

*Пресс-релиз,  
25 июня 2009 года*

## **НОРБИТ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛ ОТРАСЛЕВОЕ CRM-РЕШЕНИЕ ДЛЯ АВТОДИЛЕРОВ И ЦЕНТРОВ ТЕХОБСЛУЖИВАНИЯ**

***Компания «НОРБИТ», Premium Partner Microsoft по направлению Microsoft Dynamics CRM, добавила в актив отраслевых CRM-решений компании программный продукт для автодилеров и центров технического обслуживания.***

Отраслевая экспертиза компании «НОРБИТ» в области разработки и внедрения CRM-решений пополнилась новым продуктом - «НОРБИТ: Microsoft Dynamics CRM для автодилеров и центров технического обслуживания». Решение учитывает такие отраслевые особенности продаж и обслуживания спецтехники, как: широкий модельный ряд продукции, ограниченность складских резервов, большая нагрузка сервисных ресурсов и др. Одним из ключевых преимуществ отраслевого решения является функциональное обеспечение работы ремонтных подразделений.

Решение «НОРБИТ: Microsoft Dynamics CRM для автодилеров и центров технического обслуживания» объединяет в себе отраслевые разработки нескольких проектных решений компании «НОРБИТ», реализованных для ГК «ТРАК ЦЕНТР» - федеральной сети автоцентров, ГК «Проминтел» - крупнейшего поставщика специализированной техники для аграрного производства и строительства, и других компаний.

Илья Александрович Дубков, первый заместитель Генерального директора ГК «ТРАК ЦЕНТР»: «Благодаря активной поддержке компании «НОРБИТ», мы смогли не только внедрить в компании CRM-продукт Microsoft, но и разработать на его основе полноценную корпоративную систему управления продажами и техническим обслуживанием грузовой техники. Автоматизация работы с клиентами позволила нам усовершенствовать процедуры подбора товарных позиций, ускорить обработку клиентских обращений и оптимизировать систему ремонтного обслуживания. Кроме всего прочего руководство компании получило надежный инструмент для оценки эффективности и рентабельности системы продаж».

Функциональные возможности отраслевого решения «НОРБИТ: Microsoft Dynamics CRM для автодилеров и центров технического обслуживания» предусматривают управление модельным рядом продукции с возможностью проверки ее наличия на складе и резервирования под заказы клиентов. В решение также включена функциональность для ведения договоров и контроля денежных поступлений, а также процедуры автоматического расчета остатков по оплате контрактов. Управление ремонтами, помимо регистрации заявок на техобслуживание, позволяет осуществлять оценку загруженности и планирование ресурсов с целью обеспечения высокого качества сервисных работ.

Ольга Владимировна Саутенкова, руководитель отдела маркетинга компании «НОРБИТ»: «Использование отраслевых CRM-решений в практике автоматизации корпоративного управления имеет ряд серьезных преимуществ. Компания получает возможность модернизировать бизнес-процессы продаж и маркетинга в соответствии с эффективной отраслевой моделью управления и при этом оптимизировать затраты на внедрение системы. Как показывает опыт нашей работы, в условиях нестабильной экономической ситуации такой подход к проектам автоматизации весьма востребован клиентами».

**О компании «НОРБИТ»**

Компания «НОРБИТ» более 8 лет работает в области информационных технологий и в структуре группы компаний ЛАНИТ является Центром Компетенции по разработке и внедрению корпоративных систем управления предприятием, решений для управления взаимоотношениями с клиентами и электронных торгово-закупочных систем.

На сегодняшний день компания «НОРБИТ» представляет на рынке CRM ведущую экспертизу по разработке и внедрению CRM-решений на основе программного продукта Microsoft Dynamics CRM. НОРБИТ является членом Президентского клуба Microsoft, единственным российским партнером Microsoft, обладающим статусом Premium Partner по направлению Microsoft Dynamics CRM и дважды одерживал победу в конкурсе Microsoft Dynamics CRM Awards «5 Звезд» (2007/08, 2008/09).

В активе компании крупнейшие внедрения Microsoft Dynamics CRM в России - Страховой дом ВСК, группа компаний Энергобаланс, компания «Афиша» и другие. НОРБИТ также является разработчиком отраслевых CRM-проектов для ведущих игроков российского бизнеса: Группа компаний ЛАНИТ, Издательский дом «Альпина Бизнес Букс», радиостанции СИТИ-FM и Relax FM, КА «ДОМЕЛИ», компания «Трак Центр», Новая Телефонная Компания и другие.

Подробнее <http://www.norbit.ru>

**Контактная информация:**

Мария Цейтлина, PR-менеджер компании «НОРБИТ»

Тел. +7 (495) 787-2992

E-mail: [pr@norbit.ru](mailto:pr@norbit.ru)

**О компании «ТРАК ЦЕНТР»**

Компания «ТРАК ЦЕНТР» специализируется на оказании услуг по продаже и сервисному обслуживанию грузовой и специализированной техники ведущих мировых производителей – MAN, Renault, Iveco, NEOPLAN, KRONE, BECEMA, HUMBAUR, KOGEL, MEILLER.

В марте 2007 года под брендом TRUCK Center была открыта фирменная станция технического обслуживания «ТРАК ЦЕНТР Казань» (806 км трассы М-7), в октябре 2008 года был открыт автоцентр в Елабуге (1023 км трассы М-7), в феврале 2009 года – в Нижнем Новгороде (432 км трассы М-7).

К 2012 году компания планирует предоставлять гарантийное и постгарантийное обслуживание грузовой техники MAN, Iveco, Renault в 18 крупных городах России: Брянск, Воронеж, Екатеринбург, Казань, Кемерово, Краснодар, Москва, Нижний Новгород, Новосибирске, Омске, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Тюмень, Уфа, Челябинск.

Подробнее <http://www.truck-center.ru/>

**Контактная информация:**

Ирина Рябова, PR-менеджер ГК «ТРАК ЦЕНТР»

Тел. +7 (843)-239 56 35

E-mail: [ryabova@truck-center.ru](mailto:ryabova@truck-center.ru)