ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

—Сергей, скажите, пожалуйста вы посмотрели письмо, которое Наталья прислала?

СР — Да

— Хорошо, тогда давайте, начнем с каких-то простых вводных. Про что именно у нас будут сегодняшние кейсы? Я не иду по пунктам письма, а просто для себя пытаюсь в общих чертах понять.

СР — Давайте. Предлагаю так, я там несколько ссылок подготовил, готов включить демонстрацию экрана и прям в режиме онлайн какие-то вещи показать и рассказать. Сможете сейчас посмотреть на мой экран?

— Да, разрешение есть.

СР — Да, разрешение не дает.

— Давайте вот так сделаем. Должно дать.

СР — Отлично. Я расскажу про кейсы, которые были по направлению 1С, поскольку я веду некоторые проекты по этому направлению.

Возможно, это будет не совсем релевантно в том плане, что все остальные интервью будут относиться к направлению битрикс 24.

Но основную концепцию мы сможем сейчас как-то утрясти и более-менее поставить это на поток.

— Но все равно нам надо (неразборчиво) какую-то структуру, общее понятие. Какую нам её лучше сделать, чтобы это классно на выходе было?

СР — Я сегодня решил рассказать про два кейса.

Первый уже есть на сайте в каком-то виде. Вот это наш клиент Сунержа - производитель и оптовый продавец дизайн-радиаторов.

Этот кейс сам по себе интересный и недели две назад он всплыл повторно.

И сейчас мы делаем некоторый фронт работ поэтому же кейсу, поэтому решил про него и рассказать. И второй кейс будет про одного нашего клиента, с которым мы уже года 2 или 3 плотно работаем - это факторинговая компания Санкт-Петербург.

Точнее, это факторинговая компания при банке Санкт-Петербург.

Мы для них с нуля реализовали систему внутреннего учёта на платформе 1С плюс разработали личный кабинет, которым сейчас пользуются клиенты, в которой (неразборчиво) компании Санкт-Петербург.

Давайте по порядку и начнём с Сунержи.

Компания Сунержа производит дизайн-радиатор, точнее, полотенцесушители.

Какое-то время назад они к нам пришли, точнее, они у нас на поддержке достаточно давно. Мы регулярно выполняем какие-то мелкие задачи и вот в очередной момент произошла такая ситуация, что они начали плотно работать с компанией Леруа Мерлен.

Эта компания закупает у Сунержи в достаточно больших объемах продукцию, чтобы потом продавать уже розничным покупателям.

И у Леруа Мерлен, так как они большие и могут диктовать свои правила поставщикам, возникло такое правило-требование, что необходимо работать с электронным документооборотом. Как минимум в плане оформления заявок.

Чтобы Леруа, когда хочет заказать у Сунержи какую-то продукцию, могла в режиме онлайн в своей платформе оформить эту заявку, а дальше сумма уже должна зайти в личный кабинет, эту заявку Сунержа должна обработать и уже поставить продукцию. Был выдан личный кабинет и в какое-то время менеджеры компании Сунержа заходили туда, условно сидели в нём, жали кнопку f5. Потом в течение дня смотрят - пришёл новый заказ. Увидев его, заходят и ручками перебивают информацию по этому заказу уже к себе в учетную систему.

Понятно, что это было неудобно, они начали изучать ситуацию и как всё это дело автоматизировать. И всё это было реализовано с помощью системы комарч э ди ай.

Тут у них есть, всё ещё есть, потому что сейчас эта система уже уходит из России и забегая вперед, скажу, что сейчас мы переделываем все это на сферу эйдиэр, которая от сберкоруса. Получается, логика та же самая, но только тот иностранный партнер, а этот наш православный.

Как раз тут есть вот этот блок прокомарч э ди Ай, который от Леруа Мерлен.

Было 2 глобальных варианта, как можно все это организовать.

Вариант 1. Можно было взять какой-то типовой модуль, разработанный компанией Комарч и пытаться внедрить и настроить его. Но так как там было много тонкостей по внутреннему учёту, то этих настроек было бы очень много.

Этот модуль был платный и нужно было ежемесячно или ежегодно какую-то сумму платить.

