smi2go.ru

Navicon расширит возможности CRM для NF Group

Тематика: **IT и телекоммуникации**
Корпоративные новости

Дата публикации: 22.12.2022

Дата мероприятия / события: 22.12.2022

г. Москва

Системный интегратор и разработчик Navicon стартовал проект по развитию CRM-системы в консалтинговой компании в сфере недвижимости NF Group (ex-Knight Frank Russia). Обновленное решение позволит компании получать детальные данные о клиентах, видеть историю общения с ними за весь период коммуникаций, а также эффективно управлять взаимодействием с покупателями на каждом этапе сделки. В перспективе это улучшит качество клиентского сервиса, увеличит эффективность сложной воронки продаж и повысит лояльность клиентов к бренду.

NF Group — один из крупнейших игроков на рынке коммерческой и элитной жилой недвижимости в России. Компания сопровождает сделки, а также оказывает агентские и консалтинговые услуги частным и корпоративным клиентам. В сфере недвижимости период работы с покупателем от первичного обращения до непосредственной продажи может достигать нескольких лет, причем в коммуникациях могут быть задействованы специалисты из различных департаментов компании в зависимости от того, какой объект недвижимости нужен клиенту в конкретный момент времени. NF Group крайне важно, чтобы на всех этапах процесса взаимодействие с покупателем было управляемым и персонализированным.

В компании приняли решение модернизировать текущую CRM-систему на базе платформы Microsoft Dynamics CRM, чтобы повысить скорость ее работы и качество сквозной аналитики, а также наладить бесшовную передачу данных о клиенте между сотрудниками разных департаментов компании. Реализацией проекта занялась команда системного интегратора и разработчика Navicon.

В рамках проекта Navicon создаст единый программный контур, который позволит сотрудникам компании оперативно обмениваться данными о клиентах и делать им точные персонализированные маркетинговые предложения. Кроме того, команда внедрит для агентов по недвижимости NF Group больше инструментов для прямой коммуникации с покупателями, а также настроит легкий доступ к истории взаимодействия с клиентами за весь период работы.

Основная сложность проекта — в том, что большинство CRM-систем слабо адаптировано под специфику рынка недвижимости. Такой бизнес характеризуется долгим циклом продаж, низким количеством повторных сделок, а также необходимостью очень точно попадать в потребности клиента. Предложенное командой Navicon ИТ-решение позволит обеспечить специалистам NF Group «бесшовную» личную коммуникацию с клиентами, а также повысить прослеживаемость и управляемость воронки продаж.

«В рамках проекта мы сконцентрировались на том, чтобы помочь менеджерам по обслуживанию клиентов NF Group сократить трудозатраты на анализ клиентских данных и лучше понимать своих покупателей. Мы выстраиваем решение, нацеленное на повышение конверсии и улучшение воронки продаж, а также увеличение числа повторных сделок с клиентами», — комментирует **Никита Егоров, руководитель департамента CRM в компании Navicon.**

Справка о NF Group:
NF Group (ex-Knight Frank Russia) – один из крупнейших игроков на рынке коммерческой и элитной жилой недвижимости в России, консультант года по версии CRE Moscow Awards, победитель премии РЕПУТАЦИЯ-2022 в номинациях «Репутация компании. Брокер. Жилая недвижимость», «Репутация компании. Брокер. Коммерческая недвижимость» и «Команда года. Брокер», обладатель звания «Лучшая брокерская компания на рынке элитной недвижимости Москвы и Московской области» Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и

ипотеки CREDO-2022.

В настоящее время в группу компаний входят два офиса в Москве, Санкт-Петербурге, подразделение по управлению коммерческой недвижимостью по России и PARUS Real Estate – центр международного бизнеса группы в Дубае. NF Group сопровождает сделки с объектами недвижимости, оказывая агентские и консалтинговые услуги частным и корпоративным инвесторам, арендаторам, девелоперам и другим игрокам рынка в сегментах складской, офисной, торговой, гостиничной, элитной жилой, загородной и зарубежной недвижимости.

Справка о Navicon:
Navicon входит в топ-10 российских игроков в области BI, CRM, ERP. Компания выступает бизнес-партнером заказчика и помогает комплексно решать задачи его бизнеса. Navicon оказывает услуги по комплексной автоматизации предприятий и внедрению бизнес-решений на базе самых современных технологий. Navicon ежегодно становится призером конкурса «Проект года» профессионального сообщества Global CIO.

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/148839/