



INCADEA.ENGINE DMS

MEZINÁRODNÍ ŘEŠENÍ PRO DEALERSTVÍ VOZŮ

INCADEA.ENGINE DMS

- > Systém incadea.engine® DMS (Dealer Management System) – produkt společnosti incadea GmbH – je plně založen na obchodním a ekonomickém systému Microsoft Dynamics NAV a jeho principu modularity. Díky tomu je nabízené řešení velmi flexibilní a upravitelné podle požadavků zákazníka. Jednotlivé moduly pak jsou v systému incadea.engine® plně provázány, a proto se odstraňuje potřeba duplicitní práce, omezuje chybovost a management dealera vozů má k dispozici okamžité finanční informace o provozu své firmy. **Systém incadea Vám umožní soustředit se na to, co je důležité: Vaši zákazníci.**
- > Systém incadea.engine® řeší běžné oblasti DMS, jako prodej vozidel, servis vozidel, správa náhradních dílů, komunikace s výrobcem, řešení řady dalších aktivit souvisejících s prodejem a servisem vozidel, ale také všechny ostatní agendy, jako např. řízení vztahů se zákazníky (CRM), vedení účetních agend, finanční controlling a výkaznictví, datové exporty, EDI, a další doplňkové moduly. Systém incadea.engine® DMS je dnes používán v řadě světových značek u bezmála 35 000 koncových uživatelů.

Správce vozidel

Modul Správce vozidel Vám pomáhá zlepšit proces řízení prodeje vozidel a zvýšit tak objem prodeje při zachování počtu zaměstnanců. Spokojenost zákazníků je úzce spojena s kvalitou interních firemních procesů. Modul incadea.engine® Správce vozidel přináší podporu komplexního procesu prodeje vozidel a zvyšuje tak efektivitu Vašich obchodníků a v důsledku i vyšší spokojenost Vašich zákazníků. Systém incadea.engine® umožňuje evidovat zákaznická vozidla včetně jejich konfigurace a úplné historie provedených servisních zásahů. Prodejce vozidel se tak může rychle rozhodovat o nabídce na odkup zákaznickova vozidla.

Úspěšně realizovaný obchod začíná a končí s kvalitní databází pro podporu řízení vztahů se zákazníky. Evidujte preference a zájmy svých zákazníků a následně je oslovte přesně cílenou kampaní na podporu prodeje. Nezapomínejte pravidelně komunikovat se svými zákazníky pomocí automatického generování následných úkolů a aftersales úkolů. Vytvořte nabídku na vozidlo přímo ze CRM modulu a ihned ji předejte zákazníkovi. Ušetříte tak čas pro nabídnutí doplňkových služeb. Využijte konfigurátor nových vozidel poskytovaný výrobcem pro rychlou a přesnou definici výbav vozidla a výslednou objednávku odešlete přímo do systému incadea.engine®. Vyhnete se tak manuálnímu přepisování a zbytečným chybám prodejních dokladů.

Propojení prodejního dokladu vozidla s nákupem uzavře celý proces do jednoduššího řetězce, ve kterém systém incadea.engine® zajistí automatický tok aktuálních informací. Veškerá transakční data prodejního procesu jsou evidována v systému. Využijte širokou škálu analytických nástrojů pro vyhodnocování úspěšnosti jednotlivých obchodních případů. Funkčnost kalkulovaných nepřímých nákladů, výpočet dnů držby, ale i promítnutí předprodejních aktivit do nákladů daného obchodního případu Vám poskytne přesný manažerský pohled na marži prodeje vozidel. Tyto informace následně můžete využít k přesnějšímu nastavení individuálních cenových podmínek jednotlivých zákazníků.

Evidence vozidel

- Automatické 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.

Správce servisu

Modul Správce servisu Vám pomáhá zlepšit proces řízení servisu a optimalizovat využití Vašich servisních kapacit. Od nabídek a objednávek, až po reklamace, podporuje modul Správce servisu zvyšující se rozsah služeb údržby a oprav, které jsou nabízené výrobcem vozidel. Systém incadea.engine® pokrývá celý proces zpracování servisních objednávek a pomáhá aktualizovat Vaše údaje od odhadů až po fakturaci.

Modul Správce servisu pomocí flexibilních funkcí zjednodušuje zpracování servisních objednávek, například pomocí možnosti zkopírovat servisní nabídky přímo do příslušných servisních objednávek. Navíc umožňuje vytvořit neomezené množství faktur (interních i externích) k jediné objednávce. Modul Správce servisu 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.

