

06 октября 2020

## **«КОРУС Консалтинг» автоматизировал продажи для ассоциации «Русский свет»**

**ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по автоматизации продаж в ассоциации «Русский свет», крупном дистрибуторе светотехники. С помощью CRM на базе «1С-Битрикс24: Enterprise» компании удалось создать единую информационную систему для отдела продаж, автоматизировать процесс лидогенерации и управления задачами.**

Ассоциация «Русский свет» работает более чем с 250 поставщиками электрического рынка России и Европы, в ассортименте дистрибутора более 30 тысяч наименований продукции. Все взаимодействие в рамках цикла продаж с 80 тысячами клиентов велось в нескольких системах. Чтобы сократить трудозатраты и количество возможных ошибок, компания решила объединить работу с заказчиками в единое цифровое пространство. «Русский свет» выбрала CRM-систему на базе «1С-Битрикс24: Enterprise», а в качестве партнёра по проекту – ИТ-компанию «КОРУС Консалтинг», которая ранее внедряла для дистрибутора [корпоративный портал на базе «1С-Битрикс24»](#) и [систему управления предприятием Oracle E-Business Suite](#).

Специалисты ИТ-компании консолидировали всю информацию по работе с клиентами из различных источников в единую систему и адаптировали



платформу под внутренние регламенты. Также автоматизировали работу с активностями отдела продаж, вплоть до получения детальной аналитики по задачам, звонкам и встречам сотрудников.

В ближайшее время планируется интеграция CRM с телефонией, почтой и сайтом с последующей передачей данных в другие программы, чтобы оптимизировать работу с входящими заявками. Дополнительно специалисты ИТ-компании внедрят мобильное приложение для быстрого и удобного доступа к полной истории взаимоотношений с заказчиками.

Наиболее сложной задачей при внедрении была синхронизация данных с Oracle E-Business Suite, которая обрабатывает большие объемы информации – свыше 200 тысяч записей. Благодаря интеграции платформы с новой CRM-системой, данные всегда будут в актуальном состоянии.

Дополнительно компании требовалось ограничить в системе возможность смены ответственного для отдельных сотрудников. Проектная команда проанализировала возможные сценарии (эту задачу в CRM «1С-Битрикс24» можно решить различными способами) и, выбрав оптимальный, настроила необходимые ограничения.

«Большинство крупных компаний используют западные Enterprise-решения, мы решились на использование российской системы – и не прогадали. Благодаря автоматизации продаж нам удалось навести порядок в своей клиентской базе, сократить количество неактуальных контактов, которые составляли порядка 60% от общего числа, начать системно разбираться с причинами потери клиентов и ставить цели по их возврату. Мы ожидаем ощутимый эффект от использования CRM в течение ближайшего года и он,

несомненно, будет выражаться в росте количества покупателей, обеспечении индивидуального подхода и повышении эффективности работы менеджеров», – отмечает **Денис Пургин, директор по ИТ ассоциации «Русский свет»**.

«Сегодня крупные компании уделяют пристальное внимание технологиям, направленным на рост продаж и удержание клиентов. В этом смысле CRM играет ведущую роль в развитии бизнеса, обеспечивая [бизнес-инструментами для повышения лояльности](#), управления продажами и реализации концепции омниканальности. “Русский свет” продолжает развивать новую платформу. Уже сейчас наши специалисты дорабатывают текущую функциональность системы, а в планах – разработка механизма для формирования аналитической отчетности о продажах в компании», – комментирует **Ольга Гурская, директор департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг»**.

Ассоциация «Русский свет» – один из крупнейших российских дистрибуторов, объединяющий деятельность таких ведущих отечественных и мировых производителей электротехники, как ABB, Schneider Electric, Legrand, IEK, ДКС, «Световые Технологии», Osram, Philips, Galad, EKF и др. Компания имеет около 130 региональных представительств почти в 160 городах России, Белоруссии, Украины и Казахстана.