



Пресс-релиз компании Softline Solutions  
01 июля 2009 года

## **Softline Solutions начинает проект внедрения решения Microsoft Dynamics CRM в компании Aflex software**

**Консалтинговая компания Softline Solutions, «золотой» бизнес-партнер корпорации Microsoft, начинает проект внедрения решения Microsoft Dynamics CRM в Aflex software – официальном представителе на территории России и стран СНГ ведущих мировых разработчиков программного обеспечения. В ходе реализации проекта будут автоматизированы бизнес-процессы продаж, работы с партнерами, маркетинга и создания отчетности.**

Со дня своего основания Aflex software тесно сотрудничает с зарубежными производителями программного обеспечения, предоставляя полный комплекс услуг по продвижению программных продуктов. На российском рынке компания развивает классическую двухуровневую схему реализации решений своих вендоров. В сотрудничестве со столь крупными дистрибуторскими компаниями, как 1С-Дистрибуция, «Аксост», Mont компания Aflex software реализует решения представляемых ею производителей партнерам, число которых на сегодня превышает 300 компаний в регионах России и стран СНГ. Соответственно, маркетинговые активности, реализуемые как для расширения канала региональных продаж, так и с целью стимулирования сбыта решений каждого из вендоров направлены, прежде всего, на дистрибуторов, транслирующих их на партнерскую сеть. Для оптимизации действующих бизнес-процессов службы маркетинга, а также для повышения эффективности менеджеров по работе с партнерами руководством компании было принято решение о необходимости автоматизации с помощью CRM-системы.

Для интеграции в информационную систему предприятия руководством Aflex software было выбрано решение Microsoft Dynamics CRM, объединяющее в себе инструменты для сотрудников отделов продаж, маркетинга и сервисных служб. Основными факторами, которые повлияли на выбор Aflex software, стали полная интеграция Microsoft Dynamics CRM с другими продуктами семейства Microsoft, открытая архитектура, гибкость управления, дружелюбный интерфейс и возможность интеграции в действующую информационную систему.

Проект внедрения Microsoft Dynamics CRM выполнит консалтинговая компания Softline Solutions, входящая в международный холдинг Softline. Важную роль в выборе компании-интегратора сыграл значительный практический опыт Softline Solutions в различных отраслях. Решающим фактором стало предложение специалистами Softline Solutions комплексного пакета услуг: от бизнес-консультирования и построения CRM-концепции в компании до внедрения и сопровождения CRM-системы с учетом всех специфических особенностей бизнес-процессов.

Длительность внедрения Microsoft Dynamics CRM в Aflex Software составит 3 месяца. В течение этого времени специалисты Softline Solutions планируют выполнить первый этап проекта – автоматизацию рабочих мест в отделах по работе с партнерами и маркетинга. В рамках второго этапа будет осуществлена интеграция с системой 1С.

Основная цель проекта внедрения решения Microsoft Dynamics CRM в Aflex software – автоматизация системы продаж решений, представляемых ею вендоров и распределения маркетинговых фондов. Для выполнения стратегической цели руководством компании поставлены следующие задачи:

- консолидация информации по всем партнерам и дистрибуторам и истории взаимоотношений с ними;
- обеспечение контроля за работой партнеров и дистрибуторов;
- обеспечение контроля и управления жизненным циклом продажи продуктов;
- формирование детализованных отчетов об объемах продаж каждого продукта;
- упрощение процедуры назначения бонусов партнерам, присвоения им статусов и распределения маркетинговых фондов.

«Внедрение Microsoft Dynamics CRM позволит компании Aflex Software упорядочить информацию по клиентам, автоматизировать процесс продаж и привлечения партнеров, обеспечить планирование маркетинговых фондов. В ходе проекта мы стремимся сделать работу сотрудников компании более удобной, сократить рутинные операции, что даст им возможность больше времени уделять построению взаимоотношений с партнерами, потенциальными и реальными клиентами. Функциональность системы и квалификация наших консультантов позволяют не сомневаться в успехе внедрения», – **отмечает Мария Коршунова, руководитель Департамента Microsoft Dynamics CRM компании Softline Solutions.**

«Обеспечение высочайшего качества программных решений, представляемых на рынках России и стран СНГ – основа успеха нашей компании с момента ее основания, – **рассказывает Артем Хазов, директор по продажам Aflex software.** – Внедрение системы CRM позволит нам обеспечить более персонализированный подход к клиенту на всех этапах сделки, послепродажное обслуживание, а также оценивать статистику региональных продаж решений каждого вендора. Наилучшим образом с этими и множеством других задач справится система Microsoft Dynamics CRM, внедряемая компанией Softline Solutions».

---

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

**О компании Aflex software - [www.aflex.ru](http://www.aflex.ru)**

---

#### **О компании Softline**

Компания 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 является авторизованным партнером известных мировых производителей и обладает статусами Microsoft Gold Certified Partner, Microsoft Large Account Reseller, Symantec Platinum Partner; Citrix Platinum Solution Advisor; VMware Premier Partner; Elite McAfee Value Added Reseller, Computer Associates Premier Partner; Oracle Certified Advantage Partner и др.

Softline имеет представительства 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, Волгоград, Саратов, Барнаул, Ижевск, Тюмень, Архангельск, Кемерово, Сыктывкар, Оренбург, Воронеж, Томск, Ульяновск, Набережные Челны, Ярославль), Украины (Киев, Харьков), Беларуси (Минск, Гомель, Витебск), Казахстана (Алматы, Астана, Караганда, Актобе), Узбекистана (Ташкент), Кыргызстана (Бишкек), Таджикистана (Душанбе), Азербайджана (Баку), Монголии (Улан-Батор), Грузии (Тбилиси), Туркменистана (Ашхабад), Армении (Ереван), Турции (Стамбул), Венесуэлы (Каракас), Вьетнама (Ханой), Ирана (Тегеран).

Более подробную информацию о компании 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)