

10 октября 2025

## «КОРУС Консалтинг» расширяет линейку продуктов по управлению корпоративной информацией

*ГК «КОРУС Консалтинг» расширил линейку решений по управлению корпоративной информацией\* под брендом «Авандок», добавив в единый реестр российского ПО Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ (Минцифры) продукты Авандок Customer Data Platform и Авандок Loyalty Platform.*

ИТ-продукты прошли комплексную проверку, включая анализ технологического стека, юридической чистоты и подтверждения исключительных прав. Они относятся к классу средств обработки больших данных (BigData) и помогают улучшать клиентский сервис и взаимодействие с клиентами.

Авандок Customer Data Platform формирует «Золотую запись» клиента — единый профиль, который объединяет данные из различных информационных систем и отражает полную историю взаимодействия с



компанией. Решение поддерживает импорт данных из внешних систем и файлов, при этом задавая правила склейки и проверки данных. Встроенные инструменты сегментации и конструктор плановых и триггерных рассылок позволяют выстраивать персонализированное взаимодействие с каждым пользователем.

Решение Авандок Loyalty Platform предназначено для управления программами лояльности клиентов. Помимо проведения операций с баллами, ПО интегрируется с внешними системами для сбора данных о начислениях баллов и формирует на их основе единый профиль клиента. Решение помогает создавать отчеты и проводить сегментацию участников программы лояльности для более точного анализа.

Основная функциональность программы включает: формирование политик начисления и списания баллов лояльности, проведение операций с баллами, учет баллов в разрезе индивидуальных номеров программы лояльности, управление статусами лояльности и правилами их присвоения.



Елена Орлова,  
 директор по  
 стратегическому развитию  
 департамента клиентских  
 сервисов ГК «КОРУС  
 Консалтинг»

Новые решения в линейке продуктов “Авандок” — это логичное развитие нашей экспертизы в области управления данными. Мы продолжаем развивать направление по управлению корпоративной информацией, предлагая рынку мощные инструменты для работы с Big Data. Авандок CDP становится “мозговым центром” по сбору и [анализу клиентского опыта](#), а Loyalty Platform превращает эти данные в конкретные бизнес-результаты — повышение лояльности и рост продаж. Это позволяет нашим клиентам решать комплексные задачи: от идентификации клиента в омниканальной среде до запуска автоматизированных маркетинговых кампаний и управления жизненным циклом клиента.