

РАЗРАБОТКА, ПОДДЕРЖКА И ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТОВ

О компании



КТО МЫ

blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

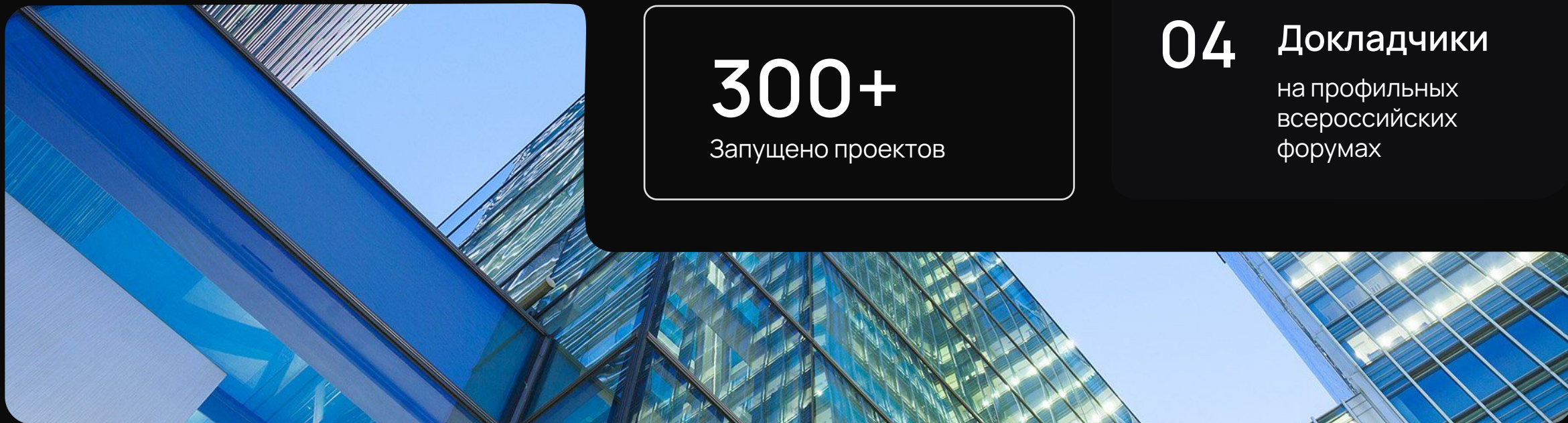
01 **Эксперты**
в digital сфере с 12
летним опытом

02 **Партнеры**
1С Битрикс

03 **Финалисты**
международных и
всероссийских
конкурсов

300+
Запущено проектов

04 **Докладчики**
на профильных
всероссийских
форумах



УСЛУГИ, КОТОРЫЕ МЫ МОЖЕМ ПРЕДЛОЖИТЬ ДЛЯ ВАС

Создаем и поддерживаем сайты

Специалисты по e-commerce

Занимаемся seo продвижением и интернет рекламой

Автоматизируем сложные процессы

Выводим бренды на маркетплейсы

Делаем интеграции с внешними программами (1С, мойсклад, эквайринг, службы доставки, CRM)

Проводим комплексную аналитику и аудит текущих проектов

СОЗДАНИЕ САЙТОВ

С ЧЕМ РАБОТАЕМ?



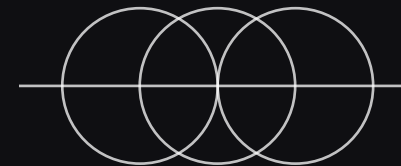
ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Продукт без ошибок

Сайт будет заполнен не тестовой информацией, а полностью заполнен. Мы знаем по опыту собрать/согласовать контент, привести его в нормальный вид и пролить на сайт, по срокам и труду занимает практически столько же времени, как само создание или редизайн сайта

Экономия средств

В итоге вы экономите ваши средства: время и ресурсы



Услуги

blagoit.ru
опыт
партнерство
синергия

СТОИМОСТЬ УСЛУГ ПО СОЗДАНИЮ САЙТА

КОРПОРАТИВНЫЙ
САЙТ

от 500 000 ₽

срок от 2 месяцев

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

от 750 000 ₽

срок от 4 месяцев

ВЕБ-СЕРВИСЫ И
ПОРТАЛЫ

от 2 000 000 ₽

срок от 6 месяцев

ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТОВ

ОТ 1 ГОДА

Срок вывода молодых сайтов



ОТ 2 МЕСЯЦЕВ

Срок улучшения действующих сайтов



РАБОТА С САЙТОМ

Без работы с сайтом не достичь нормальных результатов. Закладывайте данные работы в бюджет поискового продвижения



РАБОТА С ТЕКСТОМ

Если сайт “пустой”, либо заполнен “мусорным” текстом, то нужно быть готовым писать много текстов



НЕ ИСПОЛЬЗУЕМ

Мы не используем черные методы в своей работе, в том числе накрутки поведенческого фактора



НЕ ДАЕМ ГАРАНТИИ

Не можем давать 100% гарантий на результат



СТОИМОСТЬ УСЛУГ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ САЙТА

НИЗКОКОНКУРЕНТНЫЕ
ТЕМАТИКИ

от 50 000 ₽

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

от 120 000 ₽

КОНКУРЕНТНЫЕ
ТЕМАТИКИ

от 80 000 ₽

«ПОД КЛЮЧ»

от 250 000 ₽

Услуги

ПОДДЕРЖКА САЙТОВ

С ЧЕМ РАБОТАЕМ?



Экономия времени

Мы не бодем, не имеем отпусков, наши услуги стоят в разы ниже чем у команды в штате. Вы не проверяете за нами, перед накатом на бой - обязательная проверка на тестовой среде

Соблюдение сроков

Мы соблюдаем сроки и даты дед-лайнов



Комфортная работа

Процесс работы идет в CRM Битрикс 24, управлять и давать комментарии можно через приложение на телефоне, а менеджер всегда ответит на сложные и непонятные вопросы простым языком

Получение результата

Не берем в работу абстрактные задачи, пока задача не будет полностью понятна - она не уйдет в работу



СТОИМОСТЬ УСЛУГ ПО ПОДДЕРЖКЕ САЙТА

РАЗОВЫЕ УСЛУГИ



час работы 4 000 ₽

РАБОЧИЙ



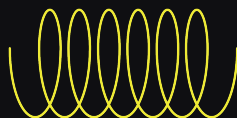
час работы 3 000 ₽

ОТ 150 000 ₽

Работаем с бюджетами от данной суммы

ДЕДЛАЙНЫ

Соблюдаем согласованные сроки



НЕТ ТАРИФОВ

У нас нет тарифов, мы берем фиксированную оплату за свою работу

В ЧЕМ РАЗБИРАЕМСЯ?

одежда и обувь

грузоперевозки

авто

недвижимость

свет

It и телеком

интернет-магазины

путешествия и отдых

туризм

развлечения

бытовые услуги

одежда и обувь

грузоперевозки

сантехника

напольные покрытия

оборудование для кафе и ресторанов

продукты питания

ремонт и дизайн квартир

техника

сертификация

детские товары

оптовые продажи товаров и еще более чем в 100 тематиках

ОТ 1 НЕДЕЛИ

Первый результат после запуска



На какие вопросы отвечает аудит?

Почему посетителей много, а покупателей мало?

Почему пользователи уходят с сайта и отказываются от заказа?

Легко ли посетителям получить нужную информацию на сайте, достаточно ли этой информации для оформления заказа?

Какие страницы и блоки на сайте слабые, недоступные, сложные для восприятия?

ВЫГРУЗКА НА МАРКЕТПЛЕЙСЫ

1. Подключаем все маркетплейсы за 1,5 месяца с управлением в одном окне и автоматическим обновлением цен и остатков
2. Выгружаем товары как с сайта, так и с 1С и с файлов поставщиков



В ЧЕМ РАЗБИРАЕМСЯ?

одежда и обувь

грузоперевозки

авто

недвижимость

It и телеком

интернет-магазины

путешествия и отдых

одежда

развлечения

бытовые услуги

одежда и обувь

обои

люстры и светильники

матрасы

сантехника

спецодежда

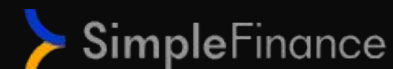
детские игрушки

детские товары

строительные материалы

спортивное оборудование и еще в 25 направлениях

НАШИ КЛИЕНТЫ



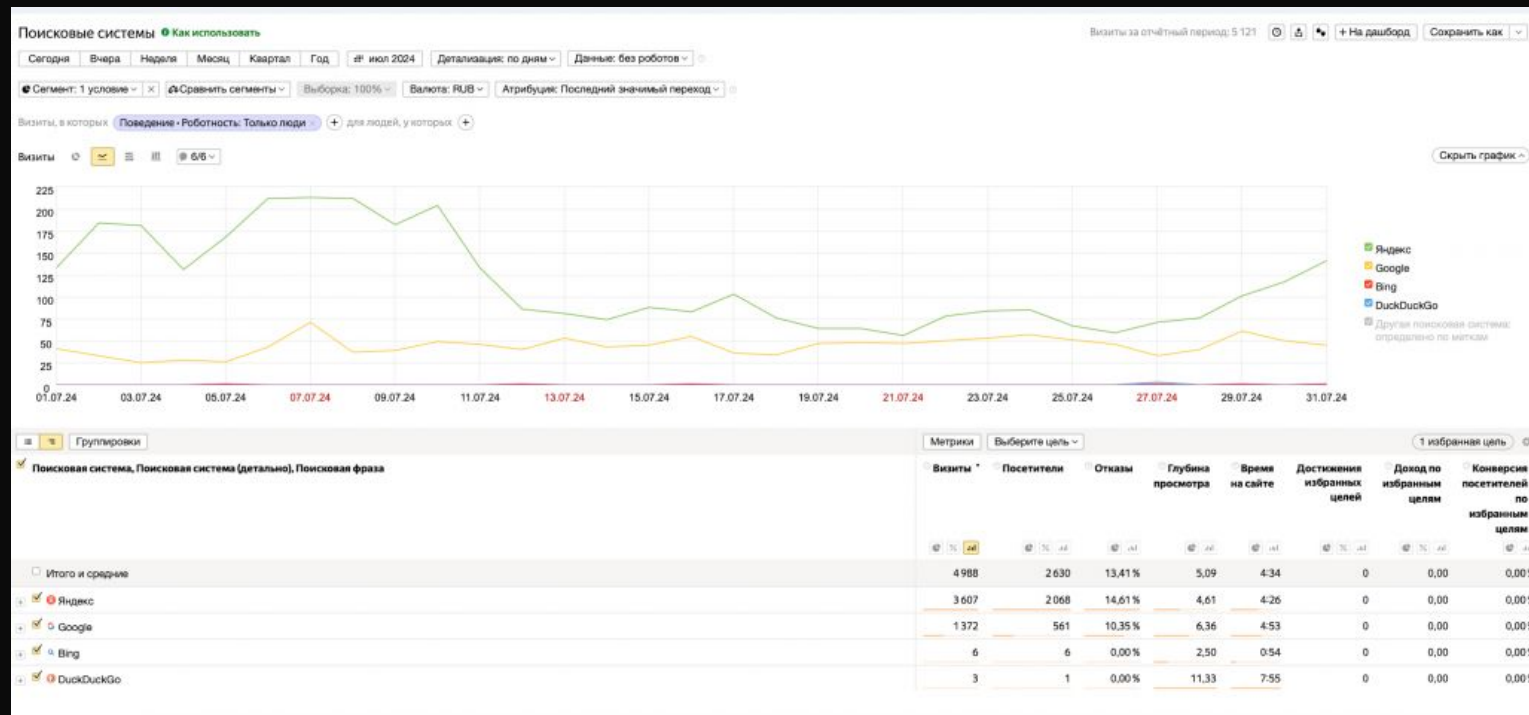
ЗА 2 ГОДА УВЕЛИЧИЛИ В 41 РАЗ ЧИСТЫЙ ПОИСКОВЫЙ ТРАФИК ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА СМАРТФОНОВ И ТЕХНИКИ

О компании

Изначально магазин пришел на поддержку, а трафик был только с контекстной рекламы, а трафик из поиска в июле составил 2630 уникальных пользователей.

Магазин работал в минус, задача поставленная перед нами была - увеличение оборота компании в разы, с чем мы успешно справляемся по настоящий момент.

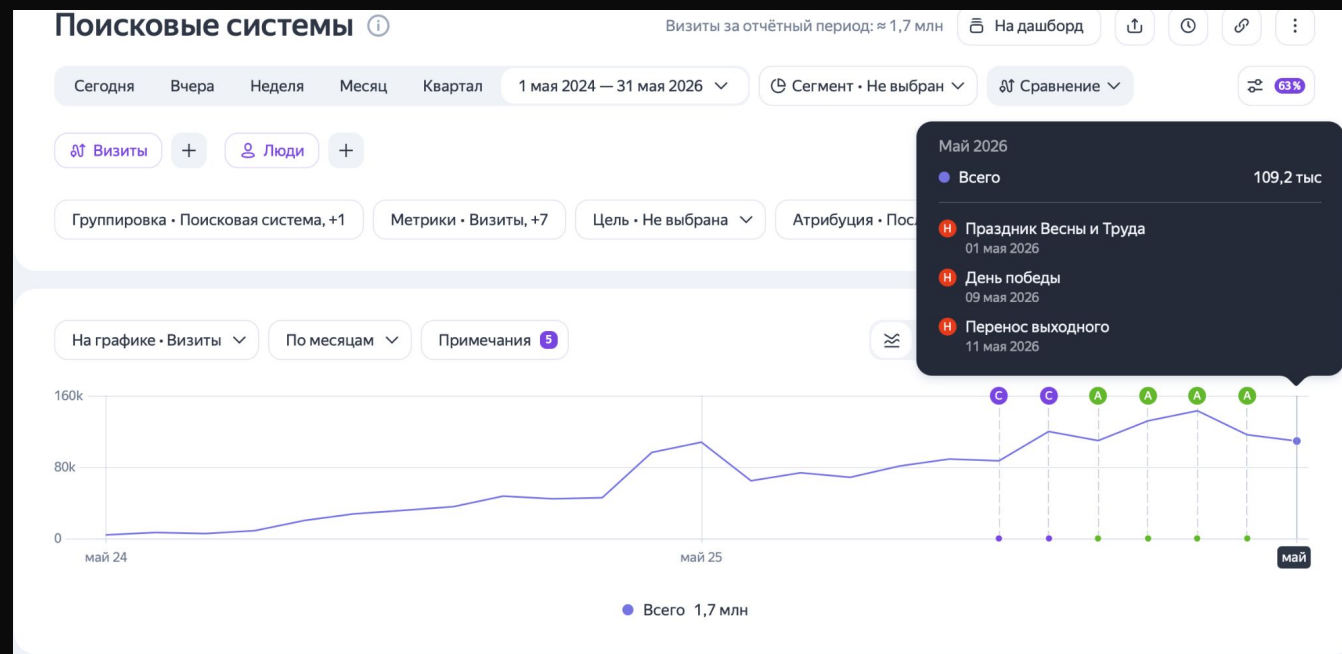
Что мы сделали, чтобы
увеличить трафик в 41 раз



ЗА 2 ГОДА УВЕЛИЧИЛИ В 41 РАЗ ЧИСТЫЙ ПОИСКОВЫЙ ТРАФИК ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА СМАРТФОНОВ И ТЕХНИКИ

Мы сделали и продолжаем делать:

- Исправлены ошибки, ускорен сайт.
- Внедрена семантика, выведены теги, часть фильтров - в посадочные страницы.
- В статьи добавлены карточки товара с покупкой, внедряем сравнительную и вопросительную семантику (4 статьи/мес).
- Карточка товара - лендинг с комплектами и сопутствующими товарами.
- Уникализированы категории, открыта пагинация для индексации.
- Бюджет на ссылки и сторонние статьи.
- Развиваем ИИ-упоминания сайта.



