

13 ноября 2017

## **«КОРУС Консалтинг» автоматизировал работу с абитуриентами в школе «Летово» с помощью CRM-системы на платформе Битрикс24**

ГК «КОРУС Консалтинг» внедрила CRM-систему на платформе Битрикс24 в школе-пансионе «Летово».

Школа «Летово» – это негосударственная школа-пансион для способных и мотивированных детей, в которой школьники 7-11 классов из разных регионов России получают доступ к образованию мирового уровня независимо от места проживания и уровня дохода их семьи. Это благотворительный проект Вадима Мошковича, известного предпринимателя и мецената, владельца одной из крупнейших агропромышленных компаний России – «Русагро». Общий объем инвестиций в проект составил 9 млрд рублей.

**Образовательная модель школы «Летово»** уникальна и сочетает в себе лучший опыт ведущих физико-математических и гуманитарных школ России, учебных программ школ-пансионов Великобритании и США, а также лучшие практики школ новой формации Скандинавии, Сингапура и Австралии.

Набор на первый – 2018/19 – учебный год продлится до 1 декабря 2017 года.

Зачисление в «Летово» происходит на основании вступительных испытаний.

Все кандидаты, успешно прошедшие конкурс, будут зачислены вне зависимости от материального положения их семей.

Вступительные испытания разделены на несколько раундов – сначала оценивается содержание поданной заявки, затем проводятся тестирование и собеседование с кандидатом. Администрации школы важно не терять талантливых абитуриентов на этапе заполнения заявки, быстро отвечать на любые вопросы детей и их родителей, а также упростить и ускорить работу приемной комиссии. Для этих целей было решено внедрить CRM-систему. Удобный интерфейс решения и возможность тонкой настройки под специфические процессы школы сделали CRM: Битрикс24 идеальным решением для задач «Летово». Партнером проекта стала ГК «КОРУС Консалтинг» – золотой партнер компании «1С-Битрикс» с сильными техническими компетенциями и глубокой экспертизой в области автоматизации взаимоотношений с клиентами на различных технологических платформах.

В новой CRM-системе абитуриенты заполняют заявки, указывая информацию о себе, своих представителях, а также об оценках и достижениях. Анкеты автоматически направляются верификаторам – сотрудникам, которые отфильтровывают готовые заявки и начинают работу с теми, что заполнены частично. Готовые заявки автоматически перенаправляются на следующие этапы испытания. Подобный сквозной процесс был реализован с помощью интеграции CRM-системы с личным кабинетом на сайте школы и регистрационной анкетой. Кроме того, проектная команда автоматизировала процессы direct-маркетинга, интегрировав CRM с системой рассылок Unisender и системой аналитики CoMagic. Благодаря подобной интеграции

после прохождения каждого этапа отбора – регистрации или заполнения анкеты – абитуриент получает оповестительное письмо.

В планах по развитию системы – автоматизация работы приемной комиссии и отдела маркетинга. Для более активной работы по привлечению талантливых абитуриентов планируется провести ряд маркетинговых инициатив, конверсию которых можно будет контролировать с помощью CRM.

Параллельно часть рутинной работы приемной комиссии, связанная с онлайн-тестированиями и собеседованиями, будет переведена в новую систему.

«Наша миссия – обеспечить способным и мотивированным школьникам со всей России благоприятную среду для раскрытия их потенциала. Поиск талантливых абитуриентов — одна из важнейших и самых сложных задач в этом процессе. Чтобы контролировать корректное заполнение заявки и стимулировать ребят, которые по каким-то причинам не заполнили заявку до конца, нам необходима работающая как часы CRM-система. Именно ее для нас создал “КОРУС Консалтинг”, теперь у нас большие планы по ее развитию», – подчеркивает **Алексей Красносельский, директор по маркетингу школы «Летово»**.

«Внедрение CRM-системы в школе “Летово” – особенный проект для нас. Во-первых, потому что это очень правильное и важное для страны благотворительное начинание, а во-вторых, потому что помогать собирать самых одаренных российских школьников, пансионату поможет отечественная платформа Битрикс24, способная по функциональности и производительности составить достойную конкуренцию аналогичным иностранным решениям», – комментирует **Мария Бар-Бирюкова**,

**заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг».**

