

Extend your limits.

Extyl – Порталы дилеров



Extyl

Extend Your Limits

это то – из чего складывается Extyl. Мы верим, что для достижения высоких результатов необходимо расширять собственные границы.

Вся работа ведется исключительно вместе с заказчиком. Только такой подход обеспечивает результат в сложных проектах. Задачи фиксируются в интранет системе, что помогает сторонам лучше понимать состояние проекта и текущие статусы.

16

лет на рынке

200+

сотрудников

800+

проектов



Гарантируем качество

Бессрочная гарантия

На весь написанный код разработчиками Extyl.



Соблюдаем стандарты качества

Вся разработка ведется разработанным в компании стандартам качества: Регламент качества кода, Стандарты Frontend, Безопасность и др.



Безопасность данных

Ноль утечек и взломов за 15 лет заказной разработки.



Глубокое погружение

К каждому проекту подключается выделенная команда, работу которой курируют: Менеджер проекта, Group Head, операционный и технический директор.



Наши технологии

[Узнать подробнее](#) →



Достигли вместе с вами

[Посмотреть все достижения на сайте](#)



2024

1 место в рейтинге веб-разработчиков,
специализирующихся на
проектировании веб-сервисов

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



2024

1 место в рейтинге
подрядчиков крупного бизнеса

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



2024

2 место в рейтинге digital-подрядчиков
крупнейших компаний Москвы

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



2024

2 место в рейтинге
digital-подрядчиков в сфере
Торговля оптовая и розничная

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



2024

4 место среди
веб-разработчиков
по России

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



2024

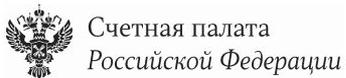
3 место в Рейтинге
диджитал-подрядчиков
крупнейших компаний РФ

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024

Сертифицированы по ФСТЭК, ФСБ, стандарту ISO 9001:2000

Сотрудничаем

в государственном секторе



с крупными B2B-компаниями



с крупными коммерческими компаниями РФ





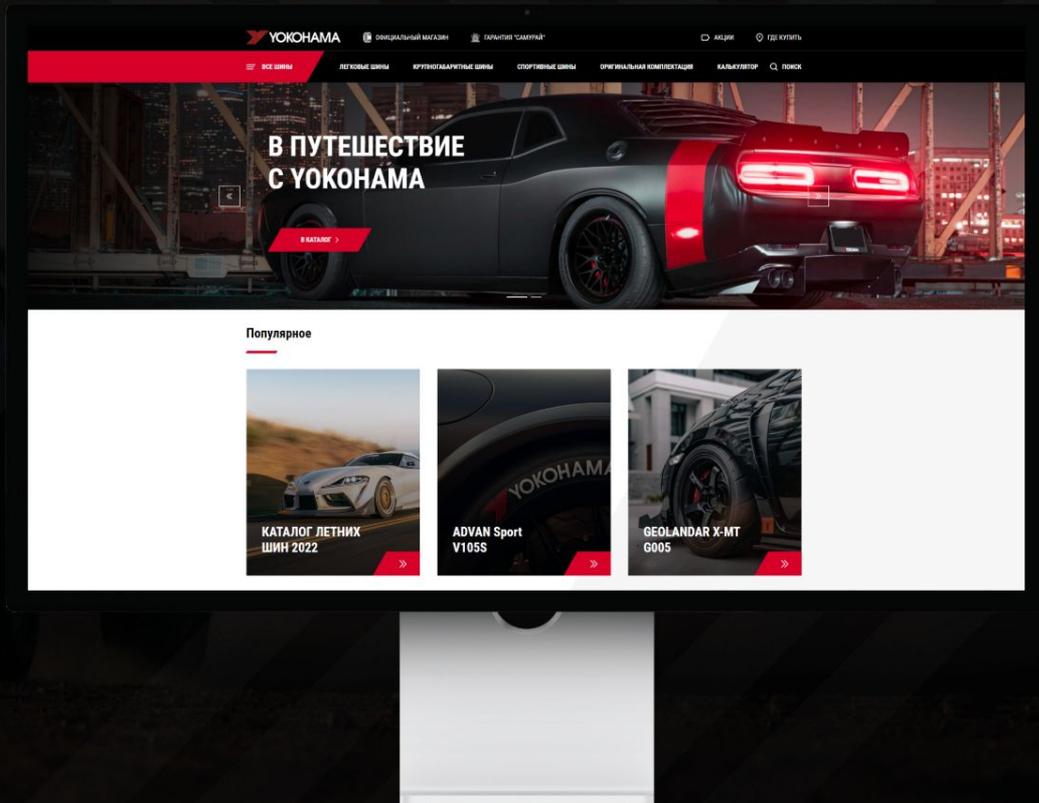
В2В-портал для компании «Yokohama»

