



Компетенции «Лоялти Лабс» в создании корпоративных ИТ-решений: опыт и технологии

Опыт и технологии

КТО МЫ И ЧТО ДЕЛАЕМ

Создаем **полнофункциональные сервисы** для решения конкретных задач бизнеса **с максимальной эффективностью**

Формируем сертифицированную IT-команду нацеленную на результат для реализации масштабируемых, отказоустойчивых, высоконагруженных систем.

Объединяя опыт и экспертизу нашей команды – создаём успешно работающие решения для лидеров российского рынка в индустриях: ритейл, банкинг, ТЭК.

Компания в цифрах

30 млн

пользователей у разработанных
«Лоялти Лабс» ИТ-продуктов

90+

сертифицированных
IT экспертов

2 нед

мобилизуем проектную команду и
приступим
к работам



Решаемые задачи

Импортозамещение

Миграция с западных решений (Oracle, SAP и проч.) на отечественный софт

Разработка бизнес приложений

Реализация под заказ высоконагруженных безопасных решений для вашего Бизнеса

Реализация микросервисов

Разработка микросервисов с нуля либо перевод монолитных решений на сервисную архитектуру

Интеграционная разработка

Интеграция информационных систем на базе индивидуальных интеграционных решений

Разработка ИТ-архитектуры

Компетенции в разработке бизнес- и ИТ-архитектуры целевого решения

Разработка MVP

Разработка продукта с минимальными функциями для проверки вашей бизнес-идеи или продуктовой гипотезы

Анализ продуктовых гипотез

Customer Development, A/B-тестирование, Value Proposition Canvas

Разработка и внедрение CRM-систем

Внедрение CRM-систем и программ лояльности с аналитикой и автоматизацией

Технологии

Языки программирования

Java

PHP

Python

JavaScript

Kotlin

Swift

СУБД

PostgreSQL

Oracle

Redis

Mongo

MariaDB

MySQL

Yandex Clickhouse

Библиотеки и фреймворки

Spring

Spring boot

Laravel

Bitrix

Symfony

Ansible

Liquibase

Apache Camel

Liferay

Flyway

Django

TypeScript

RXJava

RXSwift

React

Angular

Vue

Node.js

Средства Devops

Docker

Kubernetes

Jenkins

Gitlab

TeamCity

OpenShift

Grafana

Maven

Gradle

Преимущества работы с нами

1

Не высокая стоимость часа специалиста

Оптимизировали процессы компании и снизили затраты на управление и маркетинг

Оптимизировали общехозяйственные расходы

2

Высокое качество специалистов

Разработали эффективную систему целеполагания и аттестации

Инвестируем в развитие, обучение и сертификацию сотрудников

Разработали собственный продукт по тестированию и повышению профессиональных качеств персонала

3

Скорость вывода на проект

Большой внештатный пул сотрудников, протестированных и одобренных нашими экспертами, готовых работать в нашей компании и готовых выйти под проект

Хорошо отлаженные HR процессы, позволяющие нанимать сотрудников быстрее чем в среднем по рынку

4

Доп. бонусы

Мы внедрили лучшие DevOps-практики для автоматизации процессов непрерывной интеграции разработок и доставки решений до пользователя и готовы ими делиться с Заказчиком

Первые лица компании будут вовлечены в ваш проект и лично контролировать результат

Мы даем гарантию на наше решение 1 год

Наши партнеры





Примеры разработанных ИТ-решений

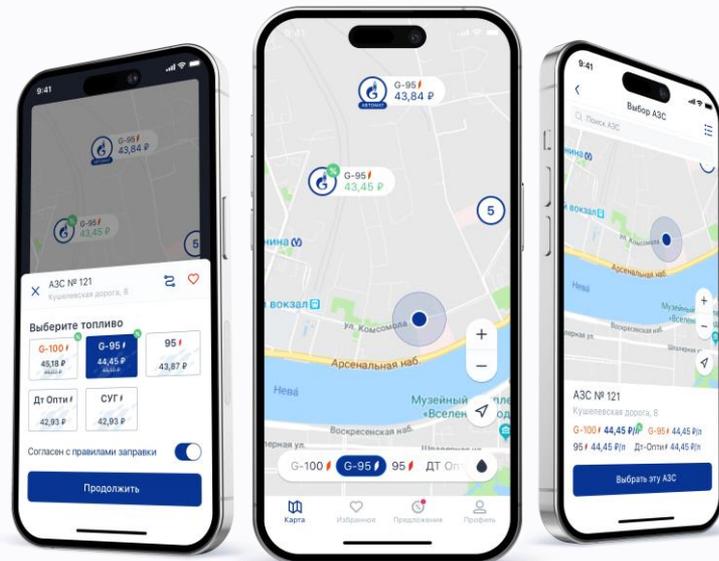
Мобильное приложение **A3C GO** позволяет найти заправку и оплатить топливо не выходя из машины

Задачи

- Привлечь клиентов из новых сегментов за счет изменения поведения клиента на АЗС
- Снизить нагрузки на персонал АЗС за счет оплаты топлива в режиме самообслуживания
- Повысить качество сервиса на АЗС

