



incadea.myengine DMS
mezinárodní řešení pro dealerství vozů

INCADEA.MYENGINE® DMS

- > Systém **incadea.myengine DMS (Dealer management system)** je produkt společnosti incadea GmbH, který je plně založen na obchodním a ekonomickém systému Microsoft Dynamics™ NAV a jeho principu modularity. Řešení je mezinárodní, flexibilní, upravitelné podle požadavků zákazníka. Jednotlivé moduly jsou v systému incadea.myengine plně provázány s cílem odstranit duplicitní práce a zamezit chybovosti. Díky tomu má management dealera vozů ihned k dispozici finanční informace o provozu své firmy.
- > **Řešené oblasti** – prodej vozidel, servis vozidel, správa náhradních dílů, další aktivity související s prodejem a servisem, komunikace s výrobcem, řízení vztahů se zákazníky (CRM), vedení účetních agend, finanční controlling, datové exporty a další doplňkové moduly. Systém využívá v řadě světových značek více jak 60 000 koncových uživatelů.

Jak systém funguje ve vybraných oblastech

Prodej vozidel – modul Správce vozidel

Modul Správce vozidel podporuje komplexní proces prodeje vozidel, čímž zvyšuje efektivitu vašich obchodníků a v konečném důsledku i spokojenost vašich zákazníků. Umožňuje evidovat zákaznická vozidla včetně jejich konfigurace a úplné historie provedených servisních zásahů. Prodej vozidel je propojen s CRM modulem. Díky tomu získáte kvalitní evidenci preferencí, zájmů a informací o zákaznících. Můžete využít pravidelnou komunikaci s klienty pomocí automatického generování následných úkolů a aftersales úkolů. Vytvoříte tak nabídku na vozidlo přímo ze CRM modulu a ihned předáte zákazníkovi. Vyhnete se manuálnímu přepisování dat a zbytečným chybám.

Evidence vozidel

- Automatická evidence vlastních prodejů.
- Komplexní pohled na úplnou historii vozidel.
- Aktuální statistika marže vozidel.
- Evidence konfigurace vozidel.
- Vypočtené náklady zásob vozidel a počet dnů držby.
- Master modelů vozidel.
- Automatická aktualizace cen vozidel.

Proces prodeje vozidel

- Integrace s konfigurátorem vozidel.
- Prodej vozidel je propojen s CRM modulem.
- Integrace prodeje a nákupu vozidel.
- Podpora rozdílového zdanění.
- Individuální nastavení cenových podmínek zákazníků.
- Podpora odkupů na protiúčet.

Hlavní přínosy

- Zlepšení procesů řízení prodeje vozidel a zvýšení objemů prodejů díky komplexnímu propojení jednotlivých procesů prodeje při zachování počtu zaměstnanců.
- Správné rozhodování o nabídce na odkup vozidla díky důkladné evidenci zákaznickova vozidla (konfigurace, provedené servisní zásahy apod.).
- Efektivní zacílení kampaní, účinná podpora prodeje, konkrétní nabídky „na míru“ zákazníkovi.
- Přehledné výstupy pro kvalitní manažerská rozhodnutí díky analytickým nástrojům systému, které zpracují veškerá potřebná data.

Servis vozidel – modul Správce servisu

Modul Správce servisu podporuje zlepšení řízení servisu a optimalizaci využití vašich servisních kapacit. Systém incadea.myengine pokrývá celý proces zpracování nabídek a objednávek, až po reklamace. Pomáhá aktualizovat vaše údaje od odhadů až po fakturaci. Umí mnoho flexibilních funkcí pro zjednodušení zpracování servisních objednávek (například možnost zkopírovat servisní nabídky přímo do příslušných servisních objednávek). Navíc umožňuje vytvořit neomezené množství interních i externích faktur k jediné objednávce. Poskytuje informace o daném vozidle i zákazníkovi zcela automaticky, včetně upozornění na nutnost provedení pravidelné prohlídky či nesplacených pohledávek zákazníka. Kompletní nebo částečné faktury, zásilky nebo příjemky mohou být vytvořeny pro stejnou servisní objednávku a zároveň mohou být adresovány různým příjemcům. Samozřejmostí je pak spolupráce s externími aplikacemi výrobce určenými pro danou oblast.

Dále umožňuje efektivněji monitorovat náklady, produktivitu a řídit zdroje, sledovat výkony ve vaší dílně ve všech fázích procesu. Zaznamenává časy odvedených prací, použité náhradní díly, náklady na služby externích dodavatelů.

Integrace externích služeb

- Externí objednávky.
- Servisní objednávky.
- Dodavatelské analýzy.

Řízení času

- Zaznamenávání časů.
- Bilance časů.
- Skutečný vs. plánovaný čas.
- Využití zdrojů.
- Synchronizace časů.
- Zaznamenávání úloh.
- Hodnocení produktivity.
- Aktualizace kapacity zdrojů.

