



La revolución del Big Data
para el sector de la automoción



Hacemos grande tu POSVENTA



VENTAJAS

- Asegura tu facturación mensual de **PosVenta**
- Garantizamos un retorno de facturación de **1 a 9**
- Ahorra un **70%** en tu coste de desarrollo de **Marketing y CRM**
- **Plug and Play:** Conectar y funcionar.



BARCELONA
Fernando Pessoa 21
08030 Barcelona
T. 937 378 647

MADRID
Princesa 31, 3ª
28008 Madrid
T. 910 608 823

SANTANDER
Edificio Europa
Gutiérrez Solana, s/n
Planta 2º, Oficina 7
Santander, 39011 Cantabria
T. 942 888 049

info@aviautos.com · www.aviautos.com

MKT "ONE TO ONE" · MOBILE FIDELITY · INBOUND MARKETING · APPS
MKT PREDICTIVO · CRM CLOUD · CLUBS AFINITY · GESTIÓN RGPD

Una vez activemos su licencia **AVI**, el motor **CRM AVI Cloud Computing** empezará a funcionar de forma automática. Cada día **AVI** seleccionará a los clientes que les toque algún servicio programado como revisiones de las ITV a 4, 8 o 12 años, mantenimientos anuales, cambios de aceite, etc. Y de forma inteligente se les enviará un mail o sms según sea necesario consiguiendo un **"one to one"** perfecto para poder llenar tu taller o concesionario a diario.

179.000

AVI HA CONSEGUIDO MÁS DE 179.000
CITAS PARA REPARACIONES Y VENTAS
DE VEHÍCULOS.

PROCESO AVI POSVENTA



AVI TRABAJA ACTUALMENTE CON MÁS DE
3,4 MILLONES DE CLIENTES Y 4,2 MILLONES DE VEHÍCULOS.



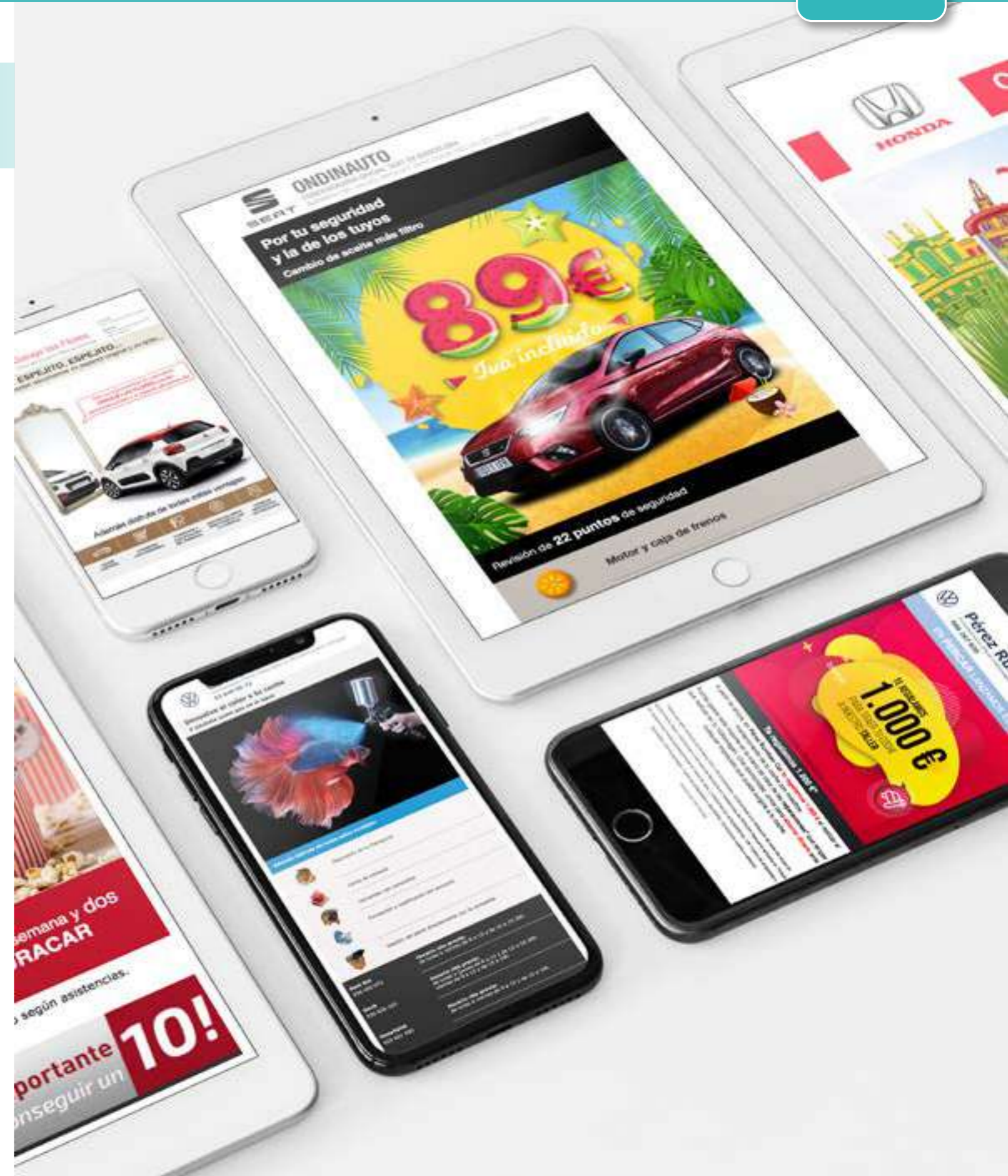
Software para actualizar diariamente y transferir los datos entre el DMS y AVI.

