



HELLO@KTS.TECH

KTS.TECH

ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ



О КОМПАНИИ



Российская IT-компания,
работаем с 2015 года



Цифровизируем
строительство с 2017 года



Собственный штат из 250+
специалистов



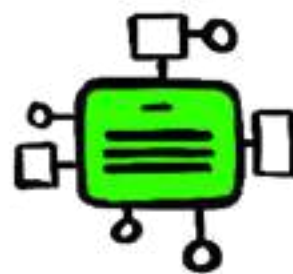
Глубокая технологическая
экспертиза

ЭКСПЕРТИЗА

Выступая в роли интегратора, мы берём на себя весь цикл — от разработки до поддержки



Аналитика



Проектирование



Разработка



Внедрение



Сопровождение

И как вендор, мы предлагаем рынку готовые решения для быстрого запуска



Личный кабинет
брокера



MConnect

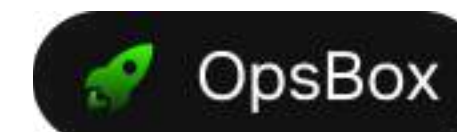
Приложение
для жителей



Конструктор
чат-ботов



Геймификация и
готовые механики



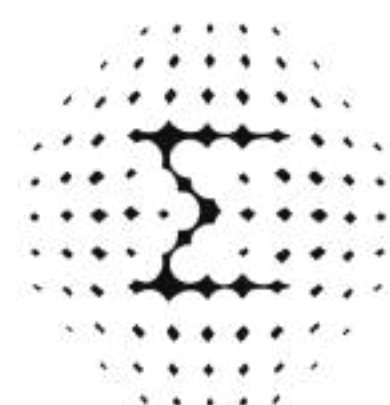
Управление DevOps-
инфраструктурой



Платформа для
создания AI-агентов

НАМ ДОВЕРЯЮТ ЛИДЕРЫ ИНДУСТРИИ

STONE **ПИК**  **мангазея** **Sminex** **FORMA**

 **С У М М С**
ЭЛЕМЕНТОВ **A101**  **Level** **LEGENDA**  **ДЕВЕЛОПМЕНТ**

НАШИ ПРИНЦИПЫ

ФОКУС НА БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТЕ

Мы не «пишем софт ради софта». Наши решения экономят бюджеты, ускоряют продажи, повышают конверсии и снижают ручную нагрузку.

ФИНАНСОВАЯ ЧЕСТНОСТЬ

Работаем по Time & Materials. Корректируем смету без скрытых затрат и держим бюджет под контролем на всём протяжении проекта.

TIME-TO-MARKET

Мы умеем запускать MVP за 2 месяца и подстраиваться под рынок, где бизнес-реалии меняются каждые полгода.

ОТКРЫТЫЙ ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ

Планируем спринты, согласуем объём работ, демонстрируем прогресс и предоставляем детальные отчёты по часам.

НАДЁЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ОТ ПАРТНЁРОВ

Мы сотрудничаем с ведущими облачными провайдерами, чтобы обеспечить клиентам бесперебойную работу сервисов, гибкое масштабирование и высокий уровень безопасности.



ЦИФРОВИЗАЦИЯ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ → ДЕВЕЛОПМЕНТА

01

Маркетинг

02

Продажи

03

Проектирование

04

Строительство

06

Эксплуатация

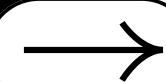
07

ИТ-экспертиза



ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ → САЙТЫ И ЧАТ-БОТЫ

LEVEL

[Читать кейс](#)

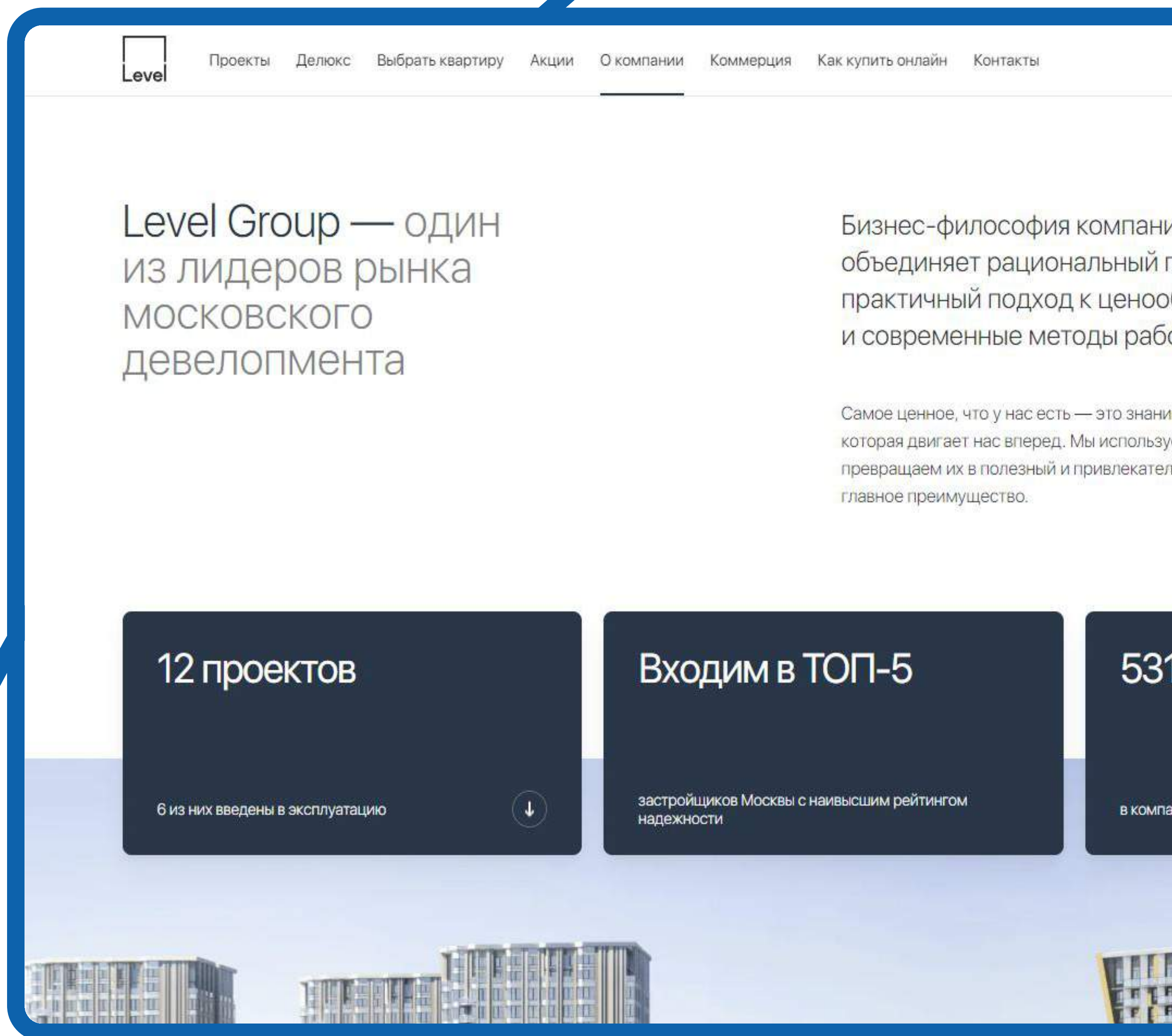
→ АУДИТ САЙТА

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Анализ актуальности используемых технологий
- 02 Аудит инфраструктуры и базовый анализ безопасности
- 03 Анализ архитектуры компонентов, структуры кодовой базы
- 04 Анализ модифицируемости, поддерживаемости и сложности развития текущей кодовой базы
- 05 Анализ технологических зависимостей от текущего подрядчика
- 06 Контроль и проверка по внедрению рекомендаций

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Новые точки роста для повышения скорости и стабильности работы сайта
- 90+ страниц отчёта с выявленными проблемами и предложенными решениями



STONE

[Читать кейс](#)

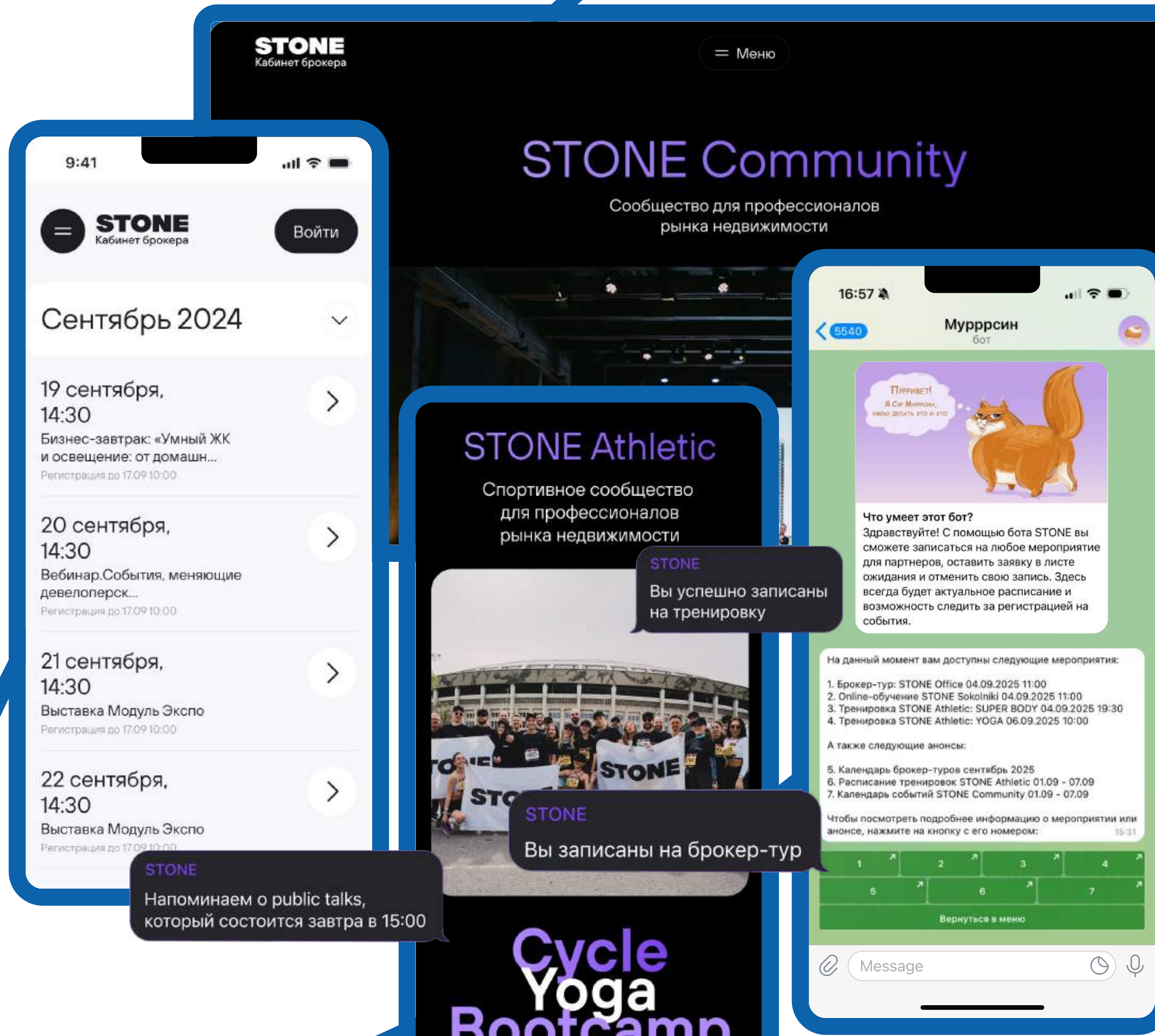
→ АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ С КОММЬЮНТИ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

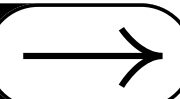
- 01 Лендинги для сообществ STONE Community и STONE Athletic
- 02 Календарь событий с регистрацией на мероприятия
- 03 Чат-бот в Telegram с новостями и регистрацией на мероприятия

РЕЗУЛЬТАТЫ

- За первые 2 месяца работы к платформе подключились **более 3 000 брокеров**
- Время на организацию мероприятий — **сократилось с 2 часов до 15 минут** в неделю



ДОМ.РФ

[Читать кейс](#)

