

Extend your limits.

Extyl – Автомобильная отрасль



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](#)



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

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



1 место в рейтинге
подрядчиков крупного бизнеса

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



2 место в рейтинге digital-подрядчиков
крупнейших компаний Москвы

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



1 место в рейтинге
digital-подрядчиков в сфере
Промышленность и оборудование

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



4 место среди
веб-разработчиков
по России

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024



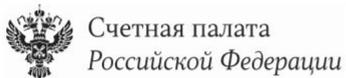
3 место в Рейтинге
диджитал-подрядчиков
крупнейших компаний РФ

РЕЙТИНГ РУНЕТА 2024

Сертифицированы по ФСТЭК, ФСБ, стандарту ISO 9001:2000

Сотрудничаем

в государственном секторе



с крупными автомобильными брендами



с крупными коммерческими компаниями РФ



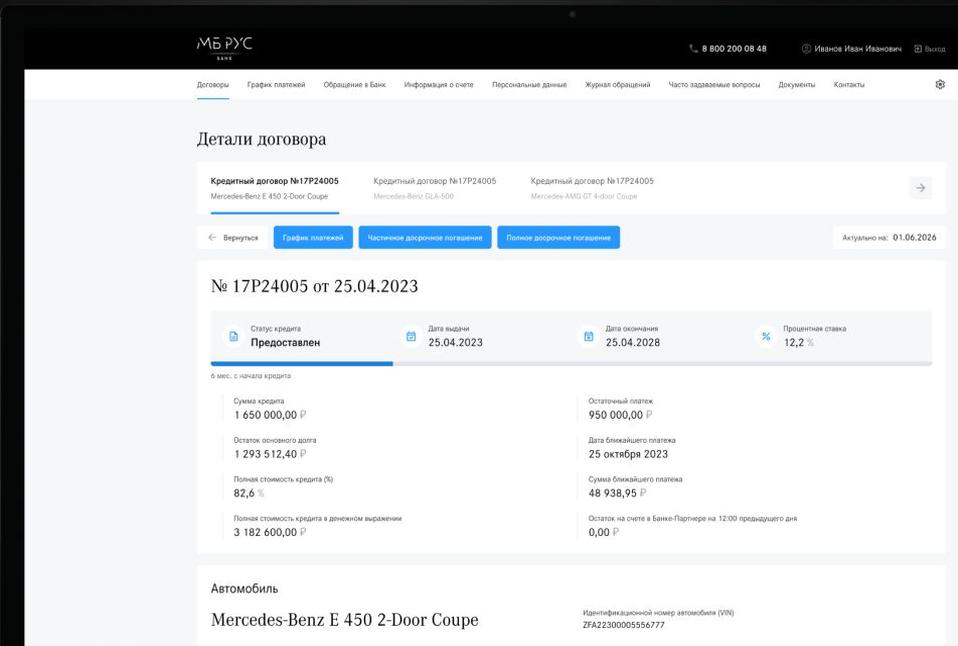
Разработка и интеграции для ООО «МБ РУС Банк»

Задача

Разработать Личный кабинет заемщика лизинга, который имеет интуитивно понятный интерфейс: клиенту должно быть легко освоить новую систему и быстро получить нужную информацию.

Результат

ЛК реализован в кратчайший срок согласно заявленным целям и задачам. (Сжатый срок связан с отказом от немецкого софта, в рамках импортозамещения). Пользователи переведены на новую платформу без потерь Банка. Интерфейс отвечает заявленным стандартам, бизнес процессы Заказчика автоматизированы. Сделали интеграции с существующими системами банка: Личный кабинет успешно интегрирован с системой ДИАСОФТ, Creatio и ДИАСОФТ: Калькулятор, а также интеграции ЛК с системой отправки СМС SMStele и с внешней системой аутентификации пользователей.





