

Некоторые примеры работ

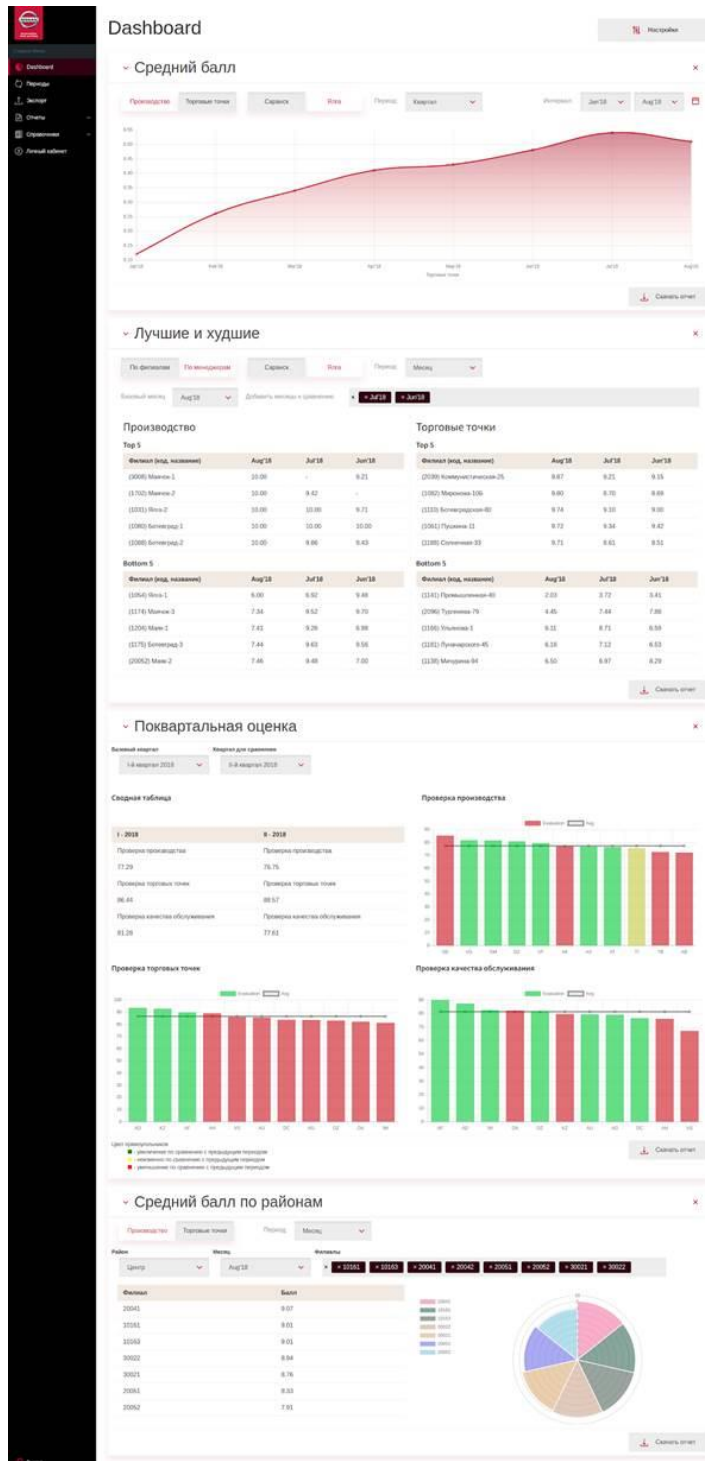
К сожалению, по большинству проектов мы подписали договор о неразглашении (NDA), согласно которому не имеем права показывать детально результат работы.

Для начала, вы можете посмотреть две демо-версии CRM систем, которые мы специально подготовили для презентации. Просто нажмите «Вход», тестовый логин и пароль уже вбит.

<http://demo.longcatdev.com/> - демонстрационная версия CRM для обработки заявок и звонков

<http://democrm.longcatdev.com> - демонстрационная версия CRM для интернет-магазина

Nissan



Наша организация принимает участие в разработке аналитической системы, которую используют сотрудники Nissan для своей работы.

