next level IT

AWG®



Содержание

3-7 О компании
8-9 Компетенции
10-14 Подход
15-129 Кейсы

О компании

AWG - ИТ-интегратор. С 2015 года проектируем, разрабатываем и внедряем комплексные ИТ-решения для ускорения цифровой трансформации и устойчивого роста бизнеса.

60+
услуг

22 000+
ИТ-специалистов в партнерской сети SkillStaff из РФ и СНГ

400+
реализованных проектов

1 000+
специалистов из партнерской сети Talent Nations из более 50 стран от 200+ компаний

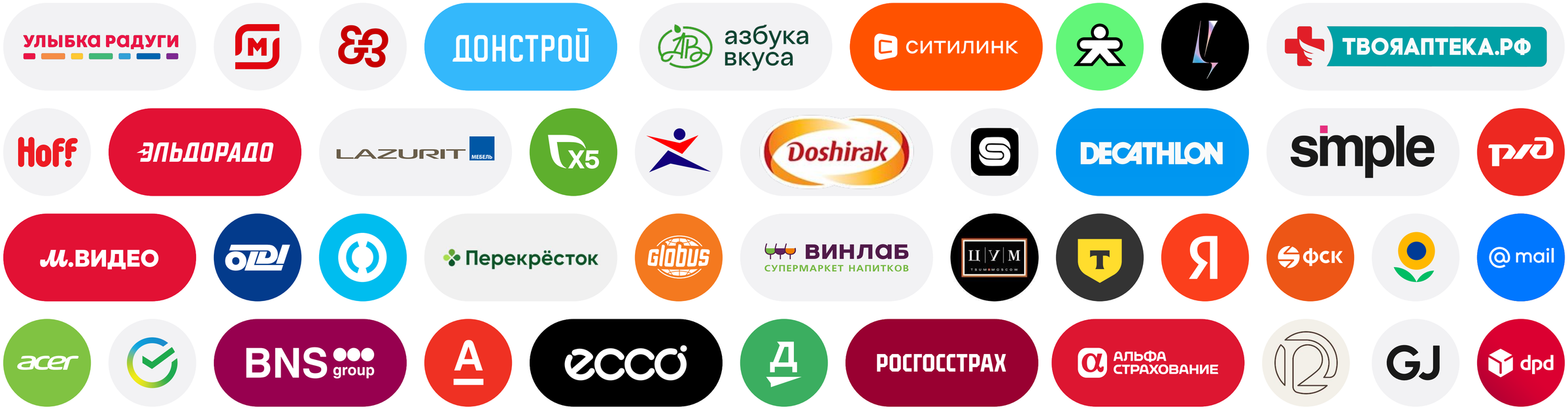
40+
компаний из рейтинга Forbes 200

10 лет
в цифровизации промышленности, ритейла и финансов

Клиенты

Ритейл
Промышленность и производство
Финансы
Страхование
Транспорт и туризм

IT-компании
Недвижимость и строительство
Банкинг
Госсектор
HoReCa



Награды

Большой оборот
Четырехкратный лауреат

Рейтинг Рунета
3 Золота, 2 Серебра,
10+ Золота в срезах

Конкурс Рейтинга Рунета
1 Серебро, 1 Бронза

Золотой Сайт
1 Золото

CNews
35 место среди крупнейших поставщиков ИТ в розницу

Tagline
2 Серебра, 3 Бронзы

Ruward
2 Золота, 3 Серебра, 2 Бронзы

Достижения

ТОП-100 лучших ИТ-работодателей рейтинга hh.ru

ТОП-15 рейтинга Хабр Карьера

Член Ассоциации менеджеров России

Авторы ИТ-курсов Skillbox

Аккредитация Минкомсвязи РФ

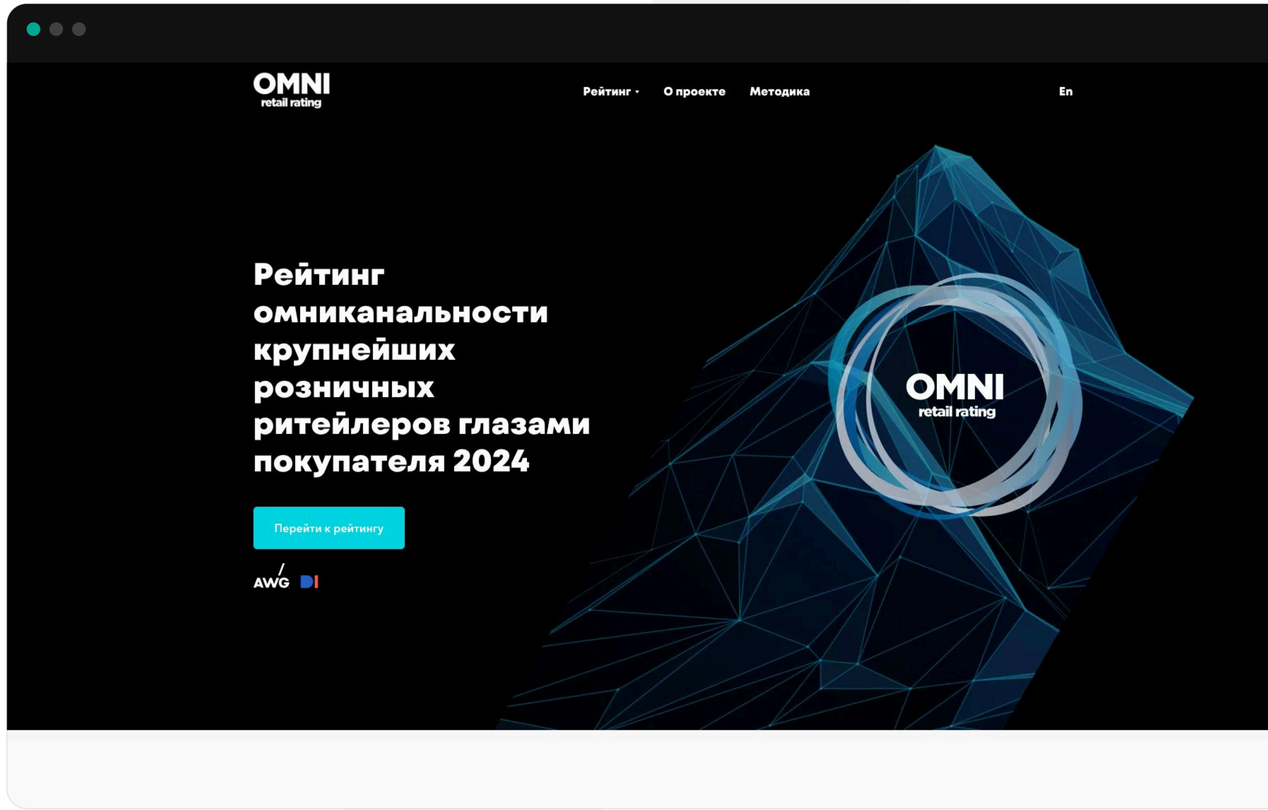
Резидент Сколково

Omni retail rating

Формируем тренды e-commerce

В партнерстве с Data Insight исследуем омниканальность крупнейших российских ритейлеров и оцениваем качество их клиентского сервиса.

На основе результатов формируем Omni retail rating - рейтинг, который выявляет сильные и слабые стороны в онлайн- и офлайн-торговле.



Data Insight — ведущая российская исследовательская компания в сфере e-commerce

Миссия AWG - помогать клиентам выстраивать и реализовывать ИТ и бизнес-стратегии, используя передовые технологии, лучшие методики и многолетнюю отраслевую экспертизу для достижения долгосрочных целей развития.

Принципы

1. Мы говорим на одном языке с клиентами, формируем партнерские отношения, чтобы помочь наладить эффективный диалог между ИТ и бизнесом.
2. Мы способствуем развитию ИТ-направлений клиентов, используя многолетний опыт, экспертизу и проверенные решения.
3. Мы погружаемся в процессы бизнеса, подбираем и разрабатываем наиболее эффективные инструменты под индивидуальные задачи.
4. Мы не боимся масштабных задач, проявлять инициативу и предлагать смелые идеи, в рамках достижения бизнес-целей.
5. Мы знаем, что наша сила в команде профессионалов. Мы вместе ставим амбициозные цели и совместно их достигаем.

