

Autoteam SPA

*“Ora ho sotto controllo tutti i
comparti senza dover
impiegare tempo ed ulteriori
risorse economiche in
attività lunghe e laboriose
per riunire le informazioni”
Francesco Lamanna
Titolare
Autoteam SPA*



La Business Intelligence Qlik per le Concessionarie Auto

Cliente

Autoteam è l'unica concessionaria autorizzata Ford a Bari e tra le maggiori concessionarie di Puglia, forte di un brand leader nel settore dell'automotive in Europa e nel mondo.

L'azienda ha esperienza più che ventennale e si avvale di professionisti e consulenti che mirano a sviluppare approcci innovativi per migliorare la soddisfazione dei clienti, grazie anche allo studio di soluzioni che possano rendere l'acquisto di una automobile un'esperienza serena e positiva.

Autoteam ha superato brillantemente la crisi degli scorsi anni grazie ad una gestione oculata e puntuale e si trova in una fase di espansione caratterizzata da investimenti strutturali in termini di rinnovamento ed ampliamento dell'area espositiva e degli uffici amministrativi.

L'organizzazione dispone, oltre che dell'autosalone con relativa struttura commerciale, di una propria officina e di un punto vendita di ricambi.

Esigenza

L'esigenza di Autoteam era quella di avere a disposizione uno strumento semplice e immediato che consentisse di analizzare i dati relativi alle tre Business Unit - Autosalone, Officina e Punto Vendita Ricambi - in termini di Vendite, Marginalità, Efficienza e che fornisse informazioni a valore aggiunto e non visioni parziali o limitate, per giungere alla piena comprensione delle dinamiche aziendali senza trascurare nessun fatto utile.

Settore

Concessionarie Auto

Numeri di gruppo

30 M fatturato

Oltre 2000 contratti/anno

1 M fatturato officina/anno

2.7 M ricambi venduti/anno

La Business Intelligence Qlik per le Concessionarie Auto

Tecnologia Qlik

Il progetto è stato realizzato con la piattaforma Qlik che ha rivoluzionato l'operatività aziendale. Ethica System ha sviluppato strumenti di supporto alle decisioni strategiche basati su dati oggettivi e completi.

Risultati e Benefici

Con il cliente sono stati individuati una serie di indicatori di performance (grafici e numerici) implementati nel dashboard per intervenire tempestivamente su decisioni strategiche relative alla gestione delle vendite di auto e ricambi, al controllo dell'officina, al cash flow, alle iniziative della casa madre Ford.

In tempo reale, ora, è possibile conoscere e confrontare periodo su periodo, il numero di contratti realizzati sul nuovo e sull'usato, valutare l'immatricolato, il finanziato, i margini, le prestazioni del singolo venditore, l'efficienza di ciascun addetto all'officina con relativi costi. Si è ottimizzata la gestione della liquidità nel breve periodo garantendo la giusta efficienza, grazie alla concertazione dei flussi in entrata e in uscita. Per ciascuna iniziativa della casa madre è possibile valutare il maturato vs il liquidato. Il cruscotto consente di stimare l'incidenza dei finanziamenti sul totale del venduto e valorizzare gli stock delle vetture al fine di ottimizzarne la redditività.

Ethica System

Il nostro obiettivo è valorizzare e rendere fruibile il patrimonio informativo del cliente per comprendere i fenomeni, interpretare i segnali ed anticipare il futuro per il successo del business.

Mettiamo a disposizione competenza tecnologica e capacità di gestione dei progetti che consentono di offrire rapidità di sviluppo e di implementazione.

I percorsi progettuali prevedono formazione e addestramento all'uso. Le nostre soluzioni sono costruite su misura e risultano altamente integrate, innovative e durevoli nel tempo.

Siamo leader per l'Analisi e la Visualizzazione dati su piattaforma Qlik nel Centro Sud Italia.

Siamo Qlik Certified Partner.
www.ethicasystem.com

"Conoscevo i nostri dati ed ho sempre avuto una gestione attenta. Qlik mi ha consentito di superare i limiti del nostro DMS grazie alla sua velocità di estrazione dei dati che permette di incrociare molte informazioni in tempi contenuti. Riesco ad avere una visione immediata di quei dettagli importanti che possono fare la differenza nel mio lavoro"

Francesco Lamanna
Titolare
Autoteam SPA

Esigenze

Analisi delle Business Unit
in termini di Vendite -
Marginalità - Servizi

Progetto

Analisi delle Vendite,
Analisi dei Flussi
Finanziari, Efficienza
Officina e Gestione
Ricambi

Partner tecnologico

Ethica System

Alcuni Benefici

- Ottimizzazione vendite
- Miglioramento efficienza officina
- Controllo flussi finanziari
- Incidenza finanziamenti
- Valutazione incidenza iniziative casa madre