

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 systému



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 systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.