

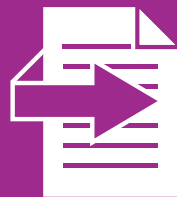
Каталог бизнес-решений

<http://cara.bi>
info@carabi.ru
(812) 327-6706
(812) 930-4300
(499) 638-4119





Финансы



Документы



CRM



eShop



Тендеры



Госуслуги



Billing



Estate



Tasks



Ресурсы



CMS



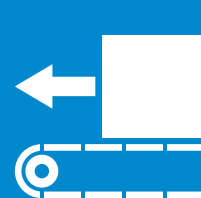
Logistics



SMS



VIS



Производство

Каталог бизнес-решений

Решения Carabi созданы для управления бизнес-информацией. Более 10 лет нам доверяют управлять самой разнообразной информацией - от городской логистики в небольшом автопарке до единой системы управления жилым фондом субъекта федерации России.

Решения Carabi работают в разных отраслях, подходят для корпораций с тысячами сотрудников и небольших предприятий. Их объединяет наличие формализованного процесса обработки информации (отсутствие хаоса), высочайшая надежность и отказоустойчивость.

Мы надеемся, что в Каталоге бизнес-решений Караби найдется именно то, что поможет вывести Ваш бизнес на новый уровень развития.



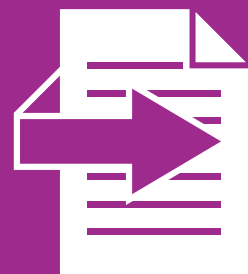
Решение предназначено для построения систем документооборота и управления бизнес-процессами с гибкой настройкой прохождения документов между отделами и филиалами компании.

Carabi Docs, помимо типовых для СЭД задач, решает также специфичные для конкретного предприятия задачи: ведение заявок от клиентов, приказы и распоряжения, ведение электронного архива документов, рассылка назначенных заданий, межфилиальное согласование документов и др.

Настроенный бизнес-процесс в режиме онлайн изменяет экранные формы пользовательского интерфейса, что позволяет постоянно совершенствовать бизнес-процессы предприятия.

Планирование и делегирование полномочий при выполнении задач позволяют эффективно планировать рабочее время и отслеживать факты.

Руководитель предприятия получает полный мониторинг за ключевыми показателями деятельности компании благодаря «инструментарии руководителя» и всегда готовым аналитическим отчетам.



Функциональные возможности

Делопроизводство:

- регистрация входящих и исходящих документов
- приказы и распоряжения
- проверка документов на дублирование при вводе
- визирование и согласование документов
- интеллектуальная блокировка документа при совместном использовании

Документооборот основного бизнес-процесса:

- настройка сценария прохождения любого количества типов документов
- поиск по любому формализованному критерию
- построение отчетов и аналитика

Управление договорной деятельностью:

- ведение договоров с контрагентами
- задание условий поставки и оплаты
- отслеживание соблюдения условий договора

Электронный архив:

- сканирование документов и привязка к карточке документа
- поиск по медиа-хранилищу

Работа с обращениями граждан

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**
- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **5.1**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **полная**

Бизнес, ориентированный на клиента, не нуждается в определении понятия CRM систем. Построение управляемого, настраиваемого, адаптивного под потребности клиента процесса внутри компании приносит максимальный эффект при работе с клиентом.

Целями внедрения Carabi CRM являются: сокращение стоимости привлечения клиента, выход на новые рынки, сокращение стоимости продаж и снижение стоимости обслуживания клиентов, повышение лояльности клиентов к компании и др.

Решение Carabi CRM предназначено для управления продажами, взаимодействия с клиентами и поставщиками, построения управляемого и настраиваемого бизнес-процесса по автоматизации продаж.

Carabi CRM повышает результативность работы менеджеров за счет унификации процесса продаж, автоматизации документооборота и поддержки продаж на каждой стадии. Актуальность цен на продаваемые товары обеспечивается встроенными механизмами обновления данных от поставщиков. При этом предусмотрена загрузка из неструктурированных форм, например, различных форматов файлов Excel.

Система аналитических отчетов позволяет оценить на объективных данных динамику продаж, построить "воронку" продаж, контролировать и сокращать задолженность клиентов и др. Мотивация персонала может быть гибко настроена на ключевые показатели эффективности работы сотрудников.