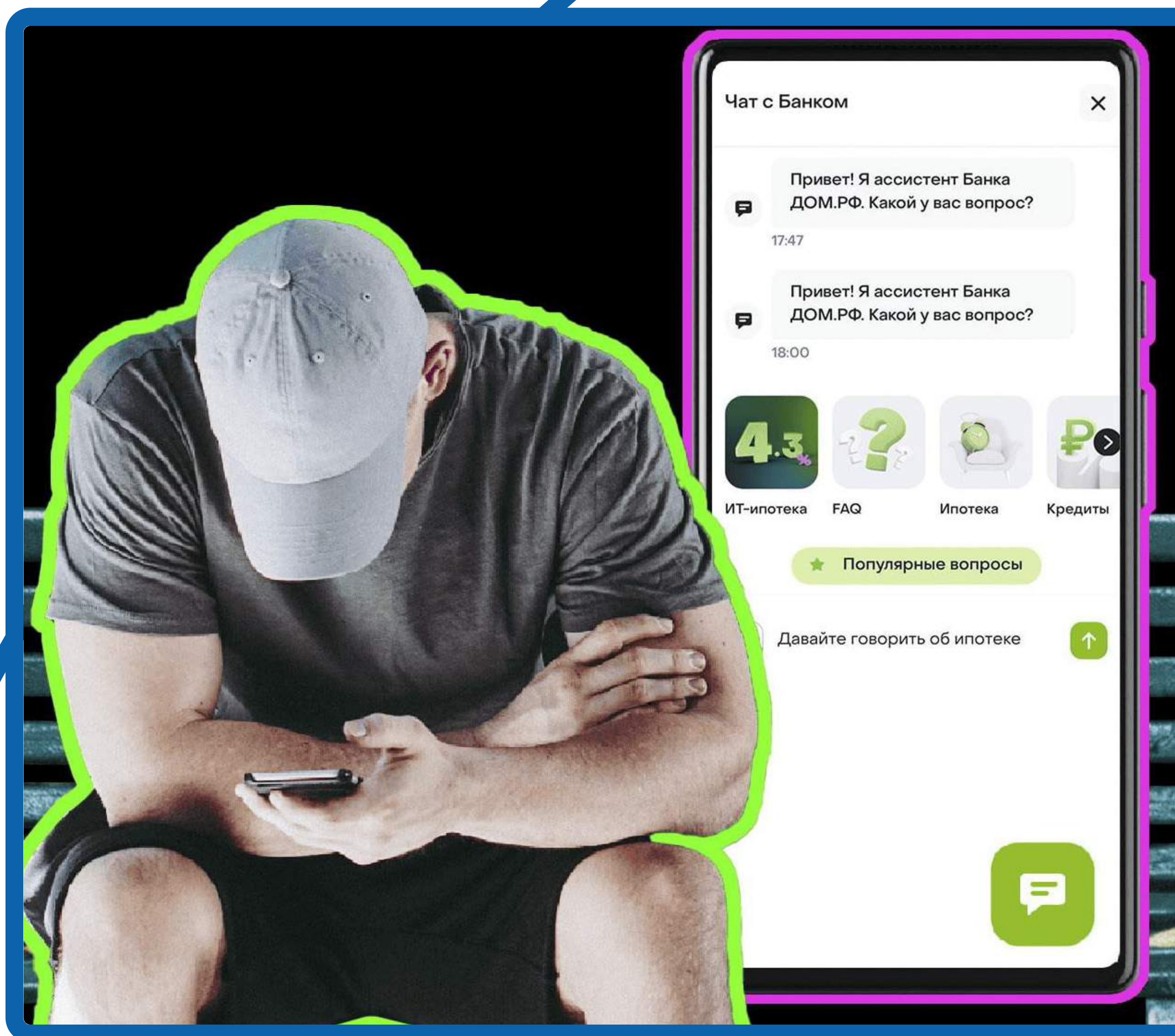
→ АССИСТЕНТ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ЗАПРОСОВ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Подключение low-code-платформы для создания чат-ботов Smartbot Pro
- 02 Проработка 550+ различных сценариев коммуникации по более 200 продуктам банка
- 03 Настройка подбора подходящего под вопрос пользователя сценария с помощью LLM
- 04 Интеграция чатов с CRM-системой

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Успешная обработка ботом **более 40% входящих запросов** от пользователей
- 97% пользовательских запросов обрабатываются **быстрее 3 секунд**



SMARTBOT

→ КОНСТРУКТОР ЧАТ-БОТОВ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- ✦ Конструктор — возможность сбора гибких сценариев для чат-бота без знания программирования
- 💬 AI — возможность использовать GPT-модели без проблем с оплатой зарубежных сервисов или модель от Яндекса
- 🔗 No-code Cloud — возможность разворачивать n8n, NocoDB, Teable приложения за один клик
- 📞 Интеграции с сервисами Telegram, VK, WhatsApp, Avito, OK, amoCRM
- ✓ Подключение платежных систем Юмани, Юкасса, QIWI, TG payments, Prodamus, T-Банк

техподдержка

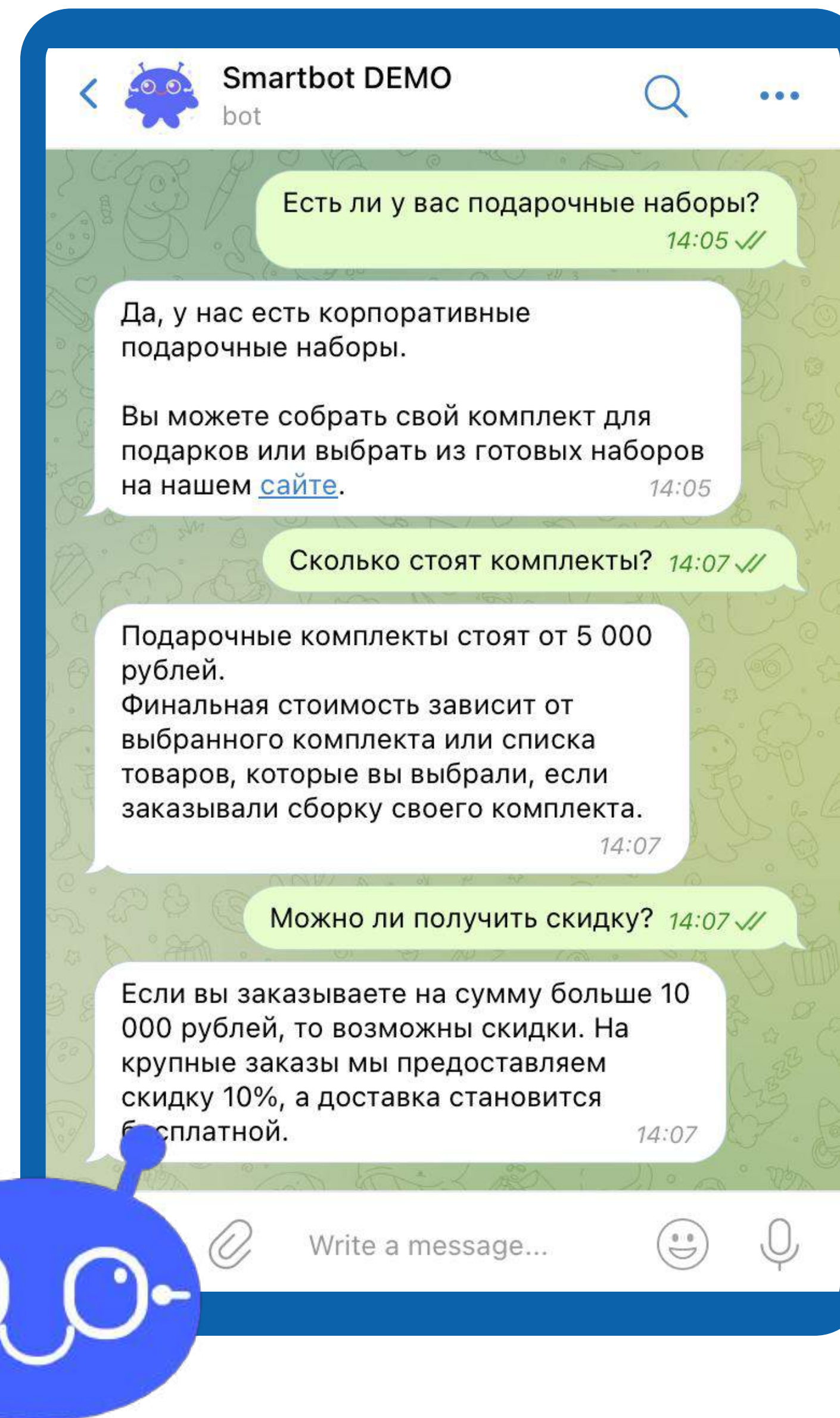
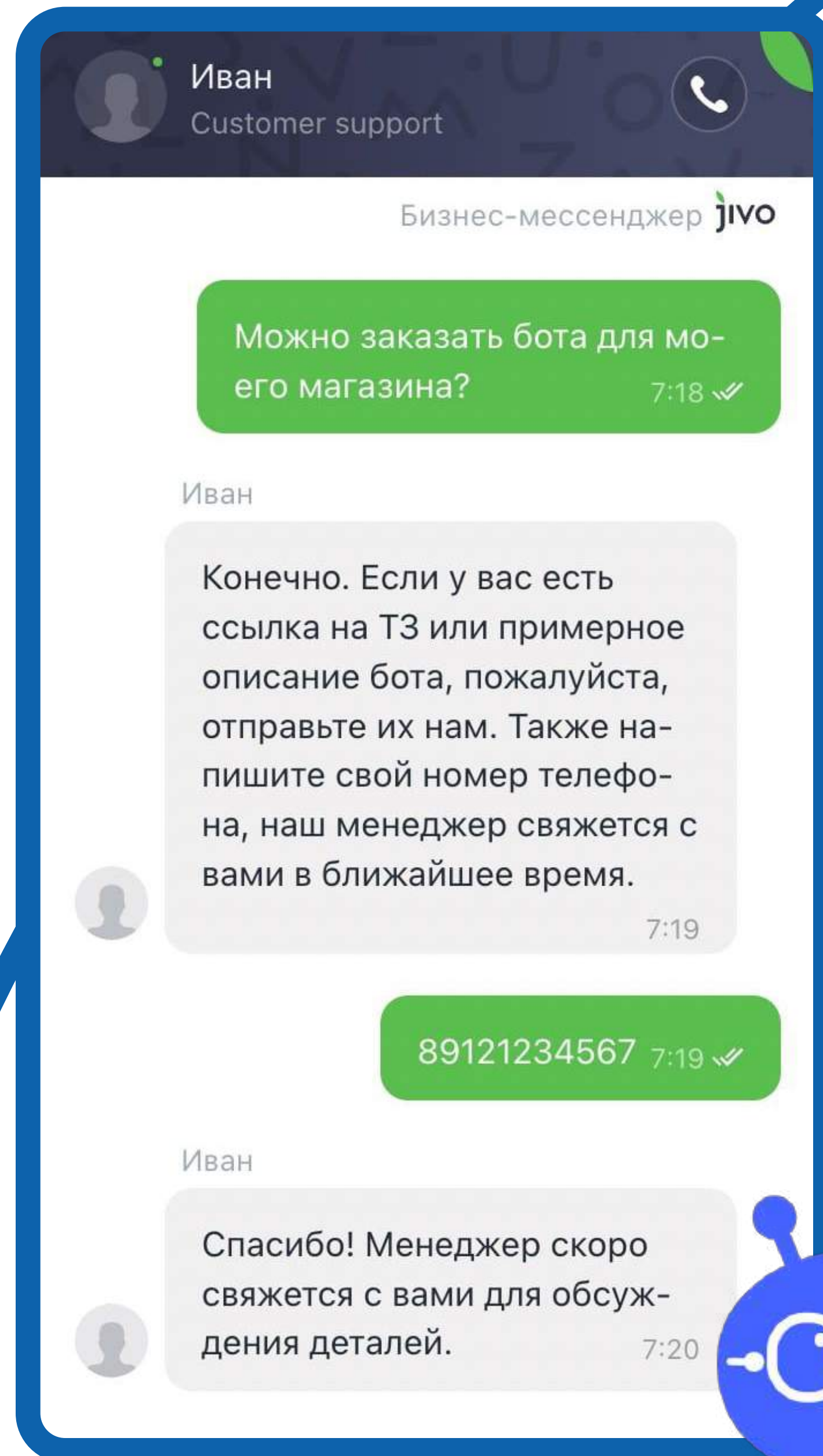
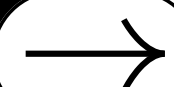
продажи

тестирование
гипотез

рассылки

лидогенерация

[Перейти на сайт решения](#)

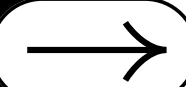




ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

→ МИНИ-АППЫ

A101

[Читать кейс](#)

