



Vector
PARTNER

fsales
CRM dla dealerów samochodowych



fsales

CRM dla dealerów samochodowych



Vector
Polska Sp. z o. o.



Fsales przyjazny dla użytkownika



Fsales to łatwe w użyciu narzędzie do zarządzania relacjami z klientami.

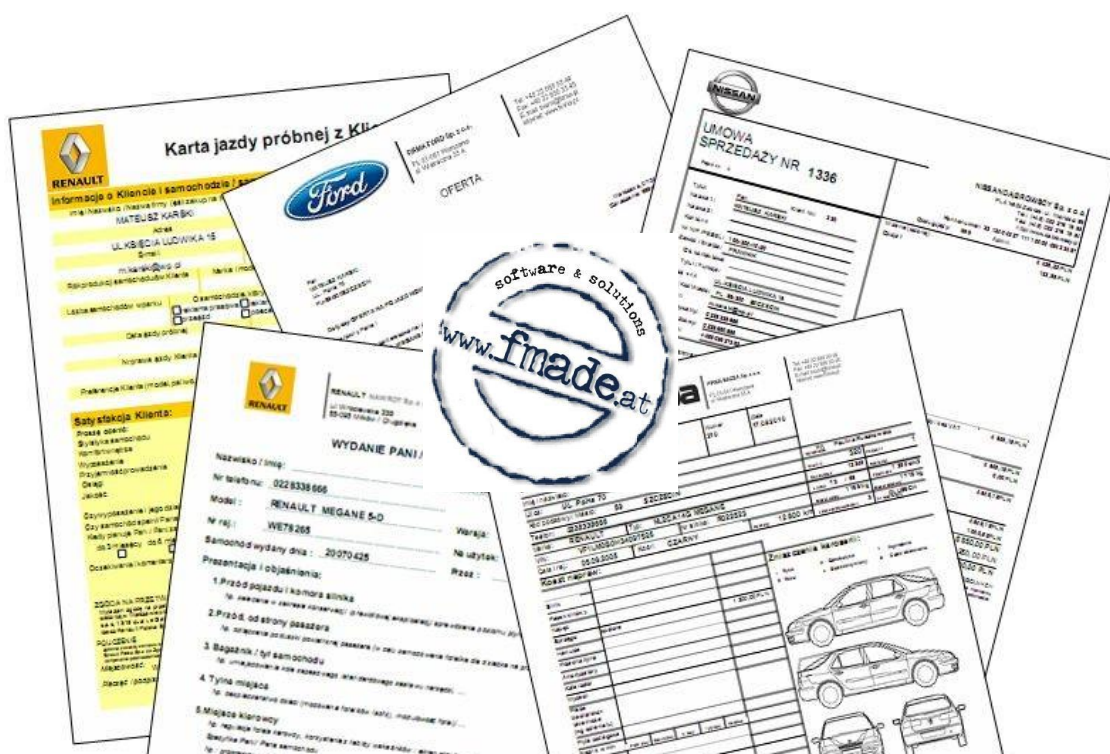
Fsales pozwala na rejestrację wszystkich kontaktów z klientami, co umożliwia lepsze poznanie ich potrzeb. Państwa sprzedawcy staną się bardziej efektywni i profesjonalni, a kadra zarządzająca zyska dodatkowe, przejrzyste narzędzia do kontroli aktywności pracowników.

System fsales może być używany we wszystkich oddziałach firmy i gromadzić dane z nich pochodzące. Do pracy z systemem fsales nie są potrzebne instalacje nowego oprogramowania na komputerach użytkowników, wystarczy przeglądarka internetowa Internet Explorer lub Mozilla Firefox.

Formularze

Od karty jazdy próbnej poprzez ofertę, po umowę sprzedaży pojazdu!

W fsales znajdą Państwo wszystkie potrzebne w pracy działu handlowego dokumenty, które będą opatrzone logo Państwa firmy. Zwiększy to efektywność pracy, skróci czas obsługi, a w oczach klienta zyskacie Państwo bardziej profesjonalny wizerunek.





