

04 июля 2018

«КОРУС Консалтинг» автоматизирует управление продажами в компании «ТРАСКО» с помощью Microsoft Dynamics 365

ГК «КОРУС Консалтинг» начала проект по внедрению CRM-системы на платформе Microsoft Dynamics 365 в транспортно-экспедиционной компании «ТРАСКО». Новой системой будут пользоваться порядка 300 сотрудников логистического оператора.

«ТРАСКО» – одна из крупнейших транспортных компаний на российском рынке, оказывающих полный комплекс услуг по перевозке грузов любой сложности. Компания имеет собственный парк современных автопоездов и развитую филиальную сеть в 18 городах страны. Перевозки осуществляются не только автомобильным, но и воздушным, морским и железнодорожным транспортом. География перевозок компании включают в себя Европу, Китай, страны ближнего зарубежья и маршруты на других континентах.

Сложность логистических процессов, необходимость оперативного взаимодействия с клиентами потребовали от компании внедрения максимально адаптированного инструмента для автоматизации коммерческих процессов. Готовое решение [«KORUS | CRM для логистики»](#) на

платформе Microsoft Dynamics 365, выбранное «ТРАСКО», является уникальной отраслевой разработкой «КОРУС Консалтинг» и позволяет управлять продажами и сервисом с учетом специфики логистического бизнеса. «КОРУС Консалтинг» также неоднократно становился лучшим партнёром российского подразделения Microsoft по внедрению CRM в логистике и обладает опытом реализации проектов в компаниях-лидерах рынка грузоперевозок, таких как PONY Express, «РУСКОН», DPD («Армадилло Бизнес Посылка»). Кроме того, компания стала лучшим партнером Microsoft 2018 года по CRM в России, победив в номинации [Dynamics For Sales](#) и вошла в ТОП-4 CRM-партнеров в мире, став финалистом международного конкурса Microsoft Partner Awards 2018 в глобальной номинации Sales.

В ходе проекта в CRM-системе будет внедрён продуктовый каталог транспортных услуг компании, что позволит менеджерам оперативно формировать коммерческие предложения и рассчитывать стоимость услуг. Более того, благодаря связанным товарным категориям система автоматически сможет предлагать менеджеру альтернативные или дополнительные услуги, потенциально интересные клиенту.

Важной составляющей проекта станет интеграция с другим решением интегратора KORUS | DaData для Microsoft Dynamics 365, которое помогает находить и заполнять корректные данные по реквизитам и адресам в CRM-системе.

Проектная команда выполнит интеграцию системы с телефонией, сайтом компании и почтовым сервером. Таким образом, пользователям будет предоставлена возможность автоматически фиксировать в CRM запросы от

клиентов, поступающие по различным каналам, а также видеть полную информацию о получаемых и отправляемых сообщениях и сохранять новые данные и контакты при входящих и исходящих звонках.

Также в решении будет реализована возможность осуществлять быстрые массовые рассылки клиентам через сервис доставки сообщений прямо из CRM. Это позволит анализировать индивидуальные интересы и потребности каждого клиента и предлагать ему только нужный контент, повышая, таким образом, лояльность и конверсию.

В ходе проекта в CRM-системе будет выполнена интеграция с системой «1С» для получения информации о платежах и дебиторской задолженности, отслеживания статуса груза и получения данных о согласовании договоров. Ожидается, что число пользователей новой системы достигнет 300 человек, среди которых сотрудники отделов продаж, маркетинга, экспедиционных отделов и руководители компании.

«Внедрение готового CRM-решения для логистических компаний позволит нам еще больше унифицировать и автоматизировать процесс работы с клиентами, отслеживать действия менеджеров, а также упростить процесс планирования продаж и управления их исполнением», — отмечает **Алексей Чиняков, коммерческий директор «ТРАСКО»**.

«Транспортная логистика является для «КОРУС Консалтинг» одним из стратегически важных направлений деятельности. Мы рады, что все больше клиентов из этой отрасли доверяют нам автоматизацию коммерческих процессов. У нас есть действительно уникальный опыт, который в совокупности с готовым решением дают максимально ощутимый и

измеряемый бизнес-результат», — комментирует **заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова.**

