



Mejor información, mejores decisiones.

Caso Oracle CRM On Demand
Euromotors en la Nube

ORACLE® Gold
Partner



EUROMOTORS EN LA NUBE

Implementando el Oracle CRM On Demand

“La venta es 90% preparación y 10% inspiración”.

- Vicente Azula, Jefe de Ventas de Audi

Euromotors

representante oficial

www.euromotors.com.pe

OBJETIVO

Implementar un CRM que les permita unificar, controlar y gestionar la información de los clientes y los procesos de ventas, marketing y servicio al cliente. Permitiendo de forma sencilla y ágil, una mejor gestión y control de ventas de los vehículos.

VENTAJAS PARA EL NEGOCIO

- » Se integró el CRM on Demand con el ERP Oracle e-business Suite, sincronizando la información del cliente, vehículos, facturación y cierre de oportunidades.
- » Se estandarizó el proceso de ventas, permitiendo optimizar el flujo interno de las etapas de ventas.
- » Gerentes y Jefes de Ventas tienen rápido acceso a información, con datos actualizados y confiables para una mejor toma de decisiones.
- » Seguimiento de Oportunidades.
- » Seguimiento y Medición de Acciones Comerciales.
- » Seguimiento de Actividades.

Sobre Euromotors

El grupo se dedica a la importación de vehículos, comercialización de vehículos, servicios de post-venta de reparación, mantenimiento y garantías de los vehículos, Leasing operativo y Rent a Car.

Reto

El Grupo Euromotors necesitaba una solución robusta que les brinde un mayor control de las Ventas, Marketing y Servicios. Los datos de los clientes se encontraban dispersos, por lo que era difícil el seguimiento de oportunidades. La información, al no encontrarse centralizada, dificultaba la toma de decisiones y otras acciones, por parte de vendedores, Jefes de Ventas y Gerentes.



La solución

Ante esta situación, el Grupo Euromotors decide implementar Oracle CRM On Demand - Vertical Automotriz. Novasys, partner de Oracle que les asesoró durante el proceso, brindó una solución que les permitió estandarizar procesos, optimizando el flujo interno de las etapas de ventas. Y al integrar la información, esta se volvió más accesible a toda la organización. De esta manera, Gerentes y Jefes de Ventas pueden acceder en línea a la data que requieren, a través de una interface amigable, de forma simple, rápida y confiable.

Ventajas del CRM on Demand



Oracle CRM on Demand, es considerado como el mejor CRM de su clase, con el **menor costo** total de propiedad y brindando resultados rápidos. Al encontrarse en la nube, no se necesita instalar software ni hardware. Tampoco hay costes de mantenimiento, actualización o soporte.

La solución además, proporciona una **inteligencia comercial** con la que los empleados de cualquier nivel pueden actuar "en el momento preciso". Esto permite:

- » CONOCER LOS MOTIVOS de haber ganado o perdido una venta y reducir costes al descubrir problemas existentes.
- » MEJORAR LOS RESULTADOS con los informes listos para usar que permiten identificar rápidamente las oportunidades y amenazas.

Con esta información, se logra poner en marcha acciones coordinadas de distintos equipos y departamentos de forma más rápida y eficiente.

Resultados

- » Ahora los gerentes de ventas, jefes de ventas, y los asesores comerciales, cuentan con una visión 360° de su cliente. Esto les ha facilitado el seguimiento de oportunidades y toma de decisiones.
- » Se logró un 12% de las ventas gracias a la prospección realizada en la base de datos, y un 8% de las ventas de vehículos de la gama más alta.
- » Se logró cubrir al 100% el seguimiento del proceso de ventas.
- » Gracias al uso de la herramienta, se aumentaron en un 23% las cotizaciones mensuales.
- » Se logró implementar una infraestructura unificada de aplicaciones Oracle, integrando el CRM On Demand con el e-Business Suite para realizar una facturación más eficiente de los vehículos.

DETALLES

GRUPO EUROMOTORS

Industria: Automotriz

PRODUCTOS & SERVICIOS ORACLE:

Oracle CRM On Demand
- Vertical Automotriz

Áreas Funcionales Implementadas:

- » Contactos
- » Cuentas
- » Oportunidades Potenciales
- » Oportunidades
- » Productos
- » Detalle de Facturación
- » Vehículos
- » Reporte y Analíticos
- » Uso de Webservices para la integración con e-Business Suite



Novasys del Perú SAC
CI Manuel Gonzalez Olaechea #337
San Isidro, Lima 27, Perú
Telefs.: 221 0805 | 440 1156 Fax: 221 0805 ax:108

www.novasys.com.pe
informes@novasys.com.pe