



# 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



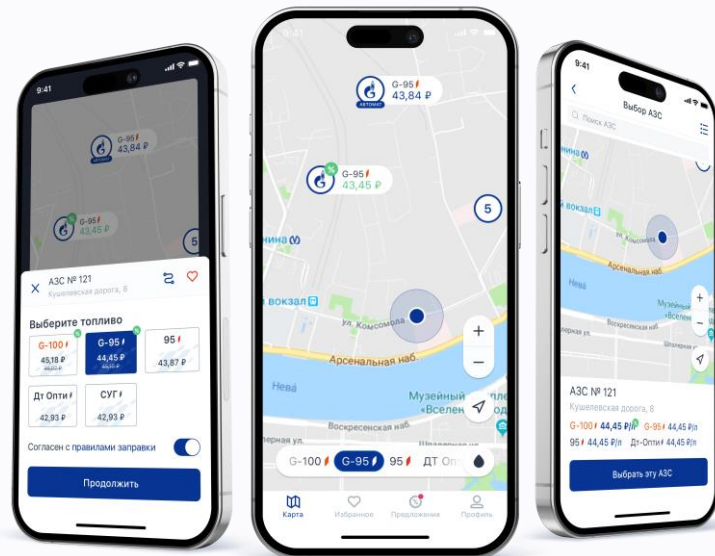
## Мобильное приложение **A3C GO** позволяет найти заправку и оплатить топливо не выходя из машины

### 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

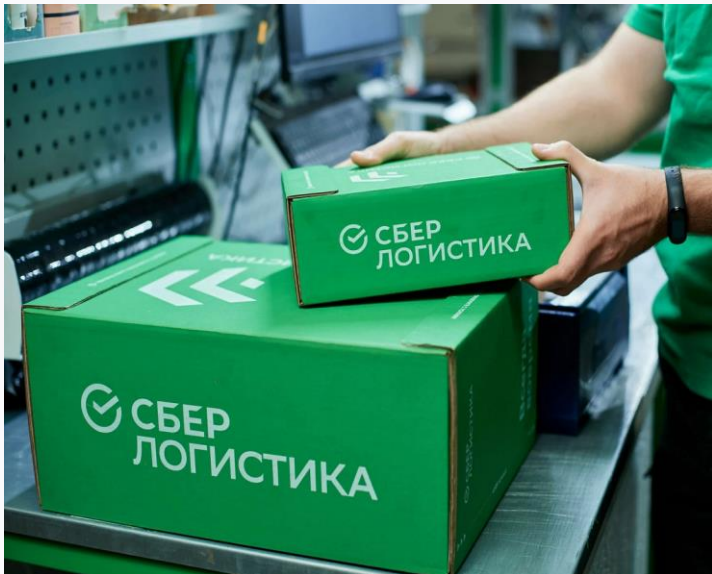
Java

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

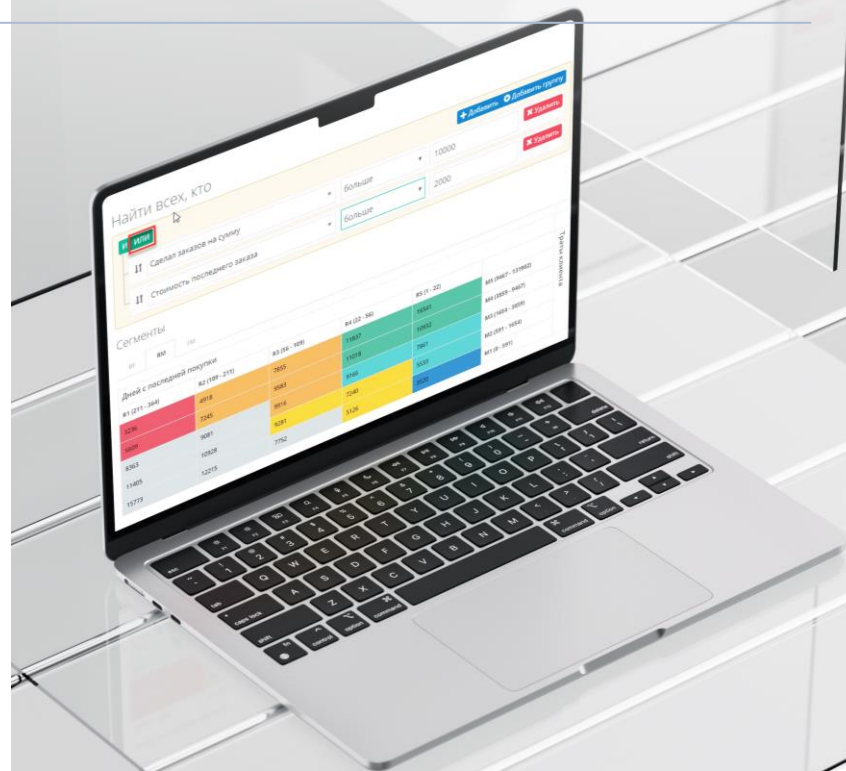
## Разработка и внедрение SOA для миграции с Oracle Siebel Loyalty на микросервисное Open Source решение