Ключевые компетенции

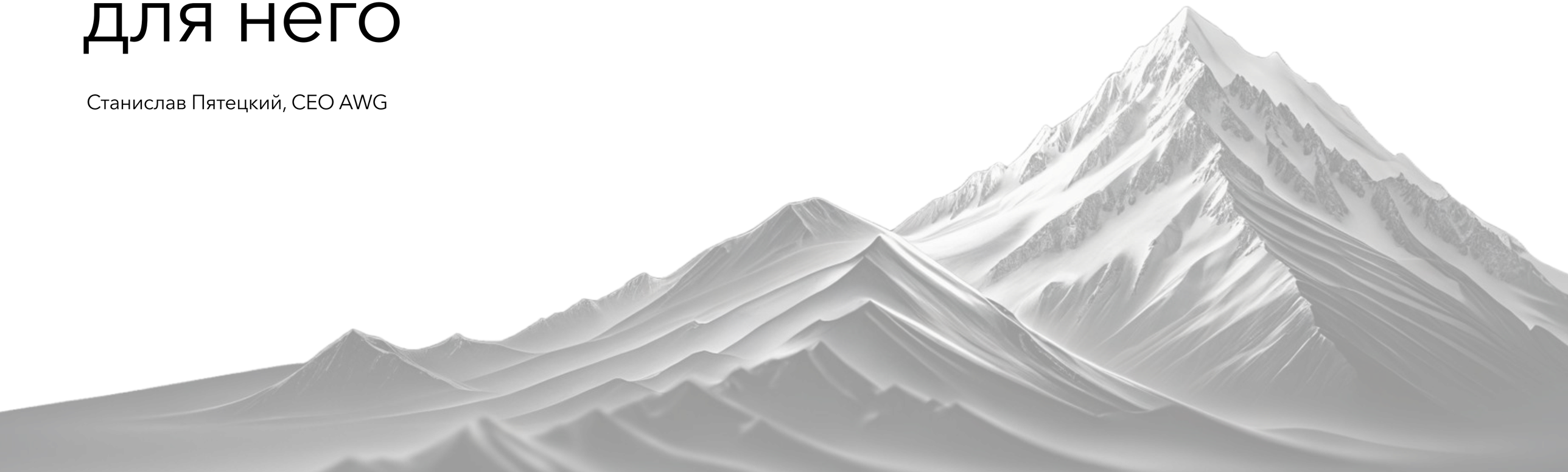
Консалтинг	1. ИТ-консалтинг. 2. Продуктовый консалтинг. 3. Цифровая трансформация. 4. Разработка ИТ стратегий в EKOM и B2B. 5. Проектирование омниканальной архитектуры. 6. Проектирование и построение инфраструктуры под ecom.
Разработка	1. Разработка ПО. 2. Проектирование и разработка B2B портала, сайта, интернет-магазина и маркетплейса. 3. Разработка сервисов /микросервисов/Headless решений. 4. Разработка и внедрение решений на базе ИИ. 5. Заказная разработка от идеи до запуска.
Внедрение и интеграция	1. ERP, CRM, CMS. 2. Elasticsearch, PIM, DAM, CDP. 3. MMS / MAS, WMS, OMS.

Ключевые компетенции

Сопровождение	1. Техническая поддержка по SLA. 2. Настройка/внедрение QA и AQA. 3. Поддержка и развитие ИТ-инфраструктуры. 4. Аутстаффинг ИТ-специалистов. 5. Центр компетенций восстановления ИТ-инфраструктуры.
Аналитика	1. Внедрение BI-систем. 2. Внедрение ReData. 3. Проектирование DWH и ETL. 4. Прогнозирование с помощью ML-моделей.
Дизайн	1. Проектирование и разработка UX/UI. 2. Проектирование интерфейсов. 3. Комплексная разработка дизайна. 4. Брендинг.

“ Мы начинаем с глубокого погружения в бизнес клиента и разрабатываем решения, которые работают именно для него

Станислав Пятецкий, CEO AWG



Подход AWG

Этапы

Входные данные

Цели
Бизнес-задачи
Проблемы
Бюджет
Сроки
Технологический стек
Целевой результат

Подготовка

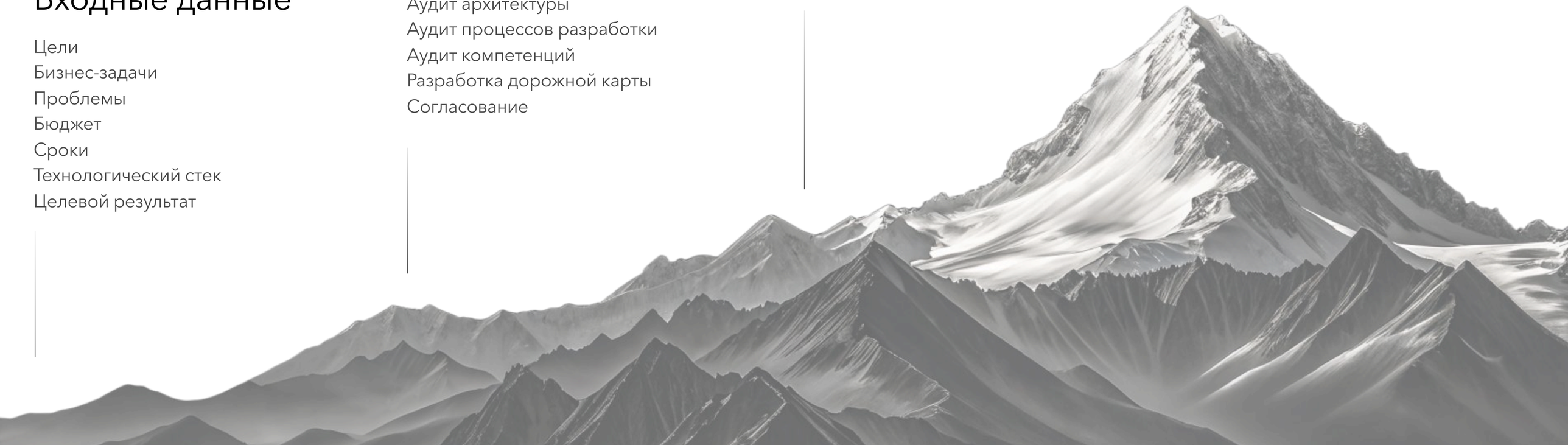
UX-аудит
Аудит кода
Аудит архитектуры
Аудит процессов разработки
Аудит компетенций
Разработка дорожной карты
Согласование

Реализация

Переработка IT-архитектуры
Разработка инициатив и задач
Исправление ошибок
Адаптация продукта под нагрузки
Рефакторинг
Отчетность
Документация

Сопровождение

SLA
Поддержка 24/7
Реагирование на проблемы



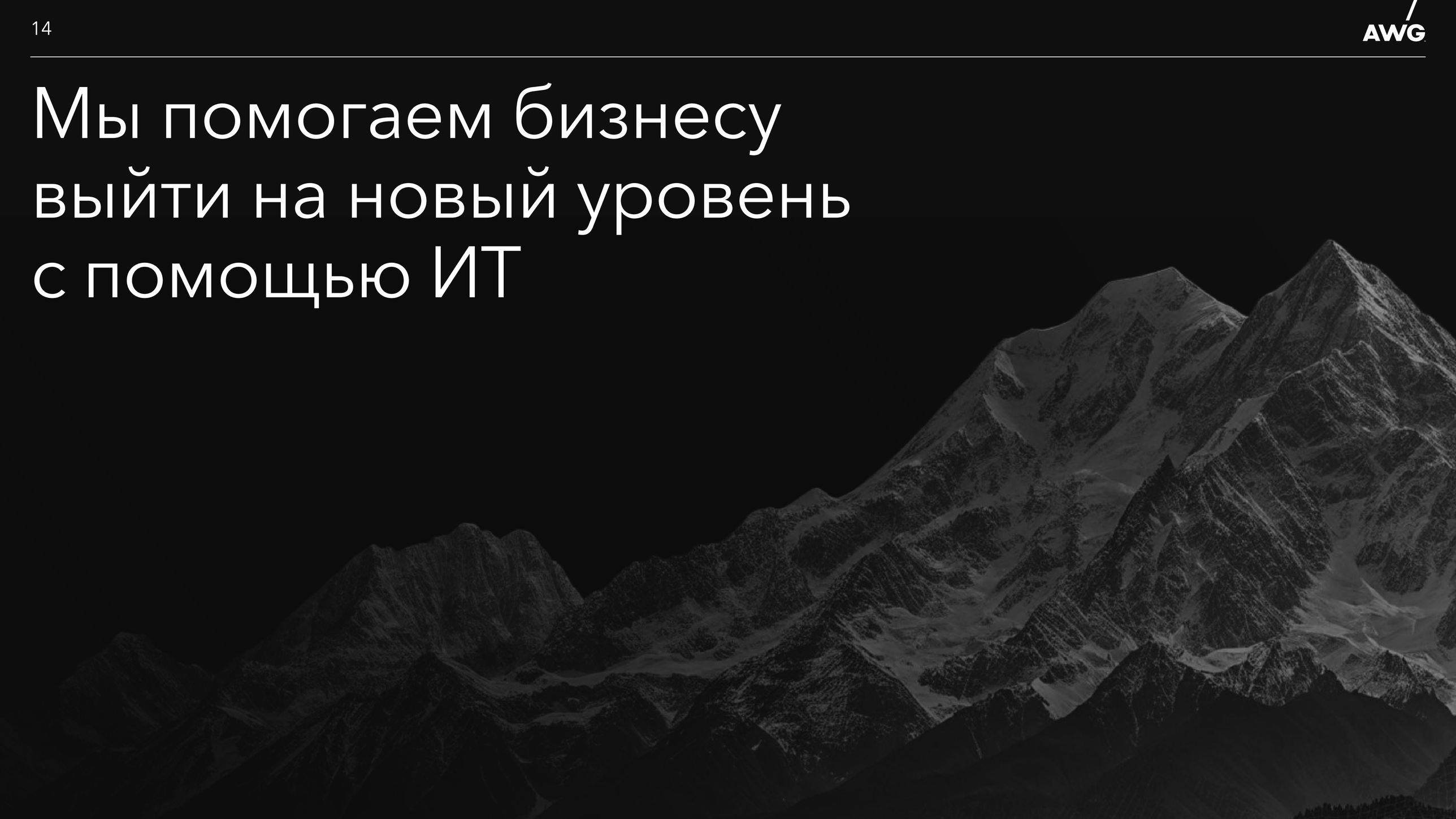
Подход AWG

Процессы	1. Полное курирование со стороны AWG – на всех этапах. 2. Формализуем бизнес-процессы с учётом специфики бизнеса. 3. Комплексно подходим к анализу архитектуры. 4. Настройка и управление всеми бизнес-процессами, связанными с разработкой ПО и ИТ-проектов.
Формат работы	1. Итеративный результат в процессе реализации проекта. 2. Работа по гибридной модели в оптимальном сочетании аутстафа (на территории клиента) и проектной работы. 3. Возможна комбинация сотрудников заказчика и исполнителей с управлением на стороне AWG.
Экспертиза	1. 300+ сертифицированных ИТ-специалистов. 2. Оценка знаний внутренних сотрудников и формирование ИПР. 3. Обмен знаниями с командой клиента.

