



Dynamics 365 for Sales előnyei az ingatlanértékesítésben

Miért az automatizáció az ingatlan értékesítési piac jövője?



Dynamics 365 for Sales előnyei az ingatlanértékesítésben

Miért az automatizáció az ingatlan értékesítési piac jövője?



Az ingatlan értékesítés kihívásai

Az ingatlanok kivitelezése és értékesítése komplex feladat, amely számos kihívást rejt magában, az ügyfélkezeléstől az ingatlan kialakításán és átadásán át. Nagy számosságú ingatlan értékesítése esetén a manuálisan végzett pénzügyi és adminisztratív folyamatok időigényesek, sokszor pontatlanok és rugalmatlanok, hiszen egyetlen apró változtatás képes felborítani az addig

használt költségvetési struktúrát. A kivitelezés során a vevő által kért változtatások nyomon követése és az ehhez tartozó feladatok számlázása több ingatlan esetén, nagyon bonyolult és hosszadalmas folyamatokat eredményez, amiben egyetlen figyelmetlenségből adódó hiba komoly fennakadáshoz vezethet.

Iparágspecifikus megoldás

Az COSMO CONSULT által kínált Microsoft Dynamics alapú megoldás lehetővé teszi, hogy a rendkívül szerteágazó feladatokat egyetlen automatizált, iparági igényekre szabott platform tudja nyomon követni. A rendszer segítségével nyomon követheti az ügyfelek tranzakciótörténetét, kimutatásokat készíthet arra vonatkozóan, hogy például melyik konfiguráció, burkolat típus vagy konyhabútor volt a legnépszerűbb, vagy épp arról, hogy milyen célból történtek az eddigi lakásvásárlások. Ennek köszönhetően a marketingstratégiáját is az ügyfelek igényeihez alakíthatja. A CRM modul használatával az ügyfélkezelés teljes folyamata automatizálható, míg a műszaki modul segítségével lehetősége adódik arra, hogy azonnal lássa, hogyan változik a profit az adott ingatlanon az ügyfél által kért változtatás esetén, illetve a rendeléseket is a rendszer alapján adhatja le a szállítóknak.



Az COSMO CONSULT ingatlanértékesítési rendszerének funkciói és előnyei

Az COSMO CONSULT olyan megoldást kínál, amivel a komplex ingatlankezelési folyamatokat és az ügyfél kapcsolatokat egy felhasználóbarát felületen keresztül kezelheti.

Az COSMO CONSULT az ingatlangazdálkodással foglalkozó vállalatok igényeit alapul véve alakította ki ezt a rendszert, azért, hogy cége gyorsan és hatékonyan láthassa el az ügyfélkezelési és lakáskonfigurációs feladatokat.

A Microsoft Dynamics 365 CRM rendszer alapon működő platform segítségével az érdeklődéstől a lakás átadásig nyomon követheti az üzleti folyamatokat.



Felhasználóbarát felület – gyorsan tanulható, könnyű használhatóság

Az eleve az iparági igényekhez alakított rendszert rendkívül egyszerű használni. A felületeken az iparágban elfogadott és használt kifejezések szerepelnek, ezért nem szükséges a hosszas tanulás a rendszer készség szintű használatához. Néhány kattintással 360 fokos rálátást nyer ügyfeleire és az ingatlankonceptiókra.



Valós idejű és informatív kimutatások

A rendszer könnyen összekapcsolható olyan adatforrásokkal, mint a Share-Point vagy az Outlook. Ezek segítségével szerződéseket tárolhat, illetve kezelheti a bejövő leveleket egy helyen. Az eszköz segítségével átlátható kimutatásokat készíthet, amiket grafikus felületeken is megjeleníthet (a Microsoft Power BI felületén is). Ezeknek a kimutatásoknak köszönhetően, láthatja az értékesítési trendeket és ezek alapján a jövőben úgy tervezheti beszerzési vagy marketing stratégiáját, hogy az a leghatékonyabb legyen.



Bruttó és nettó profit nyomon követése

A kivitelezők számára a rendszer biztosítja az elszámolás kiindulópontját, ugyanis az eredmények alapján adhatók le a rendelések. A platformon keresztül elérhető, hogy miből kell kevesebbet rendelni, az adott termék milyen áron érhető el és így az is könnyen átlátható, hogyan változik az adott terméken elérhető nettó és bruttó profit.



Automatizált folyamatok – biztos és gyors adatkezelés

Többé nem kell különböző Excel táblák kimutatásai között ugrálnia, a rendszer automatikusan frissíti az adatokat, ezért a manuális munkavégzésből adódó hiba arány is jelentősen lecsökken.



