

05 мая 2014

Бизнес в облаках: удобно как в офисе, уютно как дома

23 апреля в Центре технического обучения Microsoft в Москве состоялся мастер-класс «Бизнес в облаках: удобно как в офисе, уютно как дома», организованный ГК «КОРУС Консалтинг». Мероприятие было посвящено новейшим облачным технологиям Microsoft и практическим примерам их применения для роста продуктивности работы организаций.

Главными докладчиками мероприятия стали клиенты «КОРУС Консалтинг», которые уже перевели часть корпоративных сервисов в «облака», а также специальный гость мастер-класса Бенджамин Торонто, директор по маркетингу направления Cloud + Enterprise корпорации Microsoft.

Бенджамин Торонто открыл мастер-класс рассказом о мировых тенденциях развития облачных решений и привел в пример как западные, так и российские компании, уже использующие их в своей работе.

Мастер-класс продолжился живой демонстрацией работы решений «КОРУС Консалтинг» на базе Microsoft Dynamics CRM 2013 Online, облачных сервисов [«KORUS Five|СЭД» на платформе SharePoint](#) в среде Windows Azure.

Участники мероприятия наблюдали процессы работы с обращениями клиентов, рассмотрели функциональность маркетинговых рассылок, интеграцию с телефонией, процессы формирования и согласования договоров и коммерческих предложений, подключения виртуальных машин – быстро, удобно, и наглядно.

Продолжил мастер-класс **Александр Невинчаний, руководитель департамента базовых решений Microsoft ГК «КОРУС Консалтинг»**, который подчеркнул, что эпоха затратных по времени и деньгам проектов по автоматизации документооборота в прошлом. **Подключение облачных сервисов, таких как «KORUS Five|СЭД», займет не более одного дня.**

Вторая часть мастер-класса была посвящена конкретным кейсам применения облачных технологий в работе российских организаций. **Алексей Медведев, управляющий партнер логистической компании Mailbrand**, рассказал о том, как компании удалось добиться трехкратного роста продаж с помощью [Microsoft Dynamics CRM Online](#) всего за полгода. Mailbrand работает на высококонкурентном рынке экспресс-доставки, и руководство компании осознало необходимость в «машине продаж» для радикального повышения скорости и эффективности процессов. «Три основных составляющих, требуемых нами от системы, — планирование, системный подход и масштабирование. Нам нужно было единое информационное пространство, комплексные мероприятия и подтвержденная оценка отделу развития. Плюс для нас важным было соотношение цена/качество и оптимальность развертывания», — говорит управляющий директор Mailbrand. По итогам отбора и сравнений компания остановилась на решении от Microsoft, на базе которого был автоматизирован блок управления продажами. В первые же дни эксплуатации была положительная обратная связь от пользователей по базовой версии системы Microsoft Dynamics CRM Online – без настроек и доработок. К настоящему моменту система управления строится по целям, которые задаются и измеряются в CRM-системе, руководство имеет оперативный доступ к данным по динамике деятельности отдела продаж, а рост продаж удалось увеличить в три раза с момента запуска CRM-системы.

Опытом построения отказоустойчивого почтового сервиса на базе Office 365 поделился с участниками **ИТ-директор «СПАР Ритэйл» Михаил Красавин**. «СПАР Ритэйл» - крупнейшая в мире сеть магазинов, насчитывающая 13 700 супермаркетов в 35 странах по всему миру. По словам Михаила Красавина до

внедрения Office 365, ежемесячно, от общего количества поступающих заявок в службу технической поддержки от 5 до 7 процентов приходилось на инциденты связанные с работой почты. Данные перебои были обусловлены использованием двух почтовых систем (почтовый сервис, разработанный на СПО платформе + Hosted Microsoft Exchange), отсутствием единого адресного пространства, разнородной средой почтовых систем. После внедрения облачного решения число обращений свелось к нулю. Дополнительно сотрудники «СПАР Ритэйл» получили простые инструменты для быстрой повседневной работы: [Microsoft Lync](#), OneDrive for Business, Microsoft SharePoint.

Завершил мастер-класс **доклад ИТ-директора компании «Лентелефонстрой» Олеся Наконечного**. Олесь привел неоспоримые факты, доказывающие, удобство облачного документооборота. Так, за короткий срок сотрудники «Лентелефонстрой» получили удобную систему, интегрированную во внутрикорпоративную среду компании, обеспечивающую все требования делопроизводства от согласования, утверждения и контроля исполнения документов до создания резолюций и автоматической рассылки e-mail уведомлений. Благодаря новой системе время, затрачиваемое сотрудниками на согласование и обработку документов, сократилось вдвое. А доступ к документам теперь возможен из любой точки мира, что особенно актуально для «Лентелефонстрой» ввиду территориальной распределенности компании.