Технологический стек

Management software	Trello, JIRA, Confluence
Backend	php, .NET Framework, python, node.js, Java
Version control systems	Bitbucket, GitLab, GitHub, mercurial
Frontend	Sass, webpack, jQuery, Gulp, ANGULAR, Vue.js, Bootstrap, React
Platforms & frameworks	1С·БИТРИКС, hybris e-commerce software, ORACLE, PHPUnit, yiiframework, spring, Selenium, Magento, Symfony

Мы помогаем бизнесу выйти на новый уровень с помощью ИТ



Кейсы


ЛЕМАНА ПРО
ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ
ИЛЬ ДЕ БОТЭ
LUIS
азбука вкуса
TIKKIVALA
O'STIN
РОСАТОМ
КРАСЦВЕТМЕТ
ДОНСТРОЙ
POIZON
ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

AWG сотрудничает с Лемана ПРО (ранее Леруа Мерлен) с 2017 года



60+

проектов реализовано за время сотрудничества

Примеры выполненных работ

01 Создание и развитие маркетплейса.

02 UX-аудит и доработка функционала разделов: «Сервисная карта», «Школа ремонта», «Умный дом» и каталога товаров на сайте lemanapro.ru.

03 Внедрение инструмента автоматизированного тестирования ПО.

04 Разработка интернет-платформы проекта «Семьи Леруа Мерлен».

05 Разработка сервиса коммуникации отдела продаж с клиентами.

Примеры выполненных работ

06 Подключение Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay для онлайн-покупок.

07 Разработка платформы транзакционных и маркетинговых коммуникаций с клиентами.

08 Комплексное регрессионное и функциональное тестирование новых версий сайта.

09 Разработка контента и дизайна для разделов «Галерея готовых решений» и «Советы» на сайте lemanapro.ru.

Проект

Проектирование технической архитектуры приложений с использованием микросервисного подхода

Приложения

Check-out

Микросервисы, обеспечивающие логику оформления заказа.

Payment

Микросервисы для управления типами оплаты, обработки платежей и регистрации фискальных чеков.

Доставка

Микросервисы, управляющие доступностью типов доставки, тарифами, зонами, датами и расчетом стоимости.

Что сделали

1. Спроектировали техническую архитектуру.
2. Разработали документацию с описанием логики, методов и их доступности внешним системам.
3. Постановили задачи на автотестирование и разработку.
4. Провели приемочное тестирование.
5. Внедрили и передали приложения на поддержку.

Стек технологий

Java 11 (Spring)
Mongo 4
PostgreSQL.

RabbitMQ
Eureka
UI: Node.js + React + MobX + AntDesign.

Результат

01 Обеспечена высокая производительность: готовность к нагрузке 500–1000 rps, время ответа до 100 мс с возможностью масштабирования для повышения этих показателей.

02 Приложения легко адаптируются к новым требованиям и изменениям форматов данных.

03 Архитектура системы удобна для реализация новых требований и поддержки внешних разработчиков.

Проект

Создание и развитие маркетплейса

Предпосылки

Рост спроса на DIY-товары
и стремление расширить
ассортимент и базу продавцов.

Цель

Создание удобной онлайн
платформы для продажи товаров.

Что сделали

1. Сформировали блок задач на доработку функционала системы управления товарами.
2. Доработали функционал системы управления товарами для продавцов.
3. Сформировали блок задач на front-end разработку.
4. Проанализировали и приоритезировали ИТ-задачи.
5. Сопровождали необходимые доработки по внедренному функционалу.

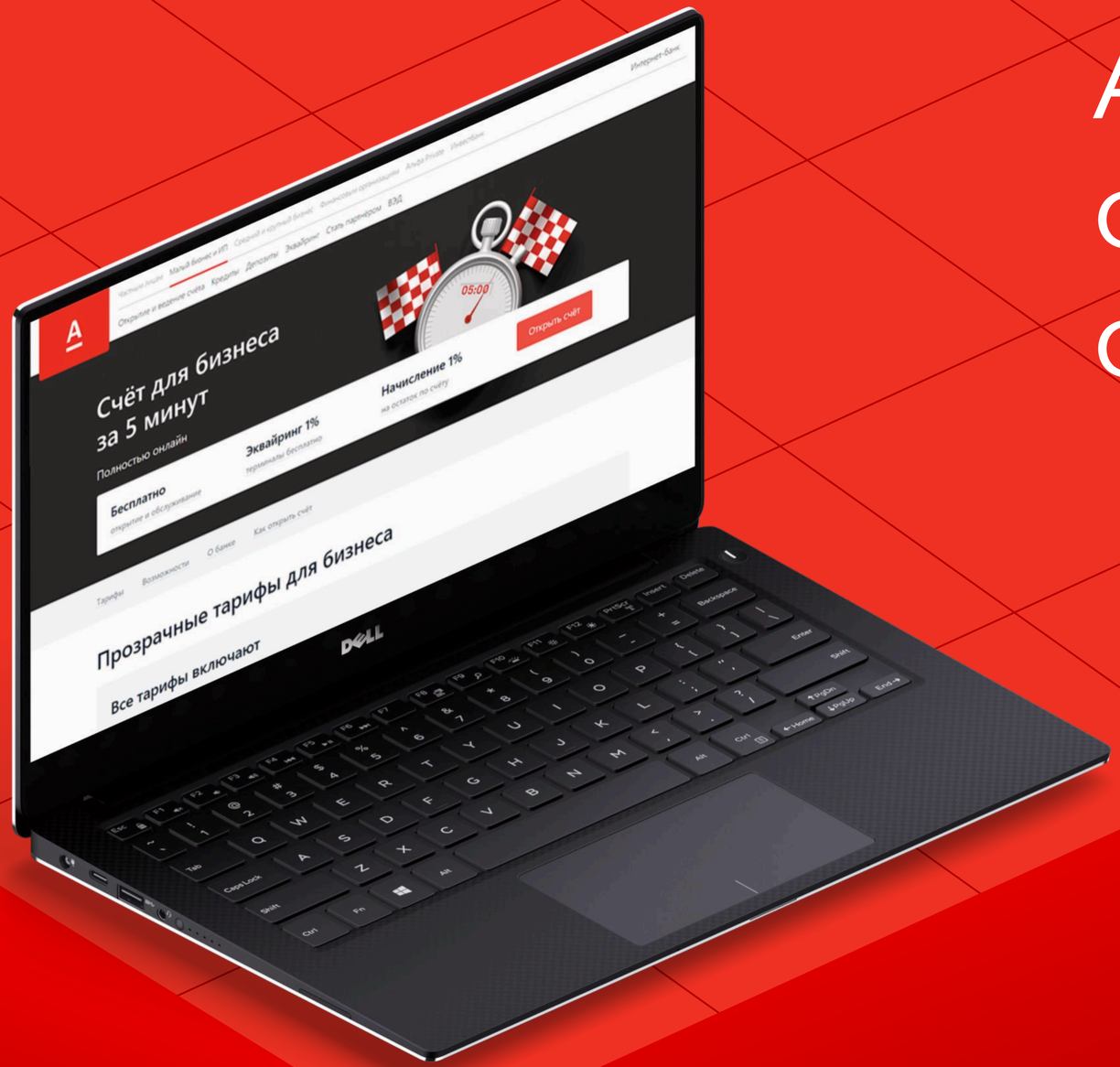
Результат

01 Запуск за 3 месяца – от старта разработки до первой покупки.

02 Бесперебойная работа – благодаря тщательному тестированию система вышла без критичных ошибок.

03 Гибкое масштабирование – платформа продолжает развиваться, принося компании дополнительную прибыль.

★ Команда AWG отвечала за аналитику и тестирование.



AWG сотрудничает с Альфа-банк с 2017 года

40+

проектов реализовано за время сотрудничества

Примеры выполненных работ

01 Развитие функционала и дизайн сервиса «Альфа-Офис».

02 Разработка и дизайн сервисов торгового и интернет-эквайринга.

03 Разработка интерфейса сервиса «Партнерская программа» и «Открытие расчетного счета» системы «Альфа-Офис».

04 Разработка мобильного приложения и дизайна интерфейсов сервисов: «Расчетно-кассовое обслуживание», «Зарплатный проект», «Регистрация бизнеса».

05 Разработка интерфейса корпоративной CRM «Alfa-Call».

06 Разработка сервиса оформления аренды касс для бизнеса.

Проект

Проектирование и разработка интерфейсов онлайн-сервисов

Цель	Разработка интерфейсов для проведения в онлайн банковских операций: открытие расчетных счетов для ИП и юр. лиц, оформление зарплатного проекта, регистрация в качестве партнера, внедрение интернет- и торгового эквайринга.
Что сделали	1. Разработали пользовательские сценарии для онлайн-сервисов. 2. Протестировали гипотезы по дизайну и удобству использования. 3. Создали адаптированные решения для мобильных устройств, ПК и планшетов. 4. Выработали единый подход к дизайну интерфейсов с возможностью применения в других проектах банка. 5. Разработали сервисы и провели тестирование. 6. Презентовали результат и запустили решения в продуктивную среду.

Результат

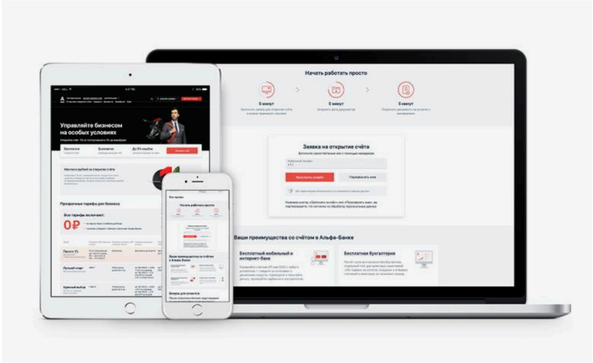
01 Упрощение сложных банковских операций с помощью удобных интерфейсов.

