



ООО «Бодрееру», ИНН 7703679942, КПП 770301001, ОГРН 5087746446277
Юр. адрес: 123557, Москва, Тишинский Большой переулок, дом 26, стр.13-14
Р/с № 40702810590090959001 в Банк ПАО «Промсвязьбанк», БИК 044525555,
к/с № 30101810400000000555;
Почтовый адрес: 127006, Москва, Воротниковский переулок, дом 7, строение 3.
Телефон: +7 (495) 988-27-71; 8-800-505-27-87

Благодарственное письмо

Сотрудничество с POLYARIX и Ильей Киреевым лично

Наша плотная совместная работа началась полтора года назад и успешно продолжается до сих пор. И, надеюсь, имеет все шансы на дальнейшее продолжение.

В свое время я столкнулся с непростой задачей – найти подрядчика на довольно сложный проект: полное качественное обновление всех сайтов Группы и создание нескольких новых сайтов, плюс ко всему этому - создание новой единой сквозной инфраструктуры для управления заказами и обмена информацией. Во главу угла были поставлены принципы: создание современных конкурентоспособных сайтов, повышение степени автоматизации и сокращение ручного труда в бизнес-процессах - от администрирования сайтов до управления отношениями с клиентами.

Большая часть задач реализована, но проект еще не завершен – работы продолжаются.

Хочу сказать, что я не зря потратил время на многоступенчатые переговоры с большим количеством потенциальных подрядчиков и доволен тем, что в итоге нашел POLYARIX.

1. Коммуникации. Обычно это большая тема – заказчик и разработчики разговаривают на разных языках, а паузы между вопросами и ответами часто превышают допустимые нормы.

Но Илья сломал эти стереотипы:

- Всегда старается найти общий язык, старается понять сказанное и написанное мной, задает уточняющие вопросы, проясняет ситуацию до мельчайших деталей. Свои мысли, предложения и комментарии всегда формулирует максимально доступно, старается говорить на языке заказчика. Это круто.

- Мы находимся в разных городах (и даже в разных странах!), но у меня все время такое впечатление, что мы работаем в соседних кабинетах – так как на любой вопрос моментально получаю ответ – обдуманый и развернутый. Даже в нерабочее время, что часто случается. Очень круто.

2. Отношение к заказчику и к проекту. Я понимаю, что я не единственный заказчик у POLYARIX, что параллельно идут работы еще по нескольким проектам. Но у меня всегда такое впечатление – что команда POLYARIX работает только с нами. Так организовать работу может только агентство с хорошо развитым менеджментом, квалифицированными сотрудниками и достаточными ресурсами: за нами закреплена своя проектная команда со стороны Агентства и главное - закреплена персональная ответственность за арт-директором проекта. Степень ответственности к работе и к проекту приятно удивляет: перфекционизм, готовность постоянно работать над улучшением, даже порой в ущерб собственным экономическим интересам. Также все ошибки и недочеты исправляются незамедлительно. Спасибо за такое отношение.

3. Сроки. В больших проектах сложно достоверно определить сроки запуска и четко выдержать их. Но ребята стараются. В нашем случае первичные сроки не были соблюдены. Но (!) в процессе работы мы сами многократно вносили изменения и дополнения, постоянно придумывали что-нибудь новое, в результате чего финальное ТЗ сильно отличалось от первоначального. И я считаю гибкость – сильной стороной POLYARIX. Они могли бы упереться и на очередной наш каприз сказать: «этого нет в вашем ТЗ». Но они всегда с готовностью принимали любые наши идеи, даже если они не входили в первоначальные планы. Я благодарен Илье за то, что он не относится к ТЗ, как к высеченному в граните, он понимает, что нет предела совершенству, и поиск лучших решений - неотъемлемая составляющая любого нормального бизнеса.
Что касается сроков, то я бы рекомендовал просто сразу закладывать какой-то повышающий коэффициент, зная, что все равно будут новые придумки и отклонения от ТЗ.
4. Квалификация. Практически на каждом этапе реализации проекта команда Ильи продемонстрировала высокую квалификацию. Это не было просто «работой четко по ТЗ» - это было сотворчество и по многим моментам – соавторство. Если у Ильи был свой взгляд на ситуацию, или он видел лучшее решение – он смело говорил об этом, вызывая на диалог, и по результатам дискуссии часто рождались какие-то новые прогрессивные решения. Чувствуется, что ребята не стоят на месте - постоянно обучаются, участвуют в отраслевых конференциях, нарабатывают практику в сложных (в том числе - международных) проектах. Молодцы.
5. Расценки за работу – абсолютно приемлемые. Хорошая работа должна хорошо оплачиваться, и ребята не наглеют. Плюс гибкий подход к ценообразованию и приятные скидки за повторные обращения. И, нужно честно сказать, - многие мелкие (и не очень мелкие) доработки, не входящие в первоначальное ТЗ, Илья просто делает бесплатно (я не всегда об этом говорю вслух, но это факт).
6. Еще немного про Илью лично. С этим парнем приятно иметь дело. В профессиональном плане – это ответственный перфекционист. Но с ним можно поговорить и на другие темы, помимо работы - и тогда открывается разносторонне развитая личность с богатым культурным бэкграундом. Так держать.

Генеральный директор ООО «Бодрееру»

Сметанников Владимир

Москва

25 июля 2017 г.