Сотрудники ежемесячно загружают сырые файлы с набором данных, в которых содержится информация о продажах дилерами по всему СНГ. На основании этих данных наша система строит десятки отчетов и графиков, с которыми уже работают аналитики.

Проект разрабатывается без утвержденного заранее технического задания. На еженедельных совещаниях мы обговариваем план работ и внедряем необходимый функционал по гибкой методологии разработки. Оплата за проект рассчитывается исходя из фактически затраченного времени нашими специалистами.

Изначально мы использовали bootstrap шаблон для системы, однако в процессе работы мы подготовили и реализовали уникальный дизайн системы.

На сам проект подписан договор о неразглашении. Для презентации системы мы подготовили скриншоты, в которых были переименованы все названия отчетов, сами отчеты и данные в графиках и таблицах.

PHP, Laravel, MySQL, Redis, Node.js, Git, HTML, Css, JavaScript, JQuery

ПКЦ

The screenshot displays the 'ExchangerCRM' interface for creating a new service. The form is titled 'Новая услуга' and is divided into several sections:

- Клиент (Client):** Fields for 'Имя' (Name: Виктор), 'Отчество' (Patronymic: Марчинович), and 'Номер телефона' (Phone: +7000000000).
- Услуги (Services):** Fields for 'Статус' (Status), 'Новая услуга' (New service), 'Тип услуги' (Service type: Отправка), 'Услуга' (Choose service type), 'Страна получателя' (Country: Россия), 'Город получателя' (City), 'ФИО Получателя' (Receiver's name), 'Телефон получателя' (Receiver's phone), and 'Страна отправителя' (Country of origin: Россия).
- Валюта отправки (Sending currency):** A dropdown menu set to 'RUB'.
- Сумма отправки* (Sending amount):** A text input field.
- Валюта получения* (Receiving currency):** A text input field.
- Комиссия системы (System commission):** A field with a value of 0%.
- Комиссия кассы (Cashier commission):** A field with a value of 0%.
- Вести заявку (Lead):** A field with a value of 0%.
- Дополнительная комиссия системы (Additional system commission):** A field with a value of 0%.
- Дополнительная комиссия кассы (Additional cashier commission):** A field with a value of 0%.

A blue button labeled 'Отправить заявку' (Send Request) is located at the bottom of the form.

Мы разрабатываем систему для управления бизнесом в организации, оказывающей банковские и финансовые услуги в Луганске. «Первый Коммерческий Центр» — лидер в своей области. Оказываемые услуги — снятие и переводы денежных средств, валютнообменные операции и не только. 48 отделений в 14 городах. Сотни пользователей CRM от менеджеров в отделениях до аналитиков, инкассаторов и руководителей. Количество обслуженных клиентов — 357 530 за 2018 год.

В процессе общения и проведения голосовых конференций с ключевыми сотрудниками от заказчика мы написали техническое задание на первую версию продукта.

После составления ТЗ и согласования сметы проекта мы приступили к разработке. В процессе разработки заказчик запросил дополнительный функционал, и мы уже проводили работу по проектированию и реализации этого функционала без остановки разработки.

В ходе работы мы спроектировали и реализовали более ста уникальных страниц. В системе действует 15 типов услуг со своей логикой работы. Для услуг создан собственный механизм перехода между статусами после совершения действий пользователем. Это позволяет автоматизировать процесс оказания услуг в организации. Для каждой группы пользователей реализовано четкое разделение прав и доступов внутри системы.

Сайт компании – <http://pkc24.ru>

PHP, Laravel, MySQL, Redis, Node.js, Git, HTML, Css, JavaScript, JQuery

CRM Agentterra для агентств недвижимости



Заказчик обратился к нам с заданием разработать CRM систему, которая будет предоставляться по SaaS-модели для клиентов — агентств недвижимости. Заказчик обладает авторской методикой, которая увеличивает эффективность агентств недвижимости, и эту методику необходимо внедрить в CRM систему.

