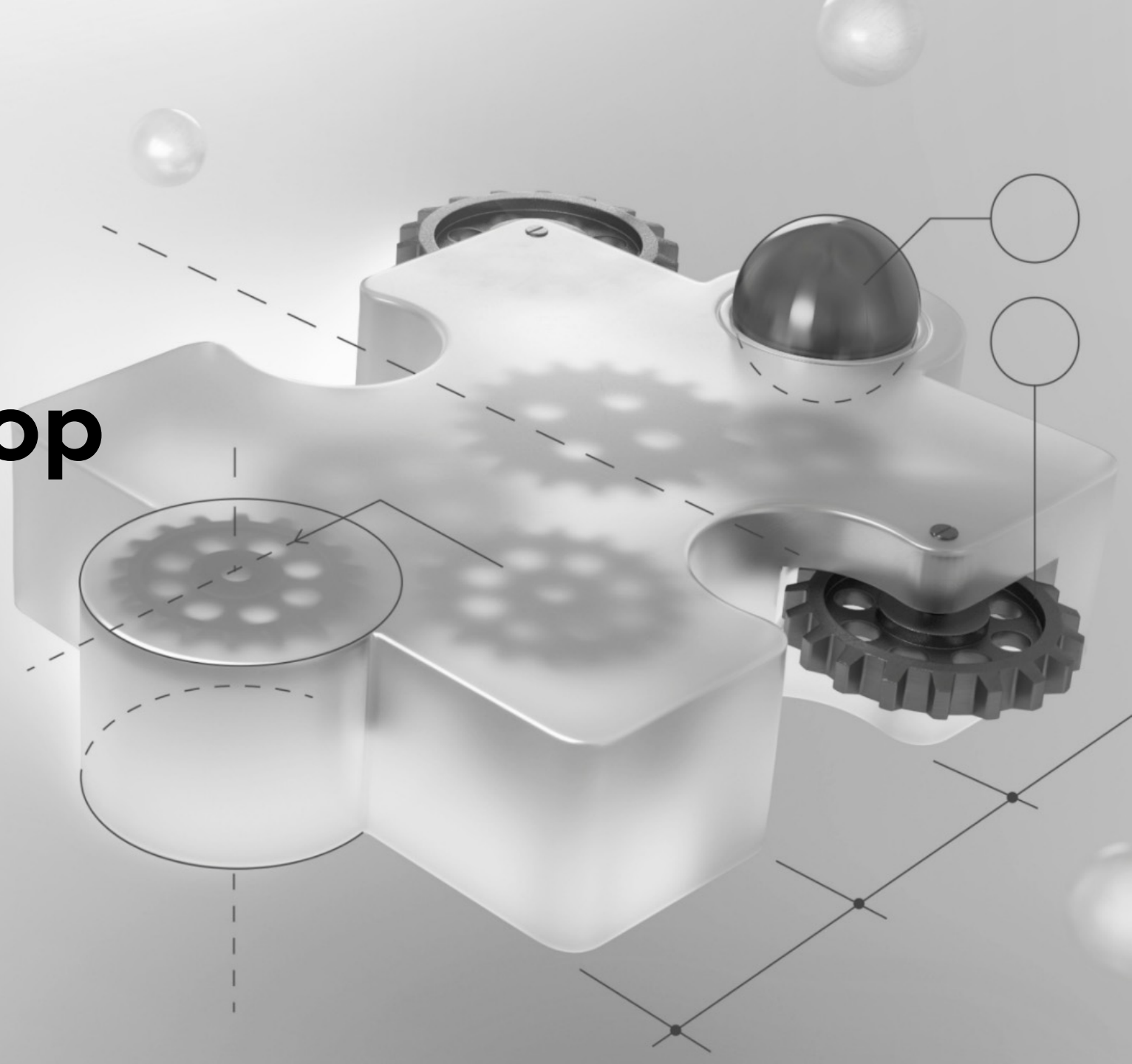


**.defa**

# Надежный ИТ-интегратор

Разрабатываем веб-системы,  
интегрируем корпоративные решения,  
автоматизируем бизнес-процессы



# КТО МЫ:

20

лет на рынке  
заказной разработки

5 МЕСТО

в рейтинге web-  
интеграторов Tagline

8 МЕСТО

в рейтинге Ruward

A+

заказная разработка  
полного цикла

1000+

выполненных проектов

---

**.defa** – интегратор полного технологического цикла. Мы создали компанию **в 2000 году** и прошли путь от веб-студии до авторитетного разработчика сложных корпоративных сервисов и веб-приложений.

# Почему выбирают .defa



## Широкий стек технологий

Работаем с самыми востребованными инструментами и платформами.



## Бизнес-эффект в короткий срок

Умеем быстро выводить проект на результативность.



## Отраслевая экспертиза

Разбираемся в отраслевой специфике процессов, масштабируем полученный опыт.



## Системный и бизнес-анализ

Разбираемся в процессах, создаем модели, внедряем и автоматизируем.



## Гибкость в проектах

Находим ресурсы, выезжаем к клиентам, работаем с постоплатой.



## Топ-5 web-разработчиков

Мы заслужили свой авторитет. С нами работают компании крупного бизнеса и органы государственной власти.

# Наши клиенты



DAIMLER KAMAZ RUS

HYUNDAI  
GLOVIS

НОВИКОМБАНК

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД  
БУДУЩЕЕ

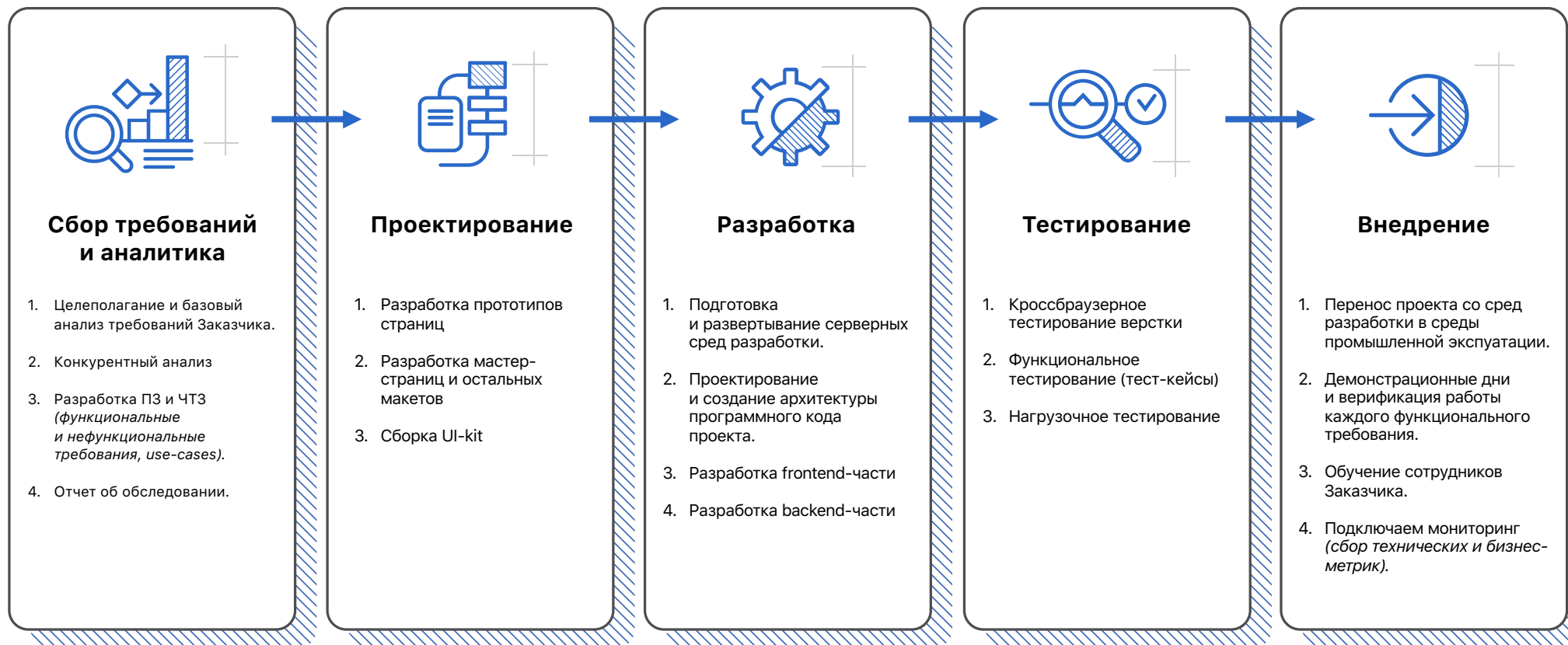
ЭВОЛЮЦИЯ



# Процессы разработки и поддержки проектов в .defa

# Проектирование и разработка

Весь ход проекта вы сможете наблюдать в нашем task-трекере.  
Выбор методологии ведения проекта, а так же система финансового вознаграждения обсуждается в процессе подписания контракта.



# Техническая поддержка и развитие



## Запрос

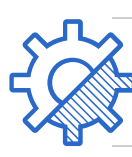


От Заказчика поступает запрос на работы в рамках поддержки.



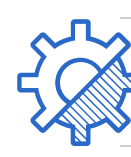
## Оценка

Оцениваем и согласуем количество часов, сроки и стоимость.



## Старт работ

Принимаем объем задач в работу.



## Реализация на тестовом окружении

Разрабатываем и реализуем на тестовом сервере.



## Приемка на тестовом окружении

Заказчик прводит приемку работ на тестовом сервере.



## Перенос на боевой сервер

Переносим результат работ на боевой хостинг.

**Опыт.**

**Реализованные проекты**

# «Сбербанк Спасибо»

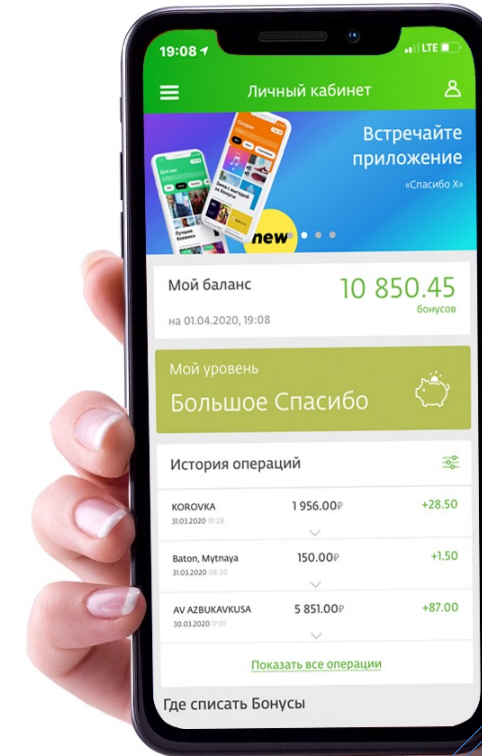
Оmnиканальная платформа

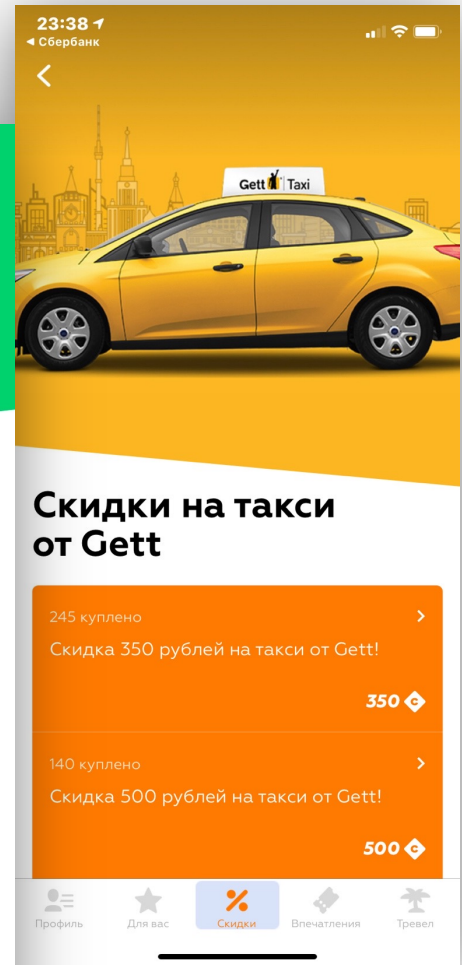
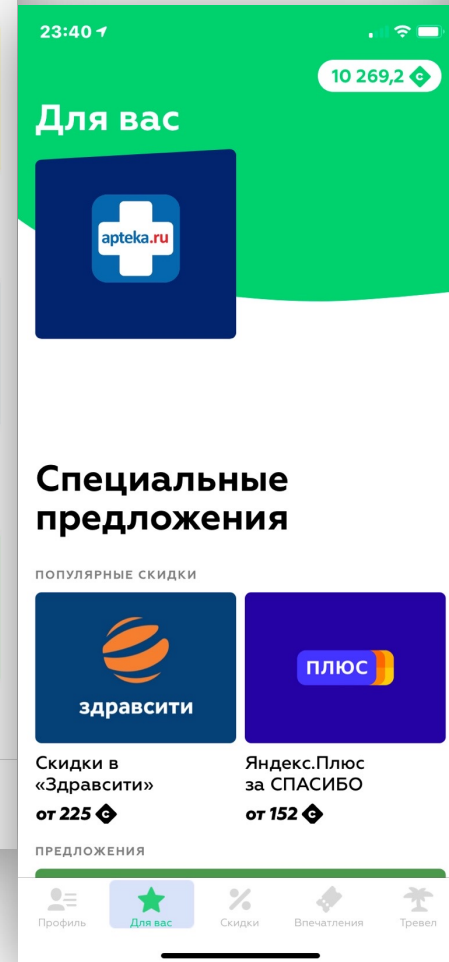
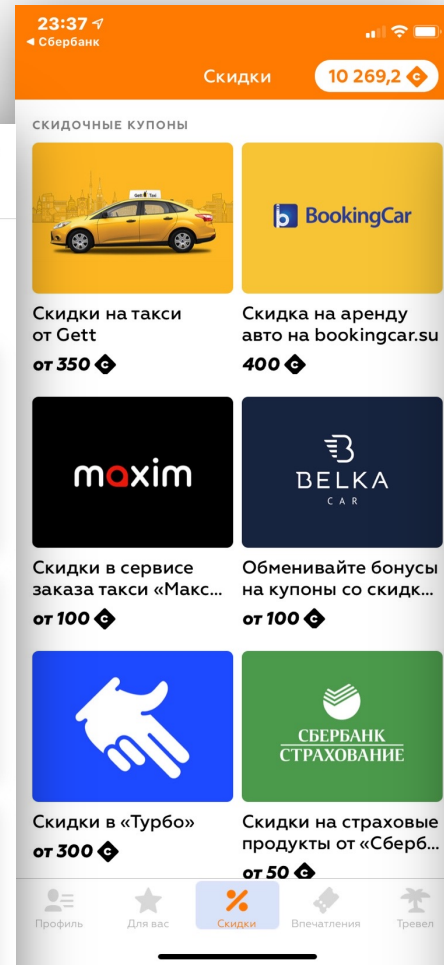
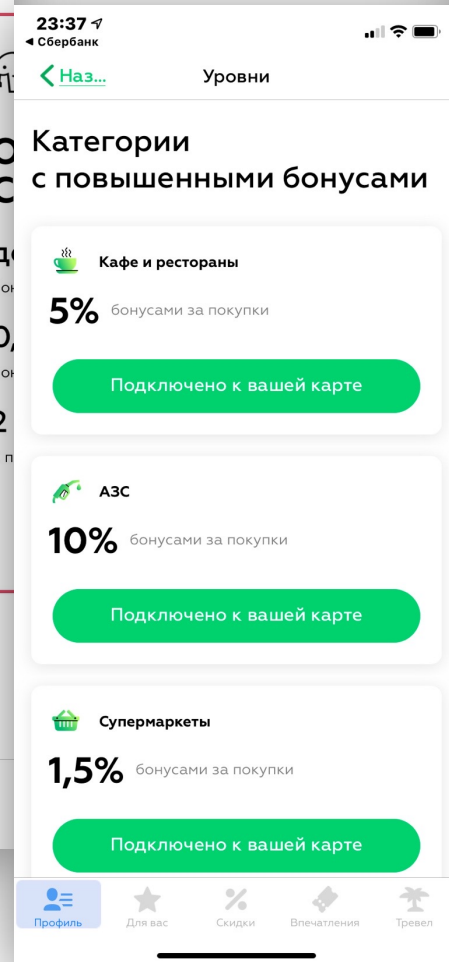
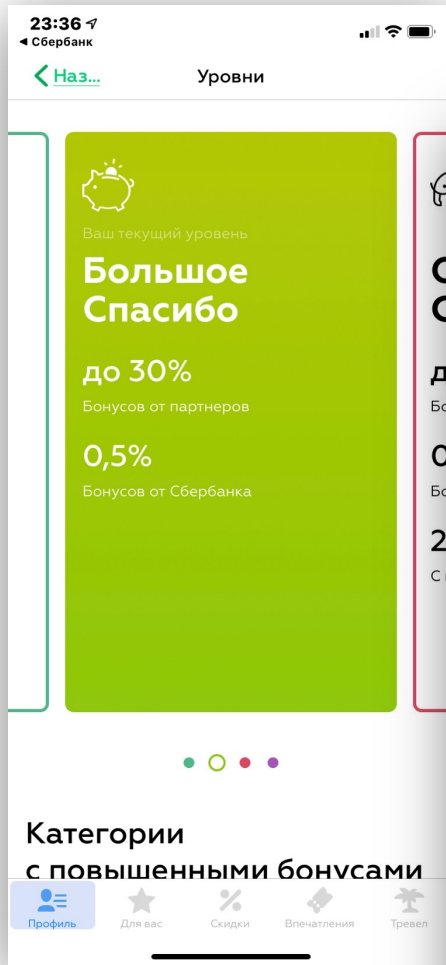
Заказчик: ПАО «Сбербанк»

# О проекте

Платформа «Сбербанк Спасибо» предназначена для онлайн-продажи товаров и услуг Сбербанка и его партнеров с возможностью оплаты бонусами, а также поддержки и развития коммуникации с участниками программы и партнерами.

Решение было разработано на веб-платформе, которая объединила ключевые сервисы лояльности и все пользовательские интерфейсы в единую экосистему.





# Задачи проекта



Объединение всех каналов (купоны, мероприятия, партнеры) в единую и независимую платформу;



Создание удобной функциональности регистрации и понижение порога входа для новых пользователей;



Создание мультиканальной системы электронной коммерции, продажи через интернет-сайт программы;



Разработка удобной системы для оперативного взаимодействия с партнерами и участниками программы.



# Особенности проекта



## Новая архитектура решения

Все данные по пользователям, ценам и составом предложений хранятся в едином процессинговом центре банка. Платформа синхронизируется с ним, предлагая пользователям самые актуальные данные. При этом информация надежно защищена внутренними службами банка.



## Интеграция с Рамблер.Афиша

Открытая интеграция с внешними афишами позволяет использовать контент и обращаться к внешним сервисам пользователям программы лояльности Сбербанка.



## Удобное администрирование

Новые интерфейсы и развитая функциональность помогли значительно разгрузить администраторов и контент-менеджеров платформы. Например, на обновление контента на платформе теперь тратиться в 2 раза меньше времени специалистов.



## Омниканальность

Платформа поддерживает мобильные устройства, чаты и веб-приложения для получения оперативной информации по предложениям программы лояльности. Участник программы обращается к своим данным в привычном окружении.



## Открытость для аналитики

Платформа позволяет использовать любые доступные сервисы веб-аналитики для изучения поведения пользователей и анализа спроса на услуги программы.

# Особенности проекта



## Интеграция с процессинговым центром

Все данные по пользователям, ценам и составом предложений хранятся в едином процессинговом центре банка. Платформа синхронизируется с ним, предлагая пользователям самые актуальные данные. При этом информация надежно защищена внутренними службами банка.