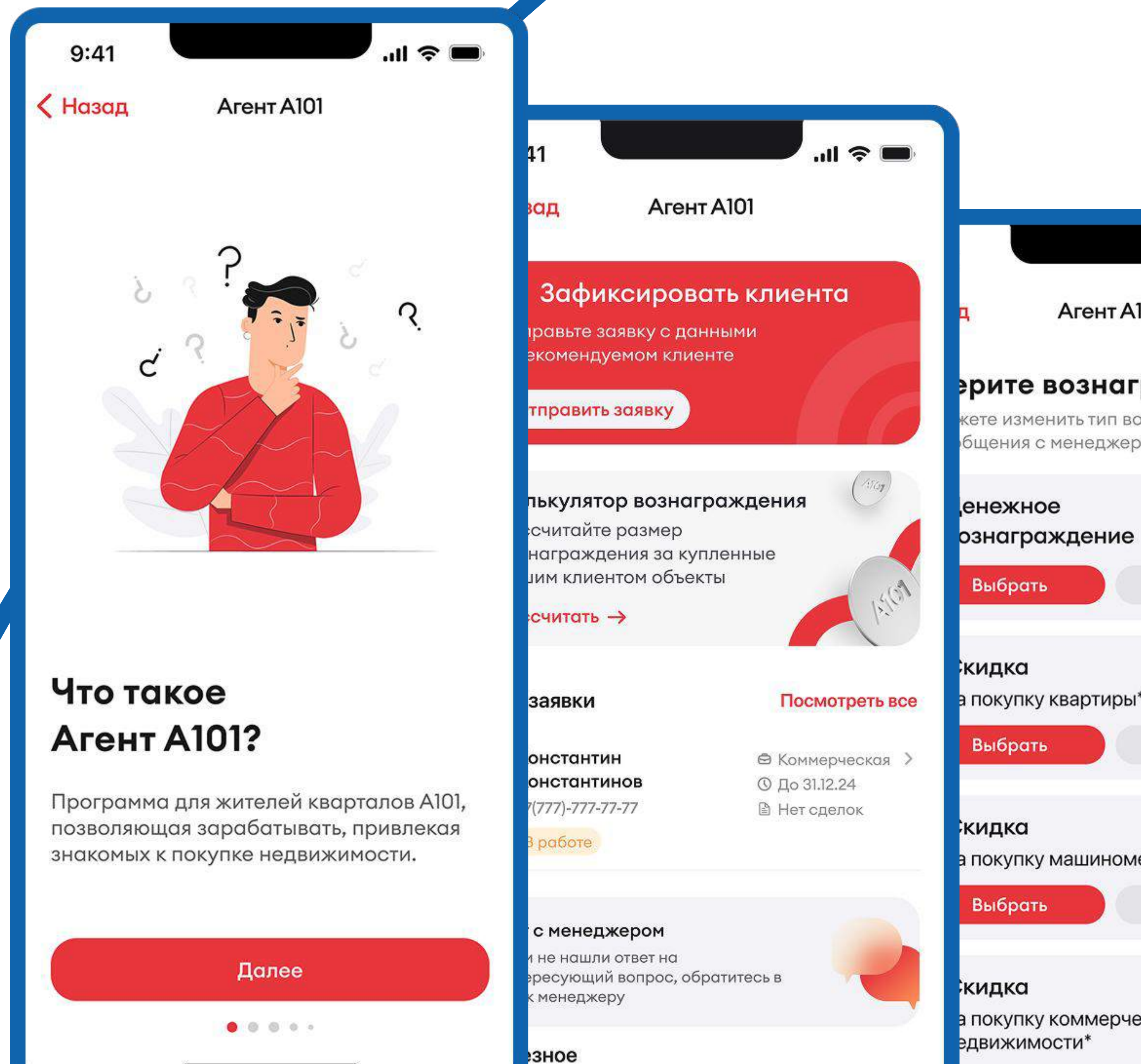
→ МИНИ-АПП РЕФЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Фиксация потенциальных клиентов и проверка заявки на уникальность в CRM
- 02 Автоматическая проверка на наличие недвижимости у застройщика при авторизации в системе
- 03 Актуализация статуса заявки из 1С — в приложении можно отслеживать статус каждой заявки в реальном времени
- 04 Встроенный раздел с FAQ, инструкциями и возможность связаться с менеджером для консультации
- 05 Выбор формы получения бонуса после сделки

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Рост заявок от клиентов по программе на 175%
- 50+ заявок в месяц по реферальной программе
- 1200 активных пользователей приложения в месяц



ПИК

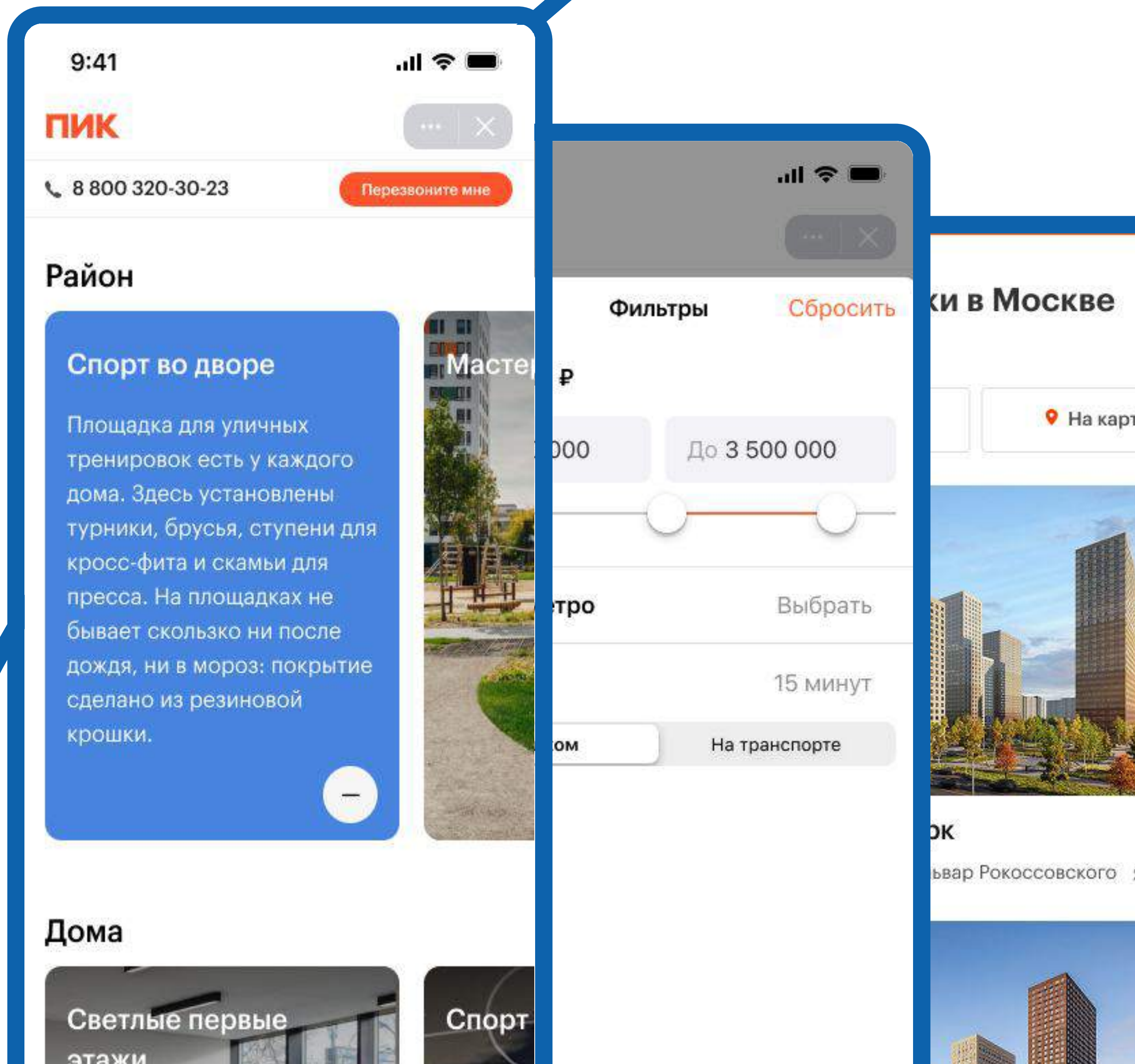
→ МИНИ-АПП ПО ВЫБОРУ ЖК

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Отображение объектов на продажу от ПИК, описание зданий и районов
- 02 Через административную панель можно внести изменения в условия по ипотеке
- 03 Для работы используются фиды с сайта ПИК, которые обновляются в режиме реального времени
- 04 Заявки поступают в отдел продаж из результатов выбора пользователя
- 05 Внутри мини-апп пользователь может заказать обратный звонок, написать в чат или позвонить менеджеру

РЕЗУЛЬТАТЫ

- **Расширение охвата** с помощью мини-апп — **лидогенерация во Вконтакте**, где была запрещена реклама недвижимости в классическом формате
- **Повышение конверсии** за счет геймификации



A101

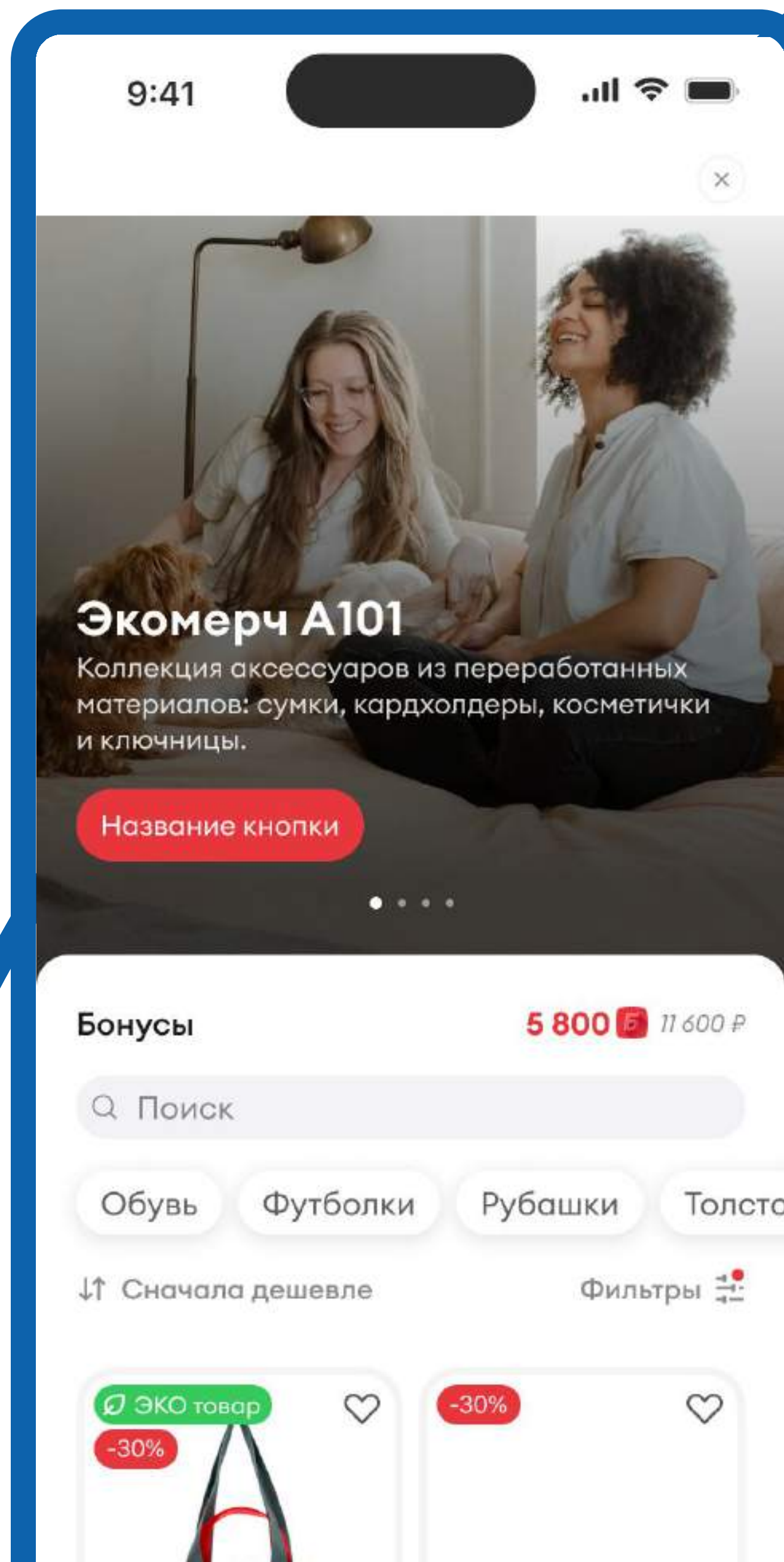
→ МАГАЗИН МЕРЧА

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Внедрение мини-апп в ИТ-экосистему застройщика A101
- 02 Доступ к оплате рублями или бонусными баллами A101
- 03 Интеграция с доставкой через СДЭК — заказ в приложении, получение в удобном пункте
- 04 Интеграция с A101 — заказы и баллы синхронизируются с аккаунтом пользователя

РЕЗУЛЬТАТЫ

- **Запуск PR-кампании** с каталогом фирменного мерча с возможностью приобрести его за баллы
- **Повышение лояльности** клиентов и **увеличение узнаваемости** застройщика



ПИК

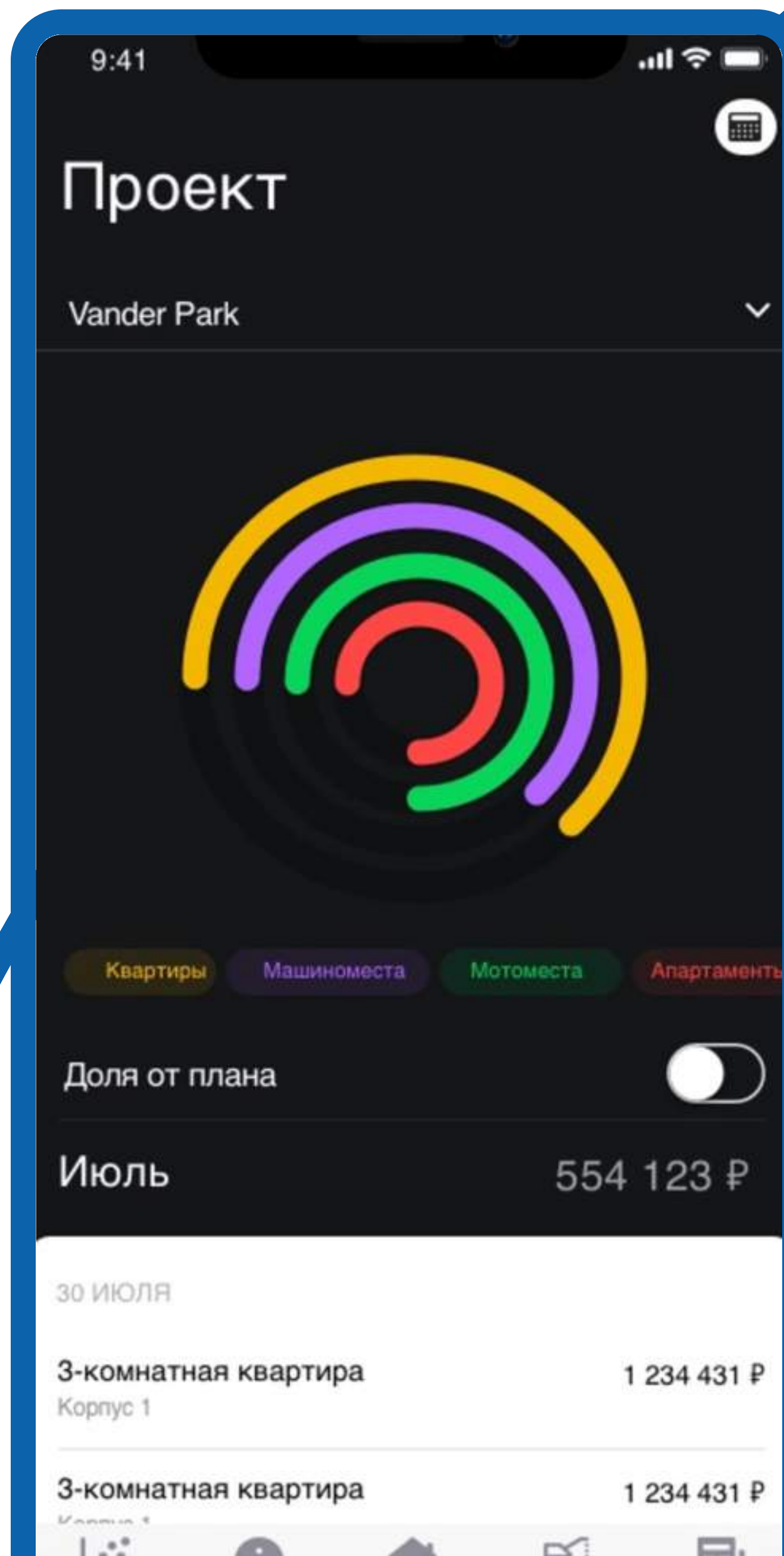
→ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Нативное мобильное приложение для ограниченной аудитории
- 02 Удобная визуализация больших объемов финансовой информации
- 03 Интерфейсы с элементами геймификации для маркетингового вовлечения
- 04 Система мониторинга и отслеживания инвестиций в режиме реального времени