Около месяца было потрачено на написание технического задания нашими специалистами. После этого проект был оценен, мы подготовили смету и коммерческое предложение на разработку.

Весь проект был разделен на шесть этапов, срок выполнения каждого этапа около месяца. После выполнения проекта заказчик еще несколько раз обращался к нам с заданием по реализации дополнительного функционала.

Вот лишь краткий перечень функционала реализованной системы:

1. Автоматический парсинг объявлений с ЦИАН, Яндекс.Недвижимость и Avito. После парсинга все объекты структурировано загружаются в базу данных CRM системы и скрипт автоматически дублирует базу на Яндекс Диск владельца.
2. Подключение IP-Телефонии и готовые скрипты разговоров для менеджеров.
3. Отрисовка всех объектов агентств на OpenStreetMap (бесплатный картографический сервис в отличии от Яндекс Карты или Google Карты).

4. Чат агентства, реализованный с помощью WebSocket (протокол связи, предназначенный для обмена сообщениями между браузером и веб-сервером в режиме реального времени). Позволяет общаться внутри системы как с сотрудниками своего агентства, так и пользователями портала, передавать файлы и получать уведомления.

5. Интеграция с системой КЛАДР. Интеграция ускоряет заполнение адресных полей и минимизировать ошибки путем предложения готового написания адресов.

6. Механизм генерация XML-ссылок. Механизм позволяет отмечать объекты недвижимости в базе для выгрузки на сторонние ресурсы и снизить время ручного ввода данных (Avito, Cian)

7. Ежедневник. При работе с объектами пользователь может планировать дела, которые будут автоматически отображаться в ежедневнике внутри системы и уведомления о их выполнении. В настройках можно указать автоматический экспорт дел в Google-календарь.

8. Интеграция с системой РОСРЕЕСТР. Пользователь автоматически получает кадастровый номер объекта при добавлении его в систему и может заказать выписку из ЕГРП прямо из CRM системы.

