

Основные преимущества решения КАЙТ АВТО

➤ Современная платформа

Решение разработано на современных российских платформах таких как CRM Битрикс 24 для решения задач управления клиентским взаимодействием, 1С для операционного и складского учета, а также набора микросервисов развернутых в кубернетис для реализации различного рода бизнес логик и интеграций..

➤ Микросервисная архитектура

Масштабируемость: Микросервисная архитектура позволяет разбить приложение на отдельные сервисы, которые могут масштабироваться независимо друг от друга.

Гибкость и модульность: Компоненты программного продукта разработаны в виде независимых микросервисов, что дает возможность легко добавлять, изменять или удалять отдельные функциональные части без влияния на остальную систему.

Высокая производительность: Микросервисы работают независимо друг от друга, что позволяет использовать вычислительные ресурсы более эффективно.

Расширяемость: Микросервисная архитектура позволяет легко добавлять новые функциональные возможности и сервисы в продукт.

➤ Легкая интеграция

Создание продукта на основе распространенных систем облегчает его интеграцию с другими программными решениями, используемыми в автобизнесе.

➤ Единый интерфейс

Программный продукт предлагает удобный и интуитивно понятный интерфейс, объединяющий все функциональные возможности в одном месте. Благодаря этому, пользователи могут эффективно работать с различными инструментами и сервисами без необходимости переключаться между разными приложениями

» CRM-функциональность

Программный продукт включает в себя возможности CRM, что позволяет автобизнесу эффективно управлять отношениями с клиентами.

» Аналитика и отчетность

Программный продукт предоставляет возможности аналитики и отчетности, которые помогают автобизнесу получать ценную информацию о своей деятельности. С помощью таких функций можно отслеживать ключевые метрики, анализировать эффективность бизнес-процессов, выявлять тренды и принимать информированные решения для оптимизации работы.

» Опыт автомобильного холдинга

Современный взгляд на потребности автомобильного холдинга работа с китайскими брендами, интеграция с онлайн витриной, воплощенный в современном решении,

Витриной для клиентов платформа представлена сайтом на платформе Битрикс Управление Сайтом решение реализовано на последней версии ядра платформы Битрикс. Для клиентов на сайте доступны возможности просмотра автомобилей в наличии на складах компании, клиент может выбрать автомобиль, забронировать его и сформировать корзину дополнительных продуктов из доп. оборудования или финансовых услуг таких как кредит, КАСКО, ОСАГО, GAP и т.п. Сайт интегрирован с CRM системой на платформе Битрикс 24 CRM. В CRM системе выполнены функции управление взаимодействиями с клиентами, процессы продаж и выкупа, процессы обработки обращений, обработка коммуникаций с различных каналов таких как телефония, мессенджер whatsapp, формы обратной связи на сайте. В CRM системе интегрированы web приложения и сервисы для работы сотрудника отдела продаж, оформление заказов на реализацию автомобиля, формирование дополнительных продуктов или дополнительного оборудования. CRM платформа также интегрирована с мобильным приложением и сервисами дистанционной оценки и выкупа автомобилей В CRM решаются задачи обработки входящего трафика с доски объявлений таких как HARABA или колл центра нацеленного на выкуп автомобилей.

Задачи сервиса, склада, и управления ресурсами решаются на платформе 1С альфа авто. Реализованный, помимо стандартного, функционал:

- гарантийные ремонты
- логистика (в том числе обмен данными с импортёрами)
- нестандартные отчёты, обмен с корпоративным хранилищем данных (DWH), до 200 аналитических разрезов
- полная интеграция с учётными системами (Бухгалтерия, Казначейство, ЗУП)
- обмены с импортёрами данными о продажах, остатками по складам, заказ-нарядами, данными о взаимодействиях с клиентами (реализовано для Exeed, Chery, Omoda, Geely, VW, Skoda, Mitsubishi), возможно реализовать интеграции с любыми импортёрами.

Финансовый блок реализован на платформе 1с

Казначейство (1с ERP управление холдингом)

- интеграция с Альфа Авто. Документы продажи, заявки на оплату для казначейства и т.п.
- интеграция с КХД
- единая система по управлению казначейством и согласованию заявок на платежи для всех юрлиц Холдинга.
- планфактный анализ платежей.
- прозрачность платежей от заведения заявки до факта оплаты
- единая отчётность в рамках холдинга

Управленческий ЗУП

- управленческий кадровый учёт по всем юрлицам
- расчет зарплаты по системе KPI для всего холдинга, в первую очередь Автобизнеса