ОТДЕЛ КОММЕРЧЕСКОЙ РАЗРАБОТКИ

Инженерная база «Легион»: разработка ПО для корпоративного и государственного сектора

16 лет системной интеграции и собственные продукты в промышленной эксплуатации

---

16 лет

на рынке системной интеграции

5 продуктов

в промышленной эксплуатации

Госсектор

и корпоративные заказчики

Путь «Легиона»: от интеграции до вендора и разработки

16 лет системной интеграции дали инженерам «Легиона» насмотренность в продуктах и требованиях бизнеса — опыт инженеров лежит в основе каждого следующего шага.

Вендор

Накопленная насмотренность превращается в собственные продукты: Л1, NRunner и другие решения.

←

Системная интеграция

Внедрение и обслуживание чужих ИТ-систем для корпоративного и госсектора — источник инженерной экспертизы.

→

Коммерческая разработка

Отдел, который довёл продукты до эксплуатации, берёт заказные проекты.

Единый стандарт — для клиента как для себя

«Легион» экипирует себя так же серьёзно, как оснащает клиента — это то, что держит вместе интеграцию, вендорство и коммерческую разработку.

01

Принцип «как для себя»

Арсенал — это то, чем «Легион» захватывает рынок как вендор, и то, из чего собираются решения для заказчиков. Деление «для себя лучше, для клиента проще» не принято в компании.

02

Стандарты процессов

Метафора сборки щита — узел за узлом, болт за болтом — одинаково справедлива и для своего продукта, и для клиентского проекта. Создание продукта проходит последовательные этапы и представляет собой законченную систему.

03

Экспертный подход

Легион не занимается подбором команды под коммерческий проект и берет в работу проекты где имеет экспертизу.

Арсенал: продукты в реальной эксплуатации

Продукты Легиона, отрасли применения и группы пользователей

Л1 Первая линия техподдержки

ITSM-система.
Корпоративный и государственный сегмент.

Единая точка приёма обращений, SLA-контроль, разграничение линий поддержки, LDAP-аутентификация.

NRunner

Сканер уязвимостей.
CISO, ИБ-службы и организации, подконтрольные регуляторам.

Black Box и White Box сканирование, оценка критичности уязвимостей, инвентаризация оборудования и ПО.

Платформа для СРО

Отраслевая информационная платформа.
Строительные объединения и их участники.

Учёт специалистов, допусков, проверок и компенсационного фонда — в единой системе с аудитом изменений.

Dealings

Управление бизнес-процессами (BPM). Руководители отделов продаж, HR-менеджеры и финансовые аналитики.

Данные из 1С и Битрикс24, автоматический расчёт KPI-рейтинга, контроль сделок, unit-экономика.

Расширение для Битрикс24

Закупки и контракты в карточке компании.
Тендерные специалисты, менеджеры по продажам.

Определение организации по ИНН и данные ЕИС о закупках — прямо в карточке компании.

Взаимодействие внутри группы и с заказчиком

Проектирование и документирование — обязательные этапы, зафиксированные внутри группы «Легион» и в договоре с заказчиком.

01

Проектирование и архитектура

Требования, интеграции, нагрузка и ограничения согласовываются и разрабатываются до первой строчки кода.

02

Разработка

Code review, тестовые стенды, регулярная демонстрация прогресса заказчику.

03

Документирование и ПМИ

Эксплуатационная документация, методика и протокол испытаний перед приёмкой — обязательная часть сдачи.

04

Поддержка

Заявки на доработки и инциденты — через собственную платформу, с SLA и историей обращений.

Гарантии и совместимость с российским ПО

ЧТО ПОЛУЧАЕТ ЗАКАЗЧИК

- **SLA на поддержку**

  Заявки и инциденты — через собственную платформу, с фиксацией сроков реакции.

- **Подход и отношение как к своему продукту**

  На каждое решение — те же принципы, что и для продуктов линейки «Легиона».

- **ПМИ перед приёмкой**

  Программа методики и протокол испытаний — обязательный этап сдачи, а не формальность.