PHP, Laravel, MySQL, Redis, Node.js, Git, HTML, Css, JavaScript, JQuery

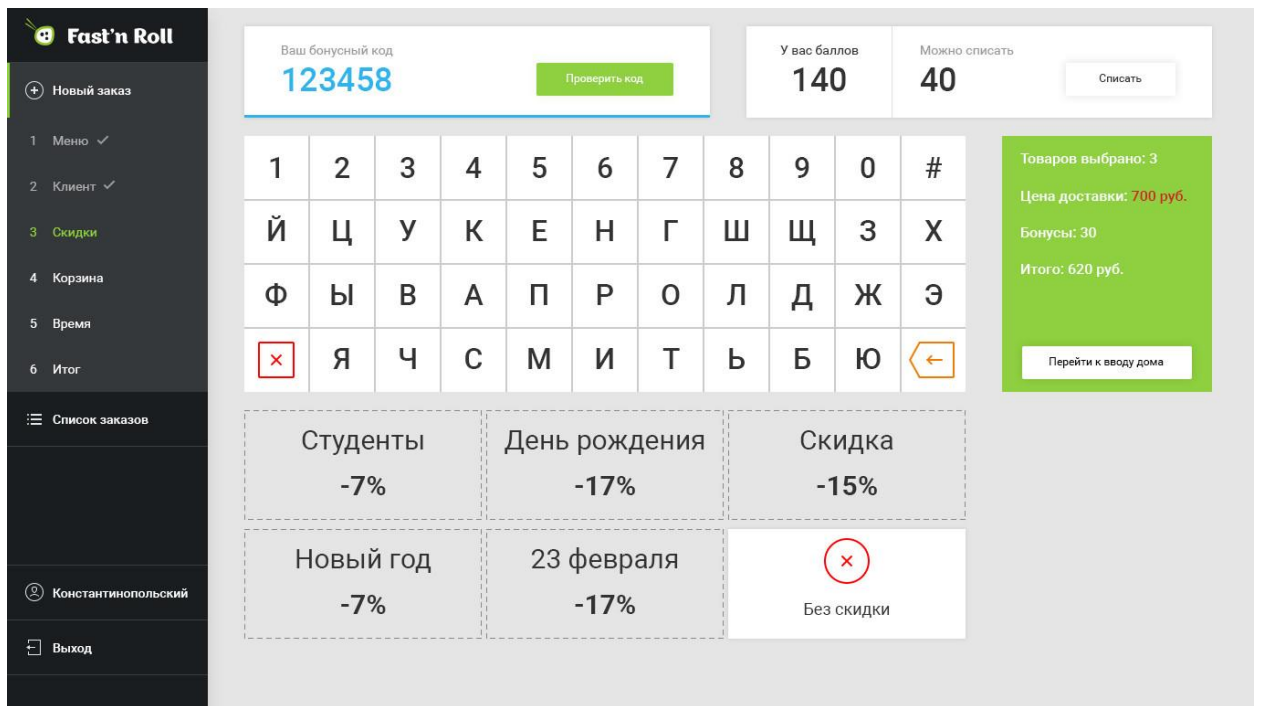
Адрес CRM – <http://crmvip.ru>

Fast'n Roll (CRM для сети доставки роллов)

The screenshot displays the Fast'n Roll CRM interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: 'Новый заказ', '1 Меню', '2 Клиент', '3 Скидки', '4 Корзина', '5 Время', '6 Итого', 'Список заказов', 'Константинопольский', and 'Выход'. The main area features a grid of menu items, each with 'Мал' and 'Бол' options and prices. A search bar is at the top right. A 'Предложить клиенту' section shows 'Кока-Кола' and 'Филка с огурцом'. A green box at the bottom right indicates 'Товаров выбрано: 2' and 'Итого: 2 400 руб.' with a 'Перейти к вводу номера' button.

| Сяке сэт | Филка сэт | Сэт 2 | Теплый сэт | VIP сэт |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал (2) 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. |
| Запеченный сэт | Филка с огурцом | Калифорния с сыром | С лососем, сыром и огурцом | Кунсей Корнишон |
| Обычные 581 руб. | нет риса | Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 732 руб. / Бол (1) 851 руб. |
| Сяке сэт | Филка сэт | Сэт 2 | Теплый сэт | VIP сэт |
| Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. |
| Запеченный сэт | Филка с огурцом | Калифорния с сыром | С лососем, сыром и огурцом | Кунсей Корнишон |
| Обычные 581 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 732 руб. / Бол (1) 851 руб. |
| Сяке сэт | Филка сэт | Сэт 2 | Теплый сэт | VIP сэт |
| Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. |
| Запеченный сэт | Филка с огурцом | Калифорния с сыром | С лососем, сыром и огурцом | Кунсей Корнишон |
| Обычные 581 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 381 руб. / Бол 457 руб. | Мал 732 руб. / Бол 851 руб. | Мал 732 руб. / Бол (1) 851 руб. |

Уникальный дизайн всей CRM, 8 отдельных систем для каждого типа сотрудников (от поваров до водителей-доставщиков) со своим интерфейсом. Адаптация под ПК, планшеты и смартфон. Склад, сырье, заказы, отчеты и многое другое.



CRM для образовательного центра Виктория

1. Многофилиальность. Возможность создавать бесконечное количество филиалов учебных центров со своим расписанием занятий и педагогами.
2. Функционал создания курсов с закреплением аудиторий для проведения занятий, педагогов, времени и даты проведения .
3. Генерация учебных групп и расписания занятий на основании курсов. CRM автоматически распределяет занятия на 1 год, учитывая занятость аудиторий и педагогов.
4. Система согласования расписания с педагогом. Педагог оповещает о возможности проведения занятия.
5. Механизм генерации простых курсов из 1 занятия и комплексных курсов, состоящих из нескольких занятий.
6. Управление записью клиентов на занятия с возможностью учета платежа, даты начала обучения, задолженности, сроком оплаты.
7. Система продажи товаров клиентам и управления складскими остатками.
8. Механизм генерации PDF-файла для печати списка учеников педагогам.
9. Генерация отчетов по прибыли, по педагогам, средней/минимальной наполняемости занятий учениками.
10. Разделение прав доступа для типов пользователей в системе