Klient / Interessant

Dzięki systemowi fsales dane o klientach i interesantach w Państwa firmie będą zawsze aktualne. Znajdziecie tu Państwo zarówno dane podstawowe, jak adres, numery telefonów lub adresy e-mail, ale także informacje dodatkowe, osoby kontaktowe, dane o preferencjach klienta oraz jego pojazdach. W fsales znajdziecie Państwo także całą historię kontaktów klientem, włącznie z wystawionymi dla niego dokumentami.



System fsales dostarcza bardzo wielu narzędzi do pracy z klientem, takich jak rejestrowanie kontaktów handlowych, tworzenie ofert, umów, formularzy jazdy próbnej, kosztorysu, listów do korespondencji seryjnej, załączanie dokumentów do kartoteki lub kontaktu, wysyłanie wiadomości e-mail oraz SMS.

Ogólne
Dodatkowe
Osoby (0)
Preferencje (1)
Flota (0)
Przetwarzanie danych (0/1)

Zaki./Klient Nr 1 / 28	Telefon 1 00223344	Założono w zakładzie 1 - Vector Polska
Nazwa 1 Jan Test	Telefon 2 55662211	Sprzedawca 999 - Administrator
Nazwa 2	Tel. kom. 1 77445588	Rodzaj klienta K - Klient Od 21.09.2017
Nazwa 3	Tel. kom. 2 99663322	Kategoria klienta IND - INDYWIDUALNY
Nazwa 4	Fax	Branża
Ulica ul. Testowa 12	E-mail 1 jan.testovy@costam.pl	Ost. faktura 02.07.2018
Kraj - Kod pocztowy - Miasto PL - 00-950 Warszawa	E-mail 2	Ost. kontakt 18.07.2018
Hasło wyszukiwań TEST J	Zwrot grzechn. 1 - Szanowny Panie Test	Status adresu
Zwr.grzechn.adr. 1 - Klient ind.	REGON	Numer podatkowy
NIP	Numer konta 28	
Typ konta 1	Saldo wymag. 0,00	
Kod płatności Wszystkie możliwe		
Saldo otwarte 0,00		
Aktywny Tak		

CDP (5)
1 do 5 od 5 Pojazdów

Pojazd Nr 1

Marka-Typ-Nazwa typu Renault - CB1R - cLIO	Data pierwszej rejestracji	Kolor
Długi opis typu Alpine A110 2017	Data wydania pojazdu 21.09.2017	Tapicerka
Nr VIN AL123456789123456	Ostatnia f-ra warszt. 29.12.2017 in 1-Vector Polska	Przebieg 2
Silnik - nr 1234567	Paliwo 1	Poj. skokowa 1798
Nr rejestracyjny WX55555	Klucz 1/2 /	Cięż.wł. / ład. 1080 / 0
Kod radia	Nr / Rdz. poj. z HP w CDP 1-323 N	KM / kW 252 / 185
Eurotax-Kod		

Założono dnia	Przypomnienie	Rodzaj	Powód	Komentarz	Sprzedawca	W sumie: 37
18.07.2018	18.07.2018	OSOB	OHOFE	Clio oferta	1 / 999 - Administrator	
02.07.2018	Zrobione	FAKT	ZLEC	Zlecenie naprawy (000603),zakład: 001, 0	1 / DEMO - DEMO	
02.07.2018	Zrobione	FAKT	WZPN	Dowód wydania (000116), zakład: 001,	1 / DEMO - DEMO	
02.07.2018	Zrobione	FAKT	FAPN	Faktura (000115), Zakład: 001,	1 / DEMO - DEMO	



Pojazdy handlowe w fsales

W systemie fsales znajdziecie Państwo kartoteki wszystkich pojazdów handlowych – nowych, demonstracyjnych, używanych i komisowych, zawierające nie tylko dane techniczne samochodów, ale także ich wycenę i kalkulację kosztów. Narzędzia do pracy z kartoteką pojazdu umożliwiają tworzenie ofert, umów sprzedaży, czy dokumentów wydania, wprowadzanie informacji dodatkowych oraz rezerwację pojazdu. Do kartoteki załączone są także wszystkie faktury wystawione na ten pojazd.

Znalezienie odpowiedniego pojazdu stanie się prostsze – fsales dostarcza szeroki wybór kryteriów wyszukiwania pojazdów handlowych, co pomoże Państwu w odnalezieniu najlepszego samochodu dla klienta.