Тесная интеграция с IP-телефонией позволяет автоматизировать телефонные коммуникации с клиентами и партнерами, собирать аналитику и повысить качество оказания услуги.



Функциональные возможности

Управление продажами и сбытом продукции:

- работа с потенциальными клиентами, ABC-анализ, история переговоров
- регистрация заявок на услуги, поставку товара и производство
- ведение каталога продукции, XYZ-анализ, акции и спец. предложения
- конкурентный анализ и загрузка цен конкурентов
- распределение клиентов по менеджерам и подразделениям
- аналитические отчеты по продажам

Управление маркетингом:

- быстрое создание акций и спец. предложений по группе выбранных товаров
- проекты по групповой обработке клиентов (обзвон клиентов, рассылка email сообщений, планирование мероприятий и др.)
- аналитика по маркетинговым инициативам

Управление обращениями и напоминания:

- ведение истории переговоров с клиентом;
- создание напоминаний и задач: встреча, мероприятие, новый заказ, переговоры и др.
- передача клиента другому менеджеру по сценарию;

Управление договорами:

- ведение договоров с контрагентами
- задание условий поставки и оплаты
- контроль отгрузок и оказания услуг
- подготовка документов в 1 клик

Встроенная функция телефонии/колл-центра:

- исходящие звонки клиентам;
- входящие звонки поступают оператору колл-центра или менеджерам напрямую,
- в момент звонка доступна карточка клиента с информацией о последних обращениях, данными из бухгалтерии и основными действиями

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**

- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **3.7**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **полная**

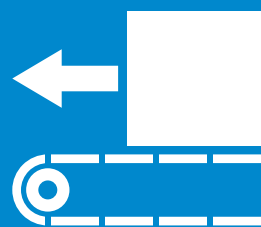
Carabi Производство - комплексное решение, охватывающее все основные контуры управления и учета на производственном предприятии, тесно интегрировано с Carabi Docs, Carabi Tasks и Carabi CRM.

Решение, основанное на стандарте MRP II, выполняет задачи определения потребности в материалах, сырье и комплектующих, планирования рабочих центров, производственного учета. Ежедневное планирование производства позволяет накапливать базу технологий для дальнейшего использования: типовых изделий, шаблонов работ и операций.

Снижение плановой и фактической себестоимости при выпуске готовой продукции и полуфабрикатов достигается широким использованием штрих-кодирования и тач-панелей на производстве. Пооперационный сбор фактов повышает контроль исполнительской дисциплины, а оперативная реакция на инциденты в большинстве случаев не нарушает производственный процесс.

При расчете сдельной зарплаты сотрудников учитываются именно те факторы, которые заложены в бизнес-процессах конкретной компании. При этом детализация расчета может быть спущена до анализа выполненных операций, в том числе с учетом выполнения в заявленные сроки.

В решении Carabi Производство заложены оригинальные алгоритмы автоматического планирования нарядов по рабочим центрам для различных типов производств. Предусмотрена гибкая настройка производственного решения под требования заказчика, например, решение можно внедрять в смешанных моделях бизнеса: "услуга - производство - продажа", "абонентское обслуживание - производство", "переработка - продажа", "производство - монтаж" и др.



Функциональные возможности

Управление технологией:

- ведение классификаторов производственных процессов и рабочих центров
- формирование шаблонов работ и изделий с перечнем производственных операций, используемых материалов и полуфабрикатов, работ сторонних подрядчиков
- настройка расчетов времени выполнения технологической операции
- настройка ограничений, накладываемых на систему при автоматическом выборе рабочего центра
- коррекция шаблонов работ по факту выполнения и статистике предыдущих периодов
- расчет себестоимости выпускаемой продукции

Управление ресурсами:

- классификаторы ресурсов и номенклатуры
- управление складом сырья и материалов
- планирование закупки и поставка сырья
- контроль неснижаемости остатков
- управление складом готовой продукции, складом оснастки и комплектующих
- управление транспортным парком

Планирование производства:

- календарный план-график в виде диаграммы Ганта с детализацией до технологической операции, перестановка нарядов и фиксация плана
- авто/ручное производственное планирование

Производственный учет:

- ввод всех фактов по производству с использованием различных устройств и технологий
- корректировка производственных норм
- списание материалов и комплектующих по факту выполнения наряда
- ввод фактов по ППО, ППР, фиксация износа оборудования
- ввод данных по транспортным операциям на производстве и связанных производствах
- различные формы производственной отчетности, адаптируемые под требования заказчика

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**

- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **4.8**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **полная**

Вне зависимости от того, какой продукт Carabi является базовым, решение Carabi Финансы позволит реализовать полный финансовый учет на основе тех данных и первичных документов, которые являются основой для финансового и управленческого учета на предприятии.