## UX-дизайн от студии Артемия Лебедева

Для обеспечения наилучшего пользовательского опыта в проекте работали UX-аналитики одной из ведущих студий дизайна России.



## Функциональное развитие

На проекте был создан фундамент для постоянного улучшения пользовательского опыта. Например, быстро разработан и внедрен обмен бонусов Спасибо на рубли и переводы бонусов другому пользователю. Новые возможности добавляются также с минимальными затратами.



## Масштабирование

В будущем проект будет охватывать новые сервисы лояльности для клиентов банка. Например, на платформе можно будет управлять тревел-программой и бонусами от РЖД.

# Бизнес-эффект

**x2**

сократили затраты  
на контент-под держку

до **20** млн.

пользователей – проектная  
нагрузка в месяц

**150** тыс.

установок мобильного  
приложения «Спасибо»

# Инструменты и технологии

## Веб-сайт

Битрикс / Lumen / Vue.js



## Мобильное приложение

Kotlin / Swift



# Отзыв клиента



ООО «ДЕФА Интерактив»

Акционерное общество  
«Центр программ лояльности»  
(АО «ЦПЛ»)  
1-й Дербеневский переулок, д. 5, пом. № 505/506,  
Москва, 115114  
Тел.: +7 (495) 212 212 5  
WWW.SPASIBOSBERBANK.RU  
ИНН/КПП 7702770003/772501001  
ОГРН 1117746689840

№ \_\_\_\_\_  
На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

**Уважаемый Дмитрий Борисович!**


Благодарим компанию .defa за качественное оказание функциональной и технической поддержки наших сайтов «Спасибо от Сбербанка.Онлайн» и «Спасибо от Сбербанка.Впечатления» в течение 2018-2019 гг. Данные сайты являются важными активами компании и позволяют удовлетворять различные интересы Участников Программы потребительской лояльности Спасибо от Сбербанка, повышая их лояльность к бренду.

Благодаря быстрой реакции специалистов .defa нам удалось добиться максимальной стабильности работы web-платформ. Специально для АО «ЦПЛ» компания .defa обеспечила команду технических специалистов и аналитиков, готовых реагировать на запросы бизнеса в режиме 24/7, и качественно запускать в эксплуатацию новые функциональные возможности сайтов. Время реакция на любую заявку составляло не более 30 минут.

Совместная работа с .defa позволила обеспечить постоянную доступность сайтов на уровне более 99%, а также позволила сократить количество ошибок.

Мы готовы рекомендовать .defa как надежного партнера для разработки и поддержки высоконагруженных web-платформ.

Октябрь, 2019 года  
Директор Управления маркетинга  
Синенко Роман Николаевич \_\_\_\_\_



спасибосberbank.ru

# Личный кабинет для Pioneer

Единое окно для продажи жилой  
недвижимости

Заказчик: **Группа компаний «Пионер»**

# Райффайзен Лайф. Продуктовый сайт

Сайт, упрощающий продажи  
страховых продуктов

Заказчик: АО «Райффайзен Лайф»

# О проекте

Мы разработали сайт, который упрощает процесс продажи страховых продуктов и оптимизирует нагрузку на фронт-офис компании.

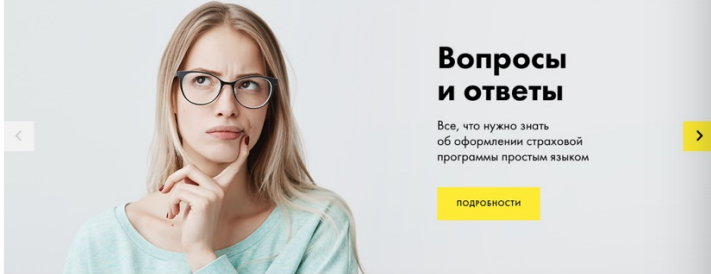
Благодаря мобильному приложению, клиенты могут получать доступ к услугам страхования в любое удобное время.





ГЛАВНАЯ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС О КОМПАНИИ ГДЕ КУПИТЬ ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПРЕМИИ PRIVATE БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК ПО РОССИИ: 8 800 700 28 25

**Райффайзен ЛАЙФ** Накопительное страхование жизни Защита заемщиков Защита здоровья Защита от несчастных случаев




## Вопросы и ответы

Все, что нужно знать об оформлении страховой программы простым языком


[подробности](#)

### Направления страхования


**Накопительное страхование жизни**




**Защита заемщиков кредитов**



**Защита от критических заболеваний**




**Защита от несчастного случая**




Мы собрали все самое важное **в одном месте**

**Накопительное страхование жизни**



**Защита от несчастного случая**



вашего ребенка. «Райффайзен Киндер» защитит все самое дорогое.

Подбор страховой программы

Ищете что-то конкретное?

Начните вводить слово...


Семья Здоровье Дети Накопления

Нужна помощь с выбором? [Найти отделение](#)

### Клиентский сервис

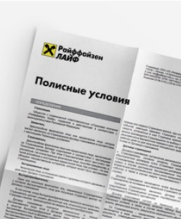
**Оплатите договор онлайн**

Быстро и без комиссии



**Страховой случай?**

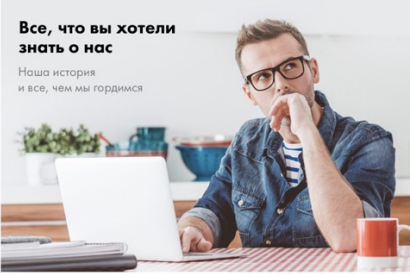
Узнайте, что делать



### Вопрос — ответ

**Все, что вы хотели знать о нас**

Наша история и все, чем мы гордимся



**Как открыть программу страхования**

Советы для легкого старта  
[8 статей](#)

**Какие будут гарантии?**

Расскажем понятно и подробно  
[5 статей](#)

**Про условия программ**

Объясним, покажем, научим  
[20 статей](#)

ГЛАВНАЯ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС О КОМПАНИИ ГДЕ КУПИТЬ ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПРЕМИИ PRIVATE БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК ПО РОССИИ: 8 800 700 28 25

**Райффайзен ЛАЙФ** Накопительное страхование жизни Защита заемщиков Защита здоровья Защита от несчастных случаев

## Вопросы и ответы

Поиск вопроса...

**Вклады** Контролирующие органы Страхование

Условия программ Полезная информация Налоговый вычет

Новые Популярные

19 ИЮНЯ  
**Для чего компании необходимо знать информацию о росте, весе, заболеваниях и хобби клиента?**

Программа страхования 2500

1 ИЮНЯ  
**Чем программы накопительного страхования жизни (заботы о финансах) отличаются от банковских вкладов, депозитов или образовательных кредитов?**

Забота о финансах 2500

19 ИЮНЯ  
**Для чего компании необходимо знать информацию о росте, весе, заболеваниях и хобби клиента?**

Программа страхования 2500

1 ИЮНЯ  
**Чем программы накопительного страхования жизни (заботы о финансах) отличаются от банковских вкладов, депозитов или образовательных кредитов?**

Забота о финансах 2500

19 ИЮНЯ  
**Для чего компании необходимо знать информацию о росте, весе, заболеваниях и хобби клиента?**

Программа страхования 2500

< 1 2 3 4 5 ... 42 >

[Напишите нам](#)

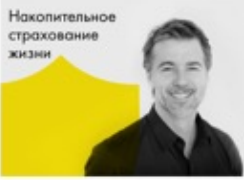
**Райффайзен Перспектива**

Позаботьтесь о будущем уже сегодня

[подробности](#)


### Направления страхования

**Накопительное страхование жизни**



Мы собрали все самое важное **в одном месте**

**Накопительное страхование жизни**



# Задачи проекта



Максимально сократить Time-To-Market (TTM): обеспечить возможность быстрого запуска новых страховых продуктов и их тестирования в онлайн-среде.



Предоставить клиентам заказчика возможность получать популярные услуги онлайн — тем самым сократить количество обращений по телефону.



Создать новый канал привлечения клиентов и увеличить количество самостоятельно заключаемых договоров — вне зависимости от количества клиентов Райффайзенбанка.



Обеспечить мгновенный доступ пользователей к нужной информации: представить сложные страховые продукты в удобной, легко воспринимаемой форме, максимально упростить структуру и содержание сайта.

# Особенности проекта



## Каталог программ страхования

Программы рубрицированы по сферам применения (НСЖ, защита заемщиков, защита здоровья и т.д.), что значительно упрощает пользовательский поиск.



## Онлайн-платежи с интегрированной базой данных

Пользователи портала могут предлагать идеи на любую тему – от технического развития сервиса до корпоративных праздников. После модерации идеи публикуются и становятся доступными для голосования и комментирования другими участниками. Пользователь, чья идея была опубликована в разделе, получает дополнительные баллы к рейтингу.



## Формы обратной связи и распределение заявок

Обращения автоматически классифицируются, отправляются нужным сотрудникам напрямую и дублируются во внутренней системе управления в виде задач к исполнению.



## Интеграция с MailChimp

CMS собирает базу e-mail и передает напрямую конструктору рассылок.



## Быстрая загрузка на любых устройствах

Нам удалось сократить время загрузки страниц в любых браузерах до 2,5 раз.



## Онлайн-советник

Дополнительный инструмент навигации по продуктам, полезный в случае, если пользователь не смог определиться в многообразии программ самостоятельно.



## Быстрый запуск новых услуг

С помощью конструктора программ страхования, создание посадочных страниц не требует навыков верстки и программирования, и доступно буквально любому сотруднику компании.

# Инструменты и технологии

Битрикс24 / PHP7 / Infinity

Битрикс24<sup>Ⓞ</sup>



# Райффайзенбанк. Портал самообслуживания

Портал для сотрудников, который помог  
в 2 раза сократить расходы на сервисные  
процессы

Заказчик: АО «Райффайзенбанк»

ПОРТАЛ САМООБСЛУЖИВАНИЯ
Главная
Согласование
Мои заявки
Каталог услуг
СОЗДАТЬ ЗАЯВКУ
Константин Вячеслав Александрович

Ключевые слова, название или № услуги
 
Услуги
Статьи

[Отправка курьерской службой](#)
[Канцелярские товары](#)
[Штатпы](#)
[Визитные карточки](#)
[Электронная почта](#)
[Неисправность терминала](#)
[Бутилированная вода для кулера](#)

20.07.18 13:05

**Добро пожаловать на обновленный портал самообслуживания!**

Для создания заявки воспользуйтесь поиском или нажмите кнопку "Создать заявку" и выберите необходимую услугу.

20.07.18 13:05

**Новый портал**

Портал работает в тестовом режиме, обо всех найденных неполадках просьба сообщать на support@rffibank.ru

20.07.18 13:05

**Новый портал**

Портал работает в тестовом режиме, обо всех найденных неполадках просьба сообщать на support@rffibank.ru

20.07.18 13:05

**К новому году - елки, а к 8 марта - цветы.**

Появилась возможность заказывать цветы с доставкой. Финансовый Услуга доступна до 07.03.18 16:00.

[Заказать](#)

### Ждут вашего согласования

[Посмотреть все \(258\)](#)

СТАТУС	НАЗВАНИЕ	ЗАЯВКА ОТ	ОТПРАВЛЕНА
● На согласовании	Электронная почта (DOTUS NOTES) Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	Александр И. В. Специалист по зарплатным проектам	12.02.2018 13:29
● На согласовании	1293001 Гостевой доступ в 999 VLAN Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	Иванов И. И. Специалист по зарплатным проектам	12.02.2018 13:29
● На согласовании	1293001 Электронная почта (DOTUS NOTES) Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	Александр И. В. Специалист по зарплатным проектам	12.02.2018 13:29
● На согласовании	1293001 Гостевой доступ в 999 VLAN Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	Иванов И. И. Специалист по зарплатным проектам	12.02.2018 13:29

### Ваши личные заявки

[Посмотреть все \(8\)](#)

СТАТУС	НАЗВАНИЕ	ОТПРАВЛЕНА
● Выполнена	1293001 Электронная почта (DOTUS NOTES) Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	12.02.2018 13:29
● На согласовании	1293001 Гостевой доступ в 999 VLAN Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	12.02.2018 13:29
● В работе	1293001 Электронная почта (DOTUS NOTES) Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	12.02.2018 13:29
● На согласовании	1293001 Гостевой доступ в 999 VLAN Проблемы с работой или активацией устройства в корпоративной мобильной почте	12.02.2018 13:29

### Полезные статьи

Поиск статей

[FIM. Инструкция по запросу ролей доступа](#)

[Предоставление доступа в своему почтовому ящику другим пользователям](#)

[Доступ к MIDAS](#)

[Тонкий клиент Wyse. Руководство пользователей.](#)

[Включение агента Out of Office](#)

[Предоставление доступа в своему почтовому ящику другим пользователям](#)

[FIM. Инструкция по запросу ролей доступа](#)

ПОРТАЛ САМООБСЛУЖИВАНИЯ
Главная
Согласование
Мои заявки
Каталог услуг
СОЗДАТЬ ЗАЯВКУ
Константин Вячеслав Александрович

[Вернуться к списку заявок](#)

## № 1293001 Подготовка/поддержка проведения публичных мероприятий

На согласовании
Передано исполнителю
В работе
Выполнено
Завершено

### Информация

История

Комментарии

Номер заявки: **1293001** [Порядок оказания услуги](#)

Текущий статус: ● На согласовании (08.02.2018 13:55)

Дата проведения мероприятия: **10.11.2018 16:00**

Длительность мероприятия: **10 часов**

Наименование мероприятия: **Raiffeisen Involve**

Место проведения: **г. Москва, Большой Знаменский переулок, дом 2, строение 3**

Количество камер: **6**

Видеосъемка: **Да**

Трансляция презентации: **Да**

Видеомонтаж: **Да**

Участники: **Дискуссию будут лидировать 4 ключевых человека в Райффайзенбанке – возглавляемый ими банк даже в непростом I полугодии 2015 года увеличил чистую прибыль на 15% и вошел в число 10 системообразующих банков России.**

Дополнительная информация: **В финале конференции тебе ждет увлекательная стратегическая игра. На основе реальных данных банка ты разработаешь идеи по развитию бизнеса и презентуешь их менеджменту**

Комментарий: **С 1886 года, когда Фридрих Вильгельм Райффайзен бросил вызов финансовой индустрии, мир серьезно изменился, как и изменился наш банк. С годами наша организация развивается и становится лучше исключительно благодаря вовлеченности людей внутри и вовне. Чтобы сделать банк еще сильнее, мы нацелены на взаимодействие с лучшими студентами страны, и специально для них 10 ноября за закрытыми дверями клуба Raiffeisen Involve проведем стратегическую сессию о том, что волнует нас и, надеюсь, вас.**

Прикрепленные файлы: [DCIM\\_2332.jpg](#) [DCIM\\_2332.jpg](#) [DCIM\\_2332.jpg](#)

### Заказчик

**Константин Вячеслав Александрович**  
Специалист по зарплатным проектам

Добавочный номер: **9 (495) 2332**

Email: **Vyacheslav.KONSTANTINOV@raiffeisen.ru**

Центр затрат: **9870**

Адрес: **г. Москва, ул. Большая Татарская, дом 9**

### Согласующий

замещающий  
**Иванов Иван Иванович**  
Специалист по зарплатным проектам

Добавочный номер: **9 (495) 2332**

Email: **ivanov.IVAN@raiffeisen.ru**

Центр затрат: **9870**

Адрес: **г. Москва, ул. Большая Татарская, дом 9**

руководитель  
**Иванов Иван Иванович**  
Специалист по зарплатным проектам

Добавочный номер: **9 (495) 2332**

Email: **ivanov.IVAN@raiffeisen.ru**

Центр затрат: **9870**

Адрес: **г. Москва, ул. Большая Татарская, дом 9**

группа: **Юристы**

# Задачи проекта

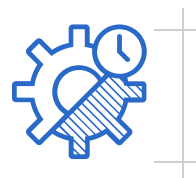
- ✓ Разработать внутренний портал самообслуживания с прозрачными процессами self-service.
- ✓ Расширить возможности контроля исходящих задач для каждого пользователя.
- ✓ Создать возможность оперативной коммуникации напрямую с исполнителем заявки.
- ✓ Систематизировать работу с бюджетом и агрегировать все данные в единой среде: без множества файлов в разных версиях.
- ✓ Упростить структуру: переработать справочники, каталоги типовых товаров и услуг
- ✓ Оптимизировать процессы администрирования и настройки портала.

# Результат



## Время реакции 20 минут

Заявка, которую подали через портал, попадает к исполнителю без дополнительной маршрутизации.



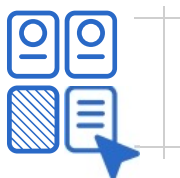
## Сокращение времени на обработку заявки

Портал позволяет быстро собрать необходимую информацию от сотрудника, чтобы специалист под держки не тратил время на дополнительный опрос.



## Быстрое администрирование

Добавить сервис, определить его процедуру и назначить ответственных можно за несколько минут.



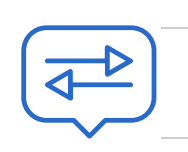
## Быстрый поиск услуги

Готовые формы упрощают коммуникацию между сотрудниками Service Desk и заказчиками.



## Прозрачный процесс

Пользователи могут быстро уточнить статус заявки – на портале собрана вся история взаимодействия с сервисными функциями.



## Разгрузка call-центра

Портал почти полностью заменил внутренние письма, телефонная линия перестала нагружаться внутренними звонками.



# Бизнес-эффект

**>50**

внутренних услуг  
автоматизировано

до **10**

пользователей могут  
обращаться к portalу

**000**

**1000**

заявок на услуги создали  
в первый месяц

# Инструменты и технологии

## Разработка

[Vue.js](#) / [Vuex](#) / [Sails.js](#)

## Интеграции

[Atlassian Jira](#) / [Atlassian Confluence](#) / [IBM MQ](#) / [Active Directory](#) /  
[SMTP-сервер](#) / [Microsoft Forefront Identity Manager](#)



# Отзыв клиента

*Благодарим вас и специалистов компании .defa за разработку внутреннего портала самообслуживания Райффайзенбанка. Ваше участие в проекте помогло нам создать интуитивно понятный инструмент со стильным интерфейсом, который помогает сотрудникам банка быстро заказывать и получать внутренние услуги.*

*Мы автоматизировали рутинные операции с помощью новой веб-системы и тем самым снизили нагрузку на сервисные подразделения банка.*

*Компания .defa продемонстрировала гибкость и отзывчивость во время работы над порталом. Сотрудничество с вами стало для команды Райффайзенбанка источником ценного опыта в области разработки веб-систем.*



АО «Райффайзенбанк»

129090, Москва, ул. Троицкая, д. 17, стр. 1  
Тел. +7 (495) 721-9900, факс +7 (495) 721-9901  
E-mail: info@raiffeisen.ru, Ген. лицензия № 3292  
БИК 044525700, ОГРН 1027739326449  
ИНН 7744000302, КПП 775001001

№ 14415-МСК/19  
на № \_\_\_\_\_ от 18.12.2019

Уважаемый Дмитрий Борисович!

Благодарим вас и специалистов компании .defa за разработку внутреннего портала самообслуживания Райффайзенбанка. Ваше участие в проекте помогло нам создать интуитивно понятный инструмент со стильным интерфейсом, который помогает сотрудникам банка быстро заказывать и получать внутренние услуги. Мы автоматизировали рутинные операции с помощью новой веб-системы и тем самым снизили нагрузку на сервисные подразделения банка.

В ходе проекта команда .defa помогла нам провести аудит каталога услуг и систематизировать его содержание, а также провести необходимые интеграции портала с внутренними системами банка (Atlassian Jira, Atlassian Confluence, IBM MQ, Active Directory, SMTP-сервер, Microsoft Forefront Identity Manager).

Компания .defa продемонстрировала гибкость и отзывчивость во время работы над порталом. Сотрудничество с вами стало для команды Райффайзенбанка источником ценного опыта в области разработки веб-систем.

