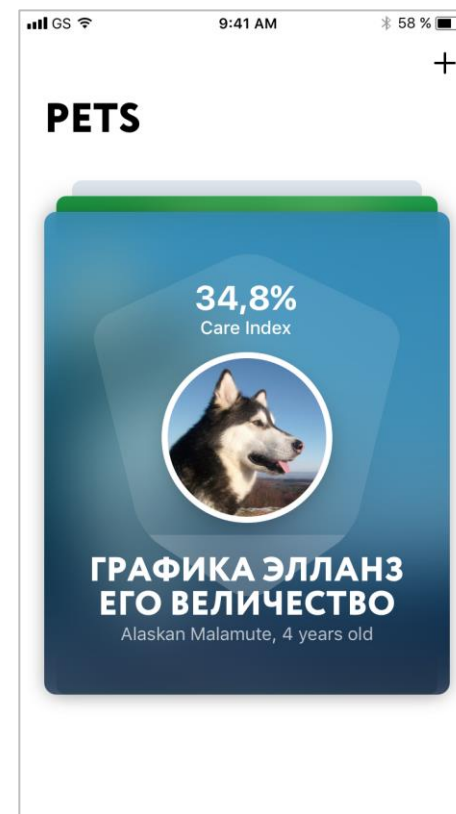
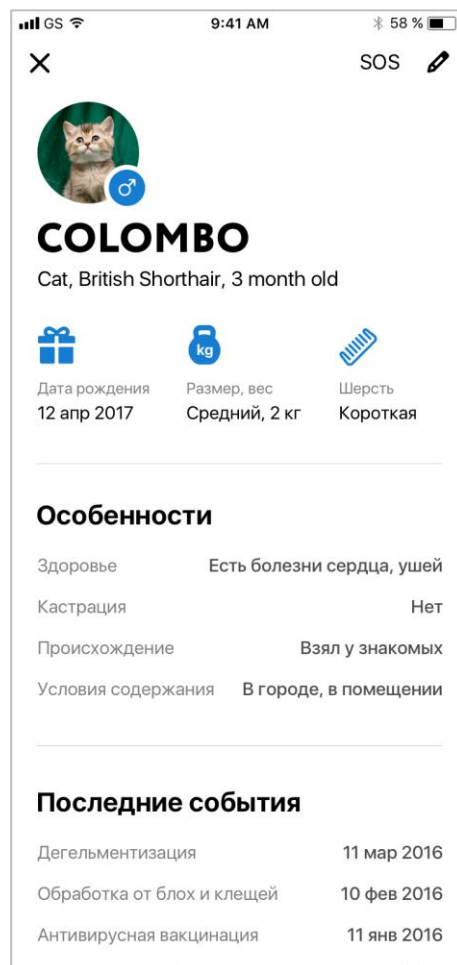


# PETSTORY

- Маркетплейс
- Рекомендации по уходу и кормлению
- Мотивационные механики и система геймификации
- Онлайн-запись к ветеринару
- Консьерж-сервис и консультации ветеринаров
- Карта Pet-friendly мест
- Интеграции с различными внутренними и внешними системами



