ФАКТ



ПРОЕКТИРУЕМ, СТРОИМ, РАЗВИВАЕМ ГИБКИЕ ЦИФРОВЫЕ ЭКОСИСТЕМЫ ТОЧНО В СРОК

Enterprise-партнёр 1С-Битрикс

лидер по числу сертифицированных разработчиков

О компании «Факт»

Специализируемся на создании, сопровождении и развитии технологичных веб-систем и мобильных приложений. Являемся одним из ведущих в России интеграторов продуктов «1С-Битрикс» с подтвержденным Enterprise-статусом.

РЕЙТИНГИ

ТОП-10

В рейтингах 2026 веб-интеграторов России по версиям отраслевых экспертов

Tagline · Ruward · Рейтинг Рунета · Workspase

200+

специалистов в штате с компетенциями, подтверждёнными сертификатами

15 лет

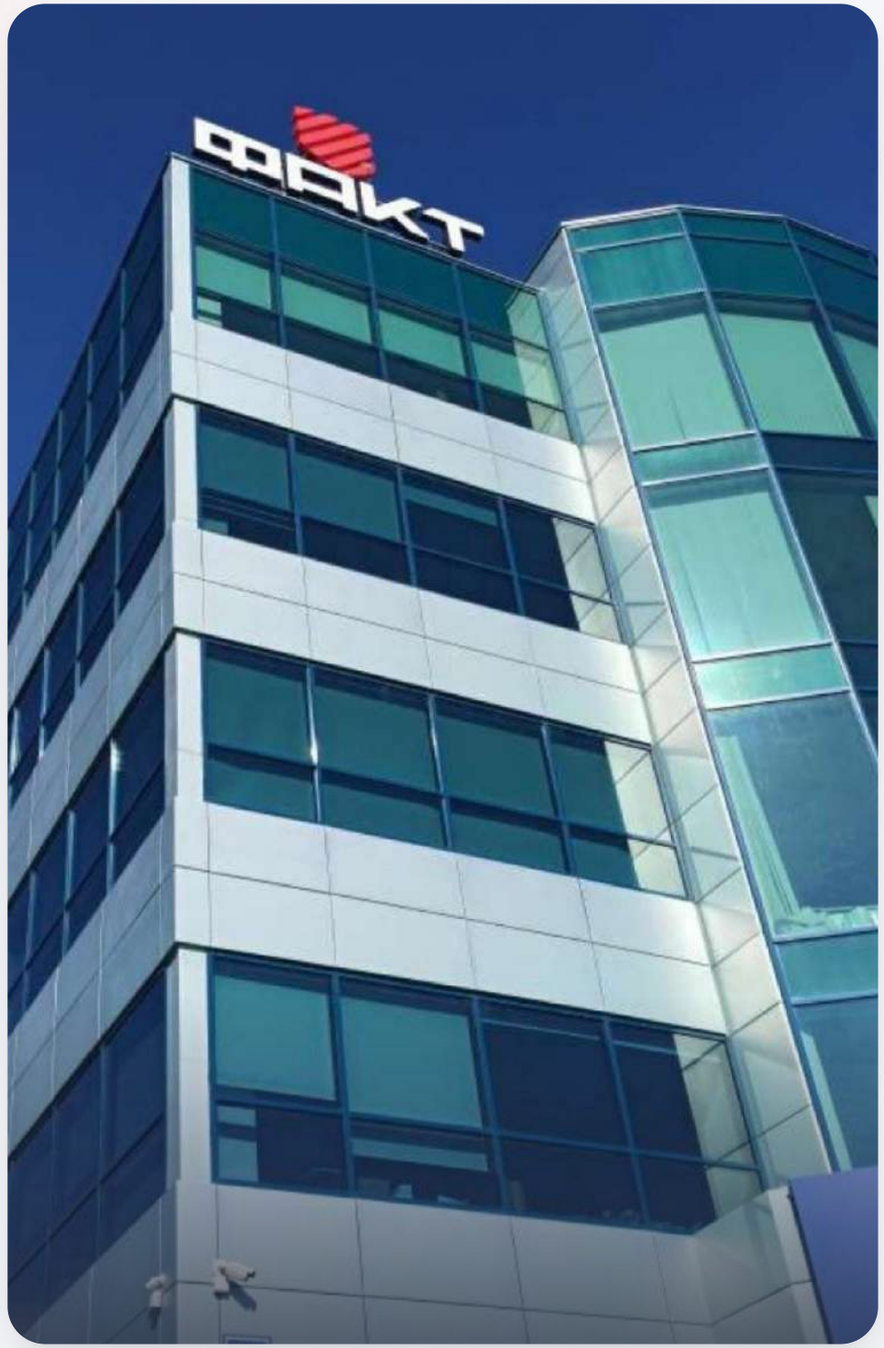
разрабатываем и запускаем проекты, которые помогают бизнесу расти

> 1 млн

человек ежедневно пользуются сервисами, разработанными нашей компанией

Лидер

ключевой партнёр 1С-Битрикс, лидер по числу аттестованных разработчиков



ФАКТ

Наши клиенты

Промышленность, ритейл, финансы и e-commerce

















































ФАКТ

Направления деятельности

От консалтинга и разработки до сопровождения и сервисной поддержки

01

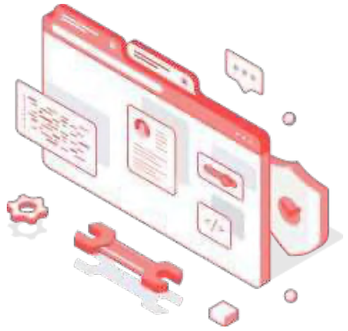
Продажи и торговля

- Интернет-магазины, маркетплейсы 01
- B2B-порталы 02
- CRM-системы 03
- PIM-системы 04
- Портал поставщиков и подрядчиков 05

02

Корпоративные системы

- HR-технологии управления персоналом 01
- КЭДО 02



03

Услуги

- Сервисная техническая поддержка 01
- Сопровождение и развитие веб-систем 02
- Мобильные приложения 03
- Автоматизация на основе ИИ 04
- Веб-разработка 05
- IT-консалтинг 06

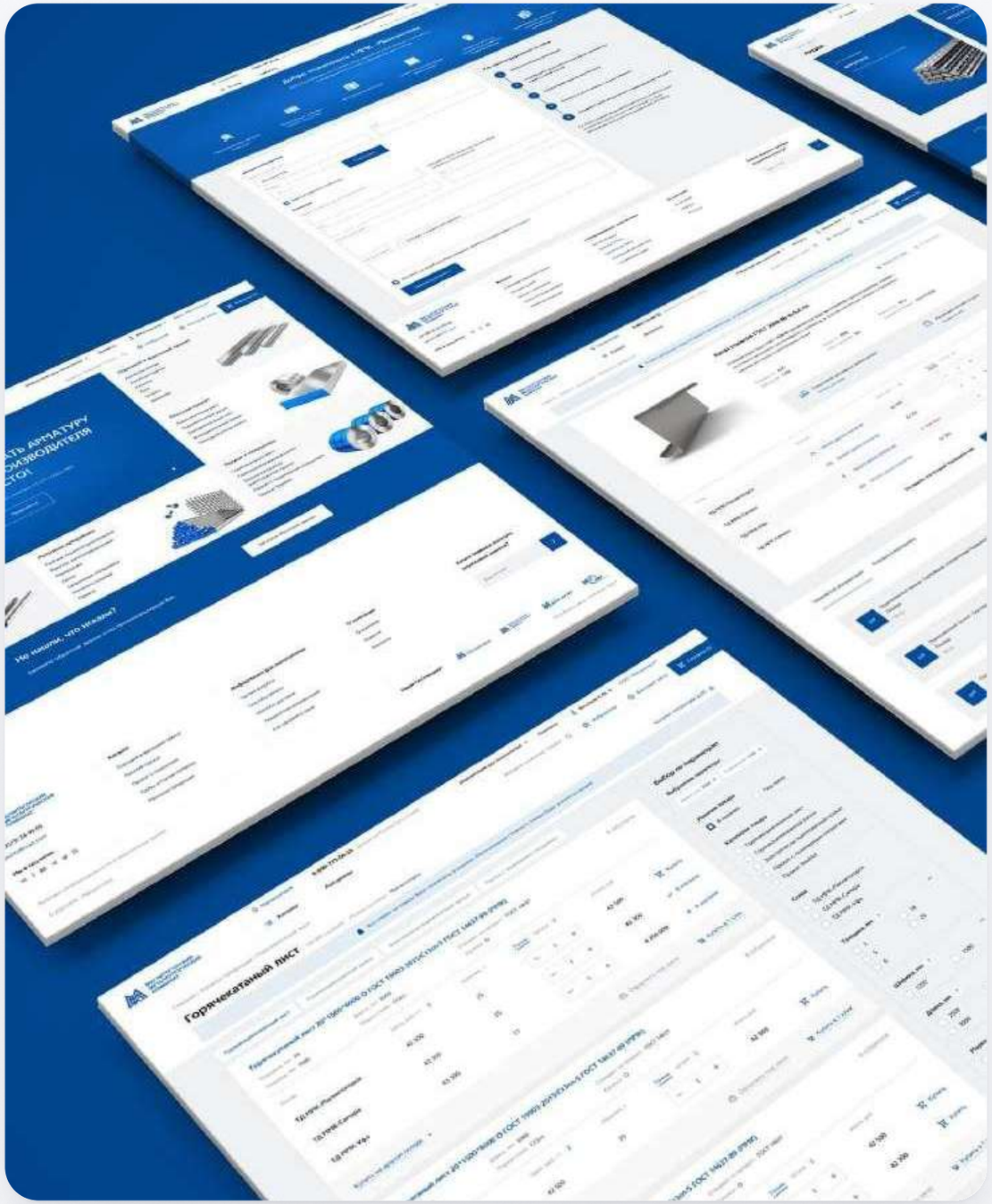
ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

Интернет-магазины

Мы разработали **более 150 интернет-магазинов** и сегодня создаём высокотехнологичные сервисы, которые помогают бизнесу достигать целей.

→ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ ТРЕБУЕТСЯ

- Бизнес- и IT-консалтинг при внедрении, чтобы объединить стратегии продаж с автоматизацией коммерческих процессов
- Построить высоконагруженный интернет-магазин с масштабируемой SOA
- Реализовать омниканальную стратегию, объединив онлайн и офлайн каналы
- Учесть специфику высоконагруженных проектов и подготовить архитектуру к пиковым нагрузкам
- Выделенная команда с отраслевым опытом в электронной коммерции
- Интеграция с CRM и ERP: SAP, 1С, Мой склад, Microsoft Dynamics, Битрикс24



ФАКТ

ФАКТ

Строим и трансформируем техническую архитектуру для E-commerce

Сервисно-ориентированная архитектура (SOA) делает интернет-магазин отказоустойчивым и гибким. Если текущий ресурс нуждается в улучшении, SOA позволяет повышать его показатели постепенно — без остановки системы.

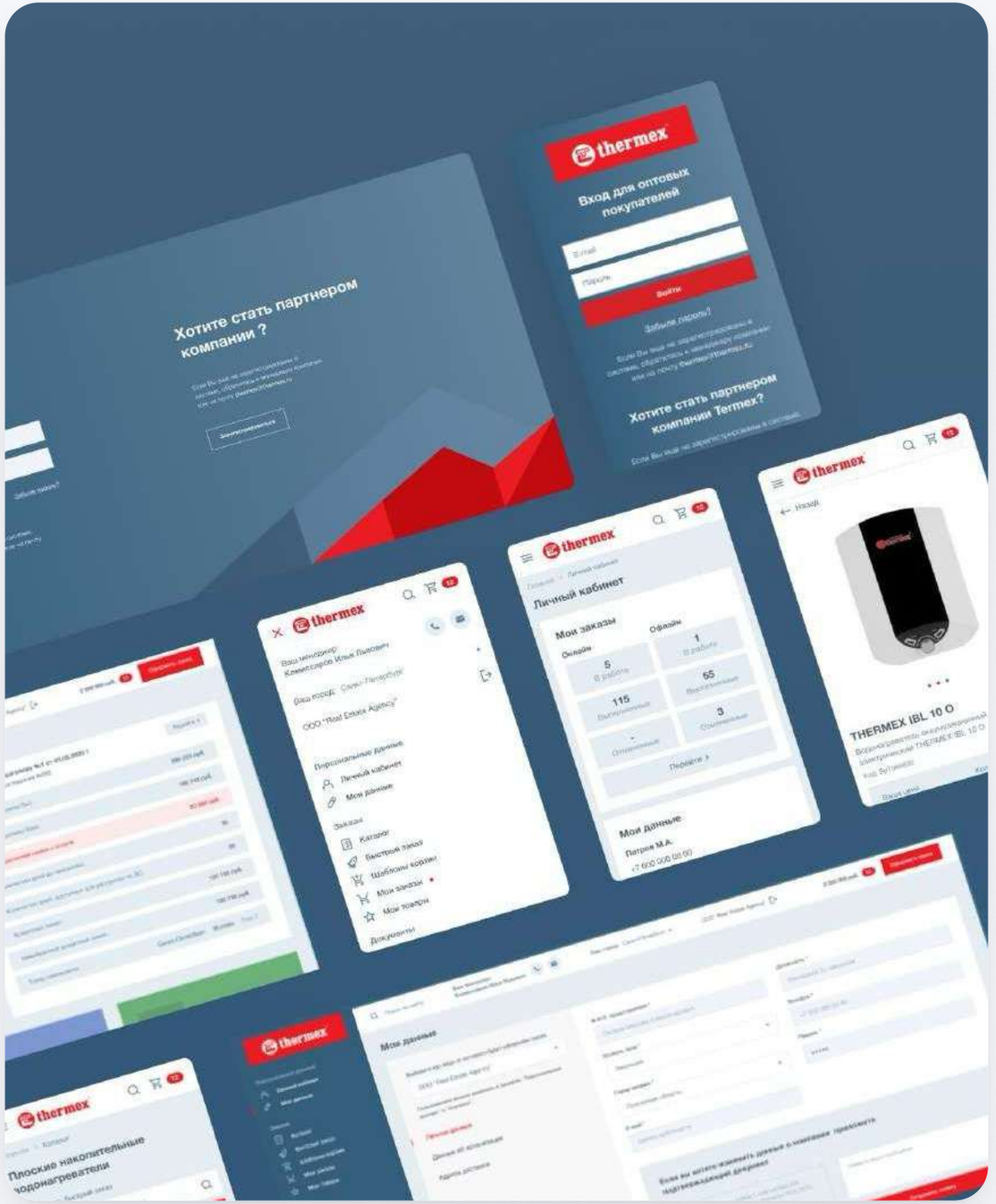
МОНОЛИТ · ПРОБЛЕМЫ	SOA · РЕШЕНИЯ
Коммерция не успевает за ростом бизнеса Текущая монолитная система не позволяет быстро адаптироваться к изменениям рынка и потребностям бизнеса.	**Гибкость и масштабируемость** Каждый сервис масштабируется независимо: производительность растёт вместе с бизнесом без значительных изменений инфраструктуры.
Сложные и дорогие интеграции Подключение платёжных систем, служб доставки и других внешних сервисов требует значительных усилий и времени.	**Межплатформенная совместимость** Сервисы можно разрабатывать на разных платформах, они легко интегрируются между собой и с внешними системами.
Один сбой парализует весь бизнес Отказ одного компонента монолита приводит к простою всей системы.	**Повышенная отказоустойчивость** Отказ одного сервиса не останавливает систему — бизнес-процессы продолжают работать, риски простоев минимальны.
Незрелость отдельных сервисов В монолите каждая функция работает хуже, чем специализированное решение.	**Лучшие решения на рынке** Можно использовать специализированные решения и при необходимости безболезненно заменять их для всего магазина.

B2B-порталы

Разрабатываем B2B интернет-магазины, платформы, личные кабинеты и сервисы для дилеров. Реализуем нетиповые проекты со сложной архитектурой и несколькими интегрированными информационными системами.

→ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ ТРЕБУЕТСЯ

- Выйти на конечных клиентов с возможностью владения потребительскими отношениями
- Увеличить маржинальность за счёт автоматизации и регламентации коммерческих политик с B2B-клиентами
- Высвободить FTE менеджеров и направить их на привлечение новых контрагентов
- Выйти на новые рынки без расширения торговых представительств
- Увеличить лояльность B2B-клиентов за счёт дополнительного сервиса



ФАКТ

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ · ПРОДУКТ

B2B-платформа «Аргумент»

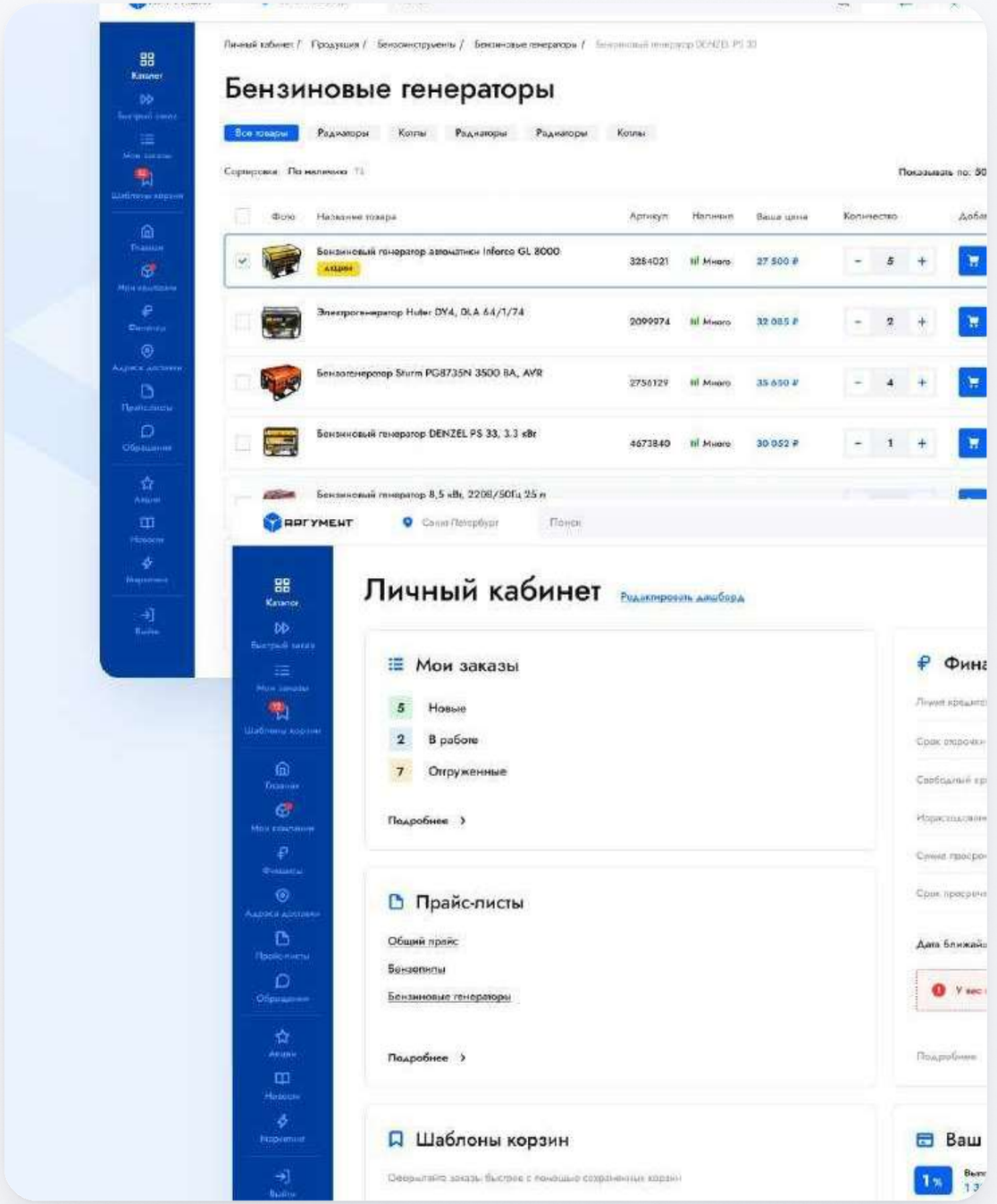
Готовое решение на основе многолетнего опыта внедрения проектов в B2B-дистрибуции: автоматизирует оптовые продажи и делает взаимодействие контрагентов прозрачным и эффективным.

→ ВОЗМОЖНОСТИ

- 100+ инструментов для оптовых продаж
- MVP платформы запускается за 3 месяца
- Подходит для крупных внедрений
- Способна на масштабирование
- Современная архитектура и стек
- Отвечает высоким требованиям безопасности

ЗАПУСК MVP
3 мес

ИНСТРУМЕНТЫ
100+



ФАКТ

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

CRM-системы

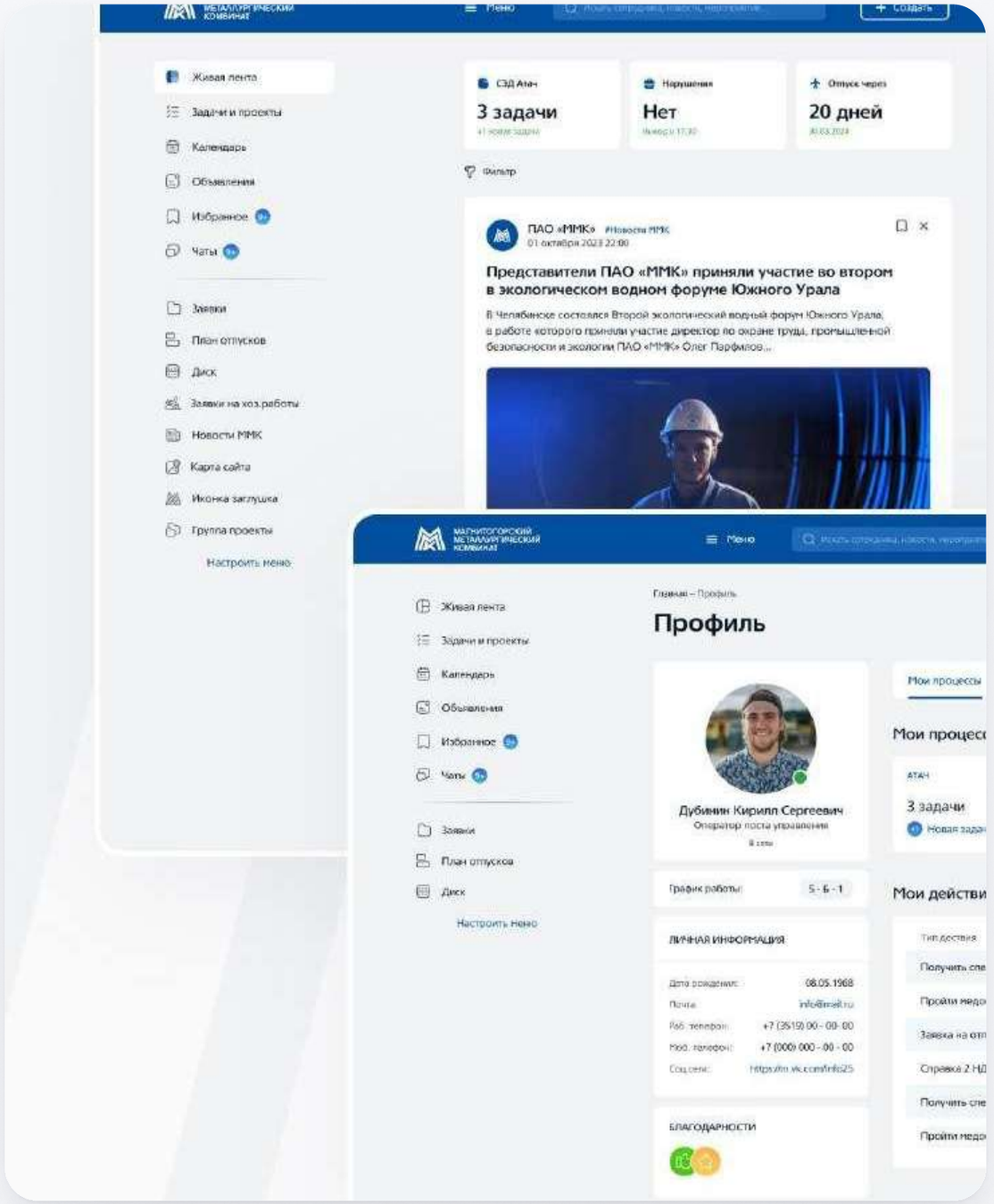
Создаём нетиповые CRM-решения с учётом ваших бизнес-процессов и решаем задачи взаимодействия с потребителями и пользователями сервисов.

→ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ ТРЕБУЕТСЯ

- Сопровождение нетипового проекта со сложной технической архитектурой
- Описать бизнес-процессы взаимодействия с клиентами и подготовить документацию для внедрения CRM
- Интегрировать CRM с любыми внутренними системами и сторонними сервисами

РЕАЛИЗУЕМ НА ПЛАТФОРМАХ

Битрикс24 BPMSoft



ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

PIM-системы

Автоматизируем управление товарным контентом: PIM-система собирает данные о продукте из разных источников.

Это упорядочивает процессы публикации контента на сайте компании и сторонних площадках.

→ ВЫГОДЫ ВНЕДРЕНИЯ

×6

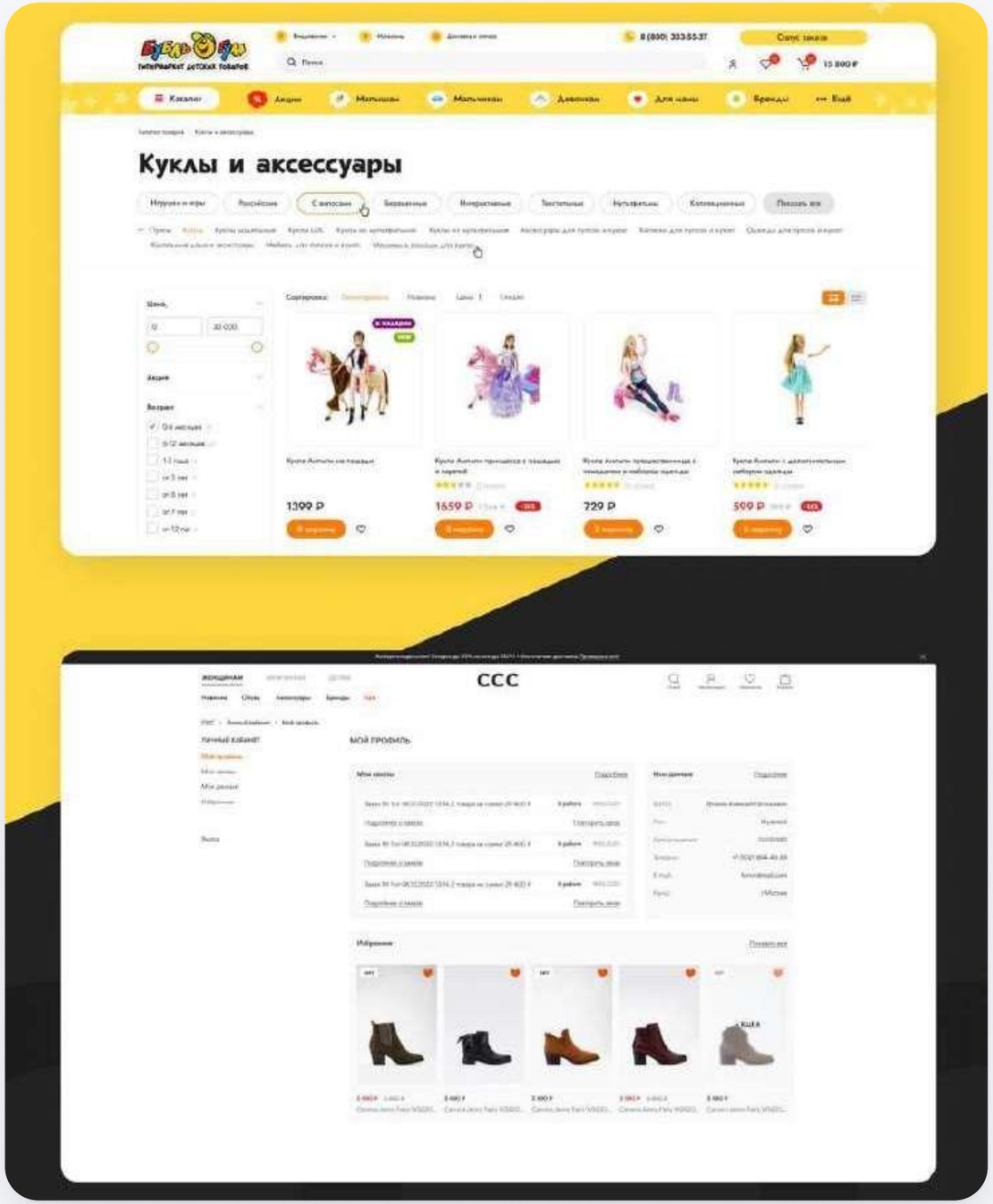
быстрее сбор и обновление данных о продукте

–60%

ошибок в товарном контенте

–80%

времени на ручную работу



ФАКТ

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

Портал поставщиков и подрядчиков

Внедряем систему автоматизации и управления поставщиками на базе платформы NBT, обеспечивающую прозрачность взаимодействия на каждом этапе закупок, и интегрируем её с различными учётными системами.

Портал поставщиков — это единое окно для работы со всеми вашими контрагентами.

01 Персонализированные личные кабинеты поставщика и заказчика

02 Автоматизация ключевых этапов

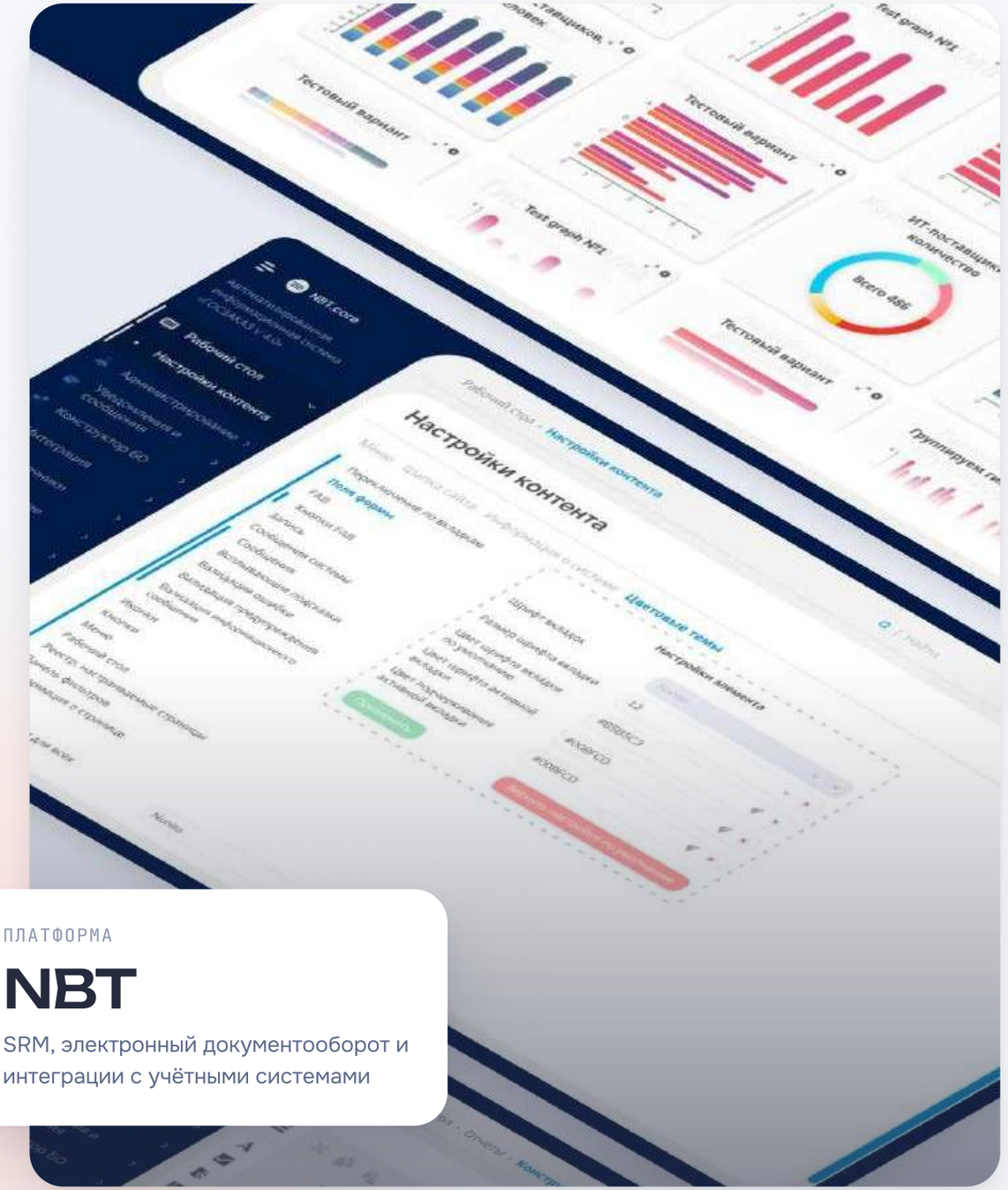
03 Электронный документооборот

04 Интеграция с внутренними и внешними системами

05 Мониторинг и анализ данных по поставщикам

06 Проведение конкурентных процедур (SRM)

07 Поддержка жизненного цикла поставщика



ПЛАТФОРМА

NBT

SRM, электронный документооборот и интеграции с учётными системами

ФАКТ

ФАКТ

Строим экосистему работы с персоналом

Поможем создать единую HRM-систему, охватывающую все ключевые этапы взаимодействия с персоналом. Развиваем путь сотрудника (EJM) — от найма до оффбординга.