СОВМЕСТИМОСТЬ И ИМПОРТОНЕЗАВИСИМОСТЬ

Продукты и заказная разработка «Легиона» работают на отечественном стеке — это снимает риск для госсектора и регулируемых отраслей:

- Astra Linux Server 1.8 «Воронеж», «Смоленск»
- РедОС Сервер 8.0.3
- Альт Сервер 11
- Альт СП

Техподдержка для головного офиса и филиалов

В ЭКСПЛУАТАЦИИ

ЗАДАЧА

Маршрутизация обращений из дочерних организаций в головной офис, разделение внутренних и внешних линий поддержки, отчётность по SLA, строгое соблюдение регуляторики защиты данных.

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ

Единая точка приёма обращений на платформе Л1 с маршрутизацией и разделением операторов. Редактируемые отчёты и настраиваемые шаблоны — для настройки процесса под каждую линию и ответственного. Тегирование — для визуализации приоритетов. Размещение в закрытом контуре на серверах заказчика.Размещение в закрытом контуре заказчика.

РЕЗУЛЬТАТ

Обращения из всех филиалов приходят в одну систему, видно, кто отвечает, автоматически формируется отчётность по SLA. Руководители получают прозрачность работы поддержки.

ПЛАТФОРМА	РАЗМЕЩЕНИЕ	ПОЛЬЗОВАТЕЛИ
Л1 — первая линия техподдержки	закрытый контур, инфраструктура заказчика	корпоративный и государственный сегмент

Проверка периметра перед плановым аудитом

В ЭКСПЛУАТАЦИИ

ЗАДАЧА

Перед плановым аудитом ИБ заказчику требовалось независимо проверить периметр — снаружи, как это сделал бы атакующий без учётных данных, и изнутри, с учётом реальных прав доступа.

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ

NRunner провёл Black Box-сканирование без учётных данных, White Box-проверку с использованием реальных прав доступа, построил интерактивную карту сети и выполнил инвентаризацию устройств.

РЕЗУЛЬТАТ

Заказчик получил структурированный отчёт с найденными уязвимостями и связанными CVE — приоритеты на устранение расставлены до начала внешнего аудита.

ПЛАТФОРМА	РАЗМЕЩЕНИЕ	ПОЛЬЗОВАТЕЛИ
Сканер уязвимостей - NRunner	закрытый контур, инфраструктура заказчика	CISO, ИБ-службы и организации, подконтрольные регуляторам (в т.ч. ФСТЭК)

Другие решения

КЕЙС 02 · Расширение для Битрикс24

Закупки и контракты в карточке компании Битрикс24

ЗАДАЧА

Тендерным специалистам и менеджерам по продажам приходилось покидать карточку компании в Битрикс24 и вручную искать сведения о закупочной деятельности контрагента в Единой информационной системе — перед участием в тендере или перед сделкой.

РЕШЕНИЕ

Приложение для маркетплейса Битрикс24 определяет организацию по ИНН и встраивает в карточку компании ключевые показатели, а также разделы «Закупки» и «Контракты» с поиском, фильтрацией и переходом к записи в ЕИС.

РЕЗУЛЬТАТ

Закупочная деятельность контрагента видна прямо в карточке компании: тендерные специалисты и менеджеры по продажам получают нужные данные без переключения во внешние сервисы и ручного поиска.

КЕЙС 03 · СРО

Двусторонняя платформа для СРО и её членов

ЗАДАЧА

СРО и её члены вели учёт специалистов, допусков, проверок и взносов разрозненно, без единой картины и аудита.

РЕШЕНИЕ

Личные кабинеты для СРО и каждого члена, интеграция с отраслевой платформой и DaData, юридически значимый документооборот через КриптоПро.

РЕЗУЛЬТАТ

Учёт членов, специалистов, допусков и компенсационного фонда — в одной системе с полным аудитом изменений.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Опишите задачу — инженер ответит в течение рабочего дня

Мы разберём вводные и предложим решение

ТЕЛЕФОН

8 (800) 500-64-47

E-MAIL

legion@legionsecurity.ru

САЙТ

https://legionsecurity.ru/