Zestawienia dostępnych pojazdów pomogą Państwu w zarządzaniu flotą, oraz w codziennej sprzedaży w salonie.

P.handl.Nr Zam. nr	Miasto Status	Marka-Typ	KM / kW Kolor	I rej.	Przebieg	Cena	Data dostawy/Dni
1-798 HASŁO	2 L - R (11.08.2	N-RE - MB2D19 RENAULT MEGANE 5-D Renault clio	131 / 96 SZAROSC AGATU	25.04.2007 pozostałe info	1	5 946,28 PLN 1,00 PLN	01.02.2009 / 257

[Dostępne informacje](#)

Szczegóły pojazdu :	
Zakład nr:	1
Sprzedawca:	999 - Paulina Ruszkowska
Nabywca:	ARVAL SERV
VIN:	VF1KCTEEF37706230
Miasto:	2
Czas postoju w dniach:	257
Przebieg:	1
Rok produkcji:	2007
Tapicerka:	walutowa
Drzwi:	5
Poj. skokowa:	1870.00 cm ³
Karoseria:	C - COUPE
Paliwo:	0 - Olej napędowy
Eurotax-Kod:	9876
Kod koloru:	B65
Klucz nr:	KLUCZ1 / KLUCZ2
Numer seryjny:	UE14184
Kod radia:	RADIO1
Numer rejestracyjny:	WE78265
Data wyrejestrwania:	11.08.2009
Liczba poprzednich właścicieli:	0
Nazwa poprzedniego właściciela:	MATEUSZ KARSKI
NIP poprzedniego właściciela:	100-200-10-20
VAT/Akcyza zakupu:	Tak / Tak
Stawka akcyzy:	0%
Data przyjęcia kupującego:	01.02.2009
F-ra zakupowa nr:	123456
Nr kombinacji:	730171
Status dodatkowy:	STS
Uwagi:	Uwagi
Inne:	pozostałe info
Wyposażenie dodatkowe:	

Informacja o cenie:		
	Netto	Brutto
Cena katalogowa	4 444,00 PLN	5 421,68 PLN
Opcje	170,00 PLN	207,40 PLN
Opcja	30,00 PLN	36,60 PLN
Inne	230,00 PLN	280,60 PLN
W sumie:	4 874,00 PLN	5 946,28 PLN

Informacje o wycenie:	
Wartość rynkowa (brutto)	4,00 PLN
Cena ustalona 1 (brutto)	3,00 PLN
Minimalna cena ustalona (brutto)	2,00 PLN
Cena wyjściowa	1,00 PLN

Koszty zakupu:	
Koszt zakupu pojazdu i opcji	1 645,00 PLN
Koszt zakupu wyposażenia	+28,20 PLN
Koszt zakupu dodatków	+190,00 PLN
Nakłady wewnętrzne	+546,00 PLN
Pozostałe nakłady	+130,00 PLN
Koszty stałe	+0,00 PLN
Provizja netto	+0,00 PLN
Pozostałe przychody	-1 200,00 PLN
Suma netto	1 339,20 PLN
+ Akcyza	+0,00 PLN
+ VAT	+294,62 PLN
Koszty całkowite brutto	1 633,82 PLN

Kalkulacja:			
	PLAN	JEST	JEST(%)
Suma faktury brutto :	5 946,28 PLN	5 946,28 PLN	0,00
Suma faktury netto :	4 874,00 PLN	4 874,00 PLN	0,00
Cena zakupu poj.+opc. netto:	1 645,00 PLN	1 645,00 PLN	
Inne przychody netto:	1 200,00 PLN	1 200,00 PLN	
Nakłady wewn.1 netto:	0,00 PLN	546,00 PLN	
Nakłady wewn.2 netto:	0,00 PLN	0,00 PLN	
Nakłady wewn.3 netto:	0,00 PLN	0,00 PLN	
Inne nakłady netto:	130,00 PLN	130,00 PLN	
Udział w koszt.stalych netto:	0,00 PLN	0,00 PLN	
Provizja netto	0,00 PLN	0,00 PLN	
Marża netto / Marża %:	4 080,80 PLN	3 563,00 PLN	140,32

