

21 мая 2015

«КОРУС Консалтинг» завершил первый этап проекта по автоматизации управления взаимоотношениями с клиентами в «СТС Медиа»

«КОРУС Консалтинг» объявил о завершении первого этапа проекта по внедрению системы управления взаимоотношениями с клиентами Microsoft Dynamics CRM в медиакомпании «СТС Медиа».

Новая версия **Microsoft Dynamics CRM**, способная управлять продажами различного типа была принята для автоматизации процесса продаж рекламы в «СТС Медиа». Партнером по внедрению стала компания «КОРУС Консалтинг», которая одна из первых в России прошла аттестацию по Microsoft Dynamics CRM 2013. Специалисты «КОРУС Консалтинг», уже обладавшие опытом внедрения подобного решения в медиа отрасли, продемонстрировали глубокую экспертизу по внедрению CRM и понимание бизнес-процессов медиакомпании.

О начале внедрения системы было объявлено в феврале 2015 года. Проект разделен на три этапа. Первый этап, включающий в себя блок управления взаимоотношениями с клиентами, был завершён уже в мае 2015 года.

Результатом стало создание единого справочника по всем контрагентам,



синхронизированного с корпоративной системой «1С: Эверест-С», возможность проводить категоризацию рекламодателей по различным критериям, регистрировать сделки, а также планировать и проводить маркетинговые кампании. С помощью [Microsoft Dynamics CRM](#) автоматизирована деятельность всех подразделений компании, задействованных в работе с клиентами и сделками (front и back office). Также в рамках этого этапа была реализована полноценная интеграция с [Microsoft SharePoint](#) и [Microsoft Lync](#).

«Работы, выполненные в рамках первого этапа проекта, позволили обеспечить сотрудникам «СТС медиа» доступ к максимально полной информации по каждому клиенту. Нам удалось добиться значительного сокращения времени на поиск, регистрацию и обработку нужных сведений, а также повышения точности клиентских данных», - **отмечает Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».**

В рамках второго и третьего этапов проекта планируется автоматизация процесса учета продаж спонсорской и интернет-рекламы. Системой Microsoft Dynamics CRM 2013 уже пользуются сотрудники отдела продаж, маркетинга, документооборота, аналитики и ценообразования.