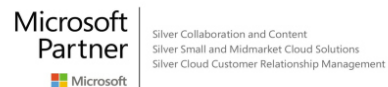


# Konica Minolta IT Solutions Czech Automotive CRM

[kmits.cz/MicrosoftAutomotiveCRM](https://kmits.cz/MicrosoftAutomotiveCRM)

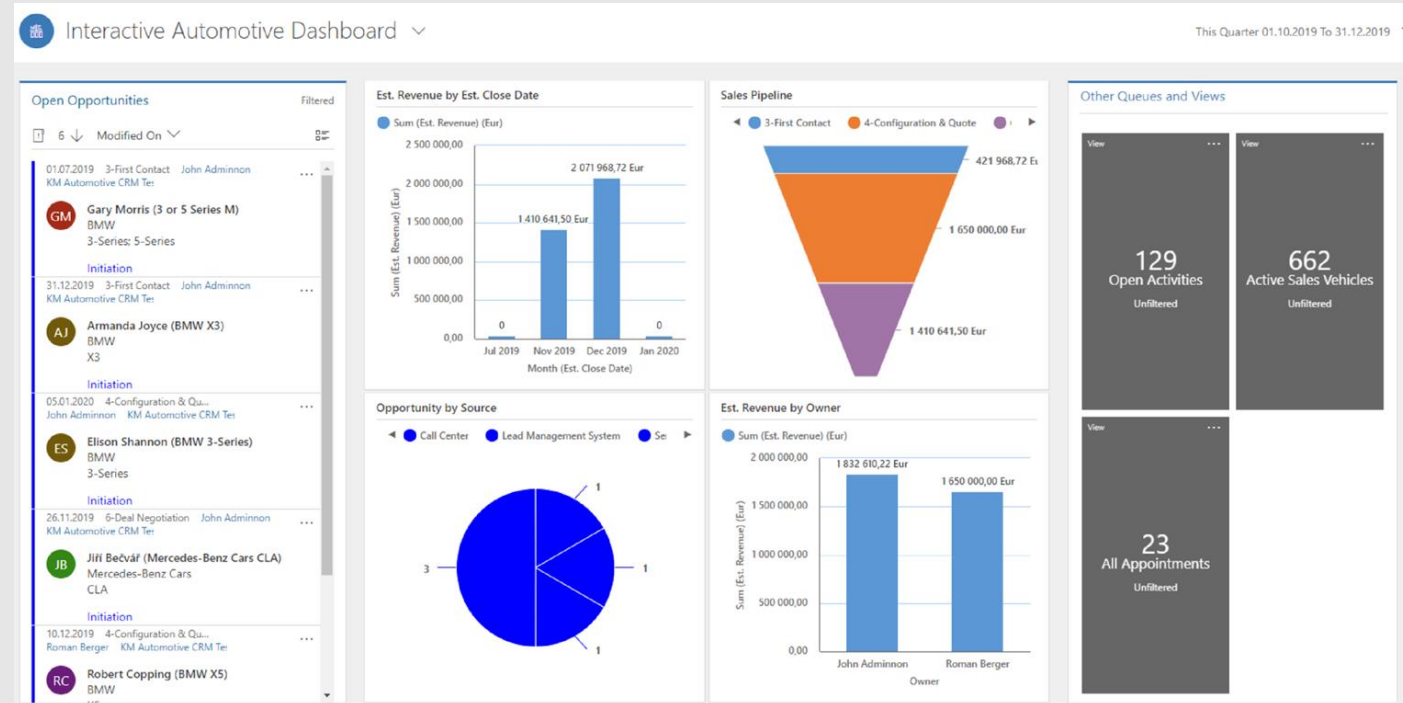


**KONICA MINOLTA**



# Wie können Autohäuser ihren Verkauf transformieren?

Fahrzeughändler werden durch die Erwartungshaltung ihrer Kunden kontinuierlich herausgefordert. Customer Journeys, die zu einem Fahrzeugkauf führen, erstrecken sich über mehrere Kommunikationskanäle und Kunden erwarten immer eine konsistente Premium-Betreuung. Konica Minolta Automotive CRM wurde gemeinsam mit namhaften Fahrzeughändlern entwickelt, die die Transformation ihres Verkaufsmodells vorantreiben möchten, um das Kaufverhalten der heutigen Kunden ganzheitlich widerzuspiegeln.



