

Reference: Unicredit Leasing CZ a SK

Supplier: kWare, s.r.o.

Product: Microsoft Dynamics 365 (onprem)

Field of activity

Finances, banks, insurance, taxes

Web pages

www.unicreditleasing.cz

Turnover

1 300 000 000 Kč

Activity description

UniCredit Leasing CZ, a. s., je univerzální a největší společností na českém trhu, která nabízí leasingové a úvěrové produkty nejenom pro financování osobních vozidel, dopravní techniky, strojů a zařízení.

Initial situation before CRM deployment

Obchodník před schůzkou a nabídkou musel zjistit z několika systémů informace o klientovi a vykazovat své aktivity do různých Excelů. Data nebyla mezi obchodníky sdílena a docházelo k duplicitní správě stejného klienta. Management vyžadoval pro reporting samostatné Excelovské sešity. V rámci vymáhání byl využíván historický systém, který nenabízel požadované funkcionality na řízení celého procesu a tak byla některá data evidována na různých sdílených discích a Excelovských sešitech.

CRM type

Sales management
Marketing activities

Mobile application

No

CRM running environment

On own server

Server provision

I require provision

Number of CRM system users

More than 50 users

Budget for CRM

Over 1 mil. CZK

Language versions

Slovak

Implementation country

Slovakia

Connection to existing systems

stock system, orders management

Deployed solution

Systém pokrývá procesy řízení obchodu, správy dealerské sítě, řízení kampaní ve spolupráci s importéry a komplexní procesy vymáhání pohledávek a dokumentů pojistného oddělení.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Benefits after deployment

V rámci řízení obchodu získává obchodník i manažer komplexní pohled jak nad jednotlivými zákazníky, tak nad celým zákaznickým portfoliem. Díky prointegrovaní několika systémů do CRM se snižuje doba potřebná pro administrativu a výkaznictví.

V rámci správy Vendorské sítě je řešena akvizice dealerů, správa dealerských dat včetně penetrací i akcí s importéry.

Modul na vymáhání nabízí komplexní nástroje na řízení vymáhání v rámci procesu Early a Late Collection pro oddělení Vymáhání pohledávek (Workout) a Pojistného (neplacení pojistného, chybějící dokumenty atd.) Systém pokrývá situace od prvotní identifikace (dluh, pojistné, chybná Vinkulace), přes řízení upomínacího procesu dle časové osy, generování upomínek, předávání kauz včetně dokumentace na externí agentury až po ukončování smlouvy.

Systém nabízí nástroje pro evidenci (pracovníci), řízení (management) a kontrolu (audit) procesů.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.