

Комплекс решений для автомобильных компаний

Возможности и потенциал “автомобильного” интернета.

Аудитория российского сектора интернета «Продажа импортных автомобилей» составляет более 800 тыс. посетителей в месяц. Рост посещаемости этого сектора составил 59% за год.

Глобальная статистика Spylog

В последние 10 лет значение интернета, как источника информации при выборе автомобиля, постоянно возрастает. Сегодня торговля автомобилями является одним из самых динамично развивающихся платежеспособных рынков. Мониторинг сектора продажи импортных автомобилей Spylog показывает, что за последний год его аудитория стабильно увеличивается в среднем на 5% в месяц, превысив в этом году 800 тысяч посетителей в месяц.

По прогнозам экспертов ряда компаний и организаций (МАД, Market-Visio, Moody's KMV), в ближайшие годы число автомобилей в стране возрастет, а сами автокомпании постепенно будут приходить к пониманию роли информационных технологий в конкурентной борьбе.

Высокая посещаемость сайтов автомобильной тематики не случайна – растет рынок в целом, появляются все новые автомобильные сайты, рекламные бюджеты все большее смещаются в интернет. Анализ клиентов показывает, что новые автомобили часто покупают люди, которые полный день работают в офисе, и интернет для них является самым доступным и удобным источником информации об автомобилях. Покупать автомобили клиенты по-прежнему предпочитают в автосалонах, а не через интернет, и такая тенденция, по видимому, сохранится в обозримом будущем. Но роль интернета, как основного средства поддержки продаж, уже сегодня нельзя недооценивать.

Проблемы и задачи

Проблема:
Растущая конкуренция среди автодилеров превратила веб сайт из конкурентного преимущества в стандартный элемент бизнеса

В последнее время большинство автодилеров придают большое значение интернету, как перспективному каналу коммуникации и предоставления информации клиенту. В большинстве случаев веб-сайты компаний выполнены на высоком профессиональном уровне и снабжены системами обновления контента. До последнего времени корпоративные веб-сайты автодилеров прекрасно выполняли возложенные на них функции – информировать покупателей об автомобильных компаниях, предлагаемых моделях автомобилей и услугах.

Задача:
более эффективно
использовать все
преимущества
и возможности
интернета для
привлечения и
удержания клиентов

Однако, растущая конкуренция среди автодилеров превратила качественно выполненный корпоративный веб-сайт из конкурентного преимущества в стандартный, необходимый элемент бизнеса. И даже профессионально выполненная поисковая оптимизация не приносит всех желаемых результатов, потому что пользователи уходят с сайтов в поисках более детальной и структурированной информации.

Конкурентная среда постоянно обостряется, что вынуждает всех игроков использовать более эффективные методы работы. Автомобильные компании все активнее продвигают свои услуги через интернет, бюджеты интернет-проектов растут. Перед автодилерами встает задача - найти более эффективные способы использования всех преимуществ и возможностей интернета для привлечения новых клиентов автоцентра и удержания существующих.

Решения

Решение:
Необходимо дать
потенциальному
клиенту ту
информацию, которую
он ищет, причем в
максимально удобной
для него форме.

Решение этой проблемы лежит на поверхности. Исследования показывают, что в среднем за два месяца до покупки автомобиля, покупатель начинает собирать и тщательно анализировать информацию о доступных ему автомобилях, причем более половины потенциальных клиентов делают это через интернет. Главными причинами использования интернета для выбора автомобиля являются широкие возможности сравнения предложений, технических характеристик и цен, доступность большого объема информации и – весьма интересный факт – отсутствие необходимости иметь дело со специалистами по продажам. Необходимо дать потенциальному клиенту ту информацию, которую он ищет, причем в максимально удобной для него форме. Вся проблема заключается лишь в поиске решения для реализации этой идеи.

