



Gold
Microsoft Partner
Enterprise Resource Planning




Dynamics 365 Finanzas y Operaciones

[CONCESIONARIOS]

La gestión de las empresas del sector de la automoción.

Los concesionarios de automoción tienen la necesidad de mejorar la gestión de todos y cada uno de sus procesos, dedicando especial atención a la evolución de sus herramientas en beneficio de la productividad en la distribución, la venta de vehículos y el taller.

Los motivos por los que estas empresas, en muchas ocasiones, no consiguen mejorar la productividad pueden ser varios, pero en la mayoría de casos tiene su origen en la utilización de diversos sistemas de gestión no integrados (relación con la fábrica, concesionarios, interacción con los departamentos de RRHH,

finanzas, etc.) o que únicamente se integran unos con otros de forma parcial.

Por otro lado, los cambios en el comportamiento del usuario y el consumidor en la sociedad digital, con la incorporación de la movilidad y las redes sociales a la gestión empresarial, requieren una solución global que permita a las organizaciones evolucionar con las nuevas tecnologías adecuándolas a las necesidades que va incorporando el sector.

Los concesionarios de automoción son conocidos, cada vez más, como de multiconcesión o multimarca; relacionándose con diferentes fabricantes de coches que pertenecen a grandes grupos empresariales en los que se genera un profundo desconocimiento del cliente final y una gran interacción de los clientes con los talleres de la marca. En la actualidad, estas peculiaridades llevan al sector de la automoción a la necesidad de cubrir y homogeneizar todos sus procesos de negocio.

Dynamics 365 Concesionarios es una herramienta desarrollada para la gestión global de cualquier empresa del sector de la automoción que integra todas las necesidades de concesionario, de taller y los departamentos propios del sector, añadiendo las especificaciones y las características más innovadoras en su ámbito.

Características.

La solución está enfocada, de forma específica, a subsectores de la automoción, como son:

- Empresas distribuidoras e importadoras de vehículos.
- Grandes grupos concesionarios de marca.
- Empresas de importación o alquiler de todo tipo de maquinaria industrial.

El valor añadido de nuestro sistema de gestión para talleres, concesionarios y empresas del sector de la automoción es que consigue integrar los diferentes sistemas informáticos de los que dispone el cliente (CRM, ERP, Portal, Solución Sectorial), consiguiendo, de esta forma, simplificar el mantenimiento de dichos sistemas, con la consiguiente mejoría en la gestión y ahorro de costes. Para la gestión de la empresa importadora, el sistema permite conectarse con los diferentes concesionarios, a través del portal, para todas las líneas de negocio. Además, la integración desde el Portal del Concesionario ofrece una gran innovación para el sector, ya que se puede acceder a un mismo repositorio de datos. La solución ofrece la posibilidad de conocer el coste de cada uno de los vehículos, el coste de compra, los descuentos por volumen de

compra, la puesta a punto de los vehículos, los posibles daños por diferentes motivos, los accesorios, etc. Así pues, todos los costes que se hayan incluido al vehículo desde el momento de su compra se verán reflejados de forma desglosada.

La herramienta ofrece todas las garantías para que se puedan separar las solicitudes en función de su origen: taller, fábrica, concesionario; además de permitir la generación de una ficha técnica para cada vehículo y el documento COC (Certificate of Conformity). Dynamics 365 Automoción es el software con un mayor índice de implantación internacional en el sector de la automoción en los últimos 4 años, siendo claro ejemplo de ello el que empresas del sector como Mitsubishi, Hyundai o Volvo hayan optado por su uso.

Principales módulos.

- Venta de vehículos (nuevos y usados).
- Garantías.
- Recambios y accesorios.
- Gestión financiera.
- Gestión de relaciones con clientes.
- Gestión de taller.
- Gestión de flotas y alquileres.

Gestión comercial.

- Reduce el ciclo estandarizando de los procesos de ventas.
- Dispone de información en tiempo real acerca de la disponibilidad y ubicación de los vehículos.
- Permite configurar de manera rápida y eficaz vehículos y accesorios utilizando el configurador de productos.
- Dispone de potentes herramientas de análisis para obtener previsiones precisas de ventas.
- Selecciona, disemina y segmenta información acerca de sus clientes para realizar campañas personalizadas y gestión de prospectos.
- Gestiona vehículos demo y matriculaciones km0 para el departamento comercial.

Gestión de unidades.

- Gestiona las unidades mediante un proceso centralizado para la distribución y venta de vehículos.
- Gestiona las multimarcas y las transferencias electrónicas de información entre las diferentes partes, como proveedores, concesionarios, consignatarios u oficinas gubernamentales.

- Gestiona todos los movimientos de mercancías y visualiza las reservas, ubicaciones y estados de cada vehículo.

