

31 августа 2021

## **«Уралэлектро» сократила время обработки заказа при помощи автоматизации**

ГК «КОРУС Консалтинг» внедрила CRM-систему «Битрикс24» для электротехнического завода «Уралэлектро». С помощью решения сотрудники отдела продаж смогут быстрее работать с заказчиками, контролировать отгрузки продукции и поступление оплаты, а руководство завода — оперативно отслеживать объемы реализации товаров.

ОАО «Уралэлектро» — промышленное предприятие с полным технологическим циклом производства электротехнической продукции: асинхронных электродвигателей, пускателей, контакторов. Для построения прозрачного процесса продаж руководству предприятия требовалась единая система, которая автоматизировала бы все этапы обработки заказов: от обращения до продажи. При этом новый инструмент должен был иметь удобный интерфейс и легко интегрироваться с учетной системой на платформе 1С для бесшовного внедрения.

Партнером по внедрению «Уралэлектро» выбрала ГК «КОРУС Консалтинг». Специалисты компании предложили использовать платформу [«1С-Битрикс24»](#), которая при своей гибкости покрывает все необходимые функциональные



области: обработку входящих запросов, согласование заказов и договоров, выставление коммерческих предложений, сбор и хранение всей информации по сделкам и клиентской базе, контроль даты оплат и отгрузок.

В ходе проекта ИТ-компания настроила карточки компаний, заказов, входящих запросов, контактов, а также реализовала воронку продаж. Согласование договоров и заказов теперь проходит в автоматическом режиме, также для этих процессов разработаны печатные формы (шаблоны для печати документов). CRM-решение интегрировано с платформой 1С, что позволяет и в режиме реального времени, и по запросу получать информацию о компаниях, заказах, договорах.

Спецификой проекта стали расширенные возможности по работе с данными о товарах (рентабельность, себестоимость, характеристики), а также для хранения дебиторской информации, процессов согласования, автоматизации уведомлений. Среди функциональности — напоминания о датах оплаты и отгрузок и автоматизация заполнения полей в карточках CRM-системы.

«В ходе проекта помимо встроенной функциональности решения “Битрикс24” мы успешно использовали собственную разработку — универсальный интеграционный модуль. Благодаря ему корректно распределяются функции между учетной системой 1С и CRM. Это делает их работу быстрее, что в свою очередь упрощает бизнесу работу с заказами», — отмечает **Маргарита Иванова, Руководитель направления Битрикс24 CRM, «КОРУС Консалтинг»**

«Количество наших клиентов постоянно растет, поэтому нам нужен был надежный и удобный технологический инструмент, с помощью которого мы

могли поддерживать рост продаж. Новая CRM-система уже дает результаты: сократилось время согласования заказов для клиентов, работа с контрагентами и контроль за эффективностью деятельности менеджеров стали более прозрачными», — комментирует **Алексей Шуляк, Начальник отдела развития продаж, АО «Уралэлектро»**.

