

10 POWODÓW WDROŻENIA CENTRALNEJ STRATEGII W ZAKRESIE CRM

DZIESIĘ POWODÓW

- 1. Wskaźniki KPI rynku**
- 2. Program promocji sprzedaży**
 - o Pobieranie i przechowywanie na szczeblu centralnym
 - o Dystrybucja w ramach sieci
- 3. Kampanie**
 - o Zakończenie umowy
 - o Mailingi centralne
 - o Wydarzenia
 - o Połączenie z centrum obsługi telefonicznej
 - o Sprawozdawczość
- 4. Biuletyn informacyjny**
 - o Regularne mailingi
 - o Kampanie
 - o Sekcje dedykowane dealerom
- 5. Zarządzanie procesem pozyskiwania nowych klientów**
 - o Przydzielanie nowych klientów w ramach sieci
 - o Analiza efektywności
- 6. Konfigurator**
 - o Dane JATO/ Eurotax
 - o Konfigurator OEM
 - o Baza produktów
- 7. Zarządzanie flotą**
 - o Zgłaszanie floty
 - o Zarządzanie premiami
- 8. Zarządzanie pojazdami**
 - o Sieć pojazdów używanych
 - o Centralny komunikat Eurotax
 - o Sprawozdawczość w ramach sieci
 - o Zarządzanie odkupem
 - o Giełda samochodowa na stronie internetowej
- 9. Interfejsy**
 - o DMS
 - o Finanse
 - o Ubezpieczenie
- 10. Rozwój indywidualny gwarantujący przewagę konkurencyjną**

Wykorzystaj potencjał optymalizacji płynący z cyfryzacji procesów CRM w celu lepszego wsparcia sieci dealerów i wzmocnienia procesów wewnętrznych.

Generuj wskaźniki KPI bezpośrednio z systemów dealerskich bez konieczności filtrowania i niepotrzebnej straty czasu. Prowadź zoptymalizowaną promocję sprzedaży na podstawie wyników przeprowadzonej analizy.

Kieruj swoimi kampaniami centralnie razem ze swoją siecią i otrzymuj wskaźniki KPI dotyczące wykorzystania i osiągniętych sukcesów. Wykorzystaj informacje dotyczące kampanii i rozwoju sieci dealerów. Zoptymalizuj zarządzanie potencjalnymi klientami i nie omijaj szans na dokonanie sprzedaży.

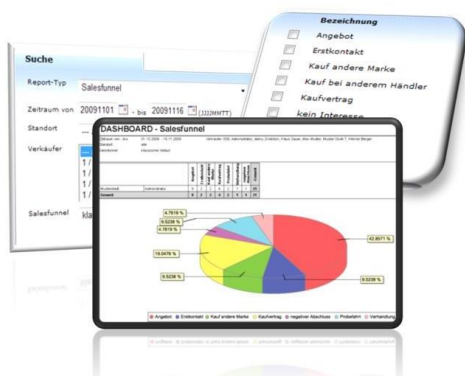
Zdobądź wiedzę na temat optymalnego zestawu modeli poza informacją dotyczącą sprzedaży. Do analizy dostępny jest kompletny lejek sprzedażowy. Przerabiaj pojazdy, odkupuj, oferuj leasing i samochody dla firm. Dzięki zoptymalizowanemu widokowi łatwo jest przydzielać pojazdy w ramach sieci.

Wspomagaj swoją sieć dzięki udoskonalonym narzędziom konfiguratora samochodów, aby ułatwić sprzedaż samochodów oraz promować sprzedaż akcesoriów, a także oferować gwarancję i ubezpieczenie. Dodaj swój bank leasingowy, aby zapewnić pełen zakres funkcji w ramach ofert i umów.

Dzięki bezproblemowej integracji z czołowymi systemami DMS zdobędziesz uznanie w ramach swojej sieci.



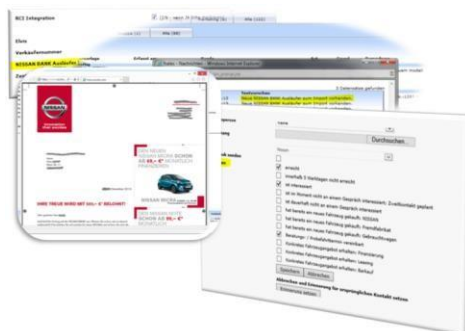
„Pracuj nieprzerwanie w ramach swojej sieci i optymalizuj procesy sprzedażowe i marketingowe.“



Podgląd lejka sprzedażowego z funkcją przejścia do szczegółów



Przyznawanie premii i dostępność w ramach kalkulacji efektywności dealerów



Stale przetwarzanie kampanii marketingowych

KONTROLING

Globalne wykorzystanie w ramach sieci dealerskiej daje ogromne możliwości w zakresie kontroli.

Oceń efektywność swojego dealera w konkretnych obszarach, spółkach i placówkach z poziomem uszczegółowienia do indywidualnych sprzedawców (anonimowo). Rozsyłanie deklaracji dotyczących wyników zachęca do walki o osiągnięcie wyznaczonego celu.

