Engineer

Збільшила дохід GIS-застосунку в 10 разів

Очолила розробку програмного забезпечення GIS-картографічного застосунку, збільшивши дохід у 10 разів та позиціонувавши продукт як основний актив даних.

2022 – 2024

10x

зростання виторгу завдяки картографічному продукту

Ситуація. Головна складність полягала в тому, щоб побудувати платформу, здатну відстежувати, моніторити й оптимізувати активи відновлюваної енергетики, як-от сонячні панелі та вітрові турбіни. Проте початковому рішенню бракувало надійних геопросторових можливостей, тож клієнтам було важко візуалізувати розташування активів, аналізувати просторові дані чи робити практичні висновки. Усвідомивши цю прогалину, керівництво зробило пріоритетом розробку картографічного застосунку GIS (Geographic Information System), щоб підвищити цінність платформи й задовольнити потреби клієнтів, які змінювалися.

Завдання. Завдання полягало в тому, щоб очолити розробку GIS-застосунку — критично важливого компонента, який мав вирізнити продукт на конкурентному ринку зеленої енергетики. Роль виходила за межі розробки програмного забезпечення й поєднувала функції технічного лідера, DevOps-інженера, інженера даних і SRE (Site Reliability Engineer), щоб рішення відповідало траєкторії зростання компанії. Метою було створити масштабований, інтуїтивно зрозумілий GIS-інструмент, який органічно інтегрувався б із SaaS-платформою й давав би користувачам змогу візуалізувати розташування активів, відстежувати показники продуктивності та спиратися на просторові дані, ухвалюючи рішення. Для цього треба було поєднати технічні інновації з обмеженнями стартапу, що зростав, і водночас подбати, щоб продукт міг розвиватися разом із компанією.

Дія. Робота почалася зі співпраці із зацікавленими сторонами, щоб визначити основні функції GIS-застосунку; у центрі уваги були інтеграція з наявною SaaS-платформою та візуалізація даних у реальному часі. Оскільки команда була невелика, спроєктовано модульну архітектуру на бібліотеках GIS з відкритим кодом, щоб система залишалася легкою й масштабованою. Також запроваджено CI/CD, автоматизоване надання інфраструктурних ресурсів та інструменти моніторингу, щоб забезпечити надійність. У міру зростання команди нові інженери отримували наставництво, налагоджувалася міжфункціональна співпраця, а відгуки користувачів враховувалися першочергово, щоб ітеративно вдосконалювати застосунок. З часом GIS-інструмент перетворився з базового прототипу на складну платформу з розширеною аналітикою та індивідуальними дашбордами, що відповідали запитам клієнтів.

Результат. GIS-застосунок став наріжним каменем SaaS-платформи й забезпечив зростання доходу в 10 разів завдяки додатковим продажам, ліцензуванню даних і залученню нових клієнтів. Його здатність візуалізувати активи зеленої енергетики в реальному часі підвищила операційну ефективність клієнтів, а безперервне вдосконалення закріпило за інструментом статус основного інформаційного активу. Успіх проєкту не лише зміцнив репутацію компанії в секторі відновлюваної енергетики, а й показав цінність міждисциплінарного підходу в динамічному стартап-середовищі. Завдяки поєднанню глибоких фахових знань і стратегічного бачення GIS-застосунок став ключовою конкурентною перевагою, що живила довгострокове зростання та інновації.

Застосуйте цей досвід у своєму проєкті

Використайте «Збільшила дохід GIS-застосунку в 10 разів» як відправну точку для схожого завдання у вашій організації. Послуги, що стоять за цією роботою, доступні й для вашого проєкту. Структура системи, спершу продумана на папері, щоб частини пасували одна до одної, а вартість була відома до першого рядка коду.

Переглянути наші послуги Зв'язатися з нами →

Дізнайтеся, що привело до результату

Прочитайте про ситуацію, рішення та результат цього прикладу. Ми можемо обговорити, що відповідає вашим умовам, а що потребує іншого підходу. Збільшила дохід GIS-застосунку в 10 разів — 10x зростання виторгу завдяки картографічному продукту

Переглянути наші послуги Зв'язатися з нами →

Перетворюєте технічний продукт на реальний дохід?

Обговоріть свій проєкт з інженером, відповідальним за виконання. Обсяг, основу розрахунку вартості та передачу результатів узгоджуємо письмово до початку робіт.

Роль у цій роботі: Керівник команди розробки програмного забезпечення GIS. Тут задіяні Архітектура платформи, Архітектура рішень, Full-Stack-розробка, DevOps, Надійність і резервне копіювання, GIS / геопросторові дані, Керівництво командою, Технічне лідерство, Менторство та коучинг та Продукт і вимоги. І, до речі, ми добре вміємо Архітектура платформи та рішень, Full-Stack-розробка продуктів, GIS та геопросторові рішення, Технічне лідерство та консалтинг та Продуктова стратегія та вимоги.

Зв'язатися з нами Ознайомтеся з нашими послугами

Одна частина **довшого переліку** — і він увесь на цьому сайті.

Кожен запис написано однаково: ситуація, завдання, що ми зробили і що змінилося.

Переглянути весь перелік

Визначте потрібне покращення

Опишіть робочий процес, наявні інтерфейси та користувачів, яким потрібна зміна. Ми можемо визначити перевірюваний результат і спосіб передачі, який дасть вашій команді змогу підтримувати його.

Дивитися, скільки це коштує Зв'язатися з нами →

Перетворюєте технічний продукт на реальний дохід?

Запитайте про рішення в роботі «Збільшила дохід GIS-застосунку в 10 разів». Ви говоритимете з людьми, які можуть пояснити роботу й оцінити ваш проєкт.

Переглянути наші послуги

welcome@engineer.company +45 50 10 61 84 Копенгаген, Данія

Візьміть цю сторінку із собою

Візитівка

Дбайливо зроблено з любов'ю — D.

CVR 45969703 · Tagensvej 105C, 3. th, 2200 København N

Авторське право © 2025 – дотепер · Engineer ApS · Усі права захищено.

Надруковано з https://engineer.company/uk/portfolio/led-a-gis-map-application-to-10x-revenue-growth/