# ПРИЛОЖЕНИЕ-ПОМОЩНИК PETSTORY ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ

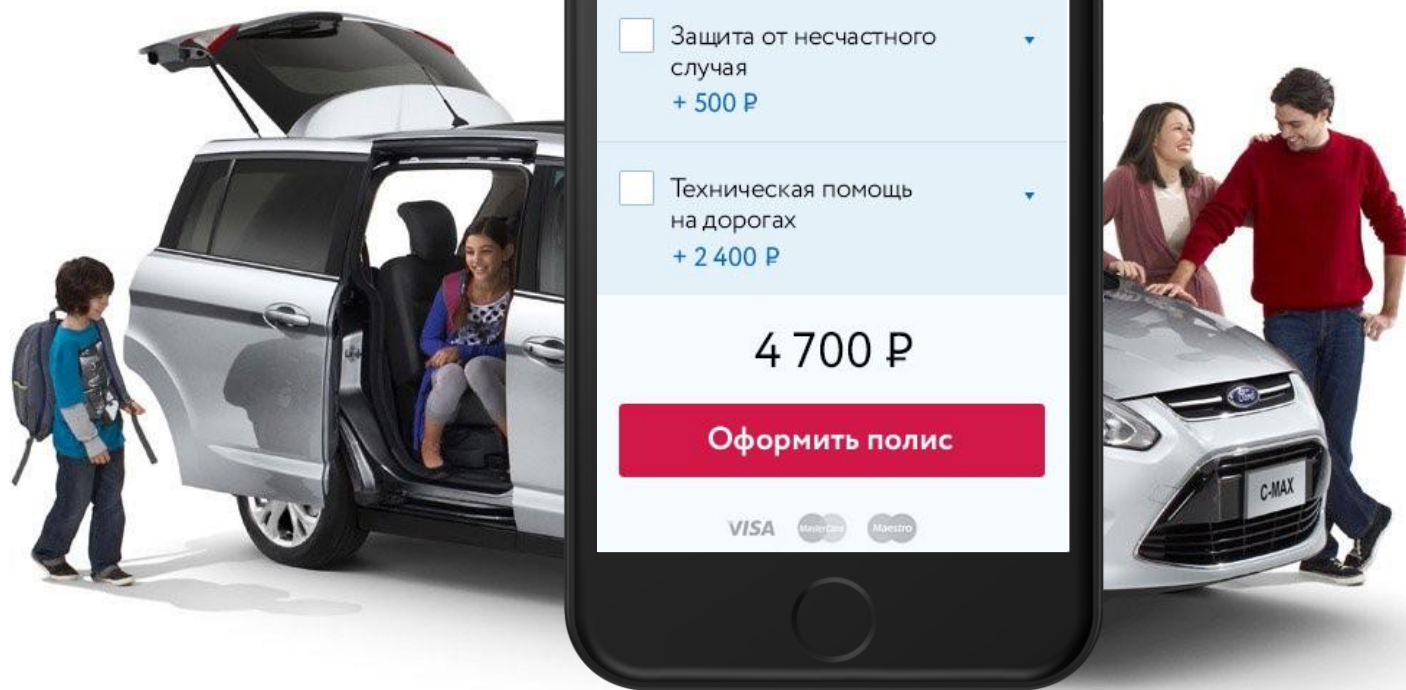




# ВСК – ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Пакеты страхования разработаны специально для digital-канала совместно с маркетологами ВСК.

В рамках работы над сервисами ВСК оптимизированы сценарии для мобильных устройств, что позволило увеличить конверсию.

