



Přehled

Země:

Česká republika

Odvětví:

Automobilový průmysl

Profil zákazníka:

Společnost Klasik Moto je pražský autorizovaným dealerem motocyklů značky Harley-Davidson. Jako jedno z mála dealerství v Evropě nabízí kompletní portfolio služeb čítající prodej nových i ojetých motocyklů, náhradních dílů a doplňků, oblečení, půjčovny motocyklů vždy s kompletní aktuální modelovou řadou a servisu, včetně služby Harley-Davidson Express Lane Service, kterou uvedlo jako první v Evropě.

Klasik Moto, a. s.

U Šalamounky 41/769

158 00 Praha 5

Tel.: +420 251 565 396

www.harley-davidson-praha.cz

Harley Davidson Praha přešel na Microsoft Dynamics NAV.

Pražské dealerství motocyklů Harley-Davidson (H-D), které provozuje společnost Klasik Moto, patří mezi nejvýznamnější dealerství této značky ve střední a východní Evropě. Jako jedno z mála dealerství totiž poskytuje úplně všechny služby, které dealeři této značky mohou nabízet. Od roku 2011 mu v tom pomáhá Microsoft Dynamics NAV s partnerským řešením ABS H-D připraveným na míru pro dealery H-D.

Situace

Společnost Klasik Moto hledala nový podnikový informační systém, který by byl schopný pokrýt všechny její procesy a specifické potřeby. Stávající systém totiž neumožňoval provedení všech potřebných změn a úprav.

Dealerství, kde najdete vše

Dealerství Harley-Davidson na pražské Šalamounce nabízí vše, co jen dealer této značky může nabídnout. Najdete tu prodej motocyklů (včetně prodeje motocyklů upravených na míru), prodejnu oblečení a doplňků Harley-Davidson, servis, půjčovnu motocyklů s kompletním aktuálním portfoliem této značky, prodej ojetých motocyklů, prodej náhradních dílů a doplňků na motocykly a v neposlední řadě i restauraci se zahrádkou, která je častým místem setkávání členů Harley Owners Group – komunity, která je po řadu let nedílnou součástí image značky Harley-Davidson. Harley Davidson Praha však nabízí i některé speciality. Jeho zákazníci získávají při prvním nákupu bonusovou kartu, prostřednictvím které, mohou za každý nákup získat finanční bonus na své bonusové konto. Prostředky z tohoto konta je pak možné využít na nákup jakýchkoliv služeb či zboží v HD Praha. Pražské dealerství navíc připravilo i speciální servisní program nazvaný příznačně Ride Hard. Ten nabízí lidem, kteří se svým motocyklem hodně jezdí, výhodnější sazby za servis. Specialitou pražského dealerství, která není v Evropě úplně obvyklá, je také Harley-Davidson Express Lane Service. Jedná se o službu, která umožňuje přijet na servis bez předchozího objednání, pokud potřebuje zákazník běžný zásah či drobnou opravu trvající cca jednu hodinu. Pražské dealerství bylo vůbec první v Evropě, které tuto již poměrně běžnou službu ve Spojených státech svým zákazníkům přineslo.



Profil partnera:

AXIOM PROVIS Int., s.r.o. je česká společnost a její vznik se datuje do roku 1991. V prvopočátku se zabývala prodejem výpočetní techniky. Důležitý zlom nastal v roce 1994, kdy společnost AXIOM PROVIS Int. vstoupila do partnerské sítě NAVISION, dnes Microsoft Dynamics. Již 15 let se společnost věnuje implementaci podnikových informačních systémů Microsoft Dynamics NAV v nejrůznějších oborových sférách a poskytování souvisejících služeb. V současnosti společnost AXIOM PROVIS Int. nabízí komplexní dodávky včetně hardware, počítačových sítí a softwarových aplikací. Patří mezi největší dodavatele podnikového řešení Microsoft Dynamics NAV na českém i slovenském trhu. AXIOM PROVIS Int. zajišťuje také řešení pro zákazníky v dalších východoevropských státech např. v Maďarsku nebo Polsku.

Axiom Provis
Pod Vrškem 5360
760 01 Zlín
Tel.: +420 577 113 111
www.axiomprovis.cz

Původní systém nebyl flexibilní

Společnost Klasik Moto řadu let využívala lokální podnikový informační systém, který pokrýval všechny její tehdejší aktivity. Jenže s tím, jak se měnily potřeby zákazníků, se měnila i firma samotná. Aby vše fungovalo tak, jak má, bylo přirozeně potřeba tyto novinky promítnout i do samotného informačního systému. A tady právě nastal problém. Když měla proběhnout reimplementace původního systému, z analýzy vyplynulo, že řada věcí buď nejde, je příliš složitá, nebo se do ní jen stávajícímu dodavateli nechce. Klasik Moto tak začala hledat jiný systém, který by uměl pokrýt všechny její potřeby a zároveň by byl dostatečně flexibilní.

Řešení

Firma se rozhodla nasadit Microsoft Dynamics NAV s oborovým řešením ABS DMS, které bylo upraveno firmě přímo na míru jejím specifickým potřebám.

Nový systém prodala vstřícnost partnera

Při prezentacích jednotlivých informačních systémů zaujala vedení společnosti Klasik Moto prezentace společnosti Axiom Provis, která přišla s Microsoft Dynamics NAV rozšířeným o její vlastní modul ABS DMS určený speciálně pro dealery automobilových značek. Firma přitom navrhla, že tento modul upraví přímo na potřeby pražského dealerství Harley-Davidson tak, aby reflektoval všechny její aktuální potřeby i aby se uměl propojit i se systémy používanými Harley Davidson Company. Jedním z nich je například H-D Snap On, který slouží k objednávání náhradních dílů na motocykly. Partner navíc nabídl firmě provoz celého systému ve formě hostované služby, kdy o veškerou údržbu hardware a software se s využitím nástrojů pro vzdálenou správu stará sám partner a firma systém pouze používá. Právě prezentace partnera i možnosti systému, který nabídl vše, co firma potřebovala, nakonec rozhodly o tom, že si firma vybrala Microsoft Dynamics NAV.