Chief Business Technology Officer for Operations,  
Executive Director  
Technical Lead, Vice President,  
Operations Business Technology Department  
Head of Service Desk and E-banking Clients Service,  
Executive Vice President

К. Бондарев

И. Иванова

А. Денисов



# Райффайзенбанк «Скидки для вас»

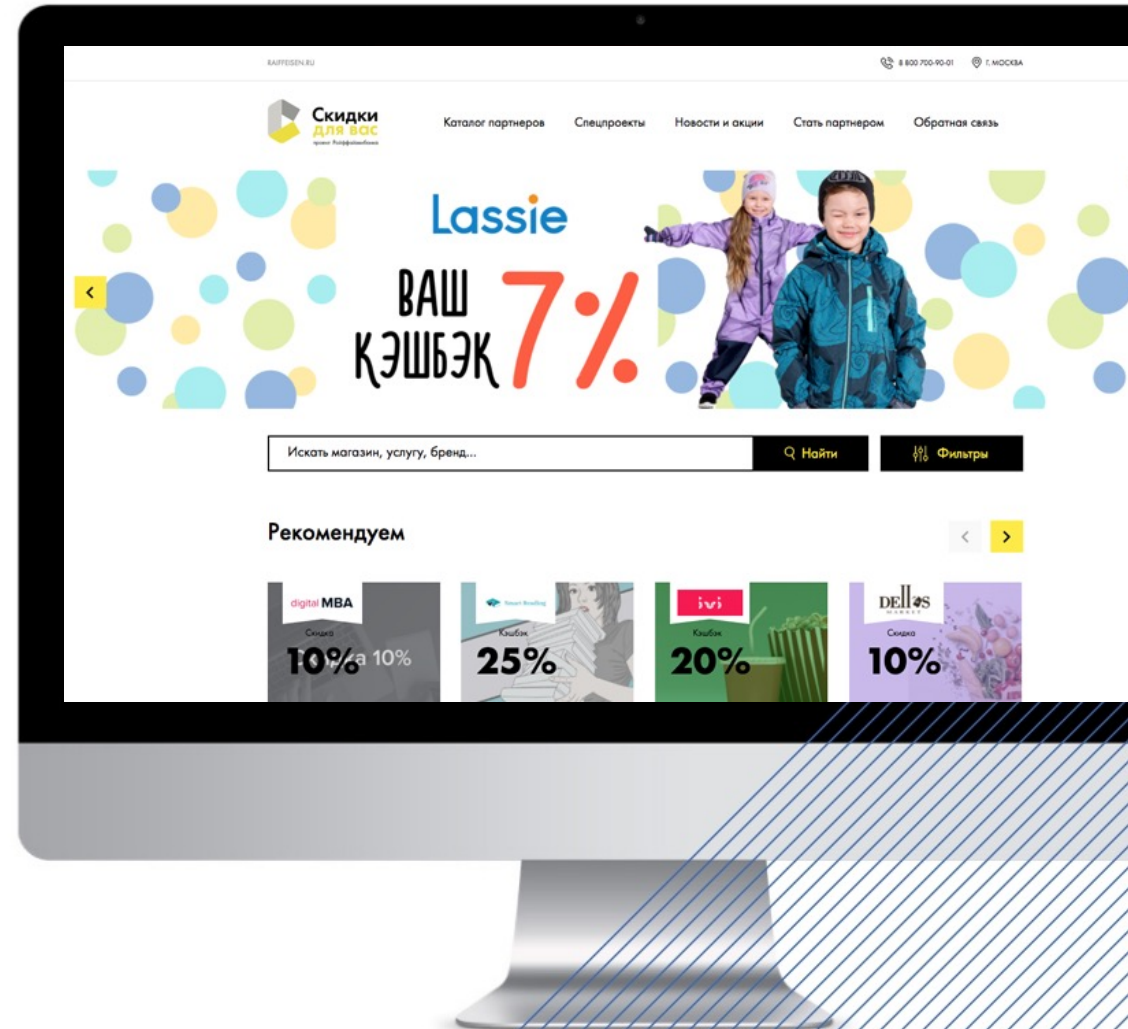
Сайт и модуль в мобильном приложении  
банка

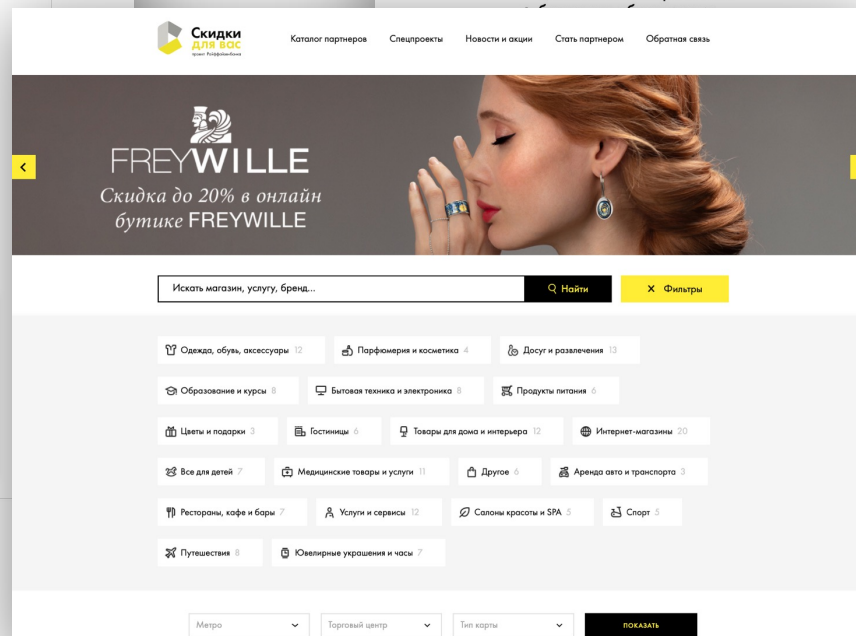
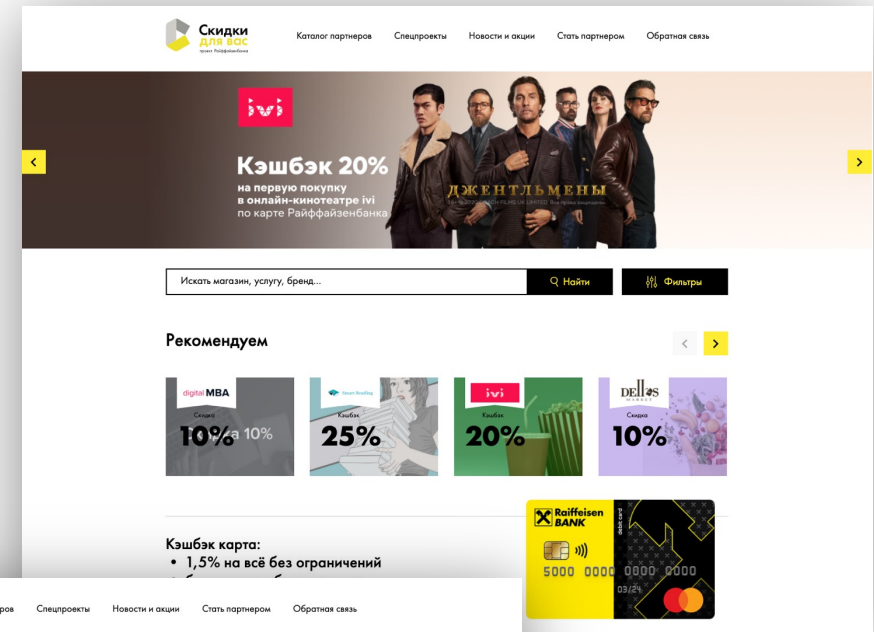
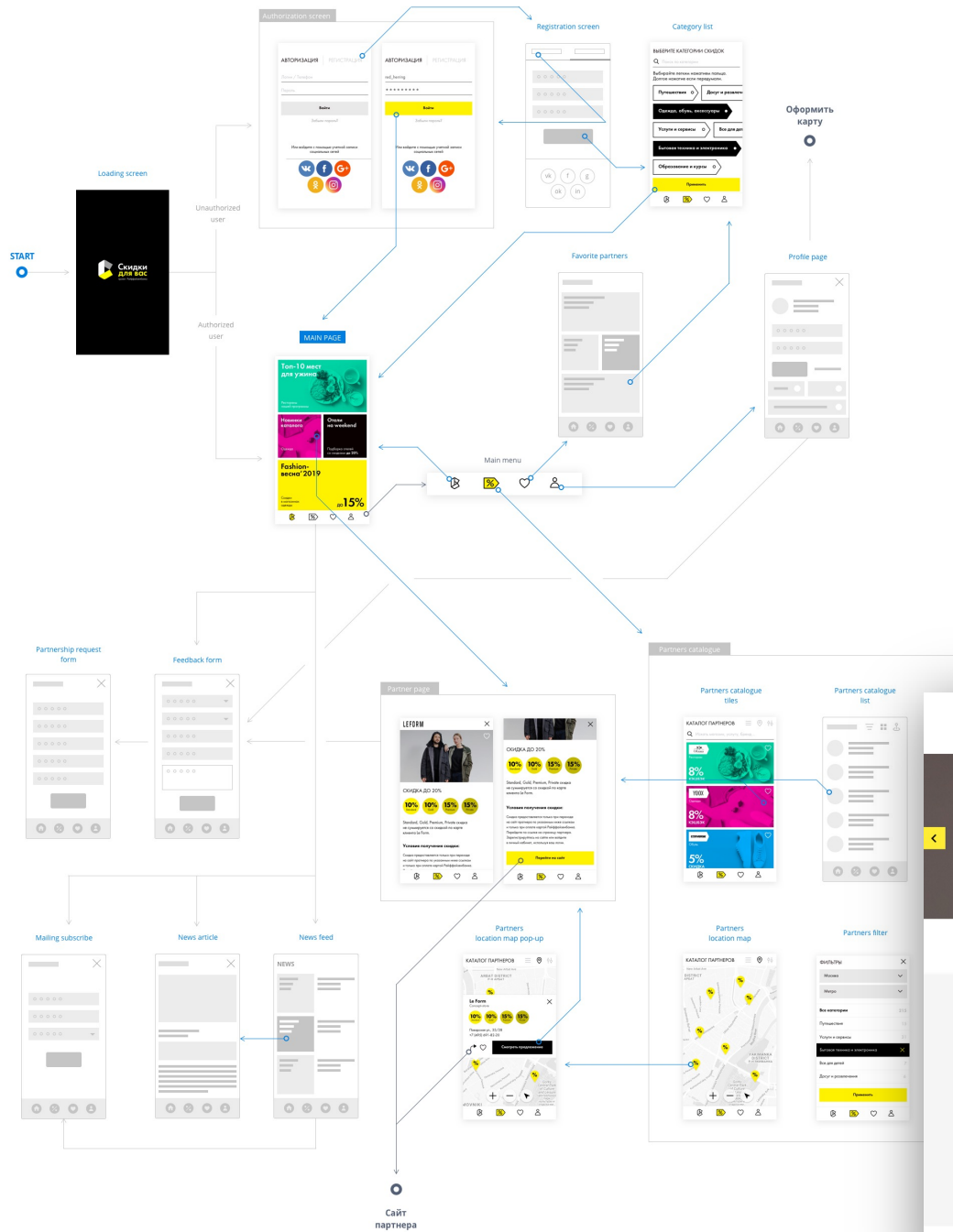
Заказчик: АО «Райффайзенбанк»

# О проекте

Программа «Скидки для вас» от Райффайзенбанка — ключевой актив для построения лояльности клиентов.

Для банка важно предоставлять участникам программы комфортный доступ ко всем её возможностям и с любого пользовательского устройства. Мы разработали для программы сайт и модуль в мобильном приложении банка с единой платформой и API.





# Задачи проекта



Повышение уровня лояльности клиентов к бренду Райффайзенбанка.



Разработать сайт и функциональный модуль в рамках мобильного приложения банка, которые создадут единую экосистему для программы лояльности «Скидки для вас».



Повышение уровня обслуживания и более качественное предоставление клиентам привилегий.



Разработать API для сайта и приложения, который позволит интегрировать цифровые сервисы банка с новыми платформами.

# Особенности проекта



## Выбор программы лояльности

Клиент банка может просто и быстро выбирать предложения от программы «Скидки для вас» на сайте или в приложении. Содержание предложения единое для пользователей всех платформ.



## Омниканальность

Приложение и сайт развивают принцип омниканальности банка. Обратиться за клиентской поддержкой или за информационной услугой можно через любое удобное устройства. Все обращения обрабатываются централизованно, учет общения ведется во внутренних системах банка.



## Снижение порога входа для партнера

Для партнеров программы «Скидки для вас» создана отдельная функциональность. Стать партнером стало проще, потому что многие рутинные операции — оформление документов, согласование — перешли в электронный вид. Фронт-офис банка тратит меньше ресурсов на обработку заявок от партнеров, а сервис-провайдеры получают ответ быстрее.



## Единый инструмент администрирования

Сайт и приложение «Скидки для вас» работают на единой бэк-платформе. Это позволяет обновлять содержание программы и предложений одновременно на всех площадках, а также сокращает time-2-market для новых услуг.



# Инструменты и технологии

JavaScript / Kotlin / Angular / Swift



# Renault Used Cars

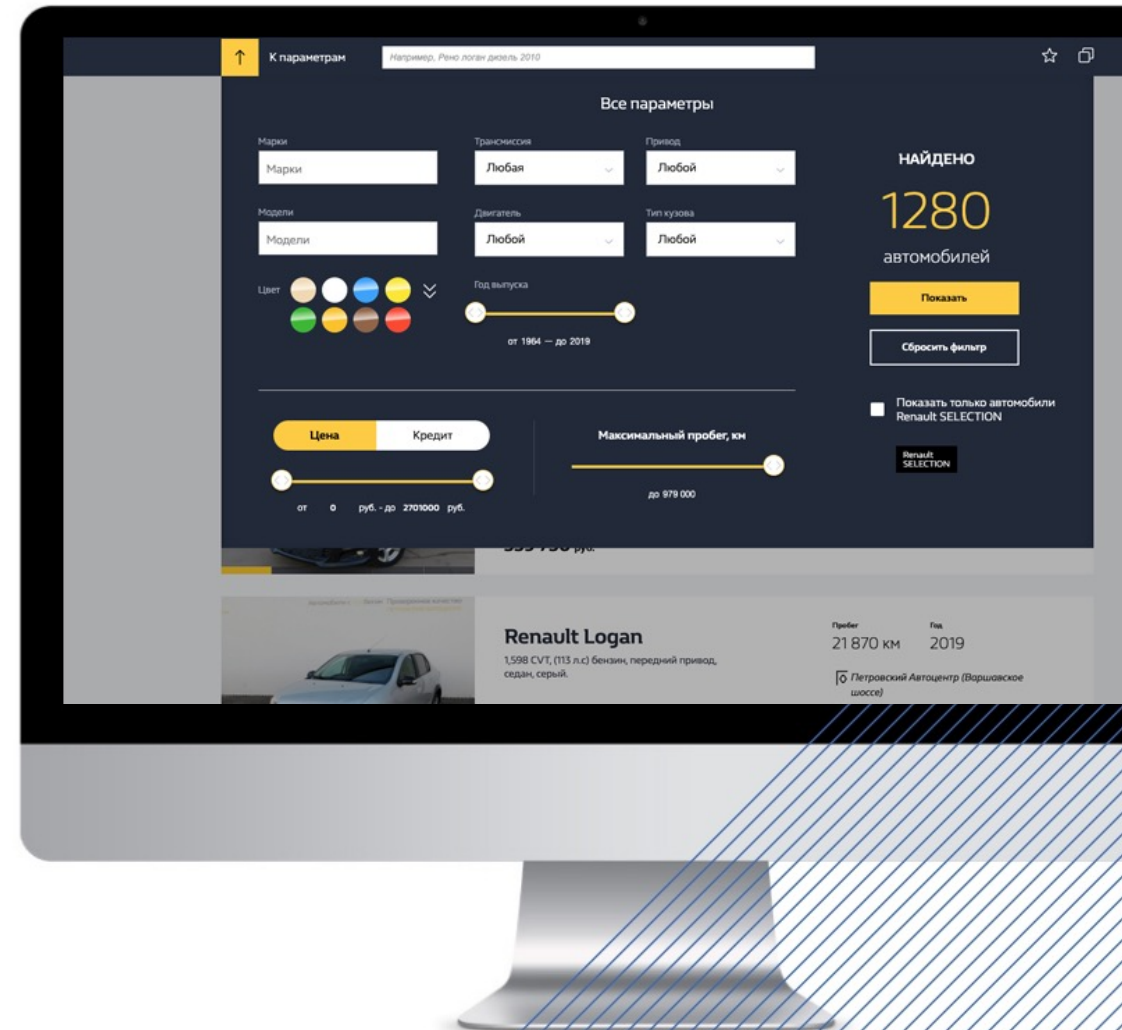
Сервис по продаже автомобилей  
с пробегом

Заказчик: **Renault Russia**

# О проекте

Мы создали для Renault мультибрендовый сервис по продаже автомобилей с пробегом.

Он встраивается через iframe в любые веб-системы заказчика и функциональностью, конкурентной по отношению к ведущим агрегаторам объявлений.



[О компании](#) | [Контакты](#) | [Найти дилера](#) | [Тест-драйв](#) | [Поиск](#)

[Модельный ряд](#) | [Автомобили с пробегом](#) | [Покупателям](#) | [Корпоративным клиентам](#) | [Владельцам](#)

Войти в MY Renault

Renault Kaptur 2.0 | 4 300 000 - 12 800 000 | >120 000 | Город

+ Все параметры

Укажите свой город

Например, Москва


Избранное | Сравнить

Отменить | Применить | Сортировать по Популярности

**3 машины**

Показать только машины Renault SELECTION

ООО "Возрождение" [www.renaultorel.ru](http://www.renaultorel.ru)




**Renault KAPTUR**

2.0 МКПП, (143 л.с) бензин, полный привод, хэтчбек, серый.

Пробег: 37 000 км | Год: 2006

Москва, АвтоГЕРМЕС Балашиха

СТОИМОСТЬ: 930 000 руб. | ЕЖЕМЕСЯЧНО: 12 489 руб./мес.



**Renault KAPTUR**

2.0 МКПП, (143 л.с) бензин, полный привод, хэтчбек, белый.

СТОИМОСТЬ: 749 000 руб. | ЕЖЕМЕСЯЧНО: 12 489 руб./мес.

[О компании](#) | [Контакты](#) | [Найти дилера](#) | [Тест-драйв](#) | [Поиск](#)

[Модельный ряд](#) | [Автомобили с пробегом](#) | [Покупателям](#) | [Корпоративным клиентам](#) | [Владельцам](#)

Войти в MY Renault

Renault Kaptur 2.0 | 4 300 000 - 12 800 000 | >120 000 | Москва

+ Все параметры

**Все параметры**

Марки: Renault | Трансмиссия: Любая | Привод: Любой

Модели: Kaptur | Двигатель: Любой | Тип кузова: Любой

Цвет: [серый] [оранжевый] [синий] [коричневый]

Год выпуска: 1990 - 2017


Цена | Кредит

Максимальный пробег, км: 120 000

**НАЙДЕНО 7 машин**

Показать | Сбросить фильтр

Показать только машины Renault SELECTION



хэтчбек, белый.

СТОИМОСТЬ: | ЕЖЕМЕСЯЧНО:

Рязань, нов Ковчег

GS | 9:41 AM | 58%

renaul.ru

Поиск автомоби...

Укажите параметры поиска

Например, Рено логан дизель 2010


+ Все параметры

**Показать 2 323 машины**

**2 323 машины**

Показать только машины Renault SELECTION

Сортировать по Популярности



СТОИМОСТЬ: 926 550 руб. | Пробег: 51 000 км


12 489 руб./мес. | Год: 2006

Москва

**Renault FLUENCE**

1,6 АКПП, (106 л.с) бензин, передний привод, седан/спорт-седан, белый.

