

Analiza i kontrola z OptiDealerem

OptiDealer, system informatyczny stworzony przez firmę IT Automotive, pozwala na analizę i kontrolę – także zdalną – wszelkich danych związanych z dealerstwem. Bez względu na wielkość przedsiębiorstwa, liczbę oddziałów czy posiadanych marek.

Jedną z firm, która miała bardzo duży wpływ na obecny wygląd systemu OptiDealer, jest Grupa Polmotor. – Kiedy rozpoczynaliśmy pracę nad OptiDealerem, zaprosiliśmy do współpracy kilku dealerów. Zależało nam, aby były to firmy o różnej specyfice. Grupa Polmotor była dla nas ważnym partnerem, ponieważ nie dość, że posiadała w swoim portfolio różne marki, to prowadziła działalność w kilku lokalizacjach. Dodatkowym atutem było to, że w zarządzie firmy zasiada kilka osób – mówi Łukasz Zbrzeźny, kierownik ds. wytwarzania IT Automotive. Dzięki uwagom przekazywanym przez właścicieli Grupy Polmotor informatycy IT Automotive udoskonalali system, aby był on jak najlepiej dopasowany do potrzeb dealera.

Po kilku miesiącach wspólnej pracy system OptiDealer został wzbogacony o wszystkie niezbędne elementy, dzięki którym właściciele i osoby zarządzające stacjami mogą zdalnie kierować pracą w swoich obiektach. – Podczas wielu spotkań, nie tylko z moim udziałem, ale też z dyrektorami poszczególnych działów, udało się rozbudować program OptiDealer do tego stopnia, że jesteśmy w stanie błyskawicznie wyszukiwać i porównywać dane dotyczące praktycznie wszystkich działów w naszej firmie. Nadal korzystamy także z naszego DMS-u, który służy do wprowadzania zamówień, wystawiania faktur czy przygotowywania umów – mówi Jan Przepłata, prezes zarządu Grupy Polmotor. Choć dealerzy są zadowoleni z obecnej wersji OptiDealera, przedstawiciele IT Automotive cały czas chcą ją udoskonalać. – Dealerzy posiadają ogromne bazy danych, które są

na bieżąco aktualizowane. Tak samo jest z naszym systemem. Nie mamy zamiaru kończyć nad nim prac, ponieważ praktycznie codziennie pojawiają się pomysły, o jaki element można jeszcze rozbudować OptiDealera. Kiedy zaczynaliśmy pracę, zależało nam przede wszystkim na tym, aby ułatwić dealerom dostęp do informacji zawartych w różnych bazach, niezależnie czy dotyczą one transakcji sprzed kilku dni czy kilku lat. Później doszliśmy do wniosku, że warto byłoby pochylić się także nad innymi działami, m.in. serwisem. Kiedy rozwinęliśmy tę część, okazało się, że warto także ukierunkować prace na dział blacharsko-lakierniczy – wyjaśnia Łukasz Zbrzeźny. W jego ocenie dopóki osoby z IT Automotive będą rozmawiały z dealerami i wsłuchi-

wały się w ich potrzeby, dopóty program OptiDealer będzie się rozwijał.

Osobą odpowiedzialną za bieżący kontakt z IT Automotive był Piotr Przepłata, dyrektor Grupy Polmotor. – Przez długi czas korzystaliśmy przede wszystkim z systemu DMS. I choć był on pomocny, to zbieranie danych dotyczących każdej lokalizacji i marki – a w tym momencie mamy ich w portfolio już pięć – było bardzo uciążliwe. Dlatego kiedy otrzymaliśmy od IT Automotive propozycję wypróbowania OptiDealera, chętnie się zgodziliśmy. Dzięki testowaniu systemu na tzw. żywym organizmie mogliśmy wesprzeć twórców tego narzędzia swoimi spostrzeżeniami – mówi Piotr Przepłata. Była to jednak pewnego rodzaju



FOT: Łukasz Zbrzeźny, kierownik ds. wytwarzania w firmie IT Automotive



FOT: Od lewej: Jan Przeplata, Piotr Przeplata i Dariusz Olkiewicz. Za współpracę z IT Automotive odpowiedzialny jest Piotr Przeplata, dyrektor salonów Grupy Polmotor.

transakcja wiązana: dealer przekazywał dane i uwagi dotyczące systemu, w zamian otrzymując skrojone pod własne potrzeby narzędzie do kontroli i analizy tego, co dzieje się w firmie.