Dowiedz się, które modele można wypróbować w ramach jazdy testowej i które znajdują się w ofertach, a także jak się sprzedaje dany zestaw modeli. Zapewnij zespołowi ds. marketingu cenne informacje umożliwiające stworzenie optymalnej oferty produktów.

Dostępna jest sprawozdawczość na poziomie kampanii, co umożliwia stworzenie warunków do dalszego rozwoju strategii cyfryzacji.

PROMOCJA SPRZEDAŻY

Wprowadź premie bezpośrednio do systemu albo użyj funkcji przesyłania, aby wyznaczyć premie i marże w ramach swojej sieci. Wszystkie opcje są dostępne dla dealerów w czasie rzeczywistym i można je łatwo wybrać w ramach oferty i w ramach umowy.

Unikaj przerw w pracy systemu i nieprzyjemnej konieczności informowania o awariach. Możesz zwiększyć zadowolenie w ramach swojej sieci i uzyskać zgłoszenie premii za wysoką jakość, co pomoże ograniczyć do minimum nakłady pracy związane z kontrolingiem i wprowadzaniem korekt.

KAMPANIA

Rozdzielaj swoje kampanie w ramach sieci dealerskiej bezpośrednio w systemie. Rozszerzona koncepcja roli umożliwia wyznaczanie obowiązków po stronie dealera. Dzięki temu możliwe jest stałe przetwarzanie informacji dotyczących potencjalnych klientów. Można wykorzystać integrację z centrum obsługi telefonicznej do dalszej komunikacji.

Pismo związane z kampanią jest widoczne w danych kontaktowych sprzedawcy. Nie potrzebujesz już dodatkowej komunikacji, a sprzedawca jest optymalnie przygotowany.

Różnorodne ustawienia, takie jak szablony i priorytet, pomagają pozyskiwać nowych klientów.

Wynik jest wyświetlany w systemie centralnym. Pozwala to zmierzyć sukces i efektywność sieci dealerskiej, zapewniając w razie potrzeby warunki do intensyfikacji podejmowanych działań.

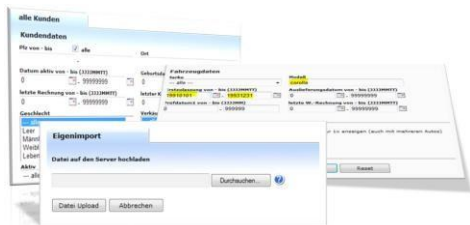
Wszystkie te działania są jeszcze łatwiejsze dzięki jednolitemu, zautomatyzowanemu procesowi unikania wielokrotnego wprowadzania tych samych danych. Proces ten pozwoli zwiększyć pozytywny odbiór i jakość zarządzania potencjalnymi klientami w ramach całej sieci.

Kontakt

Vector Polska Sp. z o.o.
Ul. Antoniego Fontany 26/2
01-885 Warszawa

+48 22 569 0 888
officep@vector-polska.pl
www.vector-polska.pl





Wybór informacji do biuletynu na podstawie informacji własnych i danych pozyskanych z zewnątrz



Dystrybucja i przetwarzanie wniosków klientów



Wprowadzanie modeli do wewnętrznego konfiguratora



Optymalne wsparcie producenta i dealera w zakresie informacji o flocie

Kontakt

Vector Polska Sp. z o.o.
Ul. Antoniego Fontany 26/2
01-885 Warszawa

+48 22 569 0 888

officep@vector-polska.pl

www.vector-polska.pl

BIULETYN INFORMACYJNY

Rozprowadzaj centralne wiadomości w ramach sieci dealerskiej, łącząc je z regionalnymi tematami.

Pomóż dealerom w opracowaniu biuletynu. Twoja sieć będzie mogła wysyłać regularne biuletyny odpowiadające Twoim aktualnym standardom komunikacyjnym (CI) oraz opracowywać biuletyny na potrzeby konkretnych kampanii.

Pozytywny odbiór w ramach sieci jest duży, ponieważ dane objęte rozporządzeniem RODO są przekazywane i synchronizowane od chwili zarejestrowania witryny dealera za pośrednictwem systemu CRM w systemie DMS, a w razie potrzeby także w systemie producenta.

ZARZĄDZANIE PROCESEM POZYSKIWANIA NOWYCH KLIENTÓW

Niezależnie od tego, czy w witrynie został wybrany leasingodawca, został złożony wniosek o jazdę testową, wskazany został konkretny model czy nastąpił kontakt w sprawie wydarzenia, system zarządzania procesem pozyskiwania nowych klientów tworzy kontakt dla każdego potencjalnego klienta na potrzeby sprzedawcy. Sprawozdawczość na szczeblu centralnym zapewnia dane na potrzeby kontroli w celu przeprowadzenia analizy efektywności i osiągniętego sukcesu.

KONFIGURATOR

Zapewniamy rozwiązanie gwarantujące zwiększenie Twoich możliwości. Korzystanie ze standardowego konfiguratora na podstawie danych Jato, osadzanie konfiguratora OEM albo korzystanie z naszej bazy produktów w celu dostarczenia informacji do naszego wewnętrznego konfiguratora.