Renault SELECTION



СТОИМОСТЬ: 926 550 руб. | Пробег: 51 000 км

12 489 руб./мес. | Год: 2006

# Задачи проекта

- ✓ Создать условия для лидогенерации и получения контактов потенциальных клиентов.
- ✓ Усилить продвижение программы сертификации автомобилей Renault Selection как конкурентного преимущества и гарантии качества приобретаемых автомобилей.
- ✓ Повысить уровень удобства использования сервиса: учесть потребности и ожидания потенциальных покупателей при проектировании функциональности.
- ✓ Автоматизировать часть маркетинговой работы дилеров: размещение объявлений, управление лидами, оперативное получение статистики.

# Особенности проекта



## Интеграция с Sphinx

Библиотека обеспечивает высокую скорость поиска автомобилей через расширенный фильтр.



## 75 пунктов

Число параметров диагностики, по которым пользователь может найти автомобиль.



## Интеграция с 1С

Веб-сервис интегрирован с учетной системой в части синхронизации данных (объявлений и их статусов, заявок на автомобили с предоплатой) и обмена статистикой по посещениям и конверсионности.



## Caroperator

Система автоматически тиражирует объявления на интернет-сайты (кросс-постинг) Avito, Auto.ru и Drom.ru.



## Кредитный калькулятор

С помощью RCI Finance Tools создан калькулятор для расчета ежемесячного платежа при покупке автомобиля в кредит.



## Local Collector

Единая система для дилеров по сбору лидов (вопросы, заявки без предоплаты, запросы на консультации).



## Renault eShop API

Список и данные дилерских салонов для эффективного управления ролями.



## Интеграция с Яндекс.Касса

Возможность встраивать в объявление запрос на предоплату: пользователь вносит небольшую сумму для гарантии последующей покупки при бронировании автомобиля.

# Бизнес-эффект

**24%**

повышение конверсии  
онлайн-продаж авто  
с пробегом

**8мин**

требуется для обработки  
входящей заявки с сайта

**1сек**

занимает расчет  
ежемесячного платежа  
при автокредите

# Инструменты и технологии

MySQL / Symfony / PHP





# Отзыв клиента

## GRUPE RENAULT

Департамент корпоративных продаж  
Адрес г. Москва, ул. Кожевническая, д. 14, стр. 5  
Телефон +7 495 775-40-00  
groupe.renault.com  
renault.ru

### БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ КОМПАНИИ .DEFA  
КОЗЛОВУ ДМИТРИЮ БОРИСОВИЧУ

Уважаемый Дмитрий Борисович!

Благодарим компанию .defa за реализацию проекта «Онлайн-каталог автомобилей с пробегом RENAULT SELECTION» — мультибрендового цифрового сервиса по продаже автомобилей с пробегом. Сегодня наш агрегатор предлагает на выбор более 3000 автомобилей с пробегом, на них можно оставить заявку или рассчитать кредит онлайн.

Совместная работа с .defa помогла нам диджитализировать коммуникации клиента с брендом RENAULT и облегчить привлечение покупателей автомобилей с пробегом под брендом RENAULT SELECTION. Выбор автомобиля с пробегом стал простым, а сам процесс оформления сделки теперь происходит быстрее и комфортнее для покупателя.

Этого удалось добиться не только за счет улучшений интерфейса и скорости работы агрегатора, но и благодаря автоматизации внутренних процессов, непрерывной работе с дилерской сетью и минимизации числа ручных операций. Теперь несколько десятков дилерских центров автоматически загружают в агрегатор свои автомобили с пробегом.

Таким образом, благодаря работе с .defa, мы можем сосредоточиться на развитии сервиса, предоставить пользователям дополнительные возможности.

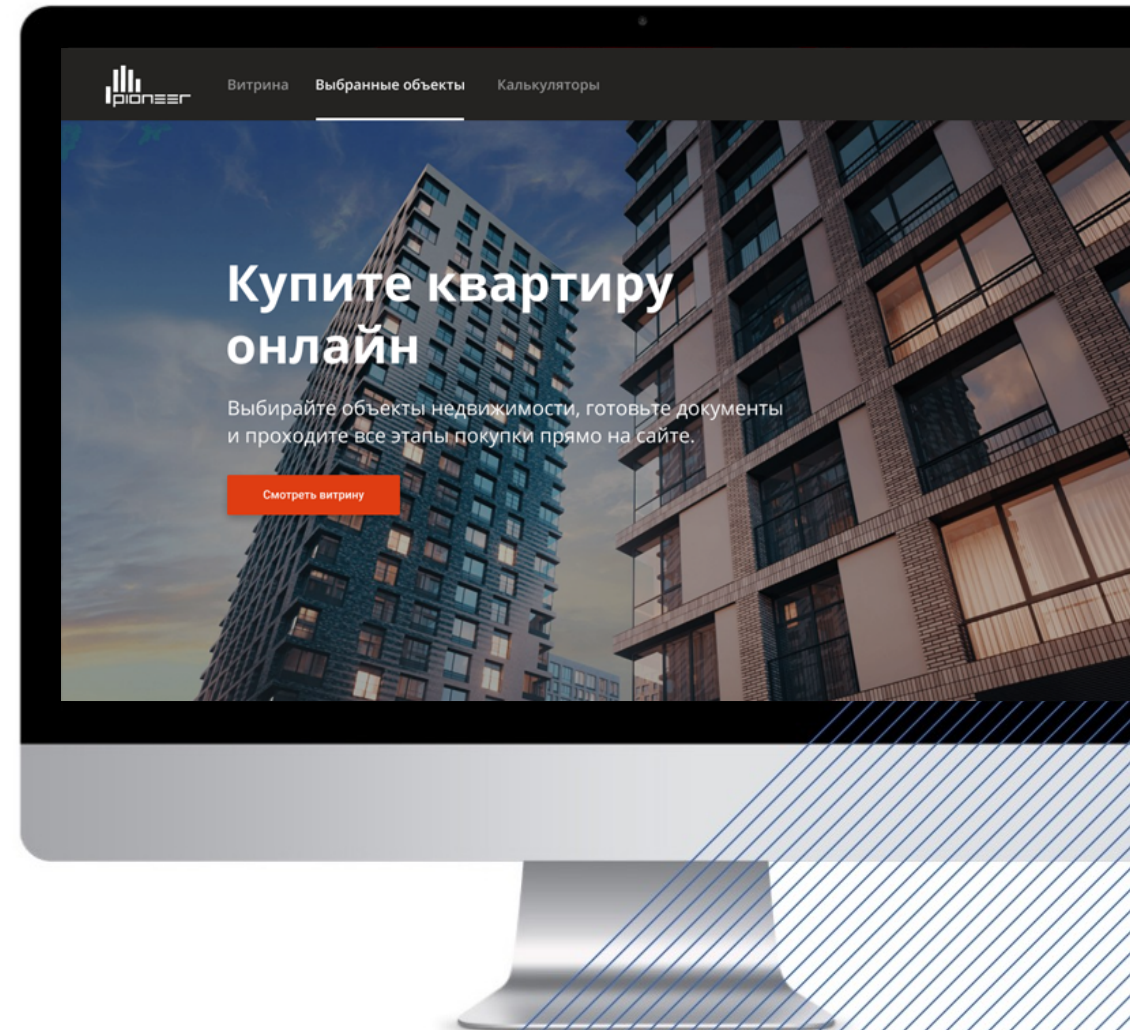
Мы готовы рекомендовать компанию .defa всем коллегам, кто рассматривает возможность оцифровать процессы продаж с помощью функциональных веб-приложений.

С УВАЖЕНИЕМ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ПО  
РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ  
ЕЛЕНА ИВАНОВА



# О проекте

Мы разработали личный кабинет покупателя с возможностью осуществления всех стадий онлайн-покупки жилой недвижимости, включая платежи, получение ипотечного кредита, получение электронной цифровой подписи и заключение сделки.



# Что было до .defa?

Компания **Pioneer** использовала веб-площадки для продаж квартир. С сайта компании был создан переход в личный кабинет, где можно было подготовить документы и отправить заявку, сайт был интегрирован с CRM.

Базовая функциональность поддерживала только выбор квартиры и заполнение формы. Но дизайн в целом перестал устраивать заказчика, функциональность значительно отставала от требований. Большая часть процедуры покупки проходила в офлайн-режиме, приходилось много общаться с менеджерами и приезжать в офис.

## Требования к решению:

Создать удобный личный кабинет с комфортным онбордингом, понятным и удобным интерфейсом и с дополнительной функциональностью — заявки, ипотека, онлайн платежи.

# Бизнес-цели



Требовалось поддержать рост продаж онлайн. Спрос на такой формат приобретения квартир рос, но старый инструмент препятствовал комфортной покупке.



Перевести сделку в онлайн. Это помогло бы поддерживать темпы роста продаж без увеличения штата фронт-офиса.



Сокращение стоимости сделки. Цифровые продажи сокращают число ручных операций, сокращают возникновение ошибок при оформлении сделки, меньше перепечатывать, меньше времени на заполнение.



Сокращение офлайн-коммуникаций. Звонки по телефону и визиты в офис только в крайнем случае.

# Технические цели

- ✓ Создание полноценного личного кабинета для покупки квартир
- ✓ Создание удобного интерфейса для пользователя сайта.
- ✓ Создание удобного интерфейса для администратора сайта.
- ✓ Создание интерфейса и проработка логики процесса для оформления покупки недвижимости со 100% оплатой, рассрочкой и ипотекой.
- ✓ Получение пользователями информации об объектах недвижимости, бронирование объектов недвижимости, оформление пакета документов, необходимых для заключения договора.

# Что сделали:

## Создали новый личный кабинет:



### Ипотека онлайн

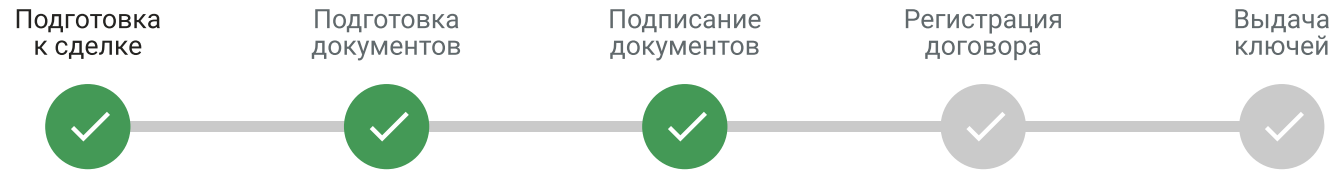
Появилась возможность оформлять ипотеку через сайт. Заявка, расчет платежа.



### CRM

Личный кабинет теперь интегрирован с системой продаж и договорных отношений. Документы и заявки падают из кабинета сразу в окно менеджера продаж. Учет всех этапов и статусов оформления покупки квартиры происходит в CRM-системе.

# Как выглядит сделка в ЛК



## ШАГ 1. Подготовка к сделке

Пользователь заходит в личный кабинет.

- Выбор способа оплаты — поддерживаются ипотека, 100% оплата, рассрочка. Все заявки по сценарию электронные. Происходят в одном окне.
- Ввод данных о покупателе
- Добавление покупателей и выбор долей
- Выбор отделки
- Оплата бронирования квартиры на 5 дней.

## ШАГ 2. Подготовка и подписание документов

- Загрузка пакета документов (подтверждение открытия аккредитива, кредитный договор)
- Подпись с помощью **ЭЦП** — генерируется простая подпись, аутентификация через SMS)

## ШАГ 3. Регистрация договора в Росреестре

Делает менеджер Pioneer в своей CRM.

В личный кабинет передается информация о зарегистрированном договоре.

## ШАГ 4. Оплата недвижимости

## ШАГ 5. Регистрация в БТИ и передача ключей

# Цифры и факты

## 6

**разных жилых комплексов** компании сейчас предоставляют квартиры для покупки через личный кабинет. Все в едином окне – не надо перемещаться между лендингами.

## 5680

**пользователей** сейчас пользуются личными кабинетами (из них **1500** – с декабря по апрель). Это текущие клиенты компании.

## 2533

**пользователя** – средний онлайн в месяц.



# В чем важность процесса?

## Хороший пользовательский опыт.

Клиент все операции совершает **в едином окне**: выбирает квартиру, отделку и форму оплаты. Все заявки, оформление сделки и регистрации — тоже в электронном виде.

**Фактически процесс покупки квартиры происходит целиком через цифровые интерфейсы.** Пользователь отправляет заявку на входе, а на выходе получает ключи. Это важное конкурентное преимущество на рынке жилой недвижимости. Только самые крупные игроки могут позволить себе такой клиентский опыт.

# В чем важность процесса?

## Хороший пользовательский опыт.

Клиент все операции совершает **в едином окне**: выбирает квартиру, отделку и форму оплаты. Все заявки, оформление сделки и регистрации — тоже в электронном виде.

**Фактически процесс покупки квартиры происходит целиком через цифровые интерфейсы.** Пользователь отправляет заявку на входе, а на выходе получает ключи. Это важное конкурентное преимущество на рынке жилой недвижимости. Только самые крупные игроки могут позволить себе такой клиентский опыт.

# Задачи на будущее

**Главное направление — развитие клиентского опыта.**

Планируется добавить в личный кабинет возможность открытия аккредитива. Покупатель сможет открывать счет в Альфа-Банке или Сбербанке — отправляется заявка через личный кабинет. Управление счетом будет происходить в интернет-банке.

Это должно сделать личный кабинет **Pioneer** единым окном для нескольких видов финансовых операций. Клиент не будет переключаться между разными сервисами и сможет комфортно решать свои задачи по приобретению недвижимости.

# Инструменты и технологии

Решили делать с нуля, чтобы не бороться с legacy прошлого кабинета – он был собран не очень удачно.

**Проектное задание писали с чистого листа:** исходили из того, что требовалось для бизнеса, а не из возможностей прошлого кабинета. В проекте использовалась гибкая методология – формировали ТЗ по входящим задачам от клиента, расставляли приоритеты и формировали график релизов. Это позволило обеспечивать работающий MVP в каждом релизе и вовремя отлавливать ошибки.

## Веб-сайт

Symfony / Vue.js



## Интеграции

MS Dynamics (CRM) / Smart Deal



## Срок разработки

10 месяцев. 1 фронт / 1 бэк фултайм

# «Лукойл Академия»

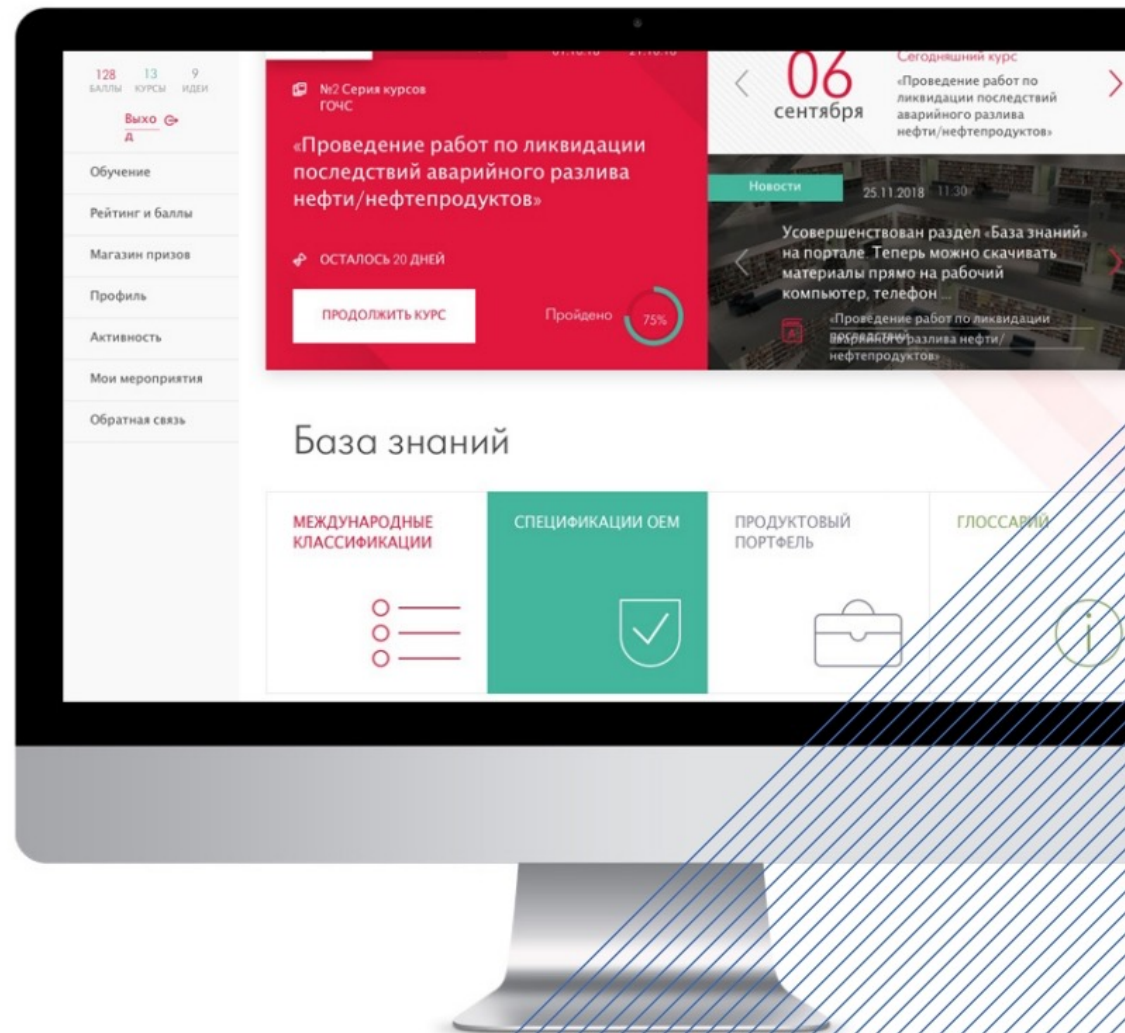
Обучающий портал для сотрудников  
и партнеров

Заказчик: ООО «ЛЛК-Интернешнл»

# О проекте

Мы создали для компании Лукойл образовательный портал, помогающий сотрудникам и партнерам быстрее осваивать корпоративные стандарты и технологии.

Сегодня LMS-порталом «Лукойл Академия» каждый день пользуются более сотни сотрудников холдинга.



**Константин Константинопольский**  
128 13 9  
БАЛЛЫ КУРСЫ ИДЕИ

- Обучение
- Рейтинг и баллы
- Мои призы
- Профиль
- Активность
- Мои мероприятия
- Обратная связь

## Обучение

Идет обучение **Обязательный курс** 01.10.18 10.10.18

№2 Серия курсов

«Проведение работ по ликвидации последствий аварийного разлива нефти/нефтепродуктов»

ОСТАЛОСЬ 20 ДНЕЙ

ПРОДОЛЖИТЬ КУРС

Пройдено **75%**

## События

06 сентября

Сегодняшний курс  
«Проведение работ по ликвидации последствий аварийного разлива нефти/нефтепродуктов»

Усовершенствован раздел «База знаний» на портале. Теперь можно скачивать материалы прямо на рабочий компьютер, телефон ...