Результат

Было: трафик из поиска в июле 2024 составил 2630 уникальных пользователей

Стало: трафик из поиска март 2026 года составил более 109 000

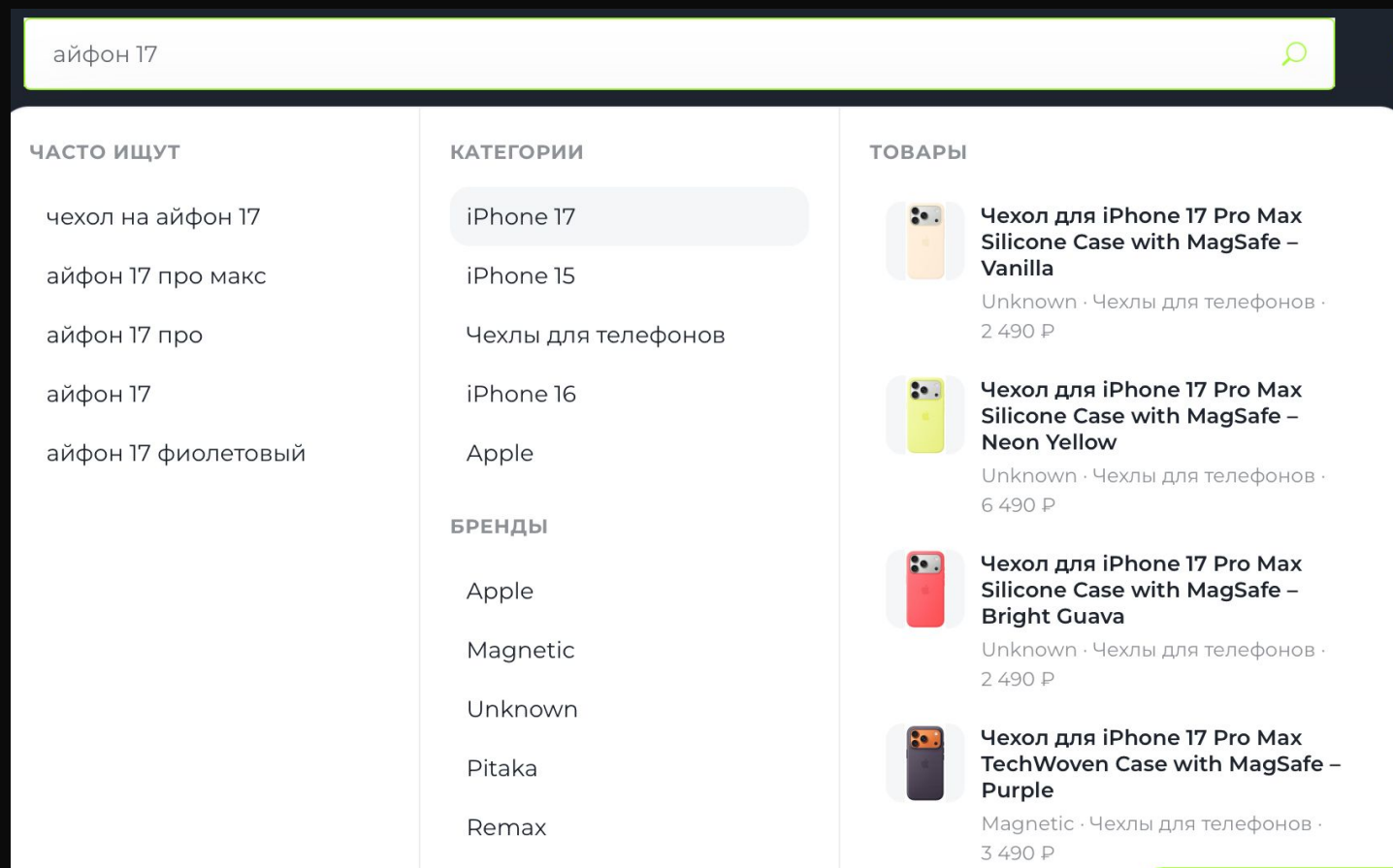
ВНЕДРЕНИЕ ИИ-ПРОДАВЦА И УМНОГО ПОИСКА В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

О компании

Клиенту нужно было повысить конверсию интернет-магазина и снизить нагрузку на штатных менеджеров.

Основная идея проекта — создать связку из умного самообучающегося поиска и ИИ-продавца, который помогает покупателю быстрее найти нужный товар, подобрать аксессуары и оформить заказ без участия менеджера.

Как мы увеличили
конверсию на 40%
с помощью внедрения
ИИ



ВНЕДРЕНИЕ ИИ-ПРОДАВЦА И УМНОГО ПОИСКА В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

ИИ-поиск

Покупатели редко вводят идеальные запросы: они допускают ошибки, используют сленг и сокращения, меняют раскладку клавиатуры или ищут товар по характеристикам, а не по названию. Точного совпадения для качественной выдачи недостаточно.

Мы внедрили несколько механизмов обработки:

- **Синонимы** - «зарядное устройство» и «зарядка» показывают одни и те же товары.
- Поиск по характеристикам - система выделяет из запроса категорию и свойства, например цвет или ценовой диапазон («телефоны до 30 000»).
- Исправление раскладки и опечаток - распознаём ввод вида fqaју как «айфон», а «фйфон» как «айфон».
- Сокращения и сленг - понимаем «айфон», «самсунг», «зарядку», «чехол» в любых пользовательских формулировках.
- Автоподсказки - помогаем пользователю быстрее найти товар и снижаем риск пустой выдачи.

ИИ-продавец

После проработки логики поиска мы определили функции ИИ-продавца.

Он должен был не просто отвечать на вопросы, а помогать пользователю пройти весь путь до покупки:

- подбирать подходящие товары по запросу;
- предлагать комплекты и аксессуары к текущему товару;
- помогать с выбором по характеристикам, цене и назначению;Ф
- самостоятельно оформлять заказ без участия менеджера;
- сохранять историю переписки;
- передавать диалоги и данные по заявкам в CRM Битрикс24.

Такой подход позволил превратить чат на сайте не в обычный виджет поддержки, а в полноценного онлайн-консультанта, который работает с покупателем в режиме реального времени.

ВНЕДРЕНИЕ ИИ-ПРОДАВЦА И УМНОГО ПОИСКА В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

После утверждения функционала мы приступили к технической реализации:

- интегрировали умный поиск на сайт;
- связали систему с нейросетевой моделью;
- обучили ИИ-продавца на структуре каталога, товарах и типовых вопросах покупателей;
- настроили автоматическое обновление товарной базы;
- настроили сохранение и анализ диалогов;
- интегрировали обращения и заявки в CRM Битрикс24;
- проверили корректность работы поиска, подсказок и сценариев продажи.

Отдельное внимание уделили самообучению системы. База должна была обновляться не вручную, а автоматически: по товарам, наличию, характеристикам и новым пользовательским диалогам.

The screenshot displays the Blagoit.ru website's AI chatbot interface. The chatbot, titled "Онлайн-консультант", is designed to assist users with budget, brand, and usage scenarios. It provides a list of recommended products, including Apple iPhone 17 Pro models, with prices and options to select or view the product. The interface also includes a search bar and a "Задать другой вопрос" button.

Онлайн-консультант
Спросите про бюджет, бренд, сценарий использования или совместимость.

Задать другой вопрос

Олег

Я бы начал с iPhone 17 Pro 256GB eSim Cosmic Orange за 86 390 Р — это самый практичный вариант по цене. Если храните много фото/видео, лучше взять 512GB Cosmic Orange за 103 490 Р; если нужна именно физическая SIM, есть 256GB nano-Sim Silver, но он заметно дороже — 123 990 Р.

Подобрать 17 pro?

Здесь появятся товары, которые консультант реально советует в текущем ответе.

РЕКОМЕНДАЦИИ

- Смартфон Apple iPhone 17 Pro 256GB eSim Cosmic Orange**
Apple / iPhone 17
86 390 Р
Выбрать Открыть товар
- Смартфон Apple iPhone 17 Pro 512GB eSim Cosmic Orange**
Apple / iPhone 17
103 490 Р
Выбрать Открыть товар
- Смартфон Apple iPhone 17 Pro 256GB nano-Sim Silver**
Apple / iPhone 17
123 990 Р
Выбрать Открыть товар

Например: нужен смартфон Samsung до 35 000 рублей, с хорошей камерой

Отправить

Весь проект занял 1,5 месяца, от анализа сценариев до полноценного запуска на сайте.

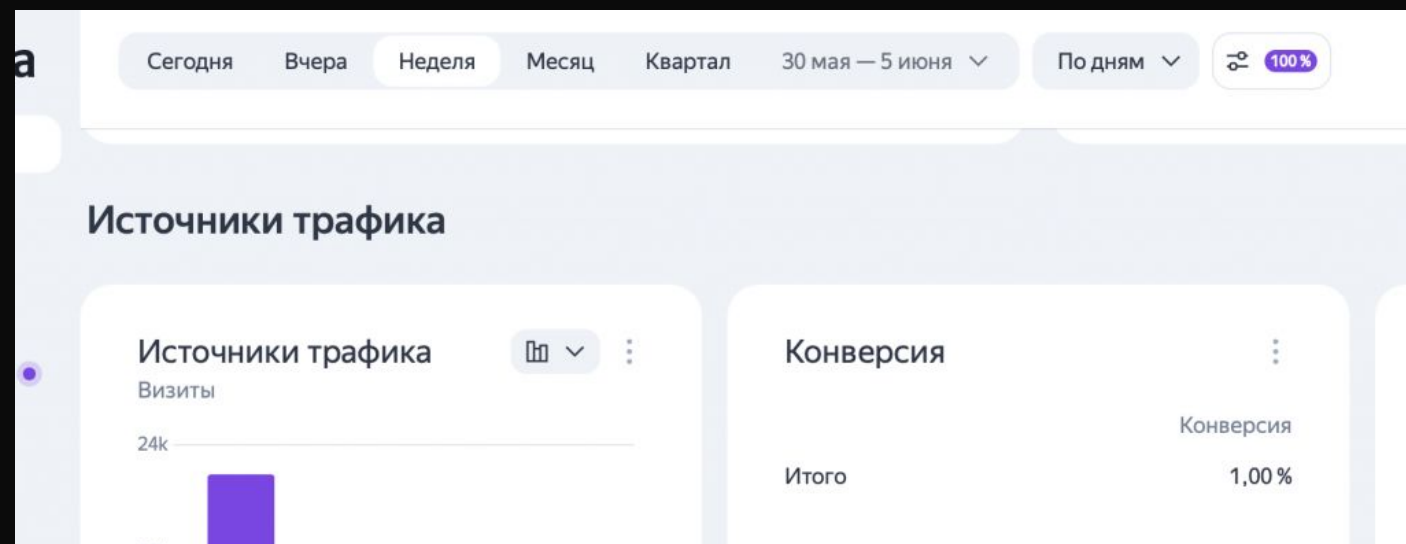
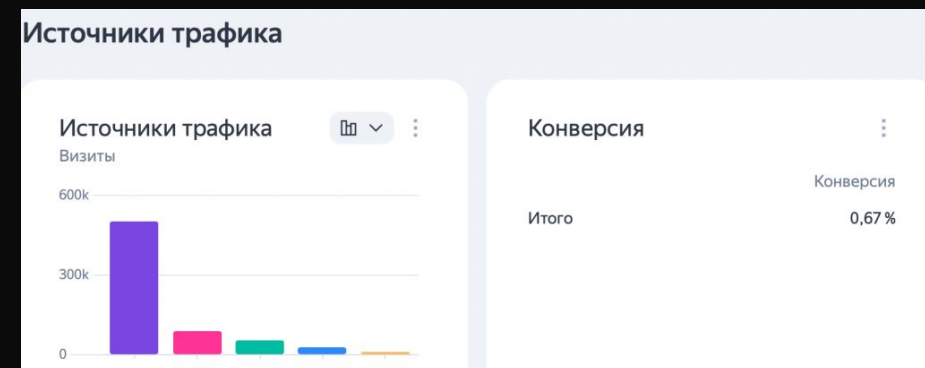
ВНЕДРЕНИЕ ИИ-ПРОДАВЦА И УМНОГО ПОИСКА В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

Результаты

После внедрения ИИ-продавца и умного поиска интернет-магазин стал лучше обрабатывать реальные пользовательские запросы.

Покупатели быстрее находили нужные товары, реже попадали в пустую выдачу и чаще доходили до оформления заказа. Менеджеры получили меньше однотипных вопросов и смогли сосредоточиться на более сложных обращениях.