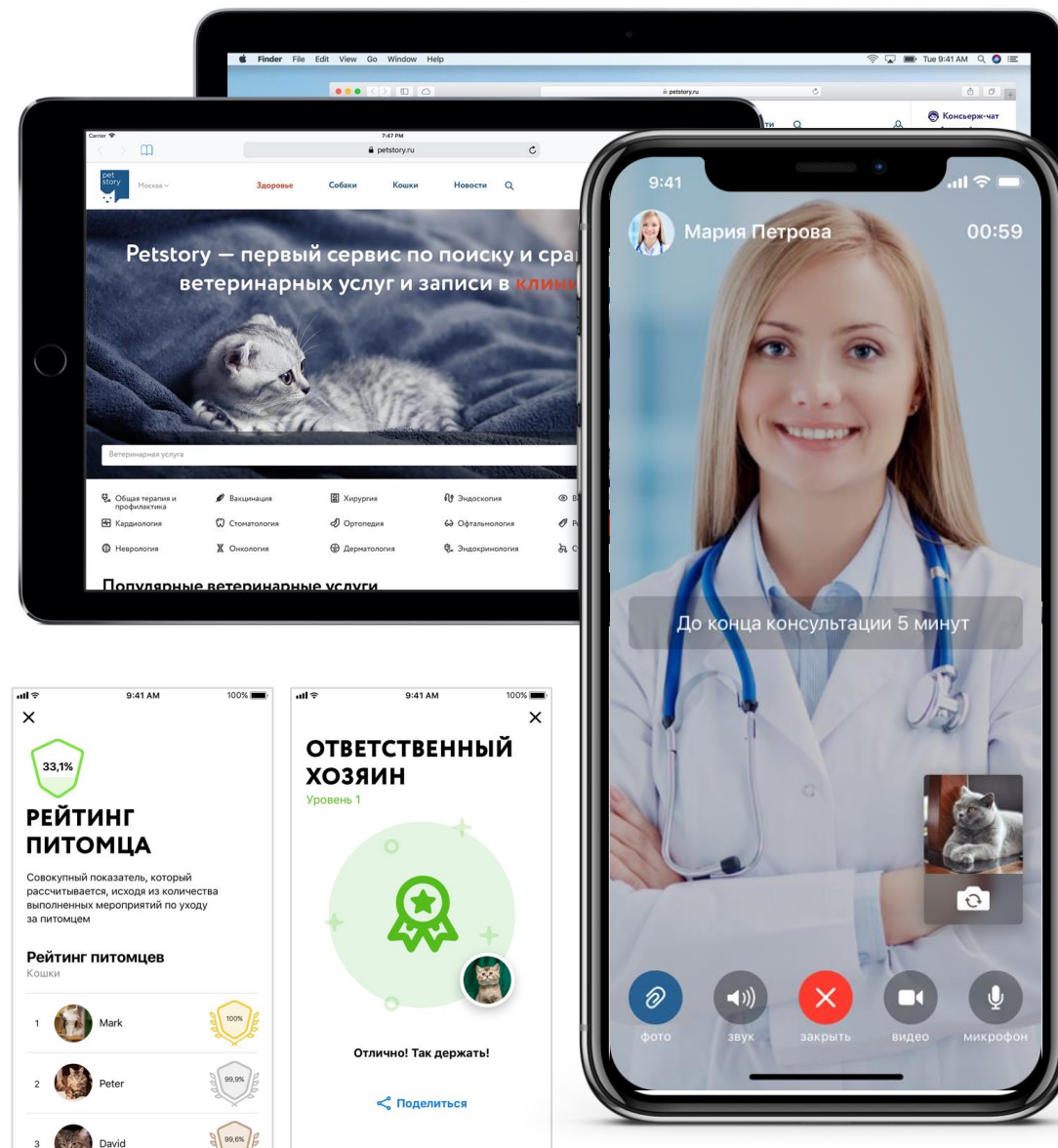




# MARS PETSTORY

- Разработка новой концепции присутствия на рынке для MARS International.
- Построение цифровой экосистемы, в которой задействованы все участники рынка домашних животных. Получение брендом прямого доступа к конечным потребителям и потенциальным партнерам.
- Маркет-плейс 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

[запросите полную презентацию по проекту](#)





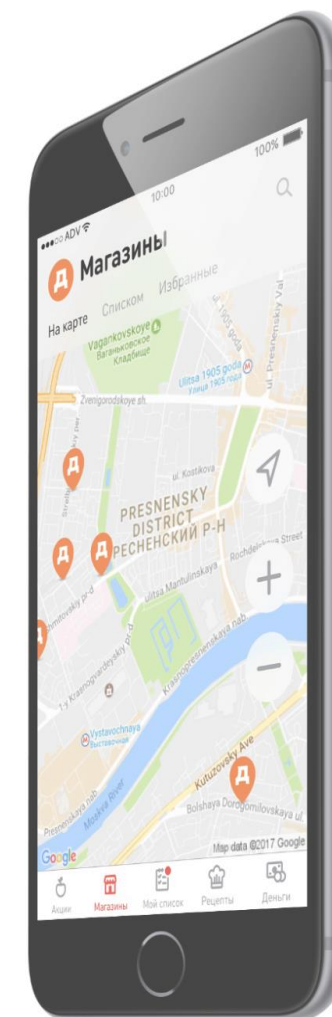
# СТС МЕДИА

- Построение единой ИТ-инфраструктуры, связывающей множество сервисов для просмотра, поиска, создания и трансляции медиа-контента
- Единый бек-энд для платформ Смарт-ТВ, мобильного приложения и веб-сайта.
- Личный кабинет клиента с функциональностью платной подписки на контент, персонализированными рекомендациями и системой уведомлений
- Персонализация сервисов для разных типов клиентов на основании данных из мастер-системы, редакторских данных, интеграций с сервисами трансляции видео, прогресса просмотра, рекламных систем и других
- Высокая отказоустойчивость, возможности масштабирования, распределение на несколько ЦОД (около 6000 rps в не-пиковой нагрузке, время ответа бека примерно 100 миллисекунд для не-авторизованных пользователей)
- Редакционная система с поддержкой совместного редактирования документов
- Миграция/оркестрация данных заказчика из исторических и распределенных систем



# МАГАЗИН АКЦИОННЫХ ТОВАРОВ ДИКСИ

- Акционные товары, актуальные для магазинов, выбранных покупателем
- Списки покупок
- Рецепты, включающие в себя акционные товары
- Поиск магазинов на карте
- Интеграция с маркетинговыми инструментами клиента





