



# ELVA DMS

AUTOMOTIVE DEALER MANAGEMENT SYSTEM

## ELVA DMS

### Sistema de gestión para concesionarias automotrices

El Sistema de Gestión para Concesionarias Automotrices (DMS) brinda a las concesionarias y refaccionarias la solución correcta para la gestión de su negocio y superar el reto de equilibrar las demandas de los fabricantes y proveer todos los días servicios de calidad a sus clientes.

El modulo de Venta de Refacciones soporta de manera eficiente todas las operaciones diarias así como el reporte completo y personalizable de análisis en cualquier momento.

Desarrollado 100% con la tecnología Microsoft Dynamics NAV

Adaptado a los estándares de los fabricantes de autos



## ELVA DMS

VEHICLE DEALER MANAGEMENT SOLUTION

taller gerencial

venta de automóviles

venta de refacciones

CRM

planificación de servicio

control de tiempo

## GESTIÓN DE VENTA DE REFACCIONES

El modulo gestión de Venta de Refacciones provee a las concesionarias automotrices y refaccionarias la solución apropiada para organizar el flujo de refacciones en inventario, ventas y compras. El sistema en integración con las funciones del ERP incluye una amplia gama de transacciones:

- Catalogo de fabricantes de refacciones para el vehículo y gestión del catalogo de proveedores de refacciones de productos sin existencia- precios de compra y venta y gestión de descuentos, ampliación de la funcionalidad.
- Familias y subgrupos de refacciones; código de barras, funcionalidad de reservación.
- Integración completa con la gestión de servicio, pre-selección, pedidos de producto, reservación, seguimiento del status.
- Asignación de refacciones a marcas de vehículo, modelos y versiones.
- Sustitución de productos (1:1, 1:N, N: 1) y sustitución de refacciones.
- Contratos de refacciones, funcionalidad de garantía.
- Descuentos sobre el precio de compra dependiendo del tipo de entrega de la orden.
- Precio de ventas y descuentos dependiendo de la ubicación y el tipo de orden (entrega en 24H/entrega normal, etc.) status del vehículo, método de pago, descuentos grupales, etc.
- Gestión de la hoja de trabajo para la implementación de cambios especializados en el precio.
- Hojas de trabajo para solicitudes de refacciones especiales creación del plan de compra basado en los pedidos de servicio, temporada, política de reposición de productos y otros factores. Análisis Dead Stock
- Estadísticas de refacciones derivadas de los pedidos de venta; registro de ventas perdidas.
- Análisis de resultados por grupos de productos, flujo de inventario (servicio/venta de refacciones)

El CRM automotriz le permite ofrecer un servicio superior a sus clientes, planear y dar seguimiento a las actividades de los representantes de ventas para incrementar su eficiencia, provee un fácil acceso a los resultados de campañas y datos de prospectos.

