

26 марта 2013

«КОРУС Консалтинг» внедрила Microsoft Dynamics CRM 2011 в торгово-производственной компании «КС-Дилинг»

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению Microsoft Dynamics CRM в компании-производителе сухих строительных смесей «КС Дилинг». Новая CRM-система станет основным рабочим инструментом сотрудников коммерческого отдела и будет выполнять роль единой базы данных по продуктам и контрагентам компании.

Решение о внедрении новой CRM-системы в «КС Дилинг» было обусловлено необходимостью сформировать единый актуальный каталог продуктов и контрагентов компании, получить единую достоверную базу данных для коммерческого отдела. До начала проекта клиентская база велась в системе Monitor CRM, процесс ее обновления был не структурирован, а данные часто дублировались и оказывались неточными.

В качестве новой платформы для автоматизации была выбрана система Microsoft Dynamics CRM 2011, а партнером по внедрению стала ГК «КОРУС Консалтинг». В ходе проекта были автоматизированы процессы формирования и работы с базой контрагентов и продуктов компании, а также



осуществлена миграция данных из существующей учетной системы и системы Monitor CRM.

«Мы провели анализ распространенных в России CRM-систем и сделали окончательный выбор в пользу Microsoft Dynamics CRM 2011 – надежной, масштабируемой платформы с гарантией технической поддержки от мирового вендора, - комментирует Иван Демонов, руководитель отдела организационного развития «КС Дилинг». - В ходе выбора подрядчика по внедрению «КОРУС Консалтинг» продемонстрировал готовые наработки на базе этой платформы, позволяющие сократить сроки и стоимость внедрения по сравнению с разработкой функциональности с нуля. Серьезный опыт «КОРУС Консалтинг» в торгово-производственной отрасли стал дополнительным преимуществом и залогом того, что мы будем разговаривать на одном языке».

Специалисты группы компаний «КОРУС Консалтинг» автоматизировали процесс ввода данных по продуктам и контрагентам компании, включая верификацию, проверку на дубликаты и объединение данных. Кроме того, был реализован импорт из внешних источников путём автоматизированной процедуры импорта данных. Система также поддерживает формирование новых записей с помощью клиента Microsoft Outlook.

CRM-система интегрирована с Microsoft Lync 2010 в части организации исходящих звонков, и Microsoft Sharepoint 2010, на базе которой организовано хранение данных по продуктам и контрагентам. Для всех пользователей доступ к данным настроен в зависимости от назначенных ролей.

«С одной стороны, разработанная CRM-система помогает нам создавать базы данных по существующим и потенциальным клиентам, сокращает время на выполнение рутинных операций. С другой стороны – это инвестиции в нашу ИТ-инфраструктуру, - отмечает Иван Демонов. - Microsoft Dynamics CRM имеет широкие интеграционные возможности с другими системами, а также современную архитектуру, обеспечивающую отказоустойчивость и безопасность. Мы планируем и дальше развивать CRM-систему и уже в ближайшее время будет автоматизирован учет поездок сотрудников на служебном автотранспорте, реализована интеграция с навигационными картами для планирования маршрутов, а также расширена функциональность контакт-центра в части обработки входящих звонков, переадресации вызовов, обработки обращений и sms-оповещений».

«У нас большой опыт разработки систем различного класса для торгово-производственных компаний - от ERP до логистики, и мы считаем себя серьезными экспертами по автоматизации в этой отрасли. На сегодняшний момент мы видим, что все больше компаний готовы дальше развивать ИТ-инфраструктуру, и, помимо внедрения базовых для торгово-производственной отрасли ERP-систем и учетных систем, задумываются о необходимости автоматизации работы с клиентами и контрагентами. Проект, реализованный для «КС Дилинг», очень важен для нас как с точки зрения развития практики по CRM и внедрения интеграционных решений, так и с точки зрения нашей экспертизы в отрасли, а также является одним из примеров грамотного подхода руководства к повышению эффективности и успешности компании», - считает Александр Рахманов,

директор департамента Microsoft ГК «КОРУС Консалтинг».

Справка

Компания «КС Дилинг» входит в группу компаний «Строймонтаж МС», которая является одним из лидеров отрасли по производству сухих строительных смесей. Группа компаний «Строймонтаж МС» предлагает полный спектр сухих строительных смесей четырех различных торговых марок - «ОСНОВИТ», «СТРОЙБРИГ», «МАСТЕР ГАРЦ», «ЗАПАС», включающий как модифицированные смеси для комплексных строительных, отделочных работ (плиточные клеи, смеси для полов, штукатурки, шпаклевки, монтажные смеси, грунты, затирки) и специализированных работ (гидроизоляция, теплоизоляция, смеси механизированного нанесения), так и цементно-песчаные смеси.

Группа компаний «КОРУС Консалтинг» — один из крупнейших российских системных интеграторов и самых результативных партнеров Microsoft по внедрению бизнес-приложений. В 2012 году компания «КОРУС Консалтинг» заняла первое место в номинации «Лучший партнер» конкурса Microsoft Dynamics CRM Awards 2012, одержала победу в отраслях «Инвестиции, ценные бумаги, финансовые услуги» и «Транспорт и логистика» Microsoft Dynamics CRM Awards 2012. Также среди достижений компании - первенство в номинации Microsoft Dynamics CRM Russian Partner 2012, самый большой объем продаж по продажам по CRM-решениям Microsoft Dynamics в 2011-2012 годах, и другие награды.