



Максимастер

**Разработка технически сложных
высоконагруженных веб-проектов**

ENTERPRISE-PARTNER "1С-БИТРИКС"

О КОМПАНИИ МАКСИМАСТЕР

МАКСИМАСТЕР – веб-интегратор цифровых решений для промышленности и ритейла

ENTERPRISE-ПАРТНЕР "1С-БИТРИКС"

Основа успеха нашей компании опыт и профессионализм специалистов. С момента основания мы постоянно наращивали экспертизу. По-настоящему любим промышленность и ритейл, глубоко понимаем проблемы бизнеса во всем их многообразии и взаимосвязанности. **Не просто разрабатываем и сопровождаем корпоративные порталы, сайты и технически сложные высоконагруженные веб-проекты, а формируем новые цифровые экосистемы**, отталкиваясь от лучших практик и собственного опыта. Разрабатываем программу проектов, располагаем ресурсами и экспертизой для ее успешной реализации

>20 лет помогаем нашим Заказчикам увеличивать прибыль благодаря реализации и технической поддержке веб-проектов

>200 реализованных проектов

УСЛУГИ

- Разработка крупных интернет-магазинов
- Внедрение порталов и CRM на Битрикс 24
- Разработка B2B-систем
- Разработка порталов и сервисов
- Техподдержка и доработки веб-проектов
- Технический аудит сайтов
- Автоматизация тестирования
- Администрирование веб-серверов
- Настройка веб-серверов
- Мониторинг веб-проектов
- Внешний бэкап-сервер
- Хостинг

НАМ ДОВЕРЯЮТ



Госкорпорация РОСАТОМ

Корпоративный портал

Российский государственный холдинг, объединяющий более 400 предприятий атомной отрасли. В состав «Росатома» входят все гражданские атомные компании России, предприятия ядерного оружейного комплекса, НИИ, а также атомный ледокольный флот.

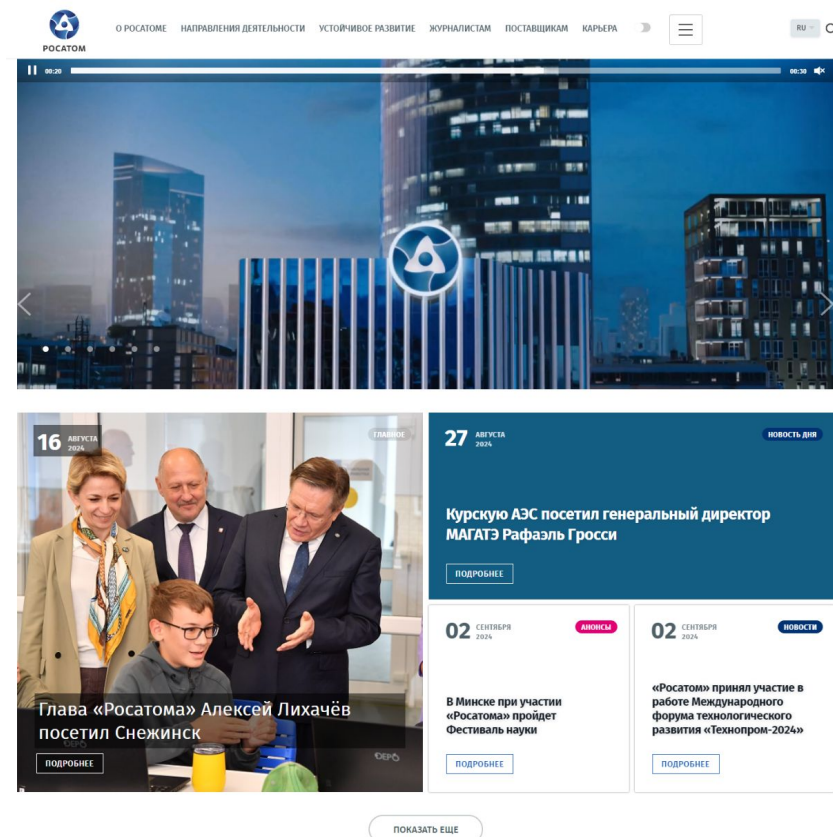
Цели и задачи проекта

Разработка корпоративного портала для Департамента службы безопасности для автоматизация процессов департамента через возможность создания и настройки произвольных связанных между собой справочников.