Решение

- Возможность быстрого подключения сторонних мобильных приложений по прокачке топлива
- Возможность встраивания SDK в партнерские приложения (навигаторы, агрегаторы и т.д.)
- Возможность быстрого подключения различных новых партнерских способов оплат и бонусных систем



PostgreSQL

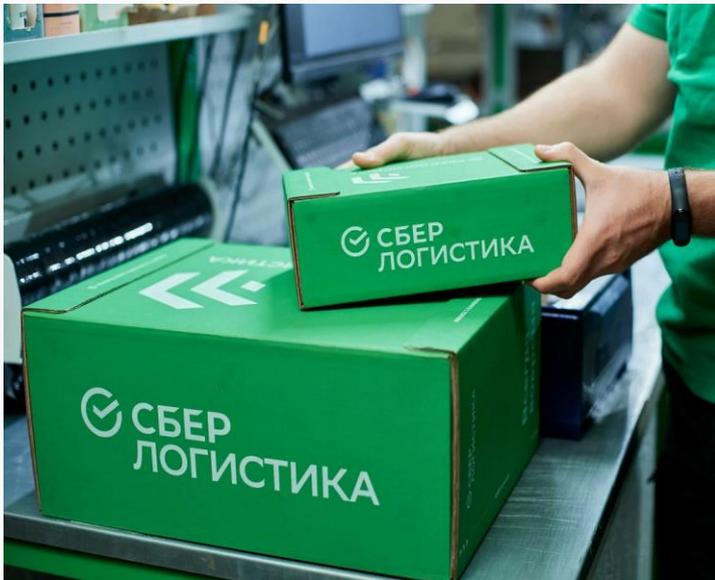
Java

LifeRay

Spring

Camel

Docker



Развитие мультимодальной платформы магистральных перевозок для **СберЛогистики**

Задачи

- Создание комплекса инструментов для контроля консистентности данных в системе управления магистральными перевозками

Решение

- Реализованы отчеты о целостности и взаимном соответствии данных ряда взаимодействующих систем для технических специалистов по разработке и поддержке, а также администраторы интеграционной платформы
- Отчеты о качестве данных по разработанным метрикам
- Аналитические отчеты для клиентских подразделений
- Динамический Dashboard для визуализации данных систем в реальном времени

PostgreSQL

Oracle DataBase EE

PowerQuery

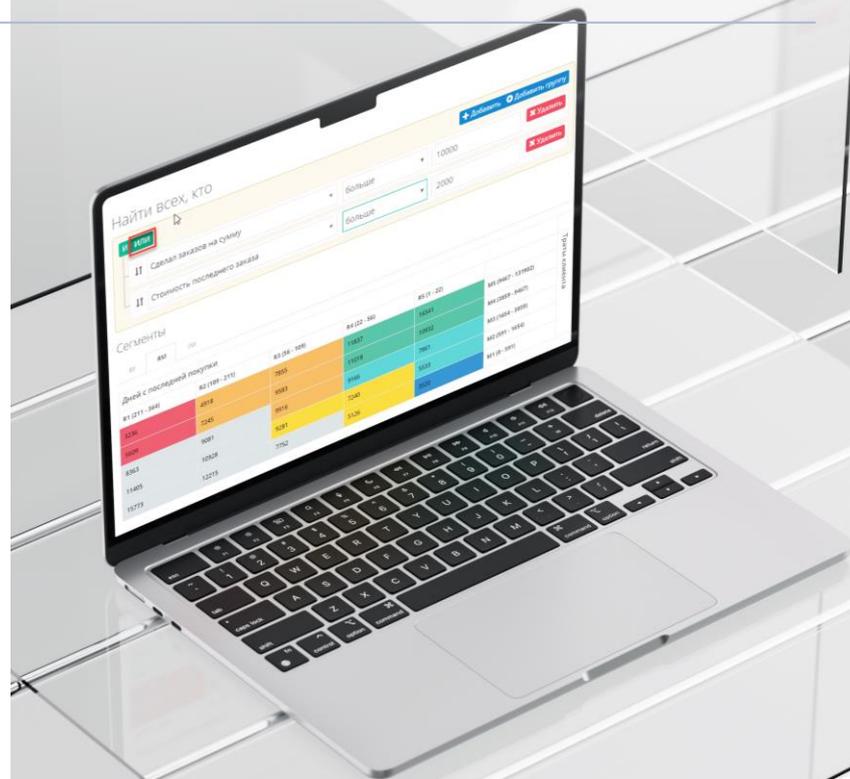
Разработка и внедрение SOA для миграции с Oracle Siebel Loyalty на микросервисное Open Source решение

Задачи

- Миграция с высоконагруженного решения Oracle Siebel Loyalty (35 транзакций в сек., 13 млн. клиентов)
- Разработать микросервисную CRM и Customer Data Platform для программы лояльности

