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