[Смотреть кейс >>](#)



Максимастер



Госкорпорация РОСАТОМ

Корпоративный портал

- Произведена полная смена дизайна портала, в частности чата (включая звонки) и диска
- Реализован фронтенд с компонентным подходом (React), что позволяет соблюсти полное единообразие всего дизайна портала и общность поведения повторяющихся элементов интерфейса
- Разработана гексагональная архитектура на бэкенде, что минимизирует риски при развитии проекта, т.к. применяемые технологии отделены от бизнес-логики и ввода-вывода
- Реализована расширенная (от RBAC) версия настройки доступа к объектам и гибкая система настройки уведомлений (по каналам, подписка на отдельные объекты, настройка уведомлений для подчиненных)

Сервисы

- Реализована возможность группового обсуждения объектов в формате чата с рядом дополнительных функций (ведение опросов, ветки диалогов, закрепленные обсуждения, ведение избранного)
- Настроено и автоматизировано порядка 10 бизнес-процессов заказчика с использованием описанного выше функционала (организация рабочих групп, отчетность, ведение мероприятий, ведение календаря событий, ведение новостного раздела, учет и эксплуатация оборудования, ведение поручений и др.)
- HTTP ввод-вывод организован по спецификациям OpenAPI 3 и JSON:API, что минимизирует количество передаваемых данных, ускоряя ответы портала
- Настроено четыре кластера серверов

ФК ЗЕНИТ

Система продажи билетов футбольного клуба

Футбольный клуб «Зенит» входит в десятку самых популярных клубов Европы, являясь при этом самой популярной командой постсоветского пространства.

Цели и задачи проекта

Реализовать веб-сайт, на котором пользователь с любого устройства мог бы легко найти информацию о тех матчах, которые проводит клуб. Каждый болельщик должен был иметь возможность приобрести билет на любой матч команды без необходимости визита в клиентский офис, а также возможность приобрести сезонные абонементы на футбольные матчи команды.

[Смотреть кейс >>](#)



Матчи



ЗЕНИТ
РУБИН

FONBET Кубок России
«Газпром Арена»

17 СЕНТЯБРЯ, П
19:00



ЗЕНИТ
ФАКЕЛ

Мир Российская Премьер-Лига
«Газпром Арена»

21 СЕНТЯБРЯ, П
16:30



ЗЕНИТ
АКРОН

FONBET Кубок России
«Газпром Арена»

2 ОКТЯБРЯ, П
19:00

АБОНЕМЕНТЫ
↓

КОНТАКТЫ

[НАПИСАТЬ В ПОДДЕРЖКУ](#)

Информационная поддержка
болельщиков:
+7 812 244-33-33

Тел. и факс +7 812 244-88-88

БИЛЕТЫ

Зенит
Зенит - 2
Баскетбол
Автопролет
Мероприятия
Экскурсии

VIP

СТАДИОНЫ
МЕСТА ПРОДАЖИ
ПРАВИЛА
ПРОМО

МАГАЗИН

БИЗНЕС
КЛУБНАЯ КАРТА
АКАДЕМИЯ
ЖЕНСКАЯ КОМАНДА

ФК ЗЕНИТ

Система продажи билетов футбольного клуба

Сервисы

– **Билетная система.** Нашей главной задачей тогда было продумать и реализовать тесную интеграцию проекта с билетной системой TicketNet - основной системой для управления кассами, мероприятиями и продажей билетов, используемой на стадионе «Петровский», где футбольный клуб базировался на тот момент и проводил домашние матчи.

– **Единый центр авторизации.**

Другой важной особенностью запуска нового проекта была интеграция с еще одной внешней системой. Сайт по продаже билетов - не единственный проект клуба. Есть еще основной сайт, интернет-магазин, блоги, форумы и еще множество сайтов. С каждым из этих сайтов взаимодействуют болельщики.

– **Карта места проведения.** Одной из наиболее технологичных публичных страниц является карта места проведения. На сегодняшний момент проект может похвастать поддержкой шести уникальных мест проведения - «Газпром Арена», Паркинг Газпром Арены, СК «Юбилейный», КСК «Сибур Арена», СК «Петровский», «Малая арена» СК Петровский.

– **Оформление заказа.** Для создания заказа каждый посетитель использует страницу корзины, на которой в простой и понятной форме будут отражены все возможные продукты клуба, начиная от обычных билетов на матч и заканчивая эксклюзивными авторскими экскурсиями.

– **Программа лояльности и привилегии.** Клуб обладает собственной централизованной программой лояльности. Покупки, сделанные в интернет-магазине клуба влияют на скидку, получаемую при покупке билетов, и наоборот.

