

25 февраля 2015

## «КОРУС Консалтинг» автоматизирует продажи рекламы в «СТС Медиа»

«КОРУС Консалтинг» начал внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами Microsoft Dynamics CRM 2013 в медиакомпании «СТС Медиа».

В управлении «СТС Медиа» находятся четыре эфирных телевизионных канала в России и один канал в Казахстане. «СТС медиа» стремится вывести на новый уровень взаимоотношения с клиентами, автоматизировать продажи интернет рекламы, спонсорских и трансмедиа проектов.

«Когда клиентская база достигает определенных размеров, на первый план выходят задачи по синхронизации работы менеджеров и систематизации данных о клиентах. И без автоматизации просто не обойтись. Нам требовался инструмент для отслеживания всех активностей по клиенту, проведения единых маркетинговых кампаний, формирования аналитики по продажам рекламы, а также для контроля движения сделок по воронке продаж. Все эти задачи и призвана решить CRM-система», - комментирует **Олег Фесенко, руководитель проектного офиса «СТС Медиа».**

**Microsoft Dynamics CRM**, способная управлять продажами различного типа, была принята для автоматизации процесса продаж рекламы в «СТС Медиа».

Партнером по внедрению стала компания «КОРУС Консалтинг», которая одна из первых в России прошла аттестацию по новейшей версии **Microsoft Dynamics CRM**. Специалисты «КОРУС Консалтинг», уже обладавшие опытом внедрения подобного решения в медиа отрасли, продемонстрировали глубокую экспертизу по внедрению CRM и понимание бизнес-процессов медиакомпаний.

Проект разделен на три этапа. Первый этап, включающий в себя блок управления взаимоотношениями с клиентами, будет завершен уже в феврале 2015 года. Результатом станет создание единого справочника по всем контрагентам, синхронизированного с корпоративной системой «1С: Эверест-С», возможность проводить категоризацию рекламодателей по различным критериям, регистрировать сделки, а также планировать и проводить маркетинговые кампании. С помощью **Microsoft Dynamics CRM** будет автоматизирована деятельность всех подразделений компании, задействованных в работе с клиентами и сделками (front и back office).

«Особенностью первого этапа проекта стала **интеграция Microsoft Dynamics CRM** с системами Microsoft SharePoint и Microsoft Lync, что позволяет в рамках единого решения организовать хранение документов по сделкам, а также совершать исходящие звонки и фиксировать результат общения с клиентом, - комментирует **руководитель департамента CRM «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова**. – Таким образом, мы автоматизируем деятельность всех подразделений компании, задействованных в работе с клиентами и сделками».

В рамках второго и третьего этапов будет автоматизирован процесс учета продаж спонсорской и интернет-рекламы. Интернет продажи и направление трансмедиа уже достигли значимых цифр с точки зрения бюджетов и количества заказчиков, что требует более углубленного подхода к учету, планированию и сопровождению данных направлений. Внедрение системы позволит «СТС-Медиа» оказывать еще более высокий уровень сервиса своим клиентам.

Планируется, что решением будут пользоваться 100 сотрудников компании.

