



Nice Premium Motors - Groupe Koala Financière I'Car DMS au cœur de chaque métier de la concession

Distributeur BMW, Mini, Motorrad avec 3 sites d'exploitation, Nice Premium Motors place I'Car DMS au cœur de son organisation pour piloter ses activités VN, VO, PR et APV.

Pilotage des activités et analyse de la rentabilité

Le rôle de I'Car DMS est central. C'est à partir de cet outil que nous pilotons l'ensemble de notre activité : les pièces détachées, le magasin, le SAV, les OR, la relation et le suivi client, la gestion de notre parc automobile VN-VO, les commandes constructeurs, la gestion des stocks.

I'Car DMS génère des tableaux de bord sur l'ensemble de nos activités. Nous pouvons ainsi remonter les chiffres au constructeur ou au Groupe Koala Financière au quotidien. L'actionnaire dispose ainsi à distance de notre état d'avancement par rapport aux objectifs que nous nous sommes fixés ensemble mais également d'une vision précise sur l'avenir pour pouvoir piloter, anticiper, rattraper, ou continuer notre avancée. C'est un outil de gestion essentiel pour le quotidien mais aussi pour le constructeur et l'actionnaire du groupe.

Nous avons une vision très claire de nos activités - de la vente de véhicules neufs et d'occasions, à la partie après-vente, atelier, jusqu'à la vente des accessoires. C'est vraiment un outil complet qui permet également de gérer très finement la rentabilité de chaque affaire.

Interfaces constructeurs et métiers

Tout est centralisé avec une base de données unique sur I'Car DMS qui communique avec les systèmes informatiques dont nous avons besoin. Aussi bien avec SA3, le système de prise de commande de BMW, que Planet VO, système de gestion des véhicules d'occasion, ou encore avec le catalogue de pièces constructeur.

L'interfaçage entre I'Car DMS et les autres logiciels d'exploitation de la concession est un gain de temps conséquent et cela limite le nombre d'erreur lors des doubles saisies par exemple.

Un processus APV fluide

Nous utilisons I'Car DMS à l'après-vente dès la concernant leur satisfaction. Une fois la fiche client créée, les informations du contact et du

véhicule sont directement transférées sur le bordereau de réparation pour lancer les travaux. I'Car DMS nous sert ensuite pour la facturation avec la recherche par interface du code opération constructeur et l'établissement de la facture.

Pour la gestion des temps, le dégroupement est très bien fait sur I'Car DMS car nous arrivons très facilement à ressortir le rendement de chaque compagnon en productivité, avec le chiffre d'affaires par items (garantie, cession interne ou main d'œuvre clients). En termes de management, on peut ainsi challenger nos compagnons sur des objectifs adaptés.

Une démarche commerciale simplifiée et fiable

Grâce à la liaison entre I'Car DMS et SA3, toutes les informations prospects et clients sont à la disposition des vendeurs et les actions attendues apparaissent sous forme d'alertes. Le respect du processus de la relation client est ainsi garanti.

Des opérations de marketing ciblées

Comme toutes les informations sont centralisées sous forme d'une base de données unique, nous pouvons maintenir des fichiers vivants en les mettant à jour quotidiennement. Nous pouvons gérer nos (e)mailings selon nos critères. Nous réalisons ainsi des actions ciblées pertinentes et mesurons le retour sur investissement.

Nous arrivons à en extraire les informations extrêmement importantes pour la partie CRM qui est devenue notre cheval de bataille pour améliorer notre base de données. Le but étant de mieux connaître le profil de nos clients pour anticiper l'avenir, le renouvellement de nos véhicules. Grâce à I'Car DMS, nous comprenons comment nos clients vont consommer.

Prise en main intuitive

I'Car DMS est un système complet, simple d'utilisation et intuitif. On peut rechercher les informations facilement : sur une fiche tiers, sur un OR, sur un véhicule ou d'autres informations complémentaires. C'est aussi très important

lorsque nous avons un nouveau collaborateur qui peut prendre en main l'intégralité des fonctions dans un temps très bref.

Les apports de l'assistance

Nous apprécions la compétence des équipes. C'est un plaisir car ils sont vraiment professionnels et apportent une solution à notre problème rapidement. On constate que le système a été conçu exclusivement pour l'activité automobile ce qui est appréciable car nous parlons le même langage.

En bref

- Gestion de tous les métiers de la concession
- Processus commercial et apv fluides et fiables
- Suivi client et fidélisation optimisés
- Interface avec les autres solutions informatiques
- Intuitif, facile, logique
- Vision globale et précise des activités et de la rentabilité
- Pilotage interne, constructeur, actionnaire

Activité

Concessions BMW, Mini, Motorrad

Implantation

Alpes Maritimes (06)

Effectif

55 collaborateurs

Nbre véhicules vendus/an

960 VN / 700 VO

Nbre motos vendus/an

260 VN / 100 VO