02 Расширение функционала и создание новых возможностей для пользователей.

03 Повышение доступности сервисов и улучшение качества обслуживания клиентов.

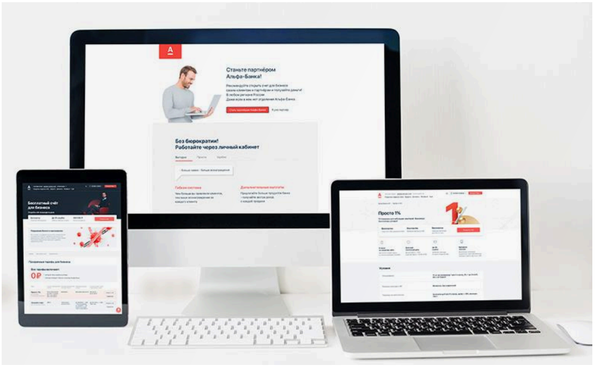
04 Минимизация затрат на поддержку и развитие благодаря продуманной архитектуре и дизайну.

Результат



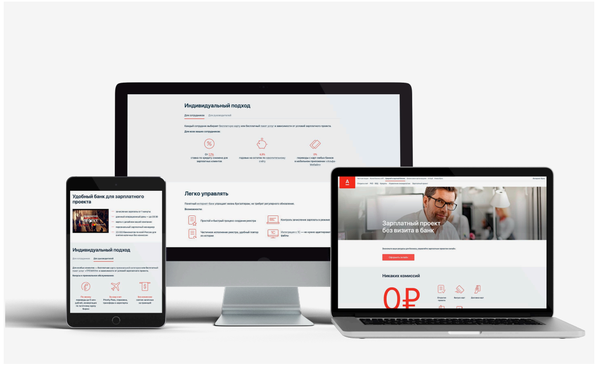
Сервис «Открытие расчётного счета»

Теперь ИП и юр.лица открывают счета онлайн и подключают сопутствующие услуги и сервисы без визита в банк.



Сервис «Партнёрская программа»

Клиенты могут без труда стать партнёрами банка и использовать возможности бонусной программы.



Сервис «Зарплатный проект»

Современный интерфейс позволяет пользователям самостоятельно проводить банковские операции и участвовать в программах лояльности:

1. Оформление зарплатного проекта вместе вместе с открытием расчётного счета.
2. Вызов специалиста для консультаций.
3. Использование полученных бонусов.

Результат



Торговый эквайринг

Появилась возможность подключаться к эквайрингу через Интернет и настраивать его работу самостоятельно без помощи менеджеров.



Интернет-эквайринг

Внедрение позволило онлайн ритейлерам предоставлять возможность своим клиентам совершать покупки в интернете с использованием банковских карт.

Разработка нового интернет-магазина Спортмастер



Проект

Разработка нового интернет-магазина

Что сделали

1. Разработали отказоустойчивую и масштабируемую архитектуру.
2. Интегрировали онлайн-магазин с 15 внутренними ИС.
3. Создали адаптивный веб-дизайн сайта.
4. Внедрили информационные киоски в 200+ магазинах.

Результат

01 Новый сайт выдерживает нагрузки в 13 тыс. одновременных клиентов и обслуживает более 250 тыс. клиентов ежедневно.

02 Улучшена синхронизация данных и ускорены процессы обработки заказов во внутренних системах клиента.

03 Контент адаптирован под все виды устройств: мобильные устройства, ПК, планшеты.

04 Расширены каналы продажи и доступность к ассортименту для покупателей.

Проект

Разработка дизайн-концепции сайта

Предпосылки	Текущий UX/UI-дизайн не соответствовал статусу лидера рынка в спортивном ритейл сегменте. Сложная навигация снижала конверсию, отсутствовала адаптация под мобильные устройства и контент не вовлекал аудиторию.
Цель	Создание новой дизайн-концепции для улучшения пользовательского опыта, повышения вовлеченности клиентов и укрепления позиционирования бренда.
Что сделали	1. Провели комплексный аудит сайта. 2. Разработали адаптивный дизайн для всех устройств. 3. Создали функциональные спецификации. 4. Разработали новую систему навигации на сайте, модульную структуру контента и персонализацию на основе геолокации. 5. Разработали современный визуальный язык и lifestyle-контент для создания эмоциональной связи.

Результат

01 Увеличение конверсии в покупки за счет улучшенной навигации и UX.

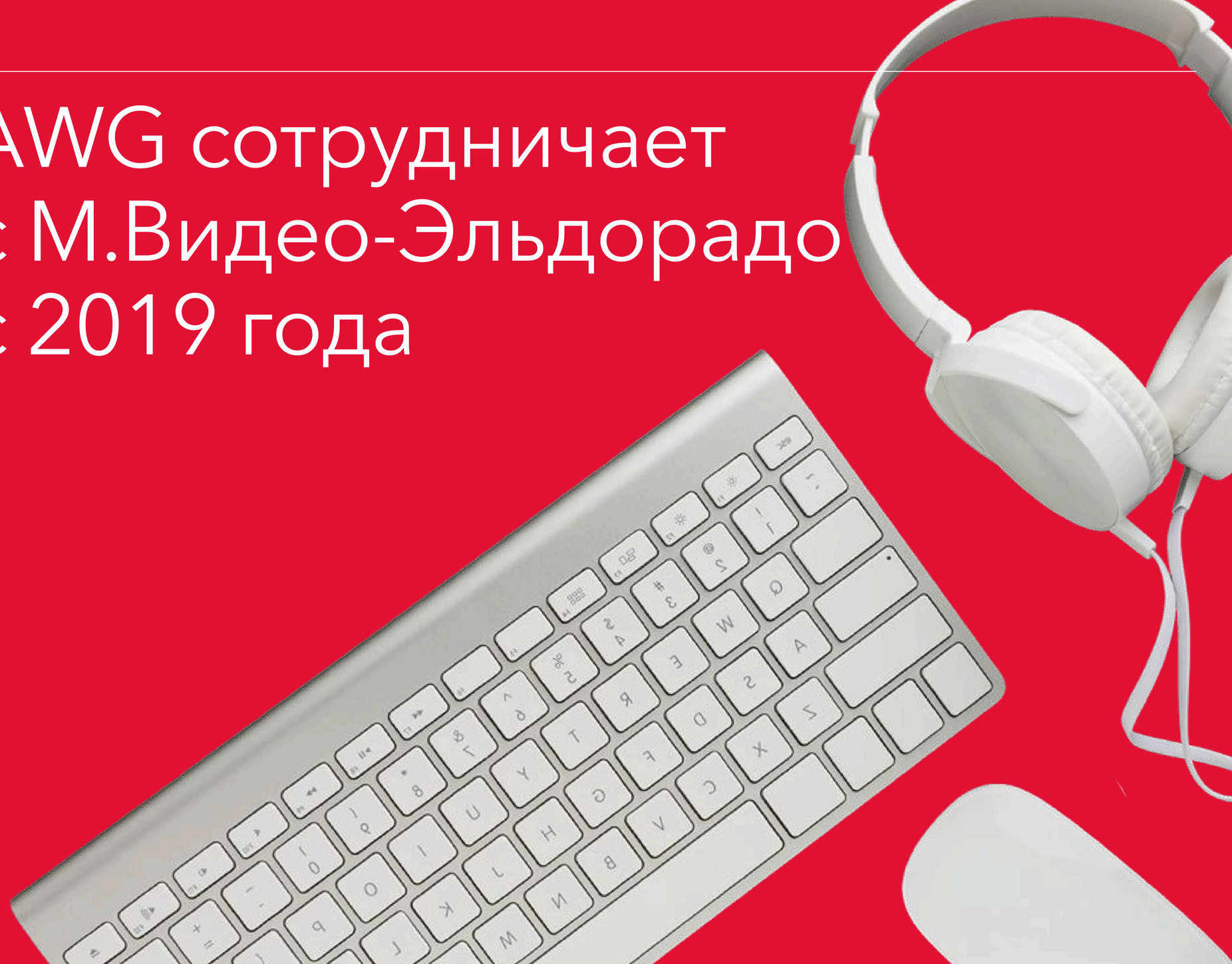
02 Использование данных о геолокации и истории просмотров для создания персонализированных рекламных кампаний.

03 Быстрый доступ к товарам и персональным рекомендациям.

04 Адаптивная модульная система упростила поддержку и обновления.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

AWG сотрудничает с М.Видео-Эльдорадо с 2019 года



Примеры выполненных работ

01 Аналитика функций мобильного приложения и сайта.

02 Создание и верстка статей и обзоров на товары.

03 Оптимизация e-mail-ассылок.

04 Разработка дизайн-концепции мобильного приложения.

05 Автоматизированное тестирование интернет-магазина.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Проект

Оптимизация процесса оформления заказа в мобильном приложении

Цель	Провести аналитику и разработать концепцию улучшенного интерфейса корзины, которая упростит процесс покупки, учтет все бизнес-процессы компании и подготовит базу для технической реализации.
Что сделали	1. Создали интуитивно понятную структуру корзины. 2. Оптимизировали процесс чекаута (минимум шагов). 3. Спроектировали и описали логику по отображению акций, остаткам товаров и ценам в реальном времени. 4. Составили детальные спецификации для разработчиков.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Результат

01 Четкие технические требования для реализации разработки.

02 Устранение слабых мест в пользовательском опыте.