Задача

С помощью сайта автоматизировать работу производителя шин с партнерами-дистрибьюторами в России.

Результат

Разработали портал, учитывая особенности бизнес-процесса YOKOHAMA в работе с дистрибьюторами. Создали личный кабинет с каталогом и базой заказов.





V2B платформа для дилеров Smeg

Задача

Создать удобный инструмент для продавцов на точках продаж, а также дизайнеров по подбору техники SMEG.

Результат

Улучшили показатель времени обработки заказа. Сделали оперативный запрос актов сверки, отслеживание статусов по претензиям, усовершенствовали процесс оформления возвратов.

smeg.ru

The screenshot shows the 'Оформление заказа' (Order Management) page on the Smeg website. The top navigation bar includes 'smeg', 'КАТАЛОГ', 'АКЦИИ', 'ЗАКАЗЫ', 'ФИНАНСЫ', 'КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС', 'ОБУЧЕНИЕ', 'НОВОСТИ', a search icon, a notification bell with '3' items, and a user profile icon for 'КОНСТАНТИН'. The main heading is 'Оформление заказа'. Below it, there are links for 'КОРЗИНА' and 'ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА', and a 'Режим агента' toggle. The 'Моя информация' (My Information) section contains three dropdown menus: 'Кредитное лицо*' (selected: ООО «Рога и копыта»), 'Договор*' (selected: Основной договор МБТ), and 'Соглашение*' (selected: Соглашение с клиентом МБТ от 15.04.2019). Below these are 'Отменить' and 'Сохранить' buttons. The 'Контактное лицо*' field is filled with 'Константинов Константин Константинопольский'. The 'Электронная почта*' field is 'nevaeh.simmons@example.com'. The 'Контактный номер*' field is '+7 (926) 123-45-67'. A note at the bottom states: 'Стоимость заказа будет пересчитана, исходя из действующих условий подписанного с Вашей компанией соглашения'. On the right, a summary table shows: 'Общий вес заказа: 50 кг', 'Общий объем заказа: 5м x 8м x 2м', 'Стоимость заказа: 318 850 Р', 'Скидка: 6 000 Р', 'Доставка: 499 Р', and 'Итого к оплате: 318 850 Р'. A large 'Оформить заказ' button is present, along with a warning icon and text: 'Возможное изменение стоимости заказа после обработки заказа менеджером'.



XINDAO

В2В-портал для крупнейшего поставщика сувенирной продукции «XINDAO»

