

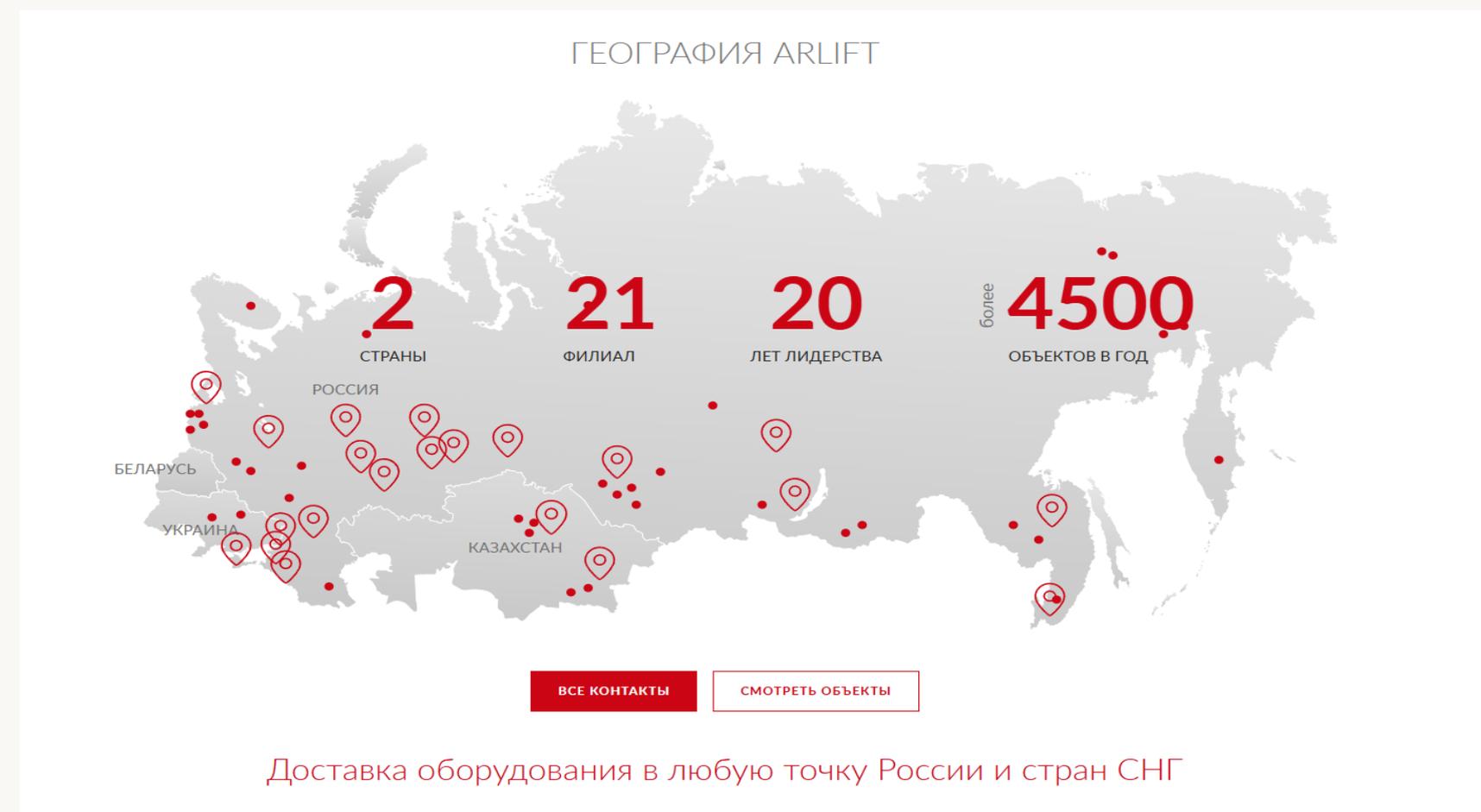
Выбор российской платформы корпоративного мессенджера и переход со Skype





Основана в 2005 году в Санкт-Петербурге. Лидер российского рынка аренды и продажи малогабаритной подъемной техники для строительства.

Имеет представительства по всей России и в странах СНГ. Является эксклюзивным дистрибьютором европейских брендов.



Ключевые критерии выбора российского мессенджера



Безопасность данных

Защита корпоративной информации при размещении в российских дата-центрах.
Соответствие требованиям регуляторов и закону о персональных данных.

Простота миграции

Понятный процесс перехода с минимальными простоями. Возможность поэтапного внедрения без нарушения рабочих процессов.

Функциональность

Наличие видеоконференций, чатов и интеграций с рабочими системами. Удобный интерфейс для совместной работы специалистов.