CAMPAÑAS DE PRODUCTO DEL FABRICANTE

En AVI podemos importar BBDD que no están en nuestro sistema con el fin de lanzar promociones puntuales. Se trata de una potente funcionalidad muy útil. Por ejemplo, en campañas de producto del fabricante. En estos casos, AVI cruza los campos de la BBDD externa (ej. una BBDD con números de chasis) con los datos propios y optimiza el envío.

También podemos importar BBDD de contactos de empresas o particulares para hacer campañas de venta o prospección. AVI separa los clientes y contactos para poder diferenciarlos en el futuro y no repetir leads.

Actualmente AVI, desde su CRM Cloud Big Data, ha enviado más de 120.000 mil campañas de email y SMS impactando a millones de clientes.



INFORMES AVANZADOS DE GESTIÓN AVI



GESTIÓN DEL CALL CENTER

Mensualmente nuestro equipo le enviará un informe detallado de todas las gestiones del servicio de Call Center desglosadas por:

- Campañas activas.
- Rendimiento del equipo de Call Center.
- Detalle de los datos por cada bolsa de trabajo.
- Acciones realizadas.
- Exportación en Excel de los datos actualizados.
- Gráfica resultante de todas las gestiones.

GESTIÓN Y ESTADO DE TU BBDD

Se trata del informe sobre el estado de su BBDD que incluye:

- Targets de clientes y vehículos.
- Clientes dados de baja.
- Teléfonos y mails modificados y/o introducidos.
- Etc.

eCRM PLUS QUALITY

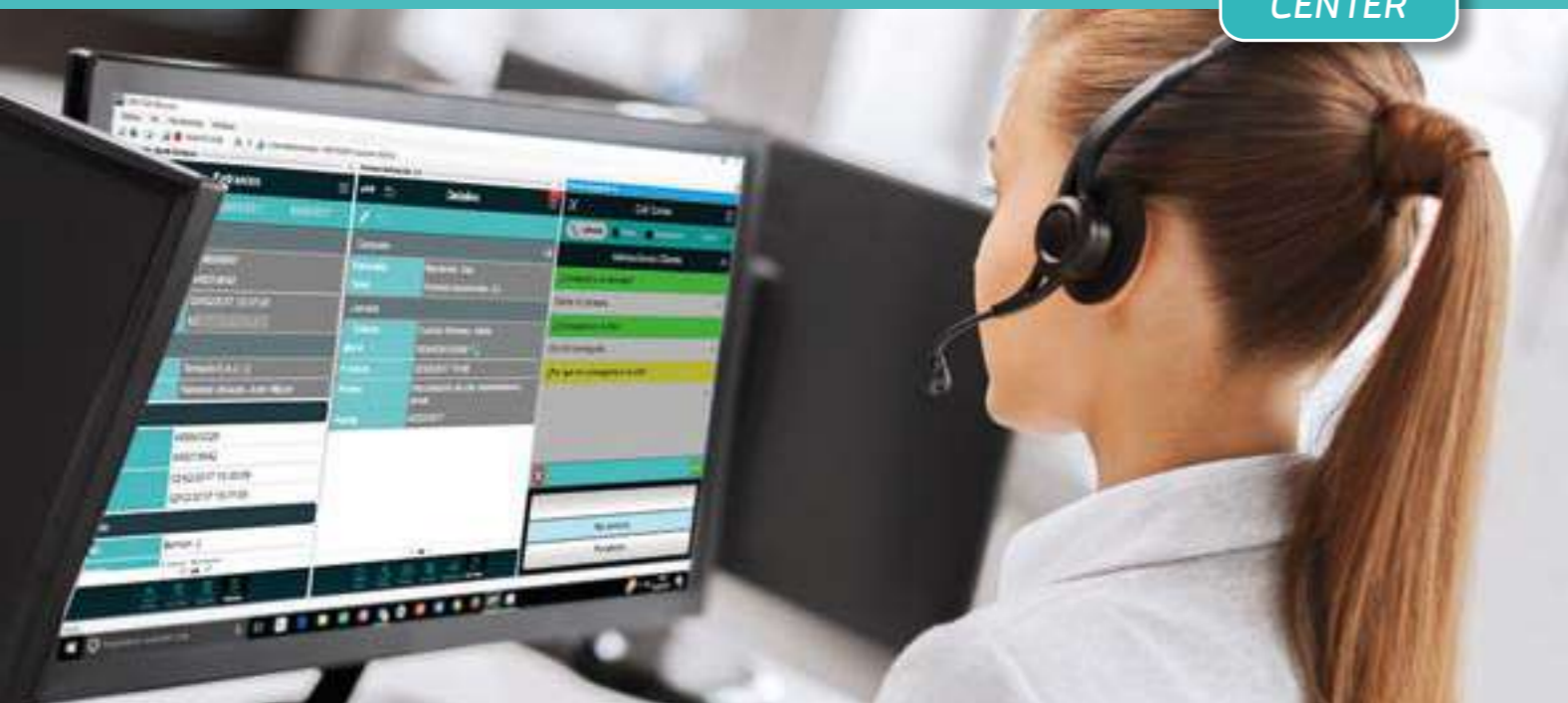
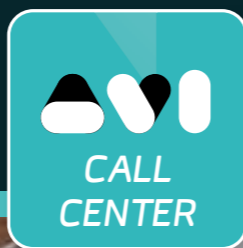
Es la solución definitiva para concesionarios que quieren saber toda la información de sus clientes y su experiencia con nuestros servicios.

