

11 ноября 2021

«КОРУС Консалтинг» автоматизирует взаимоотношения с клиентами для «Щербинского лифтостроительного завода»

ГК «КОРУС Консалтинг» помогает крупнейшему производителю лифтового оборудования перейти на новую CRM-систему на платформе Creatio. Решение оптимизирует и унифицирует процессы продаж и повысит точность их планирования.

АО «Щербинский лифтостроительный завод» работает на рынке с 1943 года. За годы работы завод выпустил более 220 тысяч лифтов, которые смонтированы на жилищных, производственных, медицинских и специальных строительных объектах. Чтобы эффективно работать с большим количеством клиентов, завод использовал CRM-систему, однако существующий инструмент не позволял унифицировать бизнес-процессы продаж и не предоставлял детальной информации о клиентской базе. В связи с этим компания приняла решение сменить систему и выбрать новое промышленное решение для взаимодействия с клиентами.

По итогам глубокого изучения решений на рынке компания сделала выбор в сторону платформы Creatio, которой пользуются более 7 тысячах компаний в



России и СНГ. Инструмент входит в реестр отечественного ПО, обладает удобным интерфейсом и подходит Производителю по совокупной стоимости владения системой. Для реализации проекта компания обратилась к официальному партнеру вендора — «КОРУС Консалтинг», одному из лидеров по трансформации бизнес-процессов, в том числе, в области автоматизации взаимоотношений с клиентами.

CRM на платформе Creatio Sales поможет централизованно управлять работой с контрагентами и оптимизирует ее. Инструмент позволит производителю точнее сегментировать клиентскую базу и эффективнее работать с целевой аудиторией. Отдел продаж компании планирует сократить объем бумажного документооборота и минимизировать ручную обработку информации, сопровождающей заказы— система переведет все это «в цифру». В частности, в CRM будет автоматизирован и модернизирован процесс работы с опросными листами как с источником ключевой информации о потребности клиента.

Creatio будет тесно интегрирована с учетной системой на платформе 1С и с почтовой системой. Новая CRM обеспечит руководство «Щербинского лифтостроительного завода» оперативной, полной и достоверной информацией о потенциальных и активных клиентах, их потребностях и ходе работы с ними. Данная информация станет основой для принятия обоснованных и своевременных управленческих решений.

«Мы уверены, что с помощью Creatio сможем не только автоматизировать процессы продаж и маркетинга, но и контролировать весь процесс работы с клиентами от заявки до отгрузки продукции. Это позволит нам отслеживать

результаты нашей работы с покупателями в режиме реального времени и быстро их изменять, чтобы предоставлять нашим партнерам лучший сервис», — подчеркивает **директор по продажам Щербинского лифтостроительного завода Алексей Андросов.**

«Отечественная платформа Creatio — надежное и гибкое решение промышленного масштаба для компаний, готовых менять подход к взаимоотношениям с клиентами и переводить его на новый уровень качества. Система представляет собой Low code платформу, сочетает в себе широкую функциональность и гибкость настроек, она обеспечивает единство ввода и хранения данных, сокращает издержки на процесс продаж. Это надежный помощник крупных компаний в работе с клиентами, готовый поддержать ее в новых вызовах и масштабировании», — комментирует **директор департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг» Ольга Гурская.**