



**Vector**  
PARTNER

**fsales**  
CRM dla dealerów samochodowych



fsales

## **CRM dla dealerów samochodowych**



**Vector**  
Polska Sp. z o. o.



## Przyjazny dla użytkownika



Fsales to łatwe w użyciu narzędzie do zarządzania relacjami z klientami, oferujące szeroką gamę możliwości.

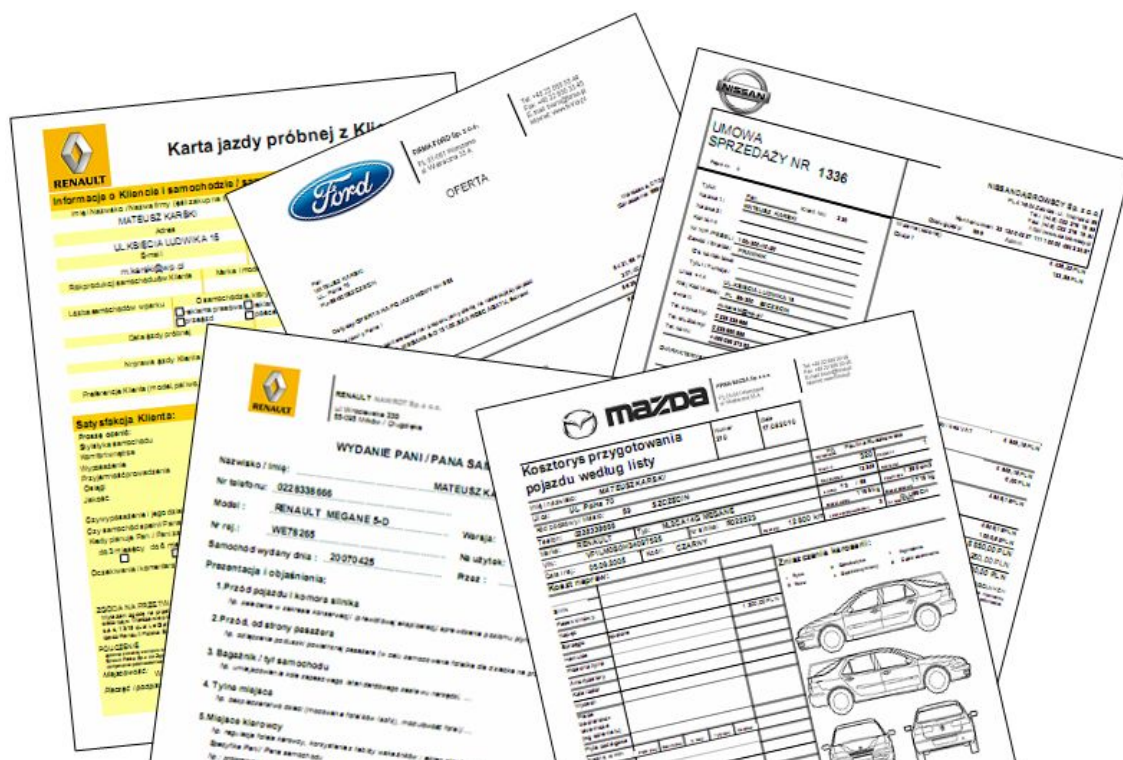
Fsales pozwala na rejestrację wszystkich kontaktów z klientami, co umożliwia lepsze poznanie ich potrzeb. Państwa sprzedawcy staną się bardziej efektywni i profesjonalni, a kadra zarządzająca zyska dodatkowe, przejrzyste narzędzia do kontroli aktywności pracowników.

System fsales może być używany we wszystkich oddziałach firmy i gromadzić dane z nich pochodzące. Do pracy z systemem fsales nie są potrzebne instalacje nowego oprogramowania na komputerach użytkowników, wystarczy przeglądarka internetowa Internet Explorer.

## Formularze

Od karty jazdy próbnej poprzez ofertę, po umowę sprzedaży pojazdu!

W fsales znajdą Państwo wszystkie potrzebne w pracy działu handlowego dokumenty, które będą opatrzone logo Państwa firmy. Zwiększy to efektywność pracy, skróci czas obsługi, a w oczach klienta zyskacie Państwo bardziej profesjonalny wizerunek.