### 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

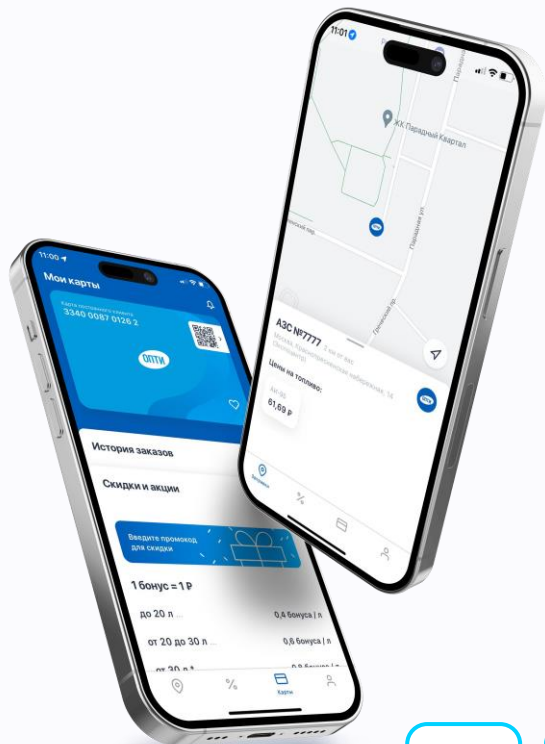
- Разработана и внедрена микросервисная архитектура SOA для миграции с высоконагруженного вендорского монолитного решения
- Разработана система управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)
- Система управление обращениями (Горячая линия)
- Система сегментации клиентов
- Система целевых омниканальных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



Spring

Java

PostgreSQL



Java

LifeRay

PostgreSQL

Spring

Kafka

Docker

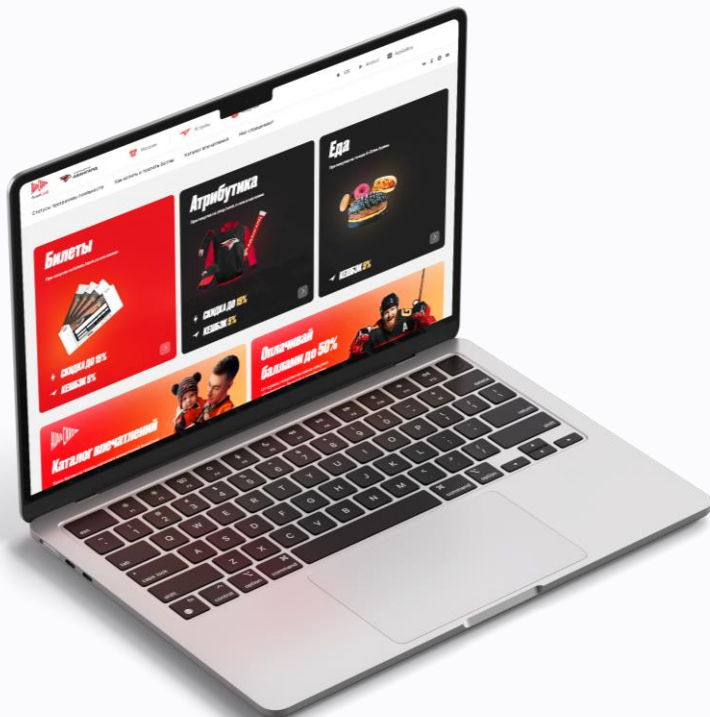
## Разработка комплекса B2C-решений для проекта АЗС «ОПТИ»

### 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](mailto:mmeleshko@loylabs.ru)