



Пресс-релиз компании Softline Solutions
14 августа 2007 года

Softline Solutions начинает проект внедрения Microsoft Dynamics CRM в ГК «Домостроитель»

Компания Softline Solutions, по итогам 2006 финансового года отмеченная номинацией «Лучший партнер Microsoft по Microsoft Dynamics CRM», объявляет о начале проекта внедрения Microsoft Dynamics CRM в инвестиционно-строительном холдинге – группе компаний «Домостроитель» – одном из лидеров на рынке строительства квартир Подмосквья. Планируется, что длительность проекта составит 2,5 месяца.

Группа компаний "Домостроитель" – крупный инвестиционно-строительный холдинг, выполняющий функции инвестора, девелопера, заказчика, застройщика и генподрядчика на рынке качественных и доступных квартир Московской области. Имея практически сорокалетний опыт, сегодня ГК "Домостроитель" является одним из лидеров на рынке строительства квартир в Подмосквье.

Группа располагает мощной производственной базой. В ее состав входят крупные строительные комбинаты Московской области – Щелковский ДСК, Электростальский ДСК, Орехово-Зуевский ДСК – с суммарной производственной мощностью 450 тысяч кв.м. в год, составляющей порядка 43% от общего объема производимой в Московской области продукции.

В целях усиления своих конкурентных позиций на рынке real-estate группа компаний "Домостроитель" планирует усовершенствовать работу подразделений, взаимодействующих с клиентами, чтобы обеспечить лучшее обслуживание заказчиков на рынке недвижимости Подмосквья. Одним из ключевых элементов концепции лидерства в качестве обслуживания клиентов является внедрение принципов CRM в повседневную работу. Перед командой внедрения были поставлены следующие задачи:

- создание единой Базы данных клиентов, объединение всей клиентской информации в централизованном хранилище;
- автоматизация процесса продажи от первого контакта до выполнения договора;
- автоматизация работы клиентского маркетинга;
- интеграция с Интернет-сайтом компании;
- автоматизация рутинных операций;
- сокращение сроков реагирования на запросы клиентов;
- консолидированная аналитика.

Для решения поставленных задач руководством ГК «Домостроитель» была выбрана система Microsoft Dynamics CRM. Реализация проекта будет осуществлена специалистами компании Softline Solutions, обладающей статусом Microsoft Gold Certified Partner и по итогам 2006 финансового года признанной «Лучшим партнером Microsoft по Microsoft Dynamics CRM». Не последнюю роль в выборе компании-интегратора сыграл опыт Softline Solutions в различных отраслях рынка, в том числе, и в секторе real-estate.

Длительность проекта составит 2,5 месяца. В качестве расширения проекта в будущем планируется интеграция с учетной системой 1С.

Руководитель отдела маркетинга группы компаний «Домостроитель» Ольга Гусева говорит: *«Мы стремимся к повышению качества на всех этапах ведения проекта: начиная с разработки и заканчивая работой с потребителем. На последнем, но не по важности, этапе работы нами выбран целый ряд эффективных инструментов, одним из которых является система CRM. Главным ее преимуществом мы видим возможность внедрения решений под конкретные задачи - оптимизировать бизнес-процессы, создать историю взаимоотношений с клиентом и повысить уровень работы с ним, высвободить трудовые и временные ресурсы, упростить ценообразование, получить качественную аналитику и более четкое понимание целевой аудитории. Мы надеемся, что с помощью нашего партнера в этом проекте – компании Softline Solutions – мы добьемся всех поставленных задач».*

«Нам будет легко работать с ГК «Домостроитель», поскольку здесь обслуживание клиентов поставлено на очень высоком уровне, а для руководства компании удовлетворённость клиентов является ключевым приоритетом. Это свидетельствует о том, что принципы CRM уже вошли в повседневную деятельность, и нам не придётся проводить глубокий реинжиниринг бизнес-процессов. Сейчас наша задача - внедрить эффективный инструмент, который позволит гарантировать установленные стандарты качества обслуживания клиентов и освободить сотрудников ГК «Домостроитель» от рутинных операций. Такой подход позволяет нам гарантировать беспрецедентно короткие сроки внедрения – всего два с половиной месяца», – заявляет Александр Окоороков, руководитель отдела внедрения Microsoft Dynamics CRM компании Softline Solutions.