Systém se firmě upravil na míru

Axiom Provis postupně s Microsoft Dynamics NAV a svým oborovým řešením dokázal pokrýt všechny procesy ve firmě. Oproti automobilovým dealerům přitom u pražského dealerství Harley-Davidson byla řada odlišností. Kupříkladu je v systému potřeba speciální sklad, který se využívá pro prodej dílů a oblečení mimo firmu, například na motorkářských srazích a akcích pro motorkáře. Další odlišností je i zmiňovaný komplexní věrnostní program využívající zákaznické karty s čarovým kódem. Systém byl také rozšířen o automatické informování zákazníků o dokončení servisní zakázky prostřednictvím SMS, systém pro výpočet mezd servisních techniků a řadu dalších funkcí.

Dynamics NAV pokrýl všechny procesy ve firmě

Microsoft Dynamics Nav díky provedeným úpravám dokázal pokrýt ve firmě všechny procesy a oblasti. Pražské dealerství Harley-Davidson přitom nabízí úplně všechny služby, které může dealer této značky nabízet a dokonce má i některá vylepšení zejména v oblasti péče o zákazníky navíc. Systém přitom pokrývá vše najednou – sklad, prodej, půjčovnu, finance, objednávky dílů i servis, včetně zmiňovaného programu Ride Hard, se kterým přišlo pražské dealerství.

Více informací

ČESKÁ REPUBLIKA:

Viac informácií o produktoch a službách spoločnosti Microsoft s.r.o. nájdete na webových stránkach spoločnosti www.microsoft.com/cze alebo na telefónnych číslach **Informačnej linky** 841 300 300, kde Vám sú naši operátori k dispozícii každý pracovný deň od 8:00 do 20:00.

SLOVENSKÁ REPUBLIKA:

Viac informácií o produktoch a službách spoločnosti Microsoft Slovakia nájdete na webových stránkach spoločnosti www.microsoft.com/slovakia alebo na telefónnych číslach **Informačnej linky** 0850 111 300, kde Vám sú naši operátori k dispozícii každý pracovný deň od 8:00 do 20:00.

Systém pomáhá zvyšovať efektivitu servisu

Právě v servisu přitom přinesl Microsoft Dynamics NAV řadu změn. Systém nyní přesně měří efektivitu servisu a jednotlivých servisních techniků i délku trvání jednotlivých zakázek. Technik, před přijetím zakázky potvrdí její převzetí přímo v systému a může na ní začít pracovat. Jakmile práci dokončí, opět potvrdí ukončení prací. Na základě těchto dat pak proběhne i přesné zaúčtování zakázky zákazníkovi. Systém také na základě vyhodnocení dat o práci jednotlivých techniků počítá variabilní složku jejich mzdy. Technici jsou tak motivováni k tomu, aby svoji práci dělali efektivně a zároveň dobře. Jakmile se totiž musí vinou technika něco předělávat, započítává čas strávený dodatečnou úpravou jako práce zdarma a technikovi se tím snižuje variabilní složka mzdy.

Přínosy

Nový systém přinese i další funkce

Microsoft Dynamics NAV tedy dokázal pokrýt veškerý chod společnosti, včetně specifických požadavků, se kterými se při prodeji jiných motocyklů, ale třeba i v jiných dealerství Harley-Davidson nesetkáte. Firma přitom již teď plánuje přinést svým zákazníkům i další funkce, které bude systém pokrývat. Chystá se kupříkladu e-shop s oblečením i další novinky v oblasti péče o zákazníky. Pro tu firma zvažuje i využití Microsoft Dynamics CRM, které by propojila s existujícím Microsoft Dynamics NAV. Pražské dealerství Harley-Davidson totiž pro své zákazníka každoročně pořádá celou řadu akcí, jako jsou dny otevřených dveří, loučení se sezónou. Poslední míle nebo třeba Ladies night, při kterých je právě CRM a zákazník stojící v centru všeho dění potřeba. Velkým přínosem se také stalo využití OLAP kostek v Microsoft SQL Serveru 2008 R2 nad daty z Microsoft Dynamics NAV. Ty nabízejí nové souhrnné pohledy na data a umožňují tak získat okamžitý přehled o dění ve firmě z nejrůznějších pohledů. Výstupy z OLAPu využívají ke své práci všichni klíčoví uživatelé, kteří tak zároveň mají jasnou motivaci k tomu, aby data do systému zadávali správně a včas.

Hlavní přínosy řešení

- Pokrytí všech procesů v rámci dealerství
- Pokrytí vlastního bonusového programu a servisního programu Ride Hard
- Kontrola efektivitu servisu, včetně provázání dat ze servisu se mzdami servisních techniků
- Provázání dat ze všech modulů
- Propojení se systémem H-D Snap On pro objednávání náhradních dílů
- Automatické informování zákazníků o skončení servisní zakázky prostřednictvím SMS
- Využívání OLAP kostek nad daty z Dynamics NAV pro získání rychlého přehledu o dění ve firmě.

Logo Microsoft je registrovanou obchodní známkou společnosti Microsoft Corp. ve Spojených státech a/nebo v dalších zemích. Zmíněná jména ostatních společností a produktů mohou být rovněž ochrannými známkami.

Software a služby

- Microsoft Dynamics NAV
- Microsoft SQL Server 2008 R2