Razem znajdziemy najlepsze rozwiązanie, które zapewni Twojej sieci najbardziej aktualne informacje dotyczące wybranego modelu. Zrób kolejny krok w kierunku cyfryzacji.

ZARZĄDZANIE FLOTĄ

Sprzedaż klientom flotowym gwarantuje sprzedaż pojazdów w przyszłości. Dlatego ważne jest zoptymalizowanie procesów i wspieranie przedsiębiorstw w tym obszarze.

Kontroluj rozdzielanie klientów flotowych w ramach swojej sieci na potrzeby zarządzania kluczowymi procesami w swojej firmie. Popraw jakość danych pozyskiwanych z zewnątrz, które można przesłać do systemu i korzystać z nich w centrum obsługi telefonicznej w celu przeprowadzenia wstępnej oceny danych.

Zadbaj o uporządkowane zarządzanie premiami w ramach informacji o flocie oraz o cyfryzację całego procesu. Zautomatyzowane kontrole ułatwią pracę zarówno Tobie, jak i Twoim dealerom.

Udoskonal procesy związane z flotą dzięki automatycznym powiadomieniom o potrzebie dodatkowych premii w celu zawarcia jak najkorzystniejszych umów.



vector
Polska Sp. z o. o.



Przeglądy i monitorowanie sprzedaży pojazdów

ZARZĄDZANIE POJAZDAMI

Obracaj szybciej kapitałem, rozdzielając pojazdy bezpośrednio w ramach swojej sieci. Zaprezentuj w ramach sieci swoje samochody firmowe, kanał odkupu i inne źródła na potrzeby sprzedaży.

Skorzystaj z możliwości monitorowania powiadomień Eurotax dla uzyskania realistycznej wartości rynkowej pojazdu używanego.

Uniezależnij swoją firmę i swoją sieć od profesjonalnej giełdy i uruchom w ramach sieci własną giełdę, aby zwiększyć zasięg oferty.

Wykorzystaj rozszerzone możliwości analizy sprzedaży pojazdów w ramach swojej sieci, błyskawicznie odkrywaj pojawiające się trendy i zadbaj o trafność swoich prognoz dotyczących rynku.

INTERFEJSY

Właściwie działająca sieć zapewnia nie tylko sukces osobisty. Nowoczesne systemy funkcjonują dzięki nieustannej, wzajemnej wymianie danych. Komunikacja za pośrednictwem interfejsów usprawnia pracę i pozwala uniknąć błędów. Dlatego udostępnienie wysokiej przepustowości systemów partnerskich pozostaje dla nas kwestią kluczową.

Nasi partnerzy, od banków, poprzez ubezpieczycieli, aż po dostawców gwarancji, za pośrednictwem konfiguratora i giełdy zapewniają obsługę interfejsów umożliwiających połączenie z najpopularniejszymi systemami DMS. Zawsze staramy się uwzględnić pełną gamę interfejsów OEM.



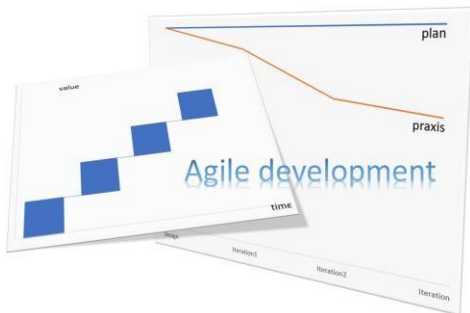
Interfejsy do czołowych systemów DMS i do najważniejszych partnerów na potrzeby sprzedaży samochodów oraz w ramach standardowego wsparcia technicznego w zakresie oprogramowania

Ten wybór sprawi nie tylko, że Twój centralny system CRM stanie się atrakcyjny dla Twojej firmy, ale także spotka się z uznaniem w ramach Twojej sieci.

ROZWÓJ INDYWIDUALNY

Uzyskaj przewagę konkurencyjną dzięki opracowaniu indywidualnych funkcji, dostosowanych do Twoich potrzeb. 20-osobowy zespół pozostaje do Twojej dyspozycji.

Zapewniamy wsparcie od etapu projektowania aż do wdrożenia, zapewniając stałe korzyści w ramach łańcucha wartości. Pierwsze wyniki widać bardzo szybko – już po trzech tygodniach, gdy wdrożymy naszą aktualizację. Rozwój funkcji jest zorientowany na działanie i zostaje dostosowany do Twoich potrzeb. Dzięki temu uzyskasz najlepszy wynik szybko i za dobrą cenę.



Szybkie i zorientowane na działanie wyniki oparte na dynamicznym rozwoju i stale aktualizowanych dostawach

„Obsługa klienta w epoce cyfrowej: zaprojektowanie serwisu, automatyzacja i modernizacja zapewnią ogromną przewagę konkurencyjną w dziedzinie sprzedaży pojazdów.“

Kontakt

Vector Polska Sp. z o.o.
Ul. Antoniego Fontany 26/2
01-885 Warszawa

+48 22 569 0 888
officep@vector-polska.pl
www.vector-polska.pl