Идеология процессного подхода Carabi подразумевает, что при возникновении требуемого события процесса может быть сформирована проводка, отраженная в финансовом эквиваленте суммой и (или) товаром. Для сотрудника, выполняющего свою роль в процессе, формирование проводок абсолютно прозрачно и на 100% автоматизировано.

Основной бизнес-процесс компании может не охватывать весь спектр финансового планирования, например, когда работа по кредитным договорам или начисления дивидендов выходят за рамки основного бизнес-процесса. В таком случае разработаны необходимые интерфейсы для ведения финансового учета непосредственно в решении Carabi Финансы.

Финансовая отчетность, формируемая решением Carabi Финансы, позволяет проанализировать деятельность предприятия на основе реальных фактов финансово-хозяйственной деятельности, сравнить результаты с другими периодами и принять своевременные управленческие решения.

Руководитель предприятия получает полный контроль над финансовой деятельностью компании, может подписывать бюджет, заявки на платеж и ежедневно отслеживать деятельность компании с использованием гибкого инструментария финансовых отчетов.



Функциональные возможности

Учет затрат:

- настройка учета основных средств: статьи баланса, типы основных средств и картотека учета
- приобретение, амортизация, списание, продажа основных средств
- учет кредитов, займов и процентов по кредитам

Товародвижение, управленческий учет и финансы:

- формирование себестоимости: ведение накладных на получение ТМЦ, актов о выполненных работах по транспортным услугам, возврат товара от клиента, списание ТМЦ со склада на заказы и производство, управление текущими остатками товара
- реализация товара: по заявке на услугу, поставку, отгрузку готовой продукции и др.
- распределение оплаты
- резервы
- фиксация затрат
- учет расходов будущих периодов
- учет средств, выданных под отчет
- учет налогов, отпускных, больничных
- учет заработной платы
- начисление и выплата дивидендов
- обслуживание банковских счетов и расчетно-кассовое обслуживание
- перевод дебиторской задолженности в кредит

Настраиваемые формы отчетности:

- отчет о прибылях и убытках
- баланс
- анализ продаж
- финансовые отчеты с управляемой группировкой в разрезе филиалов/подразделений, направлений деятельности, клиентов, менеджеров
- получение отчетов по данным из проводок

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**

- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **3.5.2**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **имеется**

Высокотехнологичные решения Carabi для управления объектами недвижимости позволяют вывести продажи недвижимости и другие услуги в этой области на принципиально новый уровень.

Организация продаж тесно связана с обработкой больших массивов разнородной информации по объектам новостроек - в одном доме могут быть тысячи квартир, а необходимо предоставить актуальную информацию для продающего подразделения, пользователей корпоративного сайта и для рекламы в печатных изданиях и интернете.

Решения Carabi для отрасли недвижимости работают с новостройками, вторичной, коммерческой и загородной недвижимостью, поддерживая специфику каждого направления деятельности.

Наиболее эффективно применение решений Carabi для агентств недвижимости, застройщиков, новостных и специализированных порталов по недвижимости.

Отдельное внимание заслуживает инструмент построения веб-сайта компании - данные на сайте обновляются в режиме онлайн сразу после обработки менеджером.

В порталном решении имеются все необходимые инструменты для организации продаж - поиск, объекты на карте, бронирование объектов, оплата услуги с сайта и др.