**Конверсия в заказы
выросла на 40% по
сравнению с
предыдущим
периодом**



ПОИСКОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА ПО МЕТАЛЛОПРОКАТУ

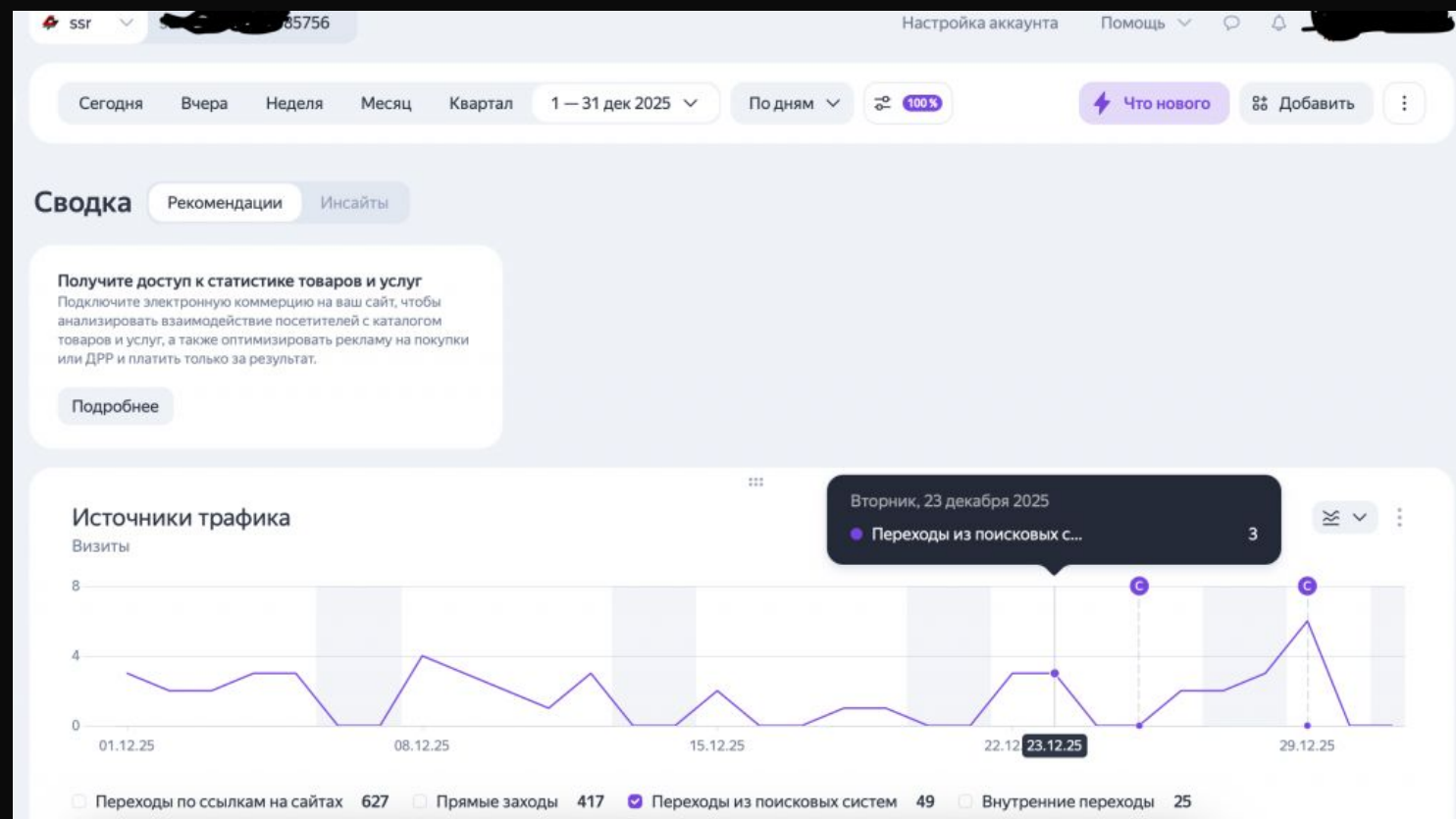
О компании

Сайт пришёл к нам после неудачной попытки разработки, которая длилась 1,5 года.

Стартовые данные на январь 2026 года:

- а) трафик 1–3 пользователей в день;
- б) большое количество дублей и 404-страниц в индексе.

Что мы сделали, чтобы добиться показателей трафика более 900 пользователей за день

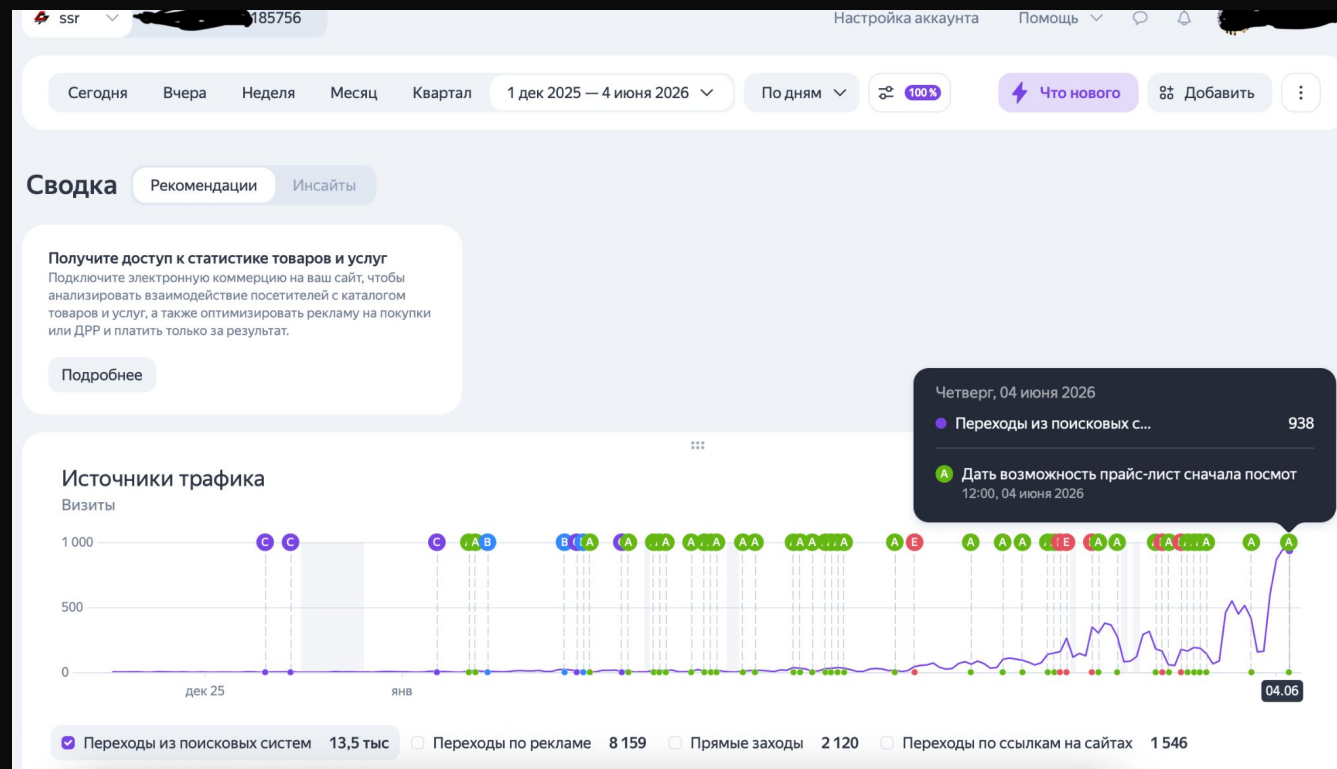


ПОИСКОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА ПО МЕТАЛЛОПРОКАТУ

Мы сделали и продолжаем делать:

- Полностью обновили сайт.
- Вывели корректные характеристики товаров и настроили фильтры.
- Убрали спамные страницы из индекса.
- Начали разбирать и внедрять семантику от более приоритетных направлений к менее приоритетным.
- Для ускорения попадания страниц в индекс запустили небольшой объём контекстной рекламы.
- Составили контент-план и начали регулярно писать экспертные статьи с периодичностью 1 статья в неделю.
- Запустили внешнее продвижение.

**Результат на июнь 2026 года,
спустя 6 месяцев с начала работы:
Трафик более 900 пользователей в день.**



Кейсы

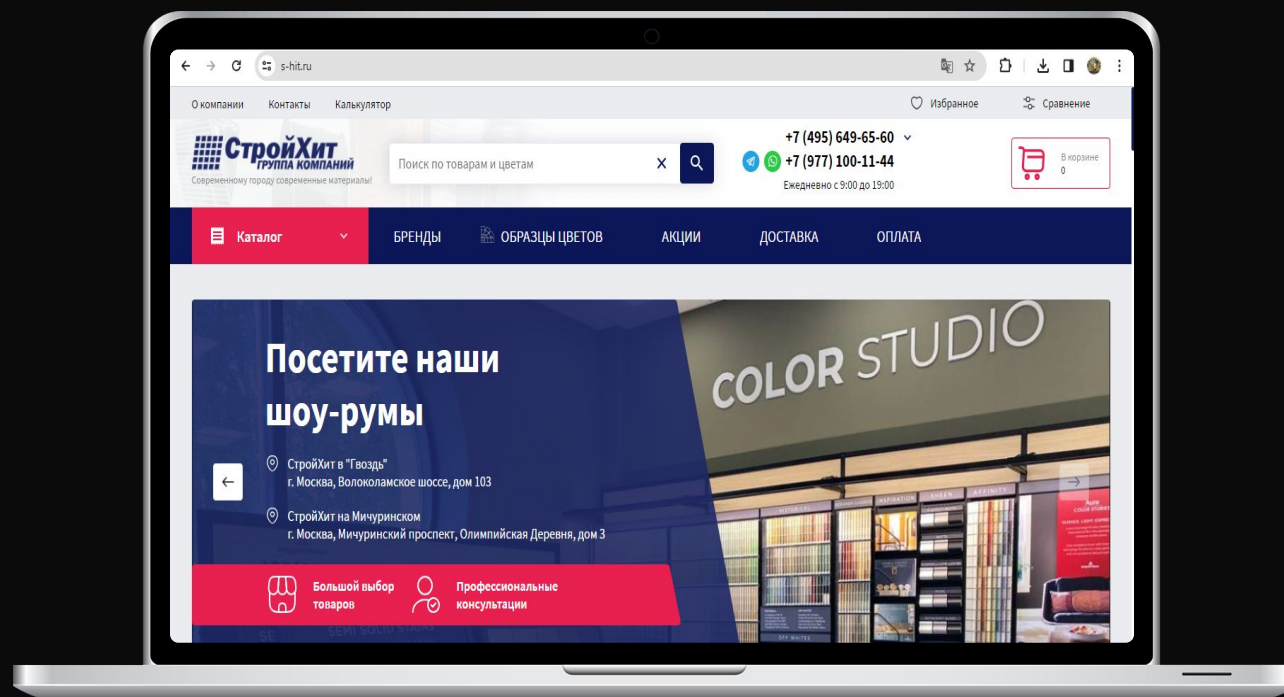
blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА КРАСОК И ЭМАЛЕЙ S-HIT.RU

О компании

Вторая версия интернет-магазина красок и эмалей группы компаний СтройХит. Компания на рынке с 1997 года и успешно развивается. На данный момент имеет два магазина в Москве. Один из них площадью более 1250 кв метров - флагманский. В ассортименте представлено более 5000 товаров 90 брендов, которые всегда в наличии. В магазинах можно не только приобрести товар, но и отколеровать его в нужный цвет.

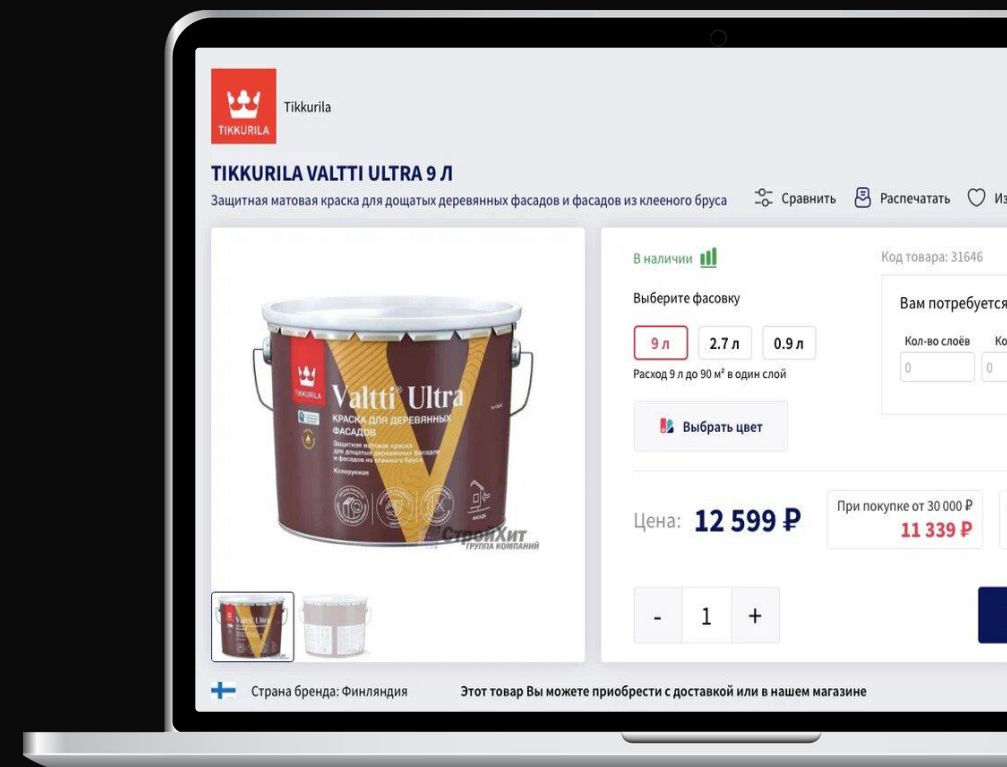
[Перейти на сайт](#)



СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА КРАСОК И ЭМАЛЕЙ S-HIT.RU

Задачи

- Сделать полное обновление магазина;
- Показать не только товар, но и цвета, в который он колеруется;
- Сделать удобным расчет расхода товара;
- Два разных калькулятора в двух категориях;
- Сделать выбор нужного цвета в карточке товара буквально в три клика;
- Связать палитры цветов различных брендов с ассортиментом магазина;
- Вывести скидочную систему;
- Вывести сложную систему ценообразования: стоимость товара зависит от фасовок, определенного цвета, количества штук, массы;
- Сделать удобным для пользователя расчет доставки. Цена доставки зависит от веса, суммы заказа и местоположения получателя заказа. На нее могут влиять акции и сезонные предложения;
- На сайте существуют два каталога - самих товаров и цвета. Нужно сделать удобный поиск;
- Сайт должен работать с телефона быстро и быть удобным.



СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА КРАСОК И ЭМАЛЕЙ S-HIT.RU

Решение

За систему управления мы взяли 1С Битрикс, в редакции бизнес. Несмотря на наши опасения медленной работы, сайт довольно быстрый.

Перед дизайном были разработаны интерактивные прототипы всех основных страниц и был проведен аудит сайта.

А Карточка товара

- В карточки товара вывели все палитры цветов, сделали удобную привязку из административной панели;
- Сделали, чтобы при выборе цвета и изменение фасовок, выбранный цвет оставался;
- Вывели к каждой фасовки расход, который заполняется автоматически у всех фасовок;
- В карточки есть несколько статусов, исходя из них - выходят разные попапы;
- 2 калькулятора расхода для затирок и краски с удобным заполнением в админке;
- Настроили удобный апсейл;
- Сделали удобное управление ценой и скидкой, не ломая ядро 1С Битрикс.

Б Доставка

Стоимость доставки рассчитывается одним кликом по карте.

Итог

На сегодняшний день сайт ушел на раскрутку и поддержку, а мы стали настоящими экспертами в данном сегменте e-commerce. Сайт постоянно совершенствуется и улучшается. Конечно можно много писать, но отзыв заказчика ниже. Срок разработки данного проекта был 7 месяцев.