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Высокое качество поддержки выделенного сегмента аудитории инвесторов
- Повышение привлекательности инвестиций в недвижимость застройщика



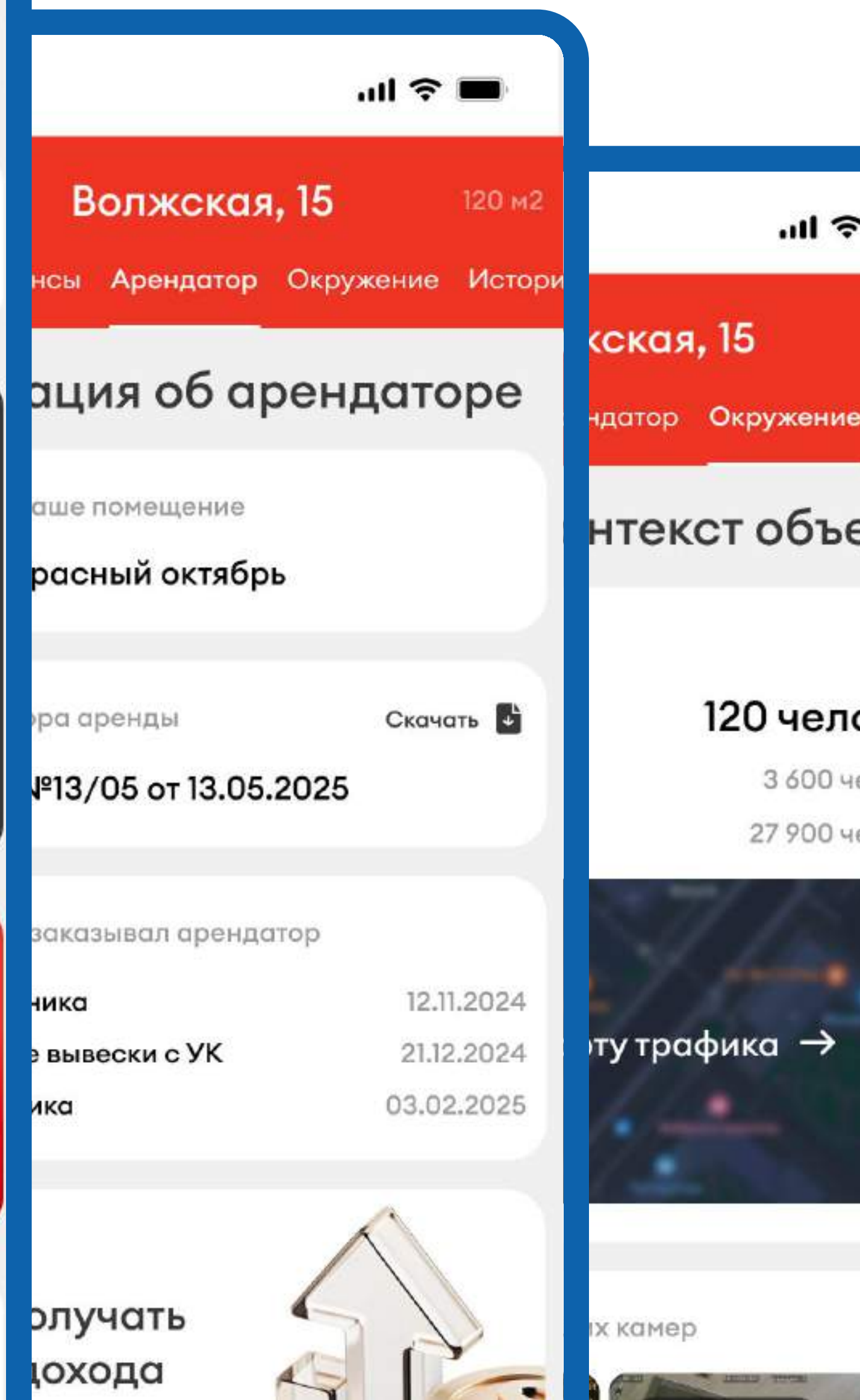
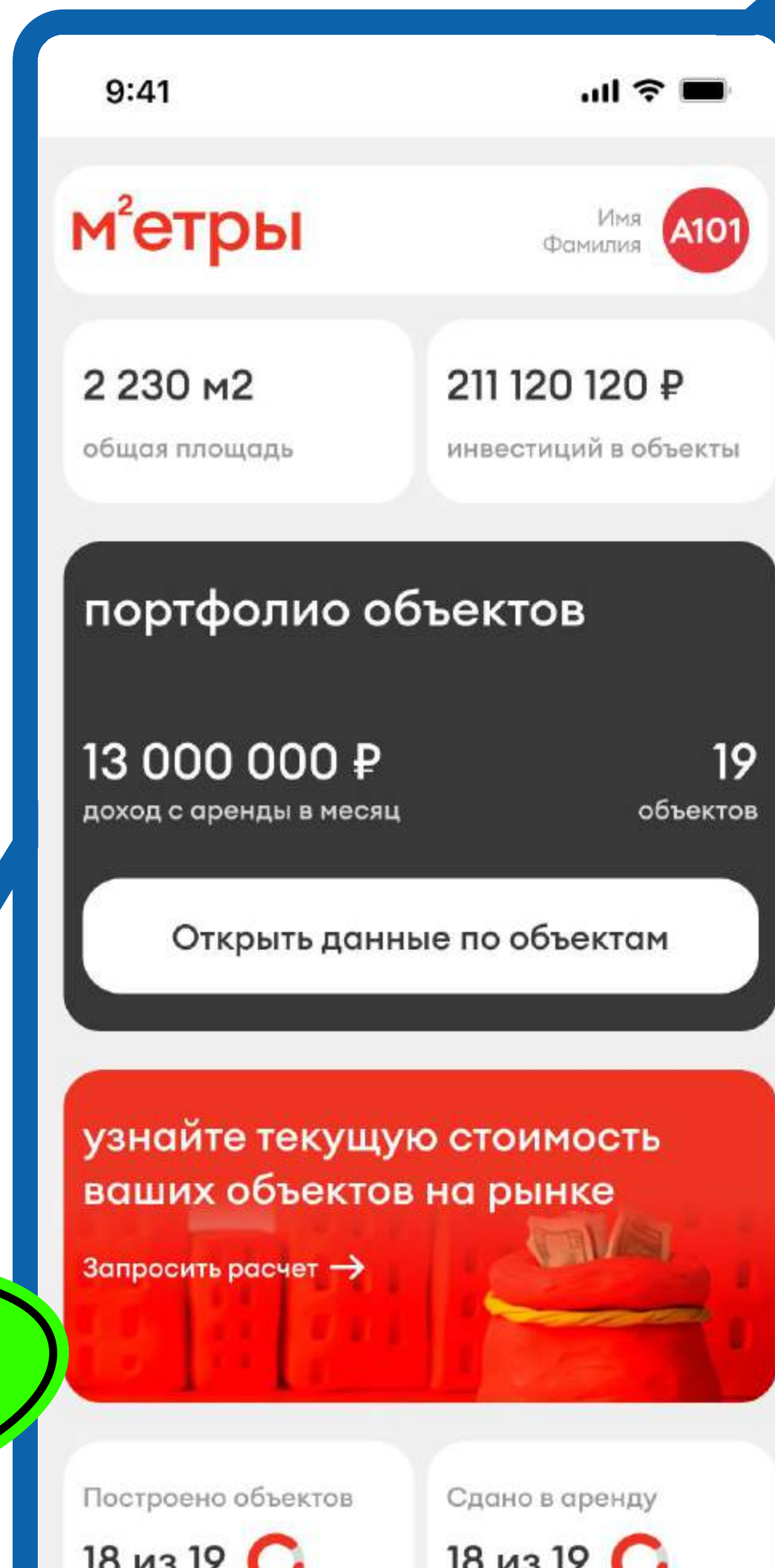
A101

→ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Личный кабинет инвестора в удобном приложении
- 02 Сбор сводной информации об объектах инвестора: количество, доходы за все время/месяц, доходный потенциал
- 03 Мониторинг статусов по сдаче объектов
- 04 Сводная о каждом объекте: арендатор, договор с возможностью скачивания, выполненные услуги, инвестиционные советы
- 05 Финансовые расчеты по каждому объекту
- 06 Карта трафика и видеотрансляция окружения по каждому объекту

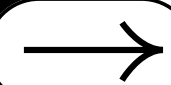
В РАБОТЕ





ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ → ЛИЧНЫЕ КАБИНЕТЫ

STONE

[Читать кейс](#)

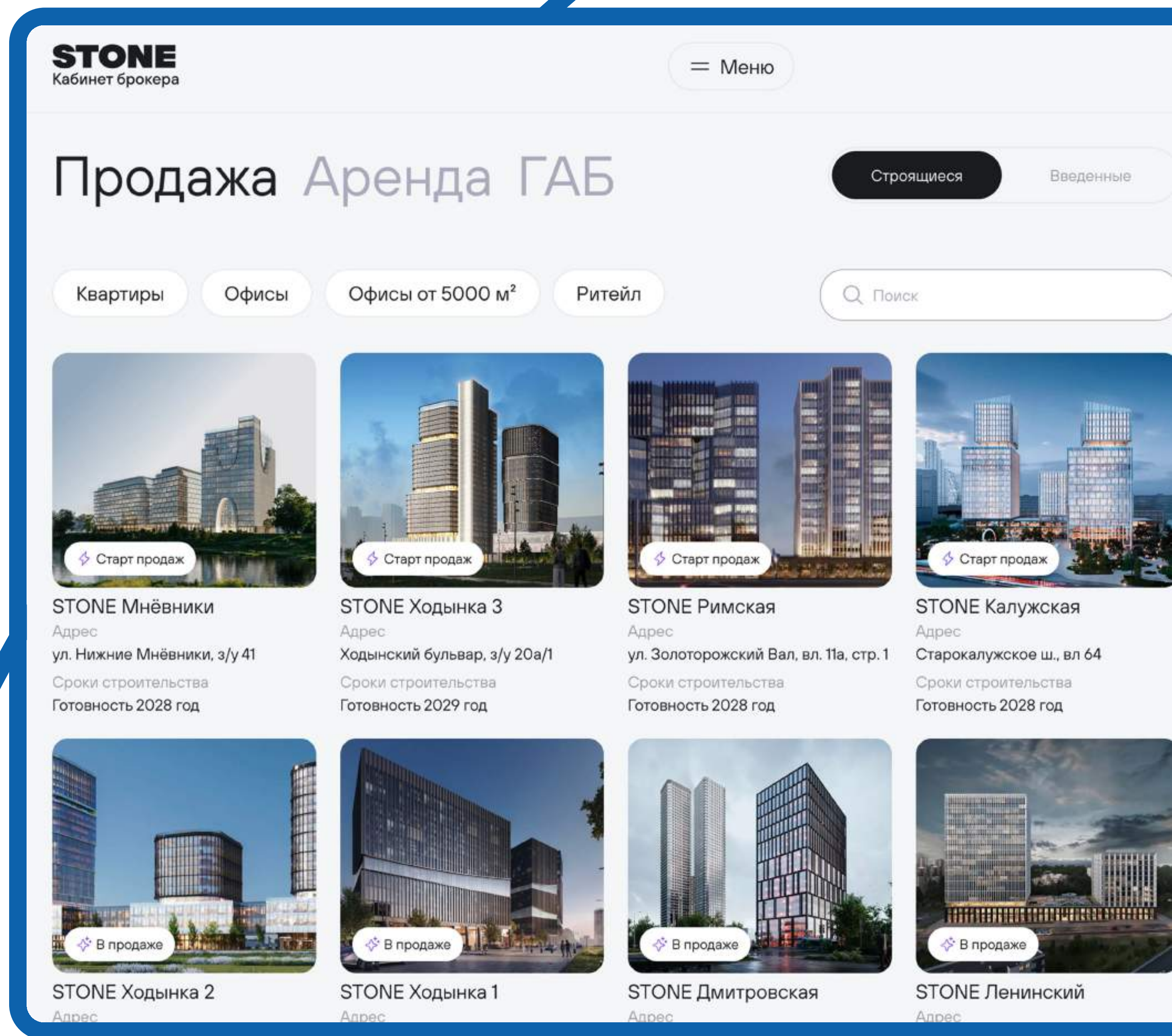
→ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ БРОКЕРА