Академия TOP

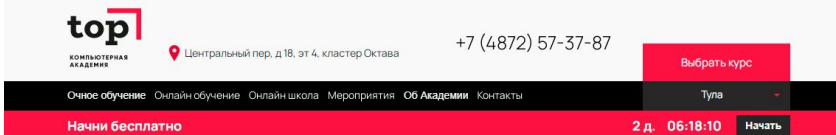
Образовательная платформа для федеральной сети компьютерных академий

Международное учебное заведение, специализирующееся на компьютерном образовании, один из крупнейших провайдеров профессионального компьютерного образования в России и за рубежом.

Цели и задачи проекта

Образовательный проект. Два десятка сервисов на yii2. Все сервисы — полный самопис, включая CRM и CMS. Цели и задачи проекта — развертывание описанной платформы, ее дальнейшая поддержка и развитие.

[Смотреть кейс >>](#)



Компьютерная Академия TOP

Крупнейшая международная сеть академий IT-образования с высоким уровнем трудоустройства выпускников

Для детей

Для взрослых

Нужна помощь с курсами



Учись как удобно: очно, дистанционно или смотри уроки в записи

Академическое профессиональное образование в современных кампусах по международной программе с настоящими практиками в сфере IT.



Академия TOP

Образовательная платформа для федеральной сети компьютерных академий

Сервисы

- Система управления контентом (CMS), которая встречает каждого пользователя. Предоставляет инструменты для создания контента для множества доменов и поддоменов академии как в РФ, так и за рубежом. Технологии – yii2, jquery
- Центральная система взаимодействия с клиентской базой (CRM). Все коммуникации с клиентом, начиная от заявки в интернете и заканчивая личным визитом в офис отслеживаются и управляются здесь. Технологии – yii2, jquery
- Онлайн-дневник студента академии. Сервис, который предоставляет студенту информацию об учебном процессе. Технологии – yii2, angular6, typescript

- Электронный журнал преподавателя. Сервис, который предоставляет педагогам инструменты для управления учебным процессом. Технологии – yii2, angularjs
- Административный центр учебного процесса. Сервис предоставляет инструменты администраторам учебного процесса для его организации и контроля. Технологии – yii2, angularjs
- Сервис, который собирает в одном месте все показатели работы компании для удобного отслеживания пульса компании. Технологии – yii2, jquery
- Сервис для отслеживания эффективности работы филиалов на основе формальных метрик. Технологии – yii2, jquery
- и другие.

VEKA

В2В-магазин оконных систем

Компания VEKA Rus является дочерней производственной компанией концерна VEKA AG — одного из мировых лидеров в области разработки и производства оконных и дверных систем из высококачественного пластика, а также откидных и рольставен.