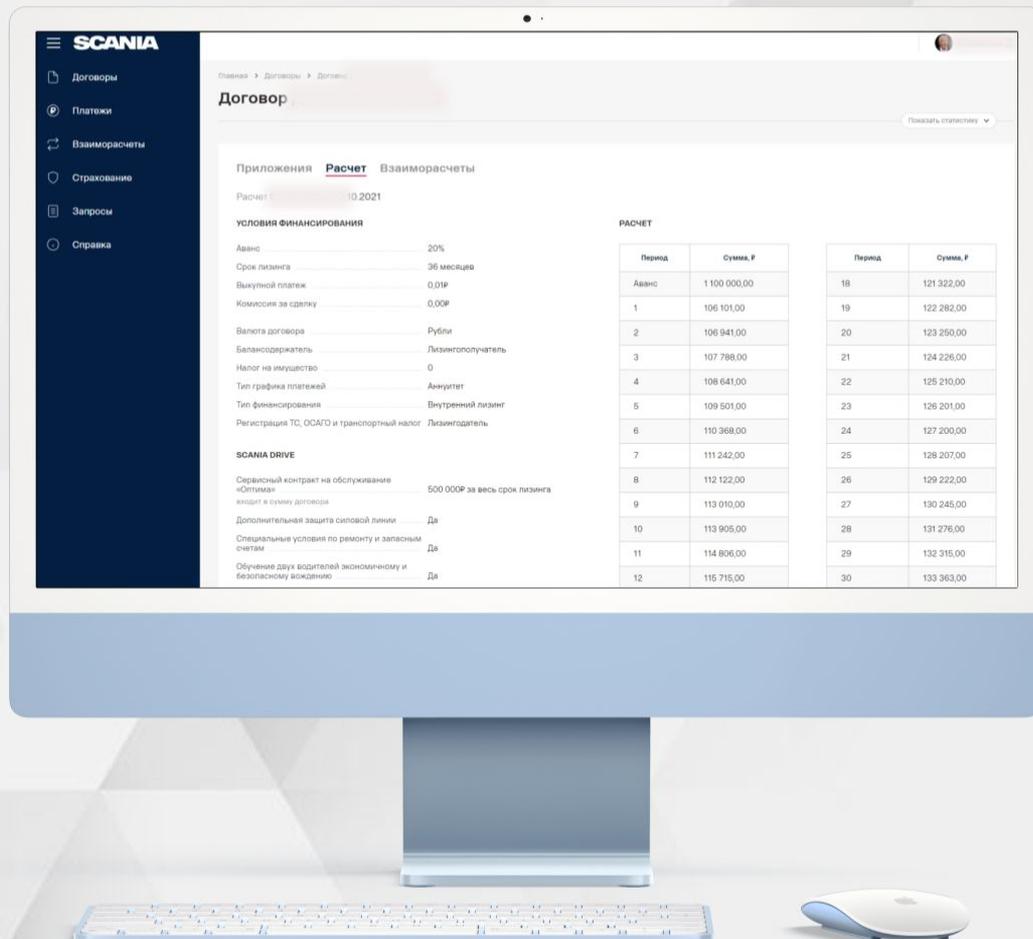
Личный кабинет «Scania Лизинг»

Задача

Разработать новый личный кабинет, чтобы предоставить клиенту возможность быстро искать необходимые документы и отслеживать оплаты за использование лизинговых продуктов.

Результат

Создали удобную рабочую среду, которая быстро предоставляет только нужную и важную информацию для работы.





B2B портал «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.





