Reference: invelt - s.r.o.

Supplier: NAVERTICA a.s.

Product: Microsoft Dynamics 365 (onprem)

Field of activity
Auto/moto, transport and logistics

Web pages
http://www.invelt.com

Turnover
2 006 033 000 Kč

Activity description
Společnost Invelt s.r.o byla založena v roce 1992, kdy se stala prvním autorizovaným prodejcem značky BMW v České republice. V současnosti je společnost Invelt nejen nejúspěšnějším prodejcem vozů BMW, ale zároveň i největším autorizovaným prodejcem a servisem značek BMW, MINI a ALPINA. Invelt aktuálně působí v Praze Stodůlkách a v Plzni.

Initial situation before CRM deployment
Před nasazením zákazník provozoval CRM Evolio a obchodní aktivity řešil v rámci DMS Incadea. Bylo zapotřebí vyřešit komplexní a výkonnou podporu obchodních procesů náhradou Evolio, kde se informace vedly nestrukturovaně, a náhradu části obchodního procesu původně vedeného v DMS Incadea - oboje jedním robustním a současně flexibilním CRM řešením, které bude v budoucnu možné jednoduše rozšiřovat i do dalších oblastí (zápůjčky vozidel, rezervace boxů, apod.). Cílem je zvýšení retence zákazníků Inveltu.

CRM type
Sales management
Marketing activities
Service management
Customer centre administration

Mobile application
Yes

CRM running environment
On own server

Server provision
I require provision

Number of CRM system users
26 - 50 users

Budget for CRM
Over 1 mil. CZK

Language versions
English

Implementation country

Connection to existing systems
stock system, reporting

Porovnání CRM sytému
Hodnocení dodavatelů CRM
Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

Navertica Car Dealership je oborové řešení systému pro prodejce automobilů. Řešení pokrývá všechny specifické požadavky nutné pro úspěšný prodej vozidel.
Zahrnuje marketing, obchodní procesy i správu vozového parku a obsahuje též nástroje pro retenci zákazníků, reporting a controlling.

Benefits after deployment

Obchodník získá více času na svoji hlavní obchodní práci, obsouží více zákazníků, vyřízení prodejních formalit zabere mnohem méně času, než při standardním procesu. Řešení napomáhá eliminovat chyby, automatizuje proces řízení důležitých milníků v předprodejních a poprodejních fázích obchodního cyklu a napomáhá zvýšit udržení zákazníka pro nákup dalšího nového vozu v budoucnosti.


Porovnání CRM sytému


Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.