

11 июля 2023

«КОРУС Консалтинг» разработал CRM-систему для ENERGON

ENERGON автоматизировал взаимодействие с клиентами при помощи отечественной платформы «Битрикс24 CRM». Специалисты «КОРУС Консалтинг» помогли производственной компании эффективно управлять более чем 550 сделками в день.

ENERGON — ведущий разработчик и поставщик решений для хранения и генерации энергии, работающий на рынке с 1998 года. Основное направление деятельности компании — производство промышленных аккумуляторных батарей, солнечных модулей и решений на их основе.

Компания наращивает географию присутствия и количество сделок. Чтобы поддержать масштабирование и сократить число ошибок человеческого фактора, руководство приняло решение автоматизировать работу отдела продаж при помощи российской системы на базе «Битрикс24 CRM». Для реализации проекта пригласили команду «КОРУС Консалтинг», золотого партнера «1С-Битрикс».

Специалисты автоматизировали процесс управления продажами по пяти продуктовым направлениям компании в 10 филиалах, каждый из которых использовал собственную модель. Кроме того, автоматизировали процессы работы со сделками (сделки на сотрудничество, сделки-заказы и проектные сделки и др.), с проектами. Благодаря этому сотрудники могут вести сделки и проверять соблюдение критериев её перехода на следующие этапы, фиксировать договорённости и согласовывать условия сотрудничества с новыми клиентами. Система дает возможность фиксировать потенциальный спрос (первоначальный запрос клиента) и фактический спрос (реальный

заказ).

Новая CRM позволяет ускорить заполнение карточек клиентов с помощью расчетных полей, повысить качество собираемых данных за счёт их стандартизации. Теперь можно определить зоны ответственности путем закрепления за клиентом сразу нескольких сотрудников - менеджера по продажам и менеджера по сопровождению.

Специалисты реализовали в системе функцию стандартизации формата адреса в «Яндекс.Карты». Она помогает пользователям вводить верный адрес, который существует в картографическом сервисе. Сотрудники также могут видеть на карте всех реальных и потенциальных партнеров. Модуль помогает сегментировать клиентов по статусу и закреплять их за другим менеджером внутри филиала или направления, или передать его в другое подразделение.

Клиентские данные, ранее хранившиеся в учетной системе, перенесли в «Битрикс24 CRM». Кроме того, специалисты интегрировали CRM с учетной системой на базе Microsoft Axapta, почтовым сервисом Microsoft Exchange, Active Directory и мессенджером Telegram. Для сбора потенциальных лидов создали и встроили на сайт форму обратной связи.



Чесноков Александр
директор по продажам,
ENERCON

Благодаря новому CRM-решению на «Битрикс24» мы можем видеть не только все данные о наших клиентах в единой системе, но и воронку продаж, управлять филиалами и подразделениями, работать с различными типами сделок. Все это - еще один шаг к реализации рыночной стратегии нашей компании.





Иван Лавренчук

эксперт по Битрикс24,
департамент CRM ГК «КОРУС
Консалтинг»

Работать на высококонкурентном рынке энергетики трудно без повышенного внимания к клиентам. Оперативное обслуживание запросов заказчиков, доступ к полной истории взаимодействия, автоматизированные правила, сокращающие время ответа и подготовки коммерческих предложений – все это преимущества, которая современная CRM-система корпоративного уровня может дать компании, чьи основные принципы – клиентоориентированность и качество продукции.