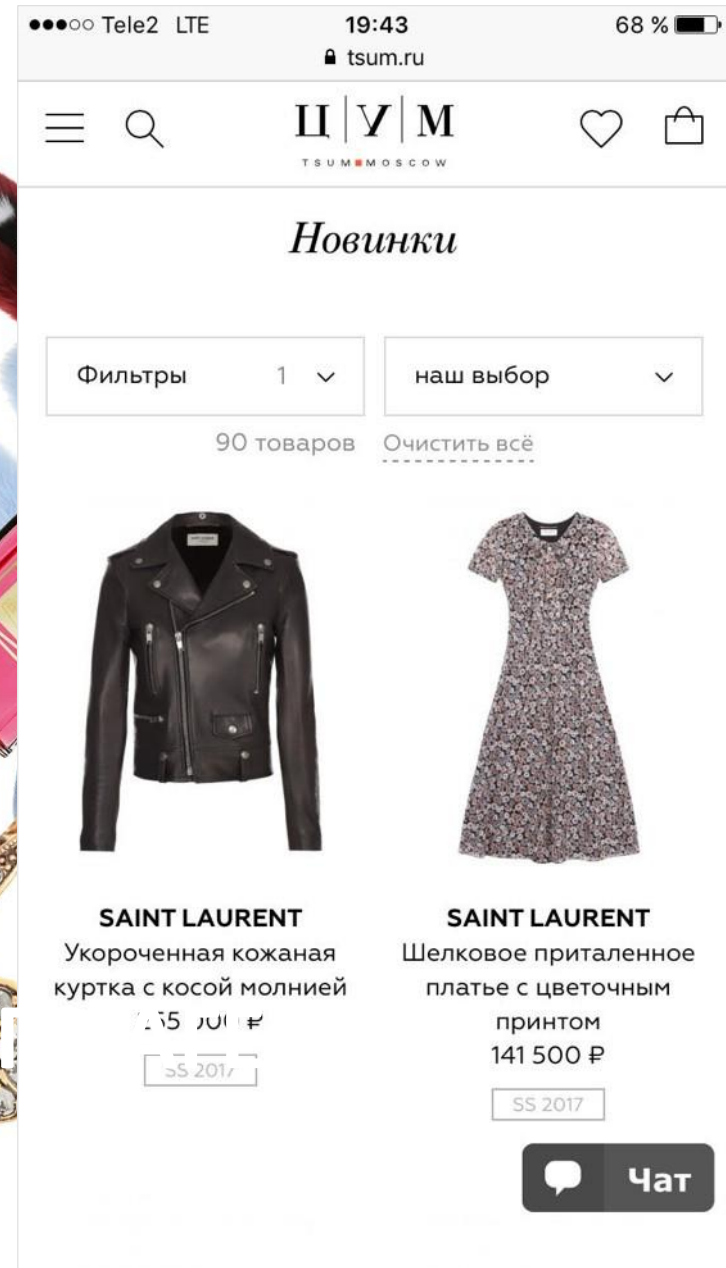
Ц | У | М

T S U M M O S C O W

# ЦУМ

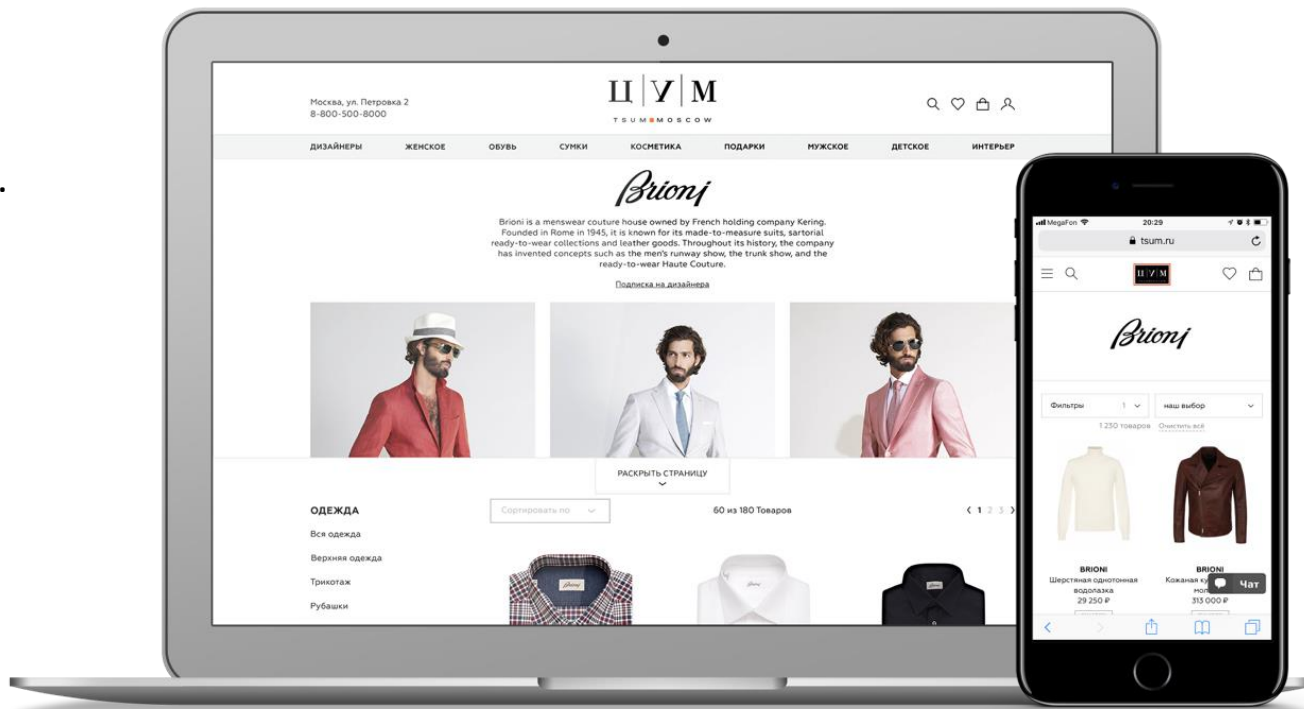
ЦУМ – крупнейший department store в Европе. На площади 70 тысяч квадратных метров расположились коллекции более двух тысяч брендов.

