

## Reference: invelt - s.r.o.

Dodavatel: NAVERTICA a.s.

Produkt: Microsoft Dynamics 365 (onprem)

**Obor podnikání**

Auto/moto, doprava a logistika

**Webové stránky**<http://www.invelt.com>**Obrat**

2 006 033 000 Kč

**Popis činnosti**

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.

**Výchozí situace před nasazením CRM**

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.

**Typ CRM**

Řízení obchodu  
Marketingové aktivity  
Řízení servisu  
Správa zákaznického centra

**Mobilní aplikace**

Ano

**Typ provozu CRM**

Na vlastním serveru

**Dodání serveru**

Požadují dodání

**Počet uživatelů CRM**

26 - 50 uživatelů

**Rozpočet na CRM**

Více než 1 milion Kč

**Jazykové mutace**

angličtina

**Země implementace****Napojení na stávající systémy**

skladový systém, reporting



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

### **Nasazené řešení**

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.

### **Přínosy po nasazení**

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.