Техническая поддержка

Оперативное решение проблем и русскоязычная документация. Доступ к специалистам в России в рамках рабочего дня.

Преимущества облачных отечественных решений

Гибкость

Доступ из любой точки. Идеально для распределенных команд.

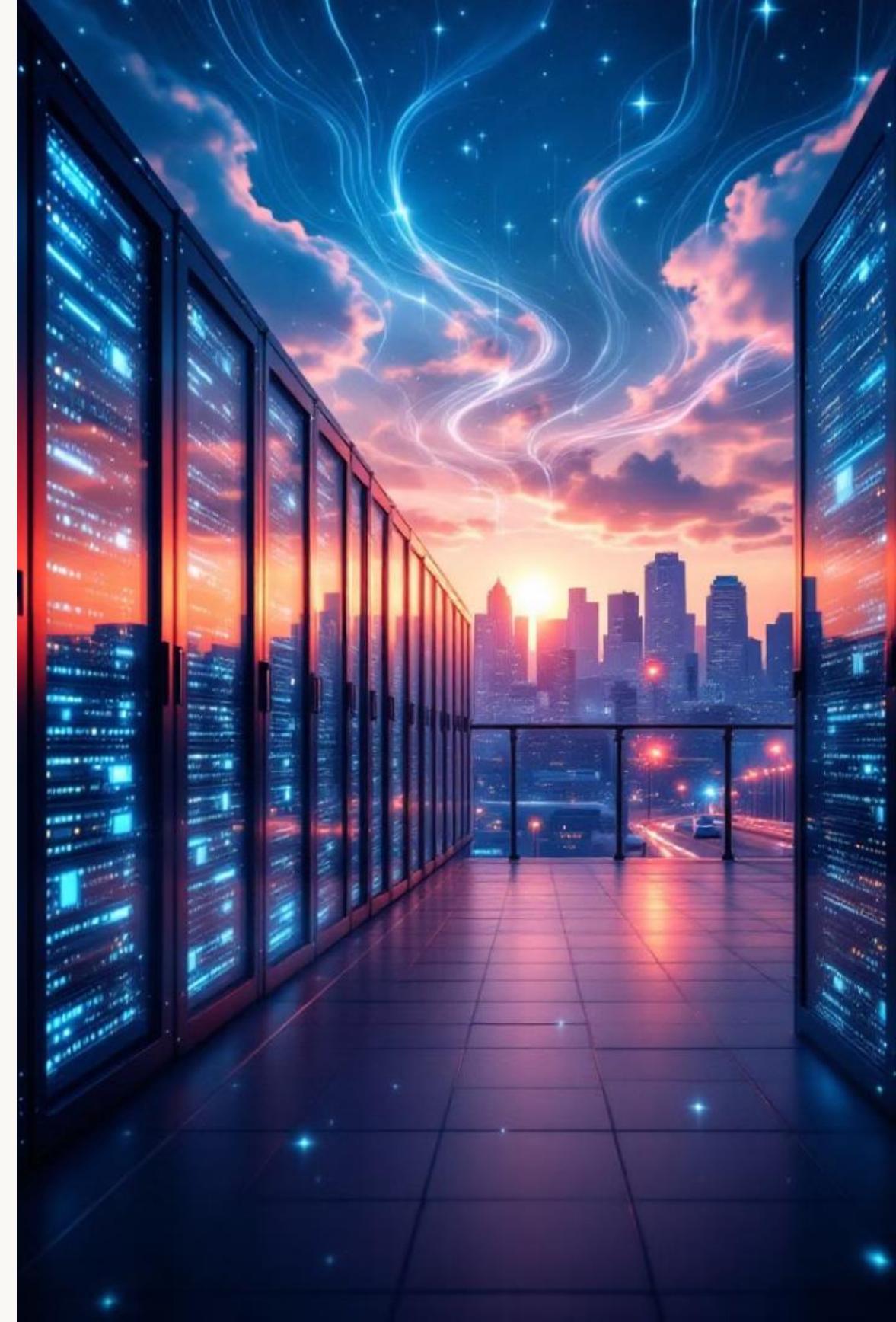
Экономия

Отсутствие затрат на серверы.
Прозрачные и прогнозируемые подписки.

Обновления

Автоматическая актуализация версий. Всегда современный функционал.

Облачный отечественный мессенджер сохраняет преимущества Skype, но с локальной адаптацией.