Своим клиентам ЦУМ предоставляет безупречный сервис и возможность совершать покупки по европейским ценам, не выезжая за пределы Москвы – с начала 2016 года цены в универмаге приравнены к миланским.



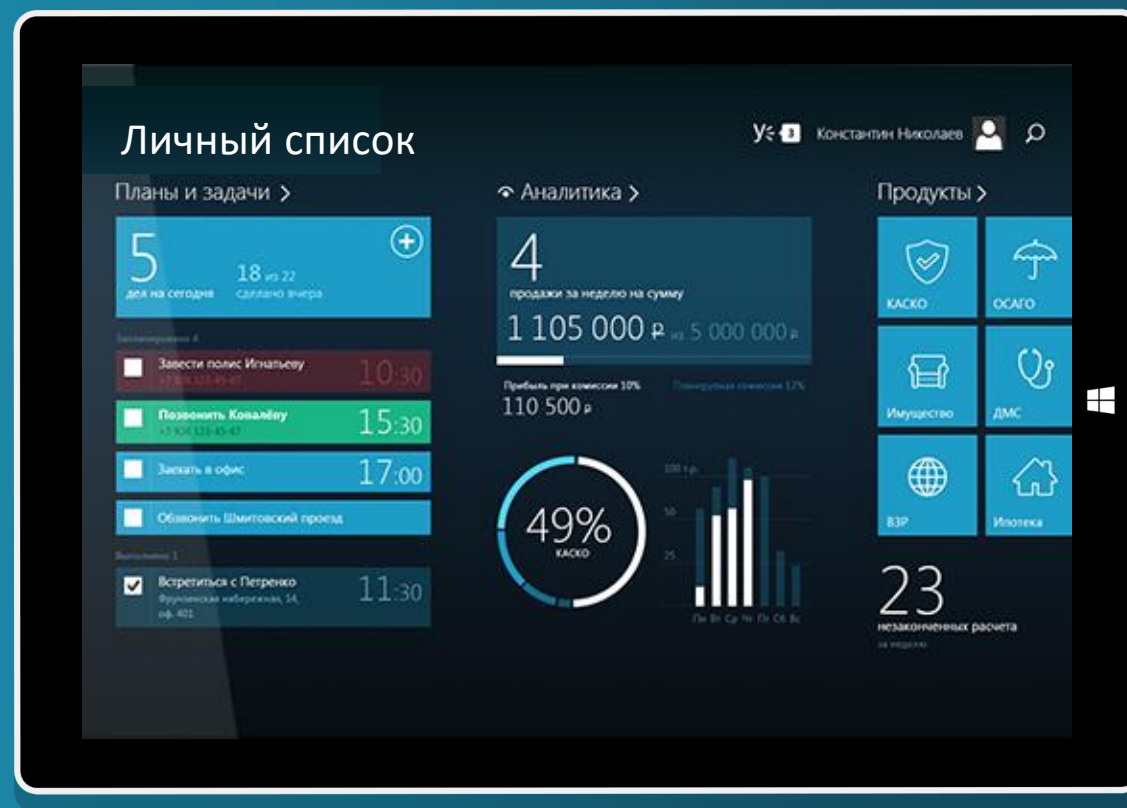
# ЦУМ

- Запуск с нуля интернет-продаж для ЦУМ
- Три версии магазина в течение нескольких лет до развития у заказчика inhouse команды.
- Лидирующий магазин по продаже Luxury-брендов. 1.5+ млн. визитов в месяц
- Омниканальный CJM
- Структура сайта/каталога/фильтров учитывает поисковый спрос и ожидания покупателей
- Интеграция с Ахарта
- Развитая система рекомендаций и луков
- Программа лояльности и акционные механики
- Сценарии мобильной покупки
- Адаптивный дизайн, включающий 5 вьюпортов



