

27 мая 2013

ГК «КОРУС Консалтинг» продолжает проект по внедрению CRM-системы для ОАО ВТБ Лизинг

ГК «КОРУС Консалтинг» успешно продолжает реализацию проекта по внедрению решения на базе Microsoft Dynamics CRM в компании ОАО ВТБ Лизинг.

ОАО ВТБ Лизинг значительное внимание уделяет вопросам оптимизации технологических процессов, направленных на повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности компании, а также удовлетворения потребности клиентов в качественных лизинговых услугах. Важное место в решении данного вопроса занимают работы по построению эффективной ИТ-платформы.

В этой связи ОАО ВТБ Лизинг приняло решение о внедрении CRM-системы для повышения эффективности процессов взаимодействия с клиентами. При этом основными требованиями стали доступность и качество информации, возможности накопления и анализа статистических данных по клиентам и сделкам, простота сопровождения и подготовки сделки, а также сокращение операционных рисков, связанных с человеческим фактором. В частности, новая CRM-система должна обеспечить актуальную и доступную



информацию для всех заинтересованных подразделений, проведение расчетов по сделке внутри системы, формирование коммерческого предложения в минимальные сроки, управление платежами и поступлениями, а также интеграцию с учетным ядром и сопутствующими системами.

В ходе выбора системы ОАО ВТБ Лизинг рассматривало, в том числе платформы SAP, Siebel и Terrasoft, но итоговый выбор был сделан в пользу Microsoft Dynamics CRM 2011, чьи функциональные возможности и совокупная стоимость владения системой были признаны оптимальными для решения поставленных задач. В качестве партнера для автоматизации по итогам проведенного конкурса выбрана ГК «КОРУС Консалтинг», имеющая значительный опыт сотрудничества с учреждениями финансовой сферы, а также разработок CRM-систем для лизинговых компаний.

Итоги первого этапа проекта внедрения Dynamics CRM 2011 высоко оценены компанией Microsoft. На XIII ежегодной встрече клиентов Microsoft Dynamics ОАО ВТБ Лизинг удостоено награды за «Комплексное использование платформы Microsoft».

Комментирует Олег Титов, начальник управления информационных технологий и телекоммуникаций ОАО ВТБ Лизинг:

«У нашей компании появилась потребность в CRM-системе, которая, с одной стороны, поддерживала бы единый процесс работы со всем многообразием продуктов ОАО ВТБ Лизинг, с другой – максимально соответствовала бы специфическим потребностям и бизнес-процессам лизинговой деятельности, повышая, при этом, эффективность работы всей компании.

Учитывая наши планы развития, для простоты открытия и подключения к системе новых региональных подразделений, нужна централизованная многофилиальная платформа, предоставляющая возможности получения единой отчетности, проведения анализа данных и бизнес-прогнозирования. При старте проекта наивысший приоритет отдавался задачам быстрого запуска – необходимо было, чтобы CRM заработала в минимальный срок. В этом были заинтересованы руководители всех бизнес-подразделений, участвующих в проекте».

Комментирует Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг»:

«Этот проект является значимым для нас, так как финансовая отрасль – одно из приоритетных направлений развития практики CRM в «КОРУС Консалтинг». Мы уже являемся обладателями серьезной экспертизы в этой вертикали, что подтверждается, в частности, нашим статусом лучшего российского партнера по внедрению Microsoft CRM в отрасли «Инвестиции, ценные бумаги, финансовые услуги» конкурса Microsoft Dynamics CRM Awards 2012. Мы убеждены, что опыт наших экспертов и понимание отраслевой специфики станут залогом успешного проекта, который мы берем на себя обязательство выполнить на высоком уровне и в разумные сроки. Мы заинтересованы в том, чтобы внедренная система сразу же начала действовать, как реальный рабочий инструмент сотрудников блока продаж и помогать компании извлекать дополнительную прибыль».

Проект стартовал в августе 2012 года и всего за четыре месяца, к декабрю 2012 года, была получена полноценная автоматизированная система,

сопровождающая процесс продаж фронт-офиса. С начала проекта специалисты ГК «КОРУС Консалтинг» работают на территории заказчика для максимального упрощения коммуникаций, что минимизирует время от момента постановки и согласования требований, до момента получения готового функционала. Сейчас идет этап автоматизации бизнес-процессов сопровождения лизинговых сделок. Предполагается, что к концу года в системе будут активно работать более 800 пользователей в различных регионах.

Справка:

Группа компаний «КОРУС Консалтинг» (<https://korusconsulting.ru/>) - российский системный интегратор, предлагающий услуги ИТ-консалтинга по созданию, оптимизации и автоматизации бизнес-процессов, а также один из самых результативных партнеров Microsoft по внедрению бизнес-приложений. В 2012 году «КОРУС Консалтинг» заняла первое место в номинации «Лучший партнер» конкурса Microsoft Dynamics CRM Awards 2012, одержала победу в отраслях «Инвестиции, ценные бумаги, финансовые услуги» и «Транспорт и логистика» Microsoft Dynamics CRM Awards 2012. Также среди достижений компании - первенство в номинации Microsoft Dynamics CRM Russian Partner 2012, самый большой объем продаж по продаж по CRM-решениям Microsoft Dynamics в 2011-2012 годах, и другие награды.