## Klient / Interessant

Dzięki systemowi fsales dane o klientach i interesantach w Państwa firmie będą zawsze aktualne. Znajdziecie tu Państwo zarówno dane podstawowe, jak adres, numery telefonów lub adresy e-mail, ale także informacje dodatkowe, osoby kontaktowe, dane o preferencjach klienta oraz jego pojazdach. W fsales znajdziecie Państwo także całą historię kontaktów z klientem, włącznie z wystawionymi dla niego dokumentami.



System fsales dostarcza bardzo wielu narzędzi do pracy z klientem, takich jak rejestrowanie kontaktów handlowych, tworzenie ofert, umów, formularzy jazdy próbnej, ksztorysu, listów do korespondencji seryjnej, załączanie dokumentów do kartoteki lub kontaktu, wysyłanie wiadomości e-mail oraz SMS.

Ogólne	Dodatkowe	Osoby (3)	Preferencje (3)	Flota (5)	
<b>Zakt./Klient Nr</b>	1 / 320	<b>Tel. prywatny</b>	0228338666	<b>Założono w zakładzie</b>	4 -
<b>Nazwa 1</b>	MATEUSZ KARSKI	<b>Tel. biuro</b>	0225690888	<b>Sprzedawca</b>	999 - Paulina Ruszkowska
<b>Nazwa 2</b>		<b>Tel. kom. 1</b>	<a href="tel:+48502627292">+48502627292</a>	<b>Rodzaj klienta</b>	K Od 02.11.2006
<b>Nazwa 3</b>		<b>Tel. kom. 2</b>	<a href="tel:+48513182930">+48513182930</a>	<b>Kategoria Klienta</b>	KLIE
<b>Nazwa 4</b>		<b>Fax</b>	0225690880	<b>Branża</b>	PRAWNICY
<b>Ulica</b>	UL.KSIĘCIA LUDWIKA 15	<b>E-mail 1</b>	<a href="mailto:m.karski@wp.pl">m.karski@wp.pl</a>	<b>Ost. faktura</b>	09.10.2009
<b>Kraj - Kod pocztowy - Miasto</b>	PL - 59-300 SZCZECIN	<b>E-mail 2</b>	<a href="mailto:email@2.pl">email@2.pl</a>	<b>Ost. kontakt</b>	14.10.2009
<b>Hasło poszukiw.</b>	KARSKI M	<b>Data ur.</b>	30.01.1975	<b>Status adresu</b>	
<b>Zwr.grzecz.n.adr.</b>	1 - Pan	<b>Zwrot grzecz.n.</b>	1 - Szanowny Panie KARSKI	<b>Numer podatkowy</b>	
<b>NIP</b>	100-200-10-20	<b>REGON</b>			
<b>Saldo otwarte</b>	0,00	<b>Saldo wymag.</b>	0,00		
<b>Aktwnv</b>	Tak				
<b>Pojazd Nr 1</b>					
2 - Bogumiła Karska, ŻONA    022 834 35 67 / / 501 348 924					
<b>Marka-Typ-Nazwa typu</b>	RENAULT - ML2CA14G - MEGANE	<b>Data pierwszej rejestracji</b>	05.09.2005	<b>Kolor</b>	CZARNY
<b>Nr VIN</b>	VF1LM0B0H34097525	<b>Data wydania pojazdu</b>	04.09.2005 / SPR	<b>Tapicerka</b>	Welur
<b>Silnik - nr</b>	R022523	<b>Ostatnia f-ra warszt.</b>	03.08.2009 w 1 - Warszawa	<b>Przebieg</b>	12800
<b>Nr rejestracyjny</b>	DLU66CH	<b>Paliwo</b>	1	<b>Poj. skokowa</b>	1390.0
<b>Kod radia</b>	0281	<b>Klucz 1/2</b>	13970 / 13971	<b>Cięż.wł. / ład.</b>	1165 / 550
<b>Eurotax-Kod</b>	12345	<b>Nr / Rdz. poj. z HP w CDP</b>		<b>KM / kW</b>	98 / 72
<b>Sp. leasingowa</b>	<a href="#">2450 - Renault Credit Poloqne Spzoo</a>	<b>War. leasingu</b>	82G	<b>Koniec leasingu</b>	03.09.2007
<b>Immobiliser</b>	4338	<b>Kod PLIP</b>	973289	<b>Wysokość kredytu</b>	0.00
<b>Data przeglądu 1</b>	09.2006	<b>Data przegl2</b>	09.2007	<b>Data zaw.polisy ub.</b>	13.03.2009
<b>Ubezpieczenie</b>	2104	<b>Polisa nr</b>	7654321		
<b>Założono d  Przypomnienie Rodz Powó  Komentarz Sprzedawca W sumie: 362</b>					
04.01.2010	Zrobione	LIS NRE	PN-RENAULT-Umowa nr:1314 L 1 / 999 - Paulina Ruszkowska		
<i>Długi komentarz: PN-RENAULT-Umowa nr:1314 Laguna Manualna 5 Beżowy II</i>					
04.01.2010	Zrobione	OS  OFE	PN-Oferta nr: 571 Laguna Man 1 / 999 - Paulina Ruszkowska		
<i>Długi komentarz: PN-Oferta nr: 571 Laguna Manualna 5 Beżowy II</i>					
04.01.2010	Zrobione	OS  JAZD	Formularz jazdy próbnej: , 1 / 999 - Paulina Ruszkowska		
04.01.2010	Zrobione	SAL PIE	Zainteresowany Laguną 1 / 999 - Paulina Ruszkowska		
21.12.2009	Zrobione	LIS OOF	Biuro: Karta_pierwszego_konta 1 / 999 - Paulina Ruszkowska		