Опыт внедрения: важные аспекты

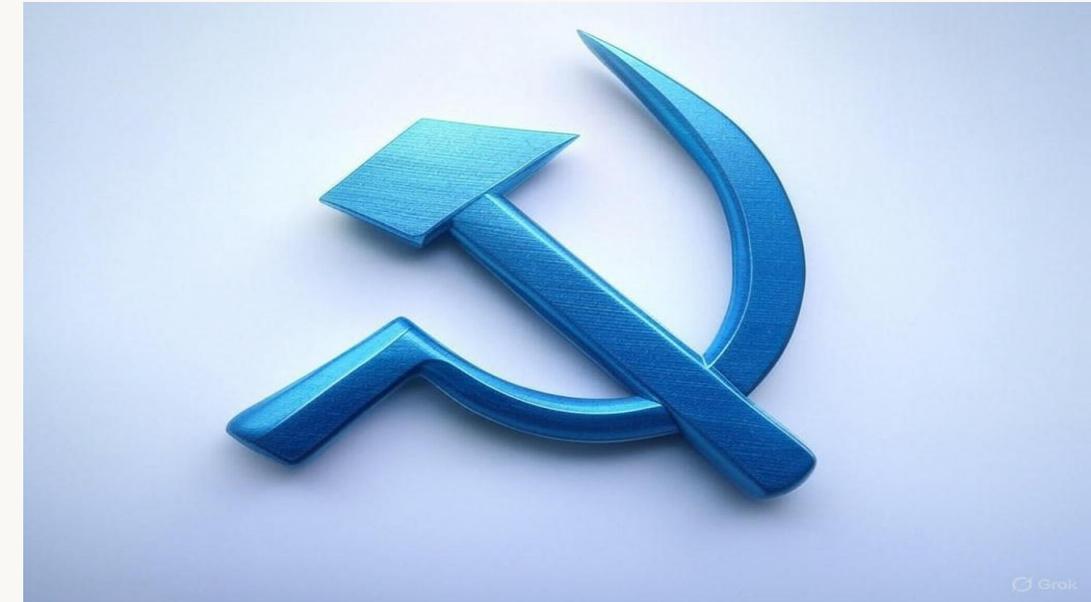
Критерий	Ключевые моменты	Уровень важности
Базовые функции	Каналы с ограничениями, чаты, треды, поиск	Критично
Администрирование	Управление персоналом, SSO, интеграция с AD	Высокий
Платформы	Веб, Windows, macOS, мобильные	Высокий
Размещение	Облако или собственные серверы	Средний
Дополнительно	API, боты, интеграции, уведомления	Средний
Финансы	Возврат за неиспользуемые лицензии, пробный период	Низкий

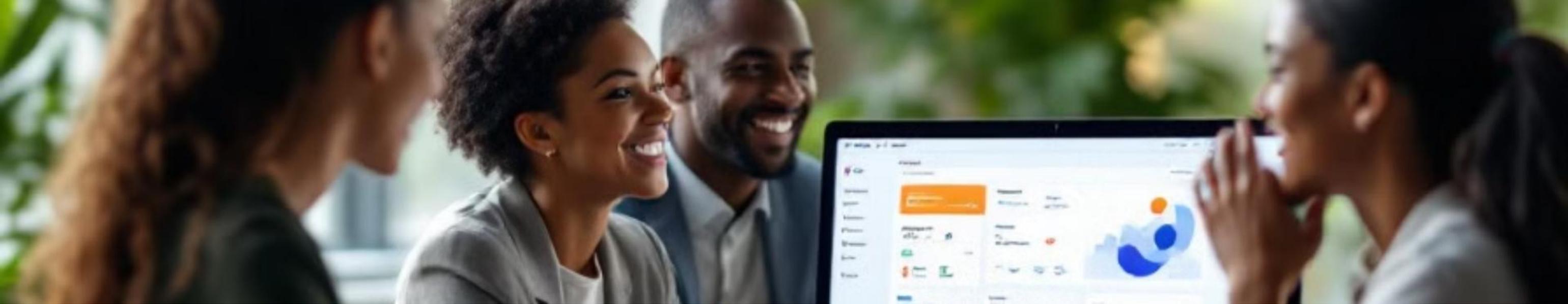
Полноценная оценка решения требует тестирования всех компонентов. Приоритет следует отдавать базовому функционалу и удобству управления.

Российские решения активно развиваются. Важно оценивать не только текущие возможности, но и дорожную карту продукта.

Практический кейс миграции

- **Аудит:** Анализ текущего использования Skype и потребностей компании.
- **Перенос данных:** Миграция контактов и истории чатов на новую платформу.
- **Пилотный запуск:** Тестирование на малых группах для выявления проблем.
- **Обучение:** Адаптация сотрудников к новому интерфейсу за полтора месяца.
- **Полный переход:** Завершение миграции и отключение Skype.





