

28 июля 2016

«КОРУС Консалтинг» автоматизирует управление продажами в компании «РУСКОН» с помощью Microsoft Dynamics CRM

ГК «КОРУС Консалтинг» начала проект по внедрению CRM-системы на базе Microsoft Dynamics CRM 2016 в компании «РУСКОН», одном из лидеров транспортно-логистической отрасли в России

«РУСКОН» - национальный транспортно-логистический оператор, с 1996 года работающий в сфере внешнеторговых контейнерных перевозок. Компания ежегодно доставляет через порты России и ближнего зарубежья свыше 250 000 грузенных контейнеров. «РУСКОН» располагает собственными транспортными и терминальными активами: грузовым автопарком, парком фитинговых платформ, внепортовыми терминалами, а также таможенно-логистическими складами.

Сложность структуры услуг логистического оператора, необходимость контролировать подрядчиков и быть всегда на связи с конечным заказчиком, требует внедрения инструмента, позволяющего более оперативно и прозрачно взаимодействовать со всеми участниками перевозок, поддерживая продажи логистических услуг. Широкая функциональность, гибкость и практика использования платформы в транспортных компаниях



определили выбор решения в пользу Microsoft Dynamics CRM 2016.

Для реализации проекта была выбрана ГК «КОРУС Консалтинг», которая четыре года подряд становилась лучшим партнером российского подразделения Microsoft по внедрению [Microsoft Dynamics CRM](#) в логистике и обладает уникальной отраслевой экспертизой и опытом реализации проектов в таких логистических операторах, как PONY Express, DPD («Армадилло Бизнес Посылка»), Mailbrand.

В рамках проекта в «РУСКОН» на платформе Microsoft Dynamics CRM будут внедрены блоки продаж и маркетинга. Модуль продаж позволит регистрировать появившиеся лиды, учитывая источники их появления, квалифицировать и проводить по всем этапам потенциальные проекты по организации перевозок. Система даст возможность сохранять и отслеживать взаимодействие с клиентами и контрагентами, контролировать движение сделки по воронке продаж, а также организовать совместную работу сотрудников по согласованию договоров.

Для отдела маркетинга логистического оператора в CRM-системе будут настроены отчеты по исследованиям и оценкам удовлетворенности клиентов, а также созданы регулярные уведомления о сроке их проведения. Это поможет повысить лояльность клиентов за счет более персонализированного взаимодействия, основанного на данных после анализа обратной связи.

Важной составляющей проекта является интеграция с системой «Управление контейнерным терминалом», уникальной собственной платформой «РУСКОН», обеспечивающей управление внепортовыми терминалами компании. Интеграция двух систем позволит собирать отчетность и

информацию о выполнении KPI сотрудниками отделов маркетинга и продаж в рамках всего процесса работы с клиентом: от его привлечения до организации перевозок и оказания дополнительных услуг.

«При выборе партнера мы уделяли особое внимание наличию проверенной экспертизы в логистической отрасли и опыта внедрения CRM-систем. На этапе предпроектных переговоров специалисты «КОРУС Консалтинг» не только продемонстрировали профессионализм в области внедрения CRM в транспортных и логистических компаниях, но и дали нам возможность понять, что мы думаем в одном направлении. Решение, которое предложила проектная группа подрядчика, идеально совпадает с нашим видением и целями внедрения системы», — отмечает **Сергей Березкин, вице-президент «РУСКОН» по финансам.**

«Логистика и транспортная сфера всегда были для «КОРУС Консалтинг» стратегически важными отраслями. За последние годы мы серьезно расширили экспертизу и дополнили проектный портфель новыми успешными кейсами. Использование Microsoft Dynamics CRM позволит компании «РУСКОН» оперативно и более эффективно работать с клиентской базой, таким образом повышая результативность бизнеса оператора в целом», – комментирует **заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова.**