

19 февраля 2015

Компания SATO будет работать с арендаторами в облаке при помощи Microsoft Dynamics CRM Online

ГК «КОРУС Консалтинг» разработает для российского подразделения финской компании SATO решение по управлению арендами квартир и взаимодействию с арендаторами на базе Microsoft Dynamics CRM Online.

SATO — один из ведущих инвесторов в жилую недвижимость в Северной Европе. В совокупности компания владеет 23 000 квартир для сдачи в аренду, находящимися в Финляндии и Санкт-Петербурге. В собственности российского подразделения SATO более 300 квартир в Санкт-Петербурге, более 200 квартир находятся на этапе строительства. Для быстрой и удобной работы требовалось решение, которое позволит автоматизировать ключевые процессы взаимодействия с клиентами. При выборе решения руководство компании обращало особое внимание на функциональные возможности системы, соответствие международным стандартам, а также на наличие облачной версии продукта. В итоге в качестве платформы была выбрана [Microsoft Dynamics CRM Online](#), полностью соответствующая ожиданиям SATO. Партнером по внедрению в результате тендера стала компания «КОРУС Консалтинг», имеющая опыт внедрения системы как в сфере недвижимости, так и в международных компаниях.

В ходе проекта будет автоматизирован процесс работы с недвижимостью – ведение каталога квартир и жилых комплексов, справочника мебели и оборудования по квартирам, прайс-листов со стоимостью аренды. В

компании появится возможность вести учет клиентской базы и подрядчиков, автоматизировать взаимоотношения с клиентами на всем цикле работы – от первого контакта до подписания договора аренды. Также в рамках решения сотрудники отдела обслуживания получают возможность работать с обращениями по квартирам, которые поступают от арендаторов.

Отличительной особенностью проекта станет возможность формировать специфическую аналитическую отчетность по показателям прибыльности, обороту и простоям квартир. Таким образом, руководство компании сможет определять наиболее привлекательные районы и объекты для будущих инвестиций и принимать обоснованные управленческие решения по работе с существующими активами.

Кроме того, специалисты «КОРУС Консалтинг» реализуют интеграцию с системой «1С: Предприятие» в части обмена договорами и счетами. Сотрудники отдела по работе с клиентами смогут выставлять счета и отслеживать оплаты при помощи **Microsoft Dynamics CRM**. «Мы выставляем порядка 300 счетов ежемесячно. Раньше эти счета формировались и высылались клиентам вручную, что могло занимать до недели в месяц. При помощи Microsoft Dynamics CRM Online мы планируем существенно сократить количество времени, которое сотрудники тратят на работу со счетами, и сделать этот процесс максимально простым и быстрым», - комментирует **Йоханна Пуранен, генеральный директор компании SATO в России**.

«Очевидно, что рост количества операций, которые сотрудники выполняют вручную, ведет к снижению оперативности их работы и качества сервиса, что в дальнейшем обязательно скажется на уровне удовлетворенности клиентов. Компания SATO вовремя сделала правильный выбор в пользу автоматизации, что позволит им правильно организовать работу с обращениями клиентов, а также поддержать рост операций без необходимости увеличения трудозатрат или штата сотрудников», - говорит **Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг»**.

Дополнительная информация:

SATO — один из ведущих инвесторов в жилую недвижимость в Северной Европе. В совокупности SATO владеет 23 000 квартир для сдачи в аренду, находящимися в крупнейших городах Финляндии и Санкт-Петербурге. Инвестиционные активы по всей компании приблизительно оцениваются в 2 млрд евро, из которых 130 млн евро – в Санкт-Петербурге.