В Палитры и цвета

Вывели каталог палитр и цветов, с поиском по цвету, с страницей одного цвета. Цвет можно посмотреть как в интерьере, так и добавить в избранное. На самой странице цвета есть каталог товаров с уже выбранным цветом, пользователю достаточно выбрать только фасовку и купить товар.

Г Поиск

Настроили поиск через sphinx, учли неправильные раскладки, поиск по категориям, а не только по товарам и добавили поиск по каталогу цвета.

Д Фильтр

Фильтр сделали взаимозависимым, тут же из фильтра вывели новые страницы по брендам и цветам, что дало дополнительный приток трафика.



Кейсы

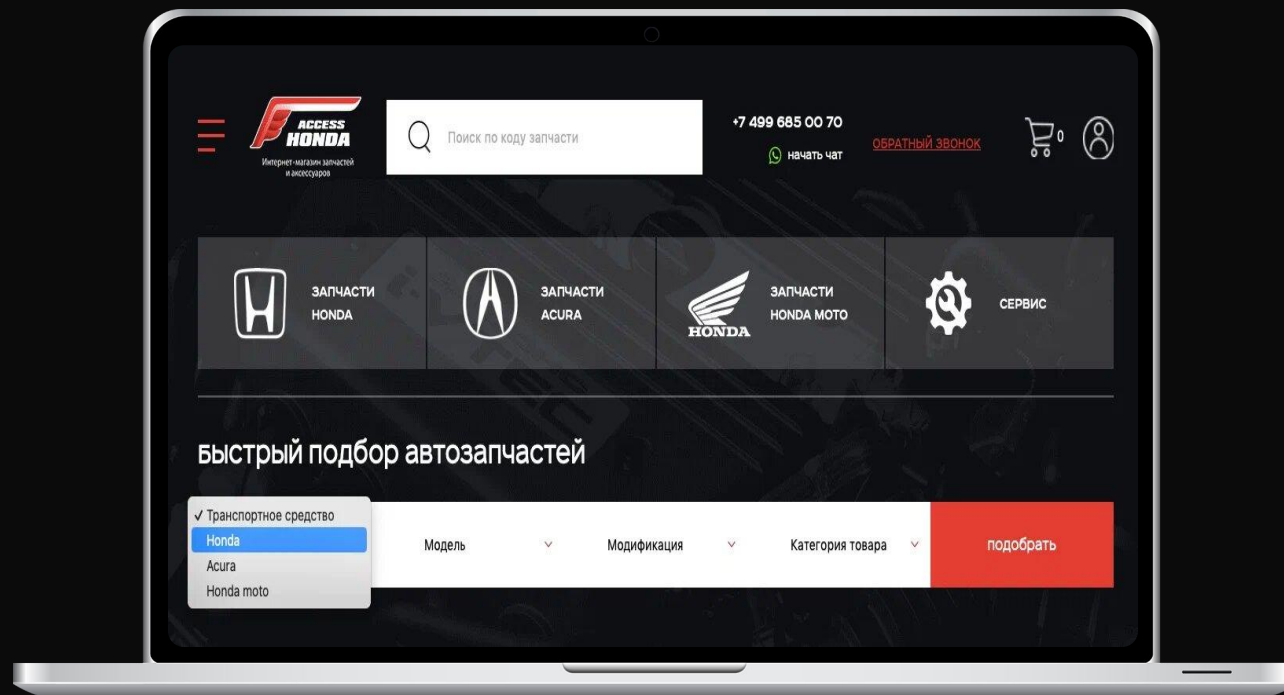
blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

ОБНОВЛЕНИЕ СТАРОГО САЙТА ПО ПРОДАЖЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ ACCESS-HONDA.COM

О компании

Компания Акцесс-Хонда объединяет в себе не только интернет-магазин по продаже автозапчастей и аксессуаров, но и станцию технического обслуживания. Клиент может не только купить необходимый товар, но и тут же на месте установить его.

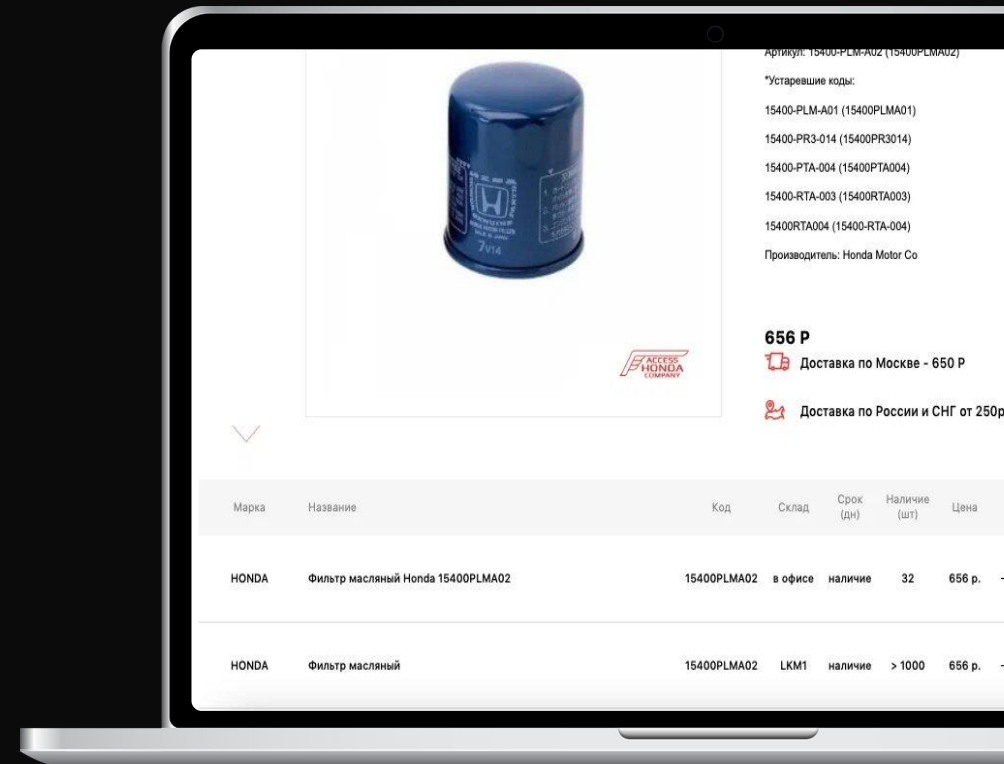
Перейти на сайт



ОБНОВЛЕНИЕ СТАРОГО САЙТА ПО ПРОДАЖЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ ACCESS-HONDA.COM

Задачи

- Обновить старый сайт, увеличить скорость загрузки;
- Сохранить результаты поисковой выдачи;
- Подключить основных поставщиков и настроить обновление остатков и цен автоматом;
- Сделать интеграцию остатков с 1С;
- Сделать интеграцию с RetailCRM;
- Сделать возможность загрузки прайсов через файл из административной панели сайта;
- Выводить в поиске не только сами запчасти, но и аналоги;
- Выводить в карточке товара в строгой иерархии оригинальные и аналоговые запчасти с количеством и сроком доставки;
- Сделать возможность покупки, как физическим лицом, так и юридическим;
- Вывести удобную сортировку по маркам и поколениям машин и мотоциклов.



ОБНОВЛЕНИЕ СТАРОГО САЙТА ПО ПРОДАЖЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ ACCESS-HONDA.COM

Решение

Решили не менять систему управления, а работать с существующим фреймворком yii, так как смена увеличила бы не только стоимость, но и сроки реализации проекта.

Перед началом работ, сделали интерактивные прототипы <https://r46z9u.axshare.com/> и только после согласования перешли к дизайну.

1

Чтобы не потерять трафик, более 2000 в день из поиска, мы сохранили все адреса url, заголовки и тексты. При внедрении нового дизайна и функционала, поисковые позиции не пострадали, а только выросли, благодаря удобству, скорости и контролю со стороны seo специалиста.

2

Сделали автоматическую интеграцию по заказам и менеджерам в CRM - в итоге компания не теряет заказы и клиентов, заказы стали обрабатываться в разы быстрее, выросло КПД от логистики и увеличилась лояльность клиентов.

3

Интеграцию с 1С сделали автоматической каждые 20 минут, чтобы сильно не грузить сайт.

Итог

После переноса сайта на "боевой домен" и устранения ошибок, сайт не только не потерял позиции, но и увеличил трафик. Все задачи выполнены, о чем говорит отзыв клиента ниже. Время работы над проектом 6 месяцев.

4

В карточку товара добавили не только товары в офисе (выгрузка из 1С), но и оригинальные и неоригинальные товары от поставщиков, которые также можно заказать в режиме онлайн. Сейчас страницы карточки товара, имея более 1000 аналогов, загружаются очень шустро и полностью отработывают свои функции.

5

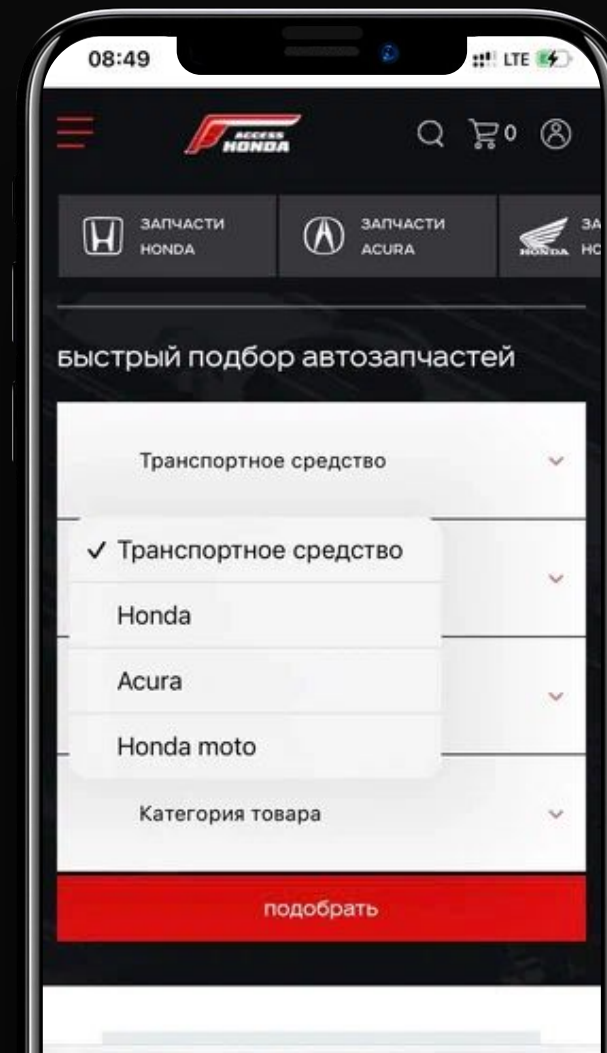
На группы товаров и бренды вывели различную наценку, которой можно удобно управлять из админки.

6

Подгрузили несколько каталогов оригинальных запчастей, с возможностью выбора товара по фотографии.

7

В автоматическом режиме поиск выдает не только товар, который находится в офисе, но и аналоги у поставщиков.



Кейсы

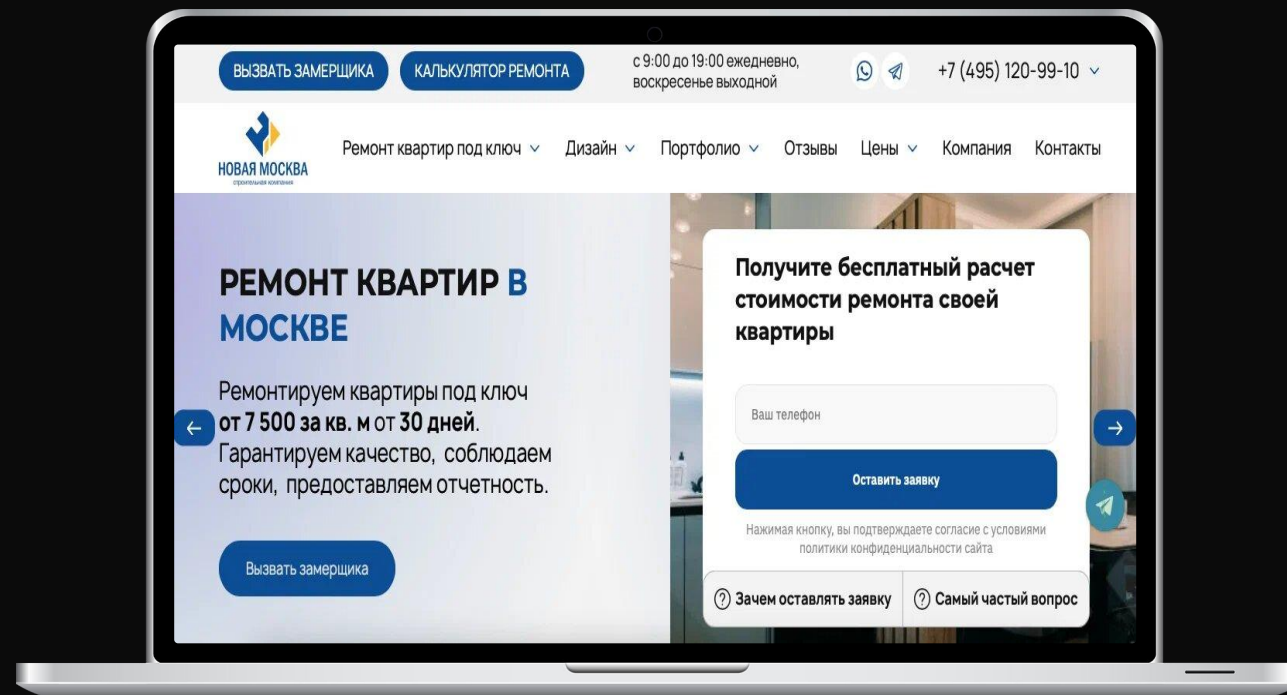
ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ONLY-REMONTKVARTIR.RU

blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

О компании

Строительная компания на рынке ремонта и дизайна квартир и коммерческих помещений уже 12 лет. За данный период успешно реализовано более 750 проектов. С компанией сотрудничаем с 2016 года.

Перейти на сайт



ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ONLY-REMONTKVARTIR.RU

2/2

Задачи

Обновить сайт, сделать его более удобным, более современным с особым упором на версию для смартфонов.

