

19 февраля 2024

«КОРУС Консалтинг» помог компании «Абамет» перейти на российскую CRM-платформу

ГК «КОРУС Консалтинг» перевела процессы продаж и сервисного обслуживания ведущего поставщика металлообрабатывающих станков «Абамет» на отечественную платформу «Битрикс24». Вместе с миграцией ключевых бизнес-процессов и исторических данных была проведена интеграция CRM с ERP-системой и интернет-магазином.

[«Абамет»](#) является крупнейшим поставщиком высокопроизводительных металлообрабатывающих станков в России и Белоруссии. Компания присутствует на рынке более 30 лет, имеет более 5000 активных клиентов и свыше 100 сотрудников.

«КОРУС Консалтинг» работает с «Абамет» с 2019 года – в тот момент компания внедрила CRM-решение на базе Microsoft Dynamics 365 Online. Однако в связи с невозможностью продлить сроки действия лицензии на программную платформу Microsoft, перед «Абамет» встал вопрос о необходимости оперативного переноса всех данных и ключевых бизнес-процессов в области продаж и поддержки клиентов на новое ИТ-решение.

Учитывая функциональность CRM, необходимую как для обеспечения текущих процессов, так и для возможности развития системы в будущем, эксперты «КОРУС Консалтинг» предложили использовать российскую [платформу «Битрикс24 CRM»](#).



На первом этапе проекта за четыре месяца основные процессы продаж и сервисного обслуживания были адаптированы для работы в «Битрикс24 CRM», а также выполнена миграция исторических данных. Дополнительно была реализована интеграция CRM с ERP-системой на базе платформы 1С и интернет-магазином компании с учётом использовавшихся ранее методов обмена данных между информационными системами.

Специфика продукции, которую поставляет «Абамет», заключается в том, что продажи основного оборудования сопровождаются большим количеством сопутствующих товаров и опций. В связи с этим коммерческие предложения и заказы могут содержать около 200 позиций. Для оптимизации времени и других ресурсов, которые требуются для подготовки списка товаров в коммерческих предложениях и заказах, специалисты «КОРУС Консалтинг» создали уникальное решение внутри CRM. Это модуль, позволяющий менеджерам автоматически добавлять в коммерческие предложения позиции из каталога номенклатуры, который содержит более 150 тысяч наименований продукции.



Илья Шемякин
генеральный директор
«Абамет»

За последние пять лет CRM стала для нас незаменимым инструментом. Детальный анализ клиентской базы, автоматизация процесса продаж и планирования сервисных работ с помощью одного окна CRM помогли обеспечить высокий уровень сервиса, который мы предлагаем нашим клиентам, не переставая его совершенствовать. Специалисты «КОРУС Консалтинг», оперативно перенесли все исторические данные на новую платформу, а также выделили наиболее критичные процессы с точки зрения бизнеса и реализовали их в «Битрикс24».

«Для нас было важно поддержать давнего заказчика и помочь пользователям компании сохранить удобный инструмент. Так как мы знали нюансы CRM-системы «Абамет» и понимали, как она будет развиваться, мы смогли

полностью перенести ключевые процессы и подготовить систему к дальнейшему развитию. А за счет обучающих семинаров и подготовленных материалов сотрудники начали сразу использовать функциональность новой CRM в полном объеме», – отмечает **Ольга Гурская, директор департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».**

