

СИСТЕМА «АВТОЦЕНТР»

МОДУЛЬ «ОТДЕЛ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ»



НА НОВОЙ ПЛАТФОРМЕ **1С 8.2**

Что такое система «Автоцентр»?	3
Преимущества системы	4
Что дает внедрение системы?	5
Функционал модуля «Отдел продаж автомобилей»	7
1. Каталог автомобилей	7
2. Рабочие листы Отдела Продаж Автомобилей	9
3. Ежедневник менеджера	11
4. Отчетность Отдела Продаж Автомобилей	12
5. Логистика Отдела Продаж Автомобилей	13
6. Карточка клиента	14

ЧТО ТАКОЕ СИСТЕМА «АВТОЦЕНТР»?

Система «Автоцентр» – это флагманский продукт компании «Систематика», разработанный на новой платформе 1С 8.2. Система представляет собой готовое решение для управления предприятием автомобильной отрасли.

Система состоит из шести модулей:

- **Отдел Продаж Автомобилей**
- Отдел Сервиса Автомобилей
- Отдел Запасных Частей и допоборудования
- Отдел Финансового Сервиса (Кредитование и Страхование)
- Маркетинг и CRM
- Финансы и Бюджетирование





ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ

- * **Проектное решение**
Мы обеспечиваем соответствие функционала системы представлениям Вашего менеджмента. В конечном итоге Вы получаете систему, полностью соответствующую поставленным требованиям
- * **Обеспечивает работу бизнес – процессов всех подразделений компании**
Система охватывает все сферы деятельности компании, такие как: сбыт, закупки, логистика, финансы, бюджетирование, управление взаимоотношениями с клиентами
- * **Обеспечивает как работу отдельно взятой компании, так и работу нескольких территориально удаленных центров**
В независимости от масштаба и количества удаленных центров предприятия или Холдинга система обеспечивает единое информационное пространство компании. Вы получаете консолидированные данные по всем ключевым показателям эффективности со всех удаленных центров, что значительно повышает управляемость Холдинга или группы компаний
- * **Легкость в обслуживании**
Система «Автоцентр» реализована на платформе 1С 8.2. Код системы полностью открыт, что дает Вам неограниченные возможности самостоятельного обслуживания системы в будущем
- * **Позволяет подключать необходимые модули по мере востребования**
- * **Обеспечивает автоматическую связь с бухгалтерской системой автоцентра на базе 1С: Предприятие**

ЧТО ДАЕТ ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ?

РУКОВОДИТЕЛЯМ:

- прозрачную картину оперативной деятельности компании или группы компаний
- оперативность получения управленческой информации
- финансовую прозрачность компании, четкое понимание расходов компании по статьям
- обеспечивает гарантии безопасности отдельных процессов и бизнеса в целом
- упрощение управления компанией и отдельными подразделениями
- уверенность и полное чувство контроля над управлением компанией
- единую систему ключевых показателей эффективности деятельности подразделений
- рост ответственности персонала за принятие управленческих решений, за правильность и достоверность информации

СОТРУДНИКАМ:

- готовые инструменты для продуктивной и качественной работы
- эффективные и отлаженные технологии работы
- снижение временных затрат на работу с клиентом. Уменьшается время на обслуживание одного клиента в шоу-руме. Возможность оперативно обрабатывать возрастающее количество обращений потенциальных клиентов, быстро и качественно обслуживать существующих клиентов, предлагать им новые услуги. Все это напрямую влияет на снижение оттока клиентов и повышение уровня удовлетворенности работой автоцентра





- легкость и понятность рабочего процесса. Процессы работы системы понятны и просты. У сотрудников не возникает потребности «уйти в сторону» от отработанного стандартного процесса обслуживания клиента

Используя систему «Автоцентр», Вы сможете еще раз оценить эффективность своих бизнес-процессов и оптимизировать их при необходимости.

ВНЕДРЯЯ СИСТЕМУ «АВТОЦЕНТР», ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:

- Консолидированный опыт автомобильных дилеров и ведущих импортеров с учетом практики использования в «боевых» условиях
 - Работа с клиентом в Отделе продаж построена на использовании рабочих листов Volkswagen
 - Функционал Отдела Сервиса основан на стандартах работы автомобильных импортеров: «Ключевые процессы сервиса Volkswagen», «Ключевые процессы сервиса Jaguar, Land Rover», «7 шагов навстречу клиенту Toyota», «10 шагов сервиса KIA»
 - Аналитика Отдела Запасных Частей основана на системе «Smart Stock» (умный склад)
- Автоматическую связь с Интернет приложениями импортера
 - Для дилеров Volkswagen: Aurora, ETKA, Eparts, Elsa, Saga
 - Для дилеров General Motors: Channel21, OWB, gmsystem
 - Для дилеров BMW: ETKA, KSD
 - Для дилеров Renault: Dialogys, Renault ICM, My Renault
- Готовый проект «под ключ», который включает в себя адаптацию системы под Ваше предприятие