Gestión de servicios.

- Controla y monitoriza los pedidos urgentes mediante un proceso integrado con las campañas de servicio y notificaciones en grupos de vehículos.
- Optimiza la gestión de talleres con un planificador gráfico de servicios, reserva de instalaciones, equipamiento y artículos.
- Estandariza tareas o servicios, adecuándose a los estándares establecidos por el fabricante para realizar campañas personalizadas.

Gestión de talleres.

- La gestión de talleres permite visualizar y optimizar el volumen de trabajo y ubicar las nuevas órdenes de taller de una manera sencilla a través de la petición de servicios.
- Gestiona la productividad de taller mediante la gestión de tiempos de operarios para la definición de cuentas de resultado de la orden de reparación (OR).
- Prepara la gestión de recambios de la orden de reparación (OR), controla paquetes de servicios, integra herramientas TIS por

fabricante, y gestiona la inversión de tiempos por tipología de servicio en taller mecánico, eléctrico o de chapa y pintura.

Gestión de incidencias.

- La gestión de incidencias cubre todos los servicios postventa gestionando los recambios y órdenes de taller a través de múltiples localizaciones.
- El servicio y gestión de incidencias posibilita la visualización del historial de servicios de cada vehículo. Además, la creación de órdenes de trabajo integra las garantías y contratos de mantenimiento.

Gestión de recambios.

- Permite gestionar toda la información transmitida por el fabricante además de poder realizar actualizaciones constantemente.
- Realiza una codificación a nivel interno de los códigos de barra y los compatibiliza con los códigos de barra del fabricante.
- Gestiona acuerdos comerciales de compras y ventas.
- Define y adecua estructuras de almacén simples y complejas multimarca.
- Gestiona de forma eficiente, utilizando la Orden de Reparación (OR) la preparación de

los recambios solicitados. Gestiona eficaz la transferencia entre diversos almacenes.

- Permite gestionar recambios sustitutos, así como productos alternativos.
- Define parámetros de reaprovisionamiento mediante planificación maestra.
- Gestiona ventas por mostrador y control de reservas.

Gestión de información.

- Obteniendo los beneficios de un ERP completamente integrado, permite registrar y realizar un seguimiento de la información precisa y en tiempo real para la toma de decisiones.
- Generación de cubos Olap para la explotación de la información en:
 - Venta de Vehículos Nuevos.
 - Venta de Vehículos Usados.
 - Gestión de Recambios.
 - Gestión de Taller.
 - Gestión de Garantías.
 - CRM analítico.
- Informes analíticos para cuenta de resultados por área utilizando modelo de dimensiones.

Beneficios

Escalable y modular.

Microsoft Dynamics 365 Finanzas y Operaciones para el sector de los concesionarios se divide en distintos módulos específicos que abarcan todas las tareas y procesos propios de la actividad. De este modo es posible diseñar una herramienta 100% adaptada a las necesidades concretas de su negocio y de su presupuesto. La flexibilidad de las soluciones IFR Group, permite que usted sólo tenga que asumir la inversión de los módulos que realmente vaya a utilizar. El software es compatible con actuales plataformas de movilidad.

Microsoft Dynamics 365 Finanzas y Operaciones.

La solución vertical resuelve la problemática funcional global de la empresa y se integra con los concesionarios, así como con la fábrica. Es el único producto que integra todos los procesos y áreas de negocio del sector de automoción. Desde su fundación, IFR Group ha logrado fidelizar a un importante número de clientes. Esta fidelización ha constituido y constituye sin lugar a dudas uno de los objetivos prioritarios de nuestra organización, pues entendemos que el cliente es la clave del éxito.

Han confiado en la solución.

Mitsubishi en España cuenta con una Red de 127 puntos de venta y servicio, constituyendo una organización joven, creativa y dinámica que ha convertido esta empresa en una de las importadoras de automóviles de más prestigio y más sólidamente asentadas en España, que ofrece una de las gamas de productos más completas, atractivas y originales de mercado, lo que ha permitido a Mitsubishi ganarse la confianza y el reconocimiento del público y, en especial, de sus clientes.

Grupo Itra dispone tanto de vehículos nuevos como de ocasión, turismos e industriales. Ofrecen servicios de mecánica general, carrocería y servicio rápido tanto de turismos como de vehículos industriales. Grupo Itra se ha enfocado siempre a dar lo mejor, preocupándose por ofrecer un servicio de proximidad a sus clientes, su máxima satisfacción, sin olvidar todo lo relacionado con el automóvil o el vehículo industrial, todo seguido muy de cerca de su política de calidad y medioambiente.



973 22 09 77 | 91 708 14 20 | 93 441 13 79 | 965 10 70 12 | web@ifr.es | www.ifr.es