

Kontroluj dealerstwo nawet na wakacjach

Każdy właściciel dealerstwa, bez względu na to, gdzie przebywa, chce mieć kontrolę nad tym, co dzieje się w jego salonie. Dzięki innowacyjnemu systemowi informatycznemu stworzonemu przez firmę IT Automotive jest to możliwe.

IT Automotive to firma informatyczna, która powstała z myślą o tworzeniu oprogramowania dla dealerów samochodów, które będzie pomagało w zarządzaniu firmą. Jak wyjaśnia Andrzej Sochan, dyrektor sprzedaży w IT Automotive, od samego początku projektowania narzędzia OptiDealer – bo tak nazywa się system przygotowany specjalnie dla dealerów – cel był jeden: stworzyć narzędzie dla dealerów, razem z dealerami. – Zawsze uważaliśmy, że nie można przygotować odpowiedniego oprogramowania odpowiadającego na potrzeby klienta bez jego udziału. OptiDealer powstał na bazie naszej wiedzy z zakresu IT i doświadczeń dealerów, którzy w swoim portfolio posiadają różne marki. Wymiana doświadczeń była bardzo istotna, ponieważ każda marka posiada zapotrzebowanie na nieco inne dane, raporty czy analizy. Dzięki tej kooperacji stworzyliśmy produkt, który jest dostosowany do wymagań dealerów wszystkich marek dostępnych w Polsce – mówi Andrzej Sochan.

Jednym z dealerów, który miał duży wpływ na ostateczną wersję OptiDealera, jest Robert Grzelec, doświadczony menedżer salonów samochodowych. Podczas swojej dwudziestoletniej kariery Grzelec współpracował z wieloma markami, przez długi czas związany był z firmą Auto Plaza, warszawskim dealerem Forda. Od października 2016 r. jest dyrektorem działów obsługi posprzedażowej w łódzkim salonie Ford Brzezińska. – Dotychczas na

rynku nie było narzędzia informatycznego, które dawałoby dealerowi możliwość pełnej kontroli nad procesami, które zachodzą w dealerstwie. Owszem, producenci pojazdów posiadają różnego rodzaju oprogramowanie, jednak jest ono ukierunkowane raczej na to, aby to producenci mogli pozyskiwać potrzebne im dane. Niekoniecznie są one wystarczającym wsparciem dla dealerów, którzy powinni mieć stały dostęp do informacji, które ułatwiają pracę – i to bez względu na to, gdzie się znajdują. Mam na myśli chociażby proste generowanie raportów dotyczących najważniejszych danych dealerstwa, tzw. KPI, które pozwolą wykorzystać zasoby w najbardziej optymalny sposób – mówi Robert Grzelec.

Chcąc otrzymać takie dane, większość dealerów zmuszona jest do korzystania z różnych systemów: DMS-ów, systemów księgowych, często także plików Excela. Jednak mają one dość istotną wadę: w celu uzyskania dokładnych analiz, najpierw należy eksportować dane do pliku Excel, a następnie zastosować odpowiednie formuły obliczeniowe. Dopiero po wykonaniu tych zadań można spodziewać się efektów. – Kiedy zgłosiła się do mnie firma IT Automotive i zaprezentowała narzędzie OptiDealer, od razu zgodziłem się na udział w projekcie rozwoju tego programu oraz jego testowanie. Miałem dokładnie określić co jeszcze powinno znaleźć się w tym narzędziu z dealerskiego punktu widzenia, abym

mógł efektywniej zarządzać stacją dealerską – mówi Robert Grzelec.