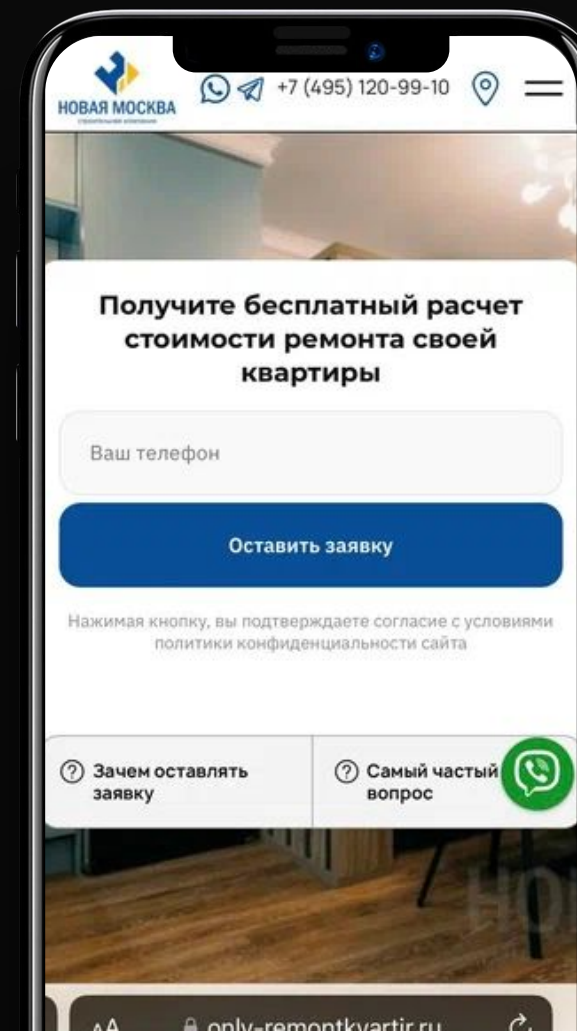
Решение

- За систему управления выбрали 1C bitrix. Несмотря на то, что это корпоративный сайт, в данном случае, он стал сложнее некоторых интернет-магазинов.
- Разработку начали с аудита и интерактивных прототипов <https://clck.ru/3A2AXZ>.
- Большое внимание уделяли подаче информации и воронкам продаж, текстам.
- Досконально разобрали портреты клиента и сценарии для нового сайта.
- Сделали более 40 уникальных страниц по дизайну, отдельно проработали мобильную версию. В итоге у нас получилось два разных дизайна, каждый под свое решение.
- Для собственников жилья в новостройках вывели каталог всех ЖК Москвы с сортировкой и продающей посадочной страницей.

Итог

На данным момент. развиваем новый сайт, подключаем дополнительные каналы трафика. Отзыв клиента представлен ниже. Срок данной работы 6 месяце.

- Портфолио сделали с фильтрами. Каждая выдача фильтра - это новые страницы, которые идут в индекс поисковых систем, а это более 3500 новых посадочных страниц с уникальной оптимизацией.
- Портфолио дизайн и ремонт связали удобно вместе в админке.
- Запрограммировали калькулятор.
- Так как портретов клиента много и нужно быть полезным всем - в тарифную сетку добавили переключение по стоимости за каждый вид работы с удобной сортировкой и просчетом. После просчета сразу можно отправить заявку с сайта.
- Сохранили старые url и оптимизацию, тем самым избежали просадки по поисковым позициям.



Кейсы

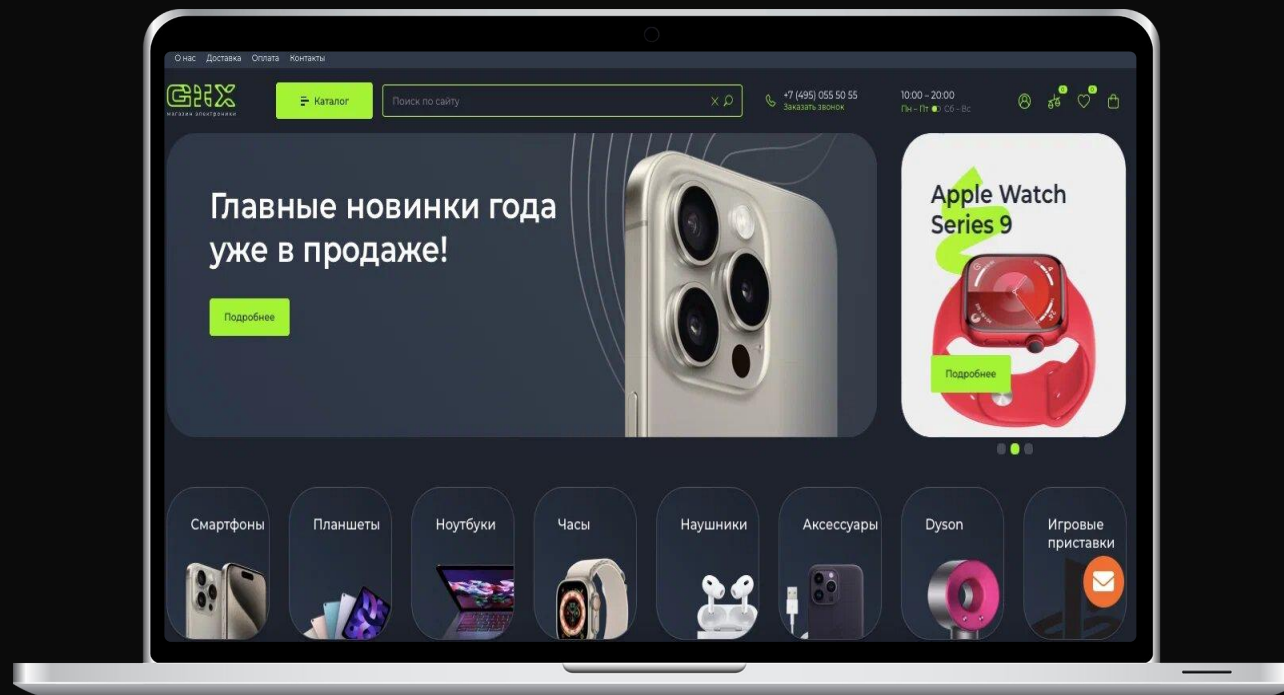
ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА ПО ПРОДАЖЕ ТЕХНИКИ И АКСЕССУАРОВ GIX.RU

blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

О компании

Компания занимается продажами техники и аксессуаров. Основное направление - бренд apple. Компания имеет специализированный магазин, делает профессиональные обзоры продукции и новинок. На момент прихода к нам имела красивый, но бесполезный сайт с огромным количеством технических ошибок и ошибок по юзабилити.

[Перейти на сайт](#)



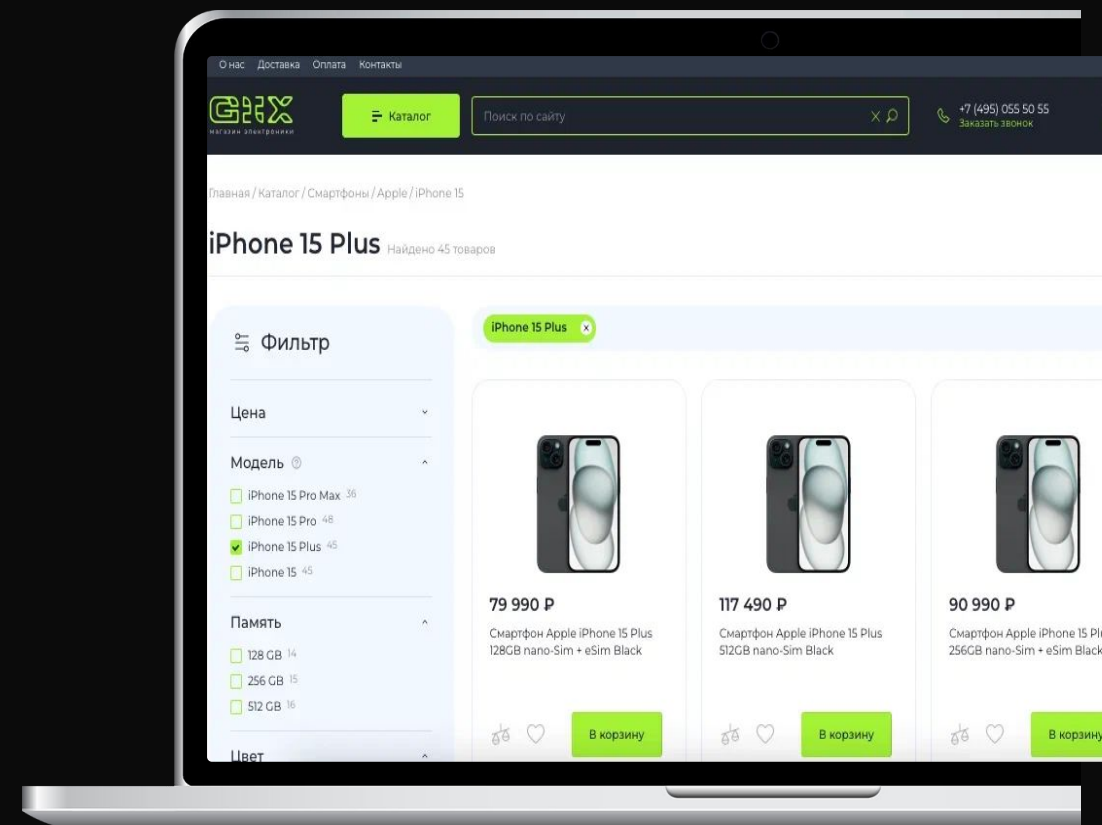
Кейсы

ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА ПО ПРОДАЖЕ ТЕХНИКИ И АКСЕССУАРОВ GIX.RU

blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

Задачи

Исправить ошибки, сделать хороший рабочий и продающий сайт. Сделать функционал по объединению похожих товаров в один, через стандартный функционал 1С Битрикс ТП это было невозможно реализовать, так как была настроена интеграция с 1С именно по отдельным товарам.



ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА ПО ПРОДАЖЕ ТЕХНИКИ И АКСЕССУАРОВ GIX.RU

Решение

Так как был текущий сайт, работу решили начать с аудита, хотя были и явные ошибки. И это было верное решение, поняли мы, получив результаты проверки. Сначала начали исправлять технические ошибки, такие как нерабочий поиск, отображение товаров в корзине и заказе, багов в карточке товара, неработающее сравнение. Поиск внедрили на Sphinx.

1

Отрисовали элементы которые пойдут под изменение:

- Главную страницу;
- Новое меню с подразделами;
- Формы: при наведении на корзину; контактные данные; добавление товара в корзину;
- Карточку товара;
- Сравнение;
- Страницу листинга категории с новой сортировкой и тегами;
- Фильтр с подсказками, количеством, результатами выдачи
- Корзину;
- Оформление заказа.

2

После согласования - перешли к реализации, все работы делили на тестовой копии и после согласования переносили.

Достаточно непростая карточка товара, с возможность управления комплектами, похожими и сопутствующими товарами.

Итог

За 2,5 месяца мы выполнили задачи более чем на 300 часов. Это было для нас испытанием, с которым мы справились. Отзыв заказчика представлен ниже.

3

Особое внимание хотим уделить трем моментам:

Функционал объединения товаров. Данный функционал мы написали с нуля. До этого заказчик связывал товары скриптом, старый функционал работал с ошибками и им невозможно было управлять. Новый стал включать в себя:

- а) Объединение товара по любым выбранным характеристикам. Товары объединяются за 1-2 минуты простым выделением;
- б) Сортировка отображения характеристик и значений;
- в) Вместо цвета сделали детальную картинку карточки товара, так как оттенков очень много;
- г) Удобный список и управление в админке;
- д) Возможность задавать для определенной группы товаров характеристики за 1 минуту.

Взаимоисключающий фильтр с результатами выдачи:

- а) Фильтр идет от большего к меньшему, если значение не участвует в выборе - оно автоматически пропадает;
- б) Снять значение можно как в самом фильтре, так и в его результатах;
- в) Показывается количество отсортированного товара;
- г) Показывается скрол в значениях фильтра от определенного числа;
- д) Автоматически формирует посадочные страницы при результатах фильтрации;
- е) Страница не перезагружается при работе с фильтром



СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА DESIGN-STROI.RU

Задача

Сделать интернет-магазин по товарам для дома, с большим каталогом товаров, более 150 000 позиций.

Решение

- Решили использовать самописный движок, так как боялись "потерять в скорости" и было очень много нестандартного функционала.
- На сайте представлено более 400 категорий, сделана автоматическая интеграция со всеми поставщиками с возможностью управления из админки по каждому. Обновление цены, количества, новых товаров.
- На сайте реализована гибкая система наценок зависящая от курса, бренда, категории товара, стоимости.

В карточки товара выводятся:

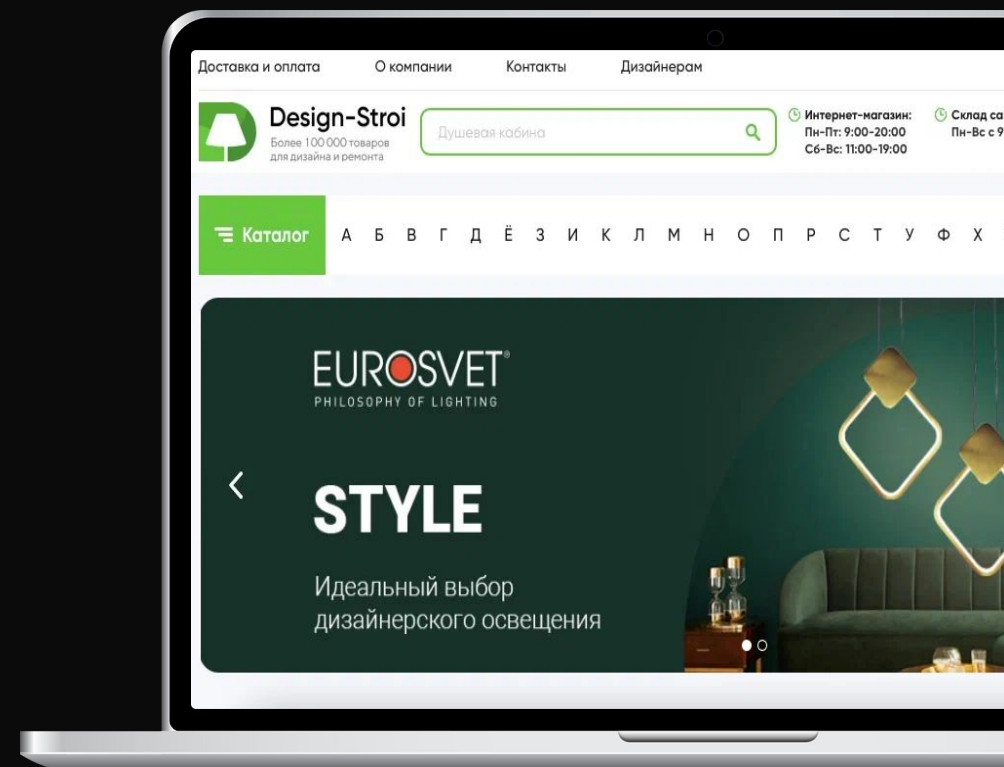
- Комплектующие
- Комплекты
- Товары из одной коллекции
- Похожие товары
- С этим товаром покупают
- Все данные блоки имеют гибкую настройку через админку по категориям, свойствам и самим товарам.