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

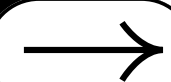
- 01 Централизованное хранение материалов по объектам
- 02 Автоматическая генерация PDF по объектам с актуальными ценами
- 03 Календарь мероприятий и чат-бот с функцией онлайн-записи
- 04 Выкладка готовых маркетинговых материалов для продвижения
- 05 Авторизованная зона с возможностью фиксации клиента
- 06 PWA-приложение, чтобы доступ был всегда под рукой

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Автоматизация **сэкономила** более **30 рабочих часов** отдела в неделю
- Личный кабинет стал привычной **частью рабочей практики** брокеров



FORMA

[Читать кейс](#)

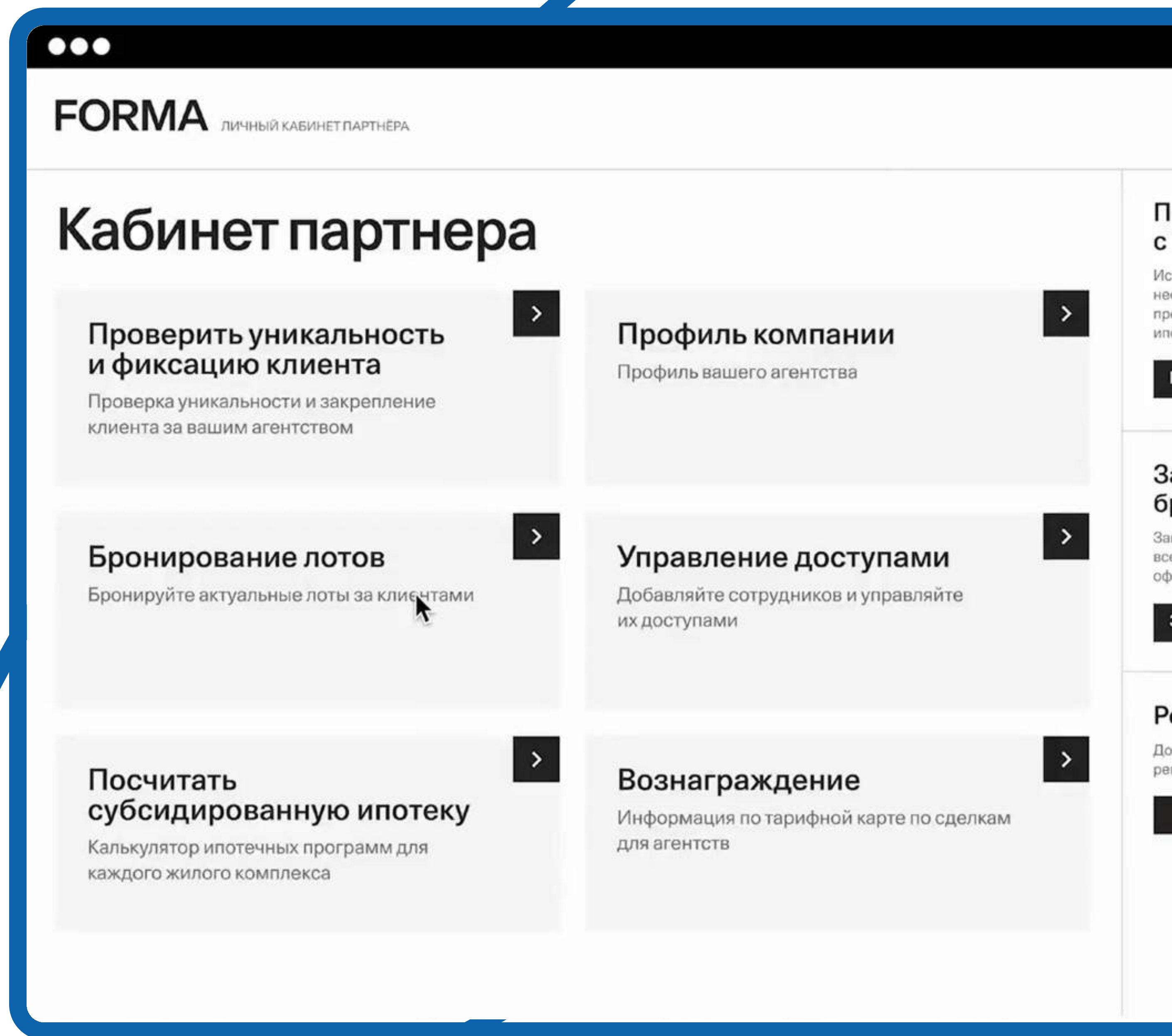
→ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ БРОКЕРА

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Интеграции с CRM застройщика и агентств
- 02 Автоматическое управление доступами сотрудников агентств без участия отдела продаж
- 03 Автопроверка контактов, брони квартир и фиксация клиентов без лотов за пару секунд
- 04 Встроенный калькулятор субсидированной ипотеки
- 05 Автоматические выплаты агентами и история комиссионных выплат
- 06 Мобильная версия с push-уведомлениями и без необходимости установки приложения

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Число агентств **выросло в 4,5 раза**
- Объем заявок от партнеров **увеличился в 2 раза**



СУММА ЭЛЕМЕНТОВ

→ KTS.АГЕНТ

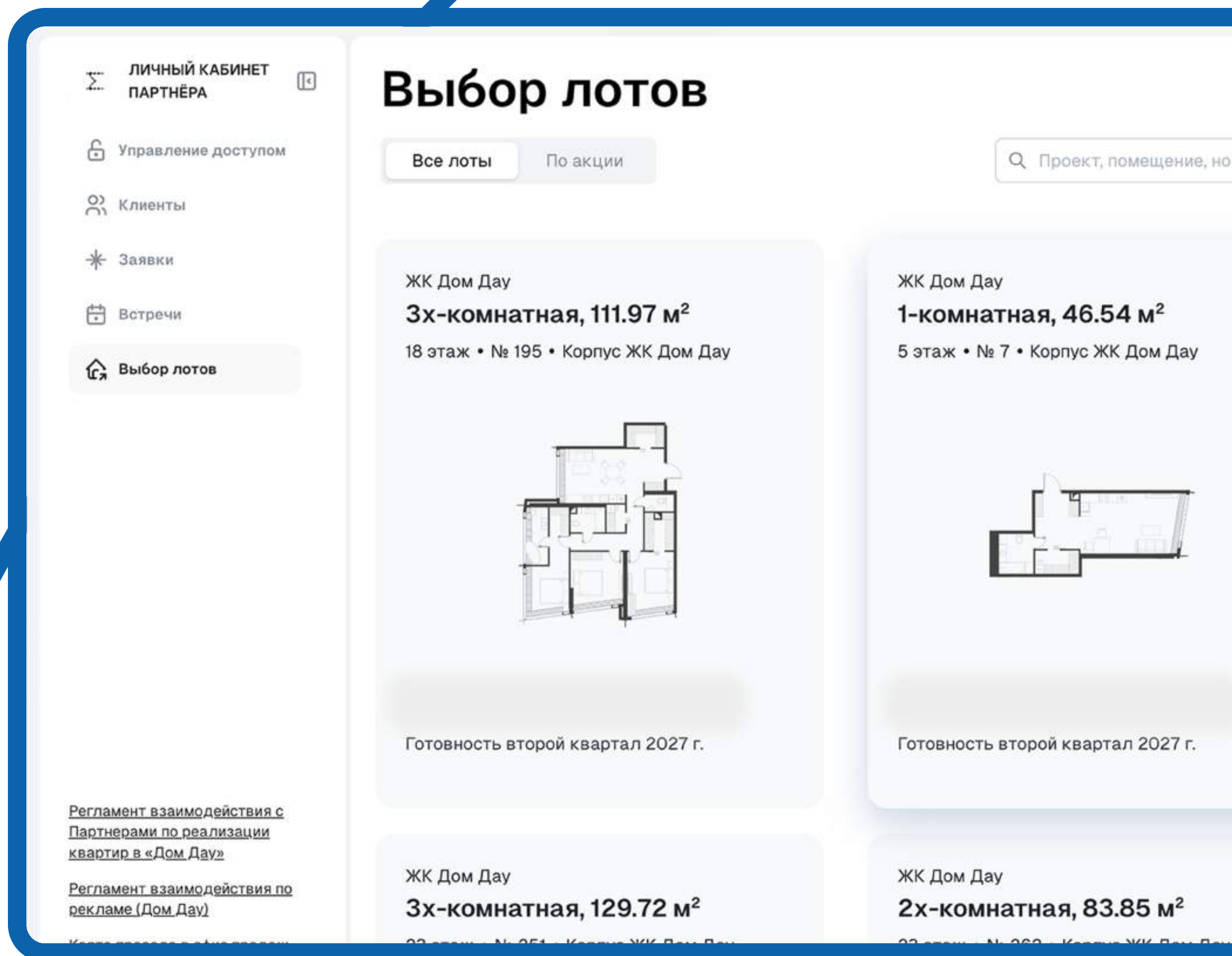
Читать кейс

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Единое пространство для брокеров: объекты, встречи, фиксация клиентов в одной системе
- 02 Автоматическая синхронизация с Profitbase и Bitrix24 по базе объектов, назначенным встречам и фиксациям
- 03 Фиксация клиента только по фактической встрече — защита от задвоений и “человеческих” ошибок
- 04 Полная кастомизация интерфейса под брендинг
- 05 Развёртывание на инфраструктуре KTS для быстрого старта и стабильной работы с первого дня
- 06 Готовность системы к дальнейшему масштабированию

РЕЗУЛЬТАТЫ

→ Кастомизировали и развернули систему за 30 дней — от договора до релиза



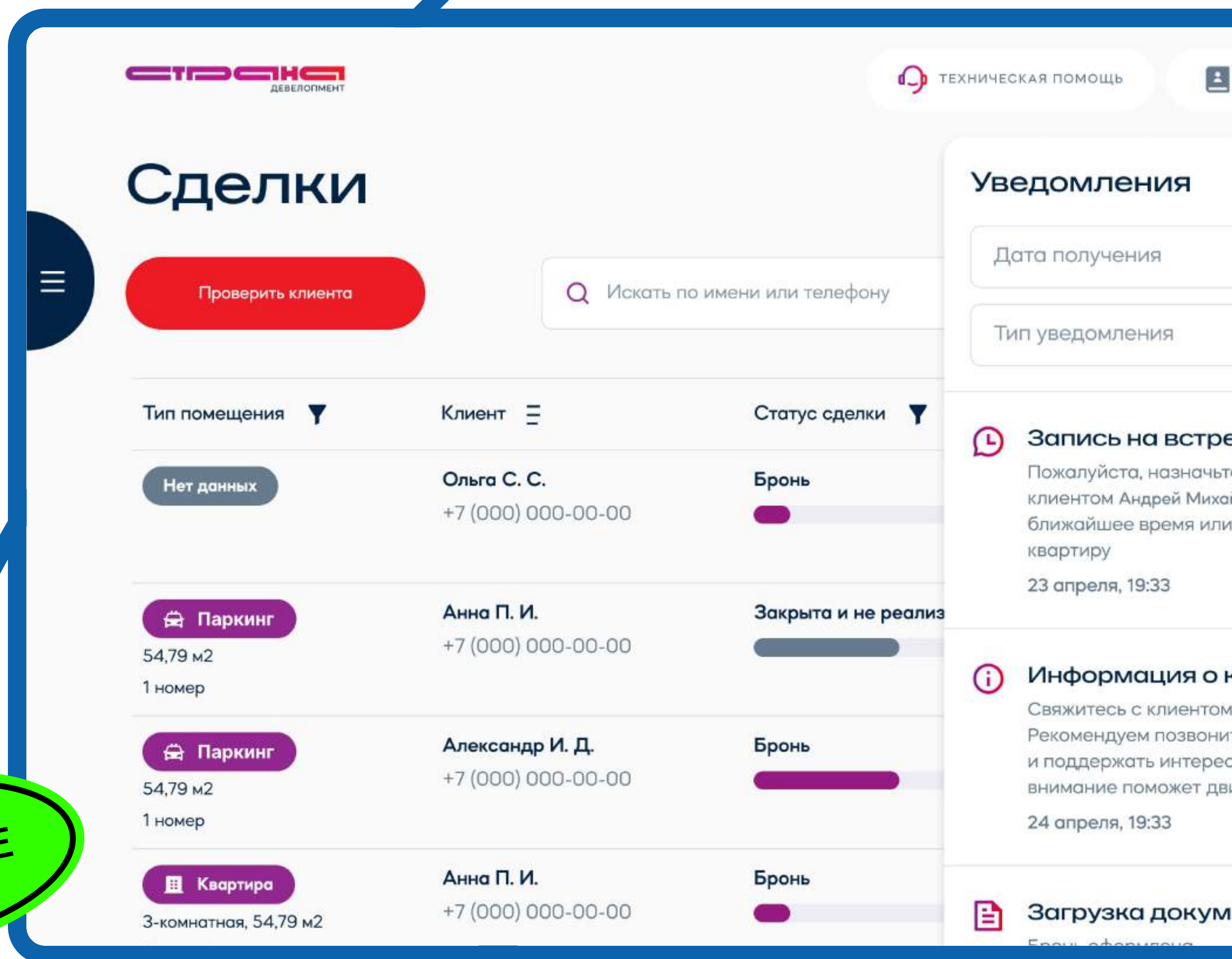
СТРАНА ДЕВЕЛОПМЕНТ

→ СИСТЕМА ТРИГГЕРНЫХ
УВЕДОМЛЕНИЙ ДЛЯ БРОКЕРОВ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Уведомления по всем этапам сделки: от брони до успешного завершения сделки
- 02 Telegram-бот как быстрый канал связи и мини-CRM для агента
- 03 Триггерная логика и 20+ сценариев: встречи, ДДУ, ипотека, оплата, просроченная бронь
- 04 Персонализация уведомлений и учёт часовых поясов
- 05 Массовые кампании и сегментации по агентствам/городам прямо из админ-панели
- 06 Масштабируемая архитектура — система поддерживает тысячи брокеров без увеличения штата