Proaktivní management náhradních dílů

- Dostupnost náhradních dílů.
- Oceňování náhradních dílů.
- Řetězce náhrad.
- Alokace náhradních dílů.

Integrace OEM a dodavatele náhradních dílů

- Elektronické katalogy náhradních dílů.
- Master početných položek OEM.
- Výměna dat.
- On-line podpora požadavků.

Řízení a přehlednost reklamací

- Goodwill.
- Reklamace.
- Kontrola stavu.
- Dodávka náhradních dílů.
- Pohledávky.
- Balíčky servisních kampaní.

Tvorba cen a slev

- Rozdílné slevy prací a náhradních dílů.
- Cenové skupiny/sazby.
- Pevné ceny balíků.

Hlavní přínosy

- Zlepšení procesu řízení servisu a optimalizace využití servisních kapacit.
- Automatické poskytnutí informací o daném vozidle, zákazníkovi, včetně upozornění na nutnost provedení pravidelné prohlídky či nesplacené pohledávky zákazníka.
- Efektivní monitorování nákladů, produktivity, řízení zdrojů, sledování výkonů jednotlivých fází procesu, evidence času odvedených prací, použité náhradní díly, náklady na služby externích dodavatelů apod.
- Záznamy o vozidlech zákazníků, historii oprav, servisu vozidel a zásobách náhradních dílů podpoří prodejní aktivity servisu.

Správa náhradních dílů

Modul Správce náhradních dílů zlepšuje proces řízení skladových zásob, obrátku zásob a prodej náhradních dílů. Klade důraz na monitoring a proaktivní řízení zásob náhradních dílů. Umožňuje klasifikovat náhradní díly dle jejich obrátkovosti a sezónnosti, monitorovat jejich zastarávání a automatizovat jejich doplnění. Pomůže vám vyvážit dostupnost správných náhradních dílů a vyšší finančních prostředků vázaných v zásobách náhradních dílů. Systém podporuje proaktivní objednávání náhradních dílů a elektronickou výměnu dat s dodavateli náhradních dílů, což redukuje činnosti bez přidané hodnoty. Úzká integrace s hlavní knihou pak zajišťuje stále aktuální účetní pohled na výsledky společnosti.

Propojení systému incadea.myengine s elektronickými katalogy dílů, případně s dalšími systémy jednotlivých výrobců vozidel, usnadňuje a zrychluje proces prodeje a výdeje dílů a vede tak ke snížení chybovosti tohoto procesu. Zadávání nových náhradních dílů do systému, včetně údržby aktuálních cen, je automatizováno prostřednictvím masteru dílů (úplného ceníku dílů). Veškeré transakce v systému jsou evidovány a historie dokladů a pohybů zboží je jednoduše dostupná, což zvyšuje transparentnost systému a uživatelský komfort. Transakční historie je následně využívána k vytváření komplexních statistik, které je možné využívat k podpoře kompetentního rozhodování a k reportingu.

Evidence dílů

- Aktuální přehled o dostupnosti zásob.
- Řízení zásob na více pobočkách.
- Automatické vytváření karet zboží.
- Automatická aktualizace ceníku.
- Evidence a řízení náhrad dílů.
- Historie transakcí dílů.

Nákup dílů

- Klasifikace dílů dle obrátkovosti a sezónnosti.
- Proaktivní návrh objednávek dílů.

- Elektronická výměna dat s dodavateli.
- Statistické údaje pro podporu rozhodování o struktuře zásob.

Prodej dílů

- Integrace s elektronickým katalogem dílů.
- Integrace komplexního procesu prodeje s marketingem.
- Podpora sběrné fakturace.
- Individuální nastavení obchodních podmínek a cen.
- Strukturované vyhodnocování objemu prodeje.

Hlavní přínosy

- Zvýšení ziskovosti díky zlepšení procesu řízení skladových zásob, obrátky zásob a prodeji náhradních dílů.
- Důkladný monitoring, evidence různorodých požadavků zákazníků a servisu usnadní předvídat optimální zásoby náhradních dílů.
- Pomoc při klasifikaci náhradních dílů dle jejich obrátkovosti a sezónnosti, zastarávání, doplňování. Vyvážíte tak dostupnost správných náhradních dílů a vyšší finančních prostředků vázaných v zásobách náhradních dílů.
- Podpora objednávání náhradních dílů, elektronické výměny dat s dodavateli náhradních dílů. Úzká integrace s hlavní knihou zajistí stále aktuální účetní pohled na výsledky společnosti.



WEBCOM a. s.
U Plynárny 1002/97 > 101 00 Praha 10
tel. +420 245 000 020 > fax +420 267 006 630
www.webcom.cz > info@webcom.cz



Nepřesvědčujeme, podáváme **DŮKAZY**