

29 июля 2005

«КОРУС Консалтинг» завершил внедрение Microsoft CRM в международном агентстве недвижимости «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko»

В июле в российском подразделении международного агентства недвижимости «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko» завершилось внедрение системы управления взаимоотношения с клиентами Microsoft CRM. Партнером по внедрению стала компания «КОРУС Консалтинг». Весь проект занял два месяца.

В июле в российском подразделении международного агентства недвижимости «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko» завершилось внедрение системы управления взаимоотношения с клиентами Microsoft CRM. Партнером по внедрению стала компания «КОРУС Консалтинг». Весь проект занял два месяца.

Тщательный анализ рынка CRM-решений позволил руководству компании сделать выбор в пользу Microsoft CRM. «Мы стремились найти решение, которое было бы эффективным, легко масштабируемым под индивидуальные особенности нашего бизнеса и простым в использовании, - рассказывает

директор отдела Исследований «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko» Седрик Дефоссе (Cedric Defossez, Head of Research). - Технологии и идеология Microsoft CRM наиболее полным образом отвечает нашим потребностям и задачам». «КОРУС Консалтинг» был выбран партнером по проекту благодаря наличию у компании серьезного опыта по внедрению информационных систем и сильной команды консультантов. «Кроме того, у «КОРУС Консалтинг» и у нашей компании очень похожий подход к бизнесу, - добавляет Седрик Дефоссе. – Мы ставим во главу угла системность, качество, высокий уровень сервиса и уважение интересов клиента. То же можно сказать и о нашем партнере».

Для реализации проекта была создана проектная группа, состоящая из двух специалистов «КОРУС Консалтинг» и трех представителей «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko». Особенностью стало то, что еще до начала внедрения «КОРУС Консалтинг» совместно с компанией-заказчиком провел обучение проектной команды. «Мы посчитали, что сможем в большей степени проанализировать соответствие функционала системы требованиям клиента, если проведем тренинги заранее, - поясняет Андрей Ковалев, менеджер проекта со стороны «КОРУС Консалтинг». - Этот шаг оказался оправданным – по окончании тренинга руководство «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko» смогло более четко формализовать цели и задачи проекта».

«Мы уверены, что сможем повысить эффективность продаж за счет того, что функциональность Microsoft CRM обеспечивает нам учет клиентов, истории взаимодействий с ними и предоставляет эффективный инструмент для контроля и анализа качества сервиса, - говорит Марк Стайлз, директор российского отделения компании (Mark Stiles, General Manager, C&W/S&R). – В

свою очередь, это поможет нам принимать обоснованные и своевременные решения, а также выявлять тенденции, проблемы и возможности для дальнейшего развития нашего бизнеса в России».

«Руководство «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko» хотело получить удобный инструмент для поддержки командной работы, так как с одним клиентом обычно работают разные отделы и консультанты, - добавляет Денис Свердлов, директор департамента продаж компании «КОРУС Консалтинг». – Решение Microsoft CRM позволит синхронизировать работу своих сотрудников и обеспечить действительно клиентоориентированный подход к бизнесу».

Компания «Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko» (www.cushmanwakefield.ru) – агентство недвижимости полного цикла, специализирующееся на корпоративном консалтинге в области недвижимости. На российском рынке компания работает в течение 10 лет. С 2005 г. C&W/S&R является официальным представителем крупнейшего международного консалтингового агентства недвижимости «Cushman & Wakefield Healey & Baker» в России и странах СНГ. Штаб-квартира «Cushman & Wakefield Healey & Baker» расположена в Лондоне. Компания является подразделением транснационального агентства недвижимости «Cushman & Wakefield», которое имеет 175 представительств в 50 странах мира, и штат, состоящей из более 11 000 сотрудников. «Cushman & Wakefield» предоставляет полный спектр услуг по консультированию, реализации и управлению от имени владельцев, арендаторов и инвесторов на каждом этапе бизнес-процессов в сфере недвижимости. Агентство оказывает содействие при покупке, продаже, финансировании, лизинге и управлении недвижимостью.

Мы также оказываем услуги по оценке, стратегическому планированию и исследованию рынка, портфельному анализу, помогаем при выборе участка и дислокации. Подробнее о «Cushman & Wakefield» см на сайте

www.cushmanwakefield.com

