

30 ноября 2016

## **«РУСКОН» меняет подход к продажам с помощью «КОРУС Консалтинг» и Microsoft Dynamics CRM**

**ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению Microsoft Dynamics CRM для управления процессами продажи и маркетинга 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.

В июне 2016 года «РУСКОН» начал проект по автоматизации процессов продаж, маркетинга и работы с подрядчиками. При выборе технологической базы для автоматизации оператор рассматривал платформы от Microsoft и Terrasoft. В результате тендера для автоматизации ключевых коммерческих процессов была выбрана система [Microsoft Dynamics CRM](#) 2016. Выбор решения Microsoft был обусловлен не только тем, что CRM-система вендора –



это современный, гибкий, но при этом зрелый и масштабируемый инструмент, но и наличием на этой платформе специализированного решения для логистических и транспортных компаний, разработанного специалистами «КОРУС Консалтинг» и уже зарекомендовавшего себя в целом ряде логистических операторов, среди которых DPD и PONY EXPRESS.

В рамках проекта были автоматизированы блоки продаж и маркетинга. Блок для поддержки продаж транспортных услуг включает инструменты для работы с потенциальными и текущими заказчиками в части учета и контроля заявок на перевозку. Также реализована отчетность для контроля сверки плановых и фактических показателей работы с клиентами. Кроме того, в процессе внедрения была проведена интеграция с информационной системой управления контейнерным терминалом на базе 1С: Предприятие 8.3. Это позволило аккумулировать информацию, связанную с привлечением клиентов, договорами, продажами и организацией перевозок.

Блок для отдела маркетинга включает функциональность по работе с маркетинговыми выборками, а также инструменты для проведения опросов удовлетворенности клиентов. Полученные с помощью опросов данные помогут логистическому оператору вести более персонализированное взаимодействие с клиентами и повышать уровень их лояльности.

«Новая система позволила нам структурировать процесс пресейловой работы с нашими текущими и потенциальными клиентами, ускорить получение и обработку заявок на перевозку. В результате мы улучшили взаимодействие между отделами при оказании комплексных услуг и получили возможность формировать оперативный прогноз продаж для

руководства компании», — отмечает **Андрей Чернышев, вице-президент «РУСКОН» по продажам.**

«Мы рады, что наш опыт, понимание специфики транспортно-логистической отрасли в совокупности с техническими возможностями платформы помогли компании «РУСКОН» всего за четыре месяца максимально автоматизировать процессы продаж и маркетинга, облегчить работу руководству и сотрудникам, а также экономить сотни часов ежегодно. На рынке, где скорость — важнейший фактор успеха, это дает неоспоримое стратегическое преимущество», – комментирует **Мария Бар-Бирюкова, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг».**