

10 ноября 2010

«КОРУС Консалтинг» внедряет CRM в крупнейшей инжиниринговой компании России

Системный интегратор выиграл тендер на внедрение Microsoft Dynamics CRM в крупнейшей инжиниринговой компании России «Группа Е4». Это первый проект по внедрению Microsoft Dynamics CRM в отрасли энергетического инжиниринга в России.

Целями внедрения Microsoft Dynamics CRM 4.0 в группе компаний являются информационная поддержка продаж, маркетинга, взаимодействия с поставщиками, обеспечение экономической безопасности.

«В «Е4» большая, сложная база клиентов, которые распределены географически, с каждым из них есть многоуровневые, распределенные по времени взаимоотношения, связанные с выполнением технологически сложных контрактов, - рассказывает ИТ-директор группы компаний «Е4» Алексей Куканов. – Поэтому главными задачами CRM-системы станут ведение контактных данных, привязка плательщиков/контрагентов к конкретным клиентам, сегментация их по различным группам - то есть полное управление базой клиентов, партнеров и поставщиков. Кроме того, отдел продаж нуждается в автоматизации бизнес-процесса продаж услуг и проектов. Требуется формализации накопленная информация - отзывы клиентов о субподрядчиках/поставщиках, прайс-листы, каталог услуг и продукции, от этого напрямую зависит эффективность работы маркетинга. Руководству группы компаний необходимы аналитические отчеты по продажам,



маржинальности проектов».

Проект планируется реализовать в 5 этапов: анализ бизнес-процессов группы компаний, дизайн и проектирование системы, разработка системы, развертывание и опытная эксплуатация. Завершить внедрение специалисты «КОРУС Консалтинг» планируют в апреле 2011 года – то есть работа должна занять не более шести месяцев.

«Этот проект – знаковый для всей практики CRM в России, - отмечает Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM «КОРУС Консалтинг». – Масштаб группы компаний и уровень решаемых с помощью CRM задач таков, что этот проект наверняка станет одним из самых значительных проектов внедрения CRM-систем в российском бизнесе сегодня. Практика CRM относительно других разновидностей автоматизации бизнеса в нашей стране еще достаточно молодая – большинство крупных предприятий уже внедрило у себя решения ERP-класса, а CRM-системы для многих пока еще остаются экзотикой, любое крупное внедрение привлекает к себе внимание. То, что компании масштаба «Е4» начинают внедрять CRM, - знак всему рынку: надо начинать думать об автоматизации отношений с клиентами и партнерами».

Справка

Группа компаний «Е4» – инжиниринговая компания, выполняющая комплексные работы «под ключ», а также отдельные виды инжиниринговых работ: энергоаудит; проектирование; разработку ТЭО и инвестпроектов; производство и поставку оборудования; строительство; монтаж; пусконаладочные работы; сервисное обслуживание. Производственные активы компании расположены в 25 регионах и во всех федеральных округах РФ. Общая численность персонала компании — порядка 25 тыс. человек. Выручка группы в 2008 году — \$1,217 млрд (в 2006 году — \$500 млн, в 2007 году — \$1,0 млрд). Прибыль ОАО «Группа Е4» по итогам 2008 года — 1424,3 млн рублей.