

Reference: Unicredit Leasing CZ a SK

Dodavatel: kWare, s.r.o.

Produkt: Microsoft Dynamics 365 (onprem)

Obor podnikání

Finance, banky, pojištění, daně

Webové stránky

www.unicreditleasing.cz

Obrat

1 300 000 000 Kč

Popis činnosti

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.

Výchozí situace před nasazením CRM

Obchodník před schůzkou a nabídkou musel zjistit z několika systémů informace o klientovi a vykazovat své aktivity do různých Excelů. Data nebyla mezi obchodníky sdílána 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.

Typ CRM

Řízení obchodu
Marketingové aktivity

Mobilní aplikace

Ne

Typ provozu CRM

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Požadují dodání

Počet uživatelů CRM

Více než 50 uživatelů

Rozpočet na CRM

Více než 1 milion Kč

Jazykové mutace

slovenština

Země implementace

Slovensko

Napojení na stávající systémy

skladový systém, řízení zakázek

Nasazené řešení

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.

Přínosy po nasazení

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.