

18 июня 2015

«КОРУС Консалтинг» внедрил Microsoft Dynamics CRM Online в российском подразделении SATO

ГК «КОРУС Консалтинг» объявляет о завершении проекта внедрения разработанного решения по управлению арендой квартир и взаимодействию с арендаторами на базе Microsoft Dynamics CRM Online в финской компании SATO.

Компания SATO, расположенная в Финляндии, работает на рынке жилой недвижимости в странах Северной Европы и России, владея более чем 23 000 квартирами. Только в Санкт-Петербурге в собственности SATO находятся более 300 квартир, которые компания сдает в аренду.

Для оперативного управления таким фондом недвижимости необходимо было автоматизировать все процессы взаимодействия с арендаторами. Для решения этой задачи SATO выбрали CRM-систему на базе облачной платформы **Microsoft Dynamics CRM Online**. Критериями выбора, которым полностью отвечало технологичное решение от Microsoft, стали подходящие функциональные возможности, соответствие международным стандартам и облачная версия продукта.

В качестве партнера по внедрению была приглашена компания «КОРУС Консалтинг», один из ведущих партнеров Microsoft в России, имеющий проектный опыт внедрения системы как в сфере недвижимости, так и в международных компаниях, а также большой опыт внедрения облачной CRM.

Основной целью проекта стала **консолидация информации о клиентах, квартирах, договорах аренды**, обращениях клиентов в едином решении. Внедренная система позволяет упорядочить и ускорить процессы по заключению договоров аренды и выставлению счетов, обеспечить оптимальную организацию работы с обращениями и реализовать быстрое формирование управленческих отчетов.

«Несмотря на то, что SATO владеет достаточно большим жилым фондом в России, мы до сих пор не имели **локальной централизованной системы учета арендаторов**, квартир, обращений и поэтому постоянно были вынуждены выполнять множество ручных операций по подготовке и заключению договоров аренды, выставлению счетов, подготовке отчетов. В качестве примера могу привести срок, который мы ежемесячно тратили на то, чтобы выставить все счета клиентам, а их уже более 300. Процедура выставления ежемесячных счетов в совокупности занимала у нас больше недели. С [Microsoft Dynamics CRM Online](#) мы делаем это за считанные часы и не тратим время на повторение однотипных операций. Кроме того, в несколько раз сократилось время на подготовку отчетности, что было для нас одной из важных целей проекта. Подготовка ежемесячных отчетов теперь не делается нами вручную в течение нескольких дней, как это было раньше. Теперь все автоматически формируется в системе за пару минут», - комментирует **Йоханна Пуранен, генеральный директор компании SATO в**

России.

В ходе проекта была реализована автоматизация комплексного процесса работы с недвижимостью – ведение каталога квартир и жилых комплексов, справочника мебели и оборудования по квартирам, прайс-листов со стоимостью аренды, настроены типовые печатные формы, что сократило время на оформление договоров. В компании появилась 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 получили возможность работать с обращениями по квартирам, которые поступают от арендаторов.

[Microsoft Dynamics CRM Online](#) дала возможность формировать аналитическую отчетность по показателям прибыльности, обороту и простоям квартир. Подобная информация, оперативно представленная руководству SATO, помогает наиболее точно определять параметры объектов для будущих инвестиций и принимать обоснованные управленческие решения по работе с существующим фондом недвижимости. **CRM-система интегрирована с «1С: Предприятие»** для обмена договорами и счетами, позволяя оперативно выставлять счета и отслеживать их оплату с помощью Microsoft Dynamics CRM.

«В условиях динамичного развития компания SATO приняла правильное решение в пользу облачной версии Microsoft Dynamics CRM Online. Бизнес SATO в Санкт-Петербурге укрупняется – растет количество квартир и арендаторов, но вместе с тем увеличивается и количество документов, с которыми необходимо работать сотрудникам компании. Построенное нами

решение позволяет оперативно реагировать на любые изменения – подключать новых пользователей, расширять функциональность, и что самое главное – несмотря на рост бизнеса система позволит компании удерживать тот высокий уровень сервиса, к которому привыкли клиенты SATO», - говорит

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