«Проведение работ по ликвидации последствий аварийного разлива нефти/нефтепродуктов»

## База знаний

- КЛАССИФИКАЦИИ И СПЕЦИФИКАЦИИ
- ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ
- ОДОБРЕНИЯ OEM
- ГЛОССАРИЙ

## Рейтинг

Топ-10 «Лукойл-Москва»			Топ-10 организаций		
1. Сергей Мальцев	219	+1	1. Орнефесинтез	1644	+1
2. Ринат Давлетьяров	211	+1	2. АЗС-27 Лукойл Тюмень	1599	+1
3. Ольга Кулибина	198	+1	3. Лукойл-Москва	1583	-2
4. Дмитрий Ли	186	-2	4. Технонефтесервис	1482	-2
5. Мурад Блязнов	182	-1	5. ОАО Люберецкие АЗС	1479	-1
6. Анна Черных	181	+12	6. Лукойл-Махачкала	1456	+12
7. Анна Волынская	174	-1	7. НПРС-29	1340	-1
8. Иван Семенов	156	+7	8. ОАО Сибтопливо	1321	+7
9. Карен Маргарян	145	+2	9. Новые заправки	1258	+2
10. Илья Лорин	135	+21	10. АОПР Практика	1237	+21
17. Иван Петров	128	-2			

Повысить рейтинг

Справочные материалы в печатном виде... 35

Упаковка смазочных масел. Распределение... 35

Простое решение проблемы задержки отображения баллов... 35

ПРЕДЛОЖИТЬ ИДЕЮ

ВСЕ ИДЕИ

## Новости и мероприятия

Новости 25.11.2018 11:30

Усовершенствован раздел «База знаний» на портале. Теперь можно скачивать материалы прямо на рабочий компьютер, телефон ...

«Проведение работ по ликвидации последствий аварийного разлива нефти/нефтепродуктов»

Маркетинговые акции 25.11.2018 11:30

Усовершенствован раздел «База знаний» на портале. Теперь можно скачивать материалы прямо на рабочий компьютер, телефон ...

«Проведение работ по ликвидации последствий аварийного разлива нефти/нефтепродуктов»

Offline-мероприятие 25.11.2018 11:30

Торжественная церемония приема в ПАО Лукойл новых сотрудников.

ВСЕ НОВОСТИ И МЕРОПРИЯТИЯ

Colors

Labels

Heading

H1. FuturisC Normal, 78px

H2. FuturaFuturisLightC (uppercase), 44px

H3. FuturaFuturisLightC, 36px

Type

Links

Buttons

Checkbox

Radiobutton

Pagination

Switcher

Input

Select

Calendar

Multiselect

Search

# Задачи проекта

- ✓ Автоматизация процесса обучения дилеров и партнеров.
- ✓ Снятие барьеров для развития продаж, связанных с незнанием ассортимента Лукойл.
- ✓ Сбор данных об успешности обучения сотрудников компании и дилеров для введения системы KPI.
- ✓ Создание диалоговой среды между дилером и компанией на всех уровнях.
- ✓ Создание системы мотивации дилеров и торговых менеджеров.
- ✓ Разработка инструмента для повышения лояльности дилеров и распространителей.



# Особенности проекта



## Автоматизация обучения дилеров и партнеров

Заказчик получил возможность значительно сократить расходы, которых требовало очное обучение. Дистанционные курсы экономят время и учеников, и преподавателей.

Для поддержания пользовательского интереса мы продумали мотивационные инструменты: рейтинги, систему статусов, программу накопления баллов, которые можно обменять на подарки.



## Корпоративная онлайн-среда

Кроме обучения, на портале предусмотрены функции для социальной активности: здесь можно предлагать идеи и голосовать за уже существующие, листать ленту новостей, отмечать понравившиеся публикации, регистрироваться на мероприятия и размещать анонсы своих событий. Нужную информацию по продуктам компании и отзывам от производителей техники можно найти в каталоге статей и справочнике.



## Потенциал для развития системы мотивации

Система полностью готова к развитию и расширению функциональности, например – к автоматизации HR-процессов. Система собирает данные по эффективности обучения каждого сотрудника, и в дальнейшем может агрегировать любые бизнес-показатели: количество продаж, положительные отзывы, удовлетворенность клиентов и др. Это может стать основой для глобальной программы мотивации с целью поощрения лучших сотрудников или дилеров.



## Рейтинги и баллы

За активность на портале и успешную сдачу тестов пользователям начисляются баллы, по которым формируются многоаспектные рейтинги. Сотрудники, в зависимости от уровня доступа к информации, могут видеть рейтинг участников внутри своей компании, место своей организации, рейтинг всех работников.

# Особенности проекта



## Магазин призов

В обмен на баллы можно получить электронные продукты. Сотрудники могут фильтровать призы по категории и «стоимости», выбирать и заказывать призы – их список остается в личном кабинете пользователя. При списании баллов за покупки участник не теряет своих позиций в рейтингах – они учитывают общее количество баллов за всю пользовательскую историю.



## Банк идей

Пользователи портала могут предлагать идеи на любую тему – от технического развития сервиса до корпоративных праздников. После модерации идеи публикуются и становятся доступными для голосования и комментирования другими участниками. Пользователь, чья идея была опубликована в разделе, получает дополнительные баллы к рейтингу.



## Модуль аналитики

Многоуровневая система статистики успеваемости пользователей в разрезе курса или региона, доступная руководителям и администраторам. В зависимости от зоны ответственности, пользователь получает права на просмотр аналитики по подчиненным своего отдела, нескольких подразделений или компаний.



## Service Desk

Возможность задать вопрос, обратиться в техподдержку или получить консультацию на любом этапе пользовательского сценария. Все сообщения и ответы на них доступны в личном кабинете автора обращений, даже если консультант ответил по e-mail (с сохранением системно заданной темы сообщения).



## 32 триггера для уведомлений

Мы настроили 32 типа *e-mail* и *push-уведомлений* для разных пользовательских ролей: от административных запросов на добавление нового пользователя до нового сообщения из формы обратной связи.

# Инструменты и технологии

MySQL / Vue.js / Swagger / RESTful API / Битрикс / PHP



# DMS-портал для Daimler Kamaz Rus

Дилерский портал

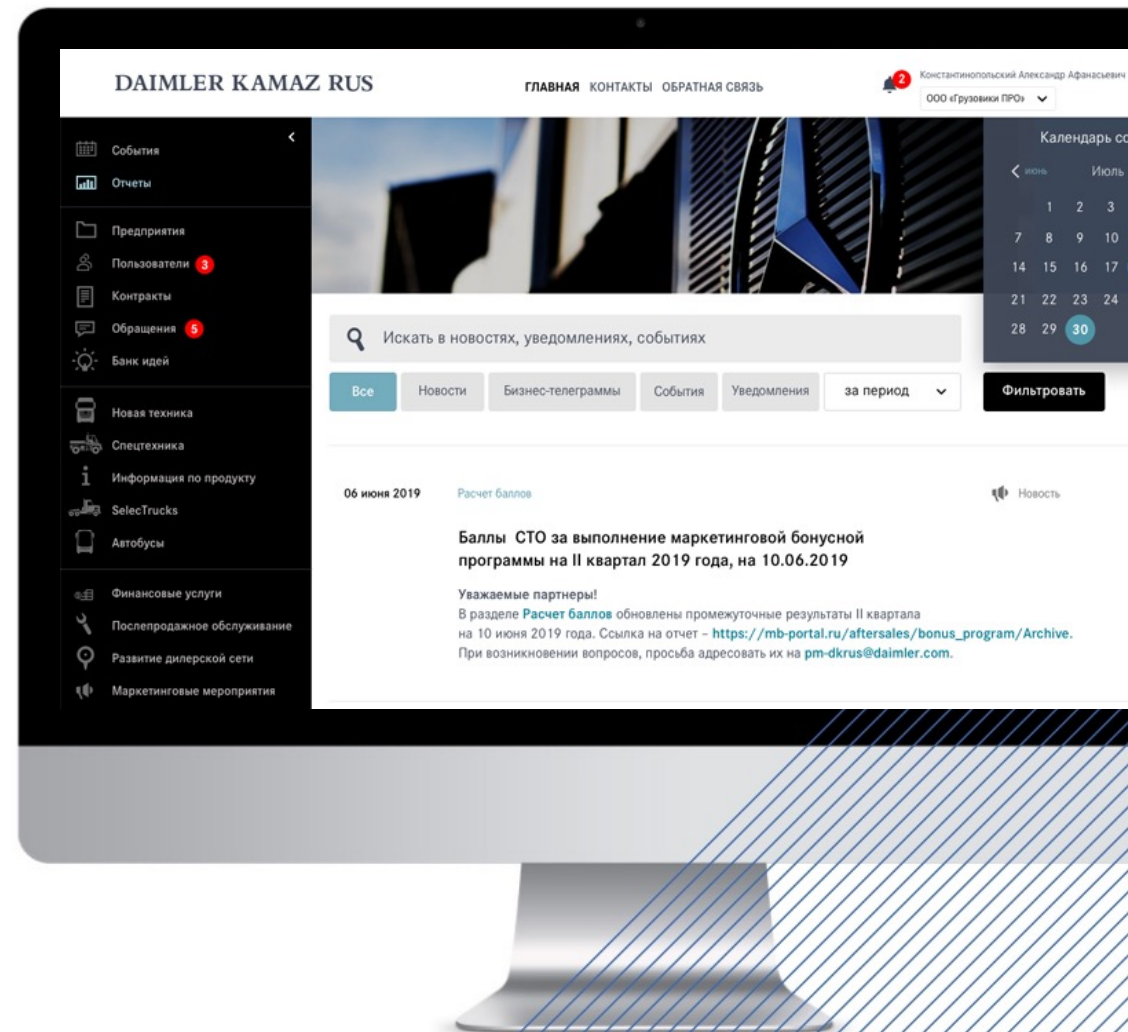
Заказчик: ООО «Даймлер Камаз Рус»

# О проекте

Дилерский портал **ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС** — это модульная система, позволяющая сократить затраты на основные процедуры взаимодействия и оперативно управлять ключевыми процессами продажам и маркетинга.

Решение позволяет эффективно выстраивать коммуникацию между Дистрибьютором и Дилерской сетью. С помощью портала ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС может контролировать простои техники и исключить проблемы с расхождениями по цене и маркетинговым акциям в партнерской сети.

Благодаря open-source инструментам система легко развивается и масштабируется, подстраиваясь под требования бизнеса и постоянно расширяя функциональность.



- События
- Отчеты
- Предприятия
- Пользователи 3 новых заявки
- Контракты
- Обращения 5 обращений
- Банк идей
- Новая техника
- Спецтехника
- Информация по продукту
- SelectTrucks
- Автобусы
- Финансовые услуги
- Постпродажное обслуживание
- Развитие дилерской сети
- Маркетинговые коммуникации
- Тренинги для водителей
- Учебный центр
- Калькуляторы
- Ресурсы

## Дилерский портал

Искать в новостях, уведомлениях, событиях

Все Новости Бизнес-телеграммы События Уведомления за период ▼ Фильтровать

06 июня 2019 Екатерина Архангельская Новость

### Баллы СТО за выполнение маркетинговой бонусной программы на II квартал 2019 года, на 10.06.2019

Уважаемые партнеры!  
В разделе **Расчет баллов** обновлены промежуточные результаты II квартала на 10 июня 2019 года. Ссылка на отчет – [https://mb-portal.ru/aftersales/bonus\\_program/Archive](https://mb-portal.ru/aftersales/bonus_program/Archive). При возникновении вопросов, просьба адресовать их на [pm-dkrus@daimler.com](mailto:pm-dkrus@daimler.com).



06 июня 2019 Иван Милославский Новость

### Баллы СТО за выполнение маркетинговой бонусной программы на II квартал 2019 на 24.06.2019

04 июня 2019 Екатерина Архангельская Бизнес-телеграмма

### Прайс-лист обновлен!

Уважаемые партнеры! Прайс-лист на грузовые запасные части обновлен. Изменения вступают в силу в ночь с 5 июня на 6 июня 2019 года. Скачать прайс-лист можно по ссылке [https://mb-portal.ru/aftersales/bonus\\_program/Archive](https://mb-portal.ru/aftersales/bonus_program/Archive)

02 июня 2019 Система Уведомление

### Новая заявка на регистрацию пользователя

Роль: Координатор  
Предприятие: ООО «Грузовики ПРО»

01 июня 2019 Система Новость



- События
- Отчеты
- Предприятия
- Пользователи 3 новых заявки
- Контракты
- Обращения 5 обращений
- Банк идей
- Новая техника
- Спецтехника
- Информация по продукту
- SelectTrucks
- Автобусы
- Финансовые услуги
- Постпродажное обслуживание
- Развитие дилерской сети
- Маркетинговые коммуникации
- Тренинги для водителей
- Учебный центр
- Калькуляторы
- Ресурсы

Главная / Послепродажное обслуживание / Запасные части / Новости / Изменение рекламационного регламента...

## Изменение рекламационного регламента на запасные части и новый бланк рекламаций

28 сентября 2019 Екатерина Архангельская

### Уважаемые партнеры!

Информируем вас о том, что в связи с оптимизацией приема возвратных грузов с рекламационными запасными частями, начиная с **1 октября 2018 года** при заявлении рекламаций на запасные части просим вас использовать только новый бланк в соответствии с прилагаемой инструкцией.

Новый бланк с нанесенным штрих-кодом позволит ускорить и улучшить качество приема возвратных грузов по рекламациям, так как их прием будет осуществляться путем сканирования штрих-кода на бланке рекламации.

Обращаем ваше внимание на то, что для корректного формирования штрих-кода в соответствующем поле нового рекламационного бланка на компьютере, с которого он заполняется необходимо установить шрифт [Barcode.ttf](#).

Данные изменения будут внесены в текстовую редакцию рекламационного регламента (рассылка и публикация на портале в конце декабря 2018 года), но вступают в силу с **01.10.2018**.

Просим учесть эту информацию при подаче рекламаций и отправке возвратных грузов по адресу ЦМ в Глазово.

Информация для скачивания в zip-формате во вложении к данной новости.

Скачать файл

[← Назад к новостям](#)

# Задачи проекта



Создание единого информационного пространства масштаба партнерской сети: новости, отчеты, общие календари и мероприятия;



Внедрение унифицированных справочников и онлайн-поиска запасных частей по всем дилерам и складам дистрибьютора;



Внедрение единой среды сбора обратной связи и информирования по ценам и маркетинговым акциям.



Создание единых инструментов расчета стоимости владения техникой, стоимости обслуживания техники;



Внедрение инструментов администрирования и гибкого управления уровнями доступа в зависимости от роли пользователя, группы пользователей, типа предприятия.

# Особенности проекта



## Единое окно для всех задач

Пользователи работают с системой через доступный веб-интерфейс, а работоспособность процессов и доступ к различным узлам системы обеспечивают модераторы компании.



## Онлайн-справочники дилерской сети

Хранилище корпоративной информации, где теперь в электронном виде хранятся все маркетинговые материалы дилерской сети, паспорта техники, спецификации, описания акций, курсы и тренинги. Созданы справочники с контактной информацией всей дилерской сети и дистрибьютора, справочная информация по каждому пользователю, предприятию, контрактам и т.д.



## Единая ценовая политика

Система позволила избавиться от недопонимания по маркетинговым акциям и спецпредложениям. Центральный офис управляет ценообразованием и не допускает разночтений по рыночной политике всей дилерской сети. Партнеры пользуются едиными калькуляторами расчета стоимости владения и ТО, они позволяют предлагать актуальные цены клиентам и не нарушать экономические процессы в партнерской сети.



## Поиск запчастей

Один из ключевых сценариев партнерского взаимодействия – онлайн-поиск запасных частей по всем дилерам и складам дистрибьютора. Это значительно сокращает ожидание клиентов, обратившихся за технической поддержкой в дилерский центр.



## Экономичные бизнес-процессы

Веб-система ускорила процессы согласования дилерских документов. Участники партнерской сети быстро смогли сократить затраты на основные процедуры взаимодействия. Также отпала необходимость печатать некоторые документы и письма.



## Исключены простои техники

Новая функциональность позволяет отслеживать технику, которая слишком долго находится в дилерском центре длительное время. Это поможет эффективно распоряжаться ресурсами и грамотно использовать все активы дилерской сети ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС.



## Отчеты и коммуникации

Функциональность для взаимодействия: обмен документами, опросы, банк идей, обратная связь. Также DMS-портал позволяет осуществлять конструирование различных форм партнерских отчетностей. Центральный офис быстро получает все данные по продажам и технике в удаленных точках.



## Интеграция с CRM

Портал отправляет данные по продажам, договорным обязательствам и платежам – соответствующие информационные системы дилеров. Это позволяет более эффективно управлять процессами продаж и предлагать клиентам только лучшие цены.



# Бизнес-эффект

1000

Пользователей портала

2700

Единиц техники в онлайн-справочниках

# Инструменты и технологии

[Symfony](#) / [jQuery](#) / [D3.js](#)



Data-Driven Documents

# Отзыв клиента

*При выборе поставщика для нас были важны три фактора: успешный опыт работы с аналогичными проектами, способность выполнить задачу в амбициозно короткие сроки, приемлемая стоимость проекта. Компания .defa полностью оправдала наши запросы.*

*Проект решал задачу создания современного дилерского портала, как единого ИТ-окна для обеспечения высокоэффективной коммуникации между представительством и дилерской сетью.*

*Портал введен в эксплуатацию, мы получаем хорошие отзывы от наших партнеров и уверены, что сделали уверенный шаг вперед в развитии цифровых технологий в бизнесе.*

**Михаил Степанов**

Руководитель департамента  
по развитию послепродажного обслуживания  
ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС»



# Сайт НПФ «Эволюция»

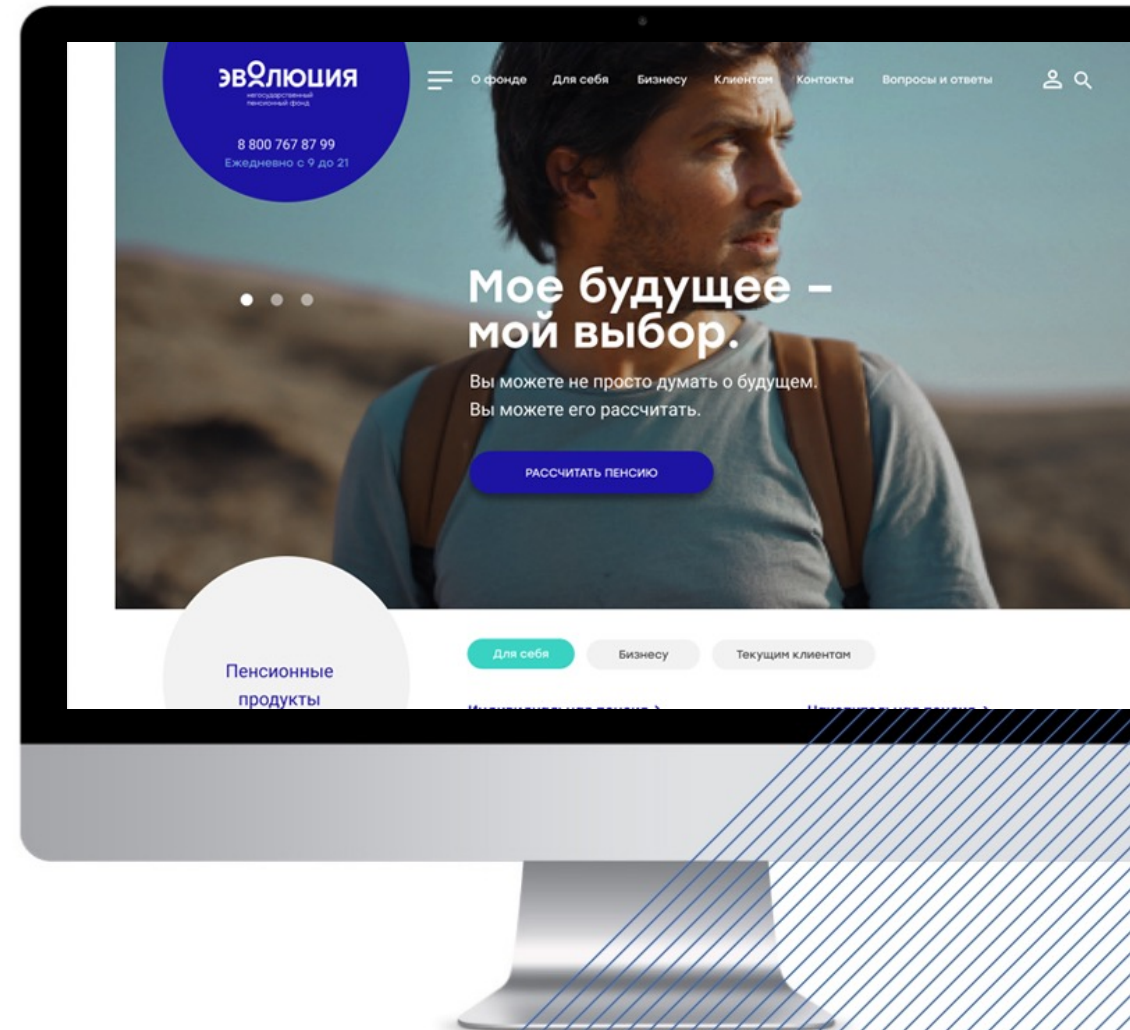
Информационный сайт Фонда

Заказчик: АО НПФ «Эволюция»

# О проекте

Мы помогли НПФ Эволюция перевести в электронный вид ключевые процедуры фронт-офиса: заявки и первичное оформление документов.

