



ELVA DMS

AUTODE EDASIMÜÜGI JA HOOLDUSE JUHTIMISE SÜSTEEM

Lahendus, mis katab kõik automüügiks vajalikud valdkonnad

ELVA DMS on paindlik ja kasutajasõbralik lahendus autode müügi ja hooldusega tegelevatele ettevõtetele, hõlmates endas väga laia funktsionaalsust: autode hoolduse juhtimissüsteemi, müügi ja kliendihalduse jälgimist, varuosade müügi ja laovarvestuse haldamist, jne. ELVA DMS on lisalahendus *Microsoft Dynamics NAV* (endise nimega *Microsoft Business Solution – Navision*) majandustarkvara süsteemile.

Microsoft Dynamics NAV on rahvusvaheline integreeritud ärijuhtimise tarkvara, mis mõeldud eelkõige keskmise suurusega ettevõtetele. Oma igapäevatoos kasutab *Microsoft Dynamics NAV* programmi rohkem kui 65 000 ettevõtet 150 erinevas riigis ning kasutajaid on üle kogu maailma enam kui 1 000 000.

100% Microsoft Dynamics NAV baseeruv Kohandatud vastavalt autotööstuse nõuetele



ELVA DMS

Autode edasimüügi ja hoolduse juhtimise süsteem

Autode müük

Varuosade müük

Hoolduse juhtimine

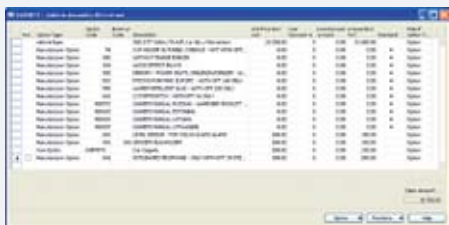
Kliendisuhete haldus (CRM)

Teeninduse juhtimine

AUTODE EDASIMÜÜGI JA HOOLDUSE JUHTIMISE SÜSTEEM

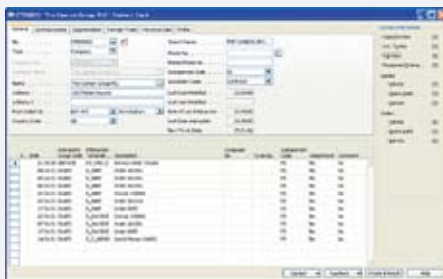
ELVA DMS lahendus on loodud kõiki autotööstuse äriprotsesse silmas pidades ning funktsionaalsus toetab täielikult kõiki autode edasimüügi, autode hoolduse ja remondi, kasutatud autode müügi, autode impordi ning varuosade müügiga tegelevaid ettevõtteid.

Autode müük



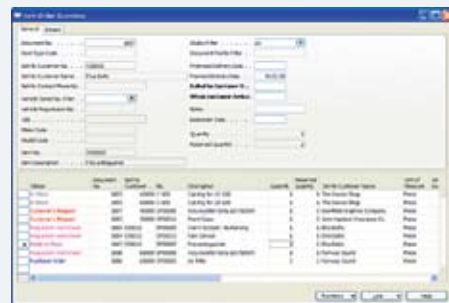
- Lahendus kasutatud autode müümiseks ja tagasiostmiseks;
- Müügidokumendid – pakkumised, tellimused, ettemaksuarved, garantiisarved, arvete väljatrükk;
- Müügilepingute ja spetsifikatsioonide väljatrükkid, müügieelse hoolduse tellimine;
- Kataloogid ja sõidukite hinnakirjad, VIN dekodeerimine, sõidukite komplekteerimine ja hinnakalkulatsioon, erinevad arve saaja võimalused;
- Sõidukite hinna arvutamine, võttes arvesse ka kõik lisakulud nagu maksud, registreerimise kulud ja müügieelne ettevalmistamine;
- Sõidukite ajalugu – eelmised omanikud, hooldus, garantiid, jne.

Kliendihaldus (CRM)



- Müügikonsultandi/müügijahi tegevuse jälgimine esmasest kliendi kontaktist sõiduki müügini;
- Täielik integreeritus sõidukite müügiprogrammiga;
- Kontaktisikute valimine ja segmenteerimine kampaaniate, küsimustike või uudislehtede ning SMS kampaaniate jaoks;
- Kontaktisikute valik erinevate näitajate alusel nagu küsimustike vastuste põhjal, tegevusala järgi, sõiduki mudeli ning järeltellimuste tingimuste alusel;
- Müügikonsultandi tegevuste juhtimine ning jälgimine igapäeva tegevustes ning efektiivsuse hindamine, automatiseeritud kliendirahulolu analüüs.

Varuosade müük



- Tootja kataloogid, tooted – seosed sobivate mudelitega, lao- ja riulisüsteemide haldus;
- Integreeritud funktsionaalsus varuosade tellimisel ja reserveerimisel – hankimine hooajaliselt, miinimum/maksimum kogused, kaupade käive eelmistel perioodidel ja muude näitajate põhjal;
- Mitteliikuvate kaupade elimineerimine, müügikadude analüüs;
- Perioodiline tootjakataloogide ja hinnakirjade importimine, tõlked, tootekoodide muutmine ja asendamine;
- Hinnad ja allahindlused kaupadele sõltuvalt lepingu tüübist, kampaaniatest, tellimuse tüübi (nt. kiirtellimus), sõiduki staatuse, makseviisi ja allahindlusgrupi järgi.



2007 Microsoft Dynamics™
President's Club Member



Microsoft Dynamics NAV



Microsoft Business Solutions
Data Management Solutions

ELVA BALTIC
46 STR. ROBEZŪ, RĪGA, LV-1004
PHONE: +371 67065115
FAX: +371 67065117
E-MAIL: INFO@ELVABALTIC.LV
WWW.ELVADMS.LV, WWW.ELVABALTIC.COM

ELVA BALTIC UAB
77 LAISVĖS PR., VILNIUS, LT-06122
TEL.NR.: +370 52742712
FAKSO NR.: +370 52742713
INFO@ELVABALTIC.LT
WWW.ELVABALTIC.LT

ELVA BALTIC OÜ
PETERBURI TEE 47, 11415 TALLINN, EE-11415
TEL.: +372 6062550
FAKS: +372 6062551,
INFO@ELVABALTIC.EE
WWW.ELVABALTIC.EE