Вариант 2.Через апи обращаться к этому личному кабинету. Он в свободном доступе, открытый и реализовывать любую свою логику — это совершенно бесплатно.

Клиент решил идти по пути номер 2 и обратился к нам, чтобы мы разработали модуль, который позволял бы всю информацию получать. В итоге мы сколько-то времени потратили - уже даже не помню сколько, в пределах месяца, наверно - разработали этот модуль, внедрили и последние года 2-3 его кейс выглядел так, что теперь менеджерам нашего клиента Сунержи не нужно было заходить в личный кабинет и мониторить там информацию по новым заявкам. Теперь это происходило полностью автоматически, там раз в 5 или 10 минут происходил запрос на сервер комарчи.

Считывалась информация о новых заказах и дальше, если там появился новый заказ, то автоматически сразу же в системе 1С, с которой они работают, создавался этот заказ с полностью заполненной информацией, со списком товаров, с полной детализацией по ценам, срокам и прочим параметрам. Там уже всё было заполнено, дальше была задача отдать этот заказ в работу и поставить в план на производство или отгрузку, если это есть на складе.

— Скажите, пожалуйста, давайте, чтобы сейчас на старте мы разобрались: четвёртый пункт из наших вопросов — это команда проекта. Как нам будет логичнее, удобнее и проще — если мы поговорим устно про команду проекта или сделаем какой-то дрифт презентации ребят, которые участвовали и добавим уже позже в письменном виде?

СР — Без разницы. Но бы не сказал, что у нас была какая-то большая команда - там был я как руководитель проекта и 2 программиста, которые этим занимались.

— Там обязательно надо, чтобы было много людей или смысл скорее в том, чтобы просто были живые лица в презентации? И человек, который когда-нибудь будет ее смотреть и оценивать, увидел эти лица, был больший контакт, чтобы это было не просто какое-то юрлицо — нейтральная компания со своим названием и логотипом, а какие-то живые люди, которые говорили: именно мы сделали это? Задумка, по крайней мере,такая.

СР — А живые люди - что будет: имя, имя-фамилия или имя-фамилия и фотография или что именно требуется?

— Я предлагал в свое время имя-фамилию-фотографию. Как минимум я думаю, что нужно будет обязательно написать еще, что сделал каждый конкретный человек.

Причем в документе цитата — это то, что я предложил неформально — то есть не бэкенд разработчик, допустим, а что-то конкретное, чем человек занимался именно в этом проекте. Вот так, как у меня написано — Саша-разработчик сделал так, чтобы тяжелые фото заливались 100 раз за секунду. Понятно, что это я фантазировал с головы нечто. Если бы мы смогли так же или в таком же стиле сформулировать по каждому проекту, кто чем занимался, то было бы здорово.

СР — Я могу сейчас в каком-то виде это озвучить?

— Давайте сейчас попробуем! Если что письменно дополним на 2 этапе, когда у нас дрифт уже будет готов.

СР — Можно озвучить, например, что был я, Сергей Козлов, руководитель проекта, который всем этим занимался - вёл этот проект, диалог с клиентом и с техподдержкой этой системы Комарч, получал все вводные информации и передавал и формировал тз для собственного исполнителя.

Я могу даже назвать сейчас программиста, который это делал, но он сейчас у нас уже не работает, могу назвать программиста, который сейчас делает аналогичную интеграцию и у нас в обойме, могу назвать реального программиста, который 3 года назад это делал.

— Тут надо будет подумать. Мне кажется, что можно указать специалиста, который уже не работает. Мы прямо в презентации не будем писать, что он у нас уже не работает. Это будет прежде человек, который имел непосредственное отношение к проекту. Человеку приятно будет.

СР — Тогда можно озвучить, что был программист, его звали Павел Усачев, он делал особую часть этого проекта. Он разбирался в Апи системы комарч, реализовывал всю логику и написал всех роботов, которые должны были подключаться к этому личному кабинету. И он 95-99 процентов всего проекта по большому счету выполнил - можно так это назвать.

— Скажите, пожалуйста, что нам здесь лучше перечислить в третьем пункте под названием "Инструменты"?

