



**G  CS**

// ИСТОРИЯ УСПЕХА

**РОСНАНО**

CRM И НАНОТЕХНОЛОГИИ



# РОСНАНО

## О ЗАКАЗЧИКЕ

РОСНАНО – российская компания, созданная в целях реализовать государственную политику по развитию нано-индустрии, выступая соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом.

## СИТУАЦИЯ

Для обеспечения эффективной работы с контрагентами в рамках реализации проектов софинансирования нано-проектов РОСНАНО приняла решение о внедрении CRM-системы на базе Microsoft Dynamics CRM.

## РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ С GMCS

- Обеспечена надежная поддержка работы с заявками на всех этапах.
- Сокращены сроки рассмотрения заявок.
- Реализованы дополнительные инструменты для целей маркетинга.

Сотрудничество с GMCS продолжается...

# 3 000+

ВНЕШНИХ  
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



## НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ

Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «РОСНАНО» создано в декабре 2013 года в рамках реализации новой Стратегии РОСНАНО до 2020 года для управления инвестиционным портфелем компании и формирования новых инвестиционных фондов нанотехнологий. Основной целью РОСНАНО, 100% акций которого находится в собственности государства, является коммерциализация нанотехнологических разработок.

РОСНАНО играет ведущую роль в реализации государственной политики в сфере развития нанотехнологий. В рамках исполнения своей миссии РОСНАНО выступает соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом, а также принимает активное участие в создании объектов нанотехнологической инфраструктуры.

## CRM ДЛЯ НАНОПРОЕКТОВ

На рассмотрение в РОСНАНО поступают самые разноплановые инновационные и образовательные проекты, требующие тщательной экспертизы, в том числе с привлечением внешних экспертов. В их числе – ведущие российские и зарубежные специалисты.

На момент старта проекта в проектном офисе РОСНАНО уже использовалась система Microsoft Dynamics CRM для решения довольно узкого круга задач. С учетом стратегических планов развития компании требовалось интегрированное решение, позволяющее:



- Предоставлять контрагентам и экспертам необходимую информацию в режиме реального времени и организовать эффективный электронный документооборот, исключая взаимодействие с использованием электронной почты.
- Упростить сотрудникам РОСНАНО процесс получения, регистрации и обработки информации от контрагентов и экспертов. Фактически к уже действующему модулю проектного офиса было необходимо добавить модули работы с заявителями и экспертами, принимая во внимание действующие регламенты по работе с контрагентами.

В феврале 2010 года РОСНАНО провела тендер по выбору исполнителя работ. В первую очередь учитывалось наличие у ИТ-компаний успешных проектов внедрения Microsoft Dynamics CRM, а также опыта построения интеграционных решений с использованием Microsoft SharePoint. GMCS в полной мере соответствовала заявленным требованиям.

## ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

Проект стартовал весной 2010 года. Задача организации взаимодействия с контрагентами решена посредством создания на сайте РОСНАНО личных кабинетов. При этом функционал личных кабинетов заявителей и экспертов имеет существенные отличия. Личный кабинет заявителя - единая точка входа для:

- Поддачи заявки и получения шаблонов проектных документов.
- Получения общей информации о деятельности РОСНАНО.
- Отслеживания статуса рассмотрения заявки и проводимой по ней экспертизы перед передачей в научно-технический и наблюдательный совет РОСНАНО.

Для подачи заявки заявитель распечатывает из личного кабинета необходимые документы, которые затем направляются им в РОСНАНО. После прохождения ряда юридических процедур





## // КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ //

**ВНЕДРЕННОЕ РЕШЕНИЕ  
ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УДОБНЫЕ СРЕДСТВА  
УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ  
С КОНТРАГЕНТАМИ НА ВСЕХ ЭТАПАХ**

и тщательной выверки заявка заносится в базу данных в Microsoft Dynamics CRM с уникальным идентификационным номером для последующей работы.