Функциональные возможности

Управление новостройками:

- загрузка данных из разнородных источников - застройщиков
- ведение базы по активным объектам недвижимости - домам и квартирам
- группировка схожих предложений по заданным критериям для минимизации листинга
- публикация рекламы в различные СМИ (БН, БКН, DP-Realty, EIP, Avito.RU и др.)
- аналитика по продажам

Вторичная, коммерческая, загородная недвижимость:

- ведение баз по объектам недвижимости с учетом специфики каждого направления
- публикация рекламы
- построение отчетов и аналитика

Объекты с инфраструктурой:

управление специализированными строительными проектами - коттеджные поселки, коммерческие здания, аренда коммерческих помещений в бизнес-центре и др. возможности

Публикация данных для сайта:

- разделение внутренней и общедоступной информации
- поиск по критериям
- обновление данных в режиме "онлайн"

Портальные решения по недвижимости:

Создание досок объявлений и каталогов объектов недвижимости по новостройкам, вторичной, коммерческой, загородной и зарубежной недвижимости.

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**
- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **4.0**

Требование к ТЗ:

описание требований

Возможность доработки: **имеется**

Во многих областях деятельности актуальна задача автоматизации бизнес-процессов, для которых не существует типовых информационных решений.

Среди таких примеров могут быть: информационная система поддержки выполнения требований Федерального закона, работа некоммерческих партнерств и гражданских общественных организаций, работа с обращениями граждан в государственных компаниях и др.

В системе Carabi Госуслуги, наряду со штатными возможностями, предлагается адаптивный инструментарий по настройке практически любого формализованного бизнес-процесса, ориентированного на результат.

Решение включает все возможности для создания аналитических отчетов, функции документооборота, регистрации и рассылки писем по электронной и обычной почте.

Благодаря открытой архитектуре, система Carabi Госуслуги может быть интегрирована с другими системами электронного документооборота государственных органов, реализовывать функции электронной цифровой подписи при передаче данных, а также предоставлять данные для электронного взаимодействия с целью оказания государственных услуг по принципу "одного окна" в единых центрах документов и многофункциональных центрах (МФЦ).

Система Carabi Госуслуги предоставляет функции электронного архива дел и быстрого поиска по нему, с возможностью хранения электронных образов непосредственно в системе.



Функциональные возможности

Делопроизводство:

- регистрация входящих и исходящих документов
- регистрация обращений граждан и контроль соблюдения регламентов
- проверка и контроль возможности оказания услуги
- внесение пакета документов от заявителя и печать расписки
- передача дел (документов) в работу другим подразделениям
- подготовка и печать договоров, справок, расписок и др. документов для клиентов

Бюджетирование и финансы:

- контроль оплаты
- взаимодействие с финансовой системой казначейства
- прогноз поступлений и финансовые отчеты за требуемый период
- рассылка писем должникам

Интеграция с другими системами:

- выгрузка результатов деятельности в отраслевые системы (Росреестр, ВЦКП, МСЭД и др.)
- взаимодействие с МФЦ, построение системы по принципу "одного окна"
- взаимодействие филиалов и поддержка работы удаленных рабочих мест

Электронный архив:

- сканирование документов и привязка к карточке документа
- поиск по медиа-хранилищу

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**
- в «облаке»: **нет**

Текущая версия: **3.4**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **полная**

Компании, специализирующиеся на поставке товаров и дистрибьюции, работающие на рынке высокой конкуренции, стремятся поставить товары “точно в срок”, оптимизировать заказы поставщикам и финансовые вложения.

В корпоративной системе управления поставками Carabi Logistics предлагается полный комплекс решений для организации клиентской службы, управления заказами, транспортной логистикой и адресными складами.

Процессный подход, заложенный в основу системы поставок, позволяет реализовать именно тот бизнес-процесс, который отличает ваш бизнес от конкурентов.

Для построения связей между заказами поставщикам и продажами, требуется анализировать большой объем разнородной информации, в особенности при поставках товаров широкой номенклатуры. При оптимизации поставок можно добиться не только снижения складских расходов на хранение и обработку товара, но и повышения эффективности использования капитала.

Постоянный финансовый анализ деятельности дистрибьюторского предприятия, доступный на основе заложенной в систему аналитики, позволяет руководителю принимать своевременные решения по финансам, размещению заказов, условий сделок, участию в тендерах.