Volkswagen

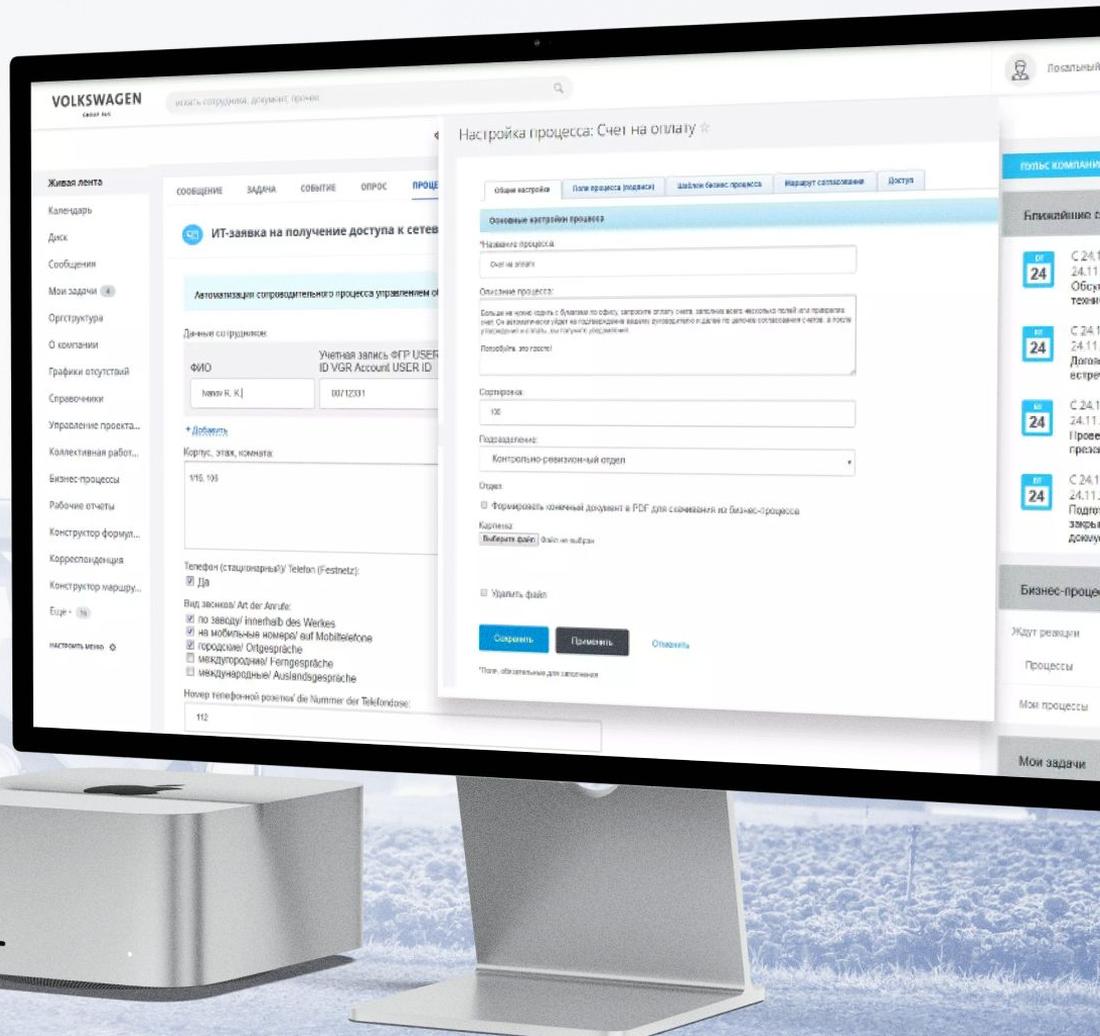
Портал «Volkswagen»

Задача

Разработать проект для автоматизации бизнес-процессов концерна «Volkswagen»

Результат

Проведена переработка конструктора бизнес-процессов под внутреннюю проектную деятельность компании





Разработка сайта для Автошинкомплект

Задача

Автоматизировать работу связанную с оформлением заказа для B2B и B2C сегментов на единой платформе. Отказаться от устаревших программ, частично интегрированных между собой, и файлов Excel для перехода на единое решение на базе «1С:ERP Управление холдингом».

Результат

Создан новый сайт, который существенно улучшил качество обслуживания клиентов. В B2B сегменте повысилась эффективность взаимодействия за счёт автоматизации процесса заказа и предоставления детальной информации без необходимости обращения к менеджеру. В B2C канале удалось минимизировать потребность в общении с поддержкой, сделав процесс покупки интуитивно понятным и быстрым.





