

26 июня 2013

Mailbrand планирует втрое увеличить объемы продаж с помощью Microsoft Dynamics CRM Online

Логистическая компания Mailbrand внедрила систему управления взаимоотношениями с клиентами Microsoft Dynamics CRM Online.

Выбранное решение позволит компании, которая специализируется на доставке почтовых и грузовых отправок по России и миру, вывести управление коммуникациями с клиентами на новый уровень, повысить эффективность работы менеджеров по продажам и, как результат, увеличить объемы продаж более чем на 200% к концу 2013 года.

Партнером по внедрению стала ГК «КОРУС Консалтинг», победитель конкурса Microsoft CRM Awards 2012 в номинации «Транспорт и логистика».

[«Microsoft Dynamics CRM Online»](#) - это отличное решение от лидера ИТ-рынка, обладающего пониманием потребностей современного бизнеса. Благодаря тому, что это облачный сервис, мы перестаем быть «привязанными» к офису и можем работать из любого удобного места. Для нас, как развивающейся компании, это очень серьезное преимущество: по мере увеличения штата сотрудников нам уже не требуется в срочном порядке искать новый, более просторный офис. В свою очередь сотрудники могут выбирать наиболее



оптимальный для них график и темп работы», отметил Алексей Медведев, управляющий партнер компании Mailbrand.

Облачная CRM-система Microsoft включает все инструменты, которые необходимы для эффективных продаж и выстраивания с клиентами долгосрочных отношений. Кроме того, теперь руководство компании может качественно анализировать полученные результаты и на их основе определять ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) сотрудников.

К числу других преимуществ, отмеченных в компании по результатам пилотного запуска системы, является понятный, хорошо организованный интерфейс Microsoft Dynamics CRM Online и простота управления решением: для его администрирования достаточно обладать навыками продвинутого пользователя. Легкая интеграция с другим программным обеспечением и бизнес-приложениями позволит создать в компании единую информационную систему, где будет представлена все данные о клиентах и работе с ними.

«В настоящий момент наши продажи растут в среднем на 150 тысяч рублей ежемесячно, - комментирует Алексей Медведев, управляющий партнер компании Mailbrand. - К концу года, используя Microsoft Dynamics CRM, мы планируем довести этот показатель до 500 тысяч рублей за счет более быстрой и качественной работы как коммерческого департамента, так и компании в целом».

«Эта первый проект по внедрению CRM Online для «КОРУС Консалтинг» и первое внедрение облачной версии Microsoft Dynamics CRM в российской

логистике, - прокомментировала Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг» - Можно полагать, что в ближайшее время примеру компании Mailbrand последуют другие организации, для которых внедрение on-premise версии до сих пор было недоступным из-за высокой стоимости инфраструктуры или технических ограничений. Как сервисная ИТ-компания, мы стремимся к тому, чтобы наши решения помогали пользователям работать быстрее и удобнее, а бизнесу наших клиентов - становиться более клиентоориентированным и гибким. Мы рады предложить рынку новый продукт Microsoft, созданный в соответствии с последними тенденциями разработки приложений и сочетающий в себе простоту и удобство использования, скорость внедрения и доступную цену».

«Управление взаимоотношениями с клиентами критически важно для развития бизнеса любой компании. Но особенно это актуально для молодых организаций, ведь перед ними стоит задача не только увеличить базу клиентов, но установить с ними долгосрочные отношения. Нам очень приятно, что для решения этой задачи Mailbrand выбрал Dynamics CRM Online – облачную CRM-систему Microsoft», - подчеркнула Алена Геклер, директор Microsoft Business Solutions в России.

Информация о Microsoft

Основанная в 1975 году, **корпорация Microsoft** является мировым лидером в производстве программного обеспечения, предоставлении услуг и разработке интернет-технологий для персональных компьютеров и серверов.

Корпорация Microsoft разрабатывает и выпускает широкий спектр программных продуктов. В их число входят настольные и сетевые

операционные системы, серверные приложения для клиент-серверных сред, настольные бизнес-приложения и офисные приложения для пользователей, интерактивные программы и игры, средства для работы в сети интернет и инструменты разработки. Кроме того, Microsoft предлагает интерактивные (online) услуги, издает книги по компьютерной тематике, производит периферийное оборудование для компьютеров, занимается исследовательской деятельностью и разработкой новых компьютерных технологий. Продукты Microsoft продаются более чем в 80 странах мира, переведены более чем на 45 языков (в том числе — на русский) и совместимы с большинством платформ персональных компьютеров.

Предоставление прав (лицензий) на использование программных продуктов Microsoft на территории Российской Федерации осуществляет компания Microsoft Ireland Operations Limited (MIOL), аффилированное лицо корпорации Microsoft.

Продвижением программного обеспечения, развитием партнерской сети, внедрением продуктов, локализацией передовых решений и развитием рынка информационных технологий России с июля 2004 года занимается ООО «Майкрософт Рус».

Дополнительную информацию о компании и продуктах Microsoft можно найти на веб-сайтах Microsoft: <http://www.microsoft.com/rus> (рус. язык) и <http://www.microsoft.com> (англ. язык).

Microsoft, Microsoft Dynamics s являются охраняемыми товарными знаками корпорации Microsoft в США и/или других странах. Другие названия продуктов и компаний, упоминаемые в данном документе, могут являться

товарными знаками соответствующих владельцев.

Информация о ГК «КОРУС Консалтинг»

Группа компаний «КОРУС Консалтинг» - российский системный интегратор, предлагающий услуги ИТ-консалтинга по созданию, оптимизации и автоматизации бизнес-процессов, а также один из самых результативных партнеров Microsoft по внедрению бизнес-приложений. В 2012 году «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 продаж по CRM-решениям Microsoft Dynamics в 2011-2012 годах, и другие награды.

Подробнее о решениях ГК «КОРУС Консалтинг» на технологиях Microsoft - <http://ms.korusconsulting.ru/>