ФУНКЦИОНАЛ МОДУЛЯ «ОТДЕЛ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ»

Функционал Отдела Продаж Автомобилей состоит из шести основных разделов:

1. Каталог автомобилей
2. Рабочие листы менеджеров Отдела Продаж Автомобилей
3. Ежедневник менеджера
4. Отчетность Отдела Продаж Автомобилей
5. Логистика Отдела Продаж Автомобилей
6. Карточка клиента

1. КАТАЛОГ АВТОМОБИЛЕЙ

Каталог автомобилей – первая основная функция, с помощью которой менеджер по продажам автомобилей осуществляет большую часть оперативной работы по взаимоотношениям с клиентами (потенциальными и текущими).

Каталог автомобилей представляет собой интерактивную таблицу с перечнем автомобилей, находящихся в различных статусах на текущий момент (проданные, заказанные, в пути на склад, на складе, и т.д.). Используя многофункциональную систему фильтров, в Каталоге можно найти абсолютно любой автомобиль, имеющий отношение к автоцентру, понять его статус, посмотреть историю поставки и историю сделок по автомобилю – словом, почерпнуть всю полезную информацию.





С помощью Каталога автомобилей осуществляются следующие операции:

- выставление коммерческого предложения на выбранный автомобиль
- групповое обновление продажных цен согласно выбранному способу наценки
- регистрация компенсаций, скидок, акций импортера

Основная задача Каталога автомобилей – показать исчерпывающую информацию об автомобилях, в каком бы состоянии они не находились. В Каталоге доступна следующая информация об автомобилях:

- марка и модель автомобиля
- идентификационный номер VIN
- комплектация
- предустановленные и дополнительные опции
- движение автомобиля (дата заказа, дата прихода на склад дилера, ожидаемый срок поставки, дата отгрузки импортером, дата прихода на склад транспортной компании) и все документы, связанные с движением
- оплачен или не оплачен автомобиль импортеру
- наличие ПТС
- продажная стоимость
- рекомендованная импортером розничная стоимость
- номера агрегатов (двигателя, рамы, шасси)
- повреждения автомобиля при транспортировке
- зарезервирован ли автомобиль под клиента
- оплачен ли автомобиль клиентом и вся история оплат
- комментарии логиста и менеджера

2. РАБОЧИЕ ЛИСТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ

Рабочие листы Отдела Продаж Автомобилей – вторая основная функция, с помощью которой менеджер по продажам автомобилей осуществляет большую часть оперативной работы по взаимоотношениям с клиентами (потенциальными и текущими), контролирует и ведет сделки по продаже автомобилей с клиентами.

Основная задача Рабочих листов Отдела Продаж Автомобилей – ведение сделки с клиентом от его первого посещения или звонка в автоцентр до фактической выдачи автомобиля.

Рабочий лист менеджера Отдела Продаж Автомобилей – это документ, отражающий полный цикл отдельной сделки с клиентом в одном месте. Полный цикл сделки помимо работы Отдела Продаж включает в себя также и работу смежных подразделений (Отдел Дополнительного Оборудования, Отдел Кредитования и Страхования, Отдел Trade In). Открытие всех документов, связанных с процессом продажи автомобиля (Заявка на дополнительное оборудование, Счет на постановку на учет в ГИБДД, счет на оплату) происходит в рамках Рабочего листа Отдела Продаж. Это дает возможность в конечном итоге видеть полную картину доходности в целом по конкретной сделке.

Используя Рабочие листы, менеджер Отдела Продаж:

- выявляет потребности клиента
- информирует клиента о возможных вариантах автомобилей, исходя из потребностей клиента и возможностей поставки
- позиционирует внимание клиента на конкретном автомобиле





- согласовывает продажную цену автомобиля с клиентом
- резервирует автомобиль под клиента
- информирует клиента о дополнительных услугах автоцентра
- составляет договор купли–продажи с помощью автоматического помощника
- оформляет клиенту счета на оплату автомобиля за наличный, безналичный расчет или кредит
- отгружает автомобиль клиенту
- мгновенно распечатывает документы к отгрузке автомобиля
- предлагает клиенту заполнить анкету удовлетворенности работой автоцентра (распечатывается автоматически)
- создает заявки в смежные отделы, связанные с дооборудованием автомобиля
- распечатывает анкету тест–драйва
- проставляет необходимые примечания к сделке
- осуществляет записи в ежедневнике менеджера, связанные со сделкой
- создает карточку нового автомобиля, если автомобиль заказывается в производство

3. ЕЖЕДНЕВНИК МЕНЕДЖЕРА

Ежедневник – третья основная функция, используемая менеджером в оперативной работе по взаимоотношениям с клиентами (потенциальными и текущими).