★ В реализации проекта участвовал аналитик AWG.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Проект

Разработка дизайн-концепции мобильного приложения

Цель	Разработка дизайна приложения для обеспечения бесшовного пользовательского опыта, упрощения покупок и повышения вовлеченности через игровые элементы.
Что сделали	1. Исследовали поведение ЦА и лучшие тренды рынка. 2. Разработали UX/UI для iOS и Android. 3. Сохранили фирменный стиль сайта в приложении. 4. Добавили покупки в три клика, сравнение товаров и персональные рекомендация.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Результат

01 Единый цифровой опыт для 15+ млн клиентов.

02 Снижение нагрузки на колл-центр на 40%.

03 Удобный и интерактивный инструмент для онлайн покупок.

★ Проект реализован с партнерами 65apps.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Проект

Оптимизация email-маркетинга

Цель	Ускорение процесса создания email-рассылок через автоматизацию вёрстки писем и создания универсальных шаблонов для всех платформ.
Что сделали	1. Создали библиотеку шаблонных блоков для быстрой вёрстки. 2. Запустили новый Генератор писем с расширенным функционалом. 3. Создали систему отчётности для контроля качества.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Результат

01 Время подготовки письма сократилось на 67% (с 120 до 40 мин).

02 Уменьшение количества технических ошибок в рассылках.

03 Быстрый запуск новых рассылок и единый стиль для всех платформ.

04 Повышение квалификации и снижение нагрузки команды email-маркетинга.

05 Прозрачная система отчётности результатов.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Проект

Оптимизация веб-аналитики

Цель	Оптимизация работы с Google Tag Manager повышения эффективности сбора данных, ускорения загрузки страниц, упрощения работы с аналитикой.
Что сделали	1. Провели анализ текущей конфигурации Google Tag Manager. 2. Собрали бизнес-требования к работе в GTM. 3. Удалили неиспользуемые коды. 4. Разработали и внедрили новые метрики. 5. Создали понятные инструкции для бизнес-пользователей.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

Результат

01 Упрощение работы с аналитикой для нетехнических специалистов.

02 Снижение нагрузки на сайт.

03 Чёткая документация по всем метрикам.

04 Готовность к лёгкому добавлению новых метрик.

ЭЛЬДОРАДО & М.ВИДЕО

AWG сотрудничает с Askona с 2019 года



Примеры выполненных работ

01 UX-аудит и запуск новой версии сайта.

02 Развитие ИТ инфраструктуры.

03 Ускорение работы интернет-магазина.

04 Техническая поддержка сайта.

05 Анализ и проектирование ИТ и бизнес-процессов бренда Sleep8.

Проект

Аудит ИТ-архитектуры

Предпосылки

Новая версия сайта работала медленно, имела низкую производительность и демонстрировала падение конверсий по сравнению со старой версией.

Цель

Провести анализ ИТ-инфраструктуры для повышения скорости и производительности, увеличения конверсии и доходов, улучшения процессов разработки и управления сайтом.

Что сделали

1. Провели аудит ИТ-систем: PIM, MDM, CRM, логистика, аналитика.
2. Выявили слабые места в ИТ-архитектуре.
3. Определили причины низкой скорости загрузки страниц.
4. Проанализировали воронку конверсии и выявили проблемы в пользовательских сценариях.
5. Составили дорожную карту замены и развития ИТ-систем.
6. Подготовили рекомендации для оптимизации UX и формированию команды развития и поддержки ИТ-систем.

Результат

01 Готовый план модернизации ИТ-систем.

02 Выявлены точки роста конверсии.

03 Диагностированы причины медленной работы сайта.

04 Представлены требования к ИТ-системам для повышения производительности сайта.

Проект

Оптимизация скорости работы интернет-магазина

Цель

Достижение максимальной производительности сайта за счет быстрой загрузки страниц и стабильной работы при пиковых нагрузках.

Что сделали

1. Провели комплексный UX-аудит.
2. Разработали систему мониторинга производительности в реальном времени.
3. Разработали методику измерения скорости работы.
4. Провели техническую оптимизацию сайта от настройки кэширования данных до оптимизации запросов к БД.
5. Провели нагрузочное тестирование.



Результат

01 Время загрузки страниц сократилось в 13.8 раз с 4000 мс до 290 мс.

02 Скорость работы самой медленной категории улучшилась в 82.5 раза с 93.128 мс до 1.129 мс.

03 Обеспечена стабильная работа сайта при пиковых нагрузках.

04 Внедрение система непрерывного мониторинга производительности.

05 Снижение нагрузки на серверное оборудование.

06 Улучшение пользовательского опыта и рост конверсии.

Проект

Запуск новой версии сайта

Предпосылки

Низкая производительность, отсутствие синхронизации мобильной и десктопной версий, ошибки UX – неудобные фильтры, корзина, навигация тормозили развитие онлайн-продаж.

Цель

Увеличение скорости и стабильности работы интернет-магазина, улучшение пользовательского опыта и повышение конверсий и продаж.

Что сделали

1. Провели аудит текущей версии и выявили ключевые проблемы.
2. Оптимизировали back-end и front-end: рефакторинг кода, CDN, кэширование.
3. Синхронизировали мобильную и десктопную версии.
4. Упростили оформление заказа созданием "одношаговой" корзины.
5. Переработали фильтры и карточки товаров, добавили видеообзоры и 3D-конструктор товаров и функцию самовывоза.
6. Интегрировали онлайн и оффлайн-магазины для проверки наличия товаров.

Результат

01 Рост конверсии в заказы на 15%.

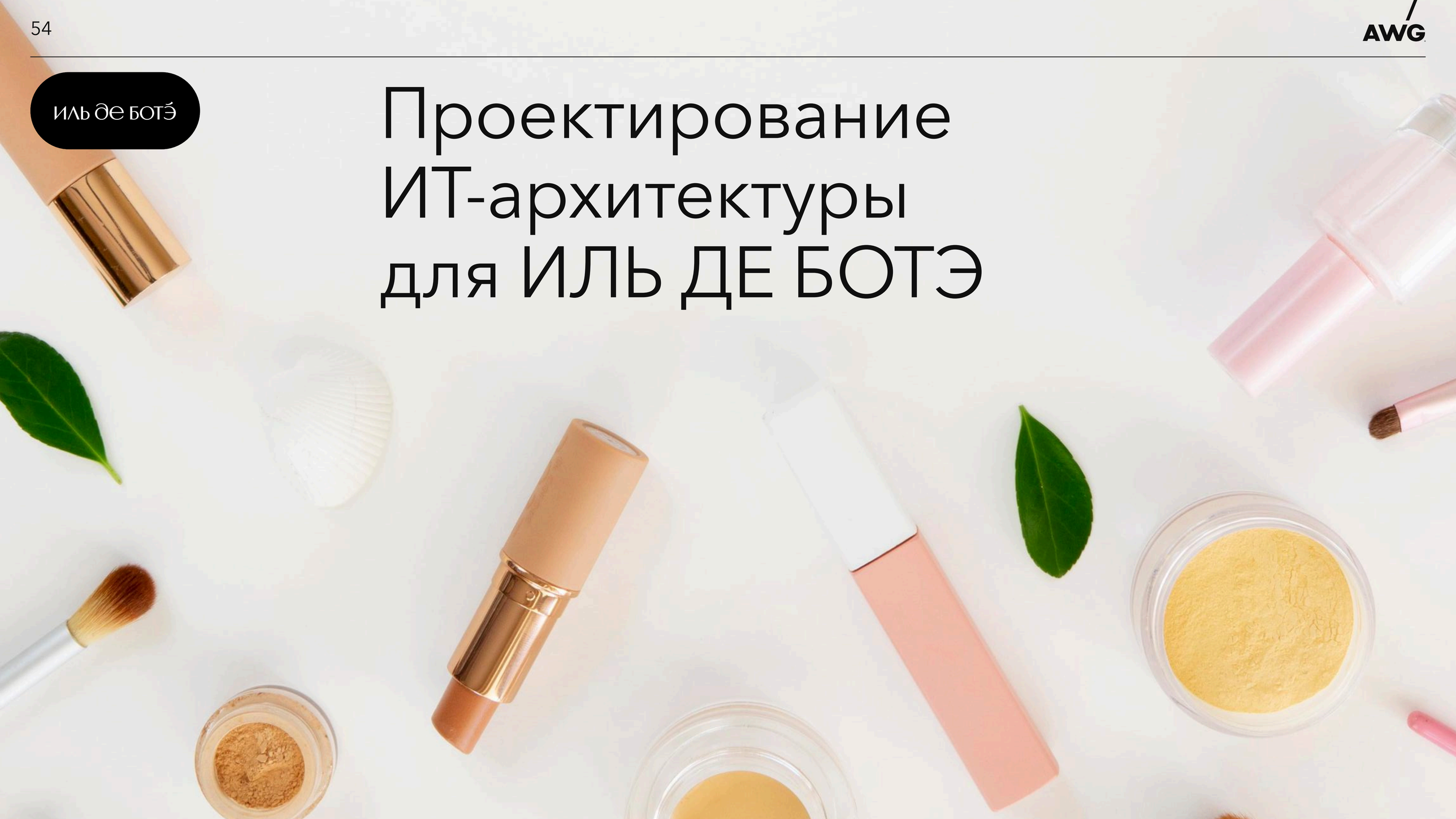
02 Увеличение самовывоза в 5 раз.

03 Полноценный переход трафика на новый сайт.

04 Быстрый и удобный процесс онлайн-покупок.

иль де ботэ

Проектирование ИТ-архитектуры для ИЛЬ ДЕ БОТЭ



Проект

Проектирование омниканальной ИТ-архитектуры для интернет-магазина

Предпосылки

Текущая ИТ-архитектура не связывала онлайн и офлайн-каналы продаж, разные информационные системы дублировали одни и те же функции, отсутствовал единый подход к управлению товарами и клиентами.

Цель

Разработка новой ИТ-платформу, которая объединит сайт, магазины, мобильное приложение, способна масштабироваться и реализует корректную работу каждой используемой системы.