Можем ли мы его наполнить чем-то таким, что на неподготовленного человека не произведет просто впечатление взрывающейся бомбы, чтобы он хоть что-то понял.

Что если мы дадим просто список роботов, то будет как-то странно и непонятно смотреться для человека, который не в теме?

СР — Цель - просто перечислить условно через запятую или как-то еще запротоколировать?

— Я представлял это так, что нечто настроили, что-то доработали, доделали, запрограммировали, то есть через действия и программные средства, которые были для этого использованы. Здесь у нас проблема в том, что только программировалась, видимо, что-то.

СР — Можно озвучить, что всё это было реализовано с помощью платформы 1С. Использовались всякие эйчтитипи- запросы - можно их так назвать, эйчтитипи сервисы, с помощью которых в режиме онлайн всё и происходило, происходил обмен информации. Из ключевых слов можно сформулировать, что было какое-то страшное и непонятное апи. Мы его взяли, разобрали, подключились и можем с любыми страшными системами, у которых есть апи, реализовать аналогичную интеграцию, то есть на какой-то зашитый мотив - должен быть там такой.

—- Разбор апи, если простым языком — это примерно что такое(неразборчиво)?

СР — Есть некая техническая документация на стороне этой системы амарч эдиай, они её предоставляют и дальше мы как технические специалисты можем ее изучить и начать пользоваться.

Но там нужна некая структура данных и логика запросов - кто, в какой момент, куда, в каком виде, какой запрос отправляет? И чтобы технически эти моменты трансформировались уже в адекватную бизнес-логику.

А в данном случае у нас бизнес-логика была следующая - как только появился заказ на стороне этого провайдера, мы должны его максимально быстро загрузить, отобразить у себя и заполнить всеми данными. И потом через какое-то время еще в обратную сторону была информация о том, что мы этот заказ собрали, подтверждаем, я уже детали все не помню, но логика была такая, что мы сформировали некий отгрузочный лист, передали информацию о том, как мы это запаковали и какой-то штрих-код и передаем обратно в Леруа.

Дальше они у себя его фиксируют, и когда машина к ним приходит, они считывают штрихкод и понимают, что это за товар. Ну и дальше это история на стороне Леруа, что мы гораздо проще и быстрее можем принять этот товар и сразу начать продавать его.

— Хорошо, если мы перейдем к пятому пункту, можем ли мы вспомнить или сейчас понять, какими цифрами финальными, итоговыми, выводным мы можем все это дело подкрепить? То есть успевали без этой прекрасной системы и обрабатывают столько-то заказов, причем половину из них пропускали и обнаруживали, что они в системе через полдня, потому что все делали руками. А после установки системы стали на икс больше?

СР — Думаю, ситуации, что они пропускали или теряли заказы, не было. Просто мы таким образом освободили от неких обязанностей одного человека.

Был отдельный человек на зарплате, который сидел и мониторил эту информацию по новым заказам. И как только они появлялись, он вручную её переносил. Этот человек с зарплатой, налогами, отпускными, больничными - сидел и вот этим занимался. Как только мы это все реализовали, человек стал не нужен. Не знаю, уволили его или просто чем-то более интеллектуальным загрузили — скорее второе —целое рабочее место у нас теперь стало автоматизированным. Раньше для этого требовался какой-то сотрудник, пусть не на целый день, но на достаточно большое время. Он мониторил всё это и переносил во внутреннюю систему, потому что там ежедневно были десятки заказов - не сотни, но десятки точно. Это ежедневные заказы, потому что по всей России каждый магазин Леруа Мерлен делает их.

— Ну, то есть так - автоматизация, скорость обработки. Упрощение для самой Леруа, потому что(неразборчиво) входящие штрих кода, чтобы понимать, что откуда, куда и зачем? Что еще?

СР — Со стороны Леруа получается, что они со стороны силы просто выступили: ребята, с этой даты мы работаем только так, а как вы это со своей стороны будете делать — это уже ваши проблемы, придумайте и разрулите сами. Тут они выступили инициаторами всей этой истории.