Это помогло сотрудникам офиса продаж сосредоточиться на более важных процессах работы с клиентами фонда.



**эволюция**  
пенсионный фонд

8 800 767 87 99  
Ежедневно с 9 до 21

О фонде Для себя Бизнесу Клиентам Контакты Вопросы и ответы

# Мое будущее – мой выбор.

Вы можете не просто думать о будущем. Вы можете его рассчитать.

[РАССЧИТАТЬ ПЕНСИЮ](#)

Пенсионные продукты

- Для себя
- Бизнесу
- Текущим клиентам

### Индивидуальная пенсия >

Помогает поддерживать комфортный уровень жизни после завершения карьеры.

[оформить договор онлайн](#)

### Накопительная пенсия >

Ежемесячная пожизненная выплата пенсионных накоплений, сформированных за счет страховых взносов работодателей

### Индивидуальная пенсия

Зарплата сотрудника

35 000 рублей

Договор индивидуального пенсионного обеспечения

есть  нет

Продолжительность участия в программе ИПО

35 000 рублей

### Корпоративная пенсия

Напорный стаж

10 лет

Коэффициент зачисления

35 000 рублей

Размер корпоративной пенсии составит:

**4 000 рублей в месяц**

Пенсия выплачивается пожизненно

[получить консультацию](#)

[наши представительства](#)

Калькулятор позволяет произвести оценочный расчет негосударственной

## Журнал

Советы **Вопросы-ответы**

5 советов, которые помогут проверить правильно ли составлен договор.

Как мои накопления защищены в НПФ?

Что делать если прервался стаж?

ТЕМА, СТАТЬЯ, КЛЮЧЕВОЕ СЛОВО...

[ПЕРЕЙТИ В ЖУРНАЛ >](#)

## Истории >

### Как я начал разбираться в вопросах пенсии

Денис рассказал нам о том, как он изучил вопросы о пенсии и перестал ее бояться.

[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#) [ВСЕ ИСТОРИИ >](#)

## Начните думать о будущем сейчас!

Вы можете оформить договор пенсионного страхования прямо на нашем сайте.

Также вы можете сделать это в одном из наших отделений или офисов партнеров.

[оформить договор онлайн](#) [наши представительства](#)

15.09.2018  
НПФ Эволюция получил максимально надежный рейтинг

К Фонду присоединены два негосударственных пенсионных фонда - АО «НПФ «НЕФТЕГАРАНТ-НПФ» и АО «НПФ «Согласие-ОПС»

15.09.2018  
Мобильное приложение АО Эволюция доступно для клиентов, использующих смартфоны на базе iOS и Android

Теперь пользователи, загрузив мобильное приложение, смогут оперативно получать информацию о состоянии своих пенсионных счетов по НПФ и ОПС.

[ПЕРЕЙТИ В ПРЕСС-ЦЕНТР >](#)

**эволюция**

8 800 767 87 99  
Ежедневно с 9 до 21

## Индивидуальная пенсия

Индивидуальное пенсионное обеспечение (ИПО) – способ увеличить свой доход. Сформировать его позволяют негосударственные пенсии, индивидуальные пенсионные планы, позволяющие получать денежные средства и реализовать их.

[отправить заявку на заключение договора](#) [получить консультацию](#)

### Что можно получить после выхода на пенсию?

Персональная пенсия в НПФ может не только использоваться как дополнение к государственным выплатам, но и быть основной формой дохода. Этот инструмент особенно актуален для индивидуальных предпринимателей или самозанятых – для тех, за кого отчисления в ПФР не производится. Если не прибавлять к выплатам самостоятельную форму государственной пенсии может оказаться существенно ниже ожидаемого.

Зачисление об индивидуальном накоплении средств имеет смысл уже сейчас.

### Зачем нужна индивидуальная пенсия?

Персональная пенсия в НПФ может не только использоваться как дополнение к государственным выплатам, но и быть основной формой дохода. Этот инструмент особенно актуален для индивидуальных предпринимателей или самозанятых – для тех, за кого отчисления в ПФР не производится. Если не прибавлять к выплатам самостоятельную форму государственной пенсии может оказаться существенно ниже ожидаемого.

### Как начать откладывать?

По необходимости от 4 до 6% ежемесячного дохода мы тратим на инвестирование в акции, облигации, страховые денежные инструменты по скидкам и скинцам. Это средство может использоваться как дополнительный, но если пожелать, средства мы специально направляем за год, результат впечатляет. Достаточно повысить контроль за расходами и постоянно вносить небольшую часть личного бюджета. Далее регулярные, даже небольшие, взносы сегодня, можно существенно повысить свой доход в будущем.

### Как начать откладывать?

По договору для себя

- Применимый размер и периодичность взносов
- Возможность изменить условия программы в любой момент
- Дополнительное расширение без штрафов

По договору в пользу близких

- Срок выплаты от 5 лет
- Возможность определять срок и периодичность выплат при назначении пенсии
- Наследование в течение всего срока действия договора

Для сотрудников ПАО «НК «Роснефть»

[условия участия в фонде](#)

### Как заключить договор

# Задачи проекта

- ✓ Обновление информационного сайта фонда в соответствии с политикой ребрендинга.
- ✓ Создание эффективного инструментария расчета пенсионных платежей для клиентов фонда.
- ✓ Разгрузка фронт-офиса фонда по рутинным операциям документооборота.
- ✓ Развитие омниканальности сайта.

# Особенности проекта



## Онлайн расчет пенсии

Пользователи сайта могут рассчитать пенсионные платежи и ежемесячные отчисления и сразу же отправить заявку на оформление в фонде.



## Электронный документооборот

Мы автоматизировали первоначальное формирование пакета документов — заявка и договор создаются по электронному шаблону по реквизитам, указанным клиентом, и сразу отправляются на утверждение.



## Интеграция с CRM Битрикс24

Учет всех данных и процедур с сайта ведется в привычной CRM-системе.



## Освобождение от рутины

Менеджеры фонда не тратят время на оформление договорных документов, они связываются с клиентом только на этапе подписания.



## Удаленные платежи

Первый пенсионный взнос клиент может сделать без посещения в офис благодаря интеграции сайта с онлайн-кассами.



## Оmnиканальность

Сайт позволяет отправлять заявки на услуги пенсионного фонда через несколько каналов, включая онлайн-помощник.



# Инструменты и технологии

1С-Битрикс: Управление сайтом / Битрикс 24



Битрикс24🕒

# Отзыв клиента

*Благодарим компанию .defa разработку веб-платформы НПФ «Эволюция». Теперь сайт нашего фонда — это полноценный и полнофункциональный инструмент продаж, облегчающий приобретение наших услуг, повышающий грамотность клиентов в области пенсионной программы и, что критически важно для нашей отрасли, отвечающий всем требованиям регуляторов.*

**Алексей Зотов**

Заместитель генерального директора по ИТ

**ЭВОЛЮЦИЯ**  
негосударственный  
пенсионный фонд

# Сайт для Skupark

Сайт для продвижения услуг и продажи билетов

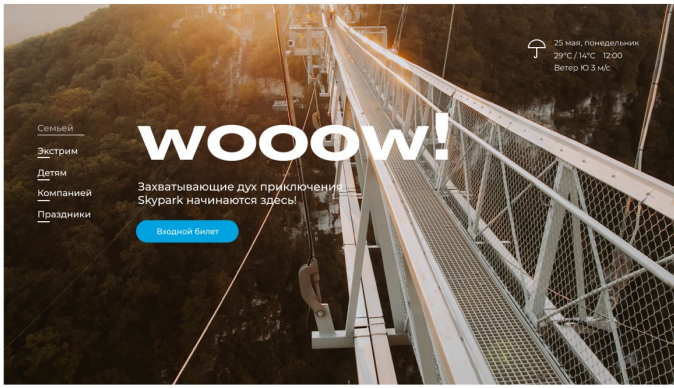
Заказчик: ООО «Скайпарк»

# О проекте

Skypark — первый и единственный в России парк приключений на высоте.

Сайт для Skypark проектировался таким образом, чтобы разгрузить офис продаж парка и выстроить цифровые процессы продаж.





- Семье
- Экстрим
- Детям
- Компанией
- Праздники

# WOOW!

Захватывающие дух приключения Skypark начинаются здесь!

Входной билет

25 мая, понедельник  
29°C / 14°C 12:00  
Ветер Ю 3 м/с

### Купить билет

Ограничения по билетам | Все тарифы

Входной билет

Взрослые (от 15 лет) - 2 +

Дети (от 5-14 лет) - 2 +

Тариф Семейный! - 2 +

**3800 P**  
Выгода 1700 P

Купить

### Акции и скидки

Все акции

Ранняя пташка

**Веревочный парк "Маугли" - детям до 12 лет бесплатно!**  
Выгода 4 000 РУБЛЕЙ. Попробуй все банджи в Скайпарк Эй Джей Хаккетт

Bungy 69 + sochi swing

### Аттракционы

Купить | Экстрим | Детям

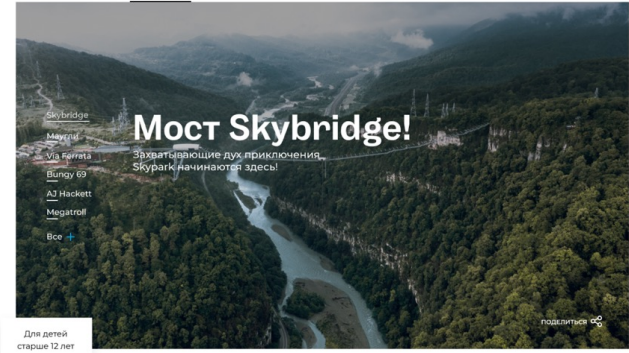
**Семьей**

Попробуй все банджи погуляй быстро обязательно в Скайпарк Эй Джей Хаккетт Сочи. Попробуй все банджи погуляй быстро обязательно в Скайпарк Эй Джей Хаккетт Сочи.

**Skybridge**  
★★★★☆  
Попробуй все банджи погуляй быстро обязательно в Скайпарк.

от 1500 P

Подробнее | Zipline | Megatroll



Для детей старше 12 лет

12+ | 18+ | 18+

**Скайбридж — подвесной пешеходный мост протяженностью 439 м, высота 207 м**

Для того чтобы пройти его, тебе нужно будет сделать примерно 627 шагов на высоте 207 метров. Это будет одна из самых ярких прогулок в твоей жизни.

Эмоции, которые ты будешь испытывать по возрастающей: восторг, волнение, удивление, радость.

### Акции и скидки

Все акции

Ранняя пташка

**Веревочный парк "Маугли" - детям до 12 лет бесплатно!**  
Выгода 4 000 РУБЛЕЙ. Попробуй все банджи в Скайпарк Эй Джей Хаккетт

Bungy 69 + sochi swing

### Выбрать билет

Программы лояльности | Льготные билеты

**Входной билет**  
В стоимость билета включено:

- Вход на территорию парка
- Неограниченное количество проходов по мосту
- Доступ ко всем смотровым площадкам
- Бесплатная парковка

от 1500 P

Выбрать тариф

## 1986

Вооружившись канатом нужной длины, Эй Джей и Крис направились на мост Гринкайт в Окленде для проведения испытаний. Сначала они привязали к канату мешок, наполненный камнями. Он прыгнул успешно. Затем они решили проверить банджи лично.

Крису выпало прыгать первым. Мы прикрепили канат к парашютным ремням, к которым обычно крепятся стropy, и он шагнул с моста. Долетел почти до воды, подлетел обратно почти до моста — все вышло отлично.



В тот момент и началась история банджи-джампинга.

Подробнее

## 1986

Эй Джей, Генри и Мартин собирались в Европу в составе сборной Новой Зеландии по скоростному спуску на лыжах. Но внезапно были пойманы с полицией. Почти перед посадкой в самолет во Францию друзья решили еще раз спрыгнуть с моста в гавани Окленда, чтобы опробовать новую систему крепления, разработанную Эй Джем. Она позволяла обходиться без парашютных ремней: канат банджи крепился к ногам. И сам прыжок нужно было совершать не ногами, а головой вниз.

Генри и Мартин успели испытать новый способ полета, но когда Эй Джей и Крис уже приготовились к прыжку, внизу под ними повисла полицейский катер. Полицейские приказали друзьям остановиться, но, понимая, что все равно попались, они прыгнули.



Эй Джей полетел во Францию не только совершать скоростные спуски на лыжах — он решил продвигать идею банджи в Европе, где и совершил прыжок со 147-метрового моста Пон де ла Кай, используя систему ножного крепления.

Подробнее

## 1987

«Когда мы в первый раз приехали в Париж и проехали мимо Эйфелевой башни, я подумал: надо же, какое красивое сооружение! Вот бы отсюда спрыгнуть»

# Задачи проекта



Создание независимой интернет-площадки для продвижения всех услуг компании.



Построение единой системы коммуникаций с клиентами.



Систематизация процессов продаж в Скайпарке: единый кабинет, воронка продаж, система оплаты и бронирования.



Разработка новой системы коммуникации с брендом Скайпарка.

# Особенности проекта



## Онлайн-площадка продаж

Бронирование и оплата билетов, столиков в ресторанах — все возможно через сайт.



## Система сайтов под управлением Битрикс

Все сайты и посадочные страницы администрируются с помощью единого инструмента.



## Интеграция с Яндекс.Касса

Данные по всем платежам попадают в CRM систему Скайпарка.



## Воронка продаж в Битрикс24

Все коммерческие процессы и общение с клиентами управляется в привычной CRM системе.



## 3 месяца

Разработка проекта уложилась в границы одного квартала.



## Соответствие требованиям AJHackett

Проект полностью соответствует политике сертификации компании AJHackett, поставщика некоторых ключевых аттракционов.



# Инструменты и технологии

1С-Битрикс: Управление сайтом / Битрикс 24



Битрикс24<sup>⌚</sup>



# Отзыв клиента

*Следующим этапом развития интернет-площадки будет создание и внедрение единого личного кабинета, который консолидирует все коммерческие активности клиента.*

*Сотрудничество с **.defa** по сайту было плодотворным и эффективным. Мы можем рекомендовать **.defa**, как надежного подрядчика в проектах разработки веб-платформ.*

**Дмирий Федин**  
Генеральный директор  
ООО «Скайпарк»

# skypark!

# Портал «Руин нет»

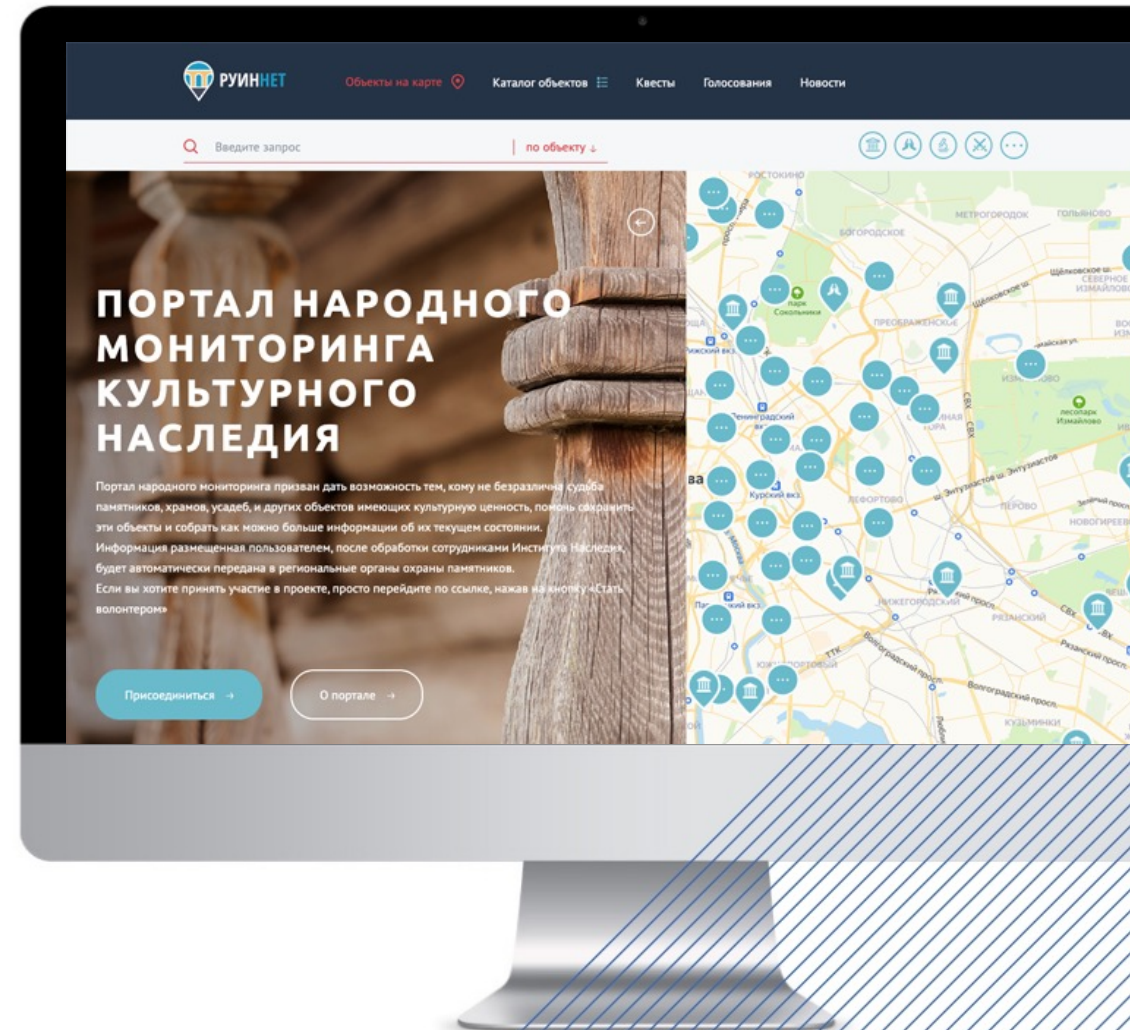
B2C-сервис по сохранению культурного наследия