Основная задача Ежедневника менеджера – планирование работы с клиентом на будущее.

Ежедневник представляет собой список задач, сформированный по датам реализации этих задач. С помощью него легко как планировать, так и контролировать деятельность, связанную с работой Отдела Продаж.

Используя Ежедневник, Вы никогда не забудете о мелочах, которые могут сыграть ключевую роль и склонить чашу весов в Вашу пользу в процессе ведения сделки.

Ежедневник дает необходимый инструментарий Руководителю Отдела Продаж в части постановки и контроля выполнения задач отдельному сотруднику или отделу продаж в целом.





4. ОТЧЕТНОСТЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ

Отчетность Отдела Продаж Автомобилей – это фактический индикатор деятельности Отдела Продаж Автомобилей.

Основная задача отчетности – показать реальную картину эффективности работы подразделения.

Используя отчетность Отдела Продаж Автомобилей, заложенную в системе, Руководитель Отдела Продаж всегда владеет следующей информацией:

- каковы количественные показатели продаж в разрезе моделей и марок автомобилей
- какова прибыль и расходы, полученные с продажи автомобиля в разрезе всех подразделений, участвовавших в сделке
- сколько денег внесено тем или иным клиентом по конкретному автомобилю, а также сколько предоплат и долгов клиентов существует у Отдела Продаж
- сколько договоров купли-продажи заключено Отделом Продаж
- какие автомобили требуют срочного выкупа у импортера
- какие автомобили выкуплены у импортера
- как долго автомобили находятся на складе предприятия
- какие автомобили заказаны у импортера
- какова клиентская активность менеджеров

Кроме того, с помощью отчетности Руководитель Отдела Продаж осуществляет следующие операции:

- ведение бюджета доходов и расходов отдела
- учет плановых и фактических показателей продаж автомобилей

5. ЛОГИСТИКА ОТДЕЛА ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ

Логистика Отдела Продаж Автомобилей – важнейшая сфера деятельности автоцентра, позволяющая оптимизировать работу Отдела Продаж Автомобилей, оптимизировать оборотный капитал предприятия.

Логистика Отдела Продаж Автомобилей в системе «Автоцентр» это:

- ведение заказа автомобилей на заводе–изготовителе
- возможность видеть online информацию о заказанных автомобилях у импортера. Автоматическое взаимодействие системы «Автоцентр» с Интернет приложениями импортеров, позволяющее выгружать/загружать необходимую информацию избавляет логиста, менеджера от проведения двойной работы. Реализована следующая связь с интернет порталами:
 - для дилеров Volkswagen: Aurora, RSE
 - для дилеров General Motors: Channel21, OWB
 - для дилеров Renault: My Renault
- возможность видеть свободный склад импортера
- отражение данных импортера о движении автомобиля
- регистрация физического поступления автомобиля на склад автоцентра
- учет перемещений автомобилей между складами автоцентра
- регистрация транспортных повреждений автомобилей
- складской учет автомобилей по различным местам хранения
- ведение специальных акций, скидок, программ импортера
- ведение учета демонстрационных и тестовых автомобилей





6. КАРТОЧКА КЛИЕНТА

Основная задача карточки клиента – максимально оперативное предоставление информации по истории взаимоотношений автоцентра с клиентом.

Используя карточку клиента, менеджер Отдела Продаж Автомобилей получает следующую информацию о клиенте:

- основные сведения о клиенте
- контактное лицо
- резервирование автомобилей
- выставленные счета
- оплаты по счетам
- история ремонта автомобиля
- текущий долг клиента перед автоцентром
- специфические особенности клиента, включая историю конфликтов
- удовлетворенность клиента предыдущими визитами в автоцентр
- маркетинговая активность клиента: входящая и исходящая (звонки, визиты, жалобы)

Помимо основных функций, изложенных в брошюре, система «Автоцентр» обладает множеством дополнительных опций и функций, упрощающих работу техника, менеджера, логиста, руководителя Отдела Продаж Автомобилей, руководителя предприятия.

Мы всегда рады посетить Ваш офис для подробной и интересной демонстрации системы «Автоцентр».



ТЕЛЕФОН:
+7(812) 645 17 15

САЙТ:
www.sys24.ru

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
sale@sys24.ru

E-MAIL:
info@sys24.ru

**ТЕХНИЧЕСКАЯ
ПОДДЕРЖКА:**
hotline@sys24.ru

197022,
Санкт-Петербург,
Малый пр-кт, ПС, 87
Офис 404/1,
БЦ «Сенатор»