Jan Przeplata przyznaje, że dla osób zarządzających dealerstwem najistotniejsze jest, aby mieć stały dostęp do danych na temat sprzedaży i serwisu. – Posiadamy salony w trzech lokalizacjach – dwie w Szczecinie i jedną w Koszalinie. I choć zarządzamy Grupą w kilka osób, nie mamy możliwości codziennej bezpośredniej kontroli każdego punktu. Dla nas najważniejsze jest, abyśmy widzieli, jak kształtują się koszty działalności i przychody. Priorytetem jest też funkcja bieżącej kontroli stoku i możliwość reakcji – przekonuje Jan Przeplata. Ta funkcjonalność systemu pozwala podejmować decyzje m.in. na temat aut, które zbyt długo zalegają na placu i organizować konkursy sprzedażowe dla pracowników działu handlowego czy akcje promocyjne dla klientów.

OptiDealer ma jeszcze jedną ważną zaletę. Dzięki temu, że dane firmowe są przechowywane w jednym miejscu, dealer ma możliwość wychwytywania pomyłek. – Mam na myśli chociażby błędy, które pracownik może popełnić, wpisując ceny usług czy produktów. Mieliśmy też sytuację, że OptiDealer wychwycił, iż auto zostało przekazane klientowi, a pracownik nie odnotował tego w systemie wydania pojazdu. Dzięki OptiDealerowi mogliśmy natychmiast skorygować błąd – wyjaśnia Dariusz Olkiewicz, wiceprezes Grupy Polmotor, dodając, że oprogramowanie, z którego firma korzystała do tej pory, nie posiadało takiej funkcji.

System dostarczany przez firmę IT Automotive pozwala również na kontrolę poszczególnych pracowników. Dzięki danym zawartym w systemie można sprawdzić, ile dany pracownik sprzedał samochodów lub jaką wygenerował marżę. – Bardzo istotne jest dla nas to, że główne pulpity OptiDealera mamy ustawione w taki sposób, że od razu widzimy najlepiej sprzedający się model samochodu w danym tygodniu oraz najlepszego sprzedawcę. Oczywiście widzimy także najgorzej sprzedające się modele i pracowników, którzy w danym okresie wypracowują najgorsze wyniki – mówi Jan Przeplata. Dzięki takim informacjom dealer może na bieżąco motywować pracowników i wspierać ich w osiąganiu wyznaczonych celów.

Każdemu dealerowi zależy na tym, by samochód kupiony w ich salonie jak najdłużej przyjeżdżał na obsługę serwisową i by znajomość z jego właścicielem nie kończyła się w momencie zakończenia okresu gwarancji. OptiDealer daje możliwość przeanalizowania historii każdego samochodu, który został zakupiony w salonie lub przynajmniej raz trafił do serwisu. – Wystarczy wybrać numer VIN auta, które nas interesuje i od razu widać całą jego historię, począwszy od tego kiedy i przez jakiego handlowca został sprzedany, ile razy pojawił się w serwisie, jakie naprawy były wykonywane aż do tego, jaki zysk wygenerowaliśmy na aucie od momentu, kiedy wyjechało z naszego salonu – mówi Jan Przeplata. Osoby korzystające z OptiDealera mają również możliwość sprawdzenia i porównywania danych dla poszczególnych działów firmy – nie tylko w sprzedaży aut, ale też w liczbie zleceń w serwisie czy blacharni-lakierni.

Nie mniej istotne z punktu widzenia dealera jest to, że mimo iż system OptiDealer jest cały czas rozbudowywany, prace nie mają żadnego wpływu na możliwość korzystania z niego. – To dla nas bardzo ważne, że możemy korzystać z OptiDealera bez żadnych zakłóceń. Ani na sekundę nie został wyłączony żaden z naszych systemów. Tym bardziej imponuje mi fakt, że cały czas pojawiają się kolejne udoskonalenia – mówi Dariusz Olkiewicz. Polityka firmy IT Automotive zakłada, że wszystkie wprowadzane uzupełnienia są bezpłatne. Łukasz Zbrzeźny przyznaje, że importerzy niemal cały czas wprowadzają różne zmiany, przez co OptiDealer musi być na bieżąco aktualizowany. Dodaje on jednak, że to naturalne w systemach informatycznych i użytkownicy nigdy nie będą z tego tytułu ponosili żadnych opłat.

Właściciele Grupy Polmotor zgodnie przyznają, że gdyby taki system posiadali kilkanaście lat temu, o wiele łatwiej byłoby im podejmować decyzje o kolejnych lokalizacjach czy markach. – Wraz ze współniemkiem przez wiele lat podejmowaliśmy różne decyzje, często w oparciu przede wszystkim o naszą intuicję. Na szczęście po latach okazuje się, że były one słuszne. Jednak gdybyśmy mieli wtedy takie narzędzie jak OptiDealer, bieżące zarządzanie byłoby łatwiejsze – przekonuje Jan Przeplata. Kolejne pokolenie, które już przejmuje obowiązki założycieli firmy, będzie mogło niemal od samego początku korzystać z nowoczesnego wsparcia i podejmować decyzje o rozwoju firmy w oparciu o twarde dane, a nie jedynie intuicję. ●



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/>