

03 июня 2013

Новые отраслевые CRM-решения «КОРУС Консалтинг» зарегистрированы в Microsoft

Корпорация Microsoft зарегистрировала два новых отраслевых решения, разработанных ГК «КОРУС Консалтинг» на базе Microsoft Dynamics CRM: CRM для агентств недвижимости и CRM для торгово-производственных компаний.

Процедура регистрации решений состоит из нескольких этапов, включая предоставление вендору плана по продвижению решения и демонстрацию отраслевых разработок техническим экспертам Microsoft.

«Использование вертикальных решений и уже имеющихся наработок по автоматизации стандартных для отрасли бизнес-процессов позволяет, с одной стороны, сократить бюджет на разработку и снизить финансовые и проектные риски, с другой – значительно ускорить процесс внедрения системы. Так, недавно мы запустили в эксплуатацию первую очередь CRM-системы в лизинговой компании всего за два месяца, при этом решение уже учитывало специфические потребности и особенности бизнеса нашего клиента. Наши отраслевые разработки – это наше конкурентное преимущество, и, официальная регистрация их у вендора - это подтверждение глубины проработки бизнес-процессов и использования



лучших практик», - подчеркнула руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова.

Компания, прошедшая официальную регистрацию своей разработки в Microsoft, получает права на интеллектуальную собственность, а также дополнительную поддержку вендора в отношении продаж и продвижения продукта. В частности, ГК «КОРУС Консалтинг» получила возможность разместить информацию о зарегистрированном решении на специализированных информационных ресурсах Microsoft и распространять решение через глобальную партнерскую сеть.

Решение ГК «КОРУС Консалтинг» на платформе Microsoft Dynamics CRM для риэлтерских компаний и агентств недвижимости автоматизирует все этапы процесса продажи недвижимости - начиная с момента получения заявки от клиента до заключения договора и выплаты комиссионных агенту. Решение является единой средой для работы различных подразделений компании на всех этапах заключения сделки. Вся информация о клиентах, их обращениях, и объектах недвижимости хранится в системе и легко доступна, что позволяет предоставлять клиентам, обратившимся в компанию, быстрый и качественный сервис, и экономить время менеджеров по продажам. Кроме того, решение автоматизирует процессы, связанные с размещениями рекламы объектов недвижимости. Разработанные инструменты создания заявок на рекламу позволяют быстро и удобно размещать объявления в различных форматах, согласно требованиям рекламных сайтов и агентств.

Решение ГК «КОРУС Консалтинг» на платформе Microsoft Dynamics CRM для торгово-производственных компаний обеспечивает удобную работу

сотрудников отдела продаж с единым каталогом продуктов, контрагентов и клиентов компании с возможностью сегментирования и отслеживания источников появления новой сделки. Используя решение, коммерческий отдел и другие подразделения компании могут удобно вести работу над сделками в одной системе, за считанные минуты формируя сложные коммерческие предложения и сопутствующие документы по всей номенклатуре продуктов компании. В рамках решения формализованы процессы продаж, что позволяет в любой момент проконтролировать как прохождение отдельной сделки по этапам, так и состояние воронки продаж в целом. Также в решении реализован учет поездок сотрудников на служебном автотранспорте и планирование маршрутов с использованием навигационных карт.

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