05 Взаимодействие внутри компании

Цифровой профиль и личный кабинет · Запросы на отпуск и отгулы · Управление имуществом · Календарь · Лента новостей · Пульс компании · Конструктор заявок

04 Удержание и развитие

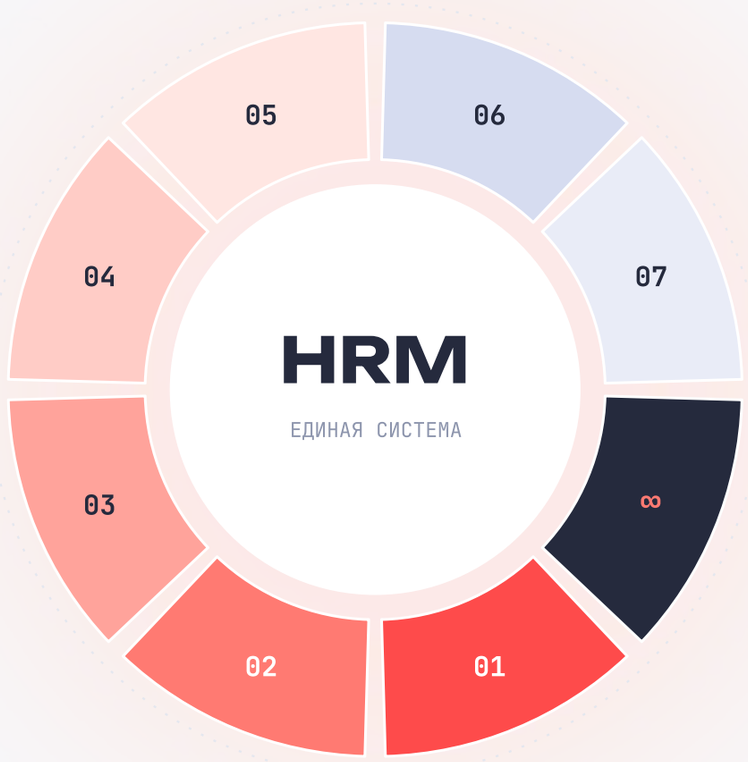
База знаний · Опросы eNPS, оценка 360 · ИПР · Усвоение компетенций · Обучение и тренинги · Игры · Корпоративный магазин · Встречи 1-на-1

03 Адаптация сотрудников

Онбординг · Программы адаптации · Анкетирование · Прохождение курсов · Встречи с наставником

02 Пребординг

Знакомство с компанией · Пребординг · Загрузка документов · Прохождение анкетирования



06 Достижение эффективности

Управление задачами · Управление KPI · Управление целями (OKR) · Сквозная аналитика

07 Расставание

Оффбординг · Автоматизация процесса увольнения · Аналитика текучести кадров · Exit-интервью

∞ Автоматизация и управление

Система управления компенсациями и льготами (C&B) · КЭДО

01 Поиск и подбор персонала

Согласование заявок на подбор · Вакансии в канбане и списком · База кандидатов · Управление офферами · Интеграции с работными сайтами · Аналитика

ФАКТ

Внедрение цифровых HR-технологий управления персоналом

Интегрируем HR-платформу в вашу IT-инфраструктуру, адаптируя её под бизнес-процессы и создавая единое цифровое пространство для сотрудников.

МЫ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ ТРЕБУЕТСЯ

Анализ и подготовка

01 — 05

01 Анализ ваших бизнес-процессов, HR-задач и IT-ландшафта

02 Подготовка HR-процессов к автоматизации и внедрению новых решений

03 Подбор оптимального набора HR-платформ и решений под ваши цели

04 Помощь в защите и обосновании HR-проекта, уверенность в его реализации

05 Техническое задание и план реализации вашего HR-проекта

Внедрение и развитие

06 — 08

06 Расширенный функционал: разработка модулей и приложений, адаптация стандартных возможностей, мобильная версия корпоративного портала

07 Интеграция HR-решений с CRM- и ERP-системами: SAP, 1С, Microsoft Dynamics, Active Directory, Outlook, КСУ НСИ

08 Управление изменениями, успешный запуск и развитие HR-проекта

РЕАЛИЗУЕМ НА ПЛАТФОРМАХ

- Битрикс24 HRM
- Битрикс24
- МояКоманда

ФАКТ · КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Внедрение КЭДО

Внедряем удобную и надёжную систему кадрового ЭДО: прозрачный документооборот на всех этапах работы с персоналом, адаптация под ваш бизнес и IT-ландшафт, интеграция с облачными и локальными системами.

МЫ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ ТРЕБУЕТСЯ

01 Масштабный проект с адаптацией КЭДО под уникальные процессы крупной компании

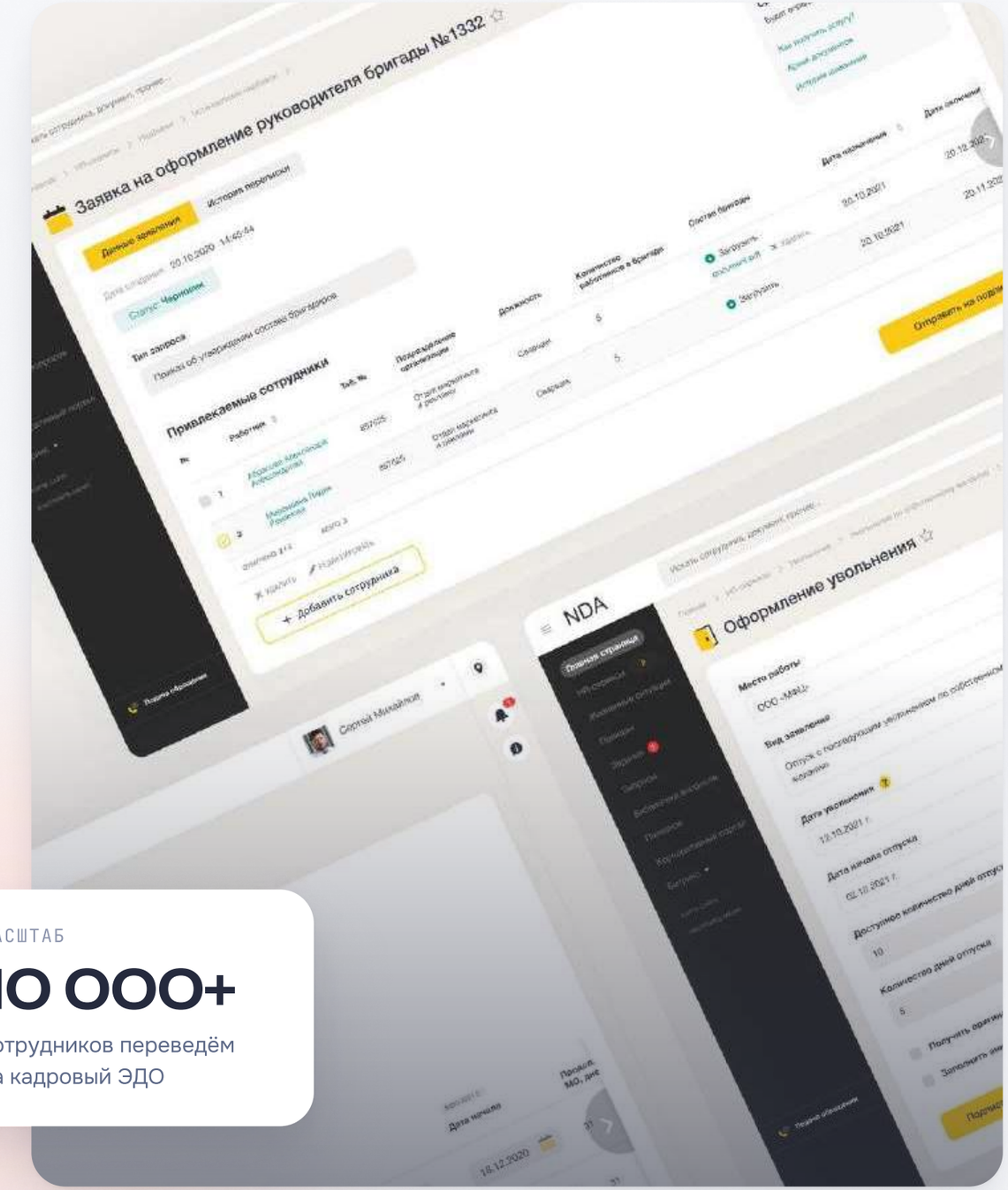
02 Объединение КЭДО с HR-сервисами для бесшовного опыта кадровых услуг

03 Автоматизация процессов ОЦО: меньше расходов, выше качество обслуживания

04 Интеграция КЭДО с ERP, HRM, CRM и внутренними учётными системами

05 Соответствие высоким требованиям информационной безопасности

06 Линия поддержки сотрудников клиентов по договоренности с заказчиком - от полной до гарантийной поддержки



МАСШТАБ

10 000+

сотрудников переведём на кадровый ЭДО

ФАКТ

ФАКТ

Сервисная техническая поддержка

Полный спектр услуг для развития и работоспособности ваших веб-ресурсов — от мониторинга и инцидентной поддержки 24/7 до проектирования и разработки новых модулей и интерфейсов.

МЫ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ ТРЕБУЕТСЯ

01 Аудит и тестирование веб-ресурса: устраним причины сбоев для бесперебойной работы

02 Работоспособность веб-системы даже ночью и в праздники

03 Гибкий план обновления ресурса без нарушения текущей работы

04 Пакетные тарифы с ключевыми специалистами для развития веб-системы

05 Адаптация технического ландшафта к пиковым нагрузкам

- Backend-разработка
- Frontend-разработка
- Техническая поддержка
- 24/7 Мониторинг
- Инцидентная поддержка
- Тестирование веб-ресурса
- Обновление платформ
- Дизайн и проектирование
- Аналитика

ФАКТ

Закрываем широкую потребность в технологическом стеке

В рамках поддержки и развития помогаем на проектах со следующими технологическими стеками:

Backend

21 технологий

1С-Битрикс · Битрикс24 · PimCore · Laravel · Symfony · Yii · PHP · MySQL · PostgreSQL · MongoDB · Sphinx · Apache Spark · Redis · Python · Go · Node.js · GraphQL · Apache Kafka · RabbitMQ · Kubernetes · Docker

Frontend

11 технологий

Native JavaScript · Vue 2 / Vue 3 · React · Angular · HTML5 · GraphQL · Pug · Next.js · Nuxt.js · TypeScript · CSS / LESS / SCSS / Stylus

Highload

9 технологий

Kubernetes · Zabbix · Logstash · Grafana · Elasticsearch · SRE · Monitoring · AutoScaling · IaC

Сопровождение и развитие веб-систем

Помогаем развивать и масштабировать действующие высоконагруженные проекты на платформе 1С-Битрикс24 в формате выделенной команды с глубоким погружением в бизнес-процессы компании.

МЫ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ

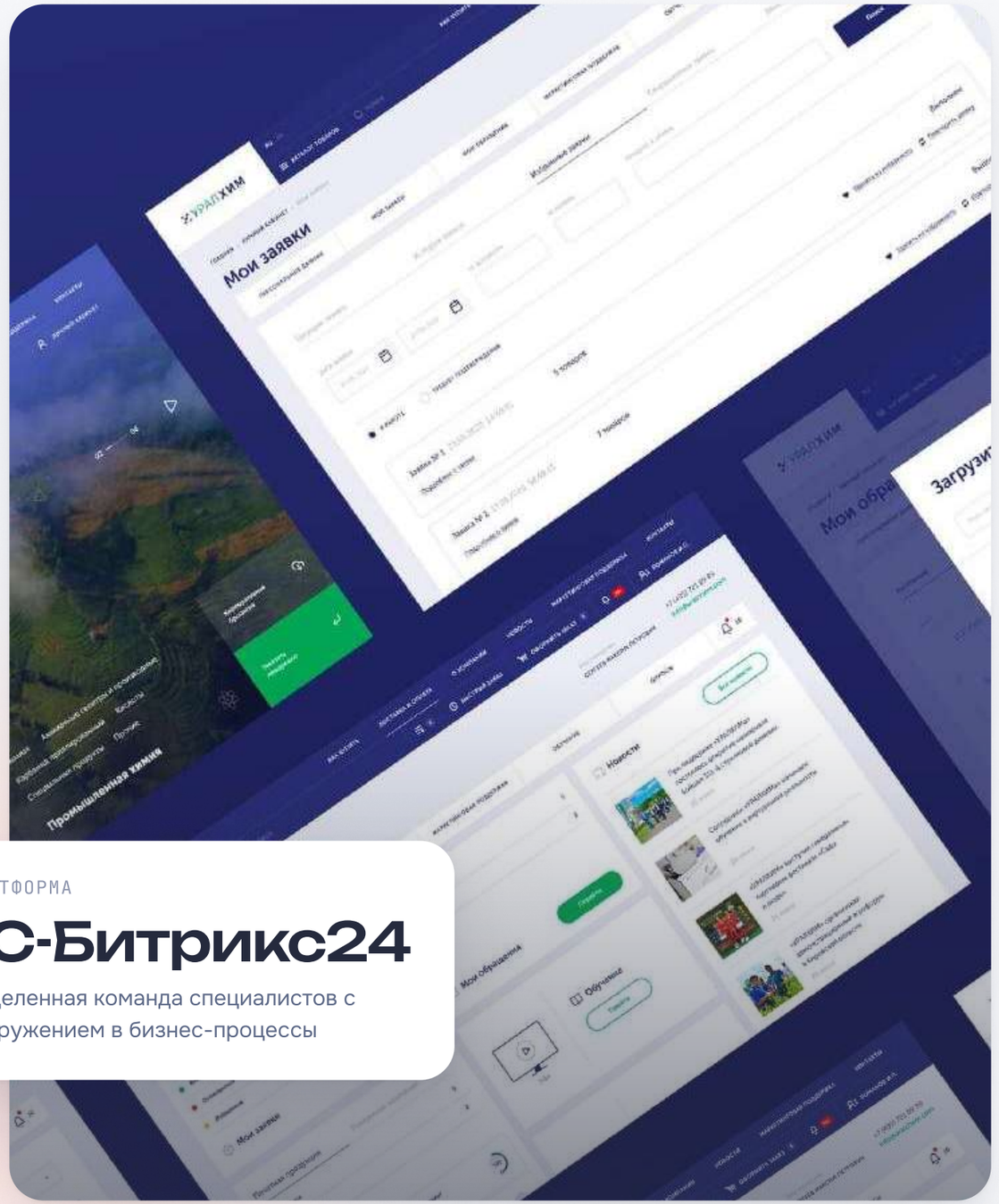
01 Нужно сопровождение нетипового проекта со сложной технической архитектурой

02 Необходима сильная экспертиза в E-Commerce и корпоративных решениях

03 Нужно учитывать специфику высоконагруженных проектов

04 Требуется погружение в проблему с помощью аналитики и консалтинга

05 Нужна сильная команда разработчиков 1С-Битрикс



ПЛАТФОРМА

1С-Битрикс24

выделенная команда специалистов с погружением в бизнес-процессы

ФАКТ

ФАКТ · УСЛУГИ

Мобильные приложения

Разрабатываем нативные и кроссплатформенные мобильные приложения для iOS и Android.

Интеграция | Backend | Mobile

МЫ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ

01 Необходимо комплексное решение бизнес-задач: интеграция + backend + mobile

02 Требуется автоматизировать работу сотрудников вне офиса

03 Нужно снизить издержки за счёт инструментов самообслуживания

04 Уникальные бизнес-процессы компании требуют аналитики и экспертизы

05 Важно бесшовно внедрить приложение в корпоративную среду



ПЛАТФОРМЫ

iOS · Android

нативная и кроссплатформенная разработка

ФАКТ

ФАКТ · УСЛУГИ

Веб-разработка

Проектируем, разрабатываем, тестируем и сопровождаем высокотехнологичные веб-системы. Обладаем ресурсами для воплощения в жизнь самых сложных бизнес-задач заказчика.

МЫ БУДЕМ ПОЛЕЗНЫ, ЕСЛИ

01 Вам нужна команда лучших экспертов на 1С-Битрикс

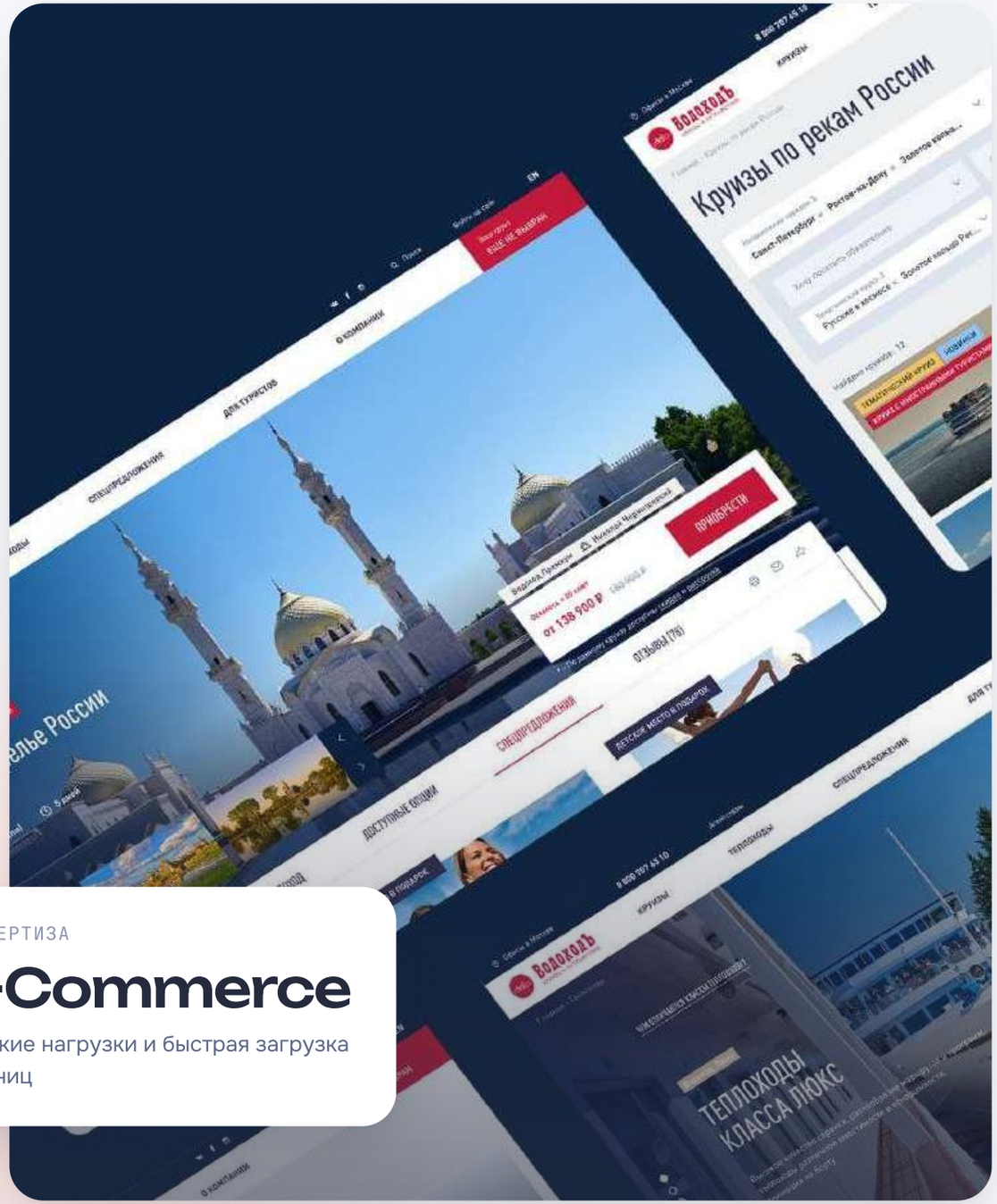
02 Требуется интегрировать веб-решения практически с любой системой учёта

03 Вы ищете надёжного подрядчика с гарантированным результатом

04 Нужно работать с несколькими стеками и технологиями одновременно

05 Необходима сильная экспертиза в E-Commerce

06 Важны высокая нагрузка на веб-ресурс и быстрая загрузка страниц



ЭКСПЕРТИЗА

E-Commerce

высокие нагрузки и быстрая загрузка страниц

ФАКТ

ФАКТ

Технологический партнёр по внедрению AI в бизнес-процессы

Помогаем запускать AI-решения в рабочих процессах: от выбора сценария и пилота до интеграции, запуска и развития.

КАК МЫ ПОМОГАЕМ БИЗНЕСУ ВНЕДРЯТЬ AI

01

AI-консалтинг и аудит

Определяем, где искусственный интеллект принесёт наибольший эффект для бизнеса.

02

Пилотные проекты (PoC)

Проверяем гипотезы на ограниченном сценарии — до масштабного внедрения.

03

Разработка AI-решений

Проектируем и разрабатываем прикладные ИИ-решения под задачи бизнеса.

04

Интеграция в существующие системы

Связываем ИИ-платформы с CRM, ERP, сайтом, внутренними и внешними сервисами.

05

AI-агенты и агентные системы

Создаём специализированных агентов и комплексные системы для автоматизации процессов.

06

Поддержка и развитие

Сопровождаем, дообучаем модели, улучшаем качество работы AI-систем.

ФАКТ

Что получает бизнес от внедрения AI

01

Снижение издержек за счёт автоматизации рутины

02

Ускорение обработки заявок, документов и обращений

03

Рост выручки: эффективнее лиды, рекомендации и клиентский поток

04

Меньше ошибок и зависимости от ручного труда

05

Выше качество сервиса и персонализации

06

Прозрачность и управляемость процессов на данных

07

Точнее прогноз спроса, рисков и показателей

08

Быстрая реакция на изменения рынка

БЕЗОПАСНОСТЬ

Учитываем требования ИБ: от маскирования данных до развёртывания моделей в закрытом контуре клиента

СРОКИ

От нескольких недель для MVP до нескольких месяцев для комплексных решений

ФАКТ · УСЛУГИ

ИТ-консалтинг, который экономит время

Помогаем экономить тысячи часов на разработке за счет разработки ИТ-стратегии и концепции автоматизации, разработки архитектуры информационных систем и проектной документации.

01 Проверенные решения

02 Проектная документация

03 Подготовка к внедрению

04 Развитие продукта



– 1000

часов разработки

ФАКТ



Наши проекты. Реализуем задачи высокой сложности

Более миллиона человек ежедневно используют созданные нами сервисы.
В каждом проекте — измеримый результат и система, готовая к развитию.

01
ММК
Маркетплейс группы предприятий

02
УРАЛХИМ
B2B-портал химии и удобрений

03
СКАД
Маркетплейс легкосплавных дисков

04
ВАЛТА
B2B-портал товаров для животных

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

ПАО «ММК»

Маркетплейс группы предприятий

ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России.

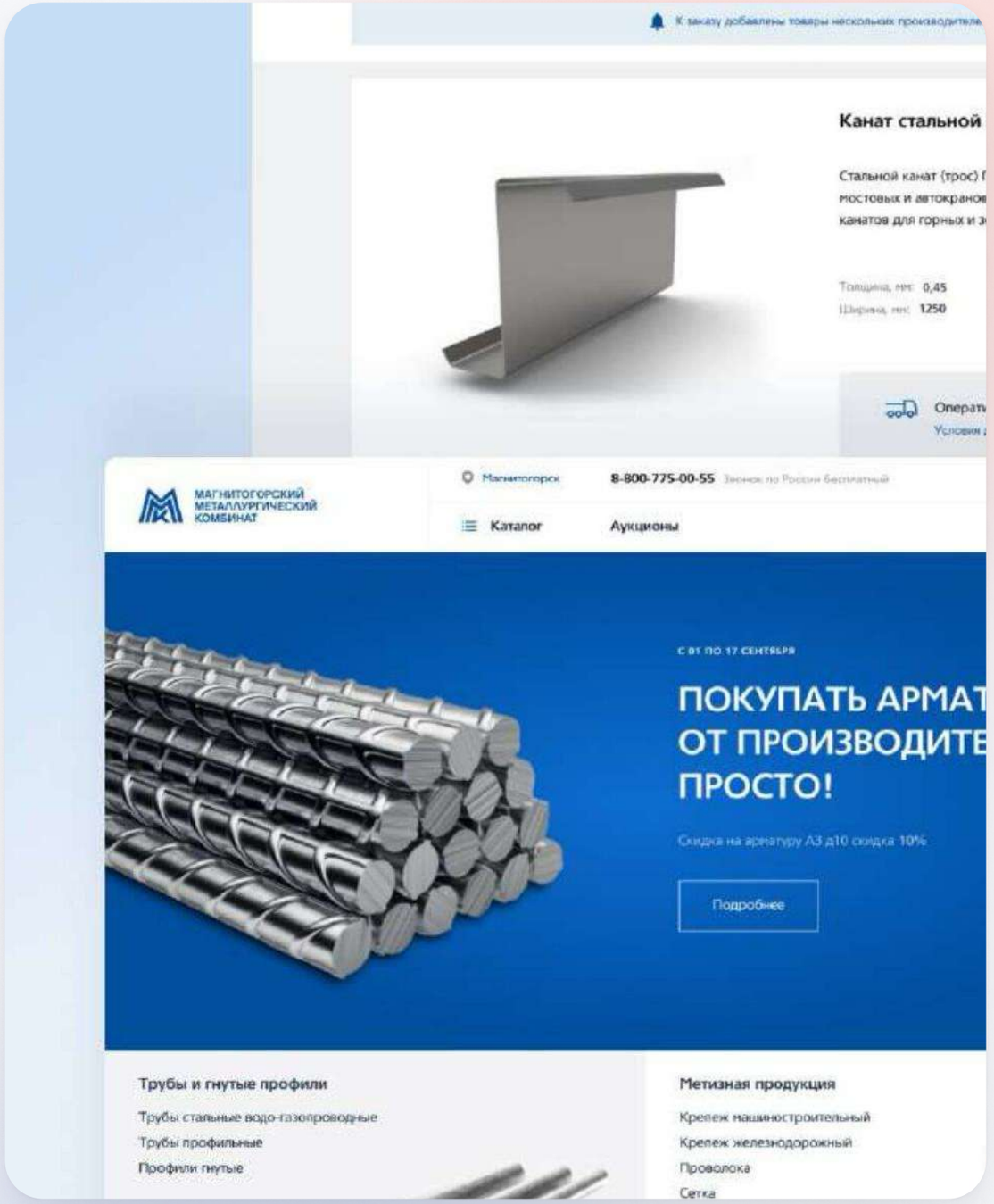
С мая 2020 года компания «Факт» приступила к проекту разработки и внедрения корпоративного маркетплейса группы предприятий ПАО «ММК».

Лучший интернет-проект в номинации «E-commerce»

Металлоснабжение и сбыт, конкурс «Лучший интернет-проект среди металлургических и металлоторговых компаний России и стран СНГ» 2021 и 2022 гг.

Лучшее отраслевое решение в номинации «Металлургия / непрерывное производство / горная промышленность»

Global CIO, конкурс «Проект года-2022»



ФАКТ

ФАКТ

ПАО «ММК» · технологические решения

Маркетплейс группы предприятий

>78 000 тонн продукции реализовано через маркетплейс

>8 900 пользователей зарегистрировано в системе

>1 000 пользователей в день посещают маркетплейс

- Получение данных с нескольких производственных площадок — каждая со своей ERP. Генерация видов продукции по техническим характеристикам. Унификация данных для каталога совместно с Заказчиком
- Авторизация и верификация контрагентов с учетом требований разных бизнес-процессов партнеров
- Интеграция с тремя производственными площадками в части регистрации, обмена данными и оформления заказа
- Скидки и наценки предприятий группы ПАО ММК, разбиение единого заказа по предприятиям с учетом индивидуальных требований к логистике
- Возможность заказа у разных предприятий группы ПАО ММК

  под заказ | из наличия со складов

- Личный кабинет контрагента

  Сертификаты качества | Работа от нескольких юр. лиц | История заказов | Балансы и финансовые взаиморасчеты | Документооборот по заказам

ОХК «Уралхим»

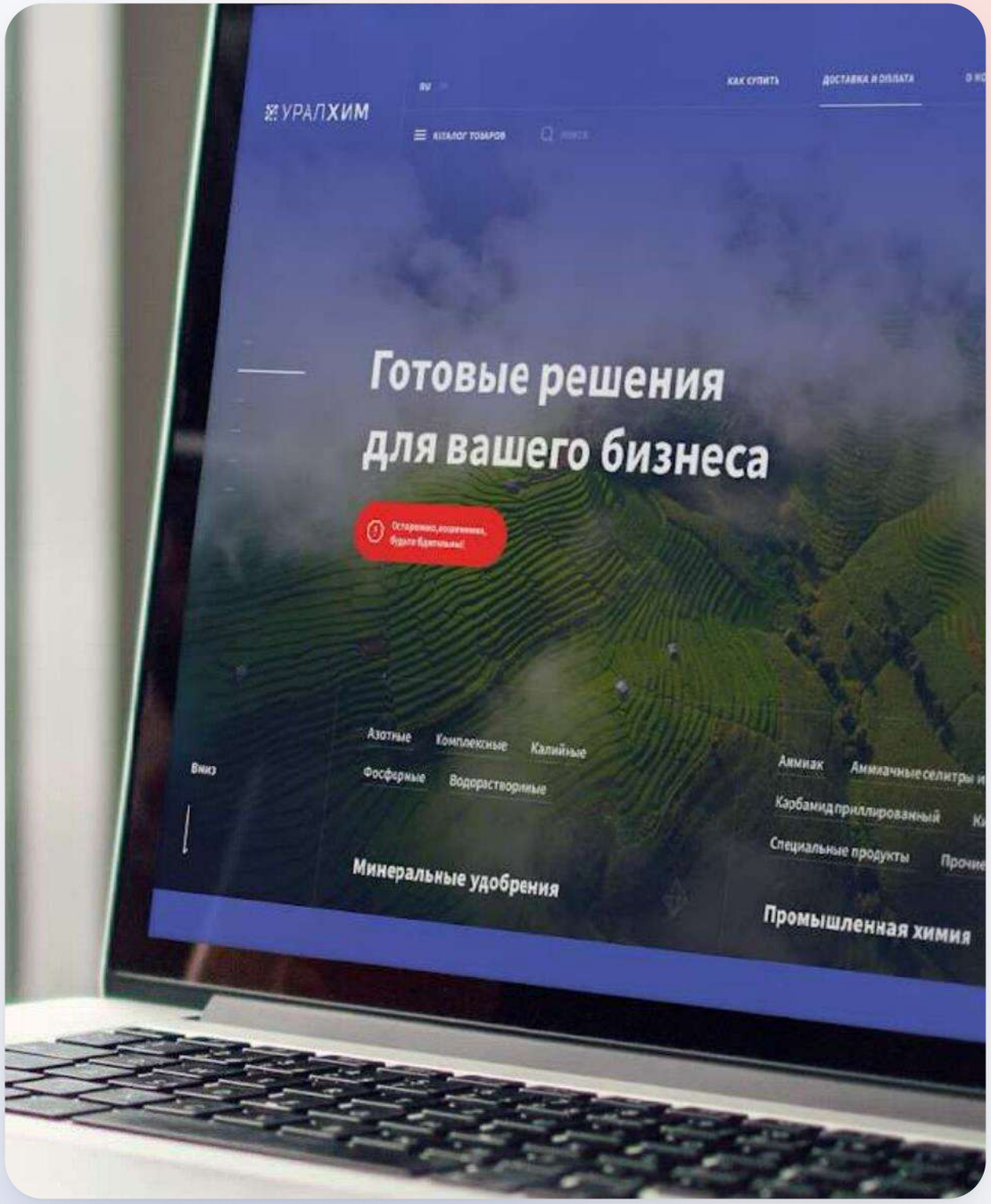
B2B-портал химии и удобрений

УРАЛХИМ — лидер в области агрономической и промышленной экспертизы.

Компания выпускает традиционные и новые высокоэффективные удобрения и химическое сырье, а также предлагает комплексные решения для бизнеса, построенные на обширном опыте в сельском хозяйстве и промышленных технологиях.

ЗАДАЧА

- Разработать B2B-портал с каталогом продукции и личным кабинетом контрагента
- Автоматизировать процесс обработки и контроля за выполнением заказов



ФАКТ

ОХК «Уралхим» · технологические решения

B2B-портал химии и удобрений

- Каталог продукции, детальная карточка (форма единицы продукта), в том числе техническая документация
- Подсистема сравнения продуктов
- Корзина покупателя с возможностью сохранения
- Фильтрация заказов по статусам, датам, юр. лицам контрагента
- Интеграция с CRM BPM Online в части обмена данными по заказам. Доработки на стороне CRM силами «Факт»
- Оценка качества сервиса по выполненным заказам
- Механизм регистрации клиента специалистом с ролью «Администратор»
- Механизм загрузки из CRM группы клиентов специалистом с ролью «Администратор»
- Разделение способов авторизации для внутренних и внешних пользователей
- Для внешних пользователей — стандартная авторизация
- Для внутренних — авторизация через AD, в том числе из внешней сети
- Маркетинговая поддержка: материалы для скачивания, заказы печатной продукции и рекламных кампаний
- Подсистема работы с обращениями (Претензия, Благодарность, Консультация, Запрос документов, Запрос на агроиспытания), включая интеграцию с CRM
- Сводная аналитика по контрагенту: выполнение финансовых обязательств, просрочка, установленный лимит и многое другое

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

СКАД

Маркетплейс легкосплавных дисков

«СКАД» — производитель легкосплавных дисков брендов K&K, SKAD, iFree. Предприятие входит в группу компании «РУСАЛ», ведущего российского и мирового производителя низкоуглеродного алюминия.

ЗАДАЧИ

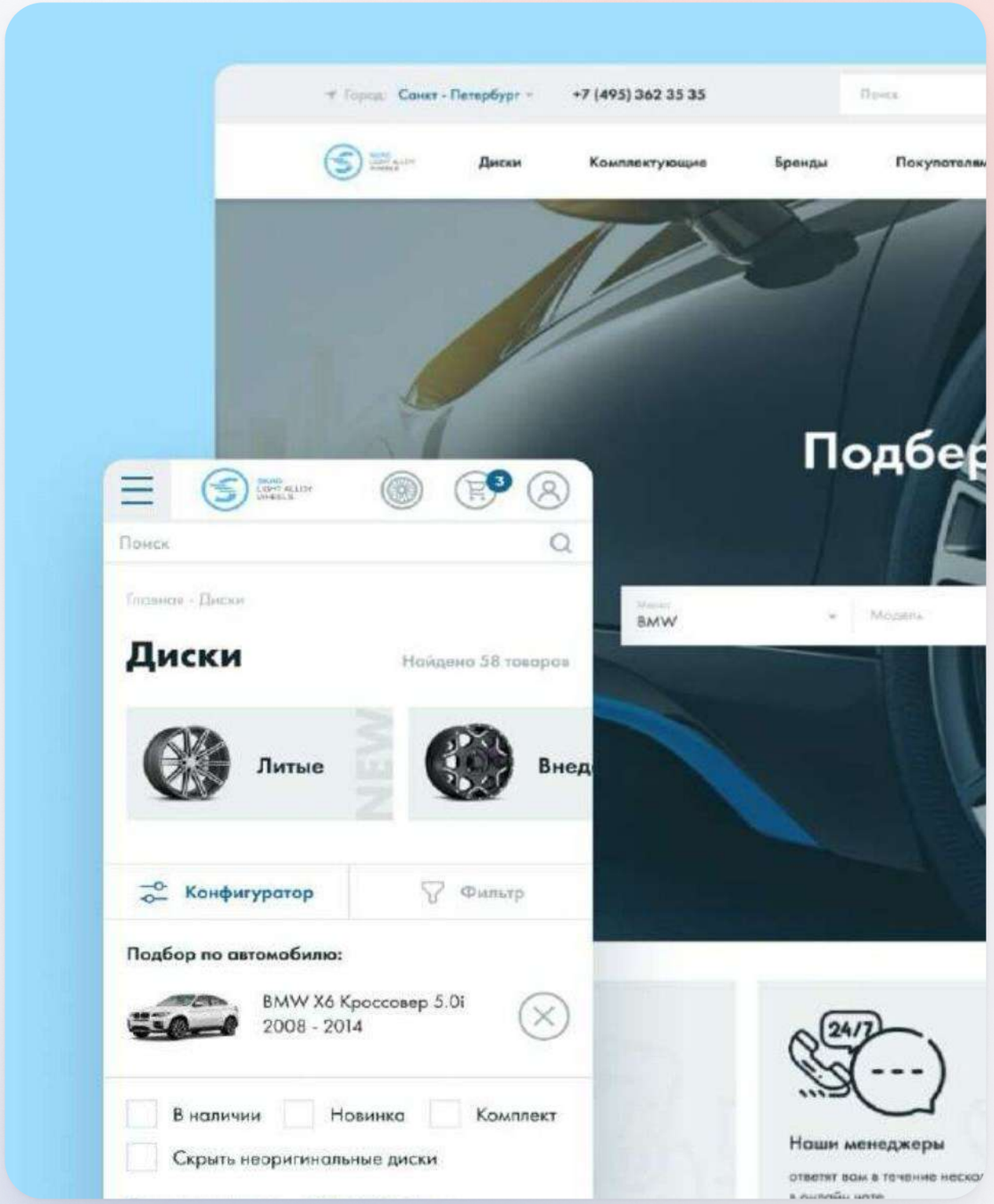
- Разработать мультибрендовый интернет-магазин литых дисков и другой продукции для розничных и мелкооптовых заказов
- Создать персонализированный сервис, который автоматически подбирает товары по параметрам автомобиля

+44%

вырос спрос на продукцию

4 000+

часов на развитие и сопровождение



ФАКТ

ФАКТ

СКАД · технологические решения

Маркетплейс легкосплавных дисков

01 Каталог

Два вида поиска: по параметрам и по автомобилю. Для пользователей доступны несколько сценариев поиска — по каталогу и по брендам.

В карточке товара выводятся не только характеристики, но и совместимость дисков с автомобилями. Если пользователь уже искал диски для конкретного автомобиля, в других карточках появляется подсказка применительно к этой машине.

02 Онлайн-примерка

Сервис, с помощью которого можно наглядно оценить, как будут смотреться диски на той или иной модели авто. Доступно несколько сотен автомобилей разной конфигурации, список постоянно пополняется.

03 Личный кабинет

Два вида кабинета — для физических и юридических лиц. Тип выбирается при регистрации; юрлицо подтверждает статус реквизитами компании и получает оплату по счету.

Вкладка «Мой гараж»: пользователь добавляет свои автомобили, а сервис подбирает под них диски и подсказывает модели во время онлайн-примерки.

04 Мультизаказ

Возможность заказа у разных предприятий группы СКАД в одной корзине.

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

Валта

B2B-портал товаров для животных

«Валта» — лидер российской зооиндустрии. С 1996 года компания поставляет в Россию корма, витамины, косметику, аксессуары и товары для груминга ведущих мировых брендов.

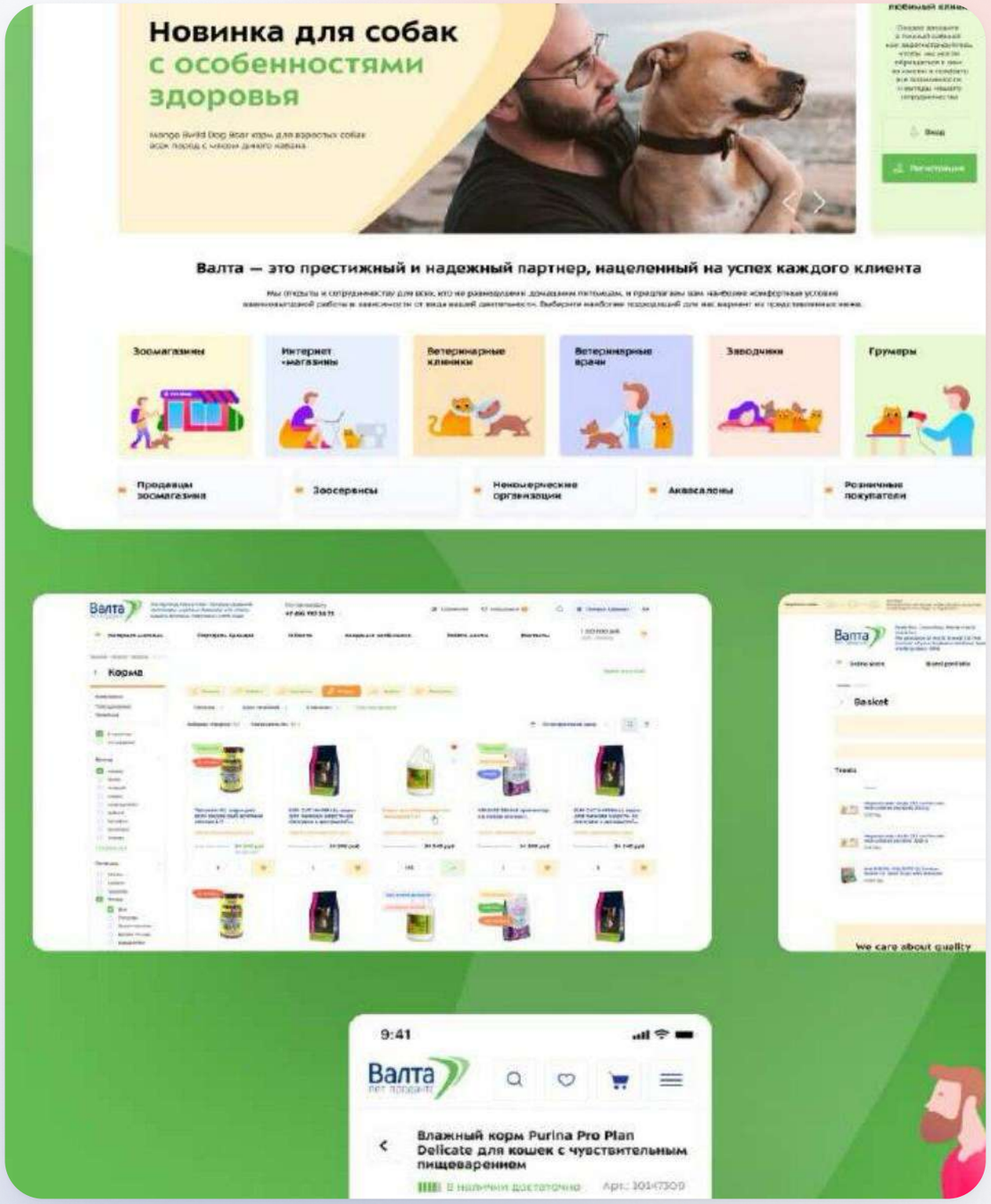
ЗАДАЧА

Разработать современный сайт для работы как с B2B-сектором, так и с частными клиентами и партнерами, разработать личный кабинет для разных типов пользователей.

+15%
продаж с сайта

3%
ежемесячный прирост пользователей

+10%
оформленных заказов



ФАКТ

Валта · технологические решения

B2B-портал товаров для животных

- Автоматизация процессов продаж и программ лояльности
- Увеличение объема продаж разным группам пользователей
- Разработка уникального дизайна
- Информационная поддержка клиентов и партнеров компании
- Трансляция нового позиционирования «Валта Пет Продактс»
- Привлечение новых клиентов и партнеров — поставщиков услуг (грумеры, ветеринарные клиники, заводчики)
- Личный кабинет с адаптированным для разных типов пользователей процессом заказа и кастомизацией разделов
- Переработка структуры сайта с учетом специфики отрасли и потребностей клиентов
- Удобный B2B-каталог с классификатором и контентными отличиями для ключевых типов пользователей
- Переработка раздела онлайн-обучения партнеров

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

Kerama Marazzi

Разработка и внедрение CRM-системы

Международный бренд, входящий в число лидеров глобального рынка отделочных материалов. Бизнес охватывает весь процесс создания керамических изделий — от глиняных карьеров до фирменной розницы во всех крупных городах РФ и за рубежом.

ЦЕЛЬ

Построить эффективный центр обработки заказов на базе единой CRM-системы для всех подразделений: хранить информацию о клиентах, цифровизировать бизнес-процессы и поддерживать розничную продажу, сохранив региональную специфику каждого подразделения.

2022
начало сотрудничества

6
интеграций

15
региональных представительств



ФАКТ

Kerama Marazzi · технологические решения

Разработка и внедрение CRM-системы

01 Основные работы

- Брендирование платформы под дизайн клиента: логотип, меню, кнопки портала в корпоративном стиле
- Распределение заявок между менеджерами
- Этапы сделок в соответствии с филиальной системой работы
- Структура подчинения сотрудников в зависимости от регионального представительства
- Работа с VIP-агентами (подрядчиками) по монтажным работам и крупным проектам
- Масштабирование на 15 региональных представительств с кластеризацией проекта

02 Кастомизация

- Запрет редактирования товаров в сделке
- Формирование сегментов из контактов после завершения мероприятия
- Разграничение прав на CRM-формы в зависимости от региона
- Авторизация с указанием магазина работы сотрудника и выбором магазина для смены локации
- Автоматическая обработка входящих писем в почтовом ящике для претензий

03 Интеграции

НА ВСЕ ФИЛИАЛЫ

- Active Directory: права и роли, контроль доступов, актуальная орг. структура, автоблокировка при увольнении
- Формы федерального сайта: претензии и обращения формируют лиды и сделки
- Почтовые ящики: переписка с клиентами в CRM, создание задачи из письма

04 Интеграции филиалов

ИНДИВИДУАЛЬНО ДЛЯ КАЖДОГО ФИЛИАЛА

- Телефония Mango: запись звонков, генерация лидов, статистика нагрузки менеджеров
- Интернет-магазин: заказы в CRM, передача состава в 1С, возврат статуса, формы «Стать партнером» и «Запись на дизайн-эскиз»
- Модуль оплаты: ссылка на оплату по СМС прямо из сделки в CRM
- Битрикс24 ↔️ 1С:УТ через 1С:Шина с настройкой планов обмена и пакетов данных

ПАО «ММК»

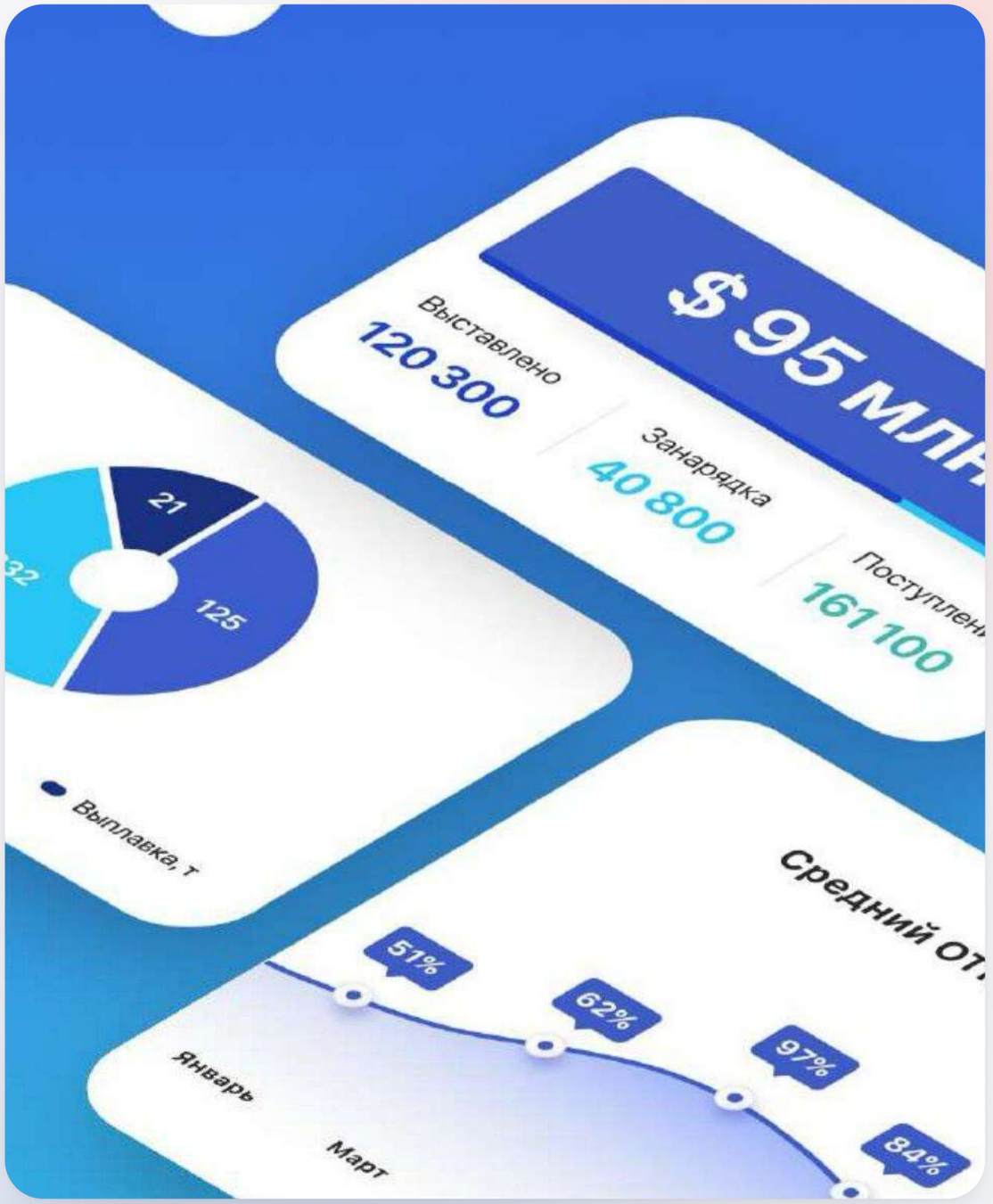
Мобильное приложение менеджера по продажам

Удобный механизм конфигурирования заказа по требованиям клиента из основных записей материалов ERP-системы и оценки эффективности заказа по экономическим показателям.

Приложение аккумулирует всю информацию по взаимоотношениям с клиентом и взаиморасчетам: что и куда отгружалось, сколько денег должен, сколько заплатил, сколько счетов выставлено.

ИНТЕГРАЦИИ

- ERP-система
- Система объемного календарного планирования
- Нормативно-справочная система предприятия



ФАКТ

ПАО «ММК» · технологические решения

Мобильное приложение менеджера по продажам

01 Задача

Дать сотрудникам управления продаж сервис для оперативного расчета экономической эффективности или себестоимости заказа удаленно от офиса — с учетом текущего плана продаж, текущей себестоимости и загрузки производства.

02 Решения

- Интеграция корпоративных систем: ERP, КС ОКП, КСУ НСИ
- Интерфейс для расчета в моменте эффективности конкретного заказа клиента с заданными характеристиками
- Конфигурирование продукта из перечня сортамента плановых позиций продукции
- Расчет себестоимости, маржинальности, стоимости доставки и других показателей в периоде

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

Норникель

Автоматизация бизнес-процессов

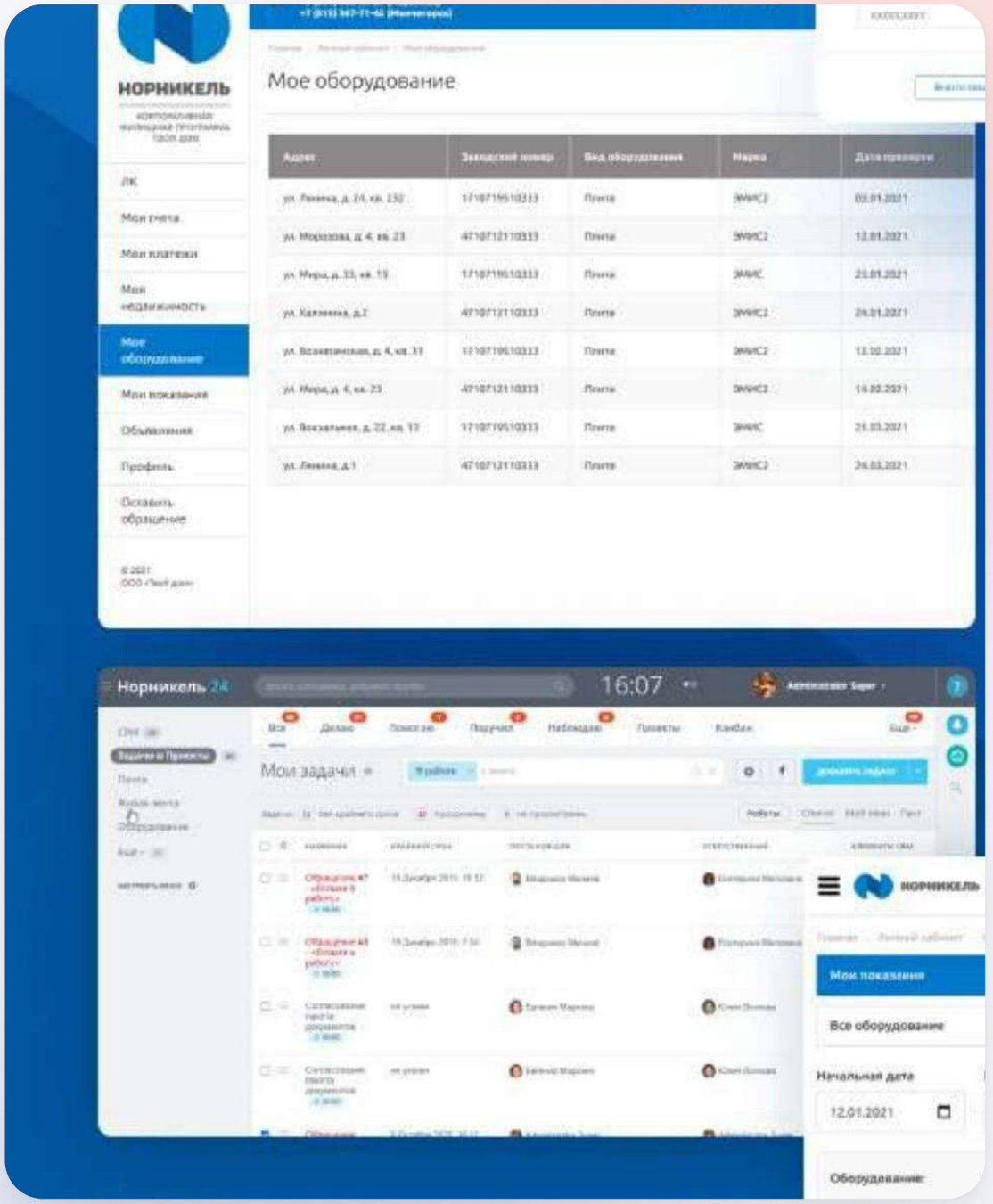
«Норникель» — крупнейший в России и в мире производитель высокосортного никеля и палладия. Подразделения группы находятся на трех континентах в пяти странах мира — России, Австралии, Ботсване, Финляндии и ЮАР.

ЗАДАЧА

Автоматизация деятельности предприятия ООО «Твой Дом» в части управления взаимоотношениями с клиентами в сфере ЖКХ и управления недвижимостью.

1 000+

участников пользуются сервисом



ФАКТ

Норникель · технологические решения

Автоматизация бизнес-процессов

- Доработка единой информационной базы учета объектов жилого фонда оператора программы (зданий, помещений), финансовых лицевых счетов участников (собственников жилья) и договоров оператора
- Обеспечение защиты персональных данных участников программы
- Автоматизация бизнес-процессов управления взаимоотношениями с участниками программы
- Автоматизация учета расчетов между собственниками жилья и управляющими, ресурсными и страховыми компаниями по ЖКУ и договорам страхования

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

Московский ювелирный завод

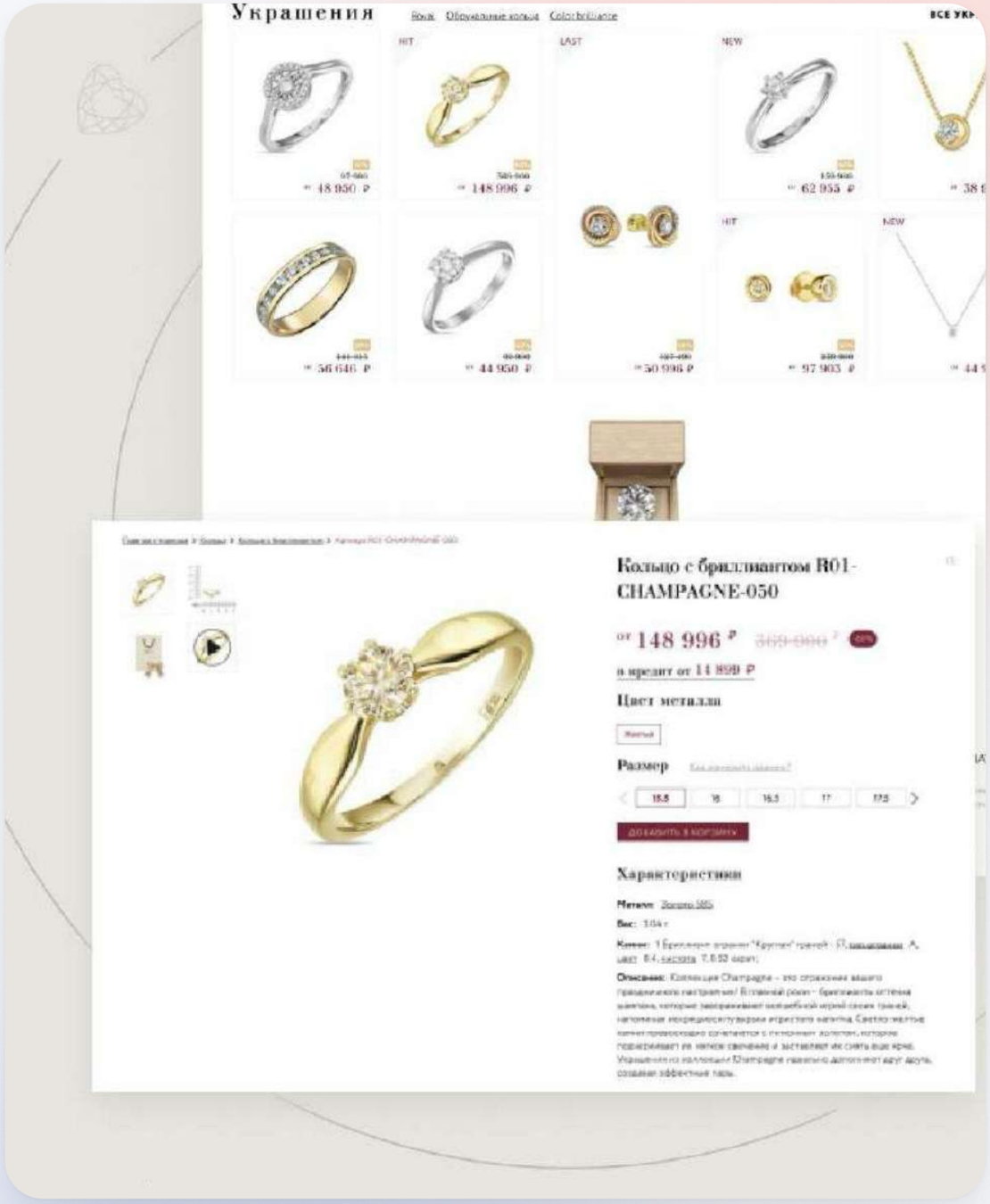
Сопровождение и развитие интернет-магазина

Одно из старейших ювелирных предприятий России. МЮЗ входит в группу компаний с полным циклом производства украшений — добычей алмазов, огранкой, производством, контролем качества и розничной сетью из более чем 300 магазинов по всей стране.

2017
начало сотрудничества

3 млн
SKU в каталоге

277
городов в интернет-магазине



ФАКТ

ФАКТ

МЮЗ · технологические решения

Сопровождение и развитие интернет-магазина

01 Интеграция с AliExpress

Модуль автоматизированной выгрузки каталога и обмена информацией об остатках.

02 Маркетинговые инструменты

Сервис онлайн-примерки изделий, блоки cross-sale и up-sale, продажа сопутствующего сервисного обслуживания в корзине.

03 Поисковая выдача

Внедрен и вручную доработан Elasticsearch: гибкий поиск с нечеткими запросами, больше успешных результатов при высокой скорости ответа.

04 Карточка товара

Доработана визуализация карточек разных групп товаров, отображение сертификатов для изделий с драгоценными камнями и товаров премиум-класса.

05 Система лояльности

Смарт-сервис расчета скидок на базе Manzana. Трехсторонний обмен между сайтом, ERP и Manzana улучшил применение программы лояльности.

06 Страница уникального товара

Дизайн страницы для бриллианта стоимостью 565 млн рублей — с акцентом на уникальность изделия, сопроводительные документы и сертификаты подлинности.

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

ИЗТТ

Личный кабинет сотрудника

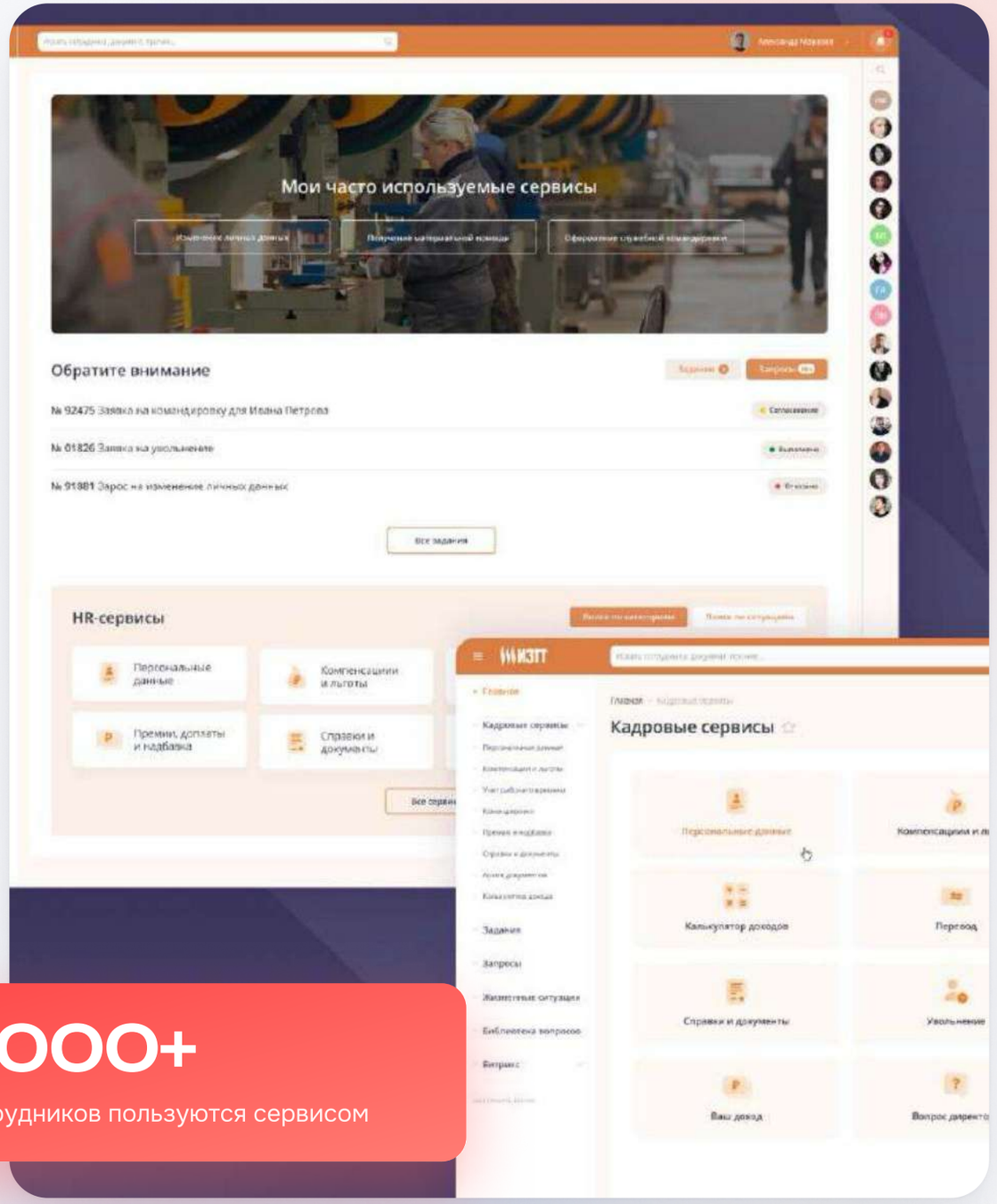
«Ижевский завод тепловой техники» — лидер российского рынка теплотехники и один из крупнейших производителей тепловой техники в Европе.

ЗАДАЧА

С ростом команды и кадровых запросов понадобилась единая точка доступа к сервисам и информации, инструменты для оперативного получения HR-услуг и взаимодействия с отделом кадров.

Номинация «Проект года»
Профессиональное сообщество Global CIO

Лауреат премии «Лучший ЭДО в России и СНГ 2024»
За вклад в цифровую трансформацию бизнеса



1 000+
сотрудников пользуются сервисом

ФАКТ

ФАКТ

ИЗТТ · технологические решения

Личный кабинет сотрудника

99% вовлеченность персонала в работу сервиса

–70% время на обработку запросов

46 HR-сервисов автоматизировано

- Личный кабинет сотрудника с автоматизацией 46 HR-сервисов
- Мобильное приложение на платформе Битрикс24 для работы сотрудников без компьютера
- Права доступа в зависимости от полномочий сотрудника в бизнес-процессах
- Отказоустойчивая серверная архитектура
- Сервис автоматического выпуска ЭЦП и подписания документов (интеграция с УЦ СКБ Контур)
- Поиск нужного HR-сервиса по жизненным ситуациям
- Согласование командировок с интеграцией внешнего сервиса; данные для HR и бухгалтерии — графики командировок, отсутствий и выплат
- 1С:Предприятие — наполнение личного кабинета информацией о сотрудниках
- MS Active Directory — авторизация, выгрузка структуры подчиненности и должностей сотрудников

ФАКТ · ПРОДАЖИ И ТОРГОВЛЯ

Бубль-Гум

Интернет-магазин

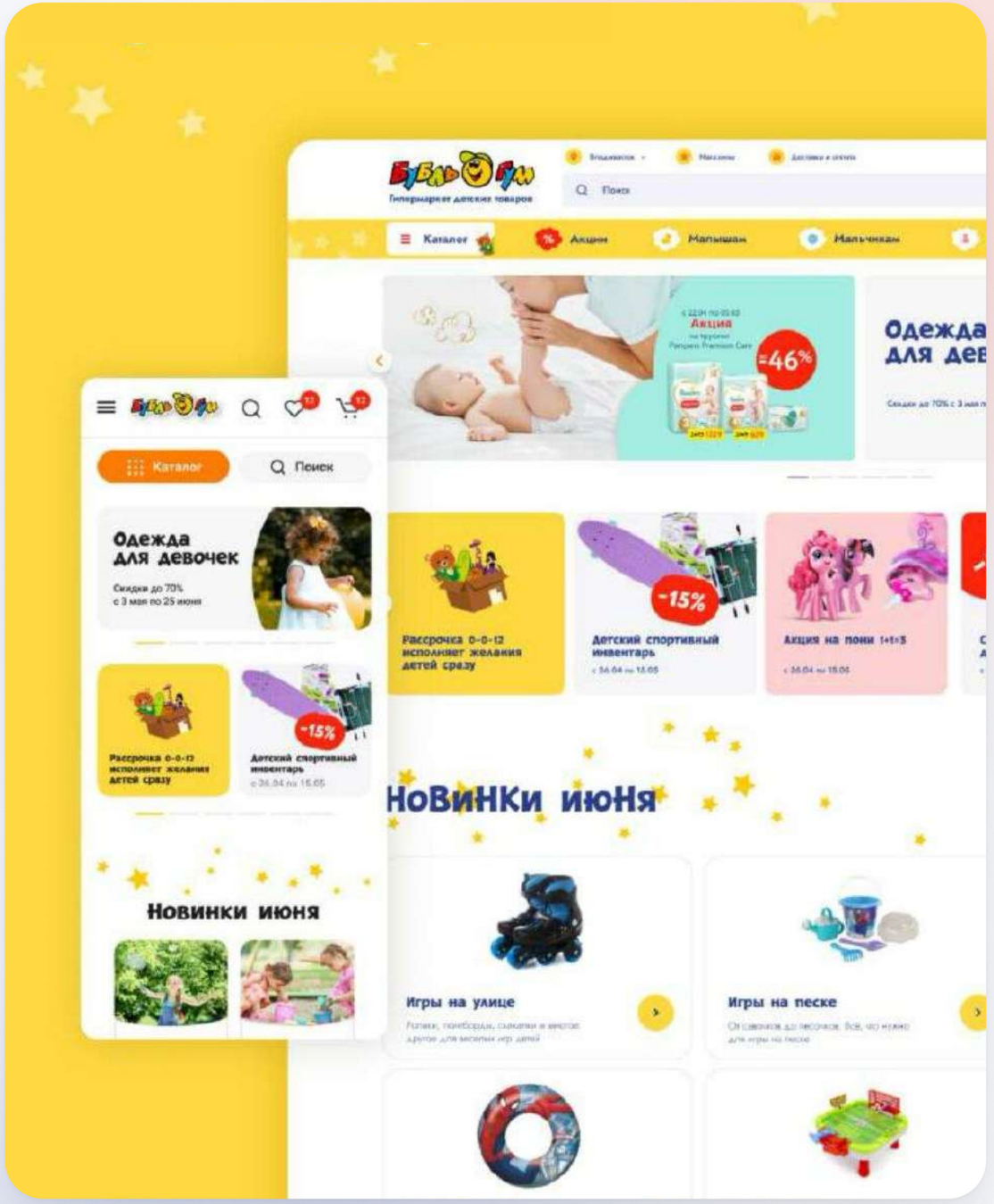
«Бубль-Гум» — гипермаркет детских товаров: питание, игрушки, одежда, обувь, гигиена, коляски, мебель и многое другое. Магазины работают в регионах преимущественно Дальнего Востока и Сибири.

ЦЕЛЬ

Развитие онлайн-направления за счет создания удобного интернет-магазина.

~2 млн

посетителей в месяц выдерживает кластер



ФАКТ

ФАКТ

Бубль-Гум · технологические решения

Интернет-магазин

01 Каталог

- Несколько вариантов навигации по каталогу
- Быстрая выдача ассортимента и поиск на ElasticSearch
- Гибкое управление выдачей матрицы товаров по номенклатурной группе
- Стратегия доверительной покупки: рейтинг, число отзывов и ссылка на них в карточке
- Отказоустойчивый кластер для пиковых нагрузок (~2 млн посетителей в месяц)
- Управление данными через PIM-систему

02 Личный кабинет

- Редактирование личных данных и адресов доставки
- Вкладка «Мои дети» — напоминание о дне рождения ребенка
- История заказов и отслеживание статуса
- Лист ожидания с e-mail уведомлением о поступлении

03 Доставка

- Самовывоз, доставка по адресу или в пункт выдачи
- Настройка доступных способов по регионам; вариант по умолчанию для отдельных геолокаций
- Автоматический расчет стоимости при выборе адреса

04 Маркетинг

- Специальные предложения, распродажи, акции
- Шильдики «Акция», «Хит», «Новинка»
- Up-sale и cross-sale блоки, отзывы в карточке

05 Интеграции

Pimcore · SetRetail · Сервисы доставки · Эквайринг Сбербанка · Apache Kafka · SberCloud Elasticsearch · DaData · MaxMind · SMS-центр

ФАКТ · AI · ПРОИЗВОДСТВО · ИЗТТ

Компьютерное зрение для контроля качества продукции

ИЗТТ — лидер российского рынка тепловой техники и один из крупнейших производителей теплового оборудования в Европе. Система компьютерного зрения в реальном времени выявляет дефекты прямо на производственной линии.

ЭФФЕКТ

- Снижение брака и переделок
- Сокращение затрат
- Цифровой контроль качества в реальном времени
- Выше прозрачность производственных процессов

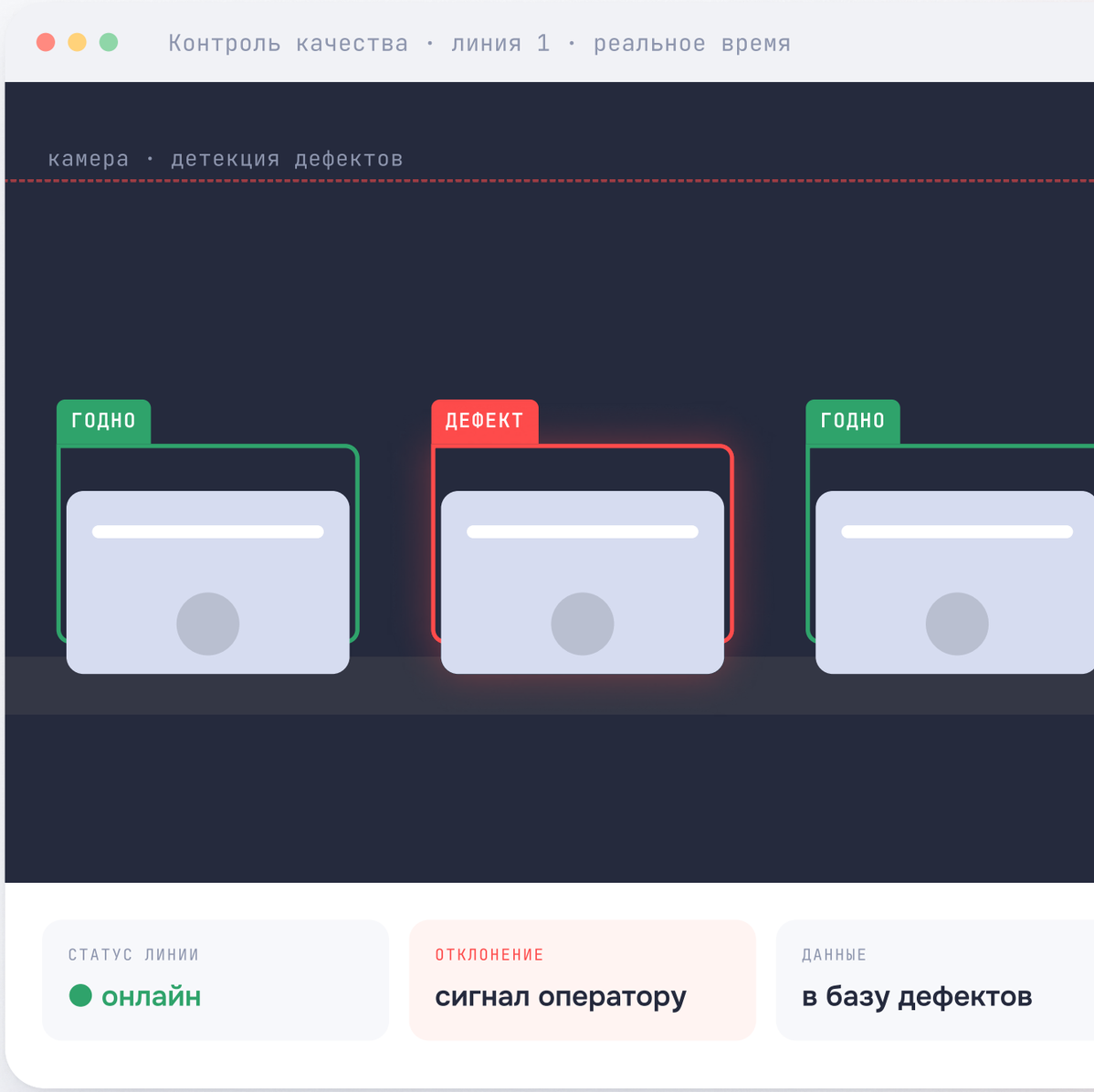


Иллюстрация концепции · не реальный интерфейс

ФАКТ

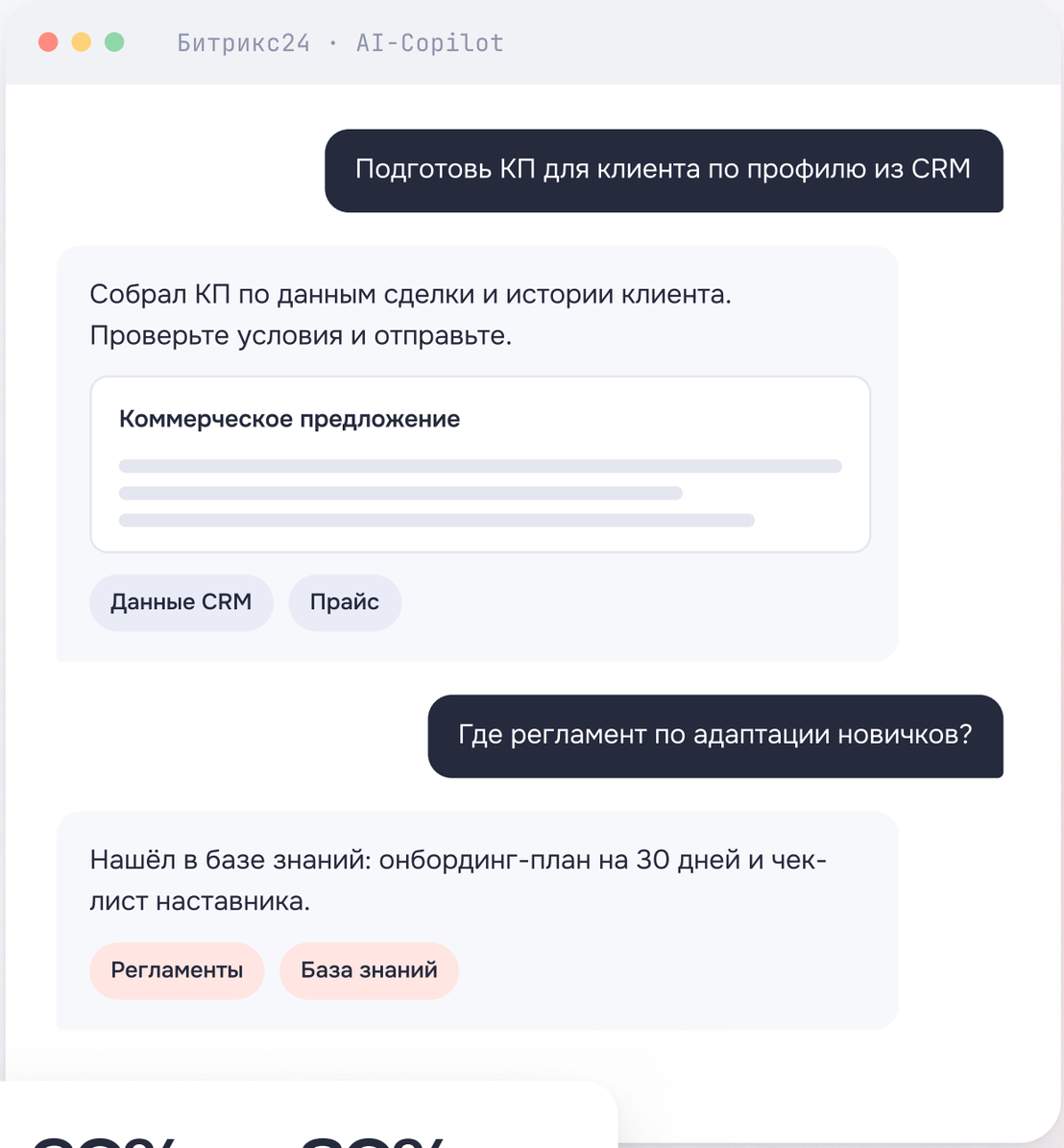
ФАКТ · AI · СТРОИТЕЛЬСТВО · ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СИСТЕМ ДЛЯ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

AI-ассистент для корпоративных знаний и продаж

Корпоративный Copilot на базе Битрикс24 анализирует CRM, готовит коммерческие предложения под профиль клиента, мгновенно ищет регламенты в массиве данных и ускоряет адаптацию сотрудников.

