



Пресс-релиз компании Softline Solutions  
27 сентября 2007 года

## **Softline Solutions выводит на рынок RAPIDCRM «Сверхбыстрое внедрение Microsoft Dynamics CRM»**

**Компания Softline Solutions объявляет о выводе на рынок нового продукта RAPIDCRM «Сверхбыстрое внедрение Microsoft Dynamics CRM». Длительность проекта внедрения ПО составляет всего 2 месяца, а на выходе компания получает полноценную CRM-систему, отвечающую ключевым требованиям бизнеса. Данное решение уже успешно используют две компании из сферы продаж B2B и сектора real-estate.**

Компания Softline Solutions имеет самый большой опыт внедрения CRM-проектов в России и по итогам 2006 финансового года признана «Лучшим партнером Microsoft по Microsoft Dynamics CRM». Компания обладает отраслевой экспертизой в финансово-банковской сфере, сегменте дистрибуции и оптовой торговли, на рынке услуг, а также ряде других областей. Сегодня у компании уже более 30 клиентов – это как отечественные компании, так и зарубежные, работающие на российском рынке.

В целях получения компанией-заказчиком преимуществ от внедрения CRM-системы уже в краткосрочной перспективе, а также сокращения бюджета проекта Softline Solutions представляет новый продукт RAPIDCRM.

RAPIDCRM разработан на базе Microsoft Dynamics CRM с использованием уникальной ускоренной методологии внедрения CRM-системы компании Softline Solutions. Длительность сверхбыстрого внедрения составляет всего 2 месяца. Результатами проекта внедрения CRM-системы выступают:

- создание единой клиентской базы;
- организация процесса работы с первичными обращениями в компанию;
- управление поручениями;
- отслеживание и планирование взаимодействий с клиентами;
- выделение и отслеживание ключевых возможностей продажи;
- отчётность по состоянию продаж;
- необходимая аналитика.

Новый продукт RAPIDCRM предоставляет компании-заказчику ряд преимуществ:

- реализация ключевых задач CRM;
- сокращение срока внедрения до 2 мес. (классический проект 6-12 мес.);
- значительное уменьшение бюджета на проект;
- адаптация решения под бизнес-процессы компании;
- ускоренное приспособление персонала к новой системе;
- приобретение опыта, необходимого для дальнейшего развития CRM.

Кроме того, компания Softline Solutions предоставляет в рамках внедрения RAPIDCRM ряд дополнительных бонусов для клиента. Во-первых, использование CRM-системы департаментом маркетинга в плане создания и оценки эффективности кампаний. Во-вторых, бесплатная послепроектная поддержка пользователей в течение одного месяца. В рамках проекта специалисты Softline Solutions проводят обучение пользователей, позволяющее приступить к работе в системе в режиме реального времени.

RAPIDCRM подходит как небольшой компании SMB-рынка, так и может выступать пилотным проектом, либо этапом в рамках комплексной автоматизации крупного бизнеса.

*«Для выработки простых и действенных решений требуется огромный практический опыт и мощная методическая база. Обобщив наши знания и ноу-хау, мы сделали Microsoft Dynamics CRM решением, доступным для широкого круга организаций. Такое решение приносит высокую отдачу для бизнеса без существенного изменения бизнес-процессов. Реализация таких проектов происходит в рекордно сжатые сроки и имеет умеренную стоимость. Кроме того, риски проекта сведены к минимуму. Конечно, такое решение подходит только для тех компаний, в которых уже существует развитая культура взаимоотношений с клиентами и требуется лишь эффективный инструмент автоматизации», - заявляет Александр Огороков, руководитель отдела внедрения Департамента CRM компании Softline Solutions.*

Дополнительная информация:

О компании Softline Solutions – [www.msCRM.ru](http://www.msCRM.ru)

---

## **О группе компаний Softline**

Группа компаний Softline ([www.softline.ru](http://www.softline.ru)) работает в области информационных технологий с 1993 года и занимает ведущие позиции в сфере лицензирования программного обеспечения, обучения и консалтинга. Softline входит в десятку самых быстрорастущих компаний на ИТ-рынке РФ. 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; 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 более чем 2000 дилеров. Компания является поставщиком и дистрибьютором более 300 компаний-производителей программного обеспечения, среди которых Microsoft, Symantec, GFI, Borland, Computer Associates, Macromedia, McAfee, «Лаборатория Касперского», АБВУУ, ПРОМТ, Dr.Web, Quark, ASPLinux и др.

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

Softline Solutions оказывает консалтинговые услуги для среднего и малого бизнеса по решениям Microsoft Dynamics CRM и SAP. Компания поддерживает сайты [www.BusinessOne.ru](http://www.BusinessOne.ru) и [www.MSCRM.ru](http://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](http://www.slconsulting.ru)) оказывает полный спектр услуг по созданию, комплексному обследованию, развитию и технической поддержке ИТ-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, Иркутск, Калининград), Украины (Киев), Беларуси (Минск, Гомель), Казахстана (Алматы), Узбекистана (Ташкент), Кыргызстана (Бишкек), Таджикистана (Душанбе), Азербайджана (Баку) и Монголии (Улан-Батор).

Более подробную информацию о группе компаний Softline можно получить на корпоративном сайте [www.softline.ru](http://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](mailto:nataliaviu@softline.ru)