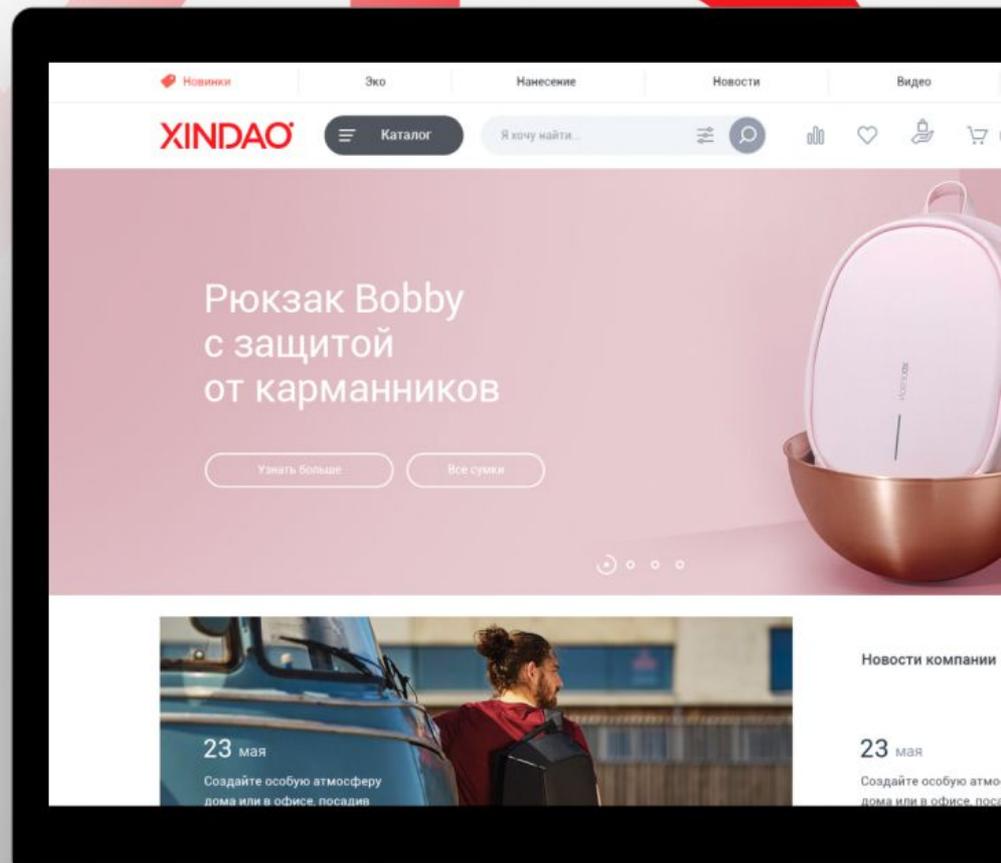
Описание

Автоматизировать работу поставщика с 400 дистрибьюторами с помощью сайта.

Результат

Помогли менеджерам избавиться от рутинных действий и организовать свой труд. А поставщику увеличить свое конкурентное преимущество.

xindaorussia.ru



Cordiant 

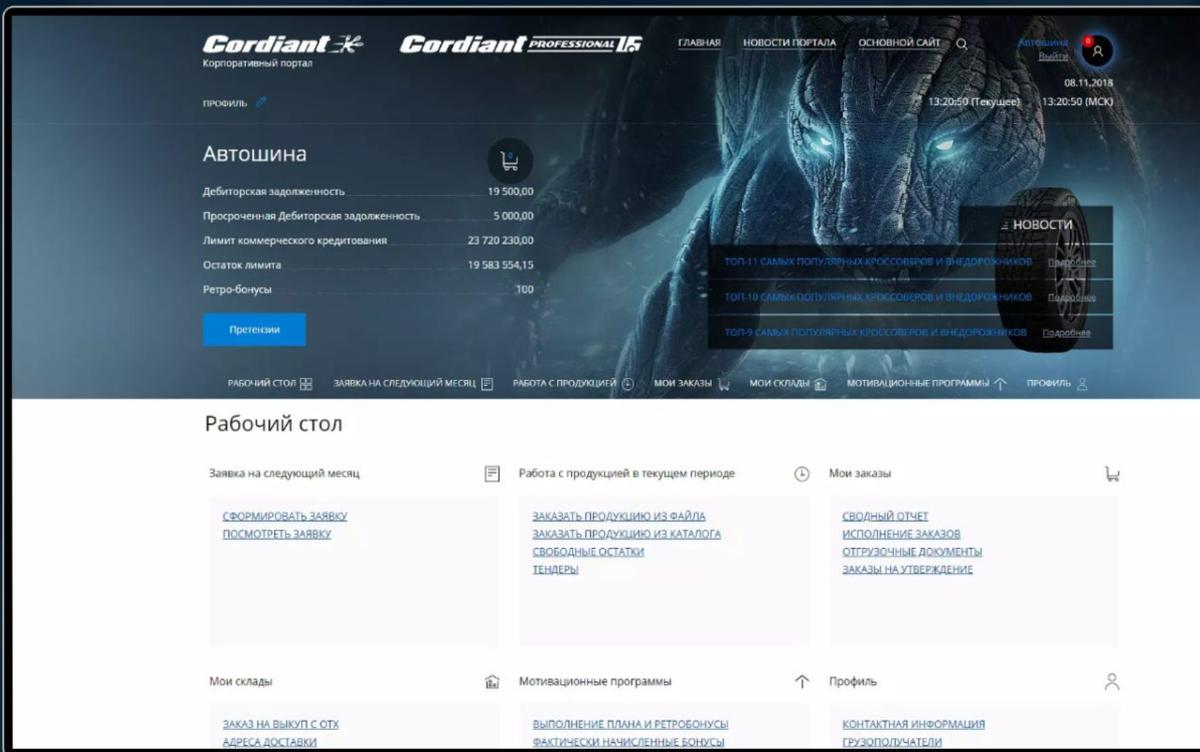
Дилерский портал «Cordiant»