Testreszabott iparági megoldás – moduláris felépítés

A CRM rendszer felépítése során különös figyelmet fordítottunk az iparágra jellemző kihívások megoldására, ezért két modult alakítottunk ki: az ügyfélkapcsolatkezelés és a műszaki vevőkezelő

egységekben elkülönülnek az ügyfél kapcsolat-tartáshoz tartozó tevékenységek és a műszaki tanácsadókhoz fűződő feladatok.

Ügyfélkapcsolat kezelés

- A weboldalra érkező ügyfelekről azonnal összegyűjti az információkat és kimutatást készít a rendszer, így az értékesítő azonnal látja a tényleges üzleti potenciált.
- Minden adat rögzítve van a rendszerben és megjeleníthető különböző látványos kimutatások segítségével. Ezáltal többek között az is látható, hogy az érdeklődők hány százaléka vásárol saját célra, vagy befektetésként és így a marketing kampányok is ehhez alakíthatók.
- Az ügyfél státuszára is lehet szűrni, így testre szabható, hogy milyen kapcsolatfelvételi lépés következik.
- Az ügyfél által mentett ingatlanok és a korábbi ajánlatkérések alapján, a rendszer képes automatikus névre szóló ajánlatokat küldeni hasonló ingatlanokról, a weboldal látogatói számára.
- Ha az ügyfél elfogadta az ajánlatot, a szerződés kialakítása és kiküldése is automatikusan működik. A rendszer azonnal kiszámítja a foglaló mértékét és elküldi a vásárló számára.

Műszaki vevőkezelő

- A műszaki vevőkezelő modul segítségével kialakítható a lakások berendezése; az alapanyagok, villamos szerelvények, burkolatok és bútorok kialakítása.
- A modul összekapcsolja a műszaki tanácsadók tevékenységét vevőkartonokkal és az alvállalkozókkal. Így a teljes folyamat nyomon követhető és változtatás esetén az összesített ajánlat is automatikusan frissül.
- Valós idejű információt kaphat a költségek, bevételek és a profit alakulásáról.
- Az eredeti ajánlathoz olyan termékeket is hozzá lehet adni, amik nincsenek benne a rendszerben. Így minden esetben eleget tehet ügyfelei egyedi igényeinek.

Kinek szól?

