

Отраслевое решение для рынка недвижимости и строительства на базе Microsoft Dynamics CRM от компании Softline Solutions официально зарегистрировано корпорацией Microsoft

Москва, 30 апреля 2009 года. – Корпорация Microsoft зарегистрировала отраслевое решение на базе Microsoft Dynamics CRM для предприятий сферы строительства и недвижимости, разработанное специалистами консалтинговой компании Softline Solutions, «золотого» партнера Microsoft, входящего в международный холдинг Softline. Отраслевое решение расширяет функциональность решения Microsoft Dynamics CRM и позволяет автоматизировать полный цикл работы компании: от привлечения объектов недвижимости до послепродажного обслуживания клиентов.

Отрасль недвижимости и строительства обладает рядом специфических особенностей. Нередко компании, работающие в данной сфере, сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие единой базы клиентов и объектов, неполнота информации, недостаточное качество работы с клиентами, низкая эффективность работы менеджеров.

Компания Softline Solutions разработала отраслевое решение для индустрии недвижимости и строительства, которое ориентировано на различных участников рынка: застройщиков, риэлторов, агентства недвижимости. Решение позволяет автоматизировать полный цикл работы компании, охватывая такие специфические бизнес-процессы, как поиск и привлечение объектов недвижимости, подготовка объектов недвижимости к реализации; продажа объектов недвижимости; развитие клиента; постпродажное обслуживание. Корпорация Microsoft официально зарегистрировала отраслевое решение, созданное специалистами Softline Solutions.

В решении реализованы следующие задачи отрасли:

- планирование работы с клиентами и партнерами, автоматизация полного цикла работ;
- сквозное отслеживание взаимодействий с клиентами от первого обращения до заключения договора и послепродажной работы;
- отслеживание и контроль стадий сделок;
- отображение финансовых показателей сделки;
- ведение многоуровневого каталога объектов недвижимости с учетом статусов продажи объектов и их принадлежности инвесторам;
- обеспечение контроля и взаимозаменяемости работы менеджеров по продажам;
- анализ эффективности работы менеджеров;
- информационная поддержка проведения маркетинговых компаний для повышения лояльности клиентов.

Специалисты Softline Solutions разработали ряд дополнительных приложений, входящих в отраслевое решение на базе Microsoft Dynamics CRM, среди которых следует выделить:

- «Генератор шахматки» – мастер для ввода данных по большому количеству типовых объектов недвижимости, который позволяет автоматически создавать многоквартирные дома и паркинги по заданным параметрам;
- «Шахматка» – удобный визуальный инструмент для продажи различных объектов недвижимости с возможностью графического представления плана постройки и отображением подробной информации по объекту недвижимости, условиям продажи, инвесторам, а также возможностью бронирования и резервирования объектов;
- «Применение новых цен» – приложение, позволяющее заранее обрабатывать новые прайс-листы, поступившие от поставщиков и обеспечивать ввод новых цен на объекты недвижимости по расписанию;
- «Подбор вариантов» – инструмент для поиска объектов по множеству критериев, с отображением результатов поиска в развернутом виде, с вызовом функций бронирования и резервирования и автоматическим созданием показов объектов;
- «Бронирование и резервирование» – приложение предоставляет возможности для учета разных требований по срокам бронирования и резервирования у разных поставщиков, продления брони и резерва, контроля за соблюдением сроков благодаря функции автоматического снятия брони и резерва.

«Разработанное нашей компанией решение для рынка недвижимости на базе Microsoft Dynamics CRM не только дает возможность управлять продажами в разрезе данных о клиентах и сделках, но и позволяет отслеживать статусы продаваемых объектов недвижимости с помощью удобного визуального инструмента. Это обеспечивает сквозной процесс ведения сделки и возможность гибкой аналитики. Решение позволяет сокращать временные затраты менеджеров по продажам при подборе вариантов объектов недвижимости для клиентов, а также оценивать эффективность их работы», – рассказывает руководитель Департамента Microsoft Dynamics CRM компании Softline Solutions Мария Коршунова.

Отраслевое решение для рынка недвижимости и строительства Softline Solutions успешно внедрено и используется рядом клиентов компании – корпорацией «ИНКОМ-Недвижимость», агентством недвижимости «Домострой», инвестиционно-строительным холдингом Группа компаний «Домостроитель».

О компании Softline

Компания Softline (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 Solutions оказывает полный спектр услуг по внедрению, обучению и консалтингу по CRM-решениям (Microsoft Dynamics CRM, Oracle Siebel CRM, отраслевые CRM-системы) и ERP-решениям (SAP для среднего и малого бизнеса). Компания поддерживает сайты www.BusinessOne.ru, www.MSCRM.ru, www.CrmSiebel.ru, на которых можно найти ответы на вопросы о повышении эффективности бизнеса с помощью информационных технологий и построения грамотных отношений с клиентами.

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).

Более подробную информацию о компании 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