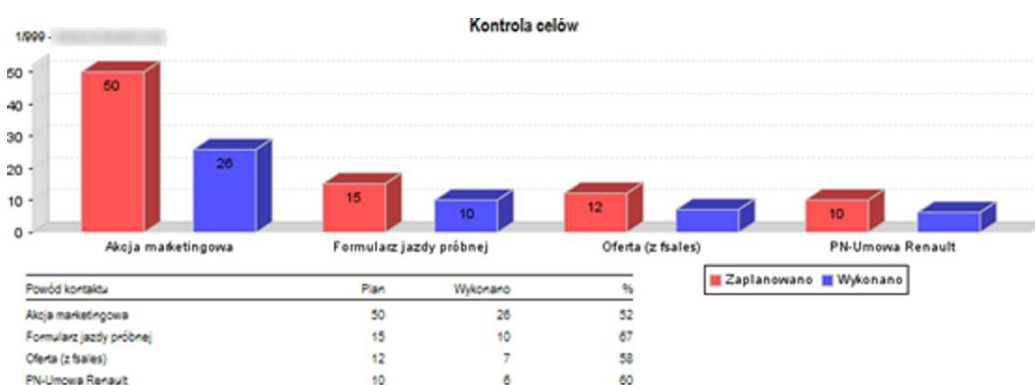
Opcje	Cena kat. netto	Cena kat. brutto
OPCJA 1 Opcja testowa	PLN 170,00	PLN 207,40



Kontroling

Fsales dostarcza zaawansowane narzędzia kontroli, umożliwiające przegląd wszystkich kontaktów z klientami wykonanych przez pracowników we wskazanym okresie. Liczba wykonanych jazd próbnych, ofert czy umów pozwala na łatwą analizę efektywności sprzedawców.

System fsales umożliwia wyznaczanie celów do realizacji przez pracowników, a kadra zarządzająca może w prosty sposób przeanalizować stopień realizacji przydzielonych zadań.



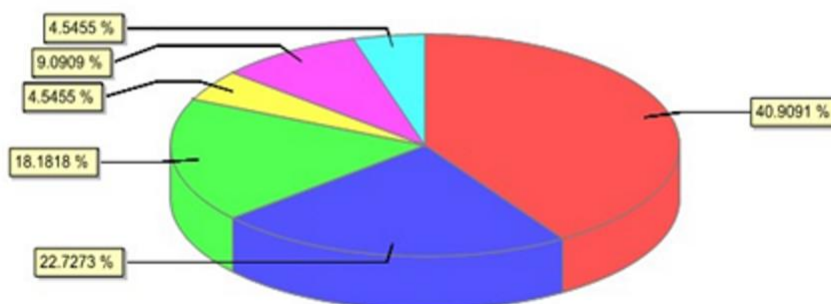
Narzędzie zwane „Lejkiem sprzedaży” umożliwia zaplanowanie wielu zachodzących w firmie procesów sprzedaży, a dzięki zestawowi raportów „Dashboard”, kontrola kolejnych poziomów procesu jest prosta i przejrzysta.

DASHBOARD - Lejek sprzedaży

Okres od - do: 01.01.2010 - 31.01.2010
Zakład: Warszawa
Lejek sprzedaży: [redacted]
Sprzedawca: [redacted]

scouta, 15. październik 2010

	Warszawa	Paulina Ruszkowska	nieopracowany	Umowa sprzedaży	Klient	Klient otrzymał lepszą ofertę	Klient zdecydował się na inny model	Klient zmienił zdanie	Razem
Warszawa			0	5	4	1	2	1	22
Razem			0	5	4	1	2	1	22