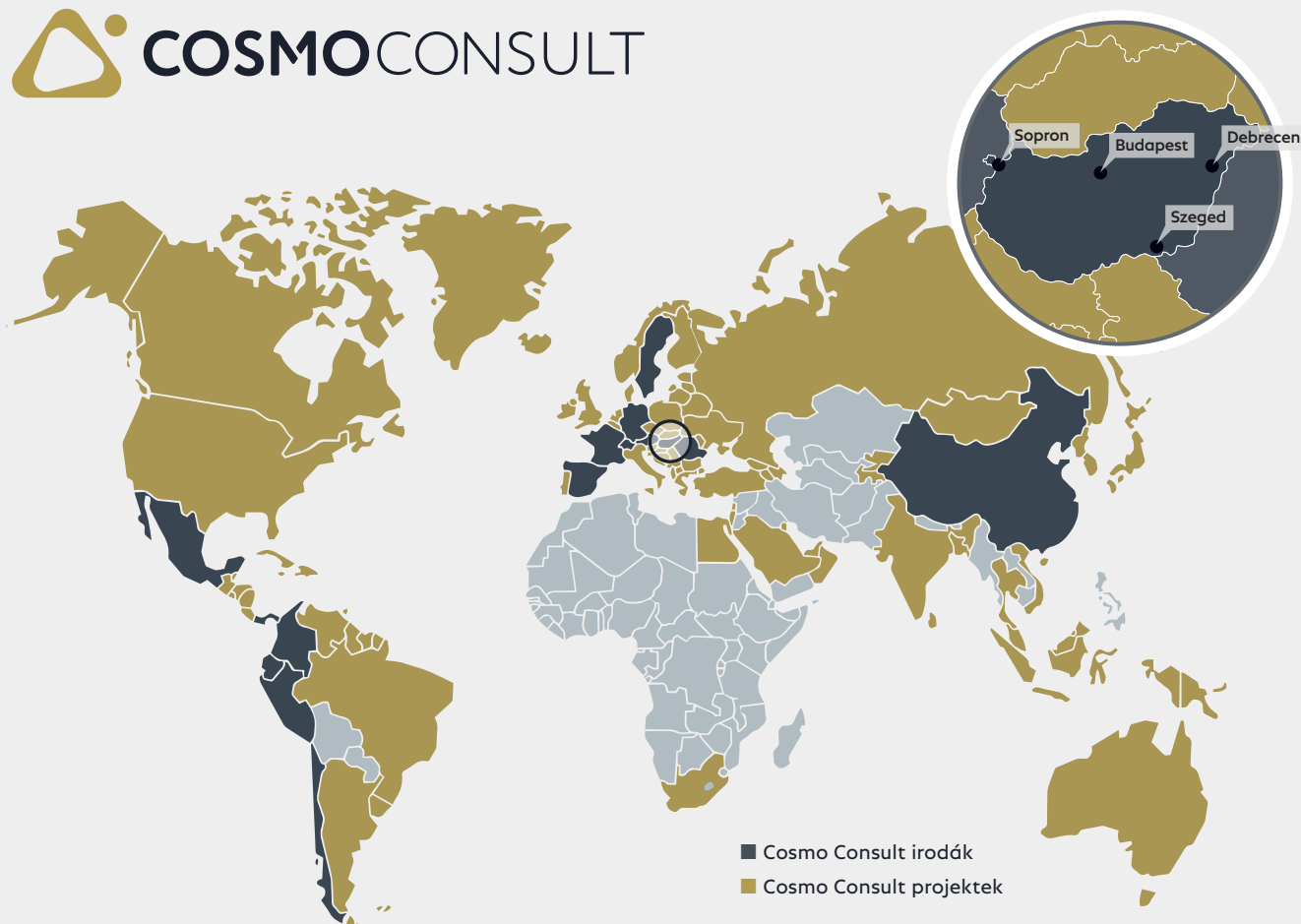
Ez a megoldás azoknak az ingatlan értékesítéssel foglalkozó cégeknek lett kialakítva, akik az ügyfeleket helyezik az üzleti folyamataik középpontjába. A több ezer cégnél működő Microsoft Dynamics 365 CRM rendszert alakítottuk át az iparág speciális igényeihez. Az alkalmazás segítségével hatékonyabbá teheti az ingatlanok teljes életciklusához tartozó feladatok, költségek, bevételek, megrendelések és ajánlatok kezelését.

A rendszer segítségével összehangolhatja a vevők igényeit, a műszaki tanácsadók és az alvállalkozók feladataival. A bonyolult folyamatok utókövetését a rendszer végzi, így naprakész információt kaphat minden vagyonelemről, megrendelésről és

ajánlatról. Az ezekből készült kimutatások alapján azonnali rálátást kap a profit alakulására, így egyből reagálhat a piac változásaira.

Készen áll a Dynamics 365 for Sales működésének megtekintésére?

Az COSMO CONSULT a legnagyobb és legnagyobb tapasztalattal rendelkező Microsoft Dynamics partner Magyarországon, közel 20 éves tapasztalattal ERP rendszerek implementálás terén, 16 iparágban, különböző méretű vállalatok tekintetében. Munkatársaink örömmel mutatják be önnek, mire képes a Dynamics 365 for Sales az ingatlanértékesítés területén.



A COSMO CONSULT-ról

Hiszünk azokban a vállalatokban, akik diktálni akarják a piac változásait, nem félnek kockázatot vállalni és az ügyfeleiket helyezik középpontba. Szerteágazó ügyfélkörünk közös jellemzője, hogy mindegyikükre illenek a fenti tulajdonságok és mindannyian a legmagasabb minőség előállítására törekednek. A COSMO CONSULT ehhez biztosítja a Microsoft legújabb technológiai innovációit és a több évtizedes szakmai tapasztalatát.

COSMO CONSULT Kft.

contact.hu@cosmoconsult.com
+36 1 899 9000

Budapest • 1118 Budapest, Rétköz utca 5.
Debrecen • 4025 Debrecen, Barna utca 23.
Sopron • 9400 Sopron, Kőszegi út 5/B
Szeged • 6721 Szeged, Teleki u. 16.

www.cosmoconsult.hu

COSMO CONSULT Kft.

Budapest • 1118 Budapest, Rétköz utca 5.

contact.hu@cosmoconsult.com

+36 1 899 9000

www.cosmoconsult.hu

Budapest • Debrecen • Sopron • Szeged

Austria • Chile • China • Columbia • Ecuador • France

Germany • Hungary • Mexico • Panama • Peru • Romania

Spain • Sweden • Switzerland