

21 апреля 2011

«КОРУС Консалтинг» автоматизировал отношения с клиентами и партнерами в Группе Е4

Системный интегратор «КОРУС Консалтинг» завершил проект по внедрению системы Microsoft Dynamics CRM 4.0 в Группе Е4 - - инжиниринговом предприятии, работающем в секторе энергетики. Группа Е4 - это более 50 предприятий, расположенных во всех федеральных округах, 20 000 сотрудников. Целью проекта стало совершенствование информационного обеспечения процессов продаж, маркетинга, взаимодействия с поставщиками, обеспечения экономической безопасности инжинирингового холдинга.

В системе реализовано управление клиентской базой Группы Е4 - ведение контактных данных клиентов, привязка плательщиков или контрагентов к конкретным клиентам, сегментация клиентов по различным группам, управление базой партнеров, поставщиков компании, управление историей взаимоотношений с клиентами - возможные сделки, переписка, принятые предложения, информация по отказам, участию в маркетинговых мероприятиях и т.д. Автоматизирован бизнес-процесс продаж услуг и проектов компании, управление накопленной информацией: отзывы клиентов о субподрядчиках/поставщиках, прайс-листы, каталог услуг и



продукции. Руководство может получать отчеты по продажам, маржинальности проектов.

«Одной из наиболее интересных функций системы стал механизм стоп-листов, - отмечает руководитель производственного отдела департамента CRM компании «КОРУС Консалтинг» Михаил Костылов. – Это список клиентов, с которыми может работать только ответственный сотрудник. В системе есть возможность распределения бизнес-партнеров между сотрудниками, то есть если клиент добавлен в стоп-лист менеджера, то его коллеги из того же подразделения не имеют прав с ним работать без соответствующего запроса руководителю».

В CRM-системе автоматизирован процесс подготовки документации к участию в тендерах, что особенно важно для компании, работающей в энергетической отрасли.

«Этот проект – знаковый для всей практики CRM в России, - отмечает Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM «КОРУС Консалтинг». – Внедрение на сегодняшний день стало одним из самых значительных проектов внедрения CRM-систем на крупных российских предприятиях. Практика CRM относительно других разновидностей автоматизации бизнеса в России еще достаточно молодая – CRM-системы для многих пока еще остаются экзотикой, любое крупное внедрение привлекает к себе внимание. То, что компании масштаба «Е4» внедряют CRM, - знак всему рынку: надо начинать думать об автоматизации отношений с клиентами и партнерами». Полностью работа над проектом от этапа анализа бизнес-процессов до ввода в эксплуатацию заняла 6 месяцев.

Группа E4 – инжиниринговая компания полного цикла, входящая в группу RU-COM. В состав E4 входят более 50 предприятий, расположенных во всех федеральных округах. Количество сотрудников - 20 000 высококвалифицированных специалистов, среди них более 100 кандидатов и докторов наук. Выполнено более 500 проектов на 3-х континентах и 23-х странах мира. 20 энергоблоков АЭС, работающих на территории России и СНГ, спроектированы или введены в эксплуатацию с участием холдинга. Предприятия имеют более чем 80-ти летний опыт работы и участвовали в строительстве энергетических объектов суммарной установленной мощностью более 28 ГВт. Общий портфель заказов компании превышает 100 млрд руб.

Крупнейшие проекты:

- Строительство ПГУ 3x418 МВт Няганской ГРЭС «под ключ».
- Строительство ПГУ 410 МВт Краснодарской ТЭЦ «под ключ».
- Строительство ПГУ 115 МВт на котельной Северо-западного района г. Курска «под ключ».
- Строительство ПГУ 420 МВт Серовской ГРЭС.
- Строительство ПГУ 420 МВт Череповецкой ГРЭС.
- Строительство мокрого и сухого хранилищ отработанного ядерного топлива в г. Железногорске (Красноярский край).
- Участие в работах по строительству Нового Безопасного Конфайнмента (НБК) над Чернобыльской АЭС.
- Выполнение ТЭО, основного, базового проекта, а также работ, связанных с этапом проектирования первой АЭС во Вьетнаме.