Корпоративный 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'. The user's profile is shown as 'Андрей Вайда' with a date of '08.11.2018' and a time of '13:20:50 (Текущее)'. A 'Автошина' section shows financial data:

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 this is a 'Претензии' button. A 'Рабочий стол' (Dashboard) section contains several task cards:

- Рабочий стол**: Includes links for 'ЗАЯВКА НА СЛЕДУЮЩИЙ МЕСЯЦ', 'РАБОТА С ПРОДУКЦИЕЙ', 'МОИ ЗАКАЗЫ', 'МОИ СКЛАДЫ', 'МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ', and 'ПРОФИЛЬ'.
- Заявка на следующий месяц**: Includes links for 'СФОРМИРОВАТЬ ЗАЯВКУ' and 'ПОСМОТРЕТЬ ЗАЯВКУ'.
- Работа с продукцией в текущем периоде**: Includes links for 'ЗАКАЗАТЬ ПРОДУКЦИЮ ИЗ ФАЙЛА', 'ЗАКАЗАТЬ ПРОДУКЦИЮ ИЗ КАТАЛОГА', 'СВОБОДНЫЕ ОСТАТКИ', and 'ТЕНДЕРЫ'.
- Мои заказы**: Includes links for 'СВОБОДНЫЙ ОТЧЕТ', 'ИСПОЛНЕНИЕ ЗАКАЗОВ', 'ОТГРУЗОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ', and 'ЗАКАЗЫ НА УТВЕРЖДЕНИЕ'.
- Мои склады**: Includes links for 'ЗАКАЗ НА ВЫКУП С ОТЪЕДА' and 'АДРЕСА ДОСТАВКИ'.
- Мотивационные программы**: Includes links for 'ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА И РЕТРОБОНУСЫ' and 'ФАКТИЧЕСКИ НАЧИСЛЕННЫЕ БОНУСЫ'.
- Профиль**: Includes a link for 'КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛИ'.



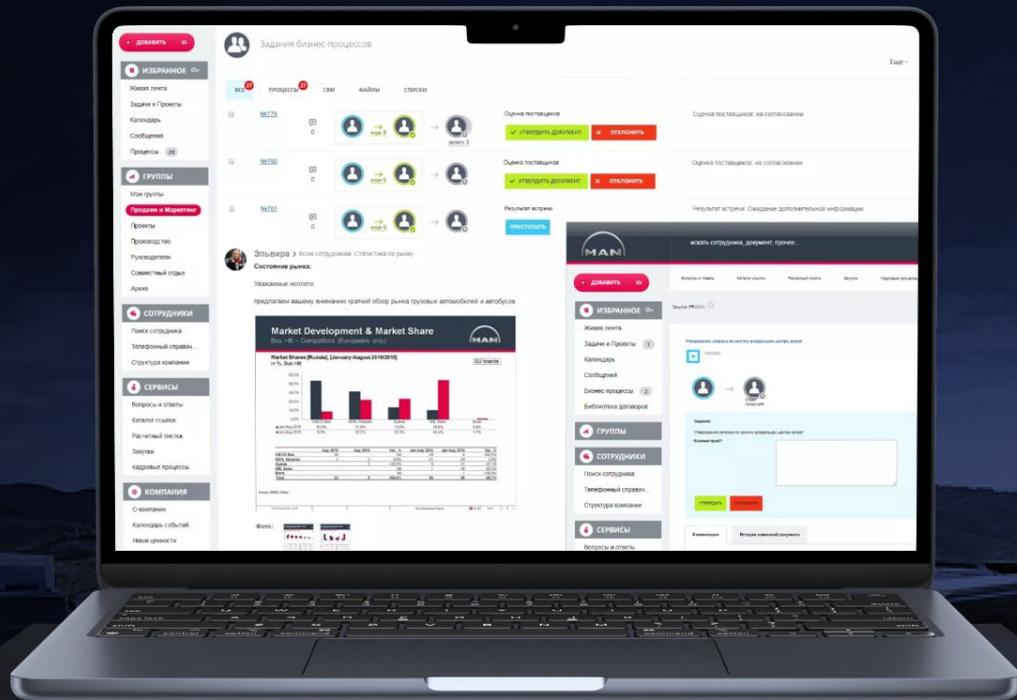
Корпоративный портал «MAN»

Задача

Разработать портал для MAN — одного из крупнейших автомобильных концернов мира

Результат

Реализован бизнес-процесс «Закупки», позволяющий автоматизировать процесс согласования закупок для компании, уведомлять всех участников и выносить решение по выбору поставщика.



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