Дополнительная информация:

О ГК «Домостроитель» – www.mosobldom.ru

О компании Softline Solutions – www.msCRM.ru

О группе компаний Softline

Группа компаний Softline (www.softline.ru) работает в области информационных технологий с 1993 года и занимает ведущие позиции в сфере лицензирования программного обеспечения, обучения и консалтинга. В структуре группы выделяется несколько направлений.

Softline является ведущим поставщиком и авторизованным партнером известных мировых производителей и обладает такими статусами как Microsoft Gold Certified Partner, Microsoft Large Account Reseller, Symantec Enterprise Sales Partner; Citrix Platinum Solution Advisor; Elite McAfee Value Added Reseller, Computer Associates Premier Partner; Novell Gold Partner; Oracle Certified Partner и др. Компания поддерживает Интернет-магазин программного обеспечения Allsoft.ru (<http://allsoft.ru/>) и его представительства в Украине, Беларуси, Казахстане и Узбекистане, а также является одним из организаторов Центра решений Microsoft (<http://www.ms-center.ru>).

Дистрибьюторская компания AXOFT работает с сетью из 2000 дилеров. Компания является поставщиком и дистрибьютором более 300 компаний-производителей программного обеспечения, среди которых Microsoft, Symantec, GFI, Borland, Computer Associates, Novell, Macromedia, McAfee, «Лаборатория Касперского», ABBYY, ПРОМТ, Dr.Web, Quark, ASPLinux и др.

Учебный центр Softline - авторизованный учебный центр Microsoft, Citrix, Check Point, Symantec, VERITAS, Autodesk, Computer Associates, McAfee, Trend Micro (официальный партнер по обучению TRM компании Прикладная логистика), Cisco (авторизация от NIL) и «Лаборатории Касперского» - предлагает IT-специалистам широкий спектр курсов по инфраструктурным технологиям и общесистемному ПО. В рамках учебного центра работает центр тестирования Thomson Prometric, Pearson VUE и MOS.

Softline Solutions оказывает консалтинговые услуги для среднего и малого бизнеса по решениям Microsoft Dynamics CRM и SAP. Компания поддерживает сайты www.BusinessOne.ru и www.MSCRM.ru, на которых можно найти ответы на вопросы о повышении эффективности бизнеса с помощью информационных технологий и построения грамотных отношений с клиентами.

Softline Consulting Services (www.slconsulting.ru) оказывает полный спектр услуг по созданию, комплексному обследованию, развитию и технической поддержке IT-систем и управлению лицензиями на программное обеспечение у крупных клиентов.

Softline IT Academy - академическая программа для вузов, желающих предоставить своим студентам самое современное и качественное обучение по информационным технологиям (<http://www.it-academy.ru>). Программа открыта для всех заинтересованных вузов России и СНГ. Softline IT Academy является партнером Microsoft по программе Microsoft IT Academy.

Softline IT Graduate (<http://www.it-graduate.ru>) предоставляет весь спектр услуг кадрового консалтинга. Организация стажировок и практик для студентов и выпускников, подбор кадров в IT-департаменты, тестирование и обучение IT-специалистов, разработка мероприятий для мотивации сотрудников, аутстаффинг (выведение персонала за штат компании) и лизинг персонала.

Softline имеет филиалы в основных городах России (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Самара, Уфа, Хабаровск, Новосибирск, Нижний Новгород, Казань, Красноярск, Омск, Челябинск, Пермь, Краснодар, Владивосток), Украины (Киев), Беларуси (Минск, Гомель), Казахстана (Алматы), Узбекистана (Ташкент) и Кыргызстана (Бишкек), Таджикистана (Душанбе), Азербайджана (Баку), Монголии (Улан-Батор).

Более подробную информацию о группе компаний Softline можно получить на корпоративном сайте www.softline.ru.

Контактная информация для прессы:

Наталья Вьюникова
Заместитель директора по PR
Компания Softline
119991 Москва, ул.Губкина, д.8
Тел: (495) 232-00-23, доб.134
e-mail: nataliaviu@softline.ru

Контакты для прессы:
Ангелина Аникина
Директор по маркетингу
Департамент CRM
Softline Solutions
Тел: (495) 545-0-545, доб. 310
e-mail: angelinaa@softline.ru