

Исх. № 373

от «24» марта 2026 г.

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Компания FUN&SUN, один из лидеров туристической отрасли в России и СНГ, настоящим подтверждает высокий уровень профессионализма и качество работ, выполненных ООО «Джи-Эм-Си-Эс Верэкс» (GMCS).

С 2019 года GMCS выступает нашим надежным партнером в области цифровизации, осуществив внедрение и обеспечив дальнейшее развитие комплексного решения для автоматизации процессов продаж и обслуживания клиентов. Решение создано на базе платформы MS CRM Dynamics 365, собственной разработки и интеграций со сторонними системами.

За время эксплуатации решения мы достигли значительных улучшений в операционной деятельности. Система, охватывающая собственные офисы продаж, контакт-центр, сайт и круглосуточную службу поддержки TUI24, позволила нам выстроить прозрачное управление воронкой продаж, контролировать выполнение планов и оценивать эффективность работы как розничной сети в целом, так и каждого отдельного менеджера.

Создание единого цифрового источника данных о клиентах на базе CRM стало ключевым фактором повышения эффективности. Нам удалось сократить время обработки клиентских запросов на 80%, объединить более 17 различных систем для лидогенерации и обеспечить «единый язык» коммуникации между отделами и партнерами, что кардинально сократило время на сбор и анализ информации.

За период активного развития проекта с апреля 2022 по декабрь 2025 года специалисты GMCS продемонстрировали глубокую экспертизу и способность решать сложные нестандартные задачи, в числе которых:

- Развитие лидогенерации: агрегация запросов на подбор туров по 46 источникам из 17 различных систем.
- Внедрение интеллектуальной обработки запросов: использование голосового бота для предварительного обзвона лидов с низкой конверсией и их последующая умная маршрутизация.
- Интеграция с ИИ: реализована интеграция с системой предиктивной аналитики для использования сегментов, сформированных искусственным интеллектом, реализована интеграция с генеративными моделями для ускорения процессов обработки запросов.
- Оптимизация процессов обслуживания: разделение потоков задач с учетом специфики подразделений, участвующих в продажах.
- Сквозная интеграция с ERP: автоматизация формирования договоров и их передачи в 1С ERP, включая интеграцию с кассовым модулем и передачу данных в ГИС ЭП (Государственная информационная система «Электронная путевка»).
- Расширение аналитики: создание детализированных отчетов по конверсии, доходности, мотивации и автоматизация передачи данных в систему учета KPI.
- Расширение аналитических возможностей системы - созданы отчеты по конверсии в разрезе источников лидов, разделении комиссии, доходности офисов и мотивации менеджеров, также добавлена автоматизация передачи отчетов в систему учета KPIs.