Итог

Сайт растёт, постоянно совершенствуется и полностью выполняет свои задачи.

- Теги на сайте разделены по направлениям и автоматически формируются из характеристик товара, что ускоряет работу с контентом.
- В каждой категории, подкатегории, товаре можно гибко управлять стоимостью доставки.
- Выведена простая и удобная система промокодов.
- Настроен умный поиск по сайту.
- Настроен дополнительно экспорт и импорт товаров с выводом ошибок и модераций.
- Сделан seo модуль для шаблонных массовых действий, а также "ручной" работы.
- Несмотря на большой список фильтров и товаров в категории, мы сохранили хорошую скорость сайта.

[Перейти на сайт](#)



Кейсы

САЙТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ NEOTERICA.RU

blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

1/3

О компании

Neoterica GmbH - это научно-исследовательская компания, разрабатывающая инновационную продукцию для домашних животных.

30%

Доля рынка
России

24

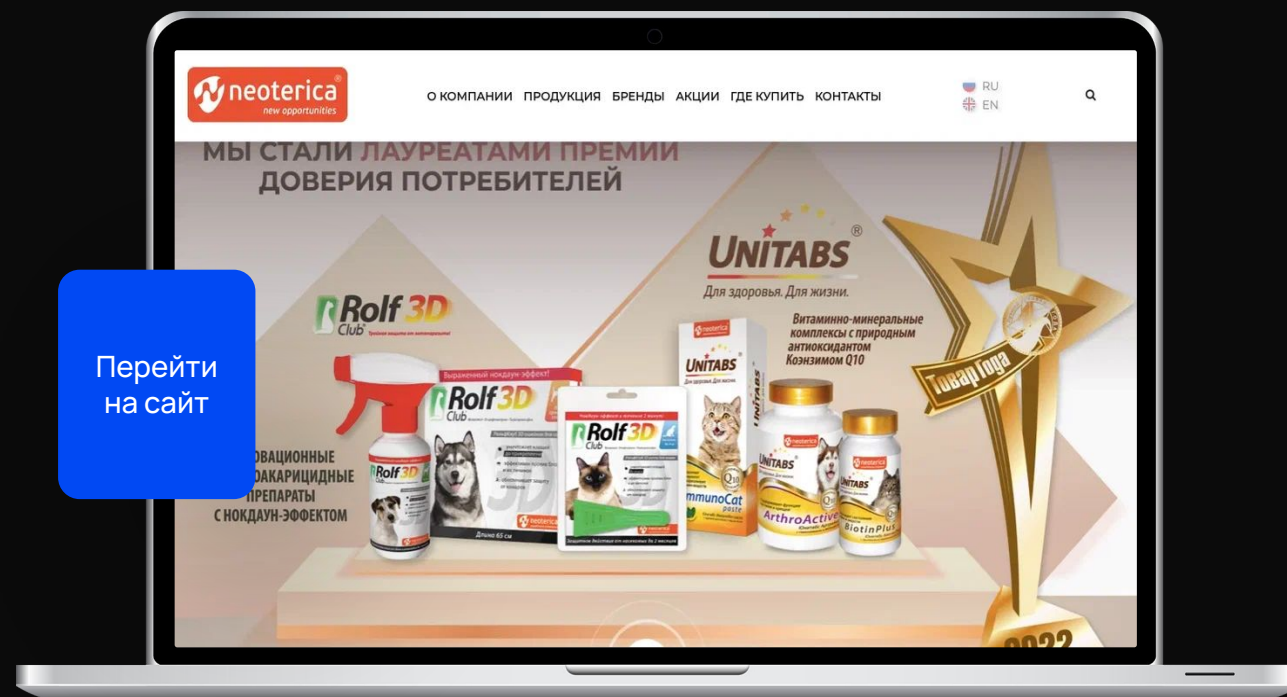
Страны продажи
товара

>24

Представленных
брендов

10 000 000

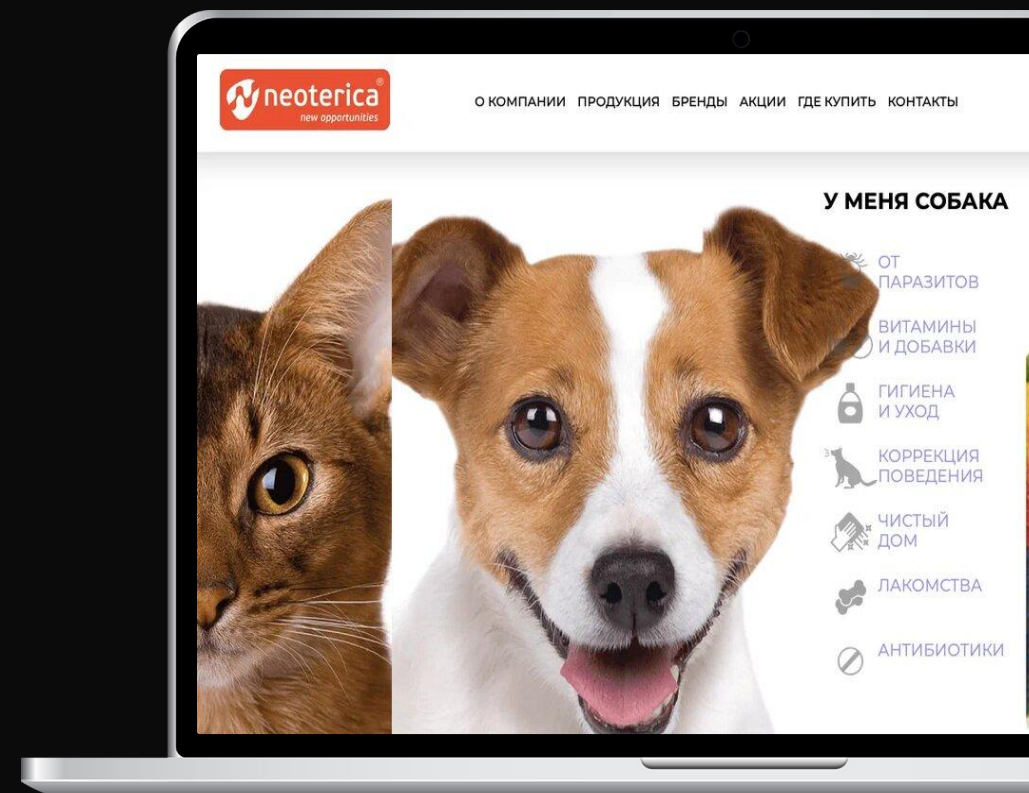
Ошейников от паразитов
продано за 3 года



САЙТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ NEOTERICA.RU

Задачи

- Обновить текущий сайт, презентовать не только компанию, но и выпускаемую продукцию.
- Пользователь не только должен быстро найти нужную ему информацию, но и получить все ответы на свои вопросы прямо на сайте.
- Сайт должен быть на 2-х языках, часть посадочных страниц брендов, как лендинги.



САЙТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ NEOTERICA.RU

3/3

Решение

1

Для начала были определены четкие задачи: составлены портреты пользователей; сценарий путей действия на сайте и согласована будущая концепция дизайна. На данный этап ушло 1,5 месяца, далее процесс пошел по стандартному пути.

2

На сайте полностью индивидуальный дизайн.

Также реализовали интерактивную карту с точками продаж, английскую версию сайта, каталог продукции.

Итог

Проект создавался в 2017 году. На текущий момент он выполняет свои функции, что говорит о не шаблонном подходе и любви к своему делу с нашей стороны. До сих пор сотрудничаем с компанией по задачам поддержки.

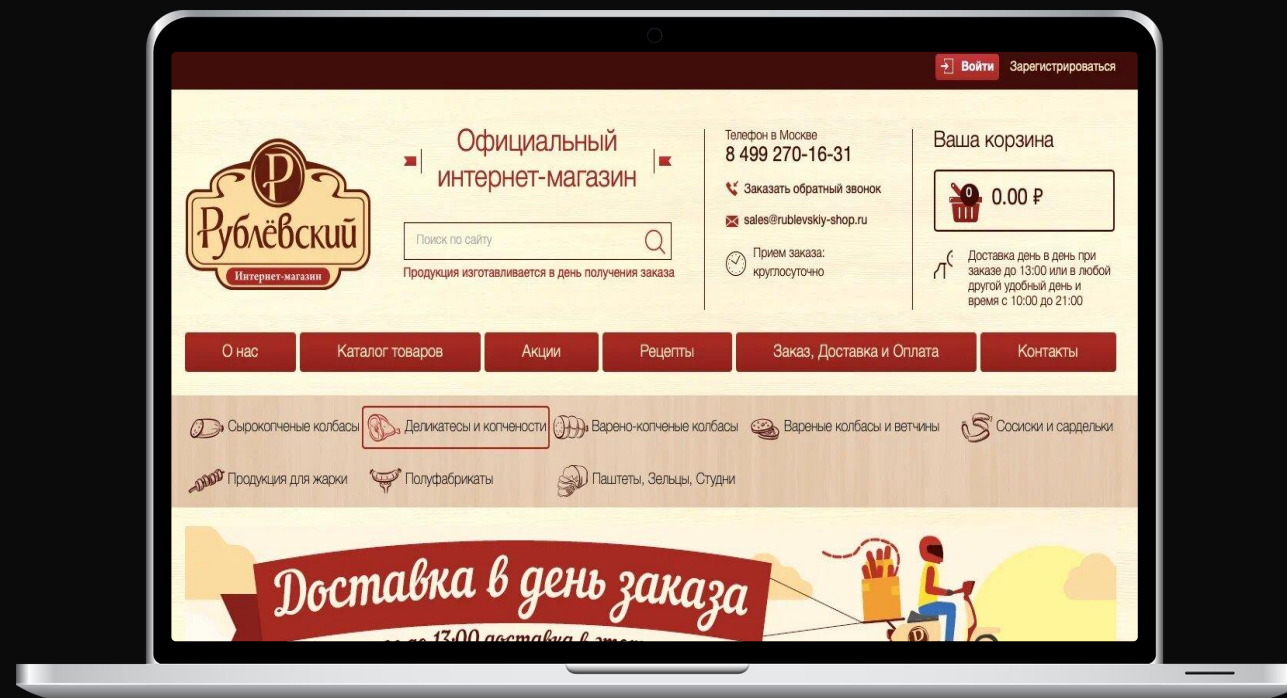


СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПРОДУКЦИИ «РУБЛЕВСКОГО МЯСОКОМБИНАТА» RUBLEVSKIY-SHOP.RU

1/2

О компании

Если вы живете в Москве и МО, то точно пробовали продукции “Рублевского мясокомбината”. Бренд «Рублёвский» успешно существует на московском рынке с 2001 года.



СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПРОДУКЦИИ «РУБЛЕВСКОГО МЯСОКОМБИНАТА» RUBLEVSKIY-SHOP.RU

2/2

Задача

- Разработать интернет-магазин с мобильной версией.
- Осуществить фотосъемку продукции.
- Интегрировать сайт с 1С, внутренней системой взвешивания продукции, с курьерской службой.
- Увеличить «срок жизни клиента», привлечь молодую аудиторию, так как на 2015 год основной клиент - женщина, домохозяйка после 45 лет

Итог

- Сайт не использовал никакой вид рекламы офлайн, так как одно из направлений бизнеса - это франшиза и собственник не хотел конфликтов интересов.
- Для клиента это был пилотный проект, в который никто не верил, но он оказался новым каналом получения постоянных клиентов.
- Через полгода мы вышли на первую тонну продукции, отгруженной за месяц через интернет-магазин.
- Сайт стал лауреатом всероссийской премии "Золотой сайт".

Решение

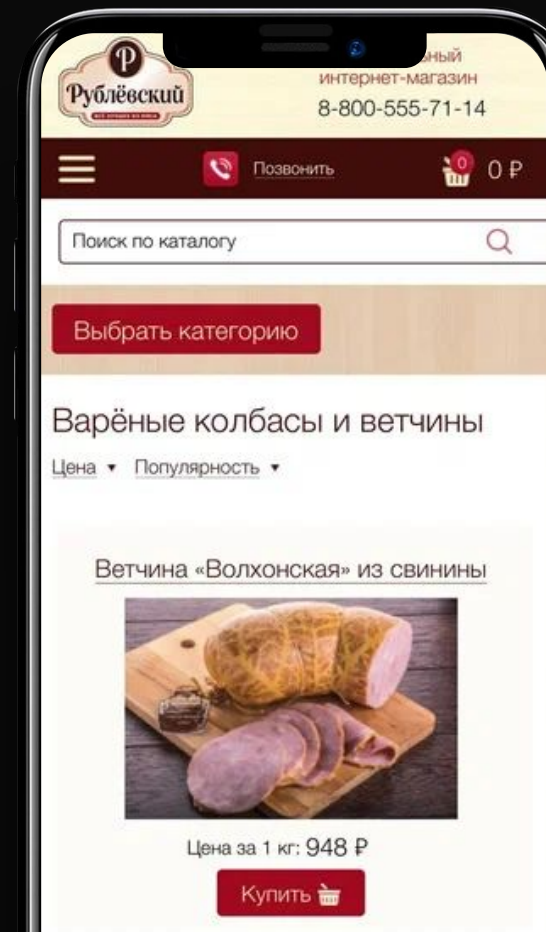
Это был один из первых наших проектов. 2015 год, хоть и у нас был немалый опыт, но это было для нас ново - никто еще не продавал колбасу через интернет! Не было примеров, скилов, опыта. Но глаза боятся, а голова делает.

Благодаря команде и директорскому составу со стороны клиента, нас буквально за три недели полностью погрузили в бизнес процесса изготовления мясной продукции. Мы ездили на завод, изучали как осуществляется производство и логистика товара.