Что сделали

1. Изучили текущие системы и бизнес-процессы, выявили проблемы и их причины.
2. Разработали план модернизации ИТ-архитектуры.
3. Продумали сценарии для покупателей от оформления заказа до проверки наличия товаров в магазинах.
4. Разработали схему работы каждой информационной системы.

ИЛЬ ДЕ БОТЭ

Результат

01 Покупатели видят одинаковые цены и акции в онлайне и магазинах.

02 Менеджеры получают полную картину продаж.

03 Сайт выдерживает нагрузки в сезон.

04 Понятная структура и функционал каждой системы.

05 Готовность ИТ-платформы к масштабированию.

ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ

AWG сотрудничает с ВинЛаб с 2020 года



10+
проектов реализовано за время сотрудничества

Примеры выполненных работ

01 Проектирование мобильного приложения.

02 Разработка мобильного приложения.

03 UX-аудит интернет-магазина.

04 Редизайн сайта.

05 Проектирование дашбордов в Power BI.

06 Внедрение CDP Mindbox.

07 Поддержка и сопровождение продуктов Atlassian.

ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ

Проект

UX-аудит интернет-магазина

Цель	Разработка предложений по оптимизации конверсии на всех этапах покупки, исправление ошибок в интерфейсе и улучшению пользовательских метрик.
Что сделали	1. Проанализировали поведение пользователей через веб-аналитику. 2. Протестировали работу в мобильной и десктопной версиях. 3. Выявили проблемы интерфейса и определили зоны роста конверсий. 4. Подготовили предложения по улучшению интерфейса.

ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ

Результат

01 Полный отчет по UX-аудиту.

02 Список рекомендаций по улучшению интерфейса для увеличения конверсий.

Проект

Проектирование мобильного приложения

Цель	Проектирование мобильного приложения для определения сроков и стоимости разработки, создания чётких требований к функционалу, обеспечения бесшовной интеграции с текущей IT-инфраструктурой.
Что сделали	1. Изучили бизнес-задач и пользовательские сценарии. 2. Оценили возможности интеграции с существующими системами. 3. Разработали функциональные требования к разработке. 4. Составили ресурсный план и график разработки.

ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ

Результат

01 Готовые документы для старта разработки.

02 Прогнозируемые сроки и бюджет.

03 Гарантия соответствия приложения бизнес-целям.

04 Техническое задание с детальными требованиями.

05 План интеграции с текущей инфраструктурой.

ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ

Проект

Разработка мобильного приложения

Цель	Создание приложения, которое улучшает пользовательский опыт и работает быстро и стабильно.
Что сделали	1. Проанализировали текущее приложение и сформировали требования к новому. 2. Провели UX-исследование и разработали рекомендации для улучшения пользовательского опыта. 3. Создали удобный и современный интерфейса. 4. Добавили новые фильтры в каталоге и расширили функционал отзывов. 5. Встроили программу лояльности.

ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ

Результат

01 Приложение доступно в App Store и Google Play.

02 Улучшена производительность.

03 Покупателям стало удобнее пользоваться продуктом.

ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ

AWG сотрудничает с SimpleWine с 2019 года



35+

проектов реализовано за время сотрудничества

Примеры выполненных работ

01 Проектирование целевой ИТ-архитектуры компании.

02 Разработка личного кабинета для корпоративных и Prive клиентов.

03 Внедрение инструмента автоматизированного тестирования ПО.

04 Техническая поддержка 24/7 сайта Simplewine.ru.

05 Разработка интернет-магазина Яндекс.Вода для спец спецпроекта Simple и Яндекс.

06 Редизайн и адаптивная разработка сайта бренда "Онегин".

07 UX-аудит и развитие сайта.

08 Внедрение инструментов для автоматизации маркетинговых коммуникаций.

Проект

Проектирование целевой ИТ-архитектуры

Предпосылки

Компания сталкивалась с неготовностью текущих ИТ-систем бэк-офиса к онлайн-нагрузкам при внедрении новых бизнес-инициатив.

Цель

Проектирование ИТ-архитектуры, способной обеспечить десятикратный рост онлайн-бизнеса и удовлетворить требования по скорости работы и возможности для масштабирования.

Что сделали

1. Спроектировали ИТ-архитектуру и выбрали необходимые ИТ-систем для внедрения.
2. Интегрировали новые и используемые в компании ИС.
3. Реализовали изменения в существующих ИТ-системах для масштабируемости и роста бизнеса.
4. Создали подробную Roadmap для внедрения новой целевой архитектуры.
5. Запустили проекты по переходу на новую архитектуру и внедрению систем:

   мастер-система по клиентам,система маркетинговых рассылок и персонализации, система лояльности и промо-акций, система подготовки товарного контента, система планирования и исполнения заказов.

Результат

01 Разработана целевая ИТ-архитектура, готовая к масштабированию.

02 Разработаны интеграции между используемыми и новыми ИС, обеспечивающие бесперебойную работу.

03 Обеспечен переход пяти проектов на новую архитектуру и внедрены необходимые системы для стабильной работы ИТ-инфраструктуры.



Проект

Автоматизированное тестирование сайта и приложения

Цель

Внедрение инструмента автотестирования
для ускорения релизов и проведение комплексной
проверки сайта и мобильного приложения клиента.

Что сделали

1. Провели регрессионное, функциональное
   и нагрузочное тестирования.
2. Определили ключевые сценарии, влияющие
   на доход и лояльность пользователей.
3. В 16 раз сократили время
   регрессионного тестирования.
4. Разработали 200+ тест-кейсов в TestRail
   с детальными шагами и ожидаемыми результатами.
5. Создали фреймворк для автотестов с видеоотчетами,
   имитирующий действия реальных пользователей.



Результат

01 Повышена скорость вывода нового функционала сайта и мобильного приложения.

02 Устранены риски появления ошибок при обновлениях.

03 Обеспечено стабильное высокое качество продукта за счёт проверки в браузере без кэшированных данных.

04 Снижены затраты на ручное тестирование и развитие ИТ-продуктов.

Проект

Техническая поддержка 24/7 сайта Simplewine.ru

Предпосылки

Задержки в решении инцидентов интернет-магазина из-за неэффективной коммуникации между первой и третьей линии поддержки и отсутствие круглосуточного мониторинга серверов и производительности сайта.

Цель

Обеспечить бесперебойную работу интернет-магазина, ускорить обработку инцидентов и улучшить взаимодействие между линиями поддержки.

Что сделали

1. Организовали вторую линию поддержки для оперативного выявления и устранения системных ошибок.
2. Разработали чёткие инструкции для эскалации запросов от стандартизации обращений до приоритезации задач.
3. Внедрили команду инженеров AWG для контроля работы серверов и скорости сайта 24/7.

Результат

01 Улучшена доступность ключевых функций интернет-магазина благодаря круглосуточному мониторингу.

02 Сокращено время на устранение системных сбоев и инцидентов.

03 Выстроены прозрачные процессы взаимодействия между командами.

Спецпроект Simple и Яндекс

Разработка интернет-магазина Яндекс.Вода

Проект

Спецпроект Simple и Яндекс

О проекте

Компания Simple (владелец маркетплейса SimpleWine) совместно с Яндекс запустили спецпроект по по продаже премиальной воды для водителей такси класса Business и выше.

Цель

Разработка мобильного интернет-магазина, встроенного в приложение Яндекс.Такси, где водители могли бы заказывать воду прямо во время работы.

Что сделали

1. Проанализировали бизнес-требования.
2. Разработали дизайн-концепцию сервиса в стилистике кобрендинга Яндекс + Simple.
3. Спроектировали и интегрировали интернет-магазин с приложениями Яндекс.Такси и мастер-системой Simple.



Результат

01 Удобный и отказоустойчивый интернет-магазин, интегрированный с таксопарками Яндекс.Такси.

02 Готовая платформа для новых совместных проектов Яндекс и Simple.

Проект

Редизайн и адаптивная разработка сайта бренда "Онегин"

Цель

Разработка мобильной и планшетной версий сайта бренда водки «Онегин», а также доработка функционала веб-сервиса и внедрение новых разделов.

Что сделали

1. Провели UX-аудит текущего состояния сайта.
2. Разработали адаптивную под все устройства дизайн-концепцию.
3. Разработали новые разделы: Новости и Контакты и мультиязычную версию; Интегрировали сайт с CMS.
4. Протестировали доработки и запустили адаптивный под все устройства сайт.



Результат

01 Улучшение пользовательского опыта и рост мобильного трафика.

02 Легкость управления контентом из панели управления сайтом.

03 Сокращение затрат на поддержку сайта.

Проект

UX-аудит и развитие сайта

Цель

Комплексная модернизация сайта с 3500+ товарными позициями для повышения стабильности и скорости работы, обеспечения бесперебойной работы во время маркетинговых активностей и создания основы для дальнейшего масштабирования.

Что сделали

1. Провели технический и UX-аудит текущей платформы.
2. Выявили слабые места в архитектуре и пользовательском опыте.
3. Ускорили загрузку страниц на 40% .
4. Внедрили систему круглосуточного мониторинга сайта.
5. Переработали логику формирования каталога.
6. Внедрили Elasticsearch для быстрого и точного поиска по ассортименту.

Результат

01 Стабильная работа сайта во время рекламных кампаний и высоких нагрузках.

02 Улучшен пользовательский опыт: быстрый поиск товаров и удобный каталог.

03 На 40% сократилось время загрузки страниц.

04 Упрощены процессы обновлений и масштабирования.

05 Минимизированы простои и риски сбоев.

Проект

UX-аудит интернет-магазина

Цель

Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций за счет точной сегментации аудитории, автоматизации персонализированных рассылок и многоканального взаимодействия через email, push, SMS.