— Кстати с точки зрения проблемы будет хорошо, потому что заход в какого-то крупного сетевика, в любом случае всегда какой-то проблемы отпечаток.

СР — Ну да и еще мысль. Эта система эдикамарч - деталей не знаю - уходит с российского рынка и у них там до этого было как то все это переплетено - вот есть сфера эйди, есть комарч эйди, и они по сути там были то ли дружественными компаниями, то ли вообще про одно и то же были. Но сейчас под сберкорус мы для Синерджи переписываем эту интеграцию, чтобы она теперь работала под нового поставщика, под сферу.

И судя по тому, что пишут в интернетах — все, у кого была настроена интеграция через комарч, активно переходят и трансформируют свои интеграции как раз со сферой. Потому что сейчас такая тема будет на ближайшие месяцы точно актуальна и будут искать, как нам перейти. Было так, а теперь так, что делать?

— Скажите пожалуйста, тут коллеги накидывают уточняющие вопросы - как они до автоматизации работали на выходных? Этот бессмертный человек и в субботу-воскресенье сидел и опять нажимала или просто на выходных не было никаких заказов от Леруа?

СР — Они вроде бы не обрабатывали заказы на выходных. Просто в понедельник доходили руки. И я не уверен, что сам Леруа заказывал в эти дни.

— По апи комарча - он был на русском или был help к нему и там нужно было разбирать именно на инглише?

СР — Не помню - наверное, на русском. Нас интересует этот вопрос, потому что мы крутые, можем и по-русски, и по-английски разбирать. Мы можем как и на русском это прочитать, так и английский хелп изучить и с ним интегрироваться. С этим с нашей стороны проблем нет, в этом кейсе, который был с комарчем было какое-то описание на русском.

— Поэтому они на рынке полноценно работали?

СР — Была локализация полноценная и документация тоже.

— Вроде бы по всем пунктам мы прошлись, так или иначе их упомянули и более-менее разобрали. Единственное, что пока у меня не складывается в голове, что у нас может быть в первом пункте, про который мы придумали, что он должен быть посвящен какой-то самой главной конкретной конечной пользе для клиента. Я не знаю, что лучше выбрать. Автоматизация как-то звучит слишком общо. Автоматизация чего? — хочется сразу спросить.

 — Польза и улучшение, получается, взаимоотношений с крупным заказчиком.

Автоматизировав работу с крупным заказчиком, мы закрепляем их за собой, потому что удобнее становится работать именно с этой компанией.

То, что они быстрее обрабатывают и собирают информацию, становятся первым из основных. И так как всё автоматизировалось, то легче стало работать и Леруа, и компании самой. Меньше простоев во времени - это больше заработанных денег

СР - Понятно, я просто хотел, чтобы всё, что мы сейчас говорим, было собрано в одно предложение и в 1 фразу, которая одновременно могла бы работать заголовком. Потому что это именно то, на что мы пытаемся человека поймать в первые 3 секунды. Чтобы он увидев презентацию её не закрыл и остался.

Может, как-то сакцентировать внимание, что автоматическая загрузка новых поступивших заказов? Как-то так, то есть в режиме онлайн. Наверное, основное — вот это, что в режиме онлайн и автоматически. Оно само создается и появляется в твоей системе. Тебе дальше уже ничего делать не надо.

 - Как автоматическое формирование заказов укрепило или наладило взаимоотношения с крупными заказчиками?

СР - Автоматизация и упрощение заказов - это как бы то, что вот мы сделали, А мы это сделали... Не знаю, буддисты говорят - возьми 7 вопросов последовательных(неразборчиво), а зачем это?

Я работаю для чего? Чтобы зарабатывать деньги. Зарабатываешь деньги для чего? Чтобы там тратить их на хобби. А хобби тебе, для чего? В конечном итоге у тебя первый пункт "зачем ты работаешь?" согласовывается с каким-то пунктом, который через 7 уровней от него находится. И это и есть самая мякотка.

Я и здесь что-то такое представлял. Мы автоматизировали, упростили, ускорили. Возможно, разжаловали в дворники этого нажимателя кнопки F5.