Po kilku miesiącach intensywnych prac udało się dopracować jedyne w Polsce oprogramowanie, które jest w stanie natychmiast wygenerować potrzebne zestawienia danych i raportów. – OptiDealer jest narzędziem umożliwiającym automatyczne przetwarzanie w czasie rzeczywistym ogromnych ilości informacji dostępnych w różnych bazach do zrozumiałej dla człowieka formy. Dealer może w jednym miejscu wyświetlić kluczowe informacje i parametry potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej – przekonuje Andrzej Sochan. Dzięki OptiDealerowi dealerzy mogą być na bieżąco z tym, co dzieje się w firmie zarówno pod kątem sprzedaży, jak i serwisu, a także blacharni-lakierni. Widzą, jaki jest aktualny stan sprzedaży samochodów i obłożenia serwisu. Mogą nawet analizować wyniki osiągnięte przez poszczególnych pracowników.

A jak wygląda to w praktyce? Weźmy pod lupę chociażby kwestię wspomnianych stoków samochodów. Każda marka ma swój system zamawiania, stokowania i płatności za auta. Są brandy, które posiadają centralne magazyny pojazdów, gdzie dystrybutor jest zarządcą magazynu samochodów, a dealerzy tylko pobierają z niego auta, które chcą sprzedać. Jednak w większości marek dealer nie wybiera aut z tych dostępnych na stoku cen-



FOT. Robert Grzelec, dyrektor działów obsługi posprzedażowej Ford Store Auto Brzezińska

tralnym, a zamawia je „pod siebie”. Aby złożyć zamówienie, dealer musi spełnić szereg wymagań, jakie stawia przed nim producent, np. dotyczących kwestii finansowych. Początkowo obowiązuje odroczone płatność. Zdarza się jednak, że auta nie zostaną sprzedane w założonym terminie. Wtedy dealer jest zobowiązany, aby za nie zapłacić. W takich sytuacjach pojawia się pytanie: skąd wziąć pieniądze? Wiadomo, że dealer posiada linie kredytowe, ale może się zdarzyć tak, że zostaną one przekroczone i wtedy problem jest już naprawdę poważny. Stąd też bardzo przydatne staje się narzędzie, które już w momencie planowania przyszłych zakupów aut na stok pozwoli prognozować – na podstawie historycznych danych zawartych w systemie, a także obecnej wiedzy dotyczącej rynku, trendów i planów sprzedażowych – jak w dniu realizacji zamówienia będzie kształtował się stopień realizacji planu rocznego, ile aut będzie zarezerwowanych, a ile nadal będzie oczekiwało na klientów. Nie mniej istotna jest dzienna kontrola stoku, czyli pozyskiwanie informacji o tym, co dzieje się z poszczególnymi samochodami, już od momentu ich zamówienia. Jeśli cokolwiek nie idzie zgodnie z planem, system natychmiast pokazuje, że nastąpiły odchylenia, a dealer ma czas, by odpowiednio zareagować. – Na dzień dzisiejszy nie znam dealera, który ma codzienny dostęp

do tak szczegółowych informacji. Niestety znam za to historie dealerów, którzy wpadali w bardzo poważne problemy z płynnością finansową. Działo się tak przede wszystkim dlatego, że nie mieli odpowiedniej kontroli nad własnym stkiem – mówi Robert Grzelec.

Inną sprawą jest kwestia wejścia samochodu w okres odsetkowy. Często dzieje się tak, że auta nie uda się sprzedać w założonym terminie. Co za tym idzie, marża, którą dealer powinien uzyskać na pojeździe, zaczyna „topnieć”. Jako że w dostępnych systemach DMS nierzadko brak jest informacji o tym, że auto wchodzi w okres odsetkowy, dealer nie podejmuje żadnych działań, choćby marketingowych, które pomogłyby w jego szybkiej sprzedaży. Problem komplikuje się jeszcze bardziej w przypadku części zamiennych. – Wielu dealerów uważa, że skoro zakupili części, muszą je sprzedać z odpowiednią marżą. Czasem zdarza się, że takie części przez brak kontroli leżą w magazynie przez kilka miesięcy, a czasem i lat, tworząc martwy stok. Dealerzy zapominają o tym, że części, które nie rotują, to zamrożone pieniądze, które nie zarabiają. Nie wchodząc w szczególności, bardzo ważne jest monitorowanie rotacji stoku części – mówi Robert Grzelec. Oczywiście – jak wyjaśnia – dobry szef magazynu potrafi zarządzać tym, co ma na stanie. Musi się jednak wspierać danymi,

które po części są w DMS-ie, po części w Excelu, a czasem także w jego notatkach. Jednak scalenie wszystkich danych zabiera czas, który mógłby być wykorzystany w dużo bardziej efektywny sposób.