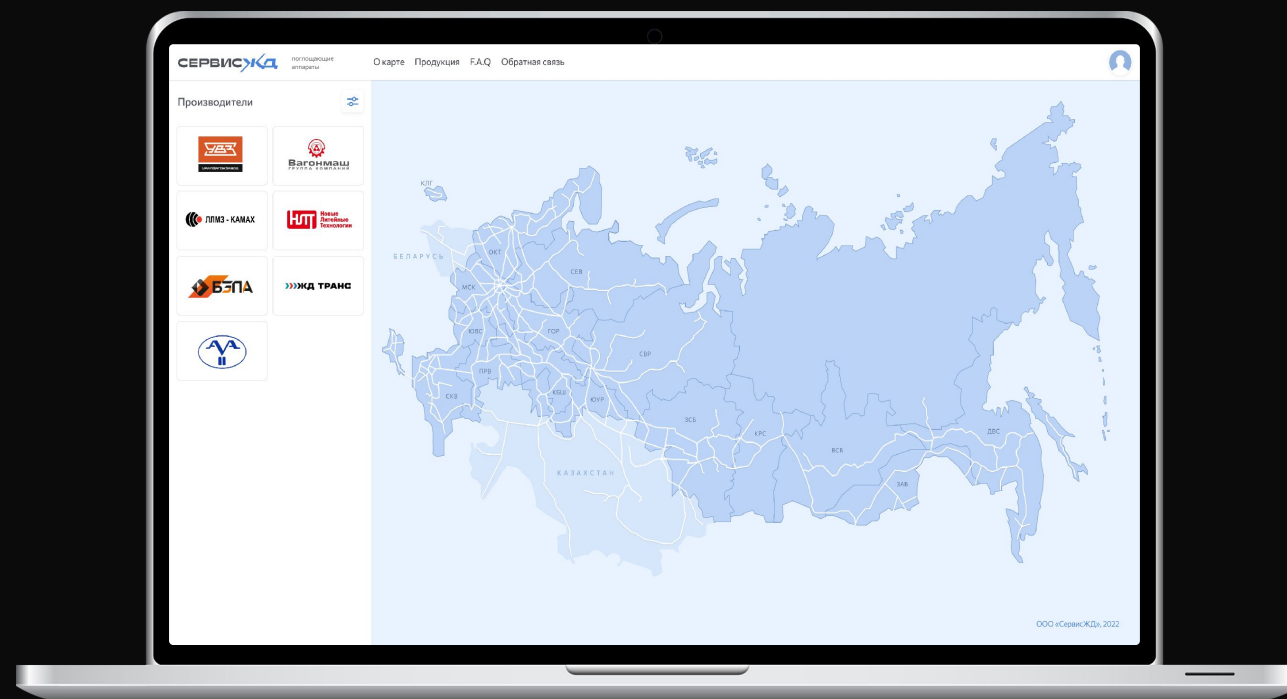
Товар был штучный и весовой, пришлось делать интеграцию с внутренней системой взвешивая, чтобы получать точные данные по весу и по цене.

Была организована постановочная фотосессия всей продукции.

Сам процесс был очень увлекательный и немного страшный, но в итоге мы за 5 месяцев собрали первый в России сайт по продаже колбасы и мясных деликатесов.



Разработать всероссийский сервис по объединению собственников подвижного состава и производителей, основная цель - быстрое нахождение ближайшего сервисного центра и/или собственного склада на карте ЖД России, с показами остатков, моделей и возможностью сделать заказ по запчастям для подвижного состава.



РАЗРАБОТКА САЙТА СЕРВИСА ПО ОБЪЕДИНЕНИЮ СОБСТВЕННИКОВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

2/2

Решение

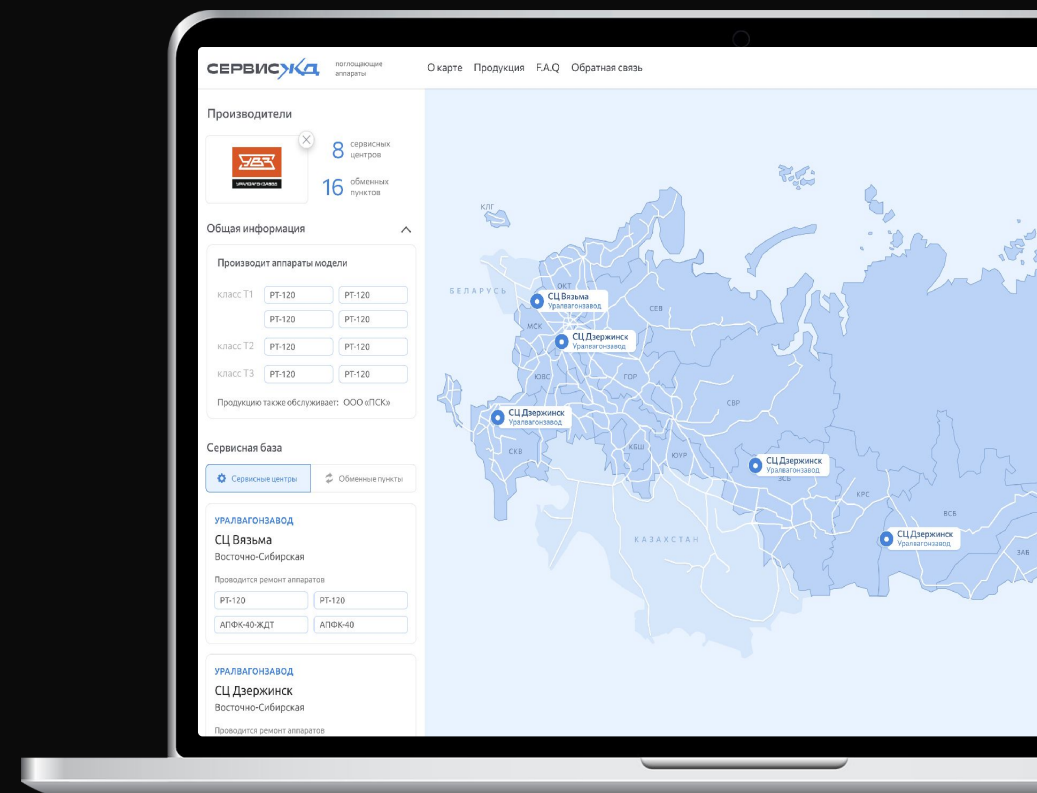
- С учетом того, что никто не разбирался в данной тематике, команде пришлось потратить месяц на полное погружение и понимание проекта. После ответа клиента на более чем 100 уточняющих вопросов, мы перешли непосредственно к разработке.
- Начали как всегда с прототипов: <https://clck.ru/3A2WnY>
- Основная сложность в дизайне заключалась в том, что заказчик хотел уйти от Яндекс или Гугл карты и хотел свою, с разбивкой по регионам и ЖД дорогам. Это значительно усложнило в дальнейшем работу по frontend части. Но нет неразрешимых задач.

Из сделанного:

- Автоматическое добавление точек с сервисными центрами и собственными складами, через личный кабинет;
- Три личных кабинета;
- Возможность заводить сотрудников;
- Аналитика по заказам;
- Самостоятельное добавление складов и номенклатуры;
- Расчет расстояния до ближайшего пункта на карте;
- И многое другое.

Итог

За 8 месяцев с нуля была создана система учета с тремя личными кабинетами и полным управлением через административную панель. Отзыв заказчика ниже.

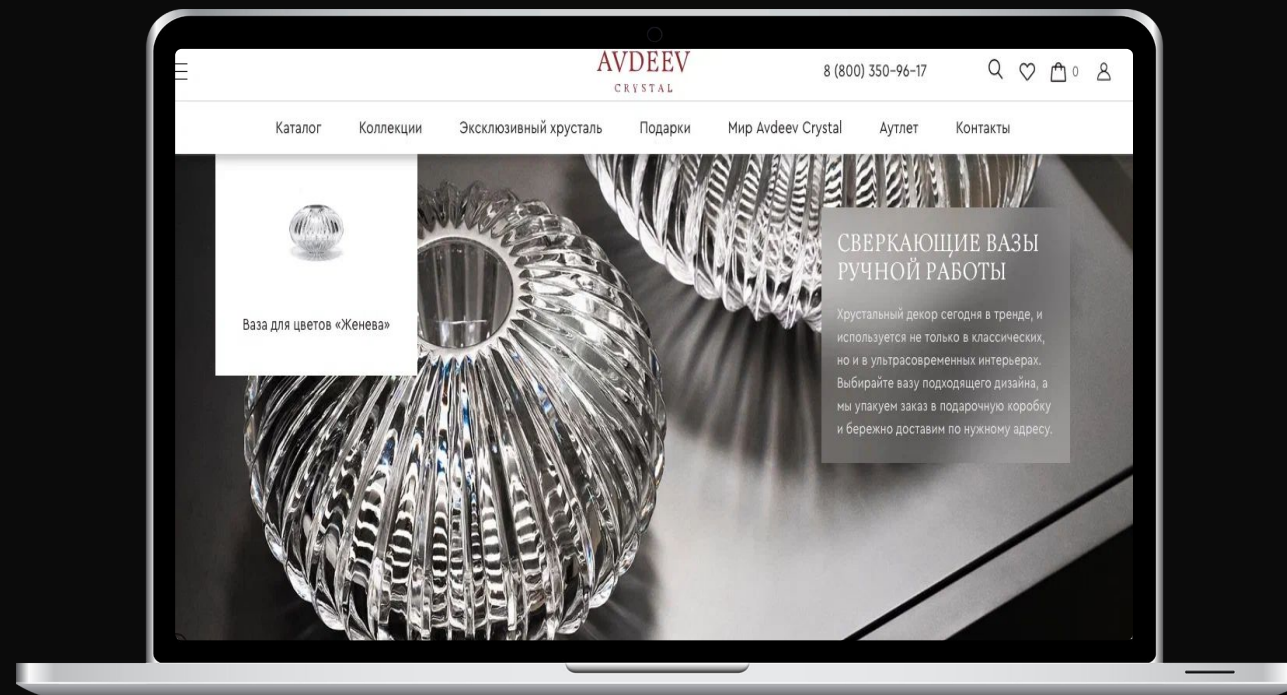


СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ ПРЕДМЕТОВ ИЗ ХРУСТАЛЯ AVDEEVCRYSTAL.RU

1/2

О компании

Дятьковский хрустальный завод ООО «ДХЗ плюс» – символ Брянщины, ее визитная карточка и гордость. Основанный в 1780 году династией промышленников и меценатов Мальцовых, он прошел путь длиной более чем в два столетия. В 2013 г. завод был заново возрожден, что вдохнуло в него новую жизнь!

[Перейти на сайт](#)

СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ ПРЕДМЕТОВ ИЗ ХРУСТАЛЯ AVDEEVCRYSTAL.RU

2/2

Задача

Сделать интернет-магазин по продаже предметов из хрусталя ручной работы, представить новый бренд и историю завода на сайте.

Итог

На данный момент сайт успешно функционирует, бренд развивается, дизайн и изначальная работа остались практически без изменений, хоть сайт и открывали в 2020 году.

Решение

1

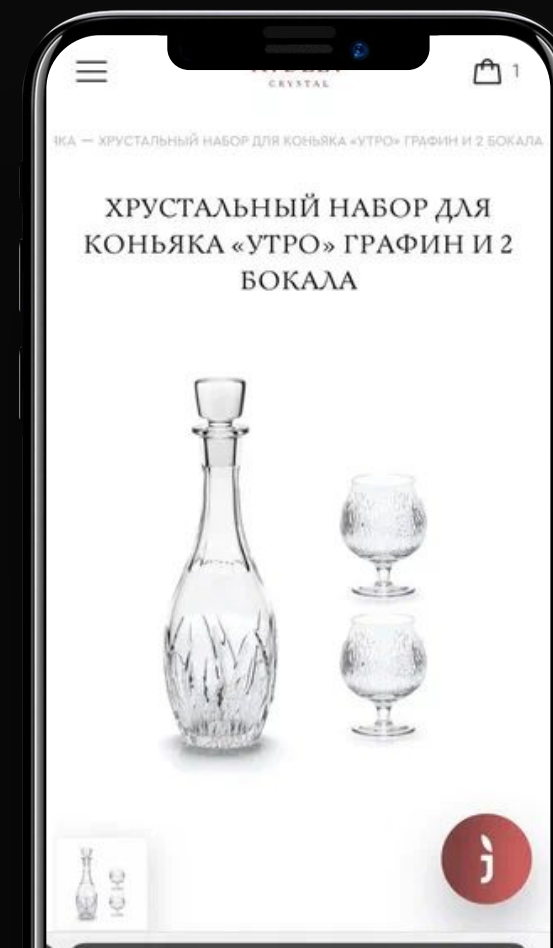
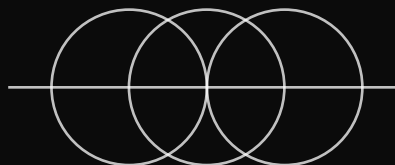
Для полного понимания тематики организовали мини командировку в г. Дятьково (Брянская область), посетили сам завод, музей, посмотрели весь цикл производства и полностью прониклись будущим проектом.

2

После подписания Технического задания, приступили к прототипам и дизайну. Особой трудности не было, кроме согласования этапов работ. Обратную связь приходилось ждать до двух недель, так как структура согласования со стороны заказчика имеет несколько ступеней. Но мы были готовы к этому.

3

Сайт разработан на системе 1С битрикс и имеет более 35 индивидуальных страниц дизайна.



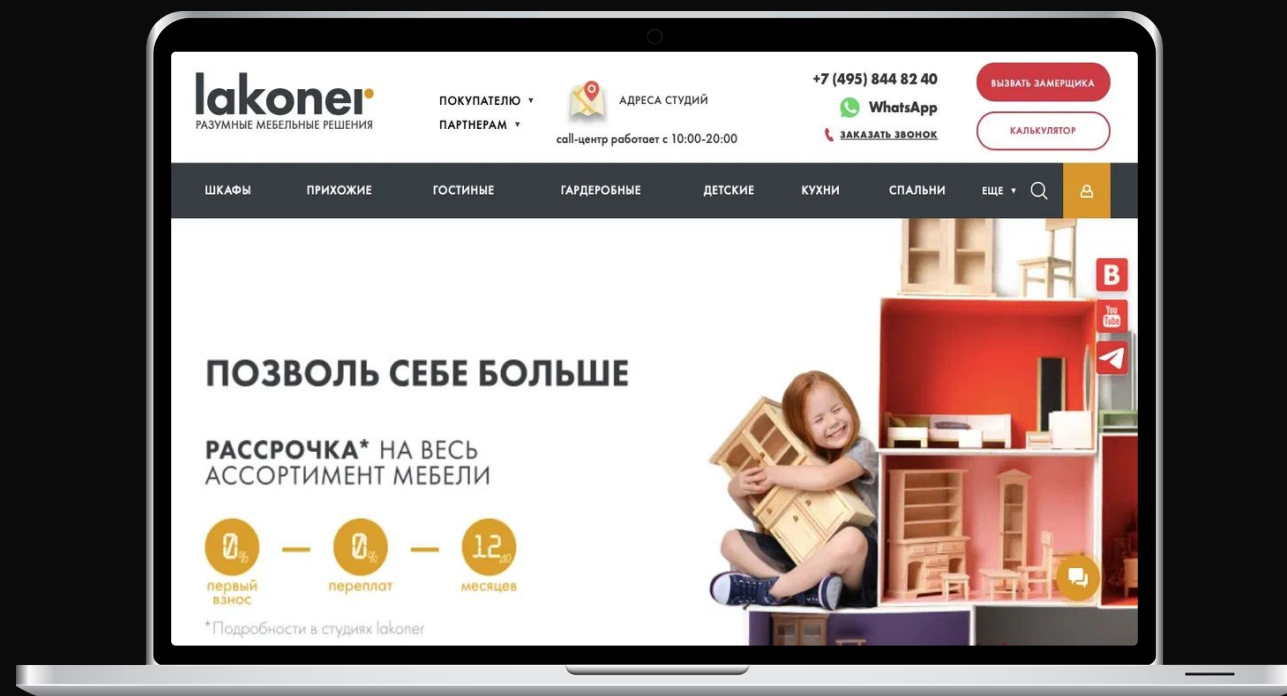
РЕДИЗАЙН СУЩЕСТВУЮЩЕГО САЙТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ LAKONER.RU

1/2

О компании

Lakoner- производитель корпусной мебели по индивидуальным размерам.