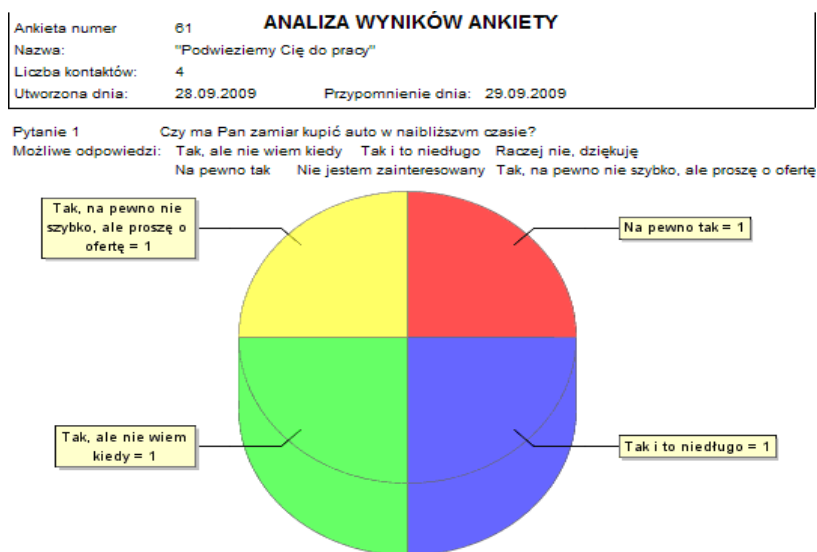
● Nieopracowane
 ● Umowa sprzedaży
 ● Klient zrezygnował - konkurencja
 ● Klient otrzymał lepszą ofertę
 ● Klient zdecydował się na inny model
 ● Klient zmienił zdanie



Moduł dodatkowy – „Ankiety”

System fsales można wzbogacić o moduł dodatkowy „Ankiety”, pozwalający na efektywne przeprowadzanie sondaży wśród klientów.

Moduł umożliwi Państwu definicję wielu różnych ankiet, określenie pytań które mają zostać zadane wraz z możliwymi odpowiedziami. Późniejsza analiza wyników jest przedstawiona na przejrzystym wykresie.



Kontakty automatyczne

System fsales będzie pamiętać za Państwa sprzedawców o kończącym się ubezpieczeniu na pojazd, czy o zbliżającej się dacie końca leasingu.

Dzięki zgromadzonym szczegółowym danym o kliencie i jego pojazdach system fsales automatycznie stworzy przypomnienia o urodzinach klienta, czy o preferowanej przez niego dacie zakupu pojazdu.

Możliwa jest także definicja własnych przypomnień automatycznych, tzw. kontaktów posprzedażnych, dzięki czemu po sprzedaży pojazdu pracownik nie zapomni skontaktować się z klientem aby zapytać o jego satysfakcję lub zaproponować dodatkowy, kolejny zakup.



Podsumowanie

- Nie wymaga dodatkowego oprogramowania, do pracy wystarczy przeglądarka Internet Explorer, lub Mozilla Firefox
- Integracja z systemem DMS „CDP – Car Dealer Package”
- Możliwa integracja z systemem DMS Państwa firmy oraz zasilenie danymi z zewnętrznych baz danych
- Integracja danych klientów, ich pojazdów, pojazdów nowych, używanych i demonstracyjnych oraz wszystkich związanych z nimi dokumentów
- Możliwość załączania dokumentów do kartotek klientów i pojazdów
- Możliwość szybkiego wyszukiwania klientów i pojazdów oraz selekcyjonowanie ich na podstawie szerokiego wachlarza kryteriów wyboru
- Duży wybór dokumentów potrzebnych w dziale handlowym, np. formularz jazdy próbnej, oferta, umowa sprzedaży, dokumenty wydania, kosztorys itp.
- Możliwość tworzenia własnych wzorów listów do korespondencji seryjnej
- Szeroka gama kontaktów tworzonych automatycznie, takich jak przypomnienia o leasingu, ubezpieczeniu, urodzinach klienta oraz kontakty posprzedażne itd.
- Zaawansowane narzędzia kontroli pracowników, tworzenie raportów, eksport do Excela, wyznaczanie celów do realizacji
- „Lejek sprzedaży” i „Dashboard” – nowatorskie rozwiązania do planowania i kontrolowania procesów sprzedaży
- Możliwość prowadzenia sondaży wśród klientów dzięki modułowi „Ankiety”



Więcej informacji:



Vector Polska Sp. z o.o.
ul. A. Fontany 26/2
01-885 Warszawa
Tel: +48 22 56 90 888
officep@vector-polska.pl
www.vector-polska.pl