Приглашение экспертов к участию в проводимых научно-технических экспертизах осуществляется РОСНАНО самостоятельно, на условиях конфиденциальности сведений о поступающих на рассмотрение инновационных разработках, проектах и технологиях. Аккредитованные эксперты получают доступ к своим личным кабинетам, которые используются ими для:

- Управления специализациями путем внесения соответствующих изменений в профиль.
- Получения приглашений на экспертизы и размещения заключений по ним.
- Размещения через личный кабинет статей, публикаций и прочих материалов, относящихся к их деятельности.

Вместе с приглашением к участию в экспертизе экспертам на личный кабинет направляется описание поданной заявки. CRM-система позволяет экспертам самостоятельно управлять своей занятостью в проектах РОСНАНО, устанавливая через личный кабинет статус доступности на тот или иной промежуток времени.

Эти сведения открыты специалистам РОСНАНО и учитываются ими при подборе участников экспертиз и проведении мероприятий с участием экспертов. Через личный кабинет эксперты получают заключения по экспертизам, в которых они принимали участие.



РОСНАНО оплачивает работу привлекаемых экспертов. В CRM-системе происходит автоматическая генерация договоров и актов на оплату услуг экспертов, которые также поступают в личный кабинет.

В ходе реализации проекта список решаемых задач расширился. Для департамента внешних коммуникаций РОСНАНО реализована возможность хранения в информационной системе материалов о деятельности компании (статьи, видеофайлы и т. д.). С помощью настроенного в CRM-системе механизма поиска специалисты РОСНАНО могут быстро и легко найти нужную информацию при работе с архивными материалами или мониторинге.

Организация и проведение мероприятий является неотъемлемой частью деятельности РОСНАНО в рамках поддержания и развития единого информационного пространства нано-индустрии. РОСНАНО не только инициирует собственные мероприятия, но и принимает активное участие во внешних мероприятиях.

В CRM-системе частично автоматизированы и процессы ивент-менеджмента. В частности, обеспечена возможность рассылки через Microsoft Dynamics CRM приглашений на мероприятия по спискам, формируемым специалистами РОСНАНО. Кроме того, в системе происходит формирование внутренних отчетов по итогам мероприятий.

