

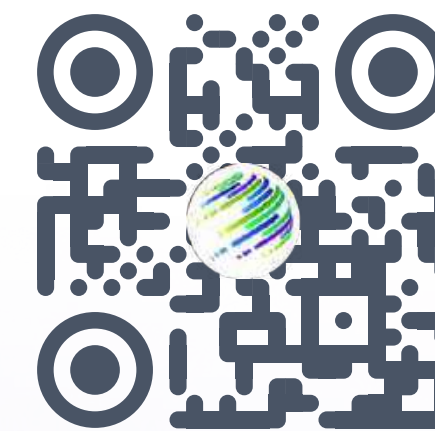
ООО "Группа Лоджик Старс"

LSAvto PRO





Группа Лоджик Старс



Основана 1 апреля 2003 года. Основное направление деятельности компании - разработка, внедрение и сопровождение комплексной системы автоматизации деятельности автодистрибьютора LSAvto PRO.

с **2003** года

Запускаем системы для дилерских предприятий (LSAvto DMS) крупных автомобильных брендов

с **2006** года

Запускаем программное обеспечение для автодистрибьюторов

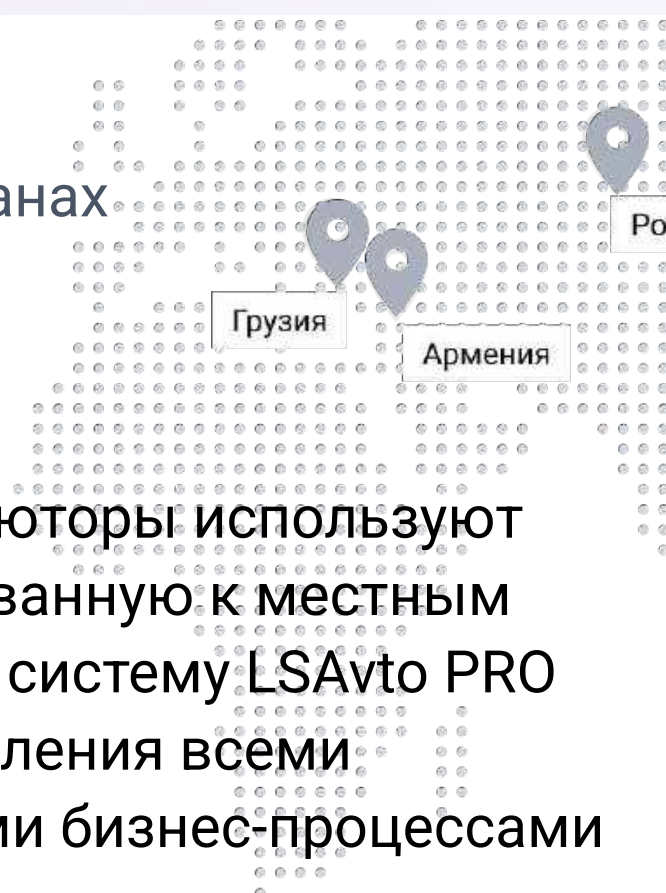
более **1000**

предприятий

В России и за рубежом используют решения от компании "Группа Лоджик Старс"

в **3** странах

Дистрибьюторы используют адаптированную к местным условиям систему LSAvto PRO для управления всеми основными бизнес-процессами



Комплексное решение от ГЛС - это в том числе:

01 Обеспечение соответствия национальным законодательствам стран присутствия в части ведения учета

02 Интеграции с необходимыми государственными системами

03 Соблюдение политики обработки персональных данных



Факты о системе LSAvto PRO



100%
Дилеров



CHERY

EXEED
OMODA

JACCOO
SWM



JMC

JETOUR
— Drive Your Future —

SKYWELL

JAC
MOTORS

20%



Mercedes-Benz
дилеров в России



BAIC



KAIYI



DAYUN



Грузия и Армения



CHEVROLET



Также нам доверяют:



GENESIS



МОСТРАНСАВТО



Great Wall



IVECO



Группа Лоджик Старс



<https://logicstars.ru>



+7 (499) 444-06-89



info@logicstars.ru

Факторы, которые Дистрибьютор должен учитывать для успешной работы на рынке:



Получение обратной связи от конечных покупателей - владельцев автомобилей

Анализ потребности рынка и текущих клиентских предпочтений

Прозрачность и управляемость процессов в дилерской сети

Бренд

Завод

Эффективность

Продвижение

Обратная связь

Результат

Анализ результативности и эффективности деятельности

Продвижение бренда

Контроль качества процессов

Владельцы автомобилей

Механизмы

Автомобили

Покупатели

Процессы

Прозрачность

Взаимодействие с системами завода-производителя

Управление мотивационными программами

Механизмы глубокого взаимодействия с каждым дилером в дилерