

Web2you

Портфолио работ

По созданию ИС с 2010 года

Создание ИС для Футбольного клуба Зенит

Проект по созданию CRM системы для Футбольного клуба Зенит стал дебютным крупным проектом нашей веб-студии, который мы разработали "с нуля", без использования готовых решений. Основной задачей проекта было создание удобной и функциональной платформы, которая позволила бы тренерскому составу академии и его руководству эффективно управлять процессами внутри клуба.

Основные задачи, которые стояли перед нашей командой, включали:

- Разработка информационной системы для тренерского состава академии и его руководства.
- Предусмотрены разграничения прав пользователей для обеспечения безопасности данных.
- Организация ввода данных различными специалистами: тренерами, врачами и другими сотрудниками.
- Обеспечение возможности оценки эффективности работы руководством клуба через анализ собранных данных.

Возможности системы:

Разработанная нами система обладает широким спектром возможностей, которые позволяют эффективно управлять всеми аспектами деятельности футбольной академии:

- Оценки за тренировку: Возможность выставления оценок игрокам за каждую проведенную тренировку с последующим анализом их прогресса.
- Расписание тренировок: Удобный интерфейс для планирования и отслеживания расписания тренировок команды.
- Медицинский модуль: Ведение медицинских карт игроков с возможностью записи истории травм и лечения.
- Характеристики игрока: Подробная информация о каждом игроке, включая физические данные и личные достижения.
- Статистика игрока: Сбор и анализ статистических данных об игре каждого участника команды.
- Портфолио игрока: Создание индивидуального портфолио каждого игрока с достижениями и ключевыми моментами карьеры.
- Анализ игры: Инструменты для детального анализа матчей с целью улучшения стратегии игры команды.



Создание ИС для Футбольного клуба Зенит

Добро пожаловать, Igor Выйти

Зенит 1925

Виде Статистика Пользователи Отчет Архива Материала Энциклопедия Бюджетовка Бюджетовка Печать Анонс Турниры Тесты

Главная > Админ > Справочники > Тесты > Рост/вес

Фильтр Zenit Reserves Все команды Проблемные Zenit U-17 Zenit-2 Архив (бывш. U17) U-17 ПРИКРЫТЬ

Команда	Дата	Рост	Вес	Изм. рост	Изм. вес
U-12	2014-05-24	158.5	48.75	1.2	-0.35
U-12	2014-05-24	158.5	0	1.8	-48.25
U-12	2014-01-15	154.5	39.35	3.5	2.25
U-12	2014-05-24	157.5	38.75	3	0.55
U-12	2014-05-24	153.5	44.65	1	-1.5
U-12	2014-01-15	158	44.8	1.3	3.38
U-12	2014-05-24	169	46.1	1.5	-0.2
Archive	2013-11-08	151.5	39.5	0	0
U-12	2014-05-24	166.5	49.5	2.1	0.8
U-12	2014-05-24	140.5	31.1	0.8	-1
U-12	2014-05-24	148	39.8	1	-1.2
Archive	2013-11-08	149	38.5	0	0
U-12	2014-05-24	162.5	42.45	1.5	0.2
U-13	2014-05-24	153	47	0	0.55
U-13	2013-11-08	172.7	47.5	2.2	2.6
U-13	2014-05-24	182.5	44.95	1.8	1.6
U-13	2014-05-24	182.5	48	0.5	-0.05
U-13	2014-05-24	152	38	1	-0.15
U-13	2014-05-24	147	35.45	1.5	0.46
Archive	2013-05-28	144	34.3	1	0.55
U-13	2014-01-15	152.7	40.85	3.3	-4.4

Добро пожаловать, Igor Выйти

Зенит 1925

Виде Статистика Пользователи Отчет Архива Материала Энциклопедия Бюджетовка Бюджетовка Печать Анонс Турниры Тесты

Команда U-13 Дней до перехода в осн группу: -287

Команда U-16 Дней до перехода в осн группу: -333

Команда U-17 Дней до перехода в осн группу: -505

Команда U-17 Дней до перехода в осн группу: -272

Команда U-15 Дней до перехода в осн группу: -344

Команда U-14 Дней до перехода в осн группу: -305

Команда U-17 Дней до перехода в осн группу: -273

Команда U-17 Дней до перехода в осн группу: -254

Команда U-16 Дней до перехода в осн группу: -363

Команда U-13 Дней до перехода в осн группу: -306

Top Talent Zenit Res. +

Top Talent Academy +

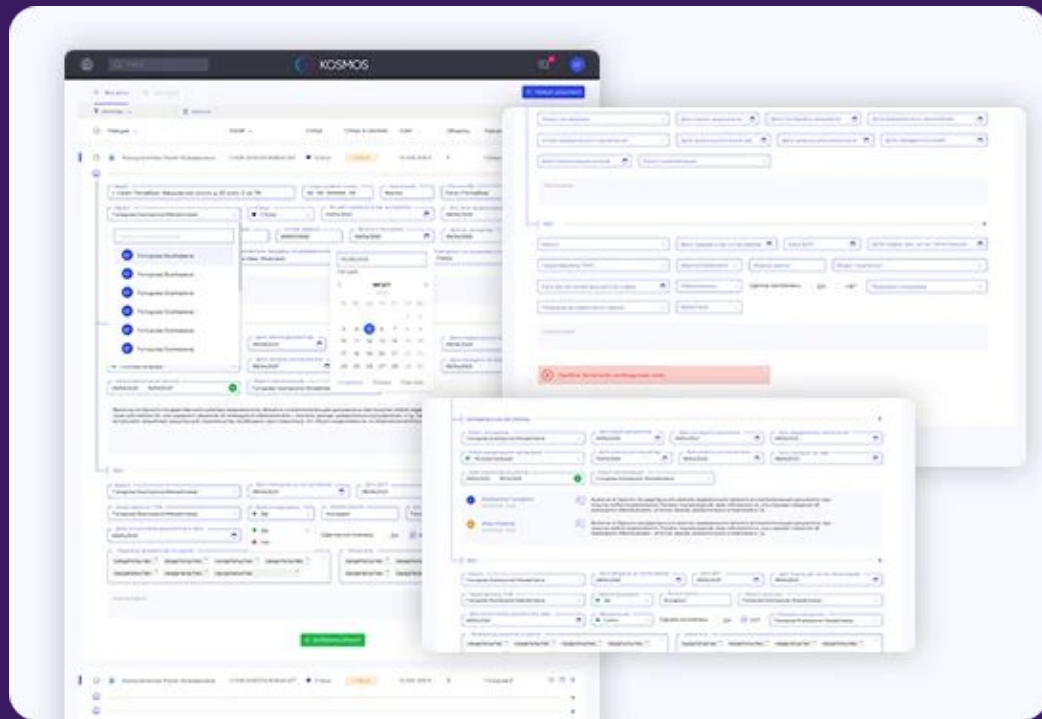
	Zenit-2	Zenit Reserves
	U-17	U-16
	U-14	U-13
	U-12	U-11

Разработка ИС для юридической компании

Система "Космос" представляет собой современное решение для управления данными и процессами, разработанное с учетом потребностей бизнеса. Проект был тщательно спроектирован, включая создание уникального дизайна, который обеспечивает удобство работы пользователей. Работа с фокус-группами позволила учесть реальные потребности конечных пользователей, что повысило эргономику интерфейса и функциональность системы.

Платформа построена на надежном фреймворке Laravel, что гарантирует высокую производительность и стабильность работы. Адаптивная верстка делает систему доступной на любых устройствах, включая мобильные телефоны, планшеты и настольные компьютеры. Помимо разработки, предусмотрено ежемесячное сопровождение, включающее обновления, техническую поддержку и внедрение новых функций.

Особое внимание уделено интеграции существующих данных. Система позволяет автоматически импортировать информацию из файлов Excel, что значительно упрощает переход на новую платформу и минимизирует риски потери данных. "Космос" сочетает в себе удобство, адаптивность и высокую производительность, делая управление данными и процессами максимально эффективным.



Разработка ИС для поиска подрядчиков в строительной сфере

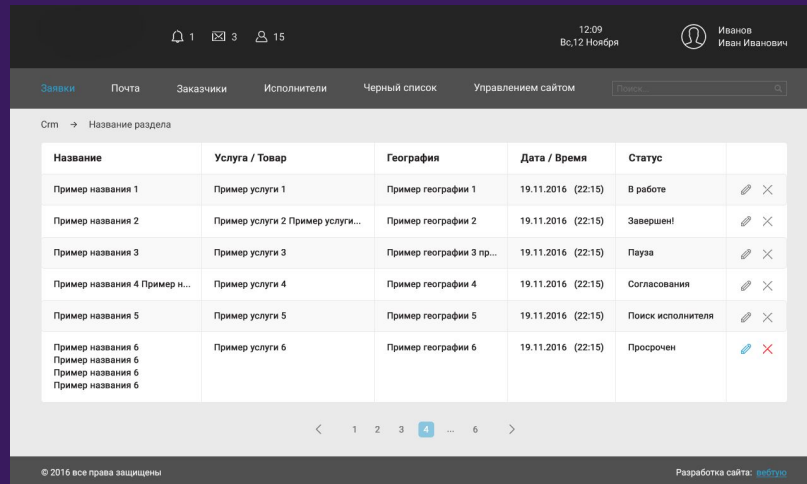
Проект по разработке CRM системы для поиска подрядчиков в строительной сфере был инициирован с целью создания инновационного решения, которое позволит оптимизировать процессы взаимодействия между заказчиками и исполнителями.

В рамках данного проекта была поставлена задача разработать платформу, которая обеспечит удобный поиск, управление и коммуникацию с подрядчиками, что существенно упростит организацию строительных работ.

Цели и задачи проекта

Основная цель проекта заключалась в создании функциональной CRM системы, способной интегрироваться с существующими бизнес-процессами компаний-заказчиков. Среди ключевых задач можно выделить:

- Разработка интуитивно понятного интерфейса для пользователей различного уровня подготовки.
- Интеграция модуля поиска и фильтрации подрядчиков по различным критериям (опыт работы, специализация, геолокация).
- Создание базы данных с возможностью регулярного обновления информации о подрядчиках.
- Обеспечение безопасности данных пользователей через современные протоколы шифрования.
- Внедрение инструментов для оценки качества работы подрядчиков на основе отзывов и рейтинговой системы.
- Реализация функций планирования проектов и отслеживания их выполнения в реальном времени.



Разработка CRM системы для поиска подрядчиков в строительной сфере

Ссылка → Название раздела

Форма заявки для оператора

Выберите свой профиль

Юридическое лицо Физическое лицо

Ваше имя / Контактное лицо *

Контактный телефон *

Контактная электронная почта (e-mail) *

email1234@gmail.com

Веб-сайт

Место фактического расположения

ИНН

Информация

[Сохранить](#)

Название	Услуга / Товар	География	Дата / Время	Статус		
Пример название 1	Пример услуги 1	Пример география 1	19.11.2016 (22:15)	В работе	✎	✕
Пример название 2	Пример услуги 2 Пример услуг...	Пример география 2	19.11.2016 (22:15)	Завершен	✎	✕
Пример название 3	Пример услуги 3	Пример география 3 пр...	19.11.2016 (22:15)	Пауза	✎	✕
Пример название 4 Пример н...	Пример услуги 4	Пример география 4	19.11.2016 (22:15)	Согласование	✎	✕
Пример название 5	Пример услуги 5	Пример география 5	19.11.2016 (22:15)	Планирование	✎	✕
Пример название 6 Пример название 6 Пример название 6 Пример название 6	Пример услуги 6	Пример география 6	19.11.2016 (22:15)	Прогноз	✎	✕

© 2016 все права защищены

Разработка сайта: [webtium](#)

12:09
Вс, 12 ноября

Иванов
Иван Иванович

Заявки Почта Заказчики Исполнители Черный список Управление сайтом

Управление сайтом → Страница сайта → Настройка списков

- Список регионов
- Список городов
- Список категорий услуг**
- Список категорий товаров
- Список услуг
- Список товаров

© 2016 все права защищены

Разработка сайта: [webtium](#)

Создание интерфейса для CRM-системы компании Глобал-мониторинг

Проект по созданию интерфейса для CRM-системы компании "Глобал-мониторинг" был направлен на разработку интуитивно понятного и функционального пользовательского интерфейса, который бы соответствовал всем требованиям технического задания. Основной целью было улучшение взаимодействия пользователей с системой, повышение эффективности работы сотрудников и оптимизация бизнес-процессов.

Основные задачи, поставленные перед нашей командой в рамках данного проекта, включали:

- Анализ текущих бизнес-процессов и выявление ключевых требований к интерфейсу.
- Разработка прототипов пользовательских экранов с учетом удобства навигации и эргономики.
- Интеграция современных UI/UX практик для обеспечения положительного опыта пользователя.
- Обеспечение адаптивности дизайна под различные устройства (десктопы, планшеты, смартфоны).
- Тестирование и отладка всех функциональных элементов интерфейса перед внедрением в эксплуатацию.

Этапы реализации

1. Исследование и анализ:

На начальном этапе была проведена детальная оценка существующих процессов в компании "Глобал-мониторинг". Это позволило нам определить основные требования к новому интерфейсу и создать подробное техническое задание. Важным аспектом было понимание потребностей конечных пользователей системы, что помогло сформировать четкое видение будущего продукта.

2. Проектирование прототипа:

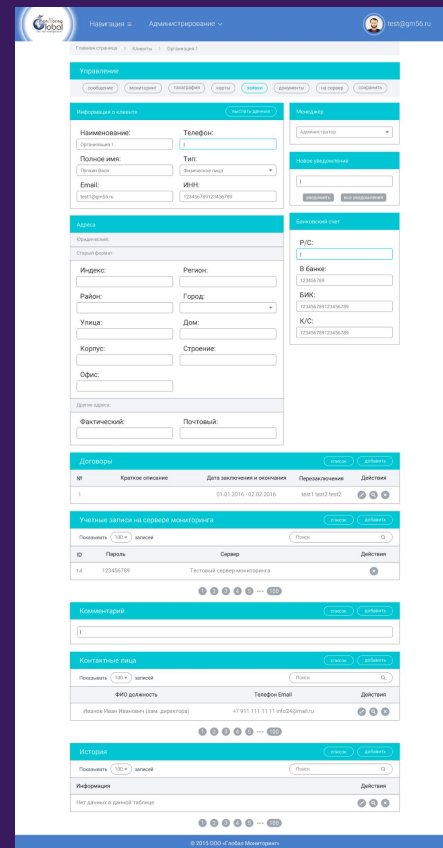
С использованием инструментов проектирования были созданы интерактивные прототипы основных экранов системы. На этом этапе мы тесно сотрудничали с представителями заказчика для уточнения всех деталей и получения обратной связи по предложенным решениям.

3. Разработка дизайна:

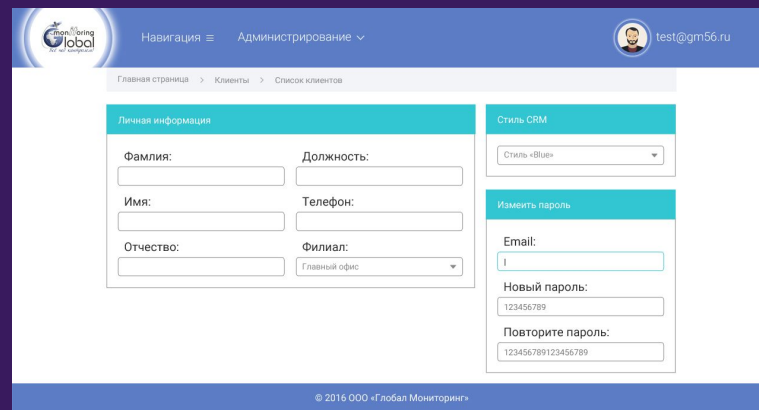
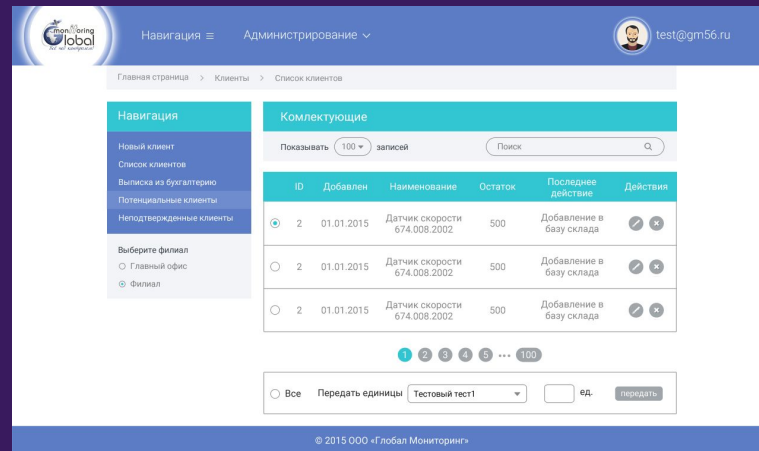
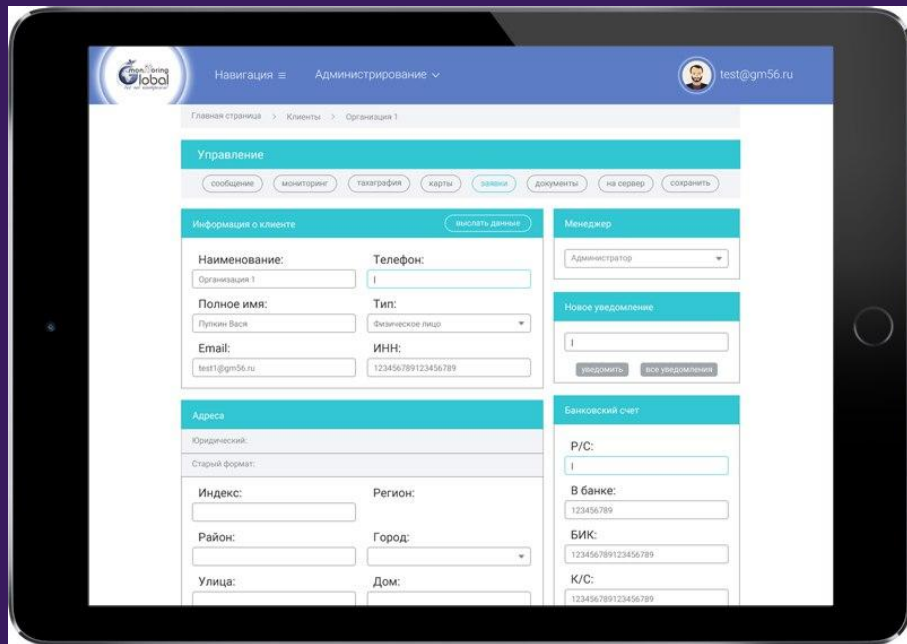
После утверждения прототипов началась работа над визуальной частью проекта. Дизайн был выполнен в соответствии с современными тенденциями UI/UX-дизайна, что обеспечило не только эстетическую привлекательность, но и высокую функциональность интерфейса.

4. Программная реализация:

Команда разработчиков приступила к программированию фронтенд-части системы с использованием таких технологий как HTML5, CSS3 и JavaScript (включая популярные фреймворки). Особое внимание уделялось производительности приложения и его совместимости с различными браузерами.



Создание интерфейса для CRM-системы компании Глобал-мониторинг



Создание CRM-системы для информационно-туристического центра

Проект по созданию CRM-системы для информационно-туристического центра был инициирован с целью автоматизации процессов обработки заказов и повышения эффективности взаимодействия с клиентами. В рамках данного проекта была разработана комплексная система, способная интегрироваться с существующими бизнес-процессами компании и обеспечивать удобный интерфейс для пользователей.

Основной задачей проекта являлась разработка CRM-системы, которая позволила бы автоматизировать обработку заказов, оптимизировать управление клиентскими данными и улучшить качество обслуживания клиентов.

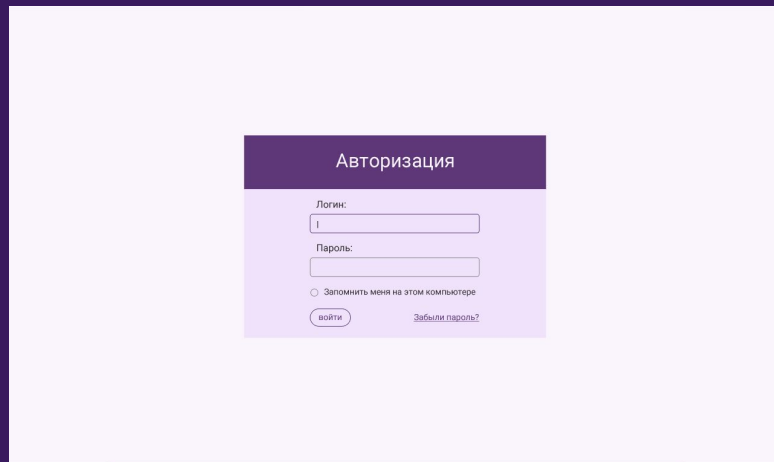
Для достижения этих целей были определены следующие ключевые задачи:

- Анализ текущих бизнес-процессов и выявление основных потребностей компании в области управления взаимоотношениями с клиентами.
- Разработка архитектуры системы, учитывающей специфику работы информационно-туристического центра.
- Создание интуитивно понятного пользовательского интерфейса для сотрудников компании.
- Интеграция системы с внешними сервисами и базами данных для обеспечения актуальности информации.
- Обеспечение безопасности данных клиентов и соответствие требованиям законодательства о защите персональных данных.
- Тестирование системы на всех этапах разработки для минимизации ошибок и недочетов.
- Обучение сотрудников работе с новой системой и предоставление технической поддержки на этапе внедрения.

Созданная CRM-система значительно упростила процессы управления заказами в информационно-туристическом центре.

В результате реализации проекта удалось достичь следующих результатов:

- Сокращение времени обработки заказов: Автоматизация рутинных операций позволила сократить время обработки каждого заказа более чем на 30%.
- Улучшение качества обслуживания клиентов: Благодаря быстрому доступу к полной информации о клиентах сотрудники могут предлагать более персонализированные услуги.
- Аналитика продаж: Новая система позволяет получать детализированные отчеты о продажах в реальном времени, что способствует принятию более обоснованных управленческих решений.




Создание CRM-системы для информационно-туристического центра

18:39
Пон, 28 декабря

Admin1 ▾

ИНФОРМАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР в СПб и ЛО
ГЛАВНЫЙ ОФИС:
197022, Санкт-Петербург,
Канонеростровский пр., д.40
тел. (812) 888-35-84, 881-15-74
тел./факс: (812) 309-73-19
(многоканальный)
e-mail: infocenterspb@yandex.ru



ООО "Информационно-туристический центр
"ТОУРЫТЫ КУБАНИ ПЛОСС"
ИНН 7840440000 КПП 784001001 БИК 044030786
р/с 407028103320000000453
в Филиале "Санкт-Петербургский"
ОАО "АЛЬФА-БАНК"
К/с 30101810800000000786
в ГРЦК ГУ Банка России по г.Санкт-Петербургу

WWW.INFOCENTERSPB.RU

Навигация

- Договора основные
- Договора системы On-line
- Договора турагентства
- Менеджеры Инфо-Центра
- Завки
- Счета
- Статистика

Менеджеры добавить

Показывать по: 10 Поиск

номер п/п	ФИО	Логин	Пароль	Дата регистрации	Действия
1	Зеленина Наталья Николаевна	lenoblast	lenoblast	22/05/2015	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> редактировать
2	Зеленина Наталья Николаевна	lenoblast	lenoblast	22/05/2015	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3	Зеленина Наталья Николаевна	lenoblast	lenoblast	22/05/2015	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

1 2 3 4 5 ... 100


Песня дня: исполнитель - название песни

Афоризма дня: Тест1 тест тест тест тест

18:39
Пон, 28 декабря

Admin1 ▾

ИНФОРМАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР в СПб и ЛО
ГЛАВНЫЙ ОФИС:
197022, Санкт-Петербург,
Канонеростровский пр., д.40
тел. (812) 888-35-84, 881-15-74
тел./факс: (812) 309-73-19
(многоканальный)
e-mail: infocenterspb@yandex.ru



ООО "Информационно-туристический центр
"ТОУРЫТЫ КУБАНИ ПЛОСС"
ИНН 7840440000 КПП 784001001 БИК 044030786
р/с 407028103320000000453
в Филиале "Санкт-Петербургский"
ОАО "АЛЬФА-БАНК"
К/с 30101810800000000786
в ГРЦК ГУ Банка России по г.Санкт-Петербургу

WWW.INFOCENTERSPB.RU

Навигация

- Договора основные
- Договора системы On-line
- Договора турагентства
- Менеджеры Инфо-Центра
- Завки
- Счета
- Статистика

Регистрация

ФИО:

Пароль:

Должность:

Подтверждение пароля:

Завки:

Логин:

Песня дня: исполнитель - название песни

Афоризма дня: Тест1 тест тест тест тест

Создание социальной сети для футболистов

Проект "Социальная сеть Cro-Co" представляет собой международный сетевой интернет-проект под названием Cross-Connect (Перекрёстные связи), целью которого является максимальное упрощение взаимодействия между людьми в различных аспектах их деятельности. В рамках данного проекта была проведена значительная работа по модернизации и сопровождению платформы, включающая в себя следующие ключевые задачи:

- Модернизация разделов и блоков: Проведена полная ревизия существующих разделов сайта с целью улучшения пользовательского интерфейса и повышения удобства навигации. Были обновлены как визуальные элементы, так и структура контента для более интуитивного восприятия информации.
- Разработка дополнительного функционала: На основе анализа потребностей пользователей был разработан новый функционал, который включает изменение логики работы программных модулей. Это позволило внедрить новые возможности для взаимодействия пользователей с платформой.
- Корректировка вёрстки: Внесены изменения в HTML/CSS код сайта для обеспечения кроссбраузерной совместимости и адаптивности дизайна на различных устройствах. Особое внимание уделено оптимизации скорости загрузки страниц.
- Наполнение сайта: Проведена работа по актуализации контента на сайте, включая добавление новых текстовых материалов, изображений и мультимедийных файлов для обогащения пользовательского опыта.

Особенности платформы:

Cro-Co предоставляет пользователям возможность создания личной страницы, где они могут разместить своё резюме, вступать в группы по интересам, добавлять фотографии и видеозаписи. Платформа также поддерживает функции общения с друзьями через личные сообщения или публичные обсуждения на форумах. Пользователи могут вести собственный блог для публикации статей или заметок о своей деятельности.

Одной из уникальных особенностей социальной сети Cro-Co является возможность регистрации юридических лиц. Это открывает дополнительные перспективы для компаний, желающих представить свои услуги или продукцию широкой аудитории посредством данной платформы.

Платформа:

Cro-Co разработана на эксклюзивной платформе специально под данный проект. Это позволило учесть все специфические требования к функциональности и безопасности системы. Использование передовых технологий обеспечило высокую производительность сайта даже при значительных нагрузках со стороны пользователей.

В результате проведённых работ социальная сеть Cro-Co стала более доступной и удобной для использования как частными лицами, так и организациями различного масштаба. Модернизированный интерфейс и расширенный функционал способствуют активному росту пользовательской базы и укреплению позиций проекта на международном рынке социальных сетей.



Создание социальной сети для футболистов

Проект "Создание социальной сети для футболистов" представляет собой уникальную платформу, разработанную специально для футбольного сообщества. Основная задача заключалась в создании специализированной социальной сети, которая бы включала все базовые особенности популярной платформы ВКонтакте, но была адаптирована под нужды и интересы профессиональных и любительских футболистов.

Основные особенности проекта:

Персональная страница: Каждый пользователь может создать свою страницу с детальной информацией о футбольной карьере. На странице можно размещать результаты матчей, достижения, статистику выступлений, а также загружать фотографии и видеозаписи.

Общение с кумирами: Платформа предоставляет возможность прямого общения с известными футболистами. Пользователи могут задавать вопросы своим кумирам и получать ответы в формате текстовых сообщений или видеочатов.

Связь с одноклубниками и тренерами: Сеть позволяет легко поддерживать контакт с членами команды, тренерами и агентами. Специальные группы и чаты упрощают организацию тренировок и обсуждение стратегий.

Футбольные новости: Интеграция новостных лент позволяет пользователям быть в курсе всех актуальных событий из мира футбола. Новости обновляются в реальном времени благодаря сотрудничеству с ведущими спортивными изданиями.

Отслеживание переходов игроков: Уникальная функция отслеживания трансферов позволяет следить за переходами любимых игроков между клубами. Пользователи получают уведомления о каждом значимом событии на трансферном рынке.

Технические аспекты разработки:

Для реализации данного проекта была разработана эксклюзивная платформа, полностью адаптированная под специфические требования целевой аудитории — футболистов. Архитектура системы построена на современных технологиях веб-разработки, что обеспечивает высокую производительность и масштабируемость приложения.



Разработка CRM системы для компании Родные просторы

Проект по разработке CRM-системы для организации "Родные просторы" представляет собой комплексное решение, направленное на автоматизацию процессов управления продажами загородных участков в коттеджном поселке. Основная задача проекта заключалась в создании удобной и функциональной платформы, которая позволила бы эффективно вести учет продаваемых участков, организовывать встречи с клиентами и обрабатывать поступающие заявки.

Ключевые задачи, поставленные перед нашей командой в рамках данного проекта:

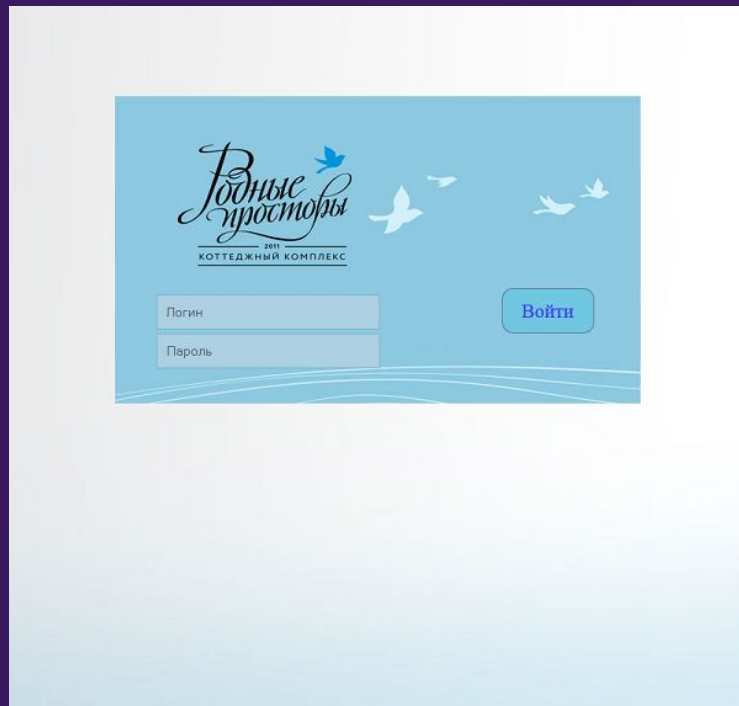
- Разработка интуитивно понятного интерфейса для ведения учета продаваемых участков.
- Создание модуля назначения встреч с потенциальными покупателями.
- Интеграция механизма обработки заявок от клиентов.
- Обеспечение синхронизации сайта компании с новой CRM-системой для актуализации данных в режиме реального времени.

В ходе разработки были реализованы следующие модули:

- Учётные записи: модуль позволяет создавать и управлять учетными записями пользователей системы, предоставляя возможность персонализированного доступа к различным функциям.
- Контроль доступа: система контроля доступа обеспечивает безопасность данных и разграничивает права пользователей в зависимости от их роли и уровня доступа.
- Журналирование: модуль ведет детальный журнал всех действий пользователей внутри системы, что позволяет отслеживать изменения и повышать уровень безопасности работы с данными.
- Формирование отчётов: данный модуль предоставляет возможность генерации различных отчетов о деятельности компании, что способствует принятию обоснованных управленческих решений.
- Отслеживание заявок: система автоматически регистрирует все поступающие заявки от клиентов и позволяет менеджерам оперативно реагировать на них.
- Ранжирование задач: этот модуль помогает расставлять приоритеты среди задач сотрудников, оптимизируя рабочий процесс и повышая эффективность команды.

Особенности сотрудничества

"Родные просторы" является нашим давним партнером, с которым мы сотрудничаем по нескольким направлениям. Это позволило нам глубже понять специфику бизнеса клиента и предложить наиболее подходящие решения для реализации проекта. В процессе работы мы уделяли особое внимание деталям, чтобы создать продукт, полностью соответствующий ожиданиям заказчика.



Разработка CRM системы для компании Родные просторы

Родные просторы

Сотрудники Задачи Счета Статистика Фильтры

Вероника Н. Н. [Выйти](#)

Все сотрудники:

- Гарик Черюзин
- Муштафа Арака
- Гарик Гарик
- Наталья Вероника
- Алена Алена

Категория сотрудников:

- Менеджеры (2)
- Аудиторы (2)
- Руководитель (1)

[Список покупателей:](#)

Сотрудники

[Поиск](#)

Имя	Категория	Почта	Телефон
Гарик	Руководитель	prostoyrb@gmail.com	8911945290
Муштафа	Аудитор	amiscifn@gmail.com	89227979798
Гарик	Менеджер		
Наталья	Менеджер	prostoyrb@gmail.com	89216334668
Алена	Аудитор		

Родные просторы

Сотрудники Задачи Счета Статистика Фильтры

Вероника Н. Н. [Выйти](#)

Все сотрудники:

- Гарик Черюзин
- Муштафа Арака
- Гарик Гарик
- Наталья Вероника
- Алена Алена

Категория сотрудников:

- Менеджеры (2)
- Аудиторы (2)
- Руководитель (1)

[Список покупателей:](#)

Фильтры

[Создать фильтр](#)

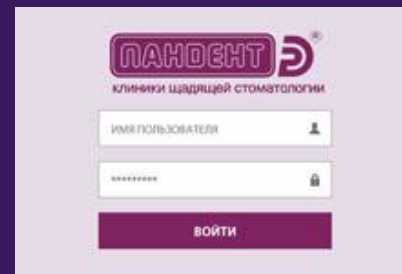
Удалить	Редактировать	Название фильтра
X		Кухня
X		Перекотинные
X		В работе
X		Активная работа
X		Простор
X		Теплоота
X		Рисланд на ярмарке
X		Рисланды цены

Создание системы документооборота для сети стоматологических клиник «Пандент»


Проект по созданию системы электронного документооборота для сети стоматологических клиник «Пандент» был направлен на упрощение и автоматизацию процесса оформления документов для клиентов. Основной задачей проекта являлась разработка удобной и функциональной платформы, адаптированной под планшетные компьютеры, что позволило бы клиентам быстро и легко взаимодействовать с документами непосредственно в клинике.

Возможности системы:






- Работа с базой клиентов клиники: Система интегрирована с существующей базой данных пациентов, что позволяет мгновенно получать доступ к информации о каждом клиенте.
- Заполнение анкеты пациентом на планшетном ПК: Пациенты могут самостоятельно заполнять анкеты и формы на предоставленных планшетах, что ускоряет процесс регистрации и уменьшает нагрузку на персонал.
- Подпись документов через интерфейс браузера: Возможность электронной подписи документов значительно упрощает процедуру согласования и оформления необходимых бумаг.
- Генерация документов в формате PDF: Система автоматически генерирует документы с подстановкой данных пациента, обеспечивая точность и соответствие стандартам документации.
- Вывод документов на печать или отправка на e-mail: По необходимости документы могут быть распечатаны или отправлены пациенту по электронной почте, что обеспечивает дополнительное удобство для пользователей.




Разработка CRM системы для Российской Торговой Корпорации





PTK
РОССИЙСКАЯ ТОРГОВАЯ
КОРПОРАЦИЯ

 Сотрудники
 Задачи(2)
 Логистика
 Статистика
 Фильтры

Черезов Г. И.
22:13:23 МСК
Выйти

 Создать задачу

 Список покупателей

 Список поставщиков

Все сотрудники:


Евгений Сергеев
Светлана Чернышова
Александр Андреевич
Ирина Александровна
Оксана Игоревна
Дмитрий Александрович
Людмила Александровна
Татьяна Александровна

Категории сотрудников:






Менеджеры (5)
Аудиторы (1)
Логисты (1)
Руководитель (1)

Мои задачи


У	Р	Оптимизация ответственности	Задача	Описание	Начало работы	Дедлайн	Исполнитель	Поставщик
✗	✓	✓	Задача1	Подготовить таблицу для расчета по форме Формы, выгрузить данные "Склад" (логистика, торговля) и ЧС? Показ CRM (логистика) и другие данные (логистика)	3 Июля	3 Июля	Климова	Климова И. Б.
✗	✓	✓	Задача2	Сформировать таблицу продаж по категориям, не имеет у тебя в плане "логистический отдел"	21 Июля	21 Июля	Жук	Черезов Г. И.
✗	✓	✓	Задача3	Зачесть? Прогноз и анализ продаж за 2017-2018 гг.	22 Июля	22 Июля	Климова	Черезов Г. И.
✗	✓	✓	Задача4	Сформировать таблицу для "Системы оценки"	24 Июля	27 Июля	Черезов	Климова И. Б.
✗	✓	✓	Задача5	Прогноз продаж по категориям (логистика) 2017-2018 - Гидро.	1 Августа	1 Августа	Черезов	Жук О. И.
✗	✓	✓	Задача14	Исследовать данные по продажам, есть ли отходы продаж, есть ли отходы с учетом доставки до клиента	1 Сентября	1 Сентября	Жук	Александр И. А.
✗	✓	✓	Задача15	Исследовать данные продаж по категории продаж	1 Сентября	1 Сентября	Жук	Черезов Г. И.





PTK
РОССИЙСКАЯ ТОРГОВАЯ
КОРПОРАЦИЯ

 Сотрудники
 Задачи(2)
 Логистика
 Статистика
 Фильтры

Черезов Г. И.
22:15:05 МСК
Выйти

 Создать задачу

 Список покупателей

 Список поставщиков

Все сотрудники:

Евгений Сергеев
Светлана Чернышова
Александр Андреевич
Ирина Александровна
Оксана Игоревна
Дмитрий Александрович
Людмила Александровна
Татьяна Александровна

Категории сотрудников:

Менеджеры (5)
Аудиторы (1)
Логисты (1)
Руководитель (1)

Логистика

Поставщик
Добавить Заказ Отгрузка
Список заказов
Список городов
Счета
Настройки

Отфильтровать по:

Дата создания

От

До

Фильтры:

Комп. вес:

Город отправки:

Доставка:

Статус:

Дата отправки:

№	Комп. вес	Город отправки(востанов)	Дата заказа	Доставка	Статус	Сумма	Дата отправки
12	1000000.00	Восток	2017-08-01 00:00:00	Жуков	Отгружен	1000000.00	2017-08-01 00:00:00
13	1000000.00	Восток	2017-08-01 00:00:00	Жуков	Отгружен	1000000.00	2017-08-01 00:00:00

Создание CRM системы для колл-центра академии красоты "Мон Платин"

The screenshot displays the Mon Platin CRM system interface. The main header features the logo "Mon Platin" on the left, the date and time "Среда, 28.12.12, 17:07 в системе: 02:12" in the center, and the user name "Анна Иванова оператор" with a "Выход" button on the right. Below the header is a navigation bar with tabs for "Клиенты", "Встречи", "Статистика", and "Заявки руководителю".

The central area is divided into several sections:

- Поиск клиентов:** Includes input fields for "Дата добавления" (with a calendar icon), "Возраст от" and "до", "ФИО", and "Статус" (with a dropdown menu). A "Поиск" button is located at the bottom right of this section.
- Добавить нового клиента:** Includes input fields for "ФИО", "Возраст", "Телефон" (with a masked input "XXXXXXXXXX"), and "Источник" (with a dropdown menu). A "Добавить" button is located at the bottom right.
- Карточка клиента:** A table displaying client details for "Иванова Инна Сергеевна":

ФИО	Иванова Инна Сергеевна
Дата добавления	28.11.12
Контактный телефон	89215555555
Возраст	38
Источник	по рекомендации

Below the table, it shows "Статус клиента: ● Перенос" and a red speech bubble icon with the text "Отправить заявку на редактирование".
- Назначить встречу:** Includes an input field for "Дата и время:" (with a calendar icon) and a "Добавить" button.

On the left side, there is a "Статистика" section with a "Выбор даты" field (set to "сегодня") and a "Статистика встреч" table:

Всего	35
Назначено	10
Перенесено	6
Подтверждено	5
Идет	2
Завершено с продажей	5

At the bottom of the main interface, there is a link "< Назад к разделу 'Клиенты'" and the text "Академия красоты 'Мон Платин'".

On the right side, another part of the interface is visible, showing a "Встречи" tab, a "Статистика" section with a "Построить" button, and a legend for "Sales" (blue square) and "Expenses" (red square).

Разработка CRM системы для сети агентств недвижимости "Добрый Дом"

Проект по разработке CRM системы для сети агентств недвижимости "Добрый Дом" был инициирован с целью создания автоматизированного рабочего места (АРМ) риэлтора, что позволило бы значительно повысить эффективность работы сотрудников и оптимизировать бизнес-процессы компании. Основная задача заключалась в создании комплексной корпоративной системы, которая бы обеспечивала автоматизацию всех ключевых процессов, связанных с управлением объектами недвижимости и клиентской базой.

Возможности АРМ

- Работа с базой объектов недвижимости: Система позволяет вести детализированный учет объектов, включая информацию о местоположении, характеристиках и стоимости.
- Работа с клиентской базой: Включает управление контактами клиентов, их предпочтениями и историей взаимодействий.
- Модуль подробной статистики и аналитики: Предоставляет инструменты для анализа эффективности бизнес-процессов и динамики продаж.
- Сложная система разграничения прав доступа пользователей: Обеспечивает безопасность данных за счет гибкой настройки уровней доступа для различных категорий пользователей.
- Формирование прайсов: Автоматическое создание прайс-листов на основе актуальных данных о рынке недвижимости.
- Динамика цен на недвижимость: Мониторинг изменений цен в реальном времени позволяет быстро реагировать на рыночные изменения.
- Мгновенные сообщения и диалоги: Интегрированная система коммуникации облегчает взаимодействие между сотрудниками внутри компании.



Разработка CRM системы для сети агентств недвижимости "Добрый Дом"

добрый ДОМ АРМ

Объекты | Контакты | Избранное | Заявки (5) | Динамика цен

Личные данные | Выход

Поиск объектов

Характеристики

Добавить объект

Новые объекты (10)

Цепочки объектов

Горячие предложения

Предложения от собственников

Прайсы

Избранные объекты

Экспорт/импорт БД

Импорт

Реклама

Пользователи

Введите название:

< Назад к поиску

Тип недвижимости: Новостройки

Тип операции: Продажа

Дата 1го объявления: 29.01.2014

Дата актуализации: 29.01.2014

Город: Архангельск

Район: Архангельская область

Улица: Ленина пл

№ дома: 1-й Ленинградский пер

Тип дома: 2-й Ленинградский пер

Этаж: 2-й Бирюзовая ул

Этажность: 23 гвардейской дивизии ул

Количество комнат: 3-й Пятилетки

S м2 (общая): 40 лет Великой победы ул

S м2 (жилая): 3-я Мертва ул

S м2 (бухня): Адмиралов ул

Балкон: Адмирала Кунецова ул

Ссылка на youtube: Адмирала Макарова ул

Адмирала Назимова ул

Примечание:

Отделка:

Срок сдачи: 3 квартал 2013

Стоимость (общ. тыс. руб):

Цена за м2 (тыс. руб):

Динамика цен:

Продавец: Продавец 1

Контакты риелтора:

Элитное:

Объект агентства "Добрый дом"
 Горящее предложение
 Предложение от собственника
 Добавить в избранное

Добавить

Добавить файлы | Загрузить | Отменить загрузку | Удалить

На главную | Наши контакты | Наши люди | Новости

добрый ДОМ

Офис на К. Маркса 37
ул. К. Маркса 37, офис 1.
Тел. 89-89-85, 89-89-01

Новостройки | Вторичная | Загородная | Элитное | Гаражи / паркинг | Коммерческая | Земля

Архива

Вторичная недвижимость

Кнопки: Купить, Гиб, Архангельск, Справочник

Округ или район: Все районы X | Улицы: Все улицы X | Цена: общ. | Площадь: общ.

Комнаты: Комната 1 2 3 4 5+ Дом от до тыс. руб от до м²

НАЙТИ

Найдено 138 предложений

фото	Адрес	Комнат	Тип дома	Цена/руб	Этаж	Площадь
	Короной Заводы ул. д. Малая гора	Дом	Деревянный	4 000 000	1/1	120 м ²
	Северодвинская ул. д. 34 Рочковский округ	Комната	Кирпич	1 220 000	8/9	13 м ²
	Московский пр-кт д. 45/1 Малая гора	Комната	Панельный	700 000	8/9	11 м ²
	Московский пр-кт д. 45/1 Малая гора	Комната	Панельный	880 000	8/9	14 м ²
	Галкина ул. д. 4 Малая гора	Комната	Кирпич	1 100 000	3/5	16.2 м ²

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138

CRM система для деревоперерабатывающего предприятия "Полеко"

Проект по разработке CRM системы для компании "Полеко" был направлен на создание единого информационного пространства, которое позволяет эффективно оценивать работу на производстве. Основной задачей было объединение различных процессов в рамках одной платформы, что обеспечило бы более высокую степень контроля и управления ресурсами.

Цели и задачи проекта

Основная цель проекта заключалась в разработке CRM-системы, которая могла бы интегрировать все аспекты производственного процесса. Важнейшими задачами были:

- Создание интерфейса для внесения показателей датчиков, что позволяет отслеживать состояние оборудования и оперативно реагировать на любые изменения.
- Интеграция статусов датчиков в систему для обеспечения прозрачности работы оборудования и предотвращения простоев.
- Автоматизация формирования документов для бухгалтерии, что значительно ускоряет процесс отчетности и снижает вероятность ошибок при ручном вводе данных.

Особенности сотрудничества

Сотрудничество с компанией "Полеко" происходит в нескольких направлениях, что позволило нам глубже понять специфику их бизнеса и адаптировать решение под уникальные потребности клиента. Мы провели детальный анализ текущих бизнес-процессов компании, чтобы обеспечить максимальную эффективность внедрения новой системы.

Технические решения

Для реализации данного проекта была разработана эксклюзивная платформа, полностью адаптированная под нужды компании "Полеко". Мы использовали современные технологии разработки программного обеспечения, которые обеспечивают высокую надежность и масштабируемость системы. Особое внимание было уделено безопасности данных и защите информации от несанкционированного доступа.

Архитектура системы построена таким образом, чтобы обеспечить легкость интеграции с существующими системами учета предприятия. Это позволило минимизировать время перехода на новую платформу без потери качества обслуживания текущих процессов.

The screenshot displays the CRM interface for 'Полеко' (Полеко производство ДВП). The top navigation bar includes 'Журнал / Статистика / Ввод данных / Показатели датчиков / Бухгалтерия'. The main content area is divided into two sections: 'Показатели датчиков' and 'Показатели датчиков котельной №2'. Each section contains a table of sensor data with columns for sensor name, value, date, and time. The 'Показатели датчиков' table shows 'Давление на аккумулятор Руцца' (46) and 'Давление на разлом' (32) for 2014-01-23 at 18:53. The 'Показатели датчиков котельной №2' table shows four sensors (Датчик 1-4) with values 3, 4, 5, and 6 for the same date and time. A 'Добавить' button is visible at the bottom left.

Давление на аккумулятор Руцца	Давление на разлом	Дата	Время	Редактировать	Удалить
46	32	2014-01-23	18:53	Редактировать	Удалить

Датчик 1	Датчик 2	Датчик 3	Датчик 4	Дата	Время
3	4	5	6	2014-01-23	18:53

Создание CRM системы для Российского ботанического общества

Проект "Создание CRM системы для Российского ботанического общества" представляет собой одну из первых инициатив нашей веб-студии в области разработки специализированных информационных систем. Основной целью данного проекта была разработка функциональной и надежной базы данных, а также реализация механизма разграничения прав доступа пользователей.

Задачи проекта

Основные задачи, поставленные перед нашей командой, включали:

- Разработка базы данных: создание структуры данных, способной эффективно обрабатывать и хранить информацию о членах сообщества, их научных работах, мероприятиях и других связанных данных.
- Разграничение прав пользователей: внедрение системы управления доступом, которая позволила бы различным категориям пользователей (администраторы, исследователи, гости) иметь соответствующий уровень доступа к информации и функциям системы.

Особенности проекта

Проект был выполнен с учетом всех требований заказчика и отличался следующими особенностями:

- Полное соответствие функционала заявленным требованиям: система была разработана в строгом соответствии с техническим заданием заказчика. Все функции были тщательно протестированы на предмет их работоспособности и удобства использования.
- Эксклюзивная платформа: проект был реализован на специально разработанной платформе, которая обеспечивала максимальную гибкость и возможность дальнейшего расширения функционала по мере необходимости.
- Инновационный подход: будучи одним из первых проектов нашей студии в данной области, мы применили инновационные методы проектирования и разработки программного обеспечения, что позволило нам создать эффективное решение в кратчайшие сроки.

Платформа

Система была построена на эксклюзивной платформе, созданной специально под нужды данного проекта.

Это позволило нам интегрировать все необходимые функции без ограничений типовых решений. Платформа обеспечивала высокую производительность и безопасность работы с данными.

The screenshot shows a web interface for the Russian Botanical Society. At the top right, there is a "Выход" (Logout) link. The main header features the society's logo and the text "РУССКОЕ БОТАНИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО". Below the header is a navigation menu with "Мой профиль", "Сообщество", and "Форум". The registration form includes fields for "Фамилия:", "Имя:", "Отчество:", "Фото:" (with an "Обзор" button), "Отделение РБО:" (dropdown), "Город:", "Адрес:", "Ученая степень:" (dropdown), and "Ученое звание:" (dropdown). There are three checkboxes for "Секция:" with "Альгологическая секция" checked, and "Лихенологическая секция" and "Секция интродукции растений" unchecked. A "О себе:" text area is at the bottom. The footer contains the copyright notice "© Русское ботаническое общество 2003-2011" and "Разработка neta".