# МОБИЛЬНОЕ АРМ СТРАХОВОГО АГЕНТА

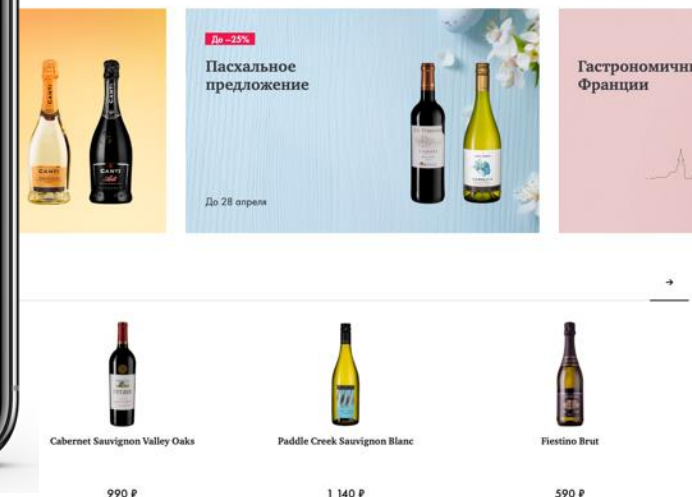
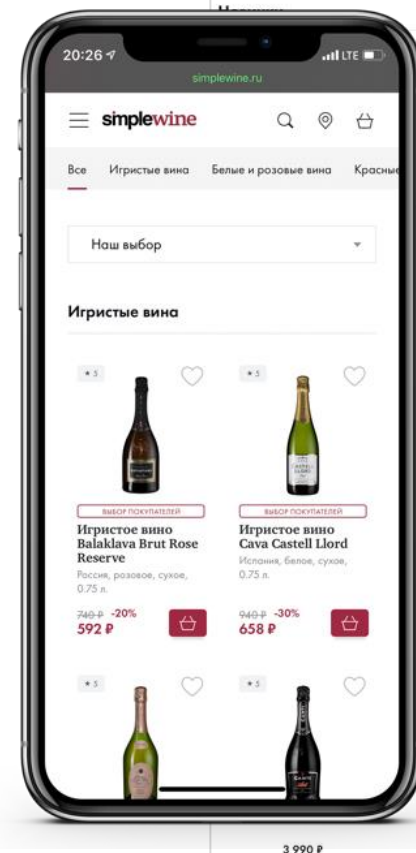
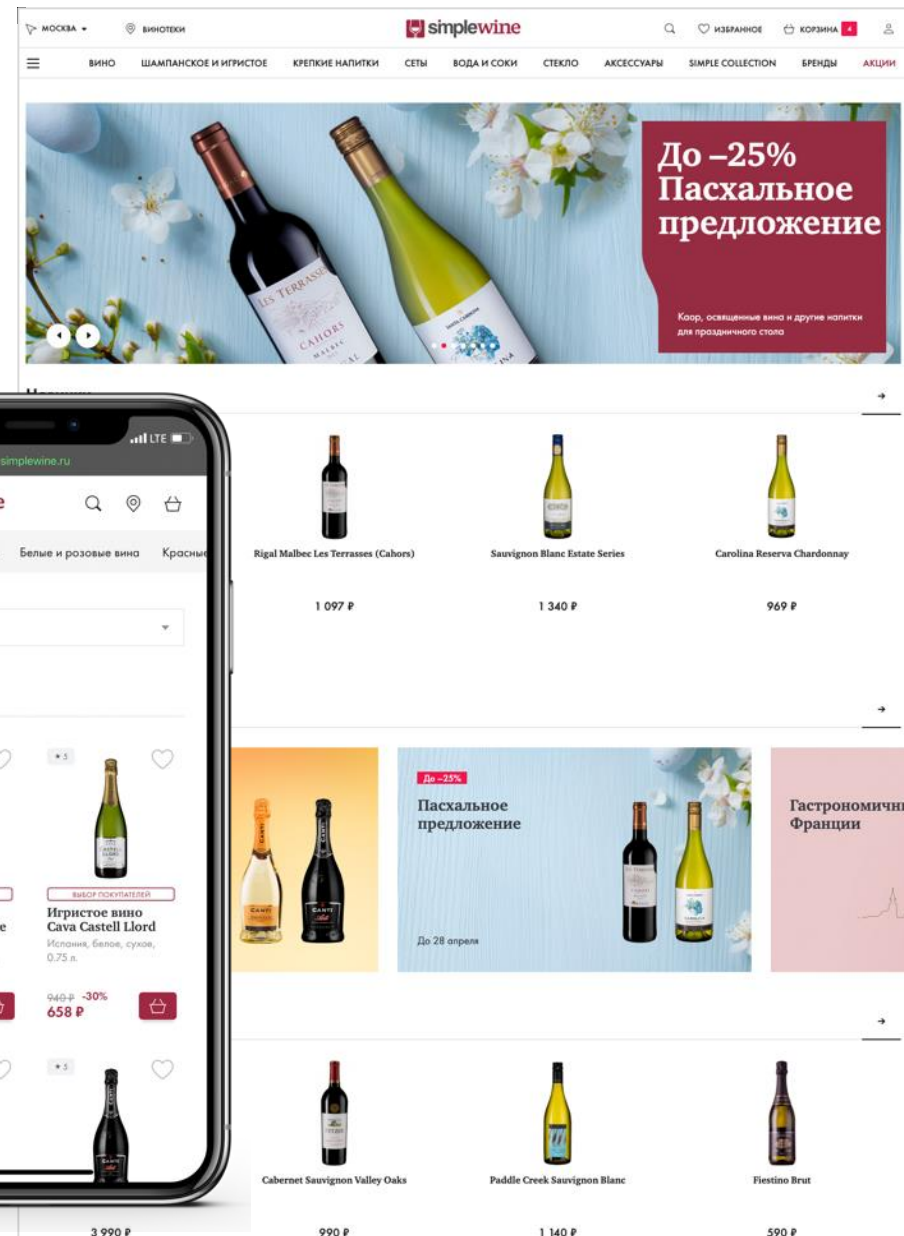
- Мобильное приложение для страховых агентов
- Мгновенный расчет страховых продуктов
- Распознавание с камеры данных документов клиента и перенос данных в договор
- Персонализированная генерация договоров
- Рекомендательная система up-sale, cross-sale
- Статистика по заключенным сделкам
- База договоров
- Встроенная защита от мошенничества
- Удаленный контроль выполнения задач страховыми агентами
- Формирование индивидуального набора продуктов для каждой страховой компании