ЭФФЕКТ

- КП готовятся быстрее на 40–60%
- Адаптация сотрудников быстрее на 30%
- Быстрый доступ к корпоративным знаниям
- Выше эффективность внутренних процессов



40–60%
быстрее подготовка КП

30%
быстрее адаптация

ФАКТ

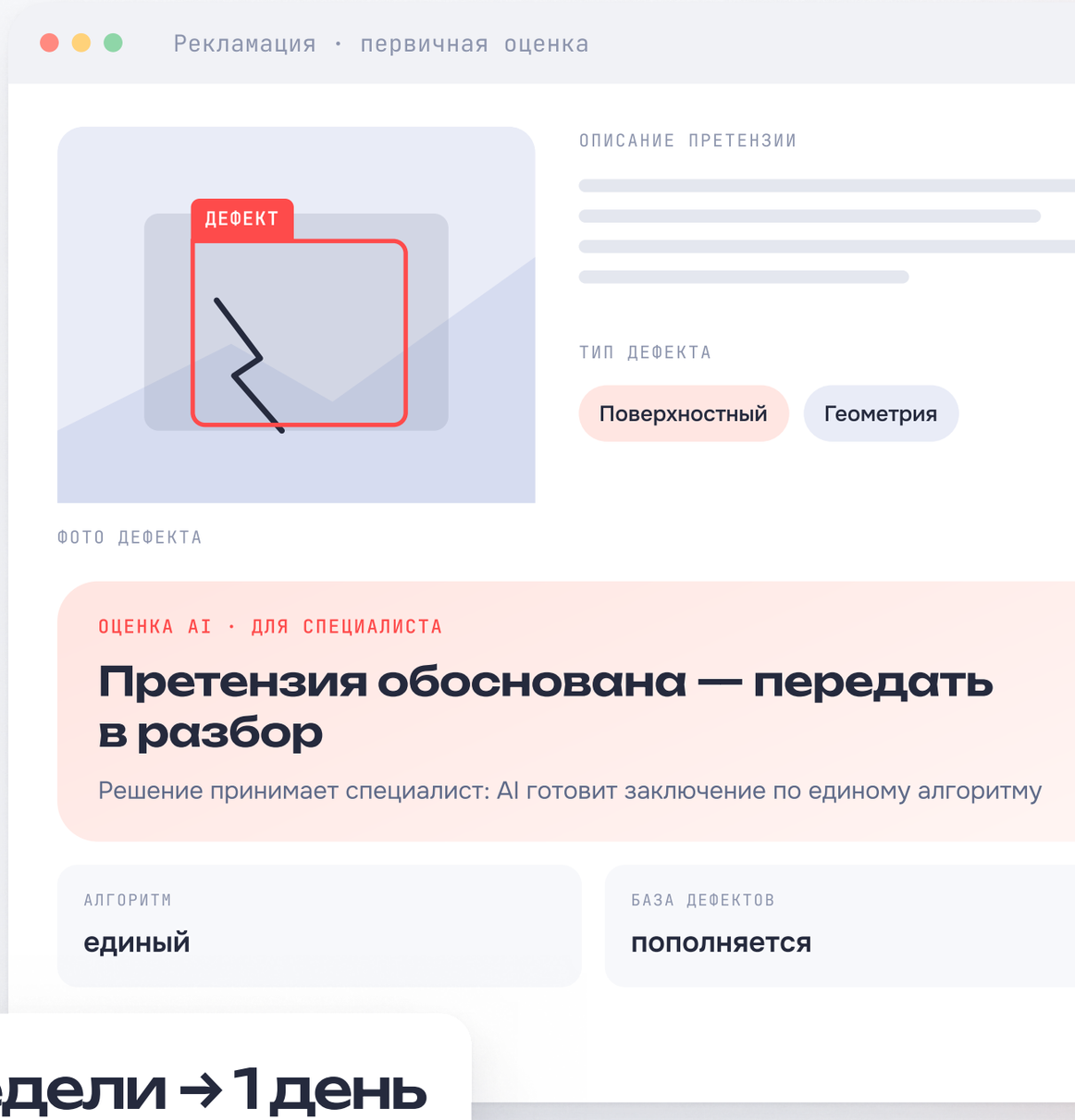
ФАКТ · AI · ПРОМЫШЛЕННОСТЬ · ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТАЛИ В РОССИИ

AI-ассистент для первичной оценки рекламаций

AI-решение анализирует фотографии дефектов и описание претензии, помогает специалистам быстрее оценивать рекламации и принимать решения на основе данных.

ЭФФЕКТ

- Сокращение времени обработки заявок с недель до одного рабочего дня
- Единый алгоритм оценки качества
- Формирование базы дефектов для улучшения производства



недели → 1 день

обработка заявки

ФАКТ

ФАКТ

Почему «Факт»

Комплексные услуги

Закрываем весь цикл разработки: от аналитики до техподдержки. Наравне с бизнесом заинтересованы в развитии продуктов.

Безопасность и корпоративный контур

Учитываем требования ИБ: от маскирования данных до развёртывания моделей в закрытом контуре клиента.

Поддержка 24×7×365 с гарантиями по SLA

Обеспечиваем круглосуточную работоспособность продуктов и ведём прозрачную отчётность на каждом этапе.

Гибкие модели сотрудничества

Fixed price для MVP, T&M для сложных проектов, выделенные команды под проект, предоставление ИИ-специалистов.

Энтерпрайз-экспертиза

Работаем с крупными компаниями и сложными ИТ-ландшафтами: цифровые платформы, CRM, корпоративные порталы и B2B-системы.

ФАКТ

Ориентируемся на высокие стандарты работы

[01]

Проверенные решения

Предлагаем эффективные, проверенные решения с релевантным подбором команды

[02]

Waterfall и статус-отчёты

Реализуем проект по методологии Waterfall с еженедельной подготовкой статус-отчётов

[03]

Собственный отдел QA

Обеспечиваем высокое качество проектов за счёт собственного отдела QA

[04]

Интерфейс на основе данных

Проектируем интерфейс, основываясь в том числе на анализе CJM-карт и трендах в e-commerce

[05]

ISO 9001

Процесс разработки сертифицирован по ISO 9001

[06]

NDA

Соблюдаем NDA

ФАКТ

Подтвержденные компетенции

Один из ведущих в России интеграторов продуктов 1С-Битрикс с подтвержденным enterprise-статусом. С 2016 года 1С-Битрикс ежегодно подтверждает статус «Факт» как лидера по количеству сертифицированных Битрикс-разработчиков.



КОМПЕТЕНЦИИ В РАБОТЕ С 1С-БИТРИКС

- Интеграция с 1С — компетенция
- CRM — компетенция
- Коробочная версия — компетенция
- Бизнес-процессы — компетенция
- Крупные внедрения — компетенция
- Автоматизация — компетенция

КОМПЕТЕНЦИИ В РАБОТЕ С БИТРИКС24

- Системное администрирование и эксплуатация — 1С-Битрикс
- Золотой сертифицированный партнёр — 1С-Битрикс
- Участник программы качества внедрений — 1С-Битрикс
- Крупные внедрения — компетенция
- Битрикс 24 — компетенция
- Композитный сайт — компетенция
- Интеграция с 1С — компетенция

Премия «Bitrix Awards»

«Крупные корпоративные внедрения» максимального уровня. Тройка победителей номинации «Лидер продаж 1С-Битрикс: Энтерпрайз» — особо крупный сегмент.

ФАКТ

Лидеры отраслевых рейтингов

7

первых мест в отраслевых рейтингах за 2024–2026

№1

Разработчики корпоративных решений · HRM

Рейтинг Рунета · 2025

№1

Компании промышленной автоматизации

Рейтинг Рунета · 2025

№1

Промышленность: разработка и интеграция

Рейтинг Рунета · 2025

№1

CRM-интеграторы: промышленность и оборудование

Рейтинг Рунета · 2026

№1

1С-Битрикс: крупные внедрения

1С-Битрикс · 2025

№1

Рейтинг интеграторов CRM

CRM Index · 2026

№1

Разработка и интеграция CRM: строительство и ремонт

Рейтинг Рунета · 2024

ТАКЖЕ В ТОПЕ

- №2 Workspace 2026 · интеграторы корпоративных решений (CRM)
- №2 Рейтинг Рунета 2025 · интеграторы Битрикс24
- №2 Рейтинг Рунета 2025 · создание интернет-магазина на Bitrix
- №3 Рейтинг Рунета 2026 · разработка и внедрение CRM, ПО
- №3 Tadviser 2025 · интеграторы CRM-систем
- №4 Marketing-Tech 2026 · агентства по разработке порталов
- №9 Picktech 2026 · из 1500+ системных интеграторов России

ФАКТ

Проекты, отмеченные наградами

Клиентские проекты «Факта» регулярно побеждают в отраслевых конкурсах — от металлургии до HR-технологий.

2025

Global CIO · «Проект года»

Победитель: личный кабинет кооператора ММК-MARKET

2025

Металл-Экспо

Личный кабинет ММК-MARKET признан лучшим интернет-проектом 2025

2025

ComNews

«Лучшее HR-решение»: HR-платформа «МояКоманда»

2024

«Лучший интернет-проект 2024»

Гран-при для Торгового дома ММК, лауреат номинаций «Сервис» и «E-commerce»

2024

Workspace Digital Awards

«МояКоманда» — 3 место в номинации «Корпоративные порталы»

2022

Global CIO · «Проект года»

ММК B2B-портал — «Лучшее отраслевое решение» в металлургии

2022

CFO Russia

МФЦ «Полюс»: «Лучший кадровый ЭДО в России и СНГ»

2021

Лучший интернет-проект в металлургии

Гран-при конкурса: проект «Металл Профиль»

ФАКТ

Ключевые лица компании



Сергей Михайлов

Сооснователь и коммерческий директор

Более 12 лет помогает крупным производителям и дистрибьюторам из списка Forbes разрабатывать и внедрять цифровые решения.



Роман Хамутских

Директор по продажам

20 лет опыта в ИТ и продажах. Регулярный спикер отраслевых конференций, эксперт и автор статей по автоматизации торговли.



Евгений Гарбар

Сооснователь и технический директор

Более 14 лет в создании веб-сайтов, e-commerce, мобильных приложений и интранет-порталов. С 2012 года — технический директор.



Наталья Волканина

Директор по управлению проектами

12 лет в цифровизации. Проектировала e-commerce для «ММК», «РУСАЛ», «Металл Профиль», «Кибersталь», «ТехноНИКОЛЬ», «Мерлион».



Илья Комиссаров

Руководитель отдела проектной разработки

Более 9 лет с ИТ-продуктами, под его руководством запущено 15 e-commerce проектов. Лауреат премии «Человек года» в Digital.



Владимир Борковский

Аккаунт-директор

Более 16 лет в ИТ, 9 из них — в B2C и B2B продажах. Руководил e-commerce федеральной DIY-сети, объединяет офлайн и онлайн в единую систему.

Отзывы клиентов

Все отзывы











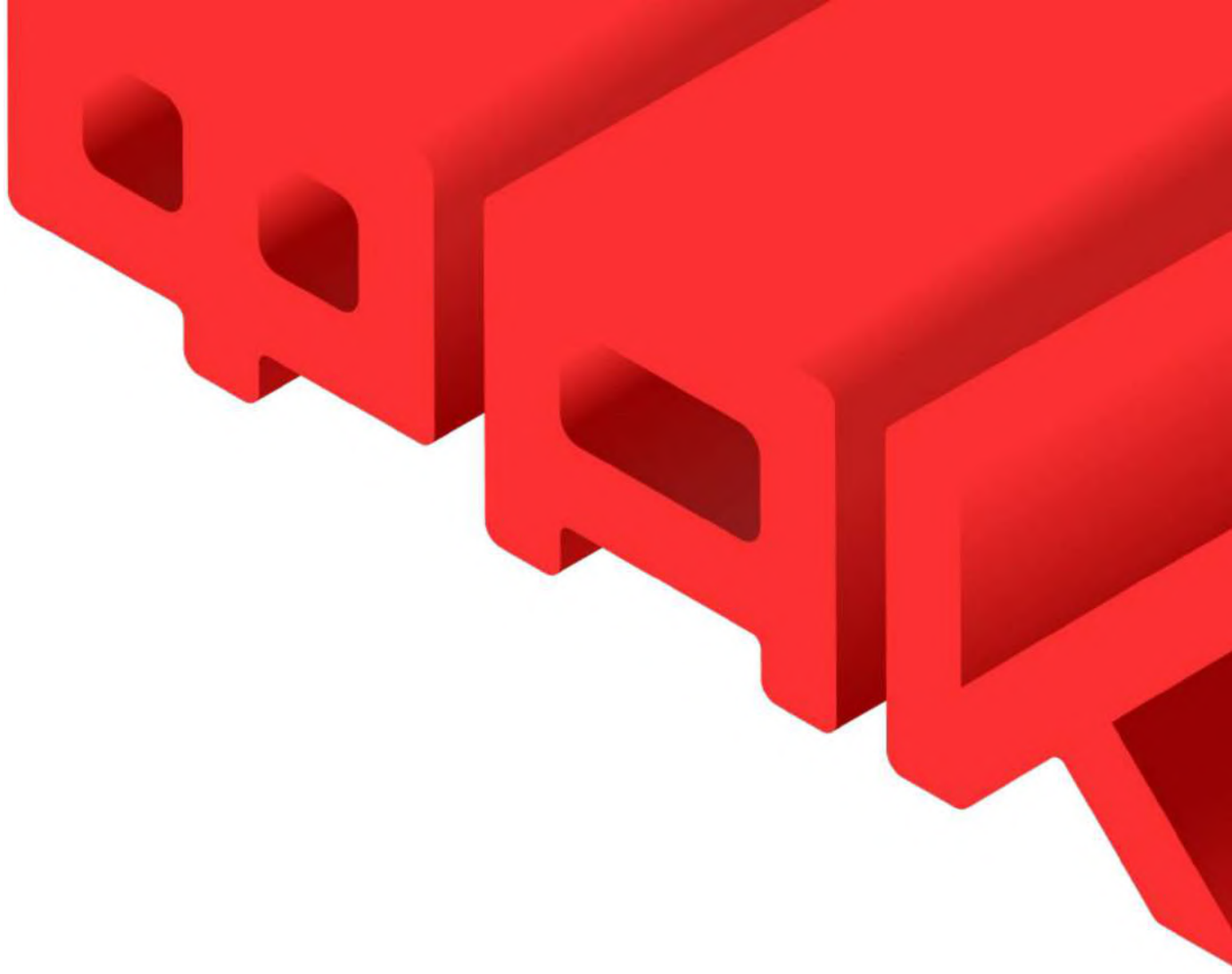












Спасибо
за внимание!

Свяжитесь с нами, чтобы обсудить ваши идеи и проекты.
Команда «Факт» готова помочь в достижении ваших целей.

ТЕЛЕФОН
+7 495 134 25 25

ПОЧТА
sale@fact.digital

САЙТ
fact.digital