Почему IT4profit

Решения компания IT4profit позволяют восполнить недостающее звено информационной цепочки между производителем и клиентом

Анализ имеющегося на рынке программного обеспечения для автомобильных компаний показывает, что предлагаются либо решения начального уровня, позволяющие поддерживать веб-сайт компании, либо мощные, комплексные ERP-системы для автоматизации внутренних бизнес-процессов. В решениях, обеспечивающих информационную цепочку от производителя к потребителю имеется слабое звено, не позволяющее потенциальному клиенту быстро получать достоверную информацию в полном объеме.

Компания IT4profit предлагает необходимое недостающее звено между внутренней учетной системой компании и ее представительским веб-сайтом. Программное решение IT4profit позволяет качественно улучшить информационное наполнение веб-сайта, его актуальность, достоверность и удобство использования клиентами, при необходимости обеспечивая связь и синхронизацию онлайн-каталога с ERP системой компании, а также дополнить сайт сервисами, позволяющими привлечь клиентов.

Комплекс решений IT4profit

Главной особенностью решений IT4profit и их отличием от других решений, представленных на рынке, является их ориентированность на предоставление максимально полной, детальной и структурированной информации клиенту. Концепция «виртуального аналога» реального товара, лежащая в основе решений IT4profit, позволяет в значительной степени компенсировать основной недостаток интернета, как канала коммуникации с клиентом – отсутствие контакта с реальным товаром и максимально использовать все его преимущества – интерактивность, мгновенность протекания бизнес-процессов, круглосуточную доступность и полноту предоставляемой информации.

Каталог

Необходимым элементом любого сайта автомобильной компании является каталог автомобилей. Большинство автомобильных дилеров предоставляют потенциальным клиентам маркетинговую и техническую информацию об автомобилях в несвязанном, неструктурированном виде. В результате, для того, чтобы выбрать автомобиль, отвечающий всем потребностям и принять решение о покупке, клиент вынужден либо самостоятельно выписывать интересующие параметры, либо пользоваться для сравнения каталогами на независимых порталах, что несет в себе для автодилера опасность потери клиента.

Сравнить		Добавить в гараж			
Показать 20  линий		[1-8] Всего 8 записей			
	Описание	объем	КПП	Цена	
<input type="checkbox"/>	 SKODA Octavia New Ambiente 2.0 L, 5-дверный Седан, 6-АКПП, Чистый металлик 1Z32NC	1.9 L	Автомат	124500.00	
<input type="checkbox"/>	 SKODA Octavia New Ambiente 2.0 L, 5-дверный Седан, 5-МКПП, Чистый металлик 1Z32N5	1.9 L	Механика	156300.00	
<input checked="" type="checkbox"/>	 SKODA Octavia New Ambiente 1.6 L, 4 цилиндровый, рядный двигатель, 5-дверный Седан, 6-АКПП, Черно- синий металлик 1Z32GC	1.6 L	Автомат	184200.00	
<input type="checkbox"/>	 SKODA Octavia New Ambiente 1.6 L, 4 цилиндровый, рядный двигатель, 5-дверный Седан, 5-МКПП 1Z32G4	1.6 L	Механика	168900.00	
<input type="checkbox"/>	 SKODA Octavia New Ambiente 2.0 L, 4 цилиндровый, рядный двигатель, 5-дверный Седан, 6-АКПП 1Z328C	1.9 L	Автомат	158900.00	

Каталог IT4profit представляет клиенту не только максимально полную и актуальную информацию об автомобилях, но и дает ее в структурированном и детализированном виде, обеспечивая доступ к механизмам сравнения, расширенного поиска, конфигурирования и хранения выбранной информации в разделе "Персональный гараж".

Еще одной важной особенностью и преимуществом каталога является его гибкость, легкость изменения структуры, объема информации и внешнего вида, в зависимости от потребностей, уровня технической подготовки клиента и текущих маркетинговых задач автодилера.