В РАБОТЕ



LEGENDA

→ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ БРОКЕРА

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Управление агентствами: регистрация, аккредитация агентств, блокировка сотрудников
- 02 Бронирование объектов: подбор лотов, список броней и статусов, уведомления о смене статуса
- 03 Реестр клиентов и заявок со статусами, проверка на уникальность, фиксация, перенос заявок между сотрудниками
- 04 Реестр проектов: информация о проекте, интерактивная карта, ход строительства, аэропанорама
- 05 Планирование встреч: календарь, запись на встречу, уведомления о статусе, подтверждение встречи
- 06 Административная панель для управления, интеграция с 1С и настройка API для внешних интеграций

В РАБОТЕ

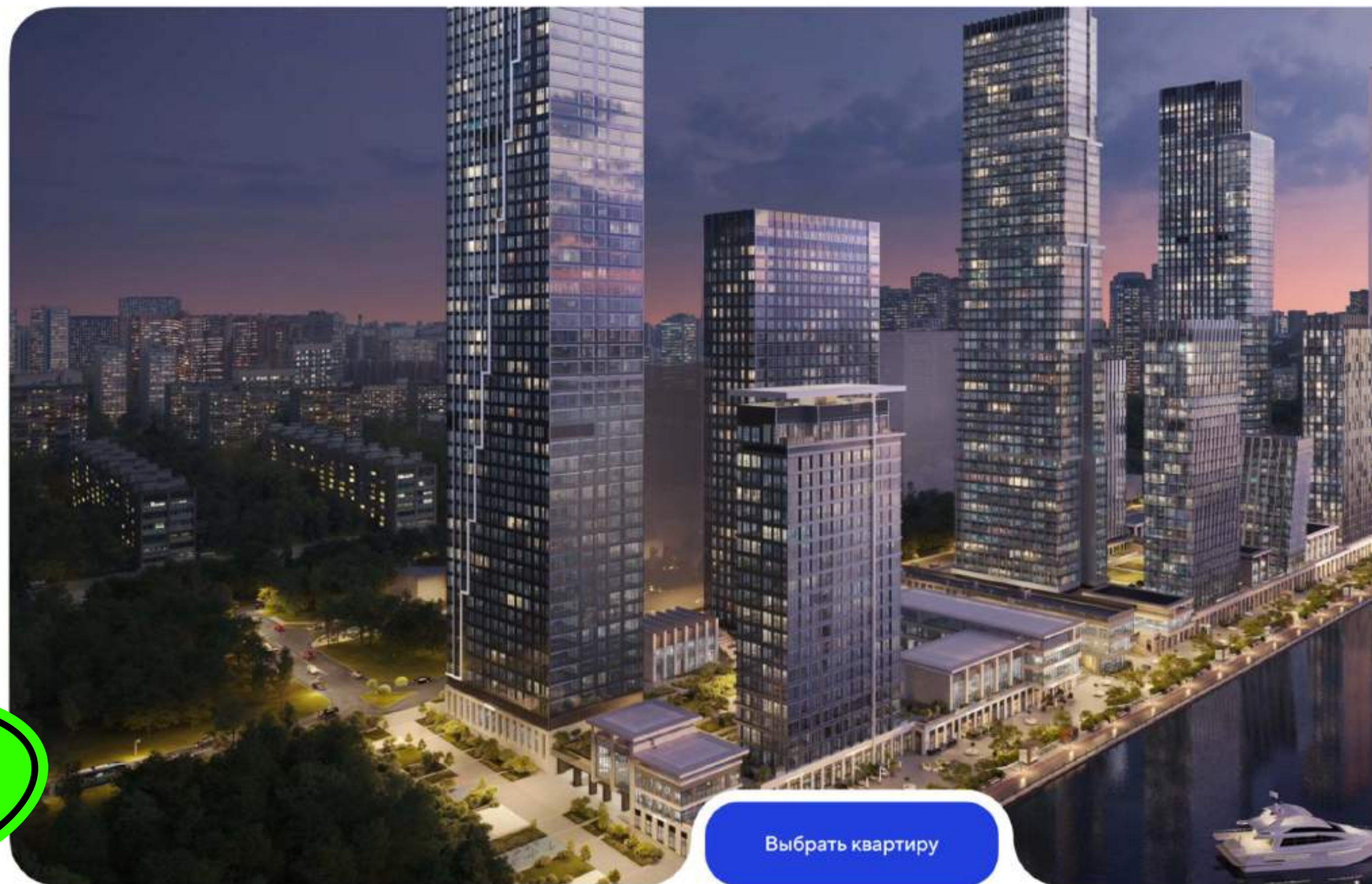
LEGENDA АГЕНТСКИЙ ПОРТАЛ

Помещения

Клиенты

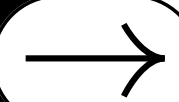
Партнёрство с Легендой

СЕВЕРНЫЙ ПО



Выбрать квартиру

KTS.АГЕНТ

[Перейти на сайт решения](#)

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- Управление агентами и агентствами: регистрация, аккредитация, ролевая модель доступа
- Управление заявками: фиксация и бронирование даже при несформированном интересе, подача заявки от имени другого агента и перенос заявок между сотрудниками
- Управление клиентами: история общения, ответственный, проверка уникальности, дедлайны фиксации
- Управление встречами: создание, список, прикрепление к конкретному клиенту и агенту
- Цифровая витрина с объектами
- Мобильное приложение формата PWA и уведомления о статусе заявки, окончании срока фиксации, акциях

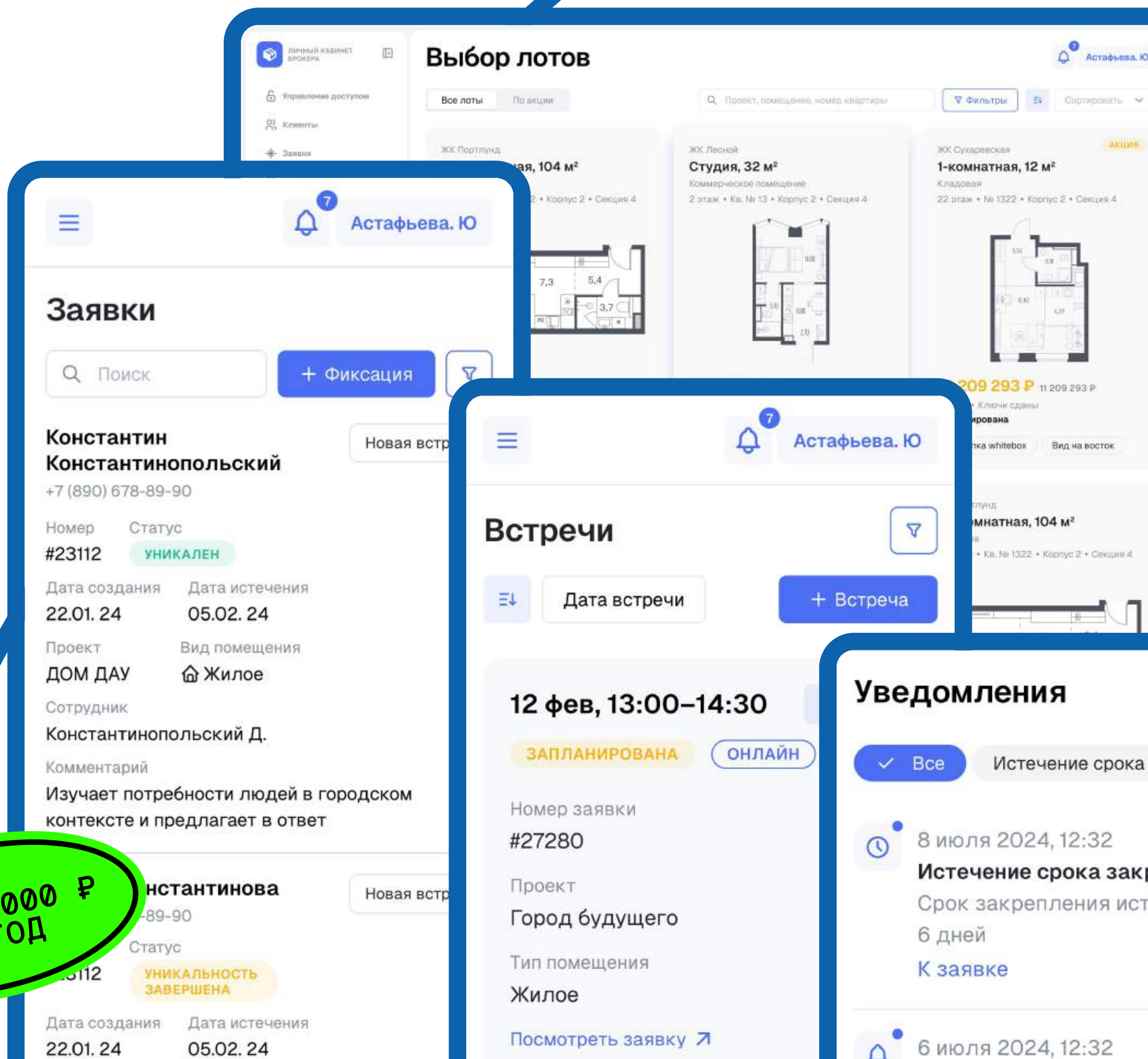
масштабирование продаж без роста операционных затрат

рост числа агентств в 4,5 раза

x2 в новых заявках от партнеров

сокращение ручной работы менеджеров на десятки часов в неделю

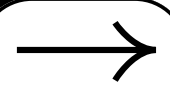
от 250 000 ₽
в год





ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ
→ И СТРОИТЕЛЬСТВА

LEVEL

[Читать кейс](#)

→ АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО ГЛАВНОГО ИНЖЕНЕРА ПРОЕКТА

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Автоматическая синхронизация с BIM-системой — данные обновляются без ручного ввода
- 02 Сводный дашборд показывает актуальное состояние по этапам строительства
- 03 Контроль сроков — система автоматически подсвечивает отклонения от плана
- 04 История изменений для отслеживания корректировок
- 05 Интеграция с BIM-360 и Sarex — единый реестр рабочей документации без дублирования данных
- 06 Единая авторизация через ADFS с разграничением прав доступа

РЕЗУЛЬТАТЫ

- **Сокращение задержек** сроков сдачи строительной документации **в 2 раза**
- **Рост прозрачности работы подрядчиков** — упрощён контроль качества и исполнения
- **Более точное планирование сроков** новых проектов

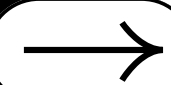
The screenshot displays the 'Проекты' (Projects) section of the KTS.TECH system. The main view is 'Отклонения от ПД: Академическая (Этап 1)' (Deviations from PD: Academic (Stage 1)). It features a table with columns for 'Номер' (Number), 'Дата' (Date), 'Шифр ПД' (PD Code), 'Причина изменения Заказчика' (Reason for change by client), and 'Описание' (Description). The 'Описание' column is split into 'Было' (Was) and 'Стало' (Became) sections. The table shows four rows of deviations, all dated 2020-01-02, with the same PD code 'XX-РД-ГП1' and reason 'Дополнительные требования заказчика' (Additional requirements from the client). The descriptions mention 'Сегодня был проведен очередной осмотр строительной площадки..' (Today, another inspection of the construction site was held..).

On the right side, there is a 'Создание записи' (Create record) form. It includes fields for 'Дата*' (Date*), 'Шифр ПД*' (PD Code*), 'Причина изменения Заказчика*' (Reason for change by client*), 'Описание (было)*' (Description (was)*), 'Описание (стало)*' (Description (became)*), and 'Примечание' (Note). The form has 'Отмена' (Cancel) and 'Создать' (Create) buttons.

Below the main table, there is a detailed view of a specific deviation. It shows a table with columns for 'Дата изменения' (Date of change), 'Раздел' (Section), 'Суть вопроса' (Essence of the question), 'Ответственные' (Responsible), 'Дата (План)' (Date (Plan)), 'Дата (Промежуток)' (Date (Interval)), 'Дата (Факт)' (Date (Fact)), and 'Статус' (Status). The table shows two rows of deviations, both dated 2020-01-02, with the same section 'ОВиК' (OVik) and status 'Отложена' (Deferred) and 'Закрыта' (Closed).

At the bottom, there is a 'Шаблон РД' (PD Template) section with a list of templates and a 'Проект' (Project) section with a list of projects and their stages.

