

**«Microsoft Dynamics CRM 3.0  
расширяет границы работы с клиентами в  
РА MediaArts Group »**

## План презентации

1. Цели и задачи проекта
2. Особенности сферы профессиональных услуг
3. Microsoft Dynamics CRM 3.0 для рекламного и медиа бизнеса
4. Этапы внедрения решения
5. Результаты

## Цель проекта

Выйти на новый уровень взаимоотношения с клиентами

## Задачи проекта

Единая, постоянно обновляющаяся база хранения оперативной информации:

- о клиентах, их сотрудниках и способах коммуникации с ними
- о подрядчиках, схемах взаимодействия с ними
- о схемах построения внутренних бизнес-процессах компании

Построение аналитической системы, способной выдавать отчеты и прогнозы по:

- процессам продаж
- финансовым показателям
- маркетинговым проектам

Интеграция с существующими ИС

Эффективная схема взаимодействия с филиалами компании

## Особенности рекламного и медиа бизнеса

- Максимальная ценность клиентской базы и ведения полной истории взаимоотношения с ними
- Необходимость систематизировать большие пласты неструктурированной информации – методология работы с клиентами, творческие материалы, отраслевые разработки
- Длительный цикл продаж

## Microsoft Dynamics CRM 3.0 для рекламного и медиа бизнеса

- Управление взаимоотношениями с клиентами компании
- Структуризация и регламентация неструктурированных бизнес – процессов компании
- Организация единого информационного пространства с другими системами компании
- Улучшение качества обслуживания клиентов за счет сокращения издержек на поиск и обработку необходимой информации
- Реализация комплекса отчетов, предназначенных для получения аналитики в различных разрезах

## Этапы внедрения решения

- Установка функционала CRM-системы и знакомство с продуктом ключевых пользователей
- Разработка бизнес-процесса продаж
- Обучение персонала
- Сбор требований к изменению системы под потребности клиента (*кастомизация*)
- Реализация и ввод в промышленную эксплуатацию Microsoft Dynamics CRM 3.0 с расширенным функционалом
- Интеграция с существующими ИС
- Внедрение Microsoft Dynamics CRM 3.0 в сети филиалов компании

## Результаты

### Единая база клиентов:

- новые клиенты
- действующие клиенты

### База проектов компании:

- систематизация по отраслям
- учет профессиональной специализации персонала

### База подрядчиков компании:

- обеспечение безопасности
- залог надежности и качества выполнения работ
- анализ объемов денежных потоков, проходящих через подрядчиков

Формализация бизнес-процессов

Сокращение трудозатрат специалистов

Взаимодействие между филиалами компании

Организация единого бизнес-пространства компании

**Ваши вопросы?**

E-mail: [vsharonov@magroup.ru](mailto:vsharonov@magroup.ru)