На базе одного и того же набора описаний автомобилей можно легко создать несколько каталогов с единым центром администрирования и разными точками входа, что дает такие преимущества, как реализация индивидуального подхода к различным группам клиентов, возможность предусматривать различные сценарии и методы выбора автомобиля. Кроме этого, повышение общего объема информации оказывает положительное влияние на поисковую оптимизацию.

Сравнение

Каталог автомобилей, разработанный IT4profit, снабжен таким полезным и удобным сервисом, как сравнение автомобилей по всем техническим характеристикам. Использование этого сервиса становится возможным благодаря структурированности и высокой степени детализации информации, создаваемой в специальной программной среде IT4 Content Factory. Использование IT4 Content Factory для создания контента гарантирует высокое качество информации, ее достоверность, отсутствие ошибок, возникающих при ручном вводе информации.

Сравнить выбранные			
Артикул	SKODA Octavia New Ambiente 2.0 L	SKODA Octavia New Ambiente 2.0 L	SKODA Octavia New Ambiente 1.6 L
Картина			
Описание	4-цилиндровый, рядный двигатель, 5-дверный Седан, 5-МКПП, Тонированный металл	5-дверный Седан, 5-МКПП, Чистый металл	4-цилиндровый, рядный двигатель, 5-дверный Седан, 6-МКПП, Чернированный металл
Производитель	SKODA	SKODA	SKODA
Основные характеристики			
Привод автомобиля	Передний	Передний	Передний
Разгон до 100 км/ч	9.6 сек.	9.3 сек.	15.9 сек.
Максимальная скорость	208 км/ч	213 км/ч	184 км/ч
Снаряженный вес	1355 кг	1310 кг	1305 кг
Максимальный вес с грузом	2015 кг	1970 кг	1965 кг
Полная нагрузка	660 кг	660 кг	660 кг
Максимальная нагрузка на крышу	75 кг	75 кг	75 кг
Объем бензобака	62 л.	55 л.	55 л.
Цвет автомобиля	Густо-красный	Перламутровый синий	Сверкающий серебристый металл
Расход топлива	смешанный - 5.5 л, городской - 4.6 л, загородный - 6.6 л	городской - 10.5 л, загородный - 5.9 л, смешанный - 7.6 л	городской - 11.2 л, смешанный - 7.0 л, загородный - 5.6 л

В IT4 Content Factory реализован механизм автоматического обмена информацией с ERP системами производителя или импортера, что обеспечивает высокую скорость создания информации и ее актуальность в каталоге, предоставляя автодилеру значительные преимущества перед конкурентами.

Расширенный поиск

Еще одним важным интеллектуальным сервисом, предоставляемым решением IT4profit, является расширенный поиск. С его помощью можно выбрать автомобиль исходя из любого набора технических характеристик.

[Главная](#) / [Каталог](#) /

Объём двигателя <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> 1.2 L <input type="checkbox"/> 1.4 L <input type="checkbox"/> 1.6 L <input type="checkbox"/> 1.9 L	КПП <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> Автомат <input type="checkbox"/> Механика	Тип кузова <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> Седан <input type="checkbox"/> Хэтчбек	Цвет <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> Белый бриллиант <input type="checkbox"/> Зеленый <input type="checkbox"/> Тонизирующий металлик <input type="checkbox"/> Черная пантера <input type="checkbox"/> Черно-синий металлик <input type="checkbox"/> Чистый металлик
Тип двигателя <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> 3 цил., рядный <input type="checkbox"/> 4 цил., рядный	Кондиционер <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> Климат-контроль <input type="checkbox"/> Кондиционер	Кол-во дверей <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> 5	Кол-во AirBag <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 4
Иммобилайзер <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> Да	Электропакет <input type="checkbox"/> Любой	Установка SRS <input type="checkbox"/> Любой <input type="checkbox"/> Да	

Продукты соответствующие фильтру 32

[Поиск](#)

С помощью удобного интерфейса можно настроить систему фильтров, получив в итоге автомобиль или список автомобилей, отвечающий критериям выбора. Все технические характеристики связаны между собой, поэтому при последовательном выборе некоторые из них становятся недоступными в силу несовместимости, обеспечивая, этим высокое качество поиска, достоверность результатов и их соответствие актуальному предложению автомобильной компании.