Опыт внедрения: важные аспекты



Преимущества

Независимость от санкций.
Русскоязычная поддержка.
Адаптация под локальные нужды.



Проблемы

Ограниченная совместимость с западными системами. Нехватка подробной документации.



Рекомендации

Начинайте с пилотных проектов.
Привлекайте специалистов вендора для настройки.

Переход требует времени, но окупается за счет стабильности и экономии.

Что нужно доработать отечественным вендорам



Маркетинг

Активное продвижение платформы для расширения аудитории.



Сервис

Оперативная техподдержка для быстрого решения проблем.



Производительность

Оптимизация работы системы при высоких нагрузках.



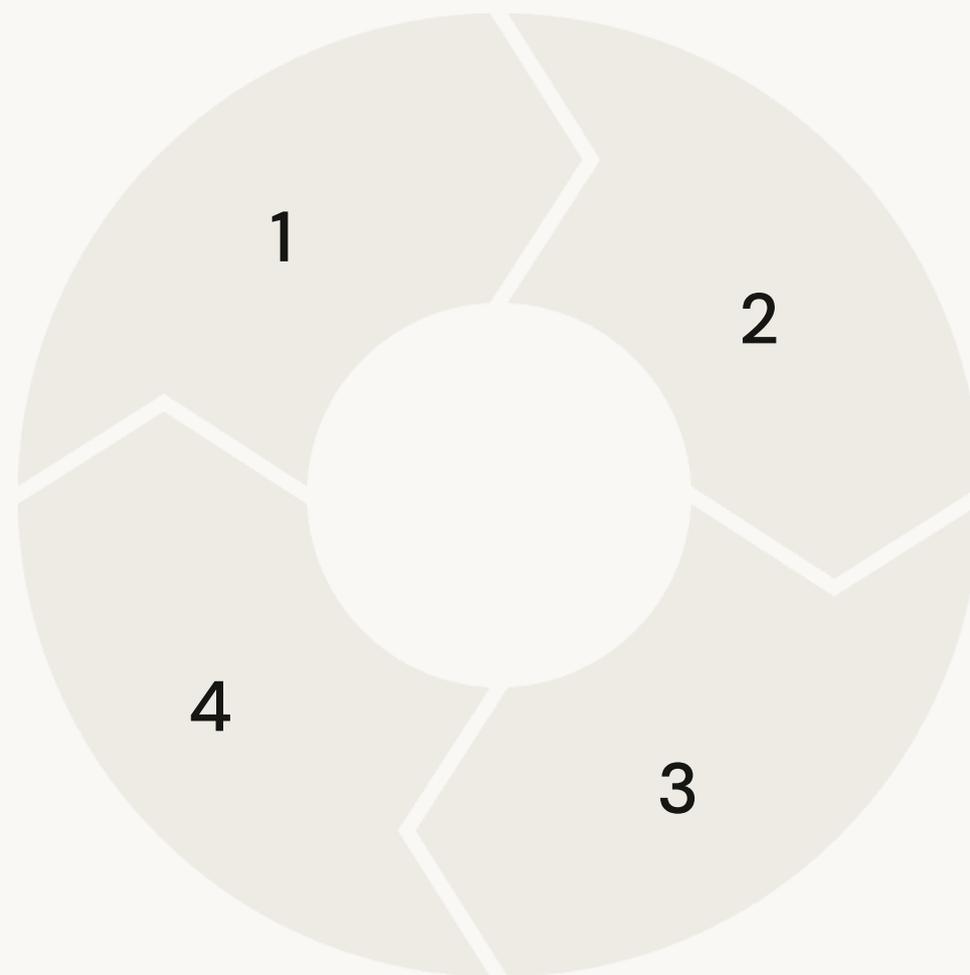
Интеграции

Расширение поддержки с другими сервисами для удобства пользователей.

Результаты перехода на отечественные решения

Снижение рисков
Защита от отключения сервисов

Локальная поддержка
Быстрое решение проблем



Соответствие законам
Выполнение требований 152-ФЗ

Экономия
Отсутствие валютных рисков

Заключение: стоит ли переходить?



Тщательное планирование

1

Определите потребности и спланируйте переход.

2

Пилотное тестирование

Проведите тестирование на небольшой группе пользователей.

Обучение команды

3

Подготовьте сотрудников к использованию нового решения.

4

Успешная миграция

Следуйте плану, и переход будет успешным.

Компания Арлифт успешно реализует переход со Skype на отечественное решение.



Влад Прокопович | CDTO