- A** Generamos un scoring de sus clientes en base a 3 criterios para cuantificar su afinidad con tu concesionario:
 - Satisfacción General
 - Servicio del trato recibido
 - Calidad de la reparación
- B** En caso de un cliente infiel, nuestro Call Center le preguntará los motivos por los cuales ha dejado de venir a tus instalaciones (servicio, precio, calidad, etc).
- C** La información y experiencia de las encuestas (disponible en formato Excel), permiten volver a plantear nuevas acciones con el fin de recuperar a ese cliente que, un día, dejó de venir a su concesionario.



INFORMES AVANZADOS PLUS QUALITY

Incluyen informes de efectividad de las llamadas del Call Center. Indicando los ratios de efectividad por cada una de las acciones realizadas, así como una clasificación de las causas por las que los clientes ya no reparan en sus instalaciones.



Es un servicio de la licencia **AVI eCRM PLUS QUALITY** dirigida a todos los Concesionarios o Grupos que no tienen **CALL CENTER** para cubrir sus necesidades y aumentar el éxito de sus resultados.



Panel de control Visual de las distintas instalaciones o talleres.



Panel de control Visual del Equipo del Call Center.



Sistema inteligente de los procesos en Equipo. (AVI - SIPE)



CMS de rendimientos por campañas o instalaciones.



CMS de objetivos y rendimientos del Equipo.



Compatibilidad con AVI WATCH.

AVI Watch es la App exclusiva de los servicios de **AVI - CALL CENTER**, disponible en Apple Store, se incluye únicamente con la licencia de AVI PLUS Quality y está pensada para los gerentes de los concesionarios. Es un cuadro de mandos que permite visualizar en tiempo real y de manera gráfica e intuitiva los principales objetivos logrados como:



Resumen Call center por objetivos mes y consumos.



Información detallada Citas / Leads.



Resumen de efectividad del Call Center.



Motivos por los que no se concreta cita.



Informe DB: antigüedad de los vehículos.



Informe DB: Fidelidad en visitas a taller.



Citas por años del Vehículo.



Valor de Retorno de la fidelidad de los Clientes.



Valor estimado de infidelidad (% VEIN)



Informes completos descargables en .PDF



Canal de Noticias del sector de automoción.



Control de las Campañas de Ventas.

Servicio de consultoría personalizado por nuestro Account Manager, que visitará con regularidad su concesionario para analizar los KPI's y proponer nuevas actuaciones como campañas especiales o puntuales. Estas reuniones se pueden mantener con los gerentes, jefes de posventa o de marketing de su concesionario.



Presentación del QA actualizado



Proponer nuevas actuaciones y mejoras continuas



Análisis de los KPI'S del período



Coaching de su equipo de posventa



Durante las reuniones que se mantendrán con nuestro Account Manager de zona, se prepararán los informes QA AVI para poder analizar todos los KPI's del período, así como la efectividad de las campañas y el retorno económico de las mismas.