Tymczasem OptiDealer umożliwia scalenie wszystkich dostępnych danych i prezentuje dealerowi analizy dotyczące poszczególnych części firmy. Dealer, bez względu na to, w której części świata się znajduje, może na bieżąco sprawdzać dane, które dotychczas były dostępne w różnych programach. OptiDealer to narzędzie przeznaczone zarówno dla dealerów jedno-, jak i wieloobektowych, które sprawdza się bez względu na to, ile marek pojazdów dealer posiada w swoim portfolio. Co istotne, system działa online na komputerach, tabletach i telefonach, przechowując dane historyczne i pobierając dane bieżące z wszystkich podłączonych do niego platform. Narzędzie powinno być zatem cennym wsparciem dla każdej osoby zarządzającej organizacją dealerską. ●



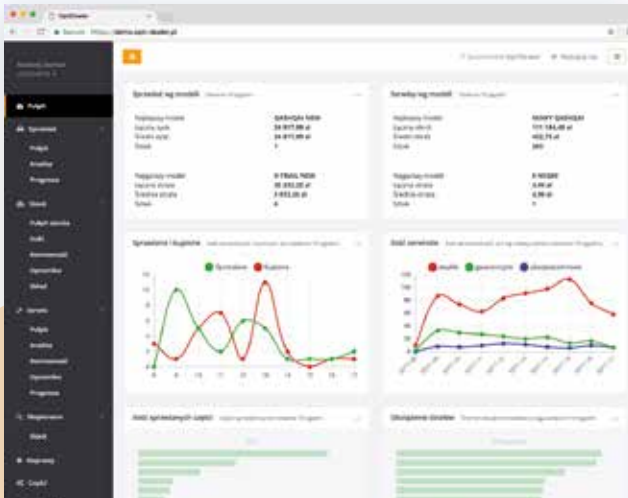
Jeśli jesteś zainteresowany demonstracją naszego produktu w Twojej firmie – zapraszam do kontaktu

ANDRZEJ SOCHAN
dyrektor ds. sprzedaży
Tel: 508 38 99 99
andrzej.sochan@it-automotive.pl
<http://www.it-automotive.pl/>



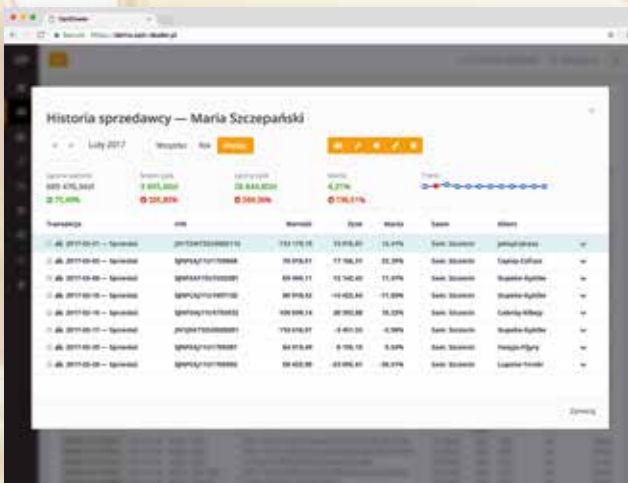
opti.dealer

Nowoczesna platforma do zarządzania dla dealerów



VIN	Data	Cena	Wzrost	Waga	Wzrost	Waga	Wzrost	Waga	Wzrost	Waga
...

Analiza finansowa



Analiza pojazdu po VIN



Informacje bieżące i historyczne



AUTOMOTIVE

www.it-automotive.pl info@it-automotive.pl +48 508 38 99 99