

Brightconsult повышает лояльность клиентов сети автосалонов «КМ/Ч».

Консалтинговая компания Brightconsult (NaviCon Group) внедрила функциональность дисконтной программы для сети автосалонов «КМ/Ч».

«КМ/Ч» - успешно и динамично развивающаяся российская сеть автомобильных центров. В 2006 году компания «КМ/Ч» получила статус официального дилера компании General Motors по продаже и обслуживанию автомобилей Opel и Chevrolet.

В качестве корпоративной информационной системы в сети автосалонов «КМ/Ч» используется отраслевое решение для автобизнеса на базе Microsoft Dynamics NAV.

Непрекращающаяся конкуренция на автомобильном рынке требует от автодилеров применения гибких систем лояльности, направленных на привлечение новых и удержании постоянных клиентов компании. Для того чтобы соответствовать тенденциям развития отрасли в компании «КМ/Ч» было принято решение о разработке и автоматизации дисконтной программы.

В качестве партнера-исполнителя проекта была приглашена консалтинговая компания Brightconsult. Специалистами Brightconsult создан и настроен справочник различных типов дисконтных карт, содержащий такие данные как:

- Код типа Дисконтной Карты (ДК);
- Название ДК;
- Процент скидки при покупке автомобиля
- Процент скидки при покупке запасных частей;
- Процент скидки при пользовании услугами сервисного центра;
- Пороговое значение для выдачи определенной ДК.

Данное решение позволяет управлять скидками, предоставляемыми клиентам автосалонов по дисконтным картам. При этом для каждого типа карт заданы определенные действия и сообщения, позволяющие значительно упростить работу персонала дилерских центров.

«Использование дисконтных программ в дилерском центре является непременным условием повышения лояльности и поддержания высокого уровня обслуживания клиентов. Автоматизированная система скидок позволит сети автосалонов «КМ/Ч» оперативно контролировать накопления клиентов и гибко управлять дисконтными программами» - Руслан Горб, исполнительный директор Brightconsult.