



№ 6/н от 31.12.2024

Генеральному директору  
ООО «РДВ Автоматизация»  
Рошалю А. В.

## Отзыв об успешном завершении проекта

Novabev Group — российская алкогольная компания. Группа производит водки Beluga, «Беленькая», «Архангельская», Orthodox, коньяк Golden Reserve, виски Fox & Dogs, джин Green Baboon и другие алкогольные напитки.

В рамках сотрудничества с проектной командой альянса RDV и BrainD был разработан и запущен B2B-портал для автоматизации управления продажами и бизнес-процессами продаж, обеспечения прямой дистрибуции товаров в торговые точки на федеральном уровне.

Наша компания серьезно подошла к выбору подрядчика для разработки портала. Ключевыми критериями отбора были высокий уровень экспертизы в разработке сложных проектов с использованием микросервисной архитектуры, опыт консалтинговой и аналитической практики.

Команда продемонстрировала свою высокую экспертизу, максимальную заинтересованность в проекте, показала способность слышать наши пожелания, проявляла внимание к деталям, проработала дорожную карту и архитектуру развертывания системы для **10 000 торговых точек** на федеральном уровне. В ходе проекта были описаны бизнес-, функциональные и нефункциональные требования, подготовлена пользовательская документация.

Разработка MVP-системы была выполнена командой проекта из 18 человек в кратчайшие сроки в соответствии с планом и заняла пять месяцев.

В процессе реализации проекта B2B-портала были учтены все особенности и требования со стороны бизнеса, в том числе:

- сложный ИТ-ландшафт на стороне Novabev Group;
- сложная система ценообразования с учетом трейд-маркетинговых акций;
- необходимость хранения и отображения каталога товаров, остатков, цен и акций в разрезе торговых домов;



- необходимость двустороннего обмена заказами, и учет на портале изменений состава и стоимости заказа, сделанных в учетных системах Novabev Group;
- необходимость учета доступного кредитного лимита и дебиторской задолженности при оформлении заказа, учета актуальности алкогольной лицензии у совершающей заказ торговой точки;
- наличие маркетинговых инструментов на портале, в том числе рекомендательные полки, страницы акций, бейджи у товаров и тому подобное;
- необходимость оперативного оповещения клиентов о важных событиях через push-уведомления;
- готовность портала к высоким нагрузкам в соответствии с планом масштабирования на торговые точки.

После запуска был детально проработан план развития и внедрения, а в процессе подключения к portalу новых торговых точек — сформирована команда поддержки проекта.

Директор \_\_\_\_\_



(подпись, печать)

А.Б. Крачковский