

Юзабилити

- Внедрение бизнес-версии [argo®web] на российском рынке коммерческой недвижимости в компании CBRE LLC
- Объем проекта: более 100 пользователей, хранение данных на центральном сервере в условиях многоофисной сети
- Многоязычное, мультивалютное и адаптированное к бизнес-процессам программное решение
- Корпоративные подразделения: отдел аренды офисных помещений, отдел аренды торговых помещений, отдел аренды складских помещений, отдел по работе с корпоративными клиентами, отдел рынков капитала, отдел управления недвижимостью, отдел исследований рынка, юридический отдел
- Срок реализации: 9 месяцев до ввода в эксплуатацию



Задача

Внедрение версии бизнес-платформы [argo®web], адаптированной для российского рынка коммерческой недвижимости.

Адаптация [argo®web] к специфическим программным требованиям и бизнес-процессам CBRE LLC с особым учетом требований юридического отдела к управлению договорами.

Разработка функций для автоматической транскрипции на латинице и кириллице для адресов и информации об объектах, автоматического перерасчета валюты и для актуализации курса рубля, доллара США и евро.

Миграция и консолидация учетных данных из использовавшейся ранее системы CRM ACT и различных источников данных на базе Excel.

Интеграция соответствующих фирменному стилю шаблонов для внутренней и внешней коммуникации, автоматическое генерирование флаеров, описания объектов, маркетинговых материалов и отчетов для контроллинга.

Развитие [argo®web] в качестве центрального CRM-приложения для работы с клиентами и деловыми партнерами.

Реализация

Определение графика проекта с учетом административных факторов в тесном взаимодействии с CBRE LLC.

Анализ имеющейся информационной инфраструктуры и разработка системного ландшафта для высокопроизводительной тестовой и производственной систем.

Проведение специальных семинаров для подразделений компании в Москве с целью оценки запросов на внесение изменений в [argo®web] для оптимизации бизнес-процессов и автоматических функций.

Обработка результатов семинаров для подготовки квалифицированной детальной концепции на утверждение CBRE LLC и для запуска процесса разработки.

Внедрение тестовой и производственной систем [argo®web]. Предоставление релиза программного обеспечения согласно графикам разработки и проекта. Проведение посегментных тестов приложения для обеих систем.

Планирование и проведение тренингов для разных отделов в российских офисах CBRE LLC, а также разработка и реализация дополнительных онлайн-тренингов.

Финальный импорт данных в [argo®web] в преддверии запуска системы, после проведения ряда пробных выгрузок и проверки качества данных.

Сопровождение ввода в эксплуатацию, техническая поддержка и обновление программного обеспечения. Координация и контроль выполнения стадий, модулей и мероприятий проекта руководством проекта компании DELTA ACCESS в тесном взаимодействии с проектной командой CBRE LLC.

Результаты

Ускорение и стандартизация всей коммуникации с клиентами и деловыми партнерами.

Значительное повышение эффективности за счет использования автоматизированных процессов и сокращения затрат на поиск информации.

Повышение процента реализации и качества консультирования.

Ускорение процессов принятия решений и упрощение мер контроля и управления.

Комментарий

«В лице компании DELTA ACCESS мы приобрели квалифицированного и надежного партнера по внедрению, усовершенствованию и технической поддержке системы [argo®web] в качестве центрального CRM-приложения, как важного инструмента для реализации объектов недвижимости и их управлением. Наши ожидания относительно качества, гибкости и учета особых условий российского рынка были полностью оправданы, о чем свидетельствуют как финансовые результаты, так и продолжение нашего сотрудничества».

Игорь Макаров, Аналитик
Отдел исследований рынка
CBRE | EMEA, Россия