Функциональные возможности

Управление продажами:

- регистрация договоров, создание заявок от клиентов и коммерческих предложений
- поиск товаров на складах или заказ товара
- отгрузка товара, частичная отгрузка, допоставка
- анализ продаж и финансовый мониторинг

Закупка товара и взаимодействие с поставщиками:

- формирование консолидированных заказов на основе потребностей клиента и пополнения склада
- автоматизация запроса на коммерческое предложение и организация тендера на поставку
- взаиморасчеты с поставщиками

Транспортная логистика:

- автоматическое создание логистических задач: отвезти груз клиенту, забрать товар со склада поставщика, перемещения между складами, возврат товара от клиента
- сити-логистика и региональная логистика
- мультимодальные перевозки
- передача груза в транспортные компании и отслеживание доставки

Складская логистика

- учет, приемка и выдача товара
- адресный склад, зонирование склада
- штрих-кодирование и чипирование товара, печать ярлыков
- работа с сертификатами на товары
- инвентаризация

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**

- в «облаке»: **да***

Текущая версия: **5.6**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **полная**

Настраиваемое решение Carabi Billing позволяет оказывать услуги массового спроса для физических и юридических лиц на основе заложенных тарифов и заказанных клиентом услуг.

Среди примеров использования решения могут быть: биллинг оказываемых услуг в сфере телекома, услуги в сфере ЖКХ, расчет коммунальных платежей, оплата за интернет, оказание услуг облачных сервисов и многое другое.

Тариф за услугу может назначаться автоматически или вручную, в зависимости от настроек. Автоматически формируемые счета (квитанции) могут быть распечатаны за один раз по всем клиентам, что сводит к минимуму рутинные операции на подготовку документов.

Рассылка документов (счетов, актов выполненных работ, счетов-фактур, квитанций о начислениях и др.) по обычной и электронной почте позволяет упростить весь документооборот, связанный с биллингом услуг.

Предусмотрен сервис публикации данных из биллинга на сайте компании. В "личном кабинете" клиенту доступна актуальная информация по своим платежам, выставленным счетам, действующему тарифу и перечню услуг.

Руководитель предприятия получает полный мониторинг за ключевыми показателями деятельности компании благодаря «инструментарии руководителя» и всегда готовым аналитическим отчетам.



Функциональные возможности

Ведение клиентской базы:

- регистрация юридических, физических лиц, индивидуальных предпринимателей
- формирование пакета услуг и тарифа
- мониторинг дебиторской задолженности

Настройка услуг и тарифов:

- гибкая настройка перечня тарифов, привязка к категории клиента,
- задание периода действия тарифа
- возможность включения нескольких базовых услуг по тарифу
- групповой перевод клиентов с устаревших тарифов
- рублевый и валютный учет стоимости услуг

Документооборот:

- подготовка счетов, квитанций, актов, детализации начислений, счетов-фактур и др.
- групповая печать документов
- печать реестров для отправки по почте

Прием платежей:

- прием платежей по безналичному расчету
- оплата через платежные терминалы
- оплата из "личного кабинета" на сайте компании, с использованием банковской карты или других популярных платежных систем

Личный кабинет на сайте:

- просмотр начислений и платежей
- баланс по договору
- изменение тарифа
- управление услугами

Характеристики

Тип решения: **готовое решение**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**
- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **3.3**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **частичная**

При выборе системы управления сайтом часто обращают внимание на ее функциональность, производительность, безопасность. При этом не всегда задумываются о том, каким образом система будет работать с информацией из CRM, с данными о заказах клиента, и каким образом такая система будет ориентирована на клиента.

При проектировании Carabi CMS основное внимание было сосредоточено на интеграцию процессов учетной системы в возможности интернет-сайта, а также на продвижение сайта в поисковых системах.

Имеющийся API позволяет в короткие сроки настроить работу сайта с любым из решений, разработанном на Carabi, а также подключить данные из любого другого хранилища данных. Во втором случае Carabi работает в роли дата-хаба.

Для продвижения сайта в поиске разработаны новационные технологии “умных закладок”, которые позволяют преобразовать каталоги товаров или услуг, а также прайс-листы в проиндексированные в поиске страницы. В результате вместо одной страницы в поиске может оказаться до 20 000 уникальных страниц, что повышает рейтинг сайта.

Для продвижения сайта предусмотрены возможности по созданию “страниц приземления” (landing pages), позволяющие повысить активность клиентов в дальнейших коммуникациях.

Также реализованы механизмы создания “личных кабинетов” - возможности в режиме “онлайн” взаимодействовать с учетной системой: размещать заказы, выставлять счета, отслеживать готовность заказа и др.