## БОЛЕЕ 3000 ВНЕШНИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

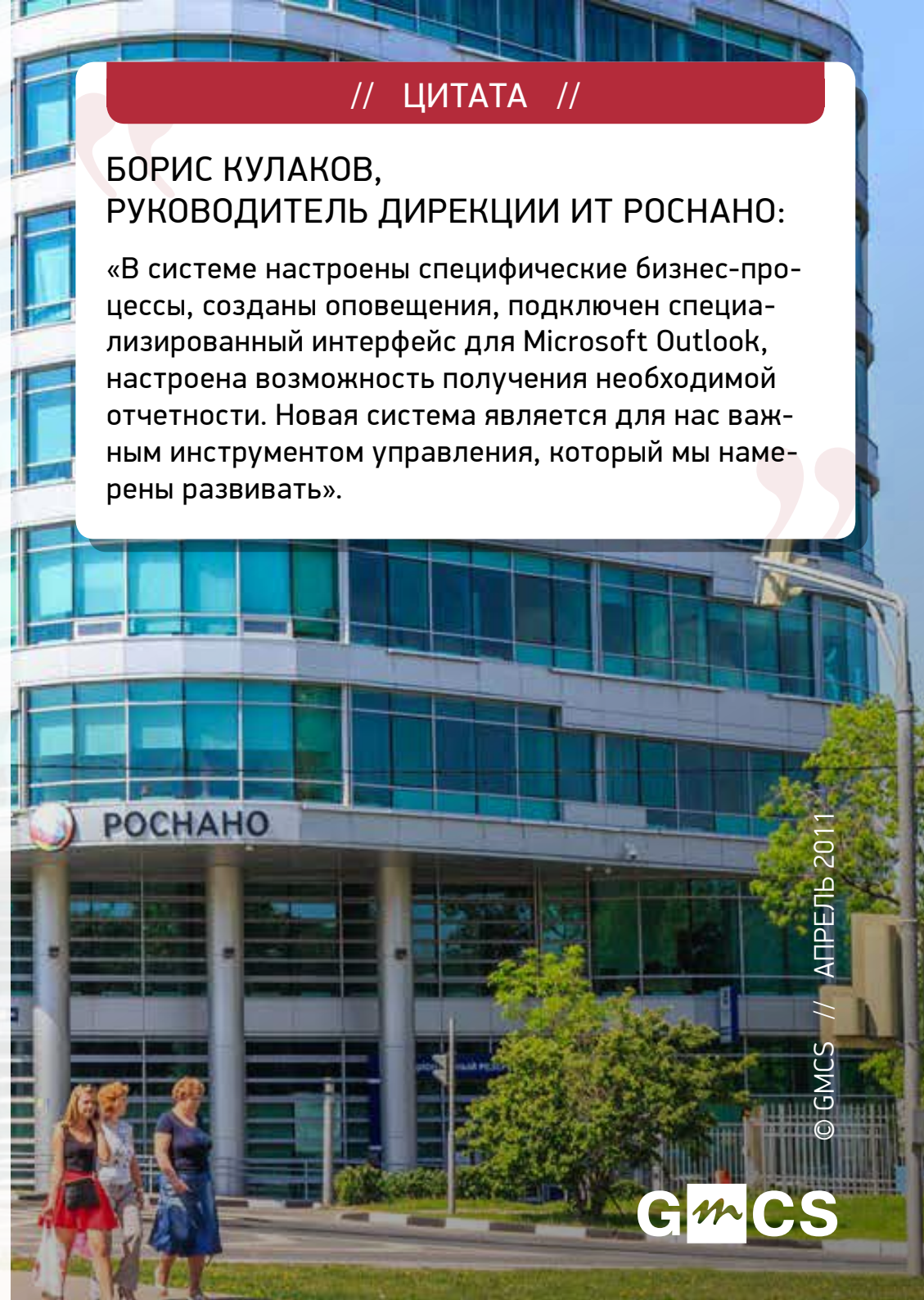
На сегодняшний день автоматизированная система управления взаимодействиями с контрагентами РОСНАНО находится в эксплуатации.

На момент запуска системы в работу в ней было зарегистрировано более 3000 внешних пользователей. Кроме того, система активно используется внутренними подразделениями РОСНАНО.

// ЦИТАТА //

**БОРИС КУЛАКОВ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ИТ РОСНАНО:**

«В системе настроены специфические бизнес-процессы, созданы оповещения, подключен специализированный интерфейс для Microsoft Outlook, настроена возможность получения необходимой отчетности. Новая система является для нас важным инструментом управления, который мы намерены развивать».



© GMCS // АПРЕЛЬ 2011





## ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**GMCS** – один из лидеров в России в ИТ-сфере по внедрению бизнес-решений и разработке ПО. Проекты GMCS направлены на повышение эффективности бизнеса заказчиков. GMCS основана в 1997 г., компания имеет значительный опыт работы с крупнейшими предприятиями различных секторов экономики и стран мира. GMCS является партнером ведущих международных и российских вендоров (Microsoft, SAP, IBM, Qlik, River Logic, AnyLogic, Ferranti, «БОСС. Кадровые системы» и др.).

GMCS является разработчиком «Платформы ВерЭкс» – комплекса собственных решений для автоматизации бизнес-процессов. «Платформа ВерЭкс» включена в единый реестр отечественного ПО.

Головной офис GMCS расположен в Москве, филиалы в Санкт-Петербурге, Пензе, Перми и Казани.

### ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:

+7 (495) 737 99 91 // [INFO@GMCS.RU](mailto:INFO@GMCS.RU)

---

Более подробную информацию  
можно найти на сайте:

[WWW.GMCS.RU](http://WWW.GMCS.RU)