

ООО «ЛЕГРАН»
105066, г. Москва,
ул. Нижняя Красносельская, д. 40/12,
корп. 2, эт. 3, ком. 1,
тел: +7 (495) 660-75-50
ОГРН 1037718045320
e-mail: office.moscow@kontaktor.ru

Дата: 29.02.2024

ООО «АКАМ»

Генеральному Директору
Петрухину Петру Владимировичу

127434, г. Москва, Дмитровское шоссе, дом № 9,
строение 2, Эт 4, Пом I Ком 54,54А

**Отзыв по внедрению программного продукта
«Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентом ред. 3.1»
в ООО «ЛЕГРАН»**

Компания «ЛЕГРАН» - ведущий производитель в изготовлении продукции электротехнического назначения, поставщик комплексных решений для электрических и информационных сетей.

На протяжении 11 лет для автоматизации работы мы использовали американскую CRM-систему Salesforce. Но в середине 2022 года в связи с планируемым уходом Salesforce с рынка РФ перед нами встала задача выбора российской CRM-системы, размещенной на российских серверах и способную закрыть основные задачи нашего бизнеса:

- обеспечение бесперебойной работы компании путем сохранения основных сущностей Salesforce и привычных процессов компании;
- размещение дистрибьюторами заявок на участие в проекте (инвестиционный проект, в рамках которого планируется поставлять продукцию компании) и размещение заказа на отгрузку продукции на публичном B2B web портале. Для этого было необходимо выполнить импортозамещение двух существующих порталов: ItemMS и eCom;
- миграция исторических данных из Salesforce;
- управление проектами;
- управление взаимодействиями с клиентами, планирование и согласование встреч из системы;
- организация технической поддержки наших клиентов;
- интеграция с Power BI;
- интеграция с внешними системами.

При этом переход на новую CRM-систему нужно было осуществить в сжатые сроки – в январе 2023 года доступ к Salesforce и всем его данным закрывался. Поэтому важно было найти надежного подрядчика, готового гарантировать нужный нам результат за короткий срок.

Компания «АКАМ» предложила и внедрила в качестве альтернативы Salesforce решение «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентом ред. 3.1».

- В рамках реализации проекта сотрудниками компании «АКАМ» были проведены следующие работы:
- проведены интервью с ключевыми пользователям компании для уточнения и формализации бизнес-требований;
 - разработан план реализации проекта, определены границы продукта MVP и ключевые результаты (контрольные точки) проекта;
 - выполнена миграция нормализованных данных из Salesforce;
 - выполнены доработки «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентом ред. 3.1 (CRM)» и модуля «АКАМ:Инвестиционные проекты» согласно требованиям бизнеса и ИТ;
 - реализована интеграция «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентом ред. 3.1 (CRM)» с Порталом B2B, разработанным на базе технологии «1С:Предприятие.Элемент»:
 - использование НСИ из CRM при создании Заявки на участие в проекте и в Заказе;
 - передача Заявки на участие в проекте и Заказа с Портала в CRM;

- реализована интеграция «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентом ред. 3.1 (CRM)» с ItemMS в части:
 - получения в CRM информации о новых позициях в номенклатуре,
 - актуализации информации в CRM о номенклатуре, ее статусах, ценах по тарифу;
- перед запуском MVP в опытно-промышленную эксплуатацию было проведено обучение пользователей, разработаны инструкции для пользователей и администраторов системы, проведена первоначальная настройка базы, настроены права пользователей.

В результате нам удалось в нужный срок перевести работу пользователей в новую CRM-систему, не потеряв данные и возможность вести привычную работу компании:

- работать с клиентской базой: актуализировать и пополнять ее, фиксировать текущий ассортимент, предлагаемую продукцию, характеристики торговых точек;
- управлять взаимоотношениями с клиентами, планировать и согласовывать встречи, фиксировать их результаты, в том числе в виде чек-листов;
- учитывать пробег для компенсации расходов на выезды сотрудникам;
- управлять проектной работой;
- собирать данные по продажам дистрибьюторов;
- получать данные для аналитики из 1С в Power BI.

По итогам внедрения системы 1С мы остались довольны работой Компании «АКАМ», поэтому продолжаем сотрудничество по развитию CRM-системы и Портала B2B и рекомендуем Компанию «АКАМ» как надежного Партнера, обладающего глубокой экспертизой и необходимыми компетенциями для реализации сложных задач в ограниченные сроки.

Внедрение в промышленную эксплуатацию системы завершилось 1 февраля 2023 г.

Руководитель направления
«Цифровая трансформация» ООО «ЛЕГРАН»



Литвинов Антон Игоревич

Против публикации данного текста
в открытых источниках не возражаем