Функциональные возможности

Управление статическими и динамическими страницами сайта:

- добавление и редактирование страниц в режиме WYSIWYG
- редактирование страниц непосредственно на сайте

Новости

- создание новостей по тематикам
- ведение архива новостей
- интерактивный виджет для главной страницы
- возможность ротации новостей и RSS-канал

Форум

- настройка тем форума, назначение модераторов
- комментирование и рецензирование

Умные закладки:

интеллектуальный интерфейс для создания поисковых выдач, которые имеют уникальный URL, контент и могут быть проиндексированы в поиске

Модерация комментариев

- возможность добавления комментариев к любой статье, странице, новости или теме форума; удобный интерфейс массовой модерации
- автоматическая модерация спам-сообщений, блокирование IP-адресов спам-роботов

Корпоративный портал:

возможность постоения интранет-системы корпоративного портала для повышения мотива- персонала и вовлеченности во внутренние процессы

Характеристики

Тип решения: **проект**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **да**
- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **2.5.1**

Требование к ТЗ:

подробное описание б/п клиента

Возможность доработки: **полная**

Решение предназначено для организации эффективной работы среди сотрудников компании, и содержит набор простых и эффективных инструментов по организации совместной работы и проектного управления.

Для начала нужно создать проект, разделить его на задачи и назначить исполнителей. Каждый исполнитель вправе создавать подзадачи и передавать их другим сотрудникам. В результате у каждого сотрудника в компании имеется свой "электронный еженедельник" - календарный план, где ставить отметку о выполнении задачи, никогда не пропустив ничего важного.

Мониторинг активности сотрудников и факты выполнения работы ведутся в мониторе активности - Carabi Activity. В результате можно собрать исчерпывающую информацию как о результативности работы каждого сотрудника, так и о временных затратах на конкретный проект, задачу или направление деятельности.

К любой задаче можно прикрепить документ или ссылку на файл в хранилище Carabi или в интернете.

Задачи могут поступать из бизнес-процесса любой из систем Carabi, или внешней системы через API. Таким образом, Carabi Tasks может полностью стать ответственной за организацию задач, максимально упрощая проектное управление в компании.



Функциональные возможности

Сотрудники и орг. структура:

- ведение базы сотрудников с фото
- настройка подразделений, отделов и подчинения сотрудников

Создание проектов и задач:

- создание проекта, задач, подзадач и назначение исполнителей
- распределение задач на календаре
- настройка дедлайна и отслеживание выполнения в срок

Отслеживание выполнения (Activity):

- создание Activity по конкретной задаче
- Activity без привязки к задаче, доп. работы по проекту или прочие работы сотрудника
- учет рабочего времени, времени прихода на работу, потраченного времени на работу за неделю или любой другой период

Автоматическое создание задач:

- из бизнес-процессов CRM (напомнить о встрече, совещании, звонке)
- из производственных процессов (выполнить работы на оборудовании, выполнить заказ)
- из логистических процессов
- обработка внештатных ситуаций

Доступ с мобильных устройств

Характеристики

Тип решения: **готовое решение**

Возможности развертывания:

- на сервере клиента: **нет***

- в «облаке»: **да**

Текущая версия: **2.2**

Требование к ТЗ:

не требуется

Возможность доработки: **имеется**

О компании КАРАБИ

Караби – компания, специализирующаяся на предоставлении качественных услуг в сфере комплексной автоматизации бизнес-процессов предприятия и разработки порталных решений.

Предлагая решения как для крупных заказчиков, так и для среднего и малого бизнеса, Караби осуществляет полный комплекс работ по удовлетворению потребностей в автоматизации, начиная от анализа потребностей в автоматизации и заканчивая внедрением и сопровождением информационных систем.

Клиентами Караби являются крупные корпорации и организации среднего и малого бизнеса от 10 до 2000 сотрудников, с развитой филиальной сетью и холдинговой структурой бизнеса: Торгово-промышленная палата СПб, Жилищный комитет, Комитет по законности, правопорядку и безопасности, Ростехинвентаризация - Федеральной БТИ, ГУВД СПб и ЛО, Горжилобмен, RENT.RU, Агентства недвижимости Невский Альянс, Холдинг Венета Систем и др.

В 2012 году компания Караби отметила свой 10-летний юбилей.