Что сделали

1. Спроектировали архитектуру с подключением решения к текущим ИС.
2. Внедрили Mindbox и настроили обмен данными с внутренними сервисами.
3. Организовали совместную работу команд Mindbox и SimpleWine.



Результат

01 Повышение персонализации и релевантности email-рассылок.

02 Легкость управления частотой рассылок и каналами коммуникации для каждой группы клиентов.

03 Возможность создания цепочек коммуникаций для разных сегментов.

04 Рост повторных продаж и среднего чека.

Успех

Разработка личного кабинета для B2B клиентов

Предпосылки

Проблемы клиентов

1. Оформление заказов только через персональных менеджеров в рабочее время.
2. Получение КП в Excel без подробной информации о товарах.

Проблемы менеджеров

1. Формирование каждого КП требовало ручного сбора данных с сайта и ERP-системы.
2. Нестабильная работа CRM: сброс установленных скидок и потеря данных о действующих клиентах.

* Такая организация процесса приводила к увеличению времени обработки и подтверждения заказов, ограничению возможностей для клиентов и снижению эффективности работы отдела продаж.

Проект

Разработка личного кабинета для B2B клиентов

Решение

Разработка личного кабинета Simple LK B2B
с полным циклом работы с онлайн заказами.

Для клиентов

1. Самостоятельное формирование КП и заказов в любое время.
2. Просмотр ассортимента с детальными описаниями.
3. История заказов и статусов.
4. Общение с менеджером через мессенджеры.

Для менеджеров

1. Интеграция с CRM и ERP без потери данных.
2. Автоматическое формирование КП.
3. Сокращение ручной работы в 3 раза.



Результат

Для клиентов

01 Возможность работать 24/7 без привязки к менеджеру.

02 Прозрачность заказов и персональные условия.

Для менеджеров

01 Рост онлайн-заказов за счет удобного интерфейса.

02 Экономия времени менеджеров на 60%.

Проект

Личный кабинет SimpleWine Prive & Corp для премиум и корпоративных клиентов

Предпосылки

Клиенты SimpleWine сталкивались с ограничениями:
Нет возможности оформить онлайн заказ в любое время;
Отсутствие доступа к персональным условиям и эксклюзивным предложениям;Необходимость согласовывать каждый заказ через персонального менеджера. Это создавало неудобства клиентам и перегружало отдел продаж.

Решение

Разработка личного кабинета Prive & Corp, который предоставит:

1. Круглосуточный доступ к заказам и спецпредложениям.
2. Прозрачный трекинг статусов отгружённых и запланированных заказов.
3. Возможность планирования будущих покупок.



Результат

01 Сокращение времени получения заказов.

02 Онлайн доступ к эксклюзивным условиям.

03 Прозрачность всех этапов заказа.

04 Перенос 80% заказов в онлайн.

05 Данные для персонализации маркетинга.

Разработка и дизайн сайта Доширак



Проект

Разработка и дизайн сайта

Цель	Увеличить вовлечение и показатель удержания пользователей, обеспечить легкость администрирования сайта и ускорить работу наполнения контента и сбора данных .
Что сделали	1. Разработали сайт на простой для администрирования платформе. 2. Создали яркую и вовлекающую дизайн-концепцию. 3. Упростили процесс сбора данных пользователей через формы. 4. Создали новый интерактивный контент о продуктах и акциях и разработали раздел для геймификации и вовлечения.

Результат

01 на 300% увеличилась ежемесячная посещаемость (с 40 до 160 тыс.).

02 Повышение конверсии благодаря улучшенной навигации и интерактивным элементам.

03 На 40% сократилось время загрузки страниц.

04 Оперативное обновление и добавление контента.

05 Сайт стал гибче: появилась возможность оперативно освещать акции и собирать обратную связь от аудитории, обновлять информацию без привлечения сторонних специалистов.



Аудит ИТ-инфраструктуры для 12 Storeez

Проект

Аудит ИТ-инфраструктуры

Предпосылки

Компания готовилась к выходу на международный рынок, но столкнулась с ограничениями высокого Time to Market, неоптимизированных e-commerce и омниканальных процессов перед масштабированием.

Цель

Проведение комплексного аудита для выявления слабых мест в бизнес-процессах, оптимизации работы сайта и интеграций, подготовки ИТ-системы к глобальному росту.

Что сделали



1. Изучили бизнес-процессы и текущее состояние ИТ-инфраструктуры.
2. Оценили совместимость систем с международными требованиями.
3. Выявили слабые места, замедляющие развитие интернет-платформы.
4. Подобрали подходящие технологии для e-commerce и омниканальности.
5. Спроектировали новую архитектуру.
6. Определили приоритеты изменений, бюджет и ресурсы на разработку.
7. Создали дорожную карту с этапами и сроками.

Результат

01 Готовая схема ИТ-архитектуры для роста бизнеса.

02 Пошаговый план разработки новой архитектуры для масштабирования на международные рынки.

Разработка программы лояльности «РЖД Бонус»



Проект

Разработка программы лояльности «РЖД Бонус»

Предпосылки

Создание системы мотивации пассажиров
для поощрения поездок и гибких
вариантов использования бонусов.

Цель

Разработать программу лояльности
для накопления и использования баллов
за поездки и повышения лояльности клиентов.

Решение

1. Создали алгоритмы автоматического начисления и списания баллов.
2. Настроили механизмы учета баллов.
3. Построили масштабируемую архитектуру управления программой.

Результат

01 Простая и понятная система поощрений.

02 Удобный инструмент управления бонусами.

03 Увеличение повторных поездок.

04 Рост лояльности клиентов.

Проект

Разработка информационного портала

Предпосылки

РЖД требовалось ИТ-решение для руководства, которое объединяет ключевые бизнес-данные в одном месте, автоматизирует сбор и визуализацию показателей и ускоряет принятие управленческих решений.

Цель

Разработка и внедрение информационного портала с удобным интерфейсом, гибкой системой импорта данных из различных источников и корректной систематизацией и отображением информации.

Что сделали

1. Провели анализ существующих источников данных.
2. Изучили возможности интеграции данных из различных систем.
3. Создали концепцию и детальный план реализации портала.
4. Разработали интуитивно понятный интерфейс.
5. Настроили автоматизированные механизмы импорта данных.
6. Провели бета-тестирование функционала.
7. Запустили новый продукт в эксплуатацию.

Результат

01 Единая точка доступа к актуальным бизнес-метрикам.

02 Ускорение процессов анализа и принятия решений.

03 Готовая масштабируемая платформа для дальнейшего развития.

04 Оптимизированные процессы работы с данными.

Разработка и дизайн маркетплейса для «ВоБаза»



Проект

Разработка и дизайн маркетплейса

Цель	Создание маркетплейса с нуля с адаптивным и удобным интерфейсом, персонализацией и ускоренными логистическими процессами. Разработка бренд-стиля от логотипа и фирменной айдентики до гайдлайна и брендбука.
Что сделали	1. Провели аудит бизнес-процессов. 2. Спроектировали ИТ-архитектуру с учётом требований к безопасности и данным. 3. Создали креативную дизайн-концепцию. 4. Разработали адаптивный дизайн и реализовали вёрстку. 5. Интегрировали данные сайта с 1С, Starfish и калькулятором доставки. 6. Разработали логотип, гайдлайн и брендбук для всех носителей. 7. Провели тестирование и запустили платформу.

Результат

01 Успешный запуск маркетплейса в установленные сроки.

02 Получены данные для дальнейшего развития платформы.

03 Создана масштабируемая платформа для роста бизнеса.

04 Разработана полноценная бренд-платформа.

Редизайн сайта для «Tikkivala»



Проект

Редизайн сайта

Предпосылки

Пользователи сталкивались с трудностями при выборе продукции, подборе цвета, расчёте материалов и навигации по сайту. Дополнительные проблемы создавали устаревший дизайн и отсутствие аналитики поведения пользователей.

Цель

Улучшение юзабилити и упрощение выбора, внедрение персонализированных сервисов для разных групп клиентов, настройка сквозной аналитики для оптимизации продаж и создание единой экосистемы с интеграцией внутренних сервисов.

Что сделали

1. Локализовали сайт после выхода из международной группы.
2. Оптимизировали путь клиента до покупки.
3. Разработали новые разделы для подбора материалов под разные аудитории: DIY, дизайнеры, маляры.
4. Доработали калькулятор расхода материалов с точными расчетами.
5. Реализовали редизайн ключевых страниц.
6. Улучшили карточки товаров и цветов детальными параметрами.
7. Интегрировали сайт с PIM для автоматического обновления данных о товарах.

Результат

01 Рост среднего времени посещения на 65% с 40 до 66 сек.

02 Снижение отказов с карточек товаров на 50% с 40% до <20%.

03 40% трафика на новые сервисы для подбора материалов: Shopping List и «Консультации с дизайнером».

04 Рост посещаемости на 12% к 3 кв. и увеличение конверсий.

Достижение проекта

Золото премии «Золотой сайт».

Разработка системы распознавания ценников для «Азбука Вкуса»



Проект

Разработка системы распознавания ценников

Предпосылки	Ежедневная проверка 50 000+ ценников через QR-коды стала трудоёмким и процессом для сотрудников сети. Требовалось новое решение, способное автоматически сверять цены с базой данных и оперативно печатать новые ценники.
Цель	Разработка решения для сокращения времени проверки ценников без зависимости от интернет-соединения.
Что сделали	1. Разработали систему распознавания ценников без QR-кодов для Android-устройств. 2. Создали интуитивно понятный интерфейс. 3. Реализовали локальную обработку данных. 4 Интегрировали систему с внутренней базой данных магазинов.

азбука вкуса

Результат

01 Точность распознавания ценников свыше 90%.

02 Полностью автономная работа системы.

03 Возможность печати новых ценников при обнаружении расхождений.