Конфигуратор

Одним из самых важных и востребованных интеллектуальных сервисов является конфигуратор автомобилей. Многие автомобильные сайты предоставляют своим пользователям возможность самостоятельно сконфигурировать автомобиль, путем подбора цвета, дополнением базовой комплектации всевозможными опциями и т.д.

Однако, часто эта функция носит “развлекательный” характер, не обеспечивая в полной мере совместимости комплектующих и не соответствует реальным возможностям автодилера и производителя. Конфигуратор, который предлагает IT4profit, является полнофункциональным интеллектуальным интерактивным сервисом, предназначенным для решения практических бизнес-задач.

Он не только позволит клиентам самостоятельно создать автомобиль, соответствующий потребностям, одновременно рассчитывая его стоимость на каждом этапе выбора конфигурации и обеспечивая 100% совместимость комплектующих и соответствие полученной конфигурации актуальному предложению автодилера, но и может служить рабочим инструментом менеджера по продажам, снимая с него значительную долю рутинной нагрузки и освобождая время и силы для проявления инициатив и творческого подхода к продажам.

[Главная / configurator /](#)

SKODA Octavia New Ambiente 1.6 L, 6-АКПП, Черно-синий металлик

Цена **130399**



 **Добавить**

Цвет кузова Ink Blue Metallic	Диски	
Автоматическое освещение	<input checked="" type="radio"/> Легкосплавные диски 6,5x15" "Helios" - 4 колеса	19870.00
Дистанционное управление	<input type="radio"/> Легкосплавные диски 7Jx17" "Pegasus" - 4 колеса Ambiente / Elegance	21098.00
Датчик парковки	<input type="radio"/> Легкосплавные диски 6,5Jx16" "Vega" - 4 колеса	22900.00
Звук	<input type="radio"/> Легкосплавные диски 6,5Jx16" "Sirius" - 4 колеса	30300.00
Диски		
Легкосплавные диски 6,5x15" "Helios" - 4 колеса		

Конфигуратор, связанный коннектором с ERP-системой автодилера и импортера, может не только рассчитывать стоимость автомобиля, но и сроки его поставки и отображать наличие комплектующих и опций.

Еще одной важной особенностью конфигуратора IT4profit является возможность сохранения выбранных конфигураций в виртуальном “Персональном гараже” для последующего сравнения.

Бизнес-модель предоставления решений

Решения компании IT4profit предоставляются на базе модели ASP (арендуемый доступ через интернет), что дает пользователю целый ряд выгод, в числе которых снижение финансовых рисков, отсутствие необходимости в собственном дорогом оборудовании и содержания штата технических специалистов, прогнозируемость затрат на поддержку приложений. Немаловажным достоинством ASP модели является то, что ответственность и гарантию работы оборудования и программного обеспечения берет на себя IT4profit.

Безопасность и защита данных:

- Оборудование: сервера e-server X-series от IBM, установлены в MCI Data Center (Голландия);
- Программное обеспечение: IBM DB2 Enterprise Edition database Server, IBM Websphere Application Server, IBM Websphere Edge Server. Все сервера работают под операционной системой Linux (Red Hat Enterprise Server, Red Hat 7.3);
- Ежедневное резервное копирование и использование источников бесперебойного питания;
- Защита от внешнего воздействия обеспечивается системой безопасности от Lucent;
- Защита информации обеспечивается круглосуточным мониторингом целостности системы и общей схемой безопасности;
- Пропускная способность канала 10 Mbs.

