

09 ноября 2021

«КОРУС Консалтинг» помог «Абамет» автоматизировать склад и оптимизировать работу с клиентами

«КОРУС Консалтинг» продолжает поддерживать компанию «Абамет» в масштабной цифровой трансформации бизнеса, внедрив модуль WMS на базе платформы «1С:ERP» и расширив возможности CRM. Теперь компания сможет эффективнее управлять работой сервисного подразделения и ускорить складские операции.

«Абамет» — ведущий поставщик высокопроизводительных металлообрабатывающих станков. Компания реализовала и ввела в эксплуатацию более 10 тысяч единиц оборудования. Ее география насчитывает девять региональных дилеров в восьми регионах России, а также Беларуси. В 2018 году «Абамет» начал масштабную трансформацию ИТ-систем в партнерстве с «КОРУС Консалтинг». Компания [внедрила «1С:ERP Управление предприятием 2»](#): платформа охватила основные контуры управления и учёта дистрибуторского бизнеса. Параллельно была внедрена облачная [CRM-система Microsoft Dynamics 365 Online](#) с модулями Sales и Field Service, что позволило выстроить сквозной процесс продаж. Решения интегрированы между собой и функционируют как единая информационная среда.

Сейчас «Абамет» приступил к развитию платформ. Так компания запустила модуль WMS на базе платформы «1С:ERP». На центральном складе предприятия хранится около 8 тысяч уникальных SKU. «Абамет» планирует увеличить этот показатель примерно в 2 раза, поэтому целью нового проекта было ускорение складских операций и оптимизация затрат в условиях быстрого роста. Специалисты «КОРУС Консалтинг» реализовали складские процессы в системе, максимально используя типовую функциональность. Это облегчит задачи по техподдержке и развитию решения. У сотрудников появились удобные устройства — терминалы сбора данных (ТСД) — с помощью которых можно выполнять контроль приемки, перемещения и отгрузки товарных позиций. На ТСД установлен мобильный клиент «1С». Также специалисты реализовали в системе хранение фото, необходимое для клиентов и менеджеров по продажам.

В результате компания повысила скорость приемки и комплектации товара, сократила трудозатраты за счет использования мобильных устройств, обеспечила точность и корректность данных при выполнении складских операций. Еще одним эффектом стала оптимизация процессов инвентаризации: теперь для этого не требуется привлечение дополнительных ресурсов. Команда «КОРУС Консалтинг» продолжит поддерживать ERP-систему «Абамет». В планы дистрибутора также входит тиражирование WMS на региональные склады.

Кроме того, специалисты «КОРУС Консалтинг» расширили возможности модуля Field Service CRM-системы, который позволяет руководству компании сопоставить фактически отработанное время с нормативными данными, чтобы оценить сроки выполнения заявок, причины отклонений и

необходимость внесения в процесс корректировок. Эксперты автоматизировали учет повторных визитов по сервисным заявкам. Теперь в системе можно формировать отчетность по загрузке сервисных инженеров. Эти данные позволяют «Абамет» находить причины, по которым проблему не удалось решить за один раз, и влиять на качество сервиса: например, заказывать большой объем популярных запчастей, оптимизировать географическое распределение инженеров и их маршруты передвижения, или принимать иные подобные решения.

Также CRM-систему интегрировали с мессенджером JivoSite и корпоративным сайтом. Это позволяет компании агрегировать в единой системе запросы заказчиков из разных каналов и далее передавать их на обработку менеджерам. Обновления повышают прозрачность работы с заявками: руководство видит полную картину происходящего и может оперативно корректировать действия сотрудников по их выполнению.

«Наш бизнес активно меняется. Для этого мы многое делаем внутри компании, но для решения некоторых задач обращаемся к внешним экспертам. “КОРУС Консалтинг” сочетает в себе глубокое понимание отрасли и опыт в работе со специфическими процессами разных категорий бизнеса. Поэтому мы можем доверить специалистам ИТ-компании самые сложные задачи. Внедренные инструменты позволили повысить эффективность наших процессов и качество выполняемых операций, снизить трудозатраты и продолжить формирование единой информационной среды. С ними мы надеемся в разы увеличить уровень удовлетворенности наших заказчиков», — комментирует **Сергей Сысоев, генеральный директор «Абамет».**

«Долгосрочное партнерство приносит самый ощутимый результат. Оно позволяет глубоко погрузиться в специфику конкретного бизнеса и планомерно трансформировать ИТ-ландшафт. Комплексный подход не просто улучшает эффективность на отдельных участках деятельности, а синхронизирует подразделения и повышает качество выполнения целого блока задач. «Абамет» выбрал именно такой путь — масштабной и планомерной цифровой трансформации, а мы, будучи мультивендорной компанией, помогаем заказчику решать поставленные бизнес-задачи с помощью нашей экспертизы и современных ИТ-инструментов», – отметил

Владимир Скородумов, эксперт ГК «КОРУС Консалтинг».