Вот для чего? Покажется из того, что нам приходило в голову - это, наверное, любовь и дружба с крупным клиентом.

- Быстрота обработки заказов, их качество, чтобы они не терялись. Взаимоотношения, чтобы всем было удобно, чтобы и нам, и нашему крупному партнеру было комфортно работать. И вот этот процесс у нас был отлажен.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

СР С первым кейсом тогда закончили, кейс номер 2 тоже относится к 1С - факторинговая компания, Санкт-Петербург, занимается факторингом, вот их сайт.

Пришли к нам с запросом, который предложил и переосмыслил свою учётную систему, написанную в 1С, мы помогли им с этим. У них была вот такая разработанная версия 1С, старенькая, разработанная непонятно кем, непонятно когда - лет 10-15 она жила как есть, там была уйма какого-то легаси код, уйма всего неповоротливого и они очень долго страдали от этого, что изменения, которые происходят в нашей жизни, они не могли произойти внедрить, потому что одно цепляло другое, третье и так далее.

Они пришли к нам, мы это посмотрели, изучили и поняли, что нам требуется всё это внедрить и играть с нуля по новой. И с нуля разработали полностью свою систему - на экране разработанная нами система 1С. Логика оставалась плюс-минус та же самая, но внутри технически всё было переписано, был наведён марафет. И на большом объёме данных это работает, считается и они начали вести полноценный красивый учёт для себя.

Это небольшая прелюдия к тому, чем мы занимались, всё это сделали, внедрили и хотелось в качестве вот такого кейса, который можно потом показывать клиентам и масштабировать, потому что разработка факторинговой и внутренней системы — очень узкий такой и специфичный кейс. Его можно озвучить в рамках того, что мы можем взять и разработать систему с нуля.

А что хотелось бы более подробно рассказать — это про личный кабинет и про такую достаточно интересную связку, в которой я хорошо себя показал и уже год наши коллеги из факторинга пользуются и вообще никаких проблем нет.

Как это выглядит? У нас есть вот эта наша база, она опубликована на веб-сайте — есть некий доступ к частному IP-юзеру, с помощью которого он может стукнуться в режиме онлайн к 1С и какую-то информацию получить. У нас есть список наших контрагентов - клиентов, заходим, у любой видимой-то информации и тут есть вкладочка "доступ в личный кабинет". Мы включаем галочку, что позволяет выбрать доступ, сделать логин (это ИНН клиента), пароль (либо свой прописывается, либо генерирует система), записываем и всё предоставляем.

После этого клиент — мы можем зайти на сайт "факторинг спб" и тут есть рубрика "личный кабинет" вот он логин, пароль. На рабочий щас не будем заходить, у нас есть демо "личный кабинет", подключенный к демо 1С, там смысл точно такой же. Кейс такой, что оформление дизайна по минимуму, это такой рабочий инструмент, куда часто даже ежедневно заходят клиенты нашего клиентофакторинга и контролируют информацию о поставках, которые они передали на финансирование, о денежных средствах, которые пришли или ушли, о процентах, которые были начислены. Это получается такой финансовый инструмент

Главный плюс этой системы в том, что это не какая-то отдельная интеграция, что у нас есть данные в личном кабинете, которые отдельно лежат в 1С, и они каким-то образом там между собой синхронизируются и нам нужно поддерживать актуальность этих данных. У нас подход был выбран другой: по сути этот личный кабинет — просто внешний интерфейс, а бэкэндом является сама 1С. И каждый раз, когда мы нажимаем входящие платежи, происходит запрос к 1С, мы получаем список платежей по этой компании и их сюда выводим.

Дальше клиент может на них посмотреть, зайти внутрь и увидеть детализацию по этому платежу, может поставить какое-то ограничение и фильтр по периоду, может выгрузить в Excel — нажать на кнопочку и всё сохраняется в Excel в определённый формат. И дальше многие клиенты выгружают большой объём данных в Экселе и сами каким-то образом обрабатывают.