## DIE HERAUSFORDERUNG

Die Fahrzeughändler stehen heute vor einer wesentlichen Änderung ihres Verkaufsmodells. Käufer stellen oft hohe Anforderungen an die Servicequalität, und der starke Wettbewerb im Markt gibt ihnen die Flexibilität, aus vielen verschiedenen Angeboten zu wählen. Sie möchten verschiedene Kommunikationskanäle nutzen und erwarten sofortige Antworten auf all ihre Anfragen. Dabei erwarten sie, dass die umfassenden Beziehungen widerspiegelt werden, die alle frühere Fahrzeugkäufe, Dienstleistungen und andere Interaktionen beinhalten. Gleichzeitig sind die Verkäufer mit vielen Kommunikationsströmen und Verwaltungsaufgaben überlastet. Sie konzentrieren sich oft nicht mehr auf die richtigen Schwerpunkte eines guten Beziehungsmanagements und vergessen dabei, sich optimal um ihre Kunden zu kümmern, was unter Umständen zu Umsatzeinbußen führen kann.

## DIE LÖSUNG

Konica Minolta Automotive CRM verbindet alle Kommunikationskanäle und Kundendaten aus allen Datensilos, kombiniert diese mit intuitiven Verkaufstools und stellt sie Ihrem Verkaufsteam per Knopfdruck, auf einem Mobiltelefon oder in Outlook zur Verfügung. Die Verkäufer sehen den aktuellen Kontext und die Historie der Kunden und können sofort die richtigen Maßnahmen ergreifen. Wichtige Meilensteine werden automatisch verwaltet, um die rechtzeitige Kommunikation mit den Kunden nicht aus den Augen zu verlieren. Die Dashboards und der Beziehungsassistent helfen den Verkäufern, sich auf die wichtigen Aktivitäten zu konzentrieren und den Kunden optimal zu betreuen.

# Konica Minolta Automotive CRM

Ein leistungsstarkes Tool zur Verwaltung Ihres gesamten Verkaufsprozesses. Bewerten und überwachen Sie alle Kundeninteraktionen einschließlich der Überwachung aller einzelnen Phasen des gesamten Verkaufsprozesses und sogar über die unterschiedlichen Vertriebskanäle hinweg.

## Verkaufsunterstützung

Fassen Sie Neu-Kontakte, die aus unterschiedlichen Eingangskanälen stammen, zusammen und qualifizieren Sie diese. Steigern Sie Ihre Verkaufschancen, suchen Sie nach den passenden Fahrzeugen, planen und buchen Sie Probefahrten und daraus entstehende Folgeaktivitäten und machen Sie dann den Deal.

Verwalten Sie Inzahlungnahmen eines aktuellen Fahrzeugs. Führen Sie systematische Fahrzeugbewertungen durch und bieten Sie Ihrem potentiellen Kunde den richtigen Preis. Schließen Sie das Geschäft mit einem Kaufvertrag ab - planen Sie Zeit, Ort und Ressourcen für die Übergabe des Fahrzeugs, speichern Sie alle Details zur Finanzierung und zur geplanten Übergabe des Fahrzeugs in einem System.

## RELATIONSHIP MANAGEMENT

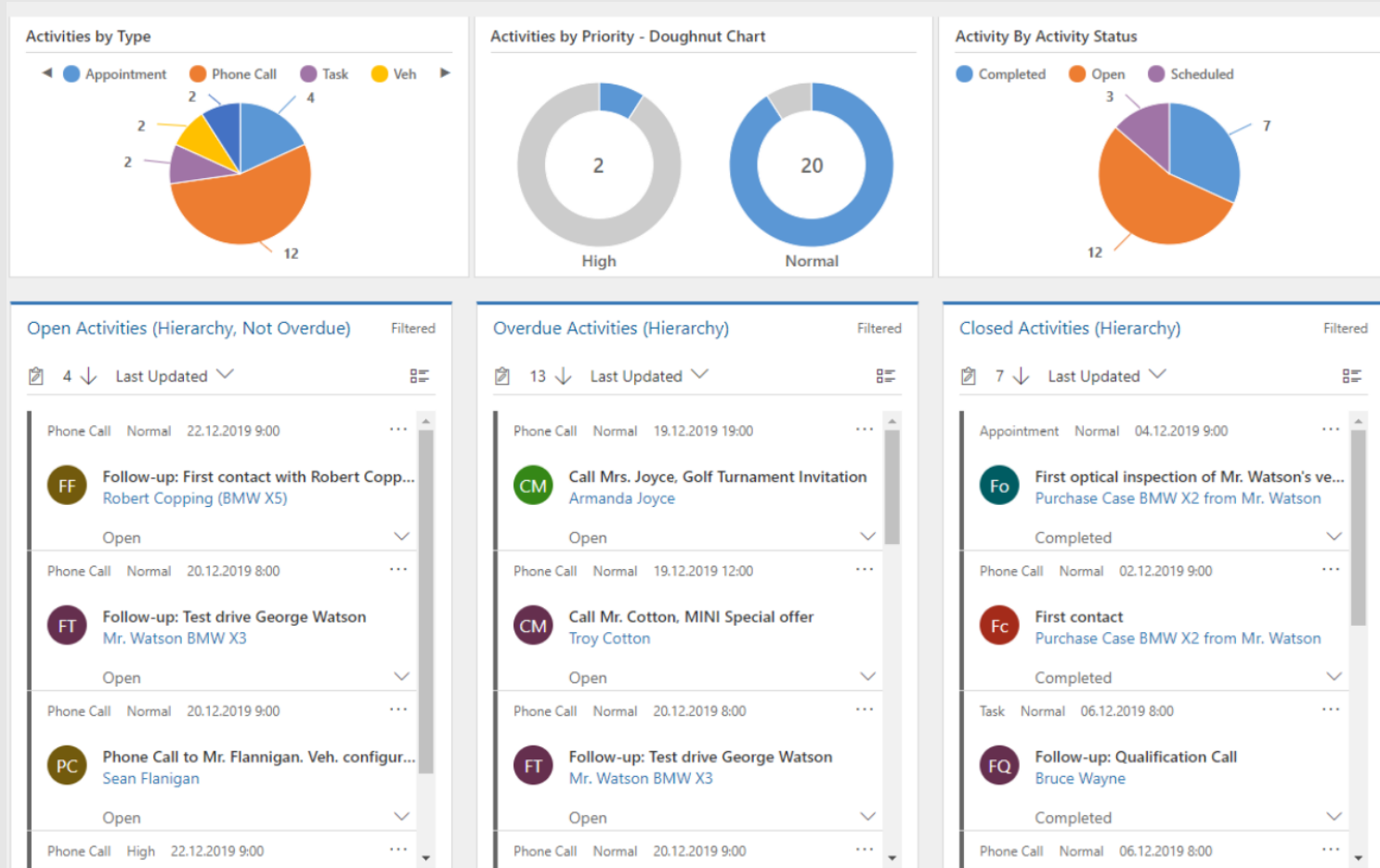
Verwalten Sie alle Erinnerungen zur Wiedervorlage und Nachverfolgung von Fahrzeugverkäufen mit Zufriedenheitsanrufen und kontaktieren Sie Ihre Kunden regelmäßig zum Geburtstag oder zu einzelnen Jubiläen des Fahrzeugkaufs. Verwenden Sie die 360-Grad Ansicht des Kunden mit allen aktuellen und historischen Aktivitäten, Fahrzeugen, Verkaufs- und Service-transaktionen, Verkaufschancen und Marketingaktivitäten, die automatisch aus allen relevanten Systemen zusammengeführt werden. Bleiben Sie immer in Verbindung mit Ihren Kunden, indem Sie rechtzeitig mit dem Verkaufsgespräch beginnen, um ein aktuelles Fahrzeug zum richtigen Zeitpunkt durch ein neues Fahrzeug zu ersetzen.

## MODERN & INTEGRIERT

Sie können mit der Anwendung auf Ihrem Desktop, Tablet oder Mobiltelefon arbeiten - egal ob im Showroom oder von unterwegs. Profitieren Sie von der nahtlosen Integration zwischen Automotive CRM und Microsoft Outlook - erstellen Sie einen neuen Lead aus eingehenden E-Mails und führen Sie die in Automotive CRM geplanten Aktivitäten auch von unterwegs und jederzeit aus. Nutzen Sie die umfangreichen Berichtsfunktionen von Power BI um Ihre Vertriebspipeline zu bewerten, die Konvertierungsraten zu analysieren und die Leistung Ihres Vertriebsteams zu überwachen. Analysieren sie kontinuierlich alle Prozessdaten aus verschiedenen Kanälen und Systemen - z.B. eingegangene Website-Leads, Kampagnenergebnisse oder die Service-Historie aus dem Dealer-Management-System.

# Automotive CRM und Dynamics 365

Konica Minolta Automotive CRM ist eine moderne Cloud-Lösung, die auf Microsoft Dynamics 365 und der innovativen Microsoft Power BI Plattform basiert. Daher integriert sie stets die neuesten Technologien von Microsoft und profitiert von der einfachen Erweiterbarkeit durch Lösungen aus dem Partnernetzwerk.



## DYNAMICS 365

Dynamics 365 Sales ist die Basis für den gesamten Verkaufsprozess von Autohändlern. Kundenspezifische Anpassungen können einfach durchgeführt werden, um eine vollständige Übereinstimmung mit den speziellen Anforderungen und Wünschen zu erzielen. Die native Integration von Microsoft Office 365 ermöglicht die einfache Erstellung von Office-Dokumenten, und ein umfangreiches Dokumenten-Management. Die Art der Integration erlaubt es, mit mehreren Anwendern an einem Dokument zu arbeiten. Die Lösung kann auch ohne Weiteres mit anderen Dynamics 365-Anwendungen verbunden werden. Zum Beispiel mit Dynamics 365 Marketing oder Dynamics 365 Customer Insights.

## POWER PLATFORM

Basierend auf der Integration der sogenannten "Power-Plattform" von Microsoft, nutzt Automotive CRM die große Vielfalt an Funktionen, die durch diese Applikation zur Verfügung gestellt werden. Dadurch kann der Funktionsumfang einfach und effizient durch zusätzliche Prozess-Automatationen erweitert werden. Insbesondere können spezifische Funktionen für Autohändler jederzeit eingebunden werden. Auch erweiterte BI-Funktionen werden durch diese Plattform bereitgestellt.

## AZURE

Automotive CRM wurde von Grund auf auf der Microsoft Azure Plattform entwickelt. Dies garantiert eine maximale Skalierbarkeit und gewährleistet eine hohe Datensicherheit und einen maximalen Datenschutz. Durch die Azure-Cloud-Architektur ist keine Neuanschaffung oder Erweiterung der bestehenden IT-Infrastruktur notwendig. Ebenso bietet die Azure Technologie die Möglichkeit, innovative Technologien wie Machine-Learning und Artificial Intelligence in das Prozessmanagement und Berichtswesen einzubetten.



# Konica Minolta Automotive CRM bei BMW Invelt

Das Unternehmen BMW Invelt in Prag, ist eins der größten und namhaftesten Autohäuser in der Region. Durch den umfassenden Einsatz von Automotive CRM, konnten alle Kernprozesse rund um den Autokauf vereinheitlicht und optimiert werden. Vom lückenlosen Lead- und Relationship-Management über firmenweite Fahrzeugreservierungen und die ausgereiften Probefahrt-Verwaltung bis hin zur Auswertung von transaktionsgebundenen Datenanalysen und einer integrierten Werkstattservice-Organisation, alles stammt aus einer Hand.



## Die Vision von BMW Invelt

Das Erfüllen der stetig wachsenden Erwartungen der Kunden ist für jeden eine permanente Herausforderung. Vom Erstkontakt, über die individuelle Beratung, bis hin zum Verkaufsprozess über die unterschiedlichen Kommunikationskanäle. Kunden erwarten einen kontinuierlichen Premium-Service. Die Unternehmensleitung und die Mitarbeiter bei BMW Invelt hatten eine klare Vorstellung darüber, wie man die Geschäftsprozesse verbessern und an die Kundenwünsche und Erwartungen anpassen kann. Deshalb entschieden sie sich für die Einführung von Konica Minolta Automotive CRM.

## Die Vorteile

- 360°-Ansichten mit konsolidierten Kundendaten aus allen Verkaufskanälen und Systemen.
- Optimierte Gestaltung und Durchführung des gesamten Verkaufsprozesses
- Flexibilität des Systems um die Unternehmens-Transformation maßgeblich zu unterstützen
- Transparente und effektive Qualitätssicherung aller Prozesse und Aktivitäten
- Volle Mobilitätsunterstützung durch Plattformunabhängigkeit

## Die Kundenanforderungen

Konica Minolta Automotive CRM ist eine leistungsstarke Anwendung zur Verwaltung des gesamten Verkaufsprozesses und aller damit verbundenen Kundeninteraktionen. Die Anwendung unterstützt Sie dabei, die Performance-Indikatoren über alle Verkaufs- und Kommunikationskanäle hinweg, in Echtzeit zu messen und zu analysieren. Das System wurde von Beginn an gemeinsam mit innovativen Autohäusern entwickelt um allen Anforderungen der Branche gerecht zu werden. Unsere Entwicklungsstrategie wurde natürlich auch immer stark vom individuellen Kaufverhalten der Kunden sowie dem heutigen Servicegedanken mit beeinflusst.

# Kontaktieren Sie uns oder machen Sie einfach eine “Probefahrt” auf AppSource

Rufen Sie an für mehr Informationen: [+420 245 000 020](tel:+420245000020)

Fragen Sie uns via e-Mail: [AutomotiveCRM@konicaminolta.cz](mailto:AutomotiveCRM@konicaminolta.cz)

Erfahren Sie mehr unter: [kmits.cz/MicrosoftAutomotiveCRM](http://kmits.cz/MicrosoftAutomotiveCRM)

Besuchen Sie uns auf: [kmits.cz/](http://kmits.cz/)

