

04 декабря 2014

## «КОРУС Консалтинг» выполнил проект по развитию CRM-системы для Группы компаний Danone в России

**Эксперты ГК «КОРУС Консалтинг» реализовали ряд доработок существующей CRM-системы группы компаний Danone в России на базе Microsoft Dynamics CRM 2011.**

**Группа компаний Danone** – крупнейший производитель молочной продукции в России. На сегодняшний день в компании работает около 12 тысяч сотрудников. В группу входят 18 заводов, на которых производится продукция под такими брендами как Danone, «Активиа», Actimel, «Растишка», «Даниссимо», «Простоквашино», «Віо Баланс», «Актуаль», «Смешарики», «Тёма» и другие.

В Danone используется система на базе [Microsoft Dynamics CRM](#), применяемая для работы с поставщиками молока. Данное решение активно использовалось в компании. Однако система требовала доработок и внедрения дополнительной функциональности. В 2014 году, по итогам проведенного конкурса среди интеграторов, руководство Danone приняло решение о сотрудничестве с ГК «КОРУС Консалтинг».



В ходе проекта для менеджеров по закупкам сырья, которые работают на выезде с поставщиками молока, был разработан полнофункциональный мобильный клиент. Мобильное решение предназначено для использования на планшетах iPad, и позволяет просматривать и поддерживать в актуальном состоянии всю необходимую информацию по поставщикам, включая данные о результатах аудитов и рекомендации, выданные по итогам. Был реализован механизм формирования, получения и просмотра аналитических отчетов на планшете с возможностью дальнейшего просмотра отчета в режиме offline. Для оптимизации работы пользователей разработан механизм комплексной отправки актов поставщикам по обследованию сырья. Осуществлена разработка нового загрузчика данных из других учетных систем компании.

«С новым мобильным клиентом работа менеджеров по закупке сырья стала гораздо удобнее: всю информацию о проведенном обследовании можно сразу занести в планшет, а после подключения к сети данные синхронизируются с основной системой. В CRM автоматически формируются акты по обследованию в формате Excel, содержащие, в том числе, рекомендации по устранению недостатков. Эти акты также в автоматическом режиме могут быть отправлены по почте поставщикам и владельцам ферм», - комментирует **Елена Плотникова, менеджер по развитию и эффективности группы закупок молока** Группы компаний Danone в России.

«Развивая функциональность CRM-систем, компании получают преимущества в виде дополнительной информации в отчетах, сокращения непродуктивного времени работы сотрудников и повышения уровня сервиса, - говорит **Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM** ГК «КОРУС Консалтинг». – Мобильность и скорость процессов очень важны для работы современной

компании. Сейчас, с распространением мобильных технологий, продавцы и торговые представители, работающие вне офиса, могут выполнять практически все рутинные операции «на ходу», уделяя больше времени взаимодействию с клиентами и качеству обслуживания».