Modul Správce servisu umožňuje efektivněji monitorovat náklady, produktivitu a řídit zdroje. incadea.engine® umožňuje sledovat výkony ve Vaší dílně ve všech fázích procesu. Zaznamenává časy odvedených prací, použité náhradní díly, náklady na služby externích dodavatelů. Záznamy o vozidlech zákazníků, historii oprav, servisu vozidel a zásob náhradních dílů podporují prodejní aktivity servisu.

Systém incadea poskytuje možnosti proaktivního řízení náhradních dílů a řízení času, které pomáhají redukovat úsilí při řízení servisu.

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.

Správce náhradních dílů

Modul Správce náhradních dílů Vám pomáhá zlepšit proces řízení skladových zásob, obrátku zásob a prodej náhradních dílů. Přispívá tak k zvýšení ziskovosti Vaší společnosti. Pro dealery je stále těžší předpovídat zásoby náhradních dílů s ohledem na různorodé požadavky zákazníků a servisu. Velká různorodost v zásobách vyžaduje silný důraz na monitoring a proaktivní řízení zásob náhradních dílů.

Modul Správce náhradních dílů systému incadea.engine® Vám pomáhá klasifikovat náhradní díly dle jejich obrátkovosti a sezónnosti, monitorovat jejich zastarávání a automatizovat jejich doplnění. Pomůže Vám vyvážit dostupnost správných náhradních dílů a výši 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.engine® 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. Také 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.

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 balíčků.

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.

PARTNERSTVÍ WEBCOM a. s.

- Jsme **Microsoft Gold Certified Partner**.
Patříme tedy mezi největší partnery společnosti Microsoft.
- Jsme **IBM Business Partner** pro oblast serverů IBM.
- Jsme certifikovaným partnerem firmy **Atos Origin** pro nadstavbové řešení **Automotive Supplier pro Microsoft Dynamics AX** pro dodávky odvětvového řešení pro výrobní společnosti v segmentu automotive.
- Jsme partnerem společnosti **incadea GmbH** pro dodávky systému pro dealery a servis vozidel.



CERTIFIKÁTY A OCENĚNÍ WEBCOM a. s.



Obhájili jsme své členství v Inner Circle a i v roce 2011 patříme do elitní skupiny 60 neúspěšnějších partnerů Microsoft Dynamics na celém světě. Jsme jedini v ČR a jedním ze tří partnerů Microsoft Dynamics ve střední a východní Evropě s oceněním Inner Circle 2011.



I v roce 2011 jsme členy President's Clubu – nejprestižnější celosvětové skupiny 250 Microsoft Dynamics partnerů s vynikajícími obchodními výsledky.



Díky vynikajícím obchodním výsledkům jsme byli oceněni jako jeden ze tří partnerů titulem 2010 Microsoft Dynamics Reseller of the Year Finalist pro střední a východní Evropu.



V roce 2010 jsme potřeť získali významná ocenění President's Club a Inner Circle, patříme mezi 60 strategických partnerů Microsoft Dynamics na celém světě.



Zvítězili jsme v soutěži Industry Awards 2009 o nejlepší implementaci řešení pro zákazníky. Cena byla udělena v kategorii Průmyslová výroba za řešení „Výrobu lokomotiv v CZ LOKO a.s. řídí Microsoft Dynamics AX“.



Podruhé jsme se zařadili do společnosti 60 neúspěšnějších partnerů společnosti Microsoft a získali ocenění Microsoft Dynamics Inner Circle 2008 a President's Club 2008.



Získali jsme ocenění Finalista v soutěži Industry Awards 2008 o nejlepší implementaci řešení pro zákazníky. Cena byla udělena za Microsoft Dynamics NAV včetně integrací s okolím Microsoft pro 8 společností skupiny Vodárenská akciová společnost, a.s.



Patříme do skupiny Inner Circle 2007 mezi 60 neúspěšnějších partnerů společnosti Microsoft na světě.



Jsme držitelé certifikátu managementu jakosti ČSN EN ISO 9001, certifikátu environmentálního managementu podniku dle normy ČSN EN ISO 14001 a certifikátu managementu bezpečnosti informací dle norem ČSN EN ISO 27001.



Získali jsme dotace na rozvoj a tvorbu nových aplikací a IS/ICT řešení z Evropských fondů pro regionální rozvoj v rámci Operačního programu podnikání a inovace.



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**



oficiální podporovatel
Českého paralympijského týmu



IT – partner
České manažerské asociace