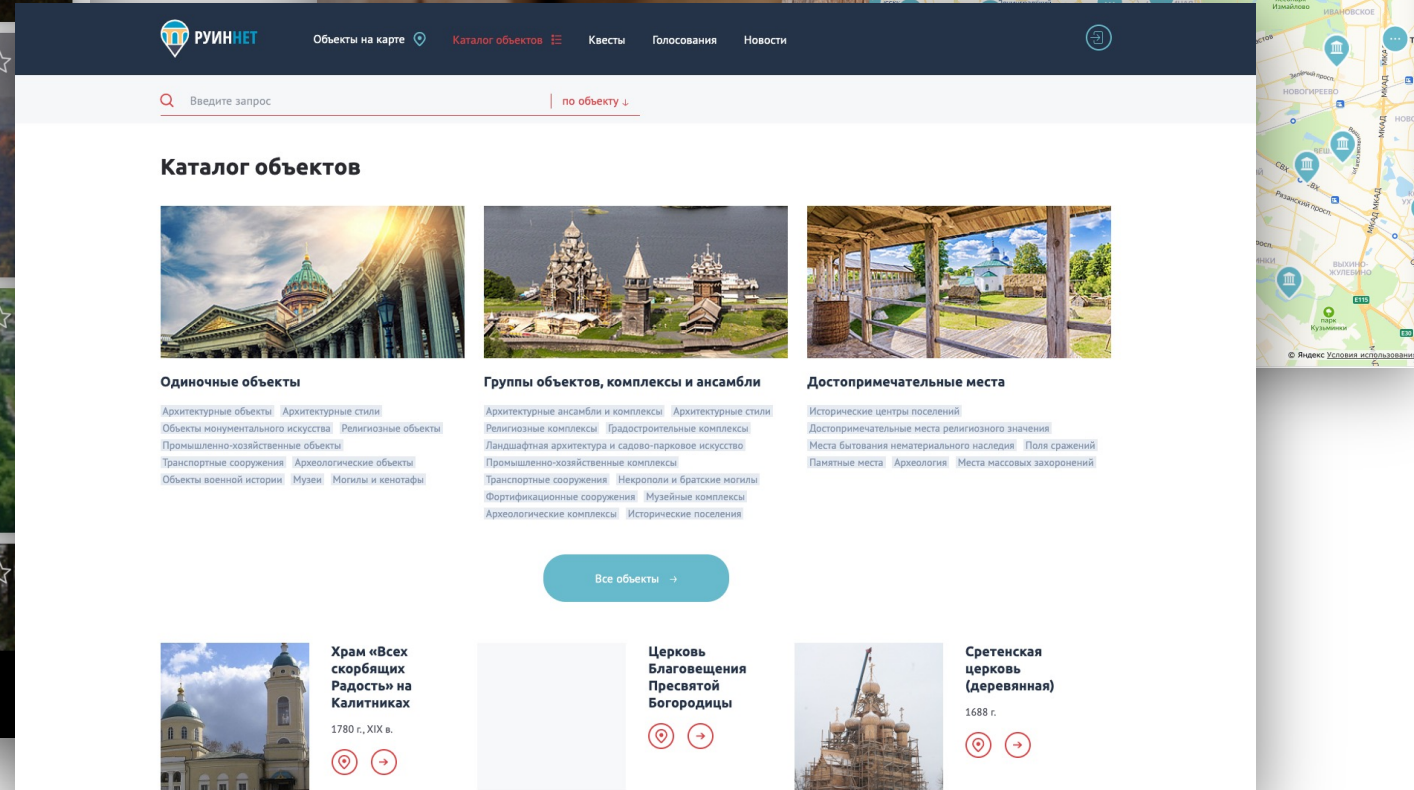
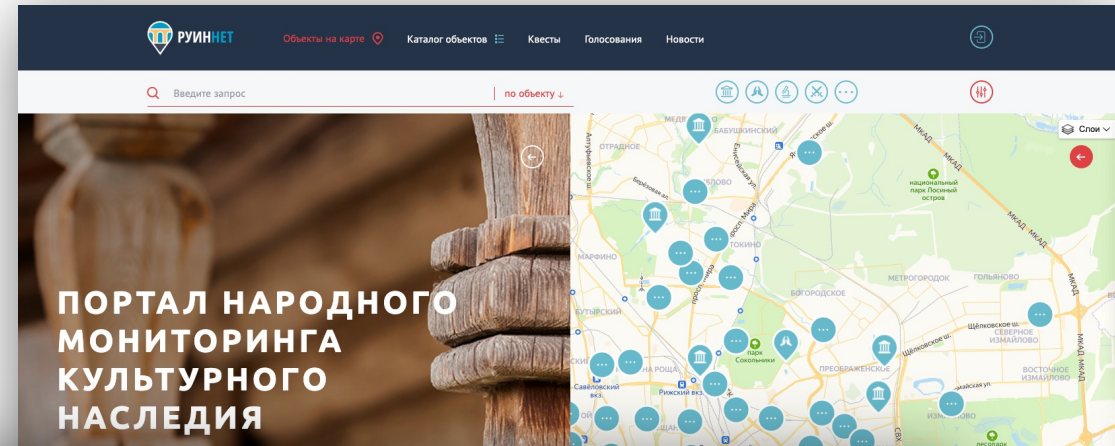
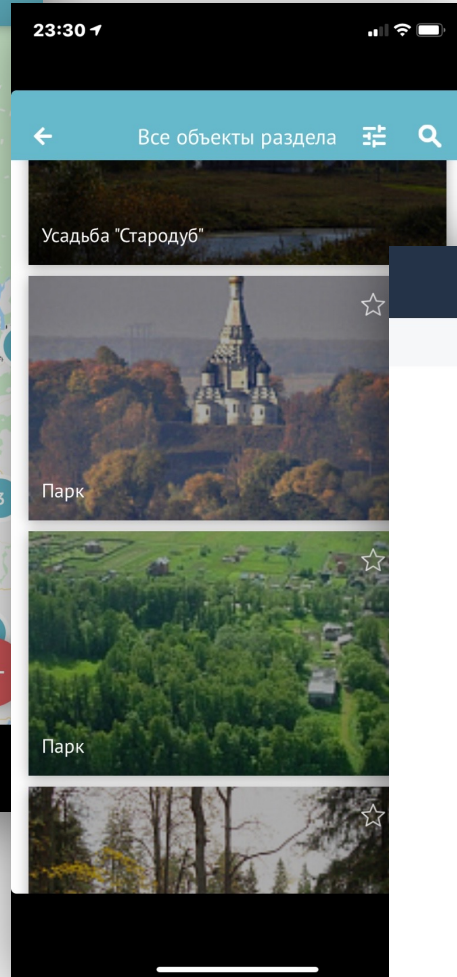
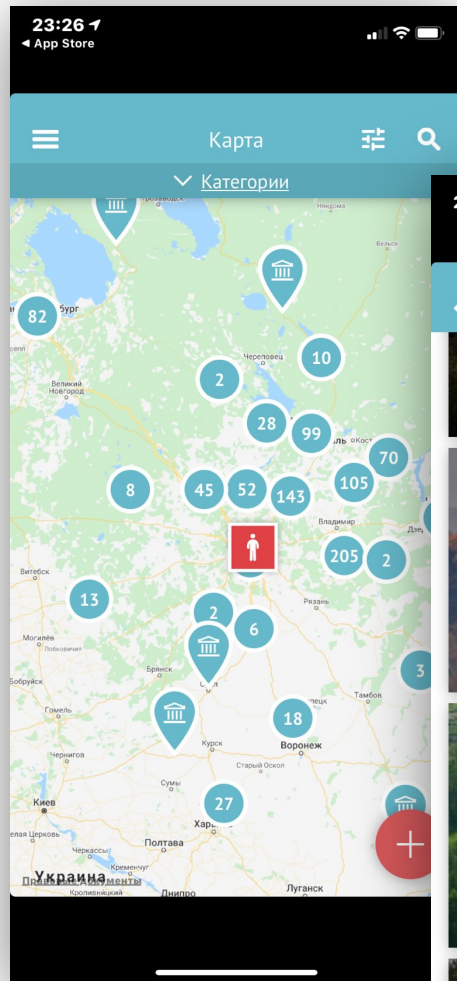
Заказчик: **Министерство культуры РФ**

# О проекте

Мы создали сервис для мониторинга объектов культурного наследия России **ruin.net.ru**.

Проект состоит из web-сервиса и мобильного приложения, интегрированных с базой данных объектов культурного наследия, и игровыми механиками для привлечения волонтеров к охране исторических памятников.





# Задачи проекта

- ✓ Разработать систему нематериальной мотивации волонтеров для поддержания их интереса в долгосрочной перспективе, дать возможность искать единомышленников для реализации совместных проектов.
- ✓ Создать условия для объединения государства, экспертов и энтузиастов, их знаний и усилий в изучении и сохранении объектов исторического наследия.
- ✓ Обеспечить оперативный доступ к информации о состоянии и значении памятников истории и культуры России — в единой базе знаний.
- ✓ Наладить информационный обмен аудиторий проекта и автоматизировать сбор общественных мнений, которые может учитывать ведомство при определении приоритетов на реставрационные работы.



# Особенности проекта



## Онлайн-каталог

Карточки объектов представлены в виде каталога с расширенными возможностями фильтрации — это наиболее удобно для тематических исследований и создания подборок.



## Агрегация данных

Сервис позволяет сообщить о состоянии объекта, поделиться ссылкой на детальную страницу, отправлять свои предложения и корректировки размещенного контента. Материалы, добавленные пользователями, проходят модерацию и публикуются в соответствующем разделе. Карточка каждого объекта содержит описания, фото, архивные материалы и список публикаций.



## Интеграция с Яндекс.Карты

На карте отмечены все объекты из реестра — к каждой геометке привязана информация о достопримечательности, возможность построить к ней маршрут, предложить дополнения и сообщить о состоянии объекта.



## Взаимная интеграция сервисов web&mobile

Мобильное приложение дублирует большую часть функциональности web-сервиса и пользовательских возможностей. Оба компонента управляются единой базой данных, поэтому управление возможно как через мобильный, так и через web-интерфейс.



## Фильтры и поиск

Мы предусмотрели несколько видов поиска — сквозной по всем данным сервиса, по координатам, адресу или названию объекта. Для удобства доступна фильтрация объектов по нескольким категориям: «особым приметам», темам и видам объектов.



## Геймификация

Вовлекающие рейтинги и баллы. Пользователь может принимать участие в заданных квестах, где видит количество присоединившихся участников, или предлагать свои идеи. За прохождение квеста предусмотрено виртуальное вознаграждение.



## Вовлечение

Мы внедрили инструмент, позволяющий пользователям голосовать за объекты культурного наследия. Таким образом заказчик может видеть приоритетность объектов на реставрацию по мнению пользователей. Голосования интегрированы с сервисом «Российская общественная инициатива».



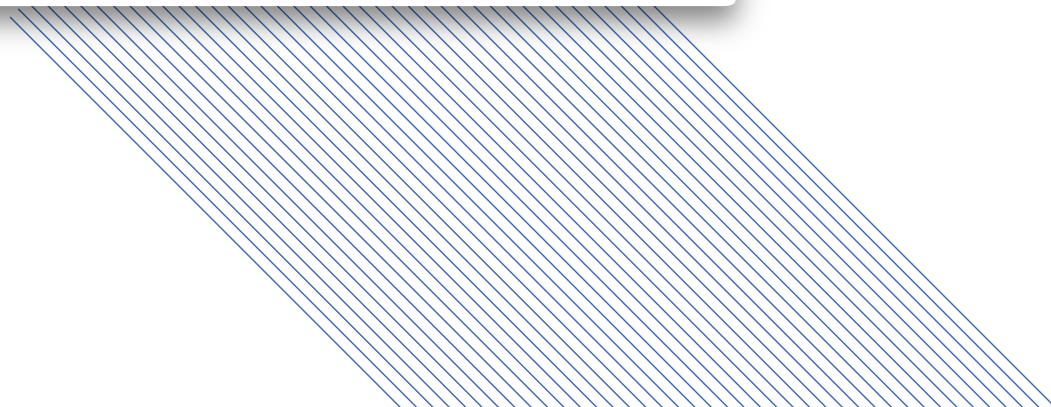
## Личный кабинет

Управления всеми данными, которые размещает пользователь и коммуникации в сервисе с единомышленниками. Здесь участник видит начисленные баллы, место в общем рейтинге и свой статус.

# Бизнес-эффект

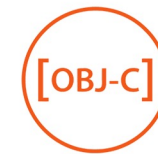
**77208**

культурных объектов в базе



# Инструменты и технологии

MySQL / RESTful API / iOS / Android / Objective-C / Java / PHP





# Дополнительные рекомендации

# Клиент: Renault Russia

Renault Россия | Контакты | Моя Страна. Мои открытия. Мой Renault | Covid-19

RENAULT  
Passion for life

Модельный ряд | Онлайн-шоурум | Покупателям | Владельцам | Онлайн-сервисы

Дилеры | Автомобили с пробегом | MY Renault

1 ЖЕЛАЕМАЯ МОДЕЛЬ RENAULT | 2 ВАШ АВТОМОБИЛЬ | 3 ВАШИ КОНТАКТЫ | 4 ВАША ВЫГОДА

КРОССОВЕРЫ И ВНЕДОРОЖНИКИ

ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ

КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ

Выберите желаемую модель Renault для покупки в trade-in.

**ARKANA**

DUSTER

Новый KAPTUR

KAPTUR

KOLEOS

LOGAN Stepway

SANDERO Stepway

← НАЗАД

ВПЕРЕД >

Рекомендации

defa.ru

94



## GRUPE RENAULT

Департамент маркетинга  
Адрес г. Москва, ул. Кожевническая, д. 14, стр. 5  
Телефон +7 495 775-40-00  
groupe.renault.com  
renault.ru

## БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ КОМПАНИИ .DEFA  
КОЗЛОВУ ДМИТРИЮ БОРИСОВИЧУ

Уважаемый Дмитрий Борисович!

Благодарим компанию .defa за реализацию проекта «Оценка автомобиля онлайн» — сервиса для быстрой оценки автомобиля по программе trade-in и получения компенсации при покупке нового. В ходе совместной работы мы улучшили пользовательский опыт клиента в момент смены автомобиля, и добились прозрачности процесса оценки и получения компенсации по trade-in.

В результате сотрудничества с .defa принесло нам увеличение конверсии данного сервиса на 35% по сравнению с предыдущим решением. Высокая конверсия сервиса обеспечивается продуманным интерфейсом, который интуитивно понятен для любых клиентов, а также работает на всех платформах. Пользователям доступен расчет не только рыночной стоимости текущего автомобиля, но и расчет общей выгоды от действующих на данный момент коммерческих предложений.

Специалисты .defa также помогли нам интегрировать сервис с решением «Онлайн-шоурум – продажа автомобилей RENAULT онлайн», что позволило персонализировать trade-in предложение клиентам, находящимся в процессе покупки автомобиля онлайн.

Таким образом, сервис стал основным лидогенерирующим механизмом для клиентов, находящихся в процессе смены текущего автомобиля.

Мы готовы рекомендовать компанию .defa всем коллегам, кто находится в процессе цифровой трансформации бизнеса и ориентирован на улучшение пользовательского опыта в цифровой среде.

С УВАЖЕНИЕМ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ  
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА  
АЛЕКСАНДР СМИРНОВ



ЗАО «РЕНО РОССИЯ». Местонахождение: 109316, г. Москва, Волгоградский проспект, дом 42, корпус 36.  
Тел.: +7 (495) 775 40 00. Факс: +7 (495) 775 40 17.  
ОГРН: 1027739178202 от 11 сентября 2002 г.  
Собственность Renault.

Renault Internal

CONFIDENTIAL C

# Клиент: ОАО «Международный аэропорт «Внуково»

Внуково  
Международный аэропорт

12:28 GMT+3

Справочная служба +7 (495) 937-55-55  
Горячая линия для сообщений о фактах коррупции 8(495) 436-43-88

Версия для слабовидящих

Прилет | Вылет | Статус по e-mail

Поиск рейса  
Укажите номер рейса

24 мая 2020, вс 12:28

РЕЙС	ГОРОД (АЭРОПОРТ)	ТЕПМ	ДАТА И ВРЕМЯ вылета/прибытия	СТАТУС РЕЙСА
ЮТ 395	Владикавказ (Беслан)	A	12:05 24.05	Посадка с 12:30
АК 779	Минеральные Воды	A	13:15 24.05	Идет регистрация
А4 292	Ростов-на-Дону	A	16:00 24.05	Регистрация с 16:00
ЮТ 9001	Душанбе (Интерн.)	A	19:30 24.05	Регистрация с 15:30
ЮТ 533	Анадырь	A	19:40 24.05	Регистрация с 16:40
РГ 121	Курск (Восточный)	A	20:00 24.05	Регистрация с 18:00
ЮТ 247	Сургут	A	00:50 25.05	Регистрация с 21:50
РГ 4247	Сургут	A	00:50 25.05	Регистрация с 21:50
ЮТ 445	Когалым	A	01:00 25.05	Регистрация с 22:50
АК 775	Калининград (Храброво)	A	07:00 25.05	Регистрация с

Обновлено в 12:27

ВСЕ РЕЙСЫ

Пассажирам

- Партнерам
- Об аэропорте
- Грузы
- Медицина

Онлайн табло

- Рейсы и авиакомпании
- Продажа авиабилетов
- Бронирование гостиниц
- Гостиничный комплекс
- Безопасность и правила в аэропорту Внуково
- В аэропорту
- Транспорт
- Схема аэропорта
- 75 лет Победе

Аренда коммерческих площадей

Автомобиль

Киевское ш. | Боровское ш. | Мясковское ш.

Аэроэкспресс | Автобус

Схема аэропорта

А | Р

Трансфер | VIP | Flight Info



ОАО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «ВНУКОВО»  
119027, МОСКВА, 2-Я РЕЙСОВАЯ УЛ., Д. 2, КОРП. 3  
ТЕЛ./ФАКС: +7 (495) 775-20-10, 775-20-18  
WWW.VNUKOVO.RU

26.05.2024 № 8/н

## Благодарственное письмо

Международный аэропорт Внуково — старейшее авиапредприятие московского авиационного узла, пережившее великие события, неразрывно связанные как с историей нашей страны, так и с историей отечественной гражданской авиации. Внуково имеет особый статус — более шестидесяти лет аэропорт осуществляет обслуживание рейсов воздушных судов высших должностных лиц страны, глав иностранных государств и правительств, прибывающих в Россию. Сайт для Внуково является важнейшим инструментом для работы с пользователями аэропорта.

Сотрудничество с компанией DEFA позволило реализовать сайт, оптимально решающий все стоящие перед ним задачи: тщательно спроектированные интерфейсы с учётом предпочтений пользователей и тенденций в сегменте создания сайтов аэропортов, продуманный и великолепно реализованный функционал, и высокая производительность сайта — видимые результаты проекта. Хочется отметить клиентоориентированность сотрудников компании DEFA — в каждом спорном вопросе нам всегда удавалось найти общий язык и оптимальное решение возникшего вопроса.

Мы рекомендуем компанию DEFA, как надежного партнера, разработчика комплексных web-проектов и высококомпетентного консультанта по технологическим и маркетинговым вопросам.

С уважением,

Начальник пресс-центра

Е. В. Крылова



Клиент:  
IBS

ИБС

УМНЫЙ ВЫБОР МЕНЯЮЩИХСЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Поиск по сайту EN Обратная связь

БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЯ

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА

УПРАВЛЕНИЕ ДАННЫМИ

ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ

ПРОЕКТЫ

КОНТАКТЫ

КАРЬЕРА

О КОМПАНИИ

МЫ ПЕРВЫМИ ВНЕДРЯЕМ СТАНДАРТЫ

КОМАНДА ИБС ДЛЯ ОАО «ПНПК» РЕАЛИЗОВАЛА ПЕРВОЕ В СТРАНЕ ВНЕДРЕНИЕ НОВЕЙШЕГО РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ - SAP ME.

«УМНЫЙ ВЫБОР МЕНЯЮЩИХСЯ ТЕХНОЛОГИЙ» – НЕ ПРОСТО СЛОГАН. НА НАШЕМ СЧЕТУ МНОЖЕСТВО УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ, В КОТОРЫХ ПЕРЕДОВЫЕ РАЗРАБОТКИ ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ В РОССИИ ВПЕРВЫЕ.

