

27 января 2015

Российское подразделение Paulig Group выбрало Microsoft Dynamics CRM Online 2013

ГК «КОРУС Консалтинг» разработает для российского офиса Paulig Group решение по управлению продажами продукции на платформе Microsoft Dynamics CRM Online.

Головная компания Paulig Group, расположенная в Финляндии, с 2011 года использовала в работе **Microsoft Dynamics CRM**. Однако не все процессы, настроенные в системе под основного игрока по производству кофе на рынке Финляндии и странах Прибалтики, были применимы к активно растущему и развивающемуся российскому подразделению компании. По этой причине в российском подразделении стартовал проект по созданию и развитию собственной CRM-системы на основе облачной [Microsoft Dynamics CRM Online](#) 2013. В качестве партнера по проекту компания Paulig привлекла ГК «КОРУС Консалтинг», специалисты которой в числе первых были аттестованы по новой версии [Microsoft Dynamics CRM](#) 2013, обладали серьезной отраслевой экспертизой, четким представлением о грамотной организации процесса продаж и опытом внедрения в международных компаниях, работающих на российском рынке.

В решении, которое специалисты ГК «КОРУС Консалтинг» разрабатывают для Paulig Group, будет реализовано управление справочниками торговых сетей и торговых точек, где представлена продукция Paulig. Кроме того, будет разработана ассортиментная матрица SKU – перечень всех товарных позиций, представленных для продажи, в зависимости от типа магазина и торговой сети.

В системе также будут автоматизированы процессы работы с мерчендайзинговыми агентствами. Отчеты, поступающие на основе ежедневного посещения торговых точек, будут загружаться в CRM-систему с помощью стандартного механизма импорта файлов. На основе изучения данных отчетов будут оперативно приниматься управленческие решения об оптимизации размещения товаров или о необходимости поставки продукции. Доступная ежедневная аналитика позволит в режиме реального времени анализировать данные, которые ранее были доступны с задержкой до нескольких недель и теряли актуальность.

Планируется, что супервайзеры будут составлять для сотрудников, работающих на выезде, план посещения торговых точек и ставить конкретные задачи мерчендайзерам. Для работы вне офиса сотрудникам будут предоставляться мобильные устройства, для которых разрабатывается полнофункциональный мобильный клиент. При этом для каждой торговой точки в систему можно будет загрузить планограмму или фотографию выставленного товара в зависимости от типа магазина.

В будущем решение также позволит учитывать и анализировать промо-акции на основе календаря акций по торговым сетям и точкам.

Игорь Кастильо, менеджер по развитию бизнес-проектов Paulig:

«Внедрение новой системы управления продажами имеет большое значение для нашей работы и укрепления позиций компании на российском рынке.

Мы остановили свой выбор на [Microsoft Dynamics CRM Online](#), так как это действительно простое, понятное и удобное в работе решение. Гибкая схема лицензирования позволяет нам оперативно подключать к системе дополнительных сотрудников, при этом за относительно невысокие ежемесячные лицензионные взносы мы получаем в свое распоряжение всю функциональность мощной CRM-платформы».

Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM ГК «КОРУС

Консалтинг»: «Microsoft Dynamics CRM Online – решение, в разрезе нашей практики уже не раз успевшее доказать свою эффективность. Для Paulig Group система создаст единое информационное пространство для сотрудников в офисе и тех, кто работает на выезде, что позволит стать гибкими к любым изменениям в торговых точках и оперативно на них реагировать».

«Мы рады, что Paulig Group выбрали для себя именно **облачную версию Microsoft Dynamics CRM**. Использование многофункциональной, гибкой и надежной платформы без инвестиций в программное обеспечение, оборудование и поддержание инфраструктуры позволит добиться видимых результатов в кратчайшие сроки», - подчеркнула **Алена Геклер, директор Microsoft Business Solutions в России**.

В дальнейшем Paulig Group планирует использовать решение [«КОРУС|CRM для управления сервисом»](#) на кофеобжарочном заводе в Тверской области. Это новое современное производство обеспечивает продукцией Paulig

рынки России и СНГ. Решение ГК «КОРУС Консалтинг» поможет вести оперативный учет поломок и несоответствий на производственной линии: в любой момент цикла производства можно завести инцидент, который будет быстро разрешен службой сервиса завода.