Сайт организации – <http://studio-viktoria.ru>

CRM для Companyprofile

Прототип проекта доступен по ссылке: <https://r00s9b.axshare.com>

Система реализована в формате SAAS площадки для общения между Заказчиками и Поставщиками компаний

Список функционала:

1. SAAS-решение, позволяющее тиражировать продукт, предоставляя доступ к аккаунту в облаке
2. Разделение типов пользователей между заказчиками и поставщиками. Заказчики приглашают своих поставщиков на площадку для взаимодействия и проверки документов.
3. Интеграция по API с СКБ Контур. CRM автоматически проверяет юридическое лицо и записывает данные в систему. Получает информацию о рисках и проблемах компании.
4. История изменений данных по поставщику. Каждое изменение анкеты фиксируется в профиле и доступно для ознакомления.
5. Сообщения. Заказчик и Поставщик могут общаться внутри системы.
6. Изменение риск-рейтинга. Каждый день система проверяет статус компании и отображает изменение риск-рейтинга для Заказчика по его Поставщику.

Всевласт

CRM для крупнейшей организации, занимающейся вывозом мусора и отходов.

Прототип проекта доступен по ссылке - <https://qizyz3.axshare.com>

Русаргумент (CRM для сети новостных сайтов)

Система позволяет организовать работу удаленной редакции.

Более 70 сайтов и около 30 сотрудников.

Rusargument.ru Faktom.ru Anonsens.ru Goroday.ru Vevby.ru Gazeta13.ru Cod48.ru и многие другие.

Лик 94

CRM система по управлению поставками энергетического оборудования. В системе настраивается взаимодействие между с поставщиками и контрагентами организации. Осуществляется управление закупками, работами по монтажу оборудования, постановка задач исполнителям. Выручка ООО "ЛИК-94" за 2017 год — 1.3 млрд рублей

Сайт компании - <http://lik94.ru>

Wenzen (Венцен Процесс Инжиниринг)

CRM система автоматизирует работу в организации. Направления деятельности компании - горнодобывающая, металлургическая и химическая промышленность.

Сайт компании — <http://wenzen.ru>

Варим Крафт (CRM для Интернет-магазина varimcraft.ru)

Система берет на себя множество функций: от управления продажами до учета складских остатков и бухгалтерии. Заказчику остается только отправлять заказы покупателям и считать прибыль.

Сайт интернет-магазина — <https://varimcraft.ru>

Михаил Шарикив (CRM для службы доставки шариков)

Система позволяет контролировать работу сети франчайзинговых магазинов (на текущий день тринадцать городов присутствия). Склад, заказы, отчеты – всё реализовано под требования заказчика.

Сайт компании — <http://saransk.misharikov.ru>

Корона-Ремонт (CRM для сети ремонта телефонов)

Система позволяет контролировать работу сети точек ремонта телефонов. CRM связывается с сервисом МойСклад и получает остатки по запчастям оттуда. В каждой из точек, оказывающей услуги по ремонту, работает множество мастеров по ремонту и каждый из них пользуется CRM ежедневно.

Сайт организации - <http://11gsm.ru>

Учет SIM карт (CRM для учета продаж SIM-карт)

Система, написанная для организации, которая занимается реализацией SIM-карт более чем в 20 городах. Подсчет остатков, продаж агентами, вознаграждений от мобильных операторов.

Гидравлика (CRM для производителя рукавов высокого давления)

Склад, закупки, остатки, отдельный интерфейс для менеджеров и сборщиков. Реализован калькулятор расчета стоимости продукции.

Сайт организации - <https://hdcs.pro/>