Вот так это выглядит - есть основная страница с информацией о важных сообщениях, что где-то что-то просрочено и нужно что-то срочно сделать. Дальше текущие лимиты в разрезе разных дебиторов-кредиторов и так далее, то есть какой лимит, какая задолженность, какой остаток и какие нераспределённые платежи — это когда деньги пришли, но мы пока ещё не поняли от кого, зачем и почему и нужно какое-то дополнительное уточнение — входящие и исходящие платежи, просто списки, расшифровка комиссии. Тут список — мы можем по каждой поставке, которая была передана факторингу увидеть, какая была комиссия на текущий момент, отображается прямо в режиме онлайн. И внутрь можем прямо провалиться и понять по периодам разбивку - по какой ставке, на какую сумму долга, сколько дней, какая комиссия начислялась.В принципе основной атрибут я показал. Вот такой личный кабинет, главный его плюс заключается в том, что бекэнд - это по сути сама 1С. Мы сделали просто визуальную обёртку, а все данные в режиме онлайн появляются из 1С, если сотрудник операционный компании факторинг условно пришёл и в 10:00 утра какую-то информацию внёс в базу 1С или что-то провёл и зафиксировал, то через секунду в режиме онлайн клиент в личном кабинете обновит страницу и сразу всю информацию увидит. И таким образом закрыт был вопрос с синхронизацией и актуализацией данных.

— Главное ценное, что у нас всё это не хранится в нескольких X-местах, которые должны всё время обмениваться инфой друг с другом, и у нас один источник и наша база данных и всё остальное в одном месте, да?

СР — Да-да-да. Такой кейс получается Он не очень, может быть, распространён и популярен, но скорее из-за того что, возможно, кто-то не знает, как это готовить или не знает, насколько будет выдерживать какие-то нагрузки. Но мы во всё это ввязались, реализовали и это классно работает. Там объемы огромные, там ежедневно могут быть зафиксированы десятки тысяч поставок, платежей и так далее — там куча клиентов и данных. И сама 1С, и личный кабинет круглые сутки с этим без проблем работают, переваривают. И главный плюс - это всё максимально актуально и максимально в режиме онлайн происходит.

— То есть, эта история про то, что решение не очень популярно, хотя должно было быть по идее таким, просто надо иметь грамотные голову и грамотные руки, которые(неразборчиво), да?

СР — Я бы сказал да, потому что даже у нас были некоторые опасения — это будет ли работать, а может там где-то есть какие-то подводные камни? Но мы всё взвесив, за и против решили, что в это дело вписаться и в итоге получилось прям очень хорошо. В том плане, что уже второй год пошел, как с этим большим объёмом данных работает факторинговая компания и все её клиенты, кто пользуется личным кабинетом, а это пара сотен. И всё без проблем работает, это реально прикольное решение, которое опять же не всем подойдёт по логичным причинам. Но у кого есть потребность плюс-минус аналогичная — это реально круто.

— Хорошо, если мы здесь поговорим о команде - кто это был, как это было, что это было?

СР — Нет, я так предполагаю. Тут можно проговорить, что был руководитель проекта, который всё это администрировал, вёл и курировал - это ваш покорный слуга я, Козлов Сергей и была команда - так сформулируем - программистов. Хотя программистов на самом деле достаточно много было, из основных можем назвать аналитик Авилова Татьяна. Программист-аналитик, который проектировал всю эту систему и много чего разрабатывал. Был, например, программист Виктор Капелюшок — технический спирт специалист, который разрабатывал так же как и Татьяна, просто в помощь ей. Больше технической части, без аналитики. Отдельно был у нас разработан вот этот личный кабинет - морда, интерфейс - это был программист Кадочников Денис. Он сам с нуля полностью разработал весь этот личный кабинет

— 3 человека, да, если так?

СР — Если говорить про веб-интерфейс — да, их было трое, Денис сам всё реализовал, только одним человеком была сделана сама 1С. Но если мы говорим именно про процесс обмена с личным кабинетом, то там буквально один-два человека задействовано, там тоже по большому счёту работы не так много. Если говорить про целиком разработку 1С, которую мы несколько лет пилим, там программистов было больше. Всех перечисляем, которые там хоть как-то оказались?

— Всех — это точно бред, неразумно.