# SIMPLEWINE

- Разработка интернет-магазина для одного из ведущих e-commerce по продаже алкогольной продукции
- 12 000+ уникальных SKU
- Структура сайта/каталога/фильтров на основании поискового спроса и ожиданий покупателей
- Комплексная система фильтров
- Гибкие акционные механики
- ЛК с программой лояльности
- Развитая система рекомендаций
- Модули CRM-маркетинга
- Интеграция с Navision, Аэрофлот бонус
- Адаптивный дизайн, включающий 3 вьюпорта
- Архитектура проекта, бэкенд с нуля, интеграция фронтендов

[запросите полную презентацию по проекту](#)

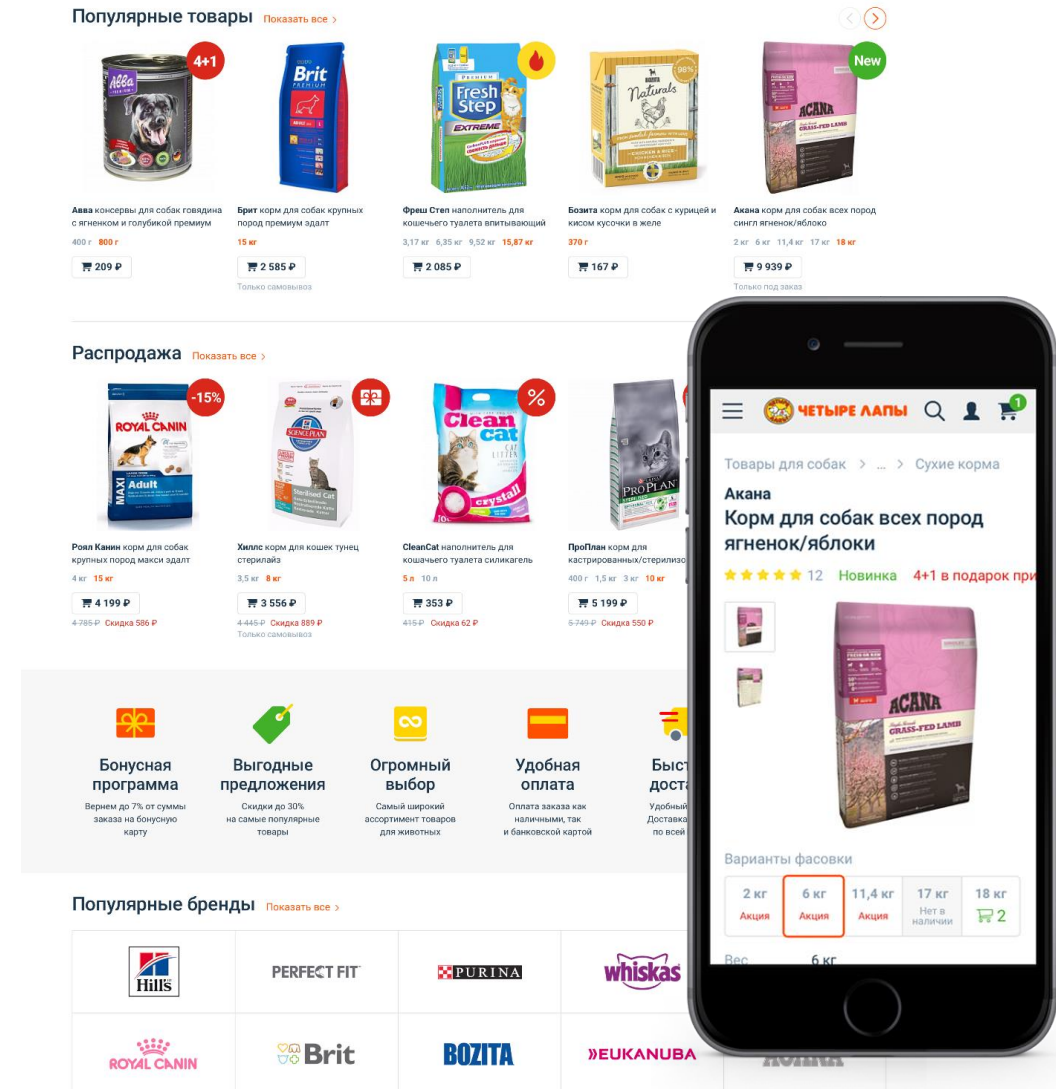
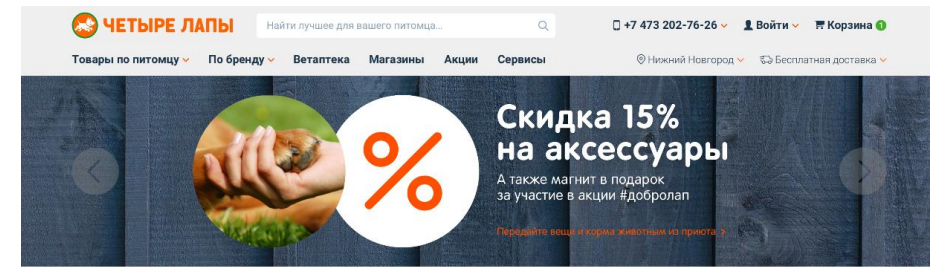




# 4ЛАПЫ

- Омниканальные сценарии покупки с 200+ офлайн-магазинами в 15 регионах России
- 15 000+ уникальных SKU, составные товары, упаковки, вкусы
- Интеграция с SAP ERP, BW и Bonus Buy, автоматическая раскладка товаров по параметризованным правилам
- Конкурентное применение акций, ап-сейл, кросс-сейл по всему пользовательскому пути в каталоге
- Программа лояльности, расчет баллами, расширенная интеграция с Manzana, расширенная интеграция с ПЦ
- Товары под заказа, заказы по подписке, учет графика поставок;
- 13 видов сквозных омниканальных акций на все магазины, комплектное применение акций в корзине
- Персональные сценарии удержания, объединение профилей; расширенные сценарии повторных продаж
- Интеграция с системами персонализации контента; с сервисами опросов, сбор обратной связи, NPS

[запросите полную презентацию по проекту](#)



# 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. ”

**Лукойл**

“ 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. ”

**ЦУМ**

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

**Леруа Мерлен**

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

**SimpleWine**

“ 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. ”

**ВСК**

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

**MARS PetCare Russia**

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

**Мегафон**

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

**Нутриция Эдванс**



СПАСИБО :)

[inbox@adv.ru](mailto:inbox@adv.ru) +7 (495) 150-40-16



ADV