LEVEL

[Читать кейс](#)

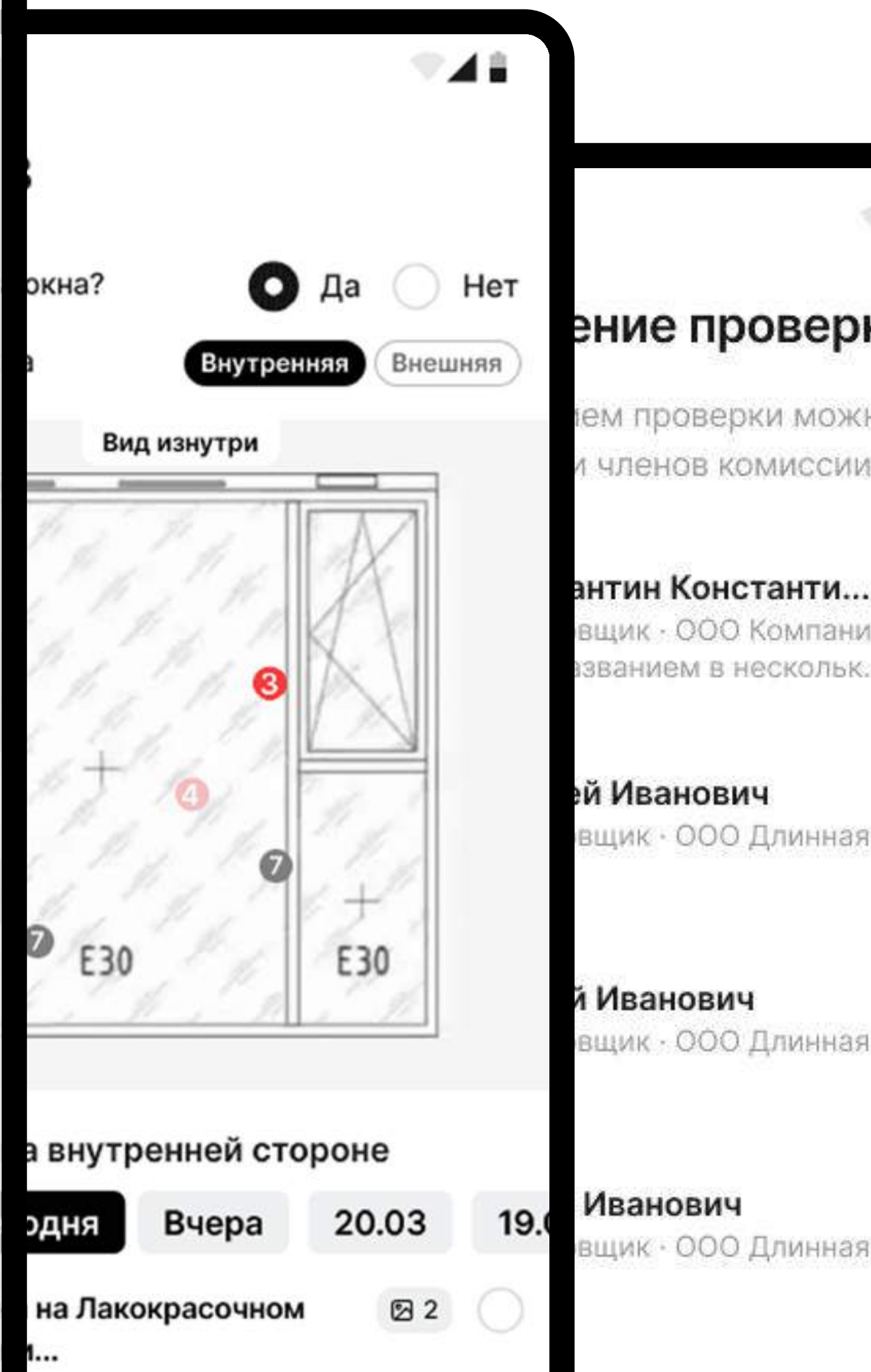
→ **МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ ДЕФЕКТОВКИ ОКОН**

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Цифровая фиксация дефектов на стройке с привязкой к схеме окна
- 02 Отметки, радиусы повреждений, подписи и PDF-акты — прямо со смартфона
- 03 Автоматическая синхронизация с системой технадзора
- 04 Назначение виновных и формирование комиссии прямо в приложении

РЕЗУЛЬТАТЫ

- **Сокращение времени** фиксации дефектов к устранению **с часов до минут**
- **Снижения риска дублирования** работ по исправлению дефектов
- **Увеличилась прозрачность** взаимодействия между подрядчиками и технадзором



ПИК

[Читать кейс](#)

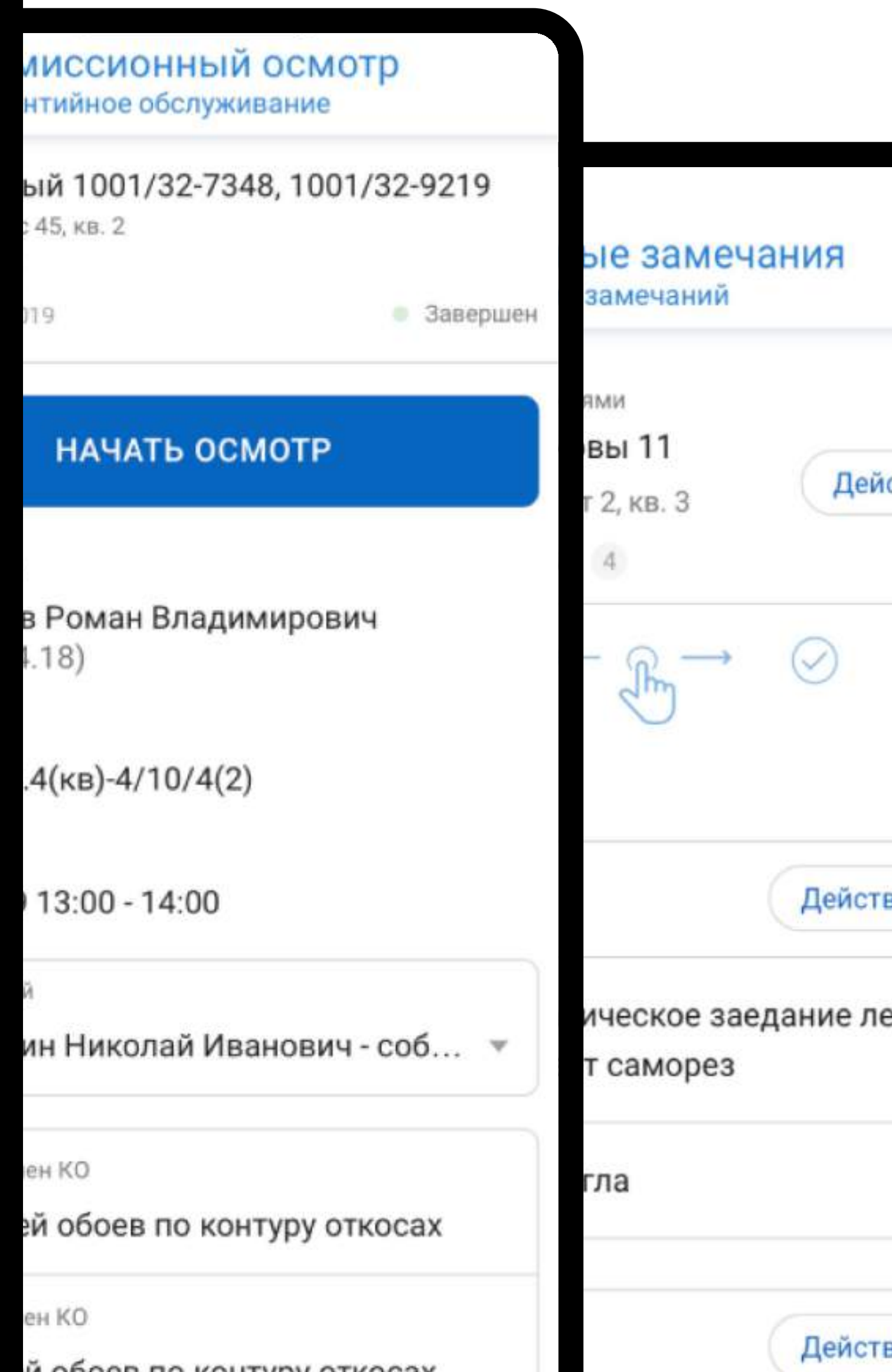
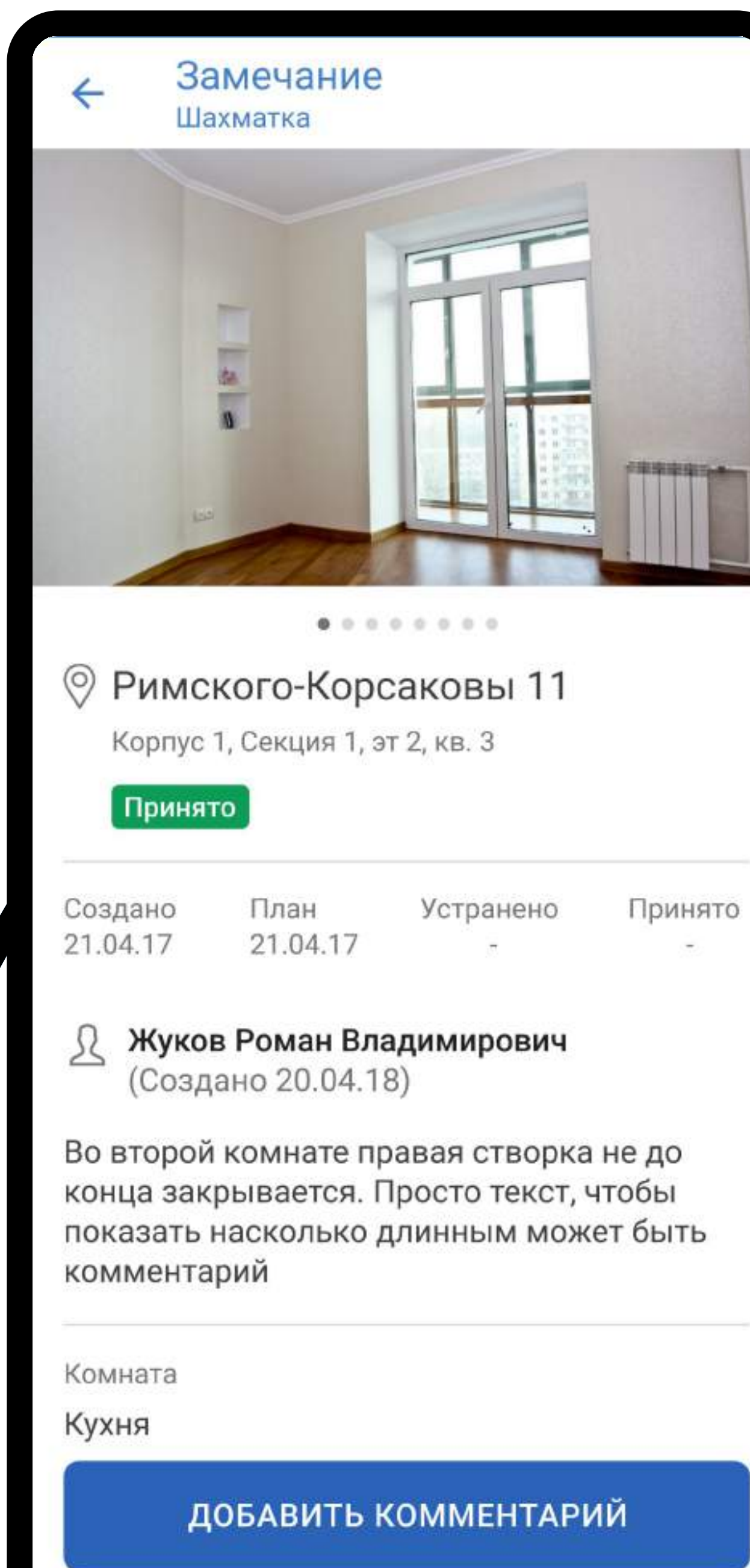
→ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ РАБОТЫ
СО СТРОИТЕЛЬНЫМИ ЗАМЕЧАНИЯМИ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Единая база замечаний по объектам и сбор данных от каждого проверяющего
- 02 Сбор подробной статистики со всех жилых комплексов для дальнейшего анализа
- 03 Ввод и сохранение данных в офлайн-режиме и отправка их только при появлении сети
- 04 Прикрепление и редактирование фото/видео-контента к замечаниям

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Ускорение передачи замечаний
- Снижение требований к квалификации приемщиков
- Повышение скорости и организованности проверяющих
- Прозрачность процессов — все недостатки видны и информация о них сохраняется, пока замечания не исправят