Преимущества решений IT4profit

Решения IT4profit позволяют автомобильным компаниям получить целый ряд преимуществ, так необходимых в конкурентной борьбе. Решение IT4profit позволяет:

Потенциальному клиенту

На стадии выбора и принятия решения получить всю необходимую информацию в структурированном виде, удобном для анализа и восприятия:

- Сравнить интересующие модели по техническим характеристикам и затратам на эксплуатацию;
- Самостоятельно подобрать комплектацию автомобиля в соответствии со своими предпочтениями и рассчитать ее цену;
- Самостоятельно подобрать элементы внешнего тюнинга, различных вариантов оформления салона автомобиля.
- Сохранять созданные конфигурации автомобиля в разделе «Персональный гараж» и сравнивать их;
- Отслеживать статус заказа и наличие автомобиля на складе (при необходимости статус заказа можно отслеживать от конвейера производителя до склада автодилера);

На стадии гарантийного и послегарантийного обслуживания:

- Хранить историю автомобиля начиная со времени его покупки;
- Рассчитать примерную стоимость планового ТО или послегарантийного ремонта;
- Посмотреть стоимость и наличие запчастей на складе;
- Забронировать время посещения сервисной станции и заполнить форму заказ-наряда;
- Получать информацию об акциях автодилера.

Автодилеру:

- Пополнять клиентскую базу в режиме реального времени;
- Реализовать возможность интерактивного общения клиента и менеджера;
- Обновлять ассортимент и цены на сайте в режиме реального времени;
- Поддерживать самую актуальную информацию о наличии автомобилей, их технических характеристиках с минимальными затратами ресурсов;
- Реализовать индивидуальный подход к разным группам клиентов, предоставляя различные точки входа и методы выбора автомобиля в зависимости от уровня подготовки и целей покупки;
- Получить площадку для инновационных маркетинговых решений;
- Переложить заботу о технической стороне вопроса на IT4profit, сконцентрировавшись на основной сфере деятельности.

Конкурентные преимущества решений IT4Profit:

- Возможности продукта ограничены только креативом подразделения маркетинга и текущим уровнем автоматизации дилерского центра;
- Интеграция с любыми КИС (корпоративными информационными системами).

О компании IT4profit

Компания IT4profit Ltd. была основана в апреле 2000 года. Главный офис IT4profit расположен в г. Ридинг, Великобритания. Центры разработки находятся в Москве и Минске, что обеспечивает конкурентоспособность продуктов IT4profit.

IT4profit разрабатывает и внедряет комплекс программных решений различного масштаба и сложности: от современных, гибких розничных интернет-магазинов и приложений для управления контентом и сопровождения веб-сайтов, до сложных электронных торговых площадок и мощных решений для автоматизации всего процесса продаж, включая управление цепочкой поставок крупных международных компаний с географически распределенными офисами.

IT4profit предлагает полный спектр услуг от предварительного бизнес-консультирования до разработки программного обеспечения, его внедрения и сопровождения, что обеспечивает комплексный подход к решению задач и гарантирует максимальное удовлетворение потребностей клиента.

Успешный опыт работы IT4profit с крупными международными компаниями, такими как ASBIS, свидетельствует о большом опыте разработок программного обеспечения мирового уровня. Среди клиентов IT4profit - крупные международные компании, такие как холдинг ASBIS, CANYON Technology, Prestigio International Inc., ISA Hardware, IPCNET, официальный дилер Skoda Атлант-Моторс и другие.

Высокая практическая эффективность решений IT4profit достигается благодаря тесному сотрудничеству при разработке с ведущими мировыми IT компаниями, такими как Intel, Seagate, Hitachi.

Более подробную информацию о продуктах и услугах IT4profit можно получить на сайте компании: www.it4profit.com.ru и в региональных офисах.

Главный офис

*10 Beaver Way,
Reading, RG5 4UD, UK*

*Phone: + 44 1189 699 514
email: info@it4profit.com*

Представительство в России

*Москва, 127106,
Гостиничный
проезд 8, к. 1,
офис 46, 47*

*тел. (095) 783 52 59
расш. 1999
email: info@it4profit.com*