Задача

Автоматизировать работу с дилерами Cordiant

Результат

Бизнес-процессы создания заказов, мотивационные программы, бонусы, ЛК дилера в Б24.



The screenshot displays the Cordiant corporate portal interface. At the top, there are logos for Cordiant and Cordiant PROFESSIONAL 15, along with navigation links for 'ГЛАВНАЯ', 'НОВОСТИ ПОРТАЛА', and 'ОСНОВНОЙ САЙТ'. A user profile dropdown is visible with the name 'Александр Рыбин' and the date '08.11.2018'. The main content area is titled 'Автошина' and features a table with financial data:

Автошина	
Дебиторская задолженность	19 500,00
Просроченная Дебиторская задолженность	5 000,00
Лимит коммерческого кредитования	23 720 230,00
Остаток лимита	19 583 554,15
Ретро-бонусы	100

Below the table is a 'Претензии' button. To the right, there is a 'НОВОСТИ' section with three items: 'ТОП-11 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ КРОССОВЕРОВ И ВНЕДОРОЖНИКОВ', 'ТОП-10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ КРОССОВЕРОВ И ВНЕДОРОЖНИКОВ', and 'ТОП-9 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ КРОССОВЕРОВ И ВНЕДОРОЖНИКОВ'. The bottom navigation bar includes links for 'РАБОЧИЙ СТОЛ', 'ЗАЯВКА НА СЛЕДУЮЩИЙ МЕСЯЦ', 'РАБОТА С ПРОДУКЦИЕЙ', 'МОИ ЗАКАЗЫ', 'МОИ СКЛАДЫ', 'МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ', and 'ПРОФИЛЬ'. The 'Рабочий стол' section contains six cards: 'Заявка на следующий месяц', 'Работа с продукцией в текущем периоде', 'Мои заказы', 'Мои склады', 'Мотивационные программы', and 'Профиль'. Each card has a list of links for further actions.



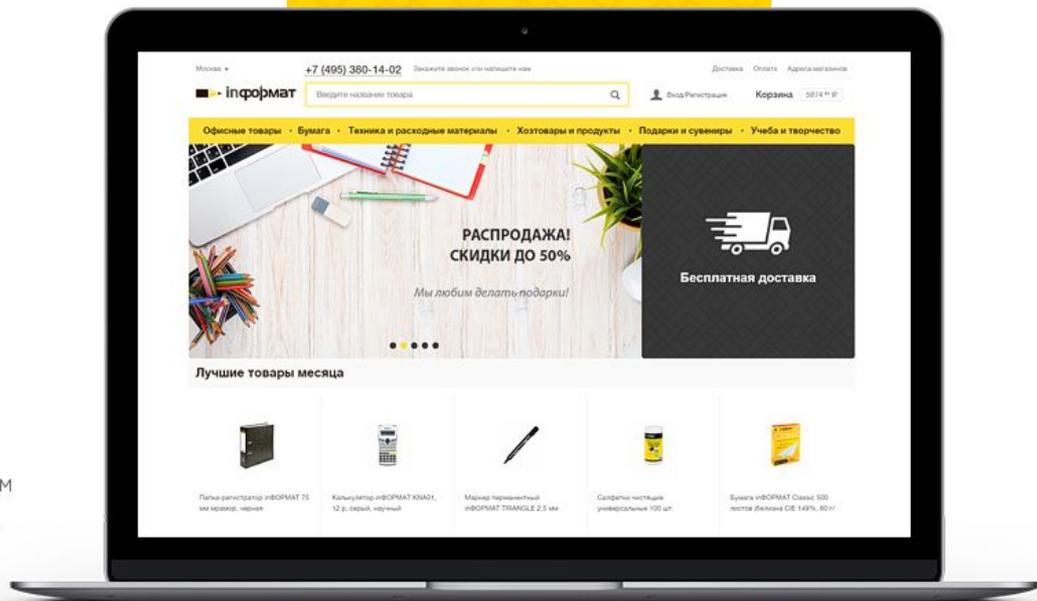
B2B-портал «inФОРМАТ»

