



Подготовлено: Соболева Е., 16.11.05  
Согласовано: Шастун Н., Смирнов Р. 05  
Согласовано: Бабаев С. 05  
Утверждено: Д.Казачков, 05

Пресс-релиз компании «1С-Рарус» от \_\_\_\_\_ 2005 г.

### **Ювелирная Фабрика «Топаз» - год работы с CRM-технологиями компании «1С-Рарус».**

*Компания «1С-Рарус» выполнила проект внедрения CRM-системы в Костромской ювелирной фабрике «Топаз», крупнейшем производителе ювелирных изделий в России. Автоматизация выполнена на базе программных продуктов «1С-Рарус:CRM Управление продажами» и «1С-Рарус:Call Center для АТС Panasonic», разработанных на платформе «1С:Предприятие 7.7». В общей сложности автоматизировано 10 рабочих мест менеджеров по продажам, маркетологов и управляющего состава компании. По мнению руководства фабрики, CRM-система позволила добиться ускорения процесса обслуживания клиентов.*

Костромская ювелирная фабрика (КЮФ) «Топаз» занимается производством и реализацией ювелирных изделий 13 лет и входит в 20-ку крупнейших производителей России. Фабрика работает с магазинами и оптовыми фирмами по всей России. Ассортимент насчитывает более 20000 видов наименований и постоянно обновляется.

Философия предприятия состоит в том, чтобы предложить покупателям комплексное обслуживание, включающее высококвалифицированное консультирование экспертов в ювелирной отрасли, широкий выбор ассортимента продукции и индивидуальный подход к каждому клиенту. Для того чтобы реализовать такой подход на практике, требуется современная информационная система управления предприятием. Отсутствие инструмента по работе с клиентами, возможности анализировать работу менеджеров и потенциал клиентов оборачивалось для фабрики ощутимыми трудовыми и финансовыми затратами.

Принимая решение о создании единой информационной системы, руководство КЮФ «Топаз» стремилось повысить контроль за работой менеджеров и улучшить качество обслуживания покупателей за счет оперативности обработки заказов.

В поиске поставщика CRM-системы и партнера по внедрению руководство Заказчика остановило свой выбор на компании «1С-Рарус». Основой такого выбора являлся опыт «1С-Рарус» в проектировании, разработке и внедрении автоматизированных информационных систем, наличие собственных типовых решений «1С-Рарус:CRM Управление продажами» и «1С-Рарус:Call Center для АТС Panasonic». Проект был реализован за 2 месяца. В результате выполненного внедрения автоматизировано 10 рабочих мест менеджеров по продажам, маркетологов и управляющего состава компании. Внедрение CRM-системы позволило автоматизировать весь цикл продаж: отражение первичной информации о клиенте, отслеживание истории взаимоотношений, учет предложений и замечаний, изменение условий и параметров сделки, прогноз сроков и суммы денежных поступлений, это существенно упростило взаимодействие между сотрудниками компании, участвующими в продажах. Возможность сегментации клиентов, оценка вероятности заключения сделки, выделения перспективных клиентов - сделали процесс анализа эффективности продаж более достоверным, а планирование дальнейших работ – обоснованным.

Тесная интеграция «1С-Рарус:CRM Управление продажами» и «1С-Рарус:Call Center» позволяет быстро получать всю необходимую информацию о клиенте во время телефонного звонка, упрощает регистрацию телефонных переговоров, ускоряет набор телефонных номеров во время исходящих звонков. В целом экономия времени на каждом входящем звонке составляет 30 секунд.

Год успешного использования автоматизированной системы «1С-Рарус:CRM Управление продажами» и «1С-Рарус:Call Center для АТС Panasonic» выявил ряд преимуществ. В первую очередь, у руководителей разных уровней появилась возможность получения актуальной информации о работе менеджеров, потенциале клиентов, их платежеспособности, лояльности к компании, прибыльности клиентов для фирмы, о долгах клиента, количестве дней просрочек и т. п.

IT-специалист фабрики «Топаз», Бабаев Сергей, рассказывает о выборе системы и результатах проекта: «Разработанная специалистами «1С-Рарус» CRM-система позволила менеджерам нашей фабрики более тщательно работать с каждым заказчиком. Отмечу, что открытость платформы «1С:Предприятие» позволяет самостоятельно производить настройки конфигурации, постоянно совершенствовать систему и повышать ее эффективность».

В ближайших планах сотрудничества КЮФ «Топаз» и компании «1С-Рарус» расширение CRM-системы до 20 пользователей.

### **Справка о компании КЮФ «Топаз»**

КЮФ «Топаз» занимается производством и реализацией ювелирных изделий 13 лет. На фабрике работает более 250 сотрудников – профессиональных и талантливых специалистов. «Топаз» работает с магазинами и оптовыми фирмами по всей России. Фабрика изготавливает более 20000 видов изделий. *В ассортименте предприятия представлены все группы украшений, в том числе эксклюзивные украшения с бриллиантами.* Новаторские идеи дизайнеров позволяют каждый месяц осваивать около 100 новинок.

КЮФ «Топаз» входит в 20-ку крупнейших производителей России. В 2004 году КЮФ «Топаз» получила сертификат качества «100 лучших товаров России».

КЮФ «Топаз» является постоянным участником ведущих ювелирных выставок, ежегодно получает дипломы и награды за выпускаемые изделия.

### **Справка о компании «1С-Рарус»**



Внедренческий центр «1С-Рарус» - совместное предприятие фирм «1С» и «Рарус», созданное в 1994 году. За 11 лет работы на рынке клиентами компании стали более 25 000 предприятий России и стран СНГ, а также подразделения крупнейших мировых компаний.

«1С-Рарус» имеет статусы: 1С:Франчайзи, 1С:Дистрибьютор, Авторизованный учебный центр фирмы «1С», Авторизованный центр сертификации «1С:Профессионал», 1С:Консалтинг, Центр компетенции по производству, Golden Partner фирмы Novell, официальный партнер фирмы «ASP Linux», официальный партнер корпорации American Power Conversion (APC), партнер компании «Панасоник Инжиниринг СНГ», Торговый партнер Microsoft, партнер «ACER». «1С-Рарус» является членом ассоциации Некоммерческого Партнерства поставщиков программных продуктов (НП ППП) и Национальной Торговой Ассоциации (НТА).

В компании работает 450 сотрудников, большинство из них сертифицированы фирмой «1С». Система управления качеством сертифицирована в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001:2000.

Дополнительная информация о компании: [www.rarus.ru](http://www.rarus.ru)

*За дополнительной информацией просьба обращаться в отдел продвижения ВЦ «1С-Рарус, тел.: (095)250-6383, 250-6393*