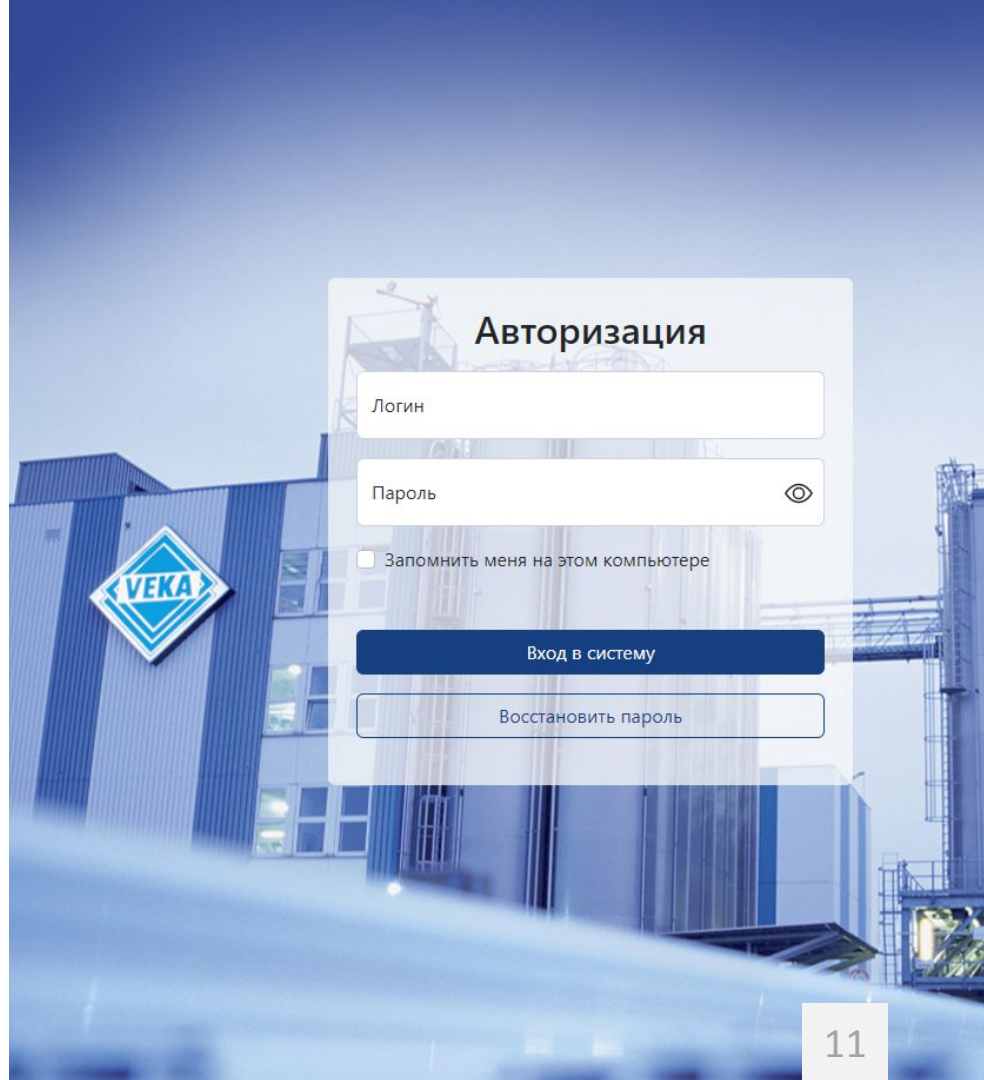
Цели и задачи проекта

Была поставлена задача разработать закрытый сервис создания онлайн заявок для удобства взаимодействия с клиентами, предоставления информации о документации, продаваемых товарах и др.

[Смотреть кейс >>](#)



Максимастер



ВЕКА

В2В-магазин оконных систем

- Разработка импорта пользователей и вспомогательных справочников из 1С. Справочники импортируются в таблицы базы данных, для которых описаны ORM классы.
- Каталог товаров состоит из простых и конфигурируемых товаров. Т.к. у конфигурируемых товаров множество комбинаций, то использование торговых предложений было нерациональным с точки зрения быстродействия сайта и нагрузки на интеграции с 1С. Поэтому был разработан конфигуратор выбора параметров товаров на основании данных из справочников и алгоритмов.
- Перед добавлением конфигурируемого товара в корзину, проверяется на существование готового изделия. Если есть, то добавляется готовое, вместо конфигурируемого.

Выполненные работы

- Разные товары могут быть в разных единицах измерения, это индивидуально для каждого товара. Помимо этого, у каждого товара своя кратность единицы измерения.
- У каждого пользователя может быть несколько вариантов договоренностей, которые влияют на ценообразование, способы доставки и т.д. Интерфейс сайта позволяет переключаться между договоренностями и иметь отдельную корзину товаров для каждой из них.
- Функционал индивидуального доступа пользователю к конкретным товарам.
- Разграничение доступа к новостям и документам в зависимости от региональности.
- Разработан собственный функционал создания заявок (аналог заказов) в 1С.

Партнерство с 1С-Битрикс

Мы являемся одним из старейших партнеров «1С-Битрикс» (с 2006 года) и обладаем наиболее полным набором сертификатов и компетенций

- являемся Золотым сертифицированным партнером с 2006 года
- обладаем компетенцией «Крупные корпоративные внедрения»
- являемся участником программы «Мониторинга качества внедрений»
- все сотрудники являются сертифицированными разработчиками



Партнерство с 1С-Битрикс

РАСШИРЕННЫЙ УРОВЕНЬ КОМПЕТЕНЦИИ

"КРУПНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ ВНЕДРЕНИЯ"

ТОЛЬКО

27 из 21 000

партнеров "1С-Битрикс"
обладают таким уровнем
компетенции




Сертификат

Настоящим сертификатом Компания 1С-Битрикс подтверждает, что компании

ООО "МАКСИМАСТЕР"

присвоена компетенция
«Крупные корпоративные внедрения»
расширенного уровня



Компания 1С-Битрикс
Рыжиков С.В.
17 Мая 2024 года

1С-Битрикс: Крупные внедрения

Компетенция «Крупные корпоративные внедрения» отражает подтвержденные профессиональные навыки разработки, внедрения и сопровождения сложных проектов с использованием продуктов 1С-Битрикс для крупных корпоративных заказчиков.

Сертификат действителен
с 17.05.2024 по 17.05.2025

СПАСИБО ЗА ОКАЗАННОЕ ДОВЕРИЕ И УДЕЛЕННОЕ ВРЕМЯ!

ГОТОВЫ ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОСЫ

МАКСИМ КОРНИЕНКО

ДИРЕКТОР

+7 910 944-03-49

+7 495 772 10 27

МК@MAXIMASTER.RU