Задача

перекроить и заново построить автоматизированный бизнес-процесс взаимодействия 10 000 Клиентов Заказчика при покупке порядка 50 000 позиций ассортимента.

Результат

У Заказчика не обычная 1С, а ERP АХАРТА, и таким образом пришлось фактически написать API и шину обмена с нуля. Достигнутый результат: клиент получил потенциал роста минимум в два раза благодаря автоматизации всей цепочки покупки товаров





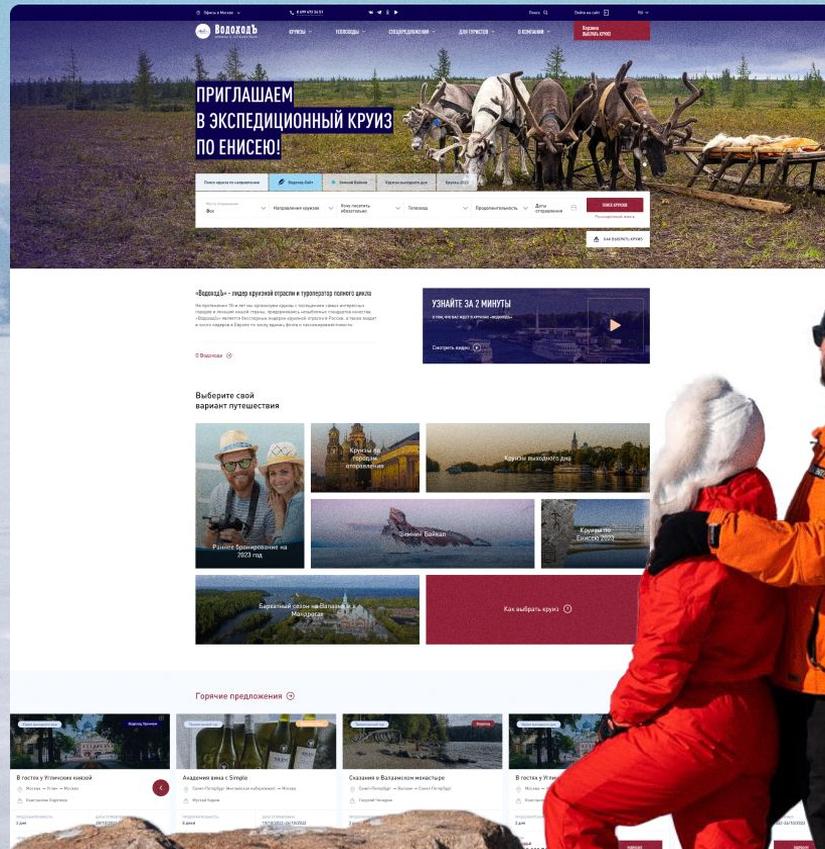
Сайт для компании «Водоходъ»

Задача

Изменить логику оформления заказов и реализовать несколько кастомных решений для работы с туроператорами.

Результат

- проведен редизайн личного кабинета
- разработан новый интерфейс сайта
- создан универсальный конструктор лендингов
- улучшен пользовательский опыт работы с сайтом



Будем рады вашему обращению

С уважением к вам и вашему бизнесу,

Громов Олег, CEO Extyl



Наш офис

📍 Москва, Пресненская наб., башня «Москва» 8с1, 58 этаж, офис 581

Звоните

☎ +7 (495) 995 23 37 ☎ +7 800 777 29 00

Пишите

✉ sale@extyl-pro.ru

Наш сайт и портфолио