LEVEL

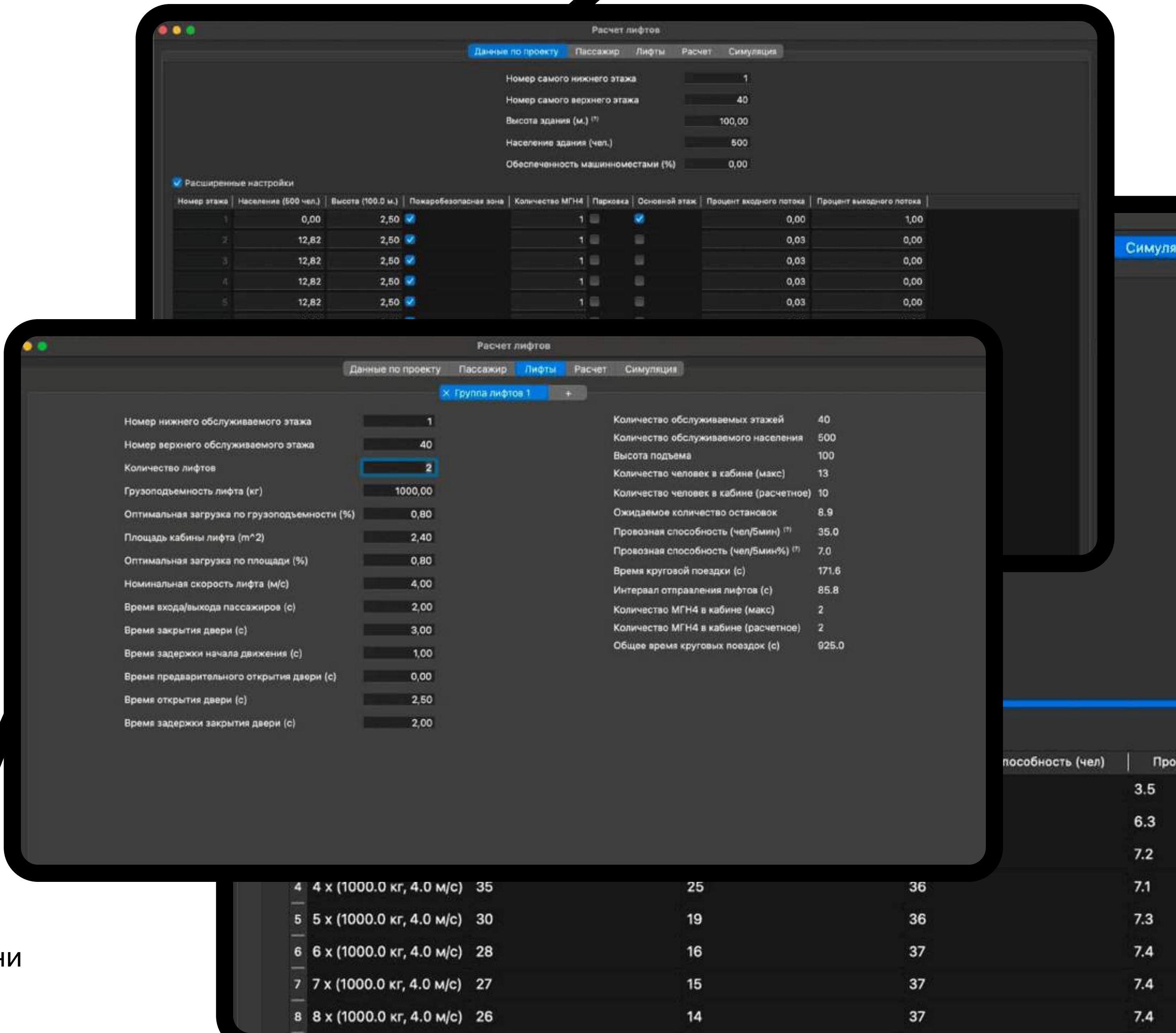
→ РАСЧЁТ КОЛИЧЕСТВА ЛИФТОВ
В ЗДАНИИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Симуляция часа пик, когда жители на каждом этаже одновременно вызывают лифт
- 02 В одном окне — данные о лифтах разных моделей, их скорость и стоимость обслуживания
- 03 Проектировщики видят, какая лифтовая группа подходит больше всего, чтобы лифт приезжал за 30-60 секунд

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Оптимизация затрат на строительство и обслуживание
- Сокращение рисков проектных ошибок
- Повышение удовлетворённости жильцов и репутации девелопера
- Быстрое принятие решений проектировщиками — выбор оптимальной лифтовой группы за минуты, а не часы или дни





ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЗДАНИЙ

МАНГАЗЕЯ

[Читать кейс](#)

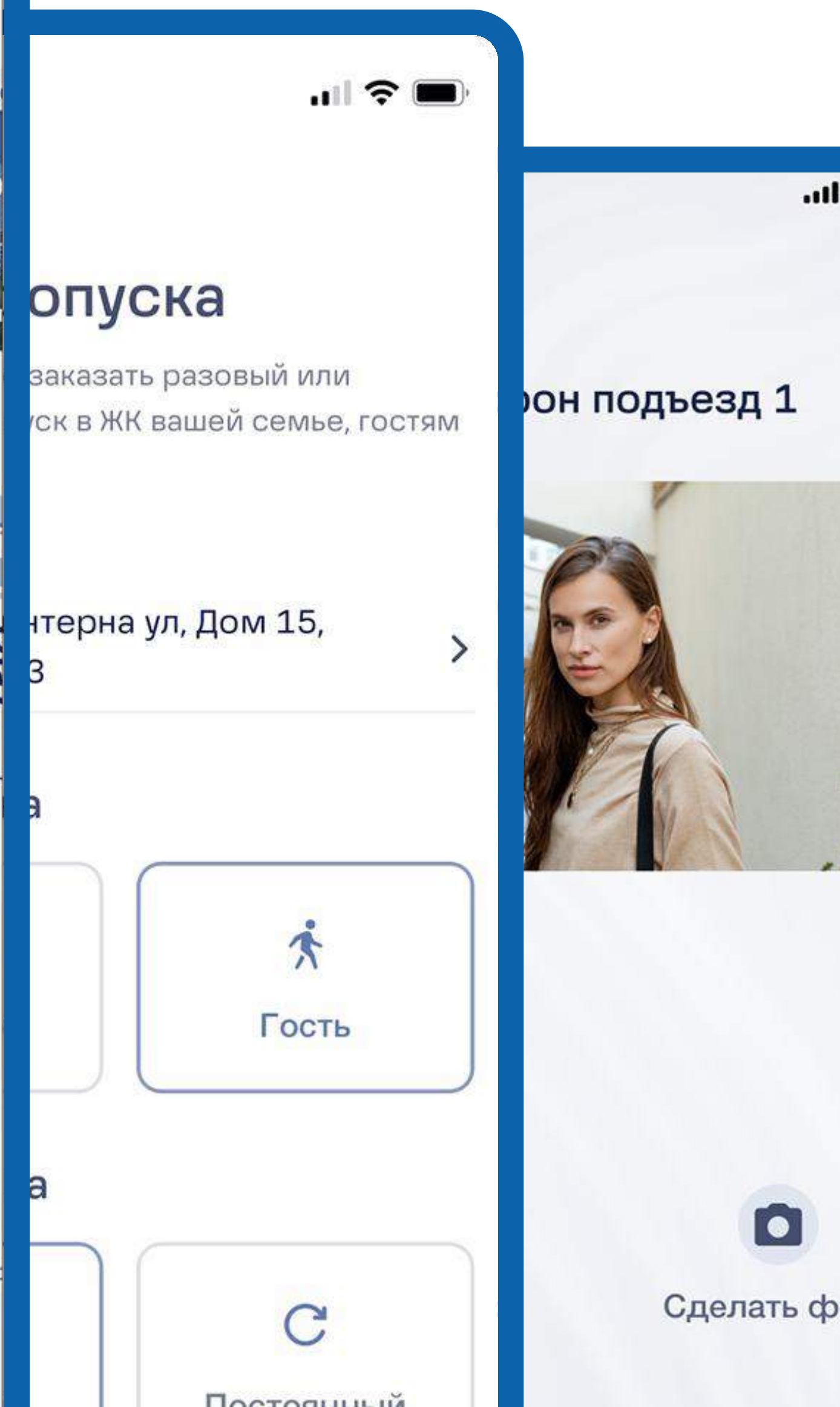
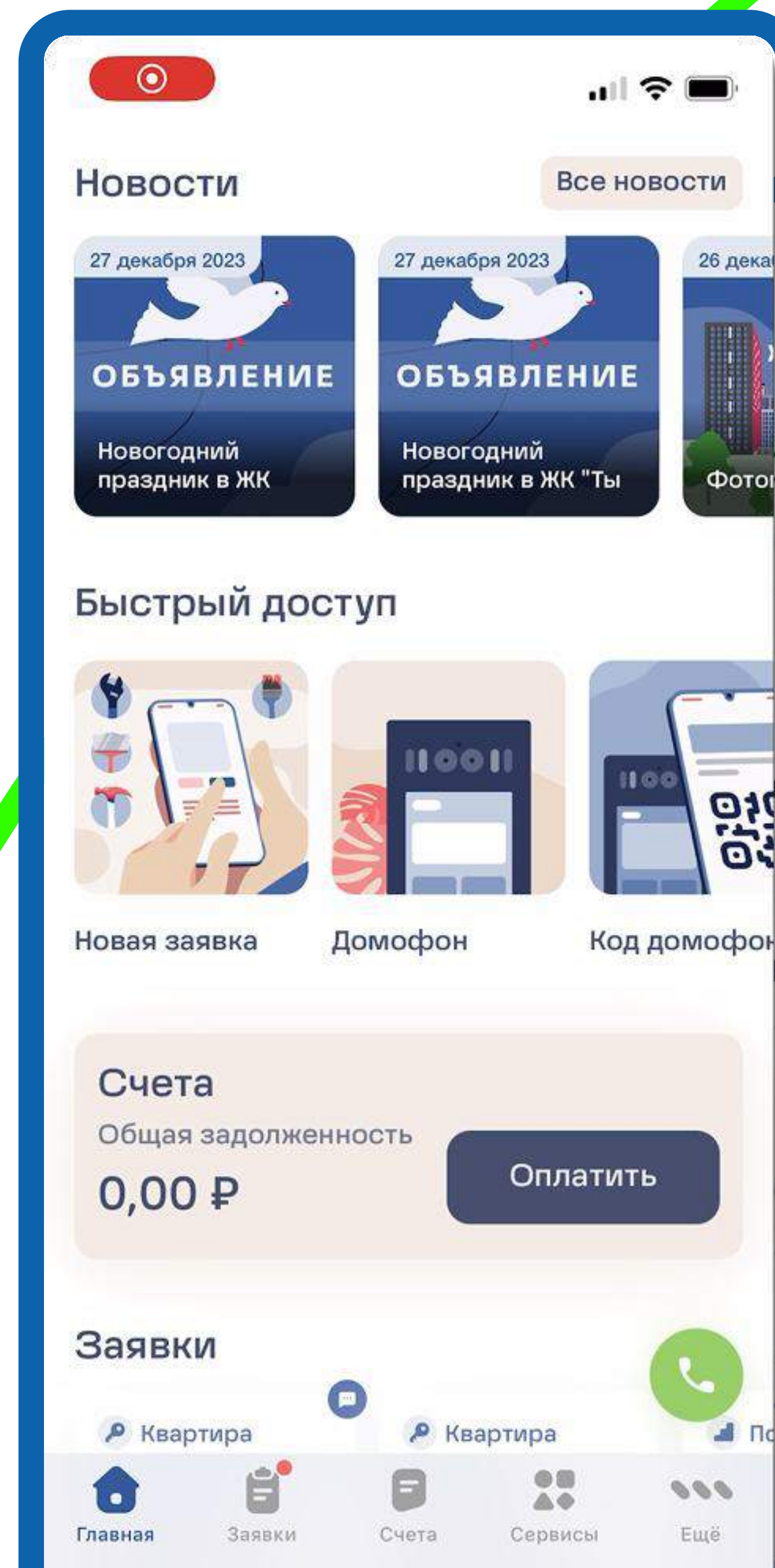
→ ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЕМ ЖИЗНЬЮ В ЖК

СОСТАВ РЕШЕНИЯ

- 01 Автоматическое открытие двери на территорию с помощью BLE
- 02 Проход на территорию еще 5 разными способами: биометрия, открытие по специальному брелоку, QR-код, pin-код, звонок
- 03 Автоматический вызов лифта после прохода жителя через зону лобби в подъезде
- 04 Бесконтактный доступ на парковку с помощью UHF-меток (карточек дальнего действия) или системы распознавания номера
- 05 Бронь места на паркинге для гостей через заявку в приложении
- 06 Административное управление: счета и оплаты ЖКХ, заказ бытовых услуг, отчетность

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Увеличение ценности квартир в ЖК
- Рост выручки от сервисных услуг
- 3000+ жителей пользуются приложением после запуска
- Оптимизация затрат на содержание зданий





ИТ – ЭКСПЕРТИЗА КОМАНДЫ KTS

SMINEX

- НАСТРОИЛИ И ВНЕДРИЛИ CI/CD ДЛЯ МОБИЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ IOS/ANDROID ВНУТРИ КОНТУРА ЗАКАЗЧИКА

STONE

- РАЗВЕРНУЛИ КАСТОМНУЮ КОНФИГУРАЦИЮ RUNTIME НА ОСНОВЕ DOCKER-КОНТЕЙНЕРА

LEVEL

- ВНЕДРИЛИ СИСТЕМЫ АЛЕРТОВ И МОНИТОРИНГА ДЛЯ РЕАГИРОВАНИЯ НА ИНЦИДЕНТЫ ГЛАВНОЙ СТРАНИЦЫ САЙТА

МАНГАЗЕЯ

- ВНЕДРИЛИ KUBERNETES В ИНФРАСТРУКТУРУ ЗАСТРОЙЩИКА



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

→ ОПЕРЕЖАЙТЕ РЫНОК, ВНЕДРЯЯ
ТЕХНОЛОГИИ БЫСТРЕЕ С KTS



КОНТАКТЫ



ПАВЕЛ

BDM

E-mail: p.ryaboshenko@ktsstudio.ru

Tg: [@newbusinesspavel](https://t.me/newbusinesspavel)

**СТАЛО ИНТЕРЕСНО?
ЗАПЛАНИРУЕМ ЗВОНОК**

habr Habr

Рассказываем о решениях
сложных технических задач

 Telegram

Кейсы, аналитика, новости для
девелоперов и застройщиков

 hello@kts.tech

 +7(495)308-38-15

 Москва, Рубцовская
набережная 3с1

[KTS.TECH/PROPTech](https://kts.tech/proptech)