Компания с новым уровнем подхода к Мебельному Делу, которая уже 25 лет создает для российских семей не просто встроенную мебель, а настоящие мебельные концепции — продуманные и современные, ставя в приоритет заботливый сервис и неподдельный интерес к Личности клиента.

[Перейти на сайт](#)

РЕДИЗАЙН СУЩЕСТВУЮЩЕГО САЙТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ LAKONER.RU

2/2

Задача

Сделать редизайн существующего сайта с хорошей структурой для seo. Особенность производства мебели под заказ - работа с дизайнером, и это нужно было обязательно отразить в будущем сайте.

Решение

1

Перед работой была проведена встреча на фабрике, где "на пальцах" нам объяснили все основные бизнес процессы.

2

После полного понимания, мы перешли непосредственно к процессу создания.

3

. Работу, как всегда, начали с прототипов.

Итог

Сайт открыли в 2017 году, но до сих пор он актуален и полностью выполняет свои функции.

4

Помимо стандартного каталога, так же разработали удобный подбор товара, сделали интерактивную карту по салонам Москвы и МО.

5

При создании мы учитывали будущее seo.



ПОДДЕРЖКА САЙТА КОМПАНИИ В СФЕРЕ НЕБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ SIMPLEFINANCE.RU

О компании

SimpleFinance - лидер в сфере небанковского кредитования малого и среднего бизнеса, на рынке с 2015 года.

Задача

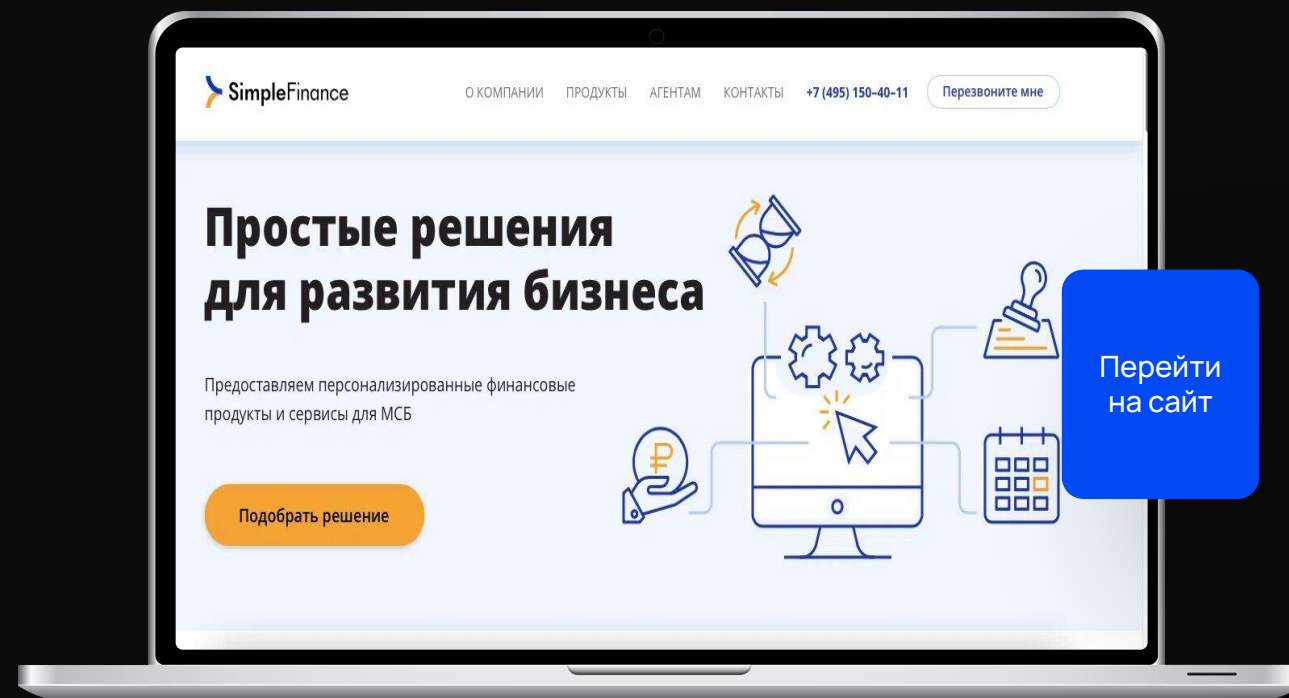
Поддержка основного сайта, работы по бекенд, фронтенд части.

Решение

После первых двух месяцев работы, мы уже поддерживали более 32 сайтов одновременно на двух разных CMS, выполнение задач более чем на 200 часов каждый месяц на протяжении 2 лет.

Вот только малый список работ:

- Реализация новых продуктов (сайтов)
- Разработка и внедрение сложных процентных калькуляторов;
- Настройка сквозной аналитики и т.п.



Кейсы

РАЗРАБОТКА САЙТА ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА

blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

Задача

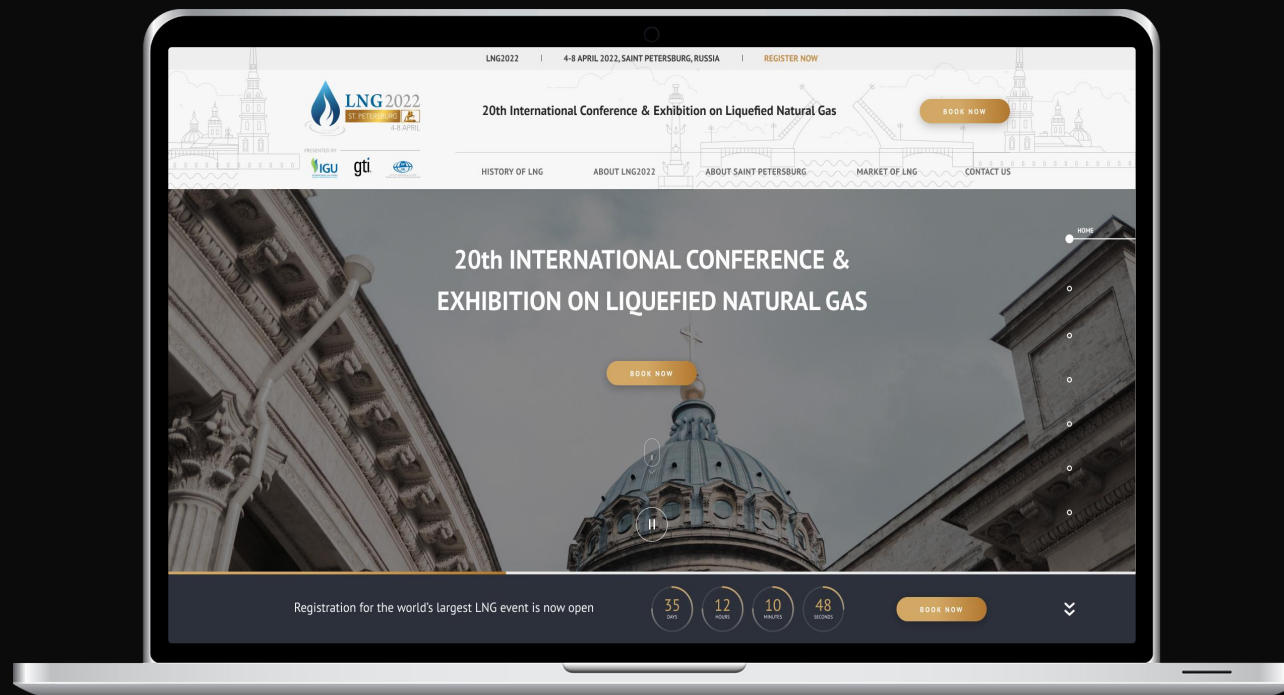
В короткие сроки разработать сайт с индивидуальным дизайном для международного форума по сжиженному газу.

Решение

С учетом того, что сроки были очень сжаты, мы доверились нашему опыту и "чутью" и сразу начали с дизайна. В дизайне использовали иллюстрации, но не забывали и про основные функции будущего сайта.

Итог

Через четыре недели мы отдали заказчику полностью готовый и протестированный сайт. Заказчик остался доволен.

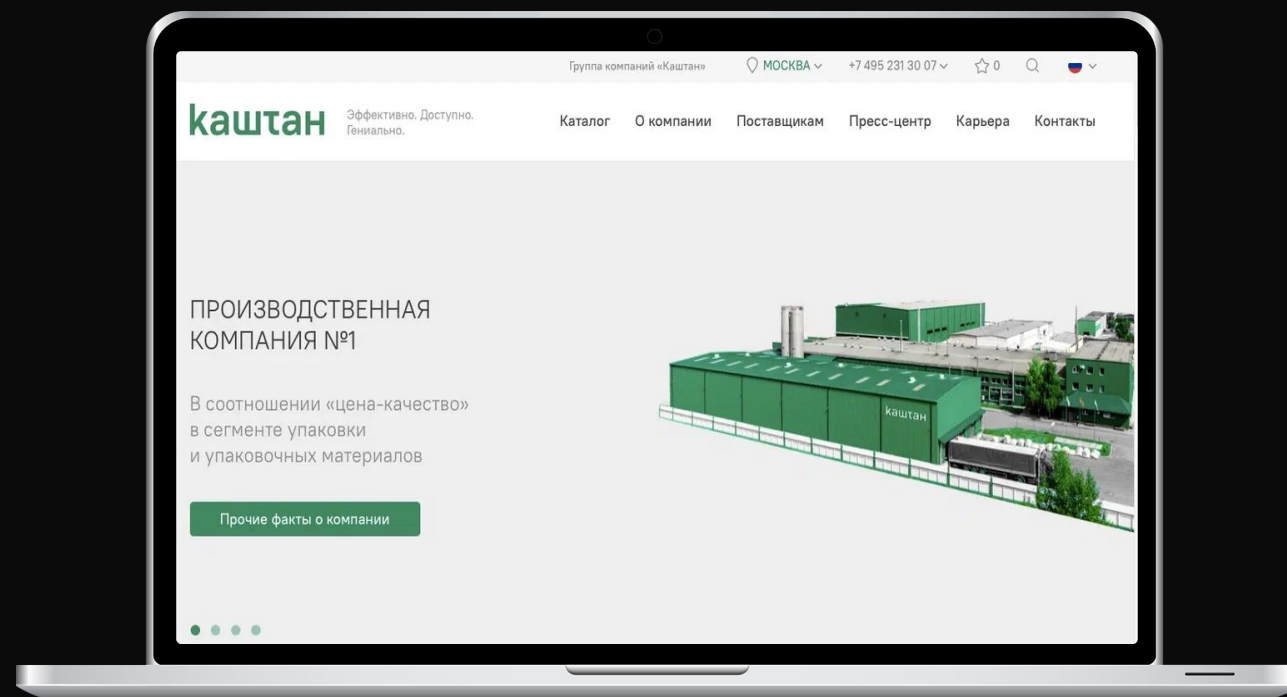


ДОРАБОТКА САЙТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПОЛИМЕРНОЙ УПАКОВОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ KASHTAN.RU

1/2

О компании

«Каштан» - международная производственная компания, один из крупнейших производителей полимерной упаковочной продукции для предприятий пищевой отрасли в Российской Федерации, Республике Беларусь, Республике Казахстан и странах Восточной Европы.

[Перейти на сайт](#)

ДОРАБОТКА САЙТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПОЛИМЕРНОЙ УПАКОВОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ KASHTAN.RU

2/2

Задача

Доработать существующий сайт согласно Техническому заданию.

Итог

Задачи выполнены в поставленные сроки. Заказчик доволен результатом.

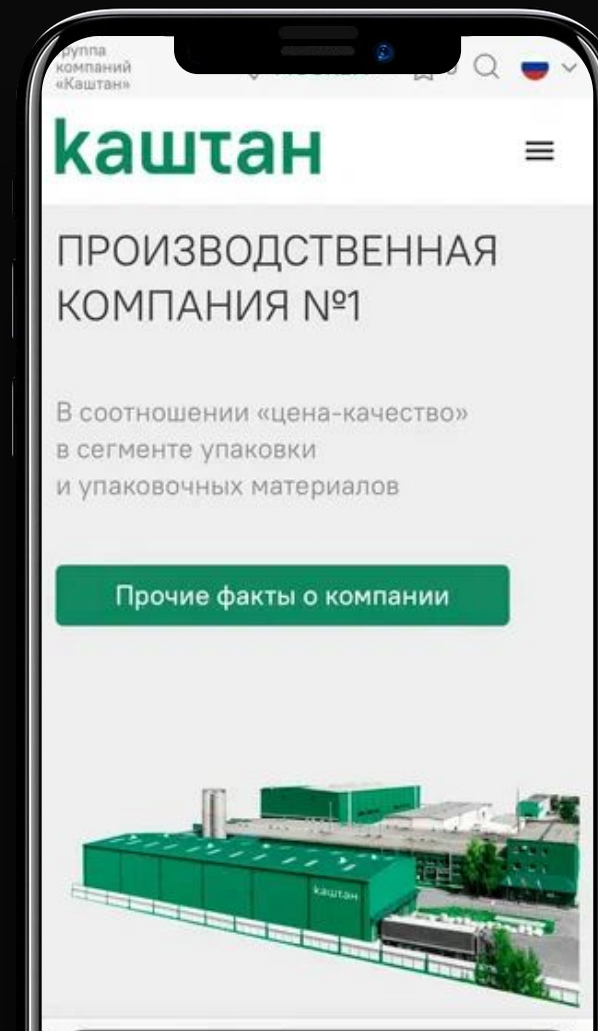
Решение

Нам повезло - была четкая обратная связь со стороны клиента, хоть он и находился в Беларуси.

Средняя сумма часов в месяц - более 70, на протяжении 12 месяцев.

Примеры задач:

- Переработать и перенастроить поиск на сайте, поиск работает через Sphinx;
- Доработать карточки товара;
- Переверстать отображение сайта с мобильных телефонов и т.д.



КОНТАКТЫ

blagoit.ru
info@benef-it.ru
+7 (495) 797-96-89

СКАЧАТЬ БРИФ



СКАЧАТЬ ДОГОВОРА

- ↓ Создание сайта
- ↓ Поддержка сайта
- ↓ SEO-продвижение
- ↓ Аудит сайта

blagoit.ru опыт
партнерство
синергия

СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ



Написать в WhatsApp
+ 7 (495) 797-96-89



Наш канал в:
Telegram