СР — Ну хорошо, хорошо. Вот сейчас основных перечислили, реально живые программисты, которые основную часть работы выполнили. Понятно, что по мелочи их было гораздо больше, не знаю, имеет ли смысл их всех-всех-всех описывать.

— В данном случае, если мы говорим о каких-то ключевых цифрах, достижениях, кроме того, что мы собрали все в одном источнике, в одной базе данных и в одной с точки зрения веб-интерфейса программе. Сможем мы найти, вытащить, понять какие-то в цифрах показатели числовые?

Хотя бы даже в плане надежности системы — вы говорите, что она работает уже какое-то достаточно долгое время, выдерживает тысячи и тысячи запросов за определённые промежутки времени.

Можно посчитать хотя бы ориентировочно не в точных цифрах, сколько, чего и как?

СР — Можно еще раз акцентировать внимание на том, что раньше этот интерфейс был в каком-то виде реализован, но он был, во-первых, менее удобен, менее быстрый, менее отзывчивый и актуальная информация там появлялась в лучшем случае где-то через сутки. В старой базе 1С все внесли, перепроверили и сделали, вечером-ночью там происходила большая интеграция с другими системами, куда происходила выгрузка этих данных и на следующее утро клиент мог зайти и найти там данные. А может и не увидеть и ещё денёк подождать.

— А теперь за 3 секунды это происходит, да?

- Да, был временной лаг, который измерялся сутками и клиент, чтобы понять оперативную информацию должен был подождать сутки-другие, либо написать-позвонить напрямую своему менеджеру в факторинг с комментарием " я зашёл в личный кабинет и вижу, что информации нет. Знаю, что у вас всё медленно, и она возобновляется долго. А может вы знаете - деньги дошли или нет?" И сам смысл личного кабинета немножко терялся. В том плане, что клиенты, которые понимали, что там информация не совсем актуальная, по другим каналам пытались как-то это разузнать. Потому что там часто бывают подобные ситуации моментально, то есть как только в основной системе это произошло, это произошло и в личном кабинете, поскольку это одно целое, то есть внутренняя система, а это просто веб-интерфейс к этой внутренней системе.

Поэтому срок службы сократился от суток или нескольких суток до мгновенного, до секунды.

То есть можно как-то на этом сакцентировать внимание.

- (неразборчиво) сразу же.

СР — Ну можно так назвать, да?

А по объему есть цифры и можно сказать, что такой подход себя очень хорошо зарекомендовал и десятки тысяч документов ежедневно без проблем работают, обрабатываются, отображаются и все с ними хорошо.

— Я просто потом сам себе проговорю, чтобы это услышать на записи. Надо будет подумать про еще какие-то дополнительные цифры, потому что даже вы говорите, что у вас уже был определённый скепсис что система выдержит и будет достаточно надёжной.

И это наталкивает на мысль, что еще у кого-то может быть такой же скепсис. И лучше нам его сразу побороть двумя-тремя какими-нибудь подтверждающими-поддерживающими фактами.

СР — Можно как-то проговорить, что система уже больше года работает.

Можно сказать какой-нибудь аптайм.

У нас нет цифр по офтайм, но буквально 1-2 раза за все это время были какие-то технические неполадки, которые в течение часа условно решались, а так в течение всего года круглые сутки всё доступно, всё работает, всё классно.

— Год без сбоев - это круто звучит.

СР — Да, там были какие-то шероховатости, что-то могло пойти не так, но по большому счёту год был без глобальных сбоев.

— Хорошо, о чем мы еще не поговорили? Команда была, инструменты...

— Инструменты, инструменты — это у нас... Что мы можем инструменты?

Веб-интерфейс, как вы сказали, морда плюс внутрянка, которая вся внутри, видимо, 1С и не будем погружаться в это болото, потому что там мы только терминологией можем человека засыпать, которую тот, кто со стороны, может быть и не поймёт.

— Да, можно просто написать, что реализованы эйтичиписервисы, которые в режиме онлайн позволяют обмениваться информацией.

— Хорошо, тогда снова мой любимый пункт номер 1 про конкретную пользу для клиента. Что здесь мы могли бы поставить?

