



ООО «Джи-Эм-Си-Эс»
119607, г. Москва, Мичуринский пр., д. 45
Тел.: +7 (495) 737-99-91 Факс: +7 (495) 737-99-92
E-mail: pr@gmcs.ru; www.gmcs.ru

Пресс-релиз,
Москва, 3 октября 2008 г.

Секрет управления сбытовыми процессами «НАВГЕОКОМ» от GMCS

GMCS (www.gmcs.ru) завершила работы по внедрению системы управления взаимоотношениями с клиентами в компании «НАВГЕОКОМ» (www.navgeocom.ru), специализирующейся на выполнении топографо-геодезических работ всех уровней сложности с применением передовых технологий и профессионального оборудования. Внедренная консультантами GMCS информационная система на основе решения Microsoft Dynamics CRM обеспечивает централизованное управление продажами и маркетинговыми кампаниями, способствует развитию межрегионального бизнеса компании-заказчика.

При внедрении системы использовалась единая методология, обеспечившая качественный результат проекта всего за три месяца и технологическую поддержку концепции CRM-решения. Консультанты GMCS при активном участии проектной группы со стороны клиента реализовали информационную систему с учетом бизнес-логики компании, что позволит компании «НАВГЕОКОМ» в дальнейшем наращивать функциональные возможности системы вместе с ростом региональной сети.

В рамках реализованного проекта были автоматизированы процессы управления как федеральными, так и региональными продажами и маркетинговыми кампаниями. Кроме того, консультантами GMCS были разработаны дополнительные компоненты системы и внедрен модуль «Управление спецификациями». Проектная команда GMCS осуществила миграцию данных из ранее используемой клиентом системы в новую CRM-систему и произвела настройку пользовательского интерфейса.

В результате выполненных работ заказчик получил полноценное информационное пространство для хранения сведений о клиентах и истории взаимодействия с ними. На сегодняшний день CRM-система является универсальным каналом коммуникаций между головным подразделением и региональными представительствами компании. Пользователи – руководство и менеджеры компании «НАВГЕОКОМ» – имеют возможность обращаться к ресурсам автоматизированной системы из любой точки России, используя внешний канал доступа.

В настоящий момент информационная система управления взаимоотношениями с клиентами компании «НАВГЕОКОМ» запущена в промышленную эксплуатацию, к ней подключены все 11 филиалов. В планах компании при поддержке GMCS осуществить тиражирование реализованного решения и на другие виды своего бизнеса.

«Внедренная CRM-система поддерживает работоспособность всех отделов продаж и маркетинга нашей компании. Сегодня мы можем оказывать оперативное влияние на ход каждой сделки, контролировать и корректировать действия менеджеров, в особенности региональных, которые раньше испытывали трудности при совершении сделок, – говорит руководитель департамента продаж геодезического оборудования компании

«НАВГЕОКОМ» Алексей Дронов. – Упростилась и сама процедура работы менеджеров: сократились рутинные ручные операции, появилась возможность удаленного доступа к имеющейся базе данных через Интернет».

«Объединив имеющуюся у нас экспертизу в области внедрения CRM-систем и знания нюансов своего бизнеса ключевых сотрудников компании-клиента, мы смогли успешно реализовать решение, – отмечает Владимир Галь, руководитель направления CRM департамента решений Microsoft компании GMCS. – Также мы создали все необходимые условия для дальнейшего развития информационной системы, в том числе и для ее полноценной миграции на следующую версию продукта Microsoft Dynamics CRM».

«НАВГЕОКОМ» осуществляет внедрение новейших мировых технологий для сокращения материальных и временных затрат производственных организаций при выполнении различного рода топографо-геодезических работ. Услуги компании включают разработку и адаптацию технологий для решения специфических задач клиента, поставку современного геодезического оборудования и его техническое сопровождение, обучение персонала заказчика. Дополнительная информация: www.naveocom.ru

GMCS – передовая консалтинговая компания в сфере ИТ, выполняющая комплексные проекты, направленные на повышение эффективности бизнеса. GMCS является партнером ведущих поставщиков программных продуктов: IBM Cognos Planning, IBM Cognos 8 BI, Infor ERP LN, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Office Solution Accelerator for Sarbanes-Oxley, Microsoft Sharepoint, Oracle E-Business Suite, PlanDesigner, SAP Business Suite, «БОСС-Кадровик». GMCS основана в 1997 г., и сейчас компания имеет значительный опыт работы с крупнейшими предприятиями различных секторов экономики и стран мира. С 2005 г. GMCS входит в Группу компаний «КомпьюЛинк». Головной офис компании GMCS расположен в Москве, региональные филиалы – в Санкт-Петербурге, Новосибирске и Киеве. Дополнительная информация: www.gmcs.ru

За дополнительной информацией обращайтесь:

Анна Окунькова

пресс-служба GMCS

Моб. тел.: +7 (915)114-25-34

E-mail: pr@gmcs.ru