

из веб-студии в it-компанию

Кочкина Людмила
заместитель директора ООО «МассПроект»

div.

крупнейшая частная it-компания в СКФО без госконтрактов

У нас был опыт работы с государством,
но компания сформировалась
исключительно в рамках рыночных условий

от арт-директора до тестировщика



130+ сотрудников в штате

Все необходимые на диджитал-проектах специалисты постоянно работают в компании: аналитики, дизайнеры, фронтенд- и бэкенд-разработчики, тестировщики, менеджеры и аккаунты

международный и федеральный стандарты



Минкомсвязь
России

аккредитованная ИТ-компания

Прозрачны для государства и контрагентов, действуем в рамках официальных ИТ-стандартов, включая юридические и финансовые процессы — делаем всё возможное для снижения рисков при запуске и развитии цифровых продуктов



ISO/IEC 27001
CERTIFIED

получили сертификат ISO

Наши процессы соответствуют международным стандартам качества и безопасности: для клиента это означает предсказуемый результат, выстроенные рабочие процессы, контроль качества на каждом этапе и надёжность при реализации ИТ-проектов любого масштаба

динамика роста 2014-2025

Стартовав как коллектив из 3 человек,
на пике своего роста компания собрала
команду из 210 IT-специалистов



работаем в сфере услуг, а не производства

Мы – цифровой завод, только продаём
мы не время работы станков, а рабочее время
квалифицированных сотрудников

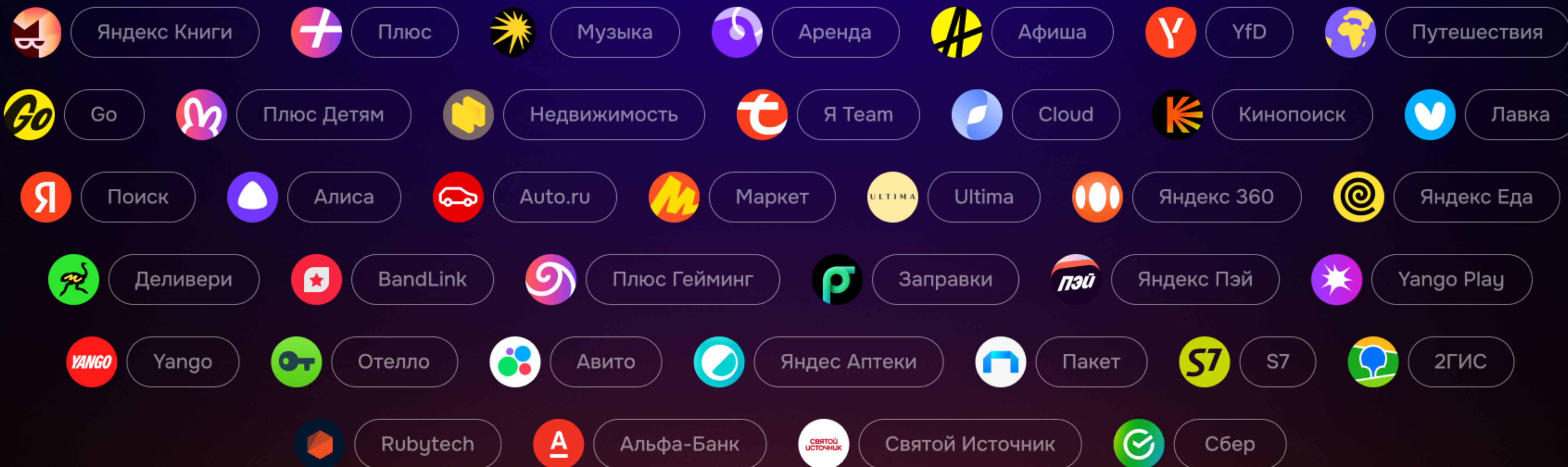
Однако мы не агентство: при росте заказов не ищем
временных подрядчиков, а создаём полноценные рабочие
места для IT-специалистов в нашем городе

гордимся масштабом своей работы

Каждый день большинство из нас нажимает на кнопки в приложениях Яндекса: Еда, Кинопоиск, Музыка и многих других сервисах

Мы гордимся тем, что именно наши ставропольские ребята делают те кнопки, на которые нажимает не только вся Россия, но ещё и страны СНГ

НАШИ КЛИЕНТЫ



Работаем с лидерами бигтех, а также крупнейшими игроками ритейла, e-commerce, автоиндустрии, медицины, консалтинга, промышленности, производства и корпоративных проектов

краткосрочная стратегия в текущем кризисе — сохранить наши позиции

Рынок, на котором мы работаем, терпит падение на 35% в среднем по стране. Кризис нас встряхнул, но благодаря ряду операционных решений мы сохранили объём выручки, ощутиمو снизив затраты

как сформировалось наше УТП

Мы продаём не информацию, а время специалистов

Бизнес в сфере услуг должен быть нацелен не на максимизацию прибыли в моменте, а на системную работу

Наши собственники выбирают игру вдолгую, их приоритет прост: масштаб важнее прибыли. У нас нет инвестиций, а когда мы из одного рубля делаем полтора – зачастую 50 копеек возвращаются в оборот, потому что большой и ответственный бизнес – это не про сиюминутную прибыль

мы не управляем продажами, продажи управляют нами

У нас никогда не было отдела продаж, мы всегда работали по «сарафану». Плохо это или хорошо, но заказчик голосует рублём.

Одна из целей на этот год — выстроить продажи, что именно в нашей сфере бывает непросто

сначала продать, а ТОЛЬКО ПОТОМ реализовать

Предпочитаем никогда не вкладывать в намерения, и понимаем,
что масштабировать можно только ту систему, которая генерирует
прибыль на вложенные затраты

**спасибо за внимание,
задавайте вопросы**

div.pro