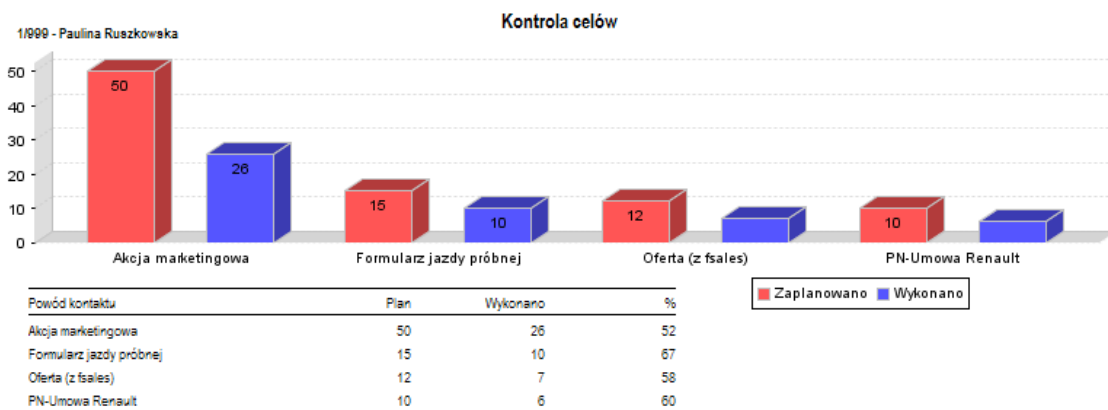




## Kontroling

Fsales dostarcza zaawansowane narzędzia kontroli, umożliwiające przegląd wszystkich kontaktów z klientami wykonanych przez pracowników we wskazanym okresie. Liczba wykonanych jazd próbnych, ofert czy umów pozwala na łatwą analizę efektywności sprzedawców.

System fsales umożliwia wyznaczanie celów do realizacji przez pracowników, a kadra zarządzająca może w prosty sposób przeanalizować stopień realizacji przydzielonych zadań.



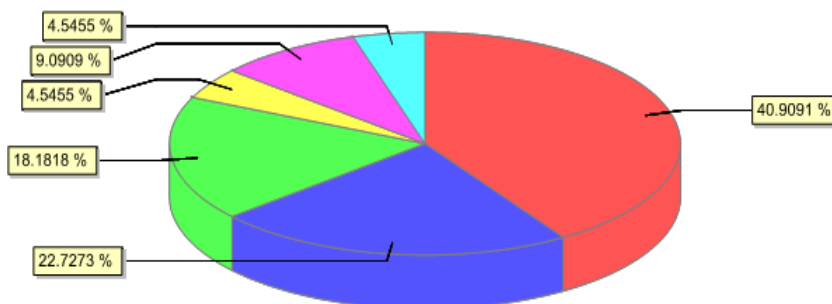
Narzędzie zwane „Lejkiem sprzedaży” umożliwia zaplanowanie wielu zachodzących w firmie procesów sprzedaży, a dzięki zestawowi raportów „Dashboard”, kontrola kolejnych poziomów procesu jest prosta i przejrzysta.