04 Снижение времени проверки ценников сотрудниками.

POIZON

Разработка сайта, PWA и мобильного приложения для «POIZON»



Проект

Разработка сайта, PWA и мобильного приложения

Цель

Разработка новых каналов продаж:
интернет-магазин, PWA и мобильное приложение
и их интеграция с бизнес-процессами компании.

Что сделали

1. Спроектировали масштабируемую модульную архитектуру с единым API.
2. Реализовали авторизацию через Tinkoff ID и обеспечили автоматический сбор и проверку необходимых данных для международных операций.
3. Создали интерфейс для агрегации данных с различных маркетплейсов с учётом будущего расширения до 10+ млн SKU.
4. Настроили двустороннюю синхронизацию с Битрикс24 для управления пользователями и заказами, автоматизировали логистику через API СДЭК и интегрировали платёжный шлюз Модульбанк с гибкой настройкой способов оплаты.
5. Разработали интуитивно понятный интерфейс и внедрили систему персонализированных рекомендаций.

Сроки реализации

1. 7 мес - разработка сайта.
2. 10 мес - разработка PWA и мобильного приложения.

Результат

01 Расширение воронки продаж и охвата аудитории.

02 Автоматизированы ручные процессы оформления заказов.

03 Создана высокопроизводительная, масштабируемая платформа, готовая к росту объемов и ассортимента.

Создание и внедрение PIM-системы для интернет-магазина для «O'STIN»



Проект

Создание и внедрение PIM-системы для интернет-магазина

Цель	Автоматизировать процесс создания и управления товарными карточками, обеспечив быстрое наполнение каталога (6 000+ карточек в полгода) и единые стандарты фотографий товаров.
Решение	1. Разработали самописную PIM-систему для ввода и управления товарными данными. 2. Создали и внедрили стандарты товарной фотосъемки. 3. Разработали инструмент поддержки загрузки снимков и проверки соответствия стандартам.

Результат

01 Ускорение процесса создания карточек.

02 Единый стиль визуального контента.

03 Автоматизированный контроль качества фото.

Внедрение мультиканального маркетинга для «OLDI»



Проект

Внедрение мультиканального маркетинга

Цель	Создание единой системы взаимодействия с клиентами для увеличения повторных покупок, повышения эффективности email- и CRM-маркетинга, систематизации работы с обратной связью.
Что сделали	1. Внедрили систему объединения информации о клиентах из всех источников: онлайн-покупки, оффлайн-продажи, звонки в контакт-центр, отзывы и обращения. 2. Разработали систему сегментации клиентов. 3. Создали персонализированные сценарии коммуникации через email, SMS, Viber, push и кассовые чеки.

Результат

01 Создана единая клиентская база.

02 Реализован мультиканальный маркетинг.

03 Настроена система автоматических коммуникаций.

04 Улучшен сбор и анализ обратной связи.

КРАСЦВЕТМЕТ

Проектирование и дизайн сайта интернет-магазина «Красцветмет»

Проектирование и дизайн сайта интернет-магазина

Предпосылки	Сайт не поддерживал эквайринг и онлайн-оплату, не было автоматизации заполнения каталога и синхронизации с остатками и ценами. Отсутствовали инструменты персонализации и продвижения, единый стиль, удобный UX и масштабируемая архитектура.
Цель	Создать удобный и технологичный интернет-магазин с новым дизайном и архитектурой, который автоматизирует ключевые процессы и будет готов к масштабированию.
Что сделали	1. Провели аудит и сформировали требования для разработки. 2. Спроектировали архитектуру с учетом роста и развития. 3. Разработали дизайн-концепцию, интерфейсы и улучшили UX. 4. Настроили эквайринг, автоматизацию каталога, синхронизацию данных.

КРАСЦВЕТМЕТ

Результат

01 Скорость сайта выросла в 3 раза.

02 Масштабируемая платформа для развития, персонализации и интеграции новых функций.

КРАСЦВЕТМЕТ

Severstal

Разработка B2B платформы и маркетплейса для «Северсталь»

Разработка B2B платформы и маркетплейса

Предпосылки	Офлайн-продажи затрудняли масштабирование в сегменте МСБ. Не хватало цифровых инструментов для крупных клиентов. Бизнесу требовалась единая платформа для управления заказами, документооборотом и выхода на новые рынки.
Цель	Упростить доступ к продукции для всех категорий клиентов, усилить цифровое взаимодействие и запустить маркетплейс на базе B2B-платформы.
Что сделали	1. Разработали личный кабинет клиентов. 2. Разработали маркетплейс. 3. Внедрили СЭД.

Severstal

Результат

01 Запуск интернет-магазина и маркетплейса.

02 20% продаж малого и среднего бизнеса перешли в онлайн через год после запуска.

03 Платформа стала основой для цифровизации клиентского взаимодействия и роста сервиса.

РОСАТОМ

Разработка корпоративного портала для «Росатом»



Разработка корпоративного портала

Предпосылки	Отсутствие единой платформы для обмена информацией и быстрого доступа к рабочим материалам.
Цель	Разработка внутреннего портала для объединения нужных данных, упрощения взаимодействия сотрудников и ускорения рабочих процессов.
Что сделали	1. Разработали 17 разделов, функционал для ввода и редактирования данных. 2. Внедрили логику обработки ошибок. 3. Обеспечили кросс-браузерную совместимость и адаптивность под разные устройства. 4. Провели тестирование и передали готовое ИТ-решение.

РОСАТОМ

Результат

01 Все документы и данные в одном месте.

02 Быстрый поиск нужной информации и удобство совместной работы.

03 Гибкая платформа для дальнейшего масштабирования.

AWG

Разработка и дизайн сайта для ЛУИС +



Разработка и дизайн сайта

Предпосылки	Компания стремилась объединить каталог, экспертный контент и клиентскую поддержку на одной цифровой платформе. Текущая версия сайта ограничивала развитие и не обеспечивала нужный уровень конверсий.
Цель	Создать современный и масштабируемый сайт, который станет точкой входа для клиентов, повысит удобство взаимодействия с ассортиментом и усилит конверсию в заявки и обращения.
Что сделали	1. Интегрировали сайт с внутренней системой IDM для автоматического обновления данных о товарах. 2. Разработали масштабируемую архитектуру. 3. Обновили дизайн карточек товаров и улучшили структуру каталога. 4. Настроили поиск на базе Elasticsearch. 5. Увеличили ассортимент с 22 тыс. до 700 тыс. SKU. 6. Реализовали быстрые формы связи, разделы поддержки и доступ к документации. 7. Подготовили платформу для размещения экспертного контента и продвижения бренда.



Результат

01 Увеличена глубина просмотра на 90% с 1 до 1,9 за 2 квартала.

02 Трафик начал расти к 3 кварталу на 0,2 % ежемесячно.

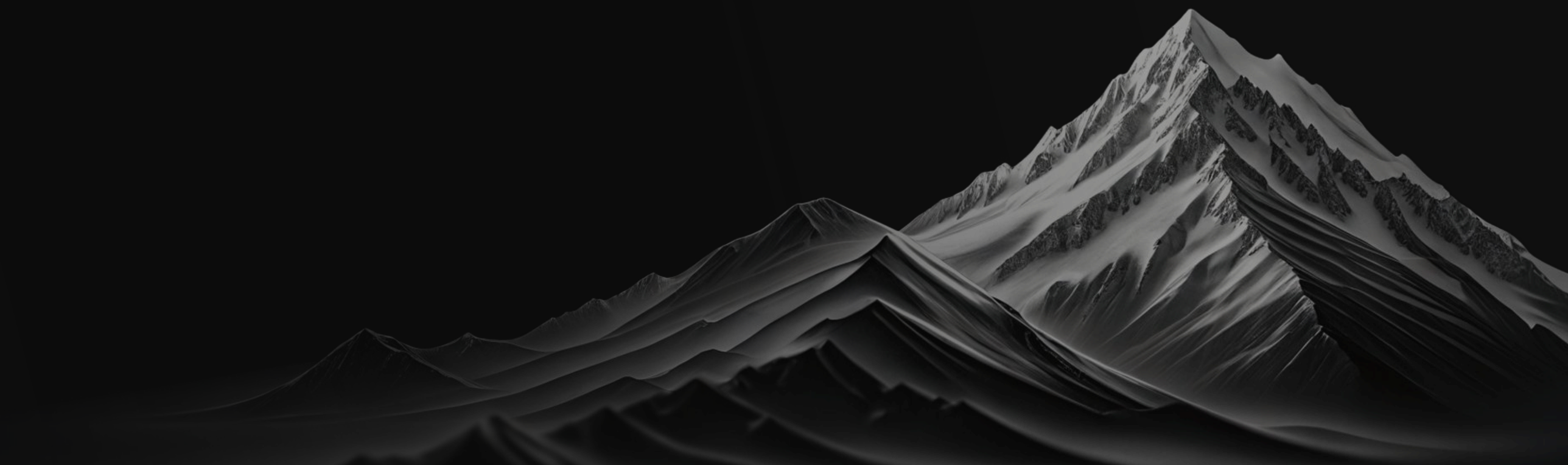
03 Устойчивость под нагрузкой, масштабируемая архитектура.

04 Готовность платформы к расширению каталога до 2 млн SKU.

05 Повышение удобства навигации и вовлеченности ЦА.

“ Достигаем целевые результаты качественно и в срок

Никита Шабашкевич, совладелец AWG



next level IT

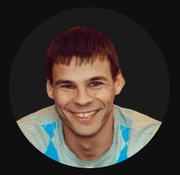


Мария Павлова

Коммерческий директор

@MariaPav

+7 916 303 8740



Василий Аникеев

Тимлид проектных продаж

+7 926 854 8111

vanikeev@awg.ru

TG VasilyWT