3 / 4

ГЛАВНОЕ

НОВОСТИ И СОБЫТИЯ

Конвергентная платформа СКЛАД-Р

Игорь Ведехин выступил на Spectrum evening компании Mellanox Technologies

Как мы выбрали тонкий клиент для Parallels VDI. Новый пост в блоге ИБС на ХабраХабре

Как обезопасить шахту с помощью интернета вещей. Новый материал в проекте ИБС и «Медузы»

ИБС и Autodesk стали партнерами

Создаем отечественную ИТ-инфраструктуру: ИБС и БФТ успешно

EOE



Россия, 127434, Москва, Дмитровское шоссе, 9Б  
Тел./Факс: +7 (495) 967-8080  
www.ibs.ru, e-mail: ibs@ibs.ru

### БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

Компания DEFA реализовала для ИБС проект по созданию нового корпоративного сайта. Перед разработчиками из DEFA и рабочей группой от ИБС стояла задача создать ресурс, раскрывающий новое позиционирование и слоган нашей компании: «Умный выбор меняющихся технологий». Он отражает видение ИБС своей ценности для клиента, как не просто надежного партнера в сфере системной интеграции и ит-услуг, но и эксперта, помогающего ориентироваться в мире динамично меняющихся технологий для бизнеса.

Специалисты компании DEFA выполнили поставленную задачу в срок и в рамках заявленной стоимости проекта. Особо необходимо отметить клиентоориентированность и профессионализм сотрудников DEFA – в каждом спорном или сложном вопросе нам всегда удавалось найти общий язык и оптимальное решение.

Мы рекомендуем компанию DEFA как надежного партнера, разработчика комплексных веб-проектов и высоко квалифицированного консультанта в области веб-технологий и маркетинга.

Директор проектов  
Корпоративная маркетинговая служба ИБС

(К.В. Юхевич)

## Клиент: ОАО «Нефтекамский автозавод»

О компании Новости Партнерам Закупки Акционерам Реализация Услуги

NEFAZ › Продукция › Владельцам › Контакты

**НИЗКОРАМНЫЙ ПОЛУПРИЦЕП (ТРАЛ) НЕФАЗ-93344**

Каталог продукции

- Жарная техника
- Полуприцепы
- Полуприцепы-цистерны
- Прицепы-цистерны
- Самосвалы
- Самосвальные полуприцепы
- Самосвал прицеп

Новости

**Встреча День Победы**  
8 мая 2020

В преддверии Дня Победы на «НЕФАЗе» были организованы мероприятия, приуроченные к 75-летию Победы в Великой Отечественной войне.

Станция технического обслуживания

Автомобиль «КАМАЗ 65207»

Оригинальные запчасти «НЕФАЗ»



Открытое акционерное общество «Нефтекамский автозавод»

ул. Янаульская, 3, г. Нефтекамск, Республика Башкортостан, 452680  
тел.: (34783) 2-04-80, факс: 2-32-16,  
e-mail: nefaz@nefaz.ru, OGRN 1020201881116

Сертификат соответствия ISO 9001:2008  
ГОСТ ISO 9001-2011, ГОСТ Р ИСО 9001-062-2012  
Дата: 28.04.2016 №: 01-29-371

На №: \_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_

ОАО «НЕФАЗ» выражает благодарность веб-разработчику DEFA за обновление корпоративного сайта <http://www.nefaz.ru/>

В ходе выполнения проекта специалисты DEFA ответственно подошли к выполнению поставленных задач, шли навстречу нашим пожеланиям и оперативно решали возникающие вопросы.

Большой опыт в разработке веб-проектов, высокий профессионализм и желание понять Заказчика сделали сотрудничество с DEFA плодотворным и эффективным.

Благодарим компанию DEFA за успешную реализацию проекта!

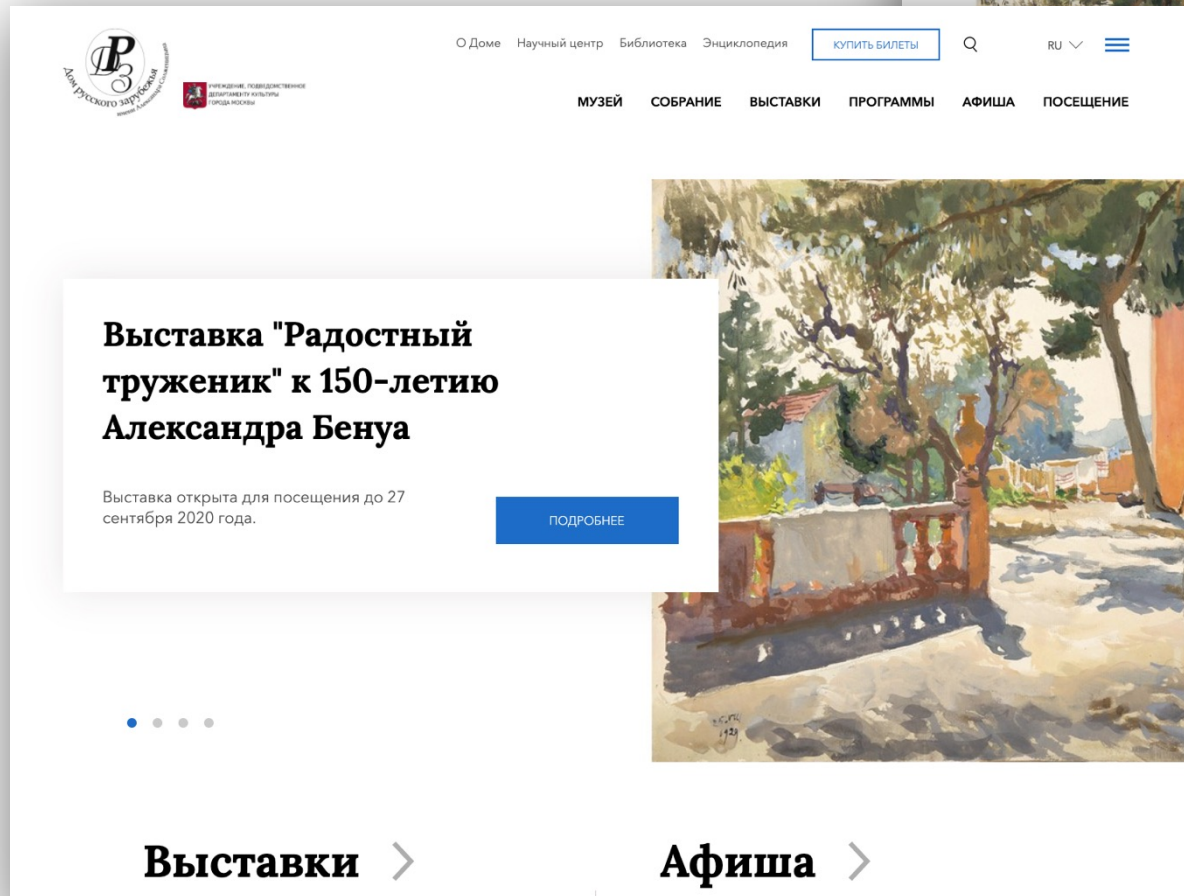
Открытое акционерное общество «Нефтекамский автозавод» входит в группу предприятий ПАО «КАМАЗ» и является крупнейшим в России заводом по производству спецнастроек на шасси КАМАЗ.

С уважением,  
Генеральный директор



Н.Н. Пронин

Клиент:  
Дом русского зарубежья  
Им. А. Солженицына



О Доме Научный центр Библиотека Энциклопедия [КУПИТЬ БИЛЕТЫ](#)  RU

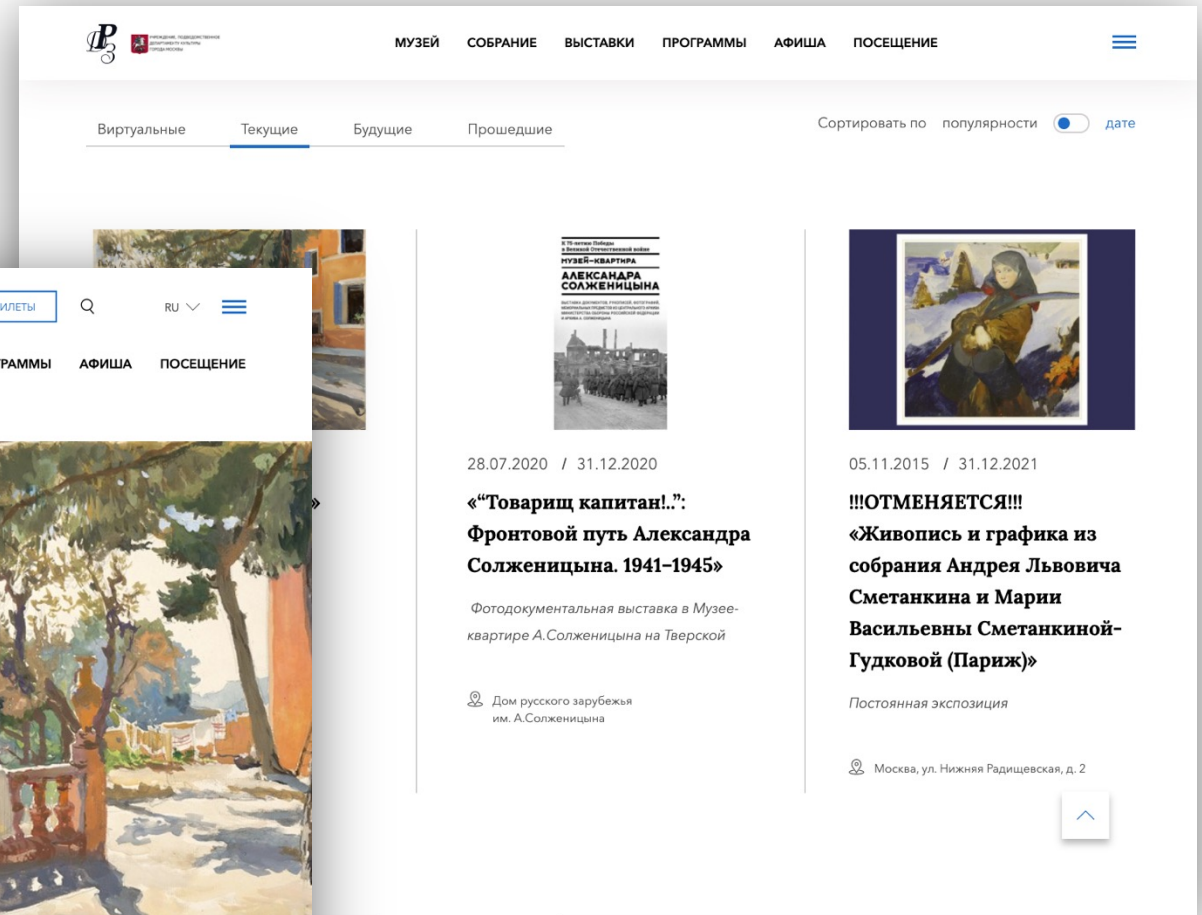
МУЗЕЙ СОБРАНИЕ ВЫСТАВКИ ПРОГРАММЫ АФИША ПОСЕЩЕНИЕ

## Выставка "Радостный труженик" к 150-летию Александра Бенуа

Выставка открыта для посещения до 27 сентября 2020 года.

[ПОДРОБНЕЕ](#)

[Выставки >](#) [Афиша >](#)



Виртуальные Текущие Будущие Прошедшие  Сортировать по популярности  date

28.07.2020 / 31.12.2020

**«Товарищ капитан!»: Фронтовой путь Александра Солженицына. 1941-1945»**

Фотодокументальная выставка в Музее-квартире А.Солженицына на Тверской

Дом русского зарубежья им. А.Солженицына

05.11.2015 / 31.12.2021

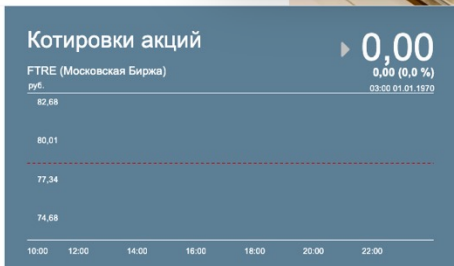
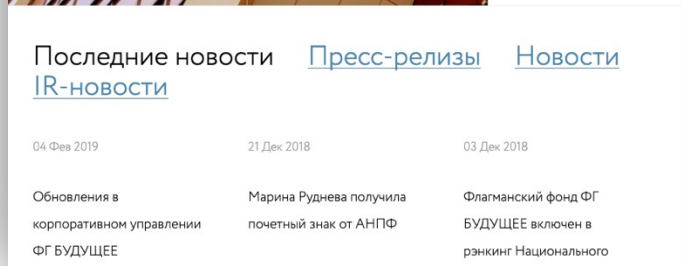
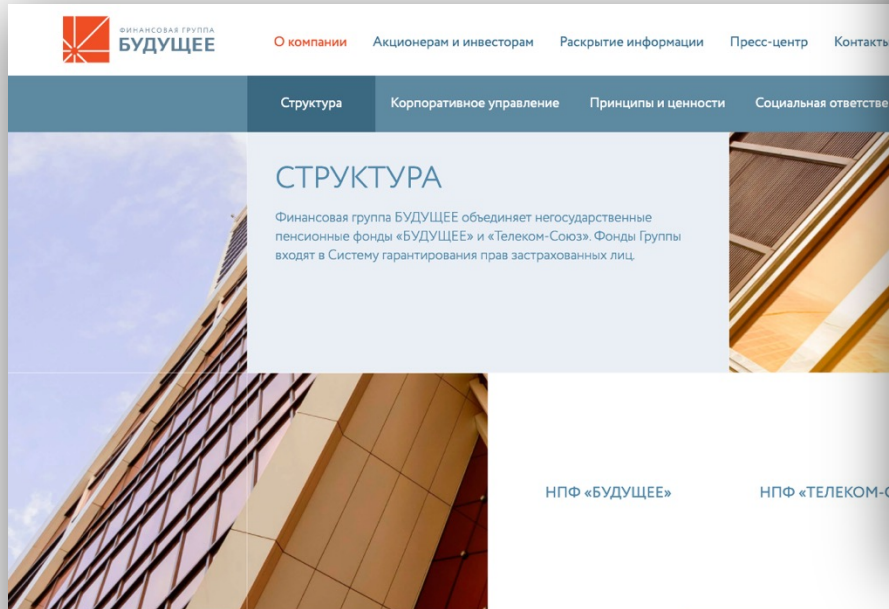
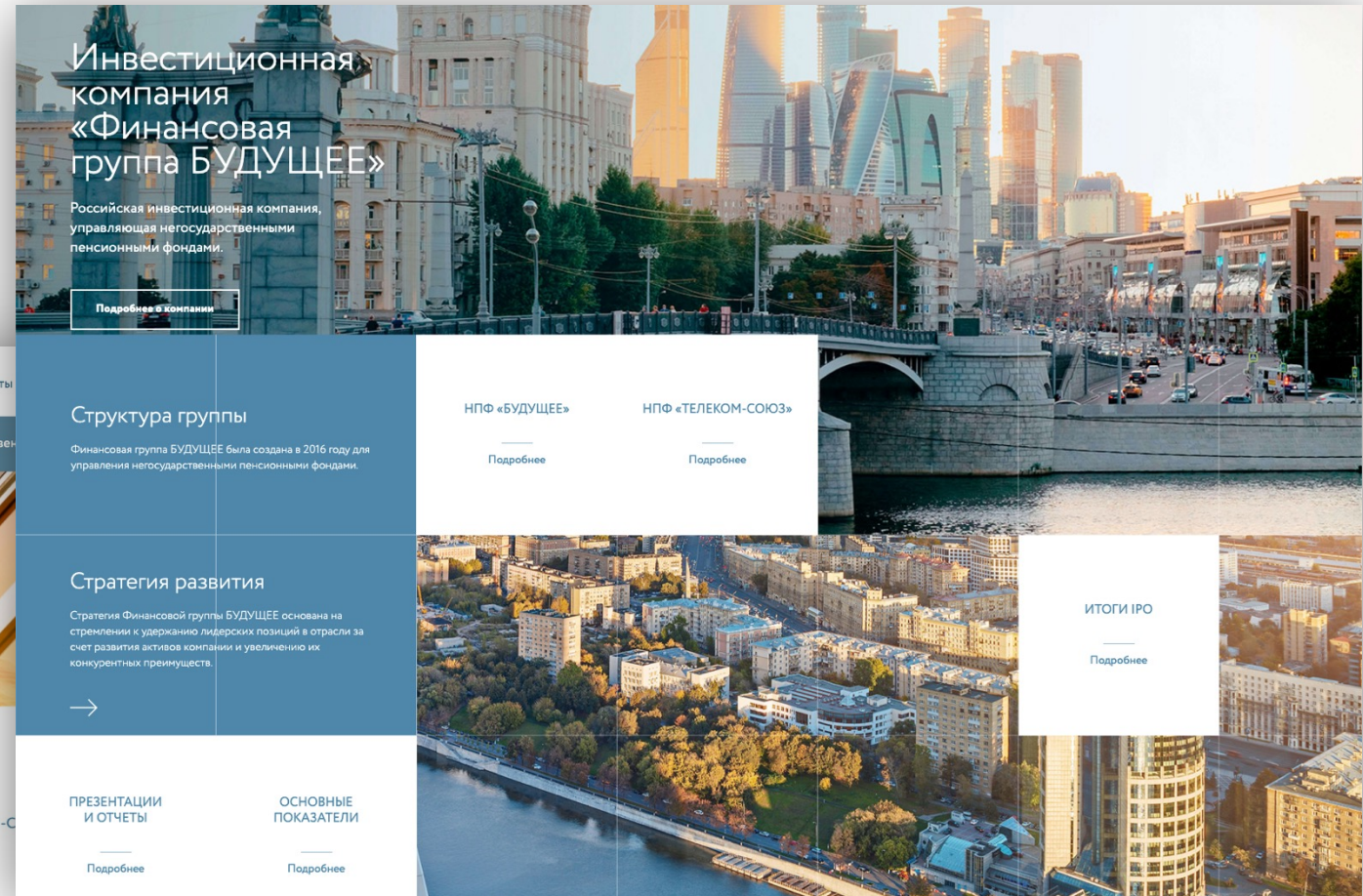
**!!!ОТМЕНЯЕТСЯ!!! «Живопись и графика из собрания Андрея Львовича Сметанкина и Марии Васильевны Сметанкиной-Гудковой (Париж)»**

Постоянная экспозиция

Москва, ул. Нижняя Радищевская, д. 2



# Клиент: ИК «Финансовая группа Будущее»



# Клиент: Музей кино

Музей кино

Афиша Купить билет Цена кадра 75-Кино Победы-75 Новости Магазин Контакты О музее

## События

Все Выставки Экскурсии Кино Аудиолекции  
Онлайн-кинотеатр Онлайн-трансляции

Вход по билету в Музей кино  Детям

НА ЭТОЙ НЕДЕЛЕ  
3 — 9 августа

В ЭТИ ВЫХОДНЫЕ  
8 — 9 августа

В ЭТОМ МЕСЯЦЕ  
1 — 31 августа

АВГУСТ, 2020

пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

с 06.08.2020 по 31.12.2023

АРХИВ СОБЫТИЙ →

ОТЧЕТЫ О ПРОШЕДШИХ СОБЫТИЯХ →

### «Дружить по-русски!» (2020, реж. Варант Суджян)

Стоимость: 150 руб. **6/08**  
16:00

Кинопоказ Подробнее

### «Ключ времени» (2019, реж. Алексей Тельнов)

Стоимость: 150 руб. **6/08**  
16:30

Кинопоказ Подробнее

### «Керосин» (2019, реж. Юсуп Разыков)

Стоимость: 150 руб. **6/08**  
19:00

Музей кино

Афиша Купить билет Цена кадра 75-Кино Победы-75 Новости Магазин Контакты О музее

## НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ 2009-2019

Подробнее

## События

Все Выставки Экскурсии Кино Аудиолекции  
Онлайн-кинотеатр Онлайн-трансляции  Детям

### «Морские паразиты» (2019, реж. Ниса Хардиман)

18+

Москва, проспект Мира, 119, павильон № 36,  
Кинозал имени Дзиги Вертова. Телефон: +7 (495) 150-36-10  
Стоимость: 150 руб. [Схема проезда](#)

6/08 14:00

Кинопоказ Подробнее



# Спасибо за внимание!

Надеемся на успешное сотрудничество.

**+7 (495) 133-92-04**

По всем вопросам: [info@defa.ru](mailto:info@defa.ru)