

27 января 2010

# КОРУС Консалтинг и Infobox предоставляют услугу CRM on demand

**Системный интегратор «КОРУС Консалтинг» и хостинг-провайдер Infobox (ЗАО «Национальные телекоммуникации») подписали договор о совместном оказании услуг по аренде бизнес-приложения Microsoft CRM. На развивающемся российском рынке SaaS (Software as a Service) появился новый мощный альянс.**

«Тенденции рынка говорят о том, что спрос на аренду приложений, в частности, CRM, растёт с каждым годом», - говорит директор направления CRM «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова. «Всё больше компаний предпочитают отдавать бизнес-приложения на хостинг. Успех продвижения этой модели обусловлен возможностью быстрой инсталляции, невысокой стоимостью использования, экономией средств на собственное ПО и парк серверов, отсутствием необходимости держать в штате ИТ-специалистов, обеспечивающих поддержку внедряемых решений. Не стоит забывать и о полной гарантии безопасности и сохранности данных. Все эти факторы делают приложения SaaS перспективной альтернативой приобретаемым в собственность ИТ-решениям. Конечно, для того, чтобы предоставлять услуги аренды ПО на высоком уровне, нужно обладать серьёзным опытом, компетенцией и необходимой технической базой».

Именно поэтому специалисты «КОРУС Консалтинг» остановили свой выбор на компании Infobox, которая одна из первых в России начала предоставлять услуги по аренде приложений, являясь сертифицированным партнером и обладателем компетенции Hosting Solutions корпорации Microsoft. Infobox

содержит собственный высокотехнологичный дата-центр. В новом альянсе Infobox предоставляет услуги по аренде серверных мощностей и программного обеспечения, а специалисты «КОРУС Консалтинг» заключают договор обслуживания и отвечают за консалтинг при подключении заказчиков к сервису: производят требуемую модификацию, настройку и доработку системы, полноценное обучение персонала. «При использовании Microsoft CRM к дополнительному консалтингу прибегают 95% заказчиков: несмотря на кажущееся единообразие процессов продаж и маркетинга, каждой компании требуются индивидуальные настройки», - отмечает Мария Бар-Бирюкова. – «Вместе с тем, модель аренды ПО позволяет провести проект «внедрения» максимально легко и быстро, внося необходимые изменения на стороне провайдера услуги».

Если хостинг корпоративной почты уже не редкость в последнее время, то аренду CRM российские компании только начинают обсуждать как реальную альтернативу внедрению бизнес-приложения внутри предприятия. Отчасти рост интереса к CRM on-demand обусловлен успехами подобных решений от компаний Microsoft и Salesforce на американском рынке.

«Мы обладаем серьёзной экспертизой по внедрению CRM-систем, следовательно, мы сможем предоставить удобные комплексные решения для своих клиентов и в том случае, когда система внедряется по модели SaaS» - комментирует генеральный директор «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов. – «Сегодня на первый план выходят эффективность бизнеса и сокращение затрат. Новая услуга поможет привлечь клиентов, для которых важно получить быстрый результат от ИТ-решений, использовать инновационные решения в режиме аренды без дорогостоящих вложений в собственную ИТ-инфраструктуру. У нас большой опыт предоставления ПО в аренду по модели SaaS: система бюджетирования от Adaptive Planning, обмен коммерческими документами с использованием ЭЦП на нашей собственной платформе, сдача налоговой отчетности в электронном виде, сервис «Электронный дневник учащегося» и многие другие».

«Для компании Infobox аренда бизнес-приложений является приоритетным направлением для развития», - отмечает Алексей Бахтиаров, генеральный директор Infobox. – «На днях мы первыми в России объявили о начале предоставления услуги хостинга почты на базе новой платформы Microsoft Exchange Server 2010. Хостинг Microsoft CRM – следующее звено в цепочке услуг on demand, и в этом новом проекте важную роль играет системный интегратор. Мы рассчитываем, что значительную часть доходов от реализации подобных услуг мы будем получать при помощи наших бизнес-партнеров, таких, как «КОРУС Консалтинг», обладающих разносторонней экспертизой во внедрении приложений, в том числе решений Microsoft».

Все данные клиентов MS CRM on demand располагаются в собственном центре хранения и обработки данных компании Infobox. Для эффективного использования сервиса скорость канала заказчика должна позволять комфортно загружать веб-страницы. Заказчики получают возможность демо-доступа к системе для оценки возможности работы в различных регионах России. По оценке специалистов «КОРУС Консалтинг» и Infobox, в большинстве регионов России и СНГ скорость доступа по выделенной линии позволяет комфортно работать с сервисом Microsoft CRM on demand. Есть возможность использовать off-line решение с базовой функциональностью при отсутствии доступа в Интернет. Также есть возможность использовать мобильный клиент с последующей синхронизацией данных с сервером.

Провайдеры услуги MS CRM on demand - «КОРУС Консалтинг» и Infobox - обеспечат конфиденциальность персональных данных. Infobox является единственным хостинг-провайдером в России, который предлагает клиенту использовать систему, полностью соответствующую требованиям Федерального закона о защите персональных данных, а «КОРУС Консалтинг» уже много лет занимается вопросами информационной безопасности, имеет все необходимые лицензии ФСТЭК и ФСБ РФ.

Отметим, что рынок решений SaaS в мировом масштабе показывает постоянный рост. Так, согласно исследованию Gartner, в 2009 году его объем

составил 8 млрд долларов, что на 22% больше, чем в 2008 г. (6,6 млрд долларов). Согласно прогнозам, рост рынка продлится до 2013 года, когда его объем может составить 16 млрд долларов. Вполне возможно, что рынок вырастет еще больше: в условиях экономического кризиса недорогие и удобные решения по модели SaaS будут пользоваться большим спросом.

Российский рынок SaaS традиционно отстает от мирового: недоверие к сторонним поставщикам услуг и предпочтение крупных «однократных» вложений абонентской плате долгое время сдерживали появление на рынке предложений аренды ПО. Однако в последние годы многие руководители компаний начали проявлять проницательность. «Действительно, зачем покупать «железо», нанимать системных администраторов, платить за внедрение и обновления систем, когда можно поручить все это специализированной компании за очень умеренную плату?», - говорит Мария Бар-Бирюкова. «Ежегодная плата за новый сервис составляет от 620 долларов за одно рабочее место. ИТ-директор предприятия сможет сосредоточиться на решении других насущных вопросов, а генеральный директор будет спать спокойно, зная, что информация надежно защищена, ее целостность гарантирована, а доступ к ней возможен 24 часа в сутки 7 дней в неделю из любой точки мира».

## Справка

*Infobox (ЗАО «Национальные телекоммуникации»)* – один из ведущих хостинг-провайдеров России. Компания создана в 2002 году. Infobox – партнер корпорации Microsoft по хостингу бизнес-решений (SaaS), среди которых Exchange Hosting, порталы SharePoint, Dynamics CRM, Office Communications Server и сервис Live Meeting. Infobox обладает статусом Microsoft Gold Certified Partner и компетенциями Hosting Solutions, Unified Communications Solutions, Networking Infrastructure Solutions. В 2008 г. заключено трехстороннее партнерское соглашение между компаниями Синтерра, Microsoft и Infobox о продвижении программы "ПО как услуга" на всероссийском уровне. Сегодня Infobox имеет собственный дата-центр и



обслуживает более 40 тыс. сайтов, 100 тыс. доменных имен и 120 тыс. ящиков электронной почты, а также более 700 серверов клиентов. Объем передаваемых данных составляет более 250 Тб в месяц.

«КОРУС Консалтинг» - крупный российский системный интегратор, предоставляет услуги IT-консалтинга в таких отраслях, как нефть и газ, строительство, транспорт, розничная торговля, дистрибуция, логистика, металлургия, химия, телекоммуникации, государственный сектор, медицина. География проектов охватывает Россию, СНГ и страны Европы. Одним из приоритетных направлений работы интегратора является предоставление сервисов по модели SaaS («ПО как услуга»).

### **Материалы по теме:**

[О том, что такое SaaS – в личном блоге члена совета директоров «КОРУС Консалтинг» Дмитрия Слинькова](#)