Не знаю - надежность? Какой у нас здесь смысловой трек самый главный? Надежность, скорость, актуальность?.

СР — Скорость и актуальность, да. Если мы говорим о внедрении 1С как таковой, то она подняла автоматизацию на новый уровень. Там стало намного меньше времени уходить на какие-то рутинные задачи плюс новый функционал и новые подходы стали доступны с тем, как мы пришли и внедрили и разработали новый 1С. И вот один из таких функционалов как раз новый личный кабинет и если акцентировать внимание именно на нём, то основные его плюсы - актуальность и скорость работы и количество обращений от клиентов - у нас цифр каких-то конкретных нет, но можно написать, что упало в разы. Если им ранее приходилось писать, звонить своим менеджерам и узнавать, что с платежами и всей этой внутренней кухней, то теперь они на 100% сами уверены, что в личном кабинете есть актуальная свежая информация и им самим стало проще не звонить и писать, а зайти и увидеть всё воочию. Простота, скорость, надежность, актуальность.

— Ты хочешь что-нибудь спросить, Наташа?

— Даже не знаю. Сфера, может быть?

— Я не думаю, что мы здесь можем выделить какие-то сферы, кому это может понадобится? Мы можем выделить, Сергей, или предположить какие-то сферы, в которых это может быть более нужно, чем в других сферах?

Наташа(неразборчиво)

СР —Ну, по сути это —личный кабинет. Он обязательно нужен как и в ситуации с битуби, так и в ситуации с битуси. Но если мы говорим про битуси, то это скорее всего личный кабинет типа а-ля интернет-магазин. И тут дело такое, что это проще разрабатывать уже со стороны сайта.

Условно какой-нибудь Битрикс впендюрить и вперед, там есть готовое решение. Если мы говорим о личном кабинете битуби, который должен выдавать информацию внутреннюю, которую мы у себя посчитали, зафиксировали и нам нужно ее выдать наружу, то это вот как раз оно. В принципе, и для битуси в теории может подойти, но основной клиент — это тот, кому нужен основной личный кабинет битуби.

Ну а сферы там вообще все подряд. Всем, кому нужен личный кабинет с какой-то информацией.

— Тут Ян спрашивает, работает ли она на мобильной версии без рабочего стола или где-то только?

СР — Конкретно, это работает только на рабочем столе. Ты, конечно, можешь зайти через мобилку, но там это всё не адаптировано. Мы тут исходили из запросов клиентов.

Да, там 100 процентов пользователей заходят только через Вэб и основной запрос был получить отчеты и выгрузку в эксель, чтобы дальше его проанализировать и что-то с этим сделать.

А запроса "хотелось бы ещё с мобилки это посмотреть" просто не было, поэтому это не реализовывали.

В теории это можно адаптировать и под другие разрешения и под мобилку в том числе, но конкретно здесь в этом кейсе этого не нужно было.

— Сергей, там Ян спрашивает, потребовались ли со стороны клиента какие-то дополнительные вложения во всех смыслах этого слова - работа и сисадмина, и серваки дополнительные или что-то такое?

СР — Кстати, да хороший кейс в том плане, что тут не нужно никому ни за что платить. Если ты хочешь развернуть личный кабинет, допустим, на Битриксе, то будь добр - раз в год продлевай лицензию. А тут получается из инфраструктуры - есть сервер 1С, он и до этого был. Мы настроили его таким образом, чтобы к нему можно было стучаться и в режиме онлайн получать вот эту информацию, необходимую в разрезе собственных клиентов, которые заходят в личный кабинет.

А сами интерфейс - это просто простецкий веб-сервер, веб-деска за 200 рублей, котгорых более чем достаточно для того, чтобы положить этот интерфейс и всё. А весь бэкенд на 1С реализован.

Ну и дальше никому никаких денег платить не надо, то есть платишь деньги за то, что вот эта страничка где-то у тебя лежит? Вообще никаких затрат на сервер не нужно.

А так как бекэнд на 1С, то если у тебя и до этого был сервер на 1С, то дополнительных затрат тоже не нужно.