## DASHBOARD - Lejek sprzedaży

Okres od - do: 01.01.2010 - 31.01.2010  
Zakład: Warszawa  
Lejek sprzedaży: Akcja Baby Boom  
Sprzedawca: Paulina Ruszkowska

sobota, 16. październik 2010

	Warszawa	Paulina Ruszkowska	niepracownicy	Umowa sprzedaży	Klient zrezygnował - lepszą ofertę	Klient otrzymał lepszą ofertę	Klient zdecydował się na inny model	Klient zmienił zdanie	Razem
Warszawa			9	5	4	1	2	1	22
Razem			9	5	4	1	2	1	22



● Niepracowane ● Umowa sprzedaży ● Klient zrezygnował - konkurencja ● Klient otrzymał lepszą ofertę ● Klient zdecydował się na inny model ● Klient zmienił zdanie



## Moduł dodatkowy – „Ankiety”

System fsales można wzbogacić o moduł dodatkowy „Ankiety”, pozwalający na efektywne przeprowadzanie sondaży wśród klientów.

Moduł umożliwi Państwu definicję wielu różnych ankiet, określenie pytań które mają zostać zadane wraz z możliwymi odpowiedziami. Późniejsza analiza wyników jest przedstawiona na przejrzystym wykresie.



## Kontakty automatyczne

System fsales będzie pamiętać za Państwa sprzedawców o kończącym się ubezpieczeniu na pojazd, czy o zbliżającej się dacie końca leasingu.

Dzięki zgromadzonym szczegółowym danym o kliencie i jego pojazdach system fsales automatycznie stworzy przypomnienia o urodzinach klienta, czy o preferowanej przez niego dacie zakupu pojazdu.



Możliwa jest także definicja własnych przypomnień automatycznych, tzw. kontaktów posprzedażnych, dzięki czemu po sprzedaży pojazdu pracownik nie zapomni skontaktować się z klientem aby zapytać o jego satysfakcję lub zaproponować dodatkowy, kolejny zakup.



## Podsumowanie

- Nie wymaga dodatkowego oprogramowania, do pracy wystarczy przeglądarka Internet Explorer
- Różne poziomy uprawnień użytkowników
- Integracja w czasie rzeczywistym z systemem DMS „CDP – Car Dealer Package”
- Możliwa integracja z systemem DMS Państwa firmy oraz zasilenie danymi z zewnętrznych baz danych
- Integracja danych klientów, ich pojazdów, pojazdów nowych, używanych i demonstracyjnych oraz wszystkich związanych z nimi dokumentów
- Możliwość załączania dokumentów do kartotek klientów i pojazdów
- Możliwość szybkiego wyszukiwania klientów i pojazdów oraz selekcjonowanie ich na podstawie szerokiego wachlarza kryteriów wyboru
- Duży wybór dokumentów potrzebnych w dziale handlowym, np. formularz jazdy próbnej, oferta, umowa sprzedaży, dokumenty wydania, kosztorys itp.
- Możliwość tworzenia własnych wzorów listów do korespondencji seryjnej
- Szeroka gama kontaktów tworzonych automatycznie, takich jak przypomnienia o leasingu, ubezpieczeniu, urodzinach klienta oraz kontakty posprzedażne itd.
- Zaawansowane narzędzia kontroli pracowników, tworzenie raportów, eksport do Excela, wyznaczanie celów do realizacji
- „Lejek sprzedaży” i „Dashboard” – nowatorskie rozwiązania do planowania i kontrolowania procesów sprzedaży
- Możliwość prowadzenia sondaży wśród klientów dzięki modułowi „Ankiety”
- Integracja z programami zewnętrznymi – MS Outlook, Eurotax, JATO CarConfigurator
- Integracja z aplikacjami zewnętrznymi, specyficznymi dla różnych marek



Więcej informacji:

**Vector Polska Sp. z o.o.**

ul. Lektykarska 25 lok.17

01-687 Warszawa

Tel: +48 22 56 90 888

Fax: +48 22 56 90 880

biuro@vector-polska.pl

www.vector-polska.com