Решение

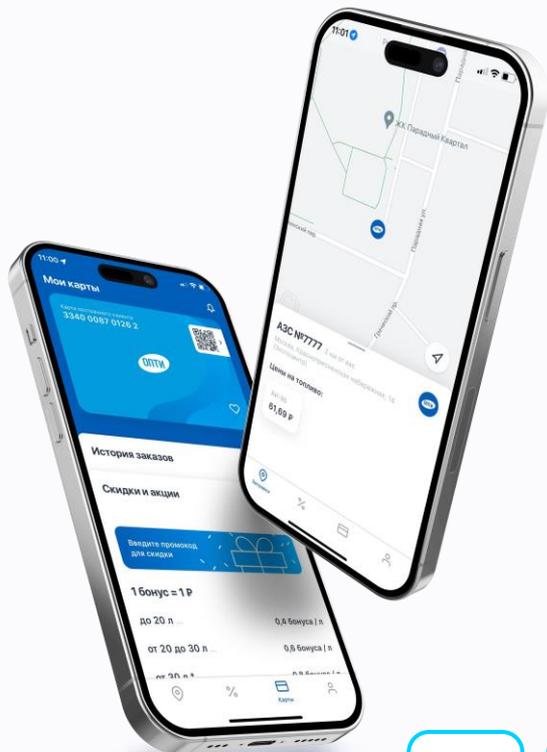
- Разработана и внедрена микросервисная архитектура SOA для миграции с высоконагруженного вендорского монолитного решения
- Разработана система управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)
- Система управление обращениями (Горячая линия)
- Система сегментации клиентов
- Система целевых омниканальных маркетинговых коммуникаций (Push-нотификации в мобильном приложении, e-mail и sms рассылки)



Spring

Java

PostgreSQL



Java

LifeRay

PostgreSQL

Spring

Kafka

Docker

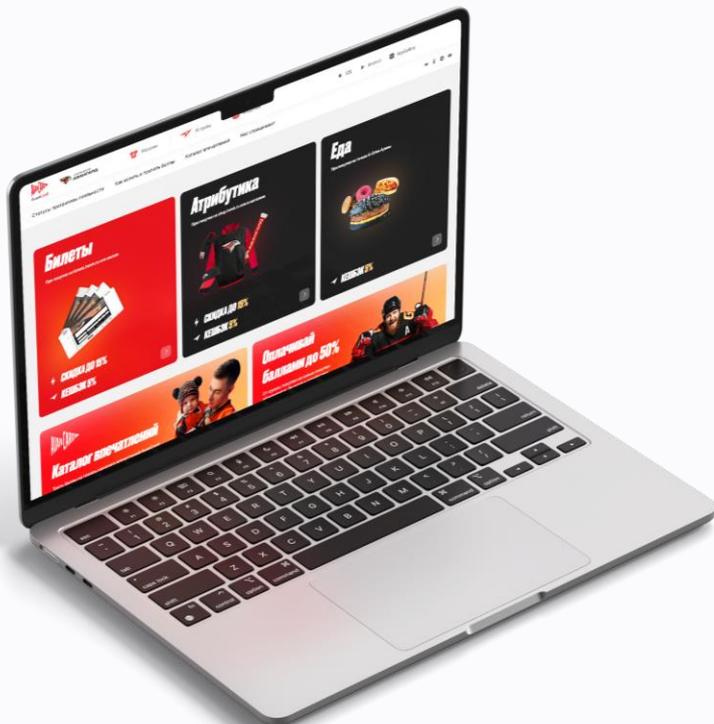
Разработка комплекса B2C-решений для проекта АЗС «ОПТИ»

Задачи

- Модуль управления клиентами и лояльностью
- Сервис удалённой работы с товарами и акциями
- Автоматизация построения аналитики и отчётов
- Повышение рентабельности сервисов и услуг проекта
- Клиентское приложение для доступа к услугам АЗС

Решение

- CRM для ведения клиентской базы, сведений об операциях, настройке различных акций на АЗС, построения отчётов, управления рентабельностью и другими KPI
- Web- и Mobile-приложения для автомобилистов с поиском ближайшей АЗС, картой постоянного клиента, индивидуальными скидками, акциями и историей покупок
- Платёжный сервис для оплаты топлива онлайн через приложение



PostgreSQL

Java

LifeRay

PHP

Yandex Clickhouse

Система управления программой ЛОЯЛЬНОСТИ и маркетинговыми коммуникациями

Задачи

- Замер ключевых показателей вовлеченности клиентов
- Прирост клиентской базы
- Повышение среднего чека
- Повышение продаж билетов, клубной атрибутики и посещаемости арены
- Снижение затрат на продвижение новых товаров и услуг

Решение

- Управление многоканальными целевыми маркетинговыми кампаниями
- Бонусные, скидочные и купонные мотивационные механики
- Единое хранилище данных, собираемых со всех каналов взаимодействия с клиентом
- Интеграция с сайтом, мобильным приложением, интернет-магазином, билетной системой, аналитической платформой, каналами коммуникации с клиентами

Спасибо за внимание

+7 926 294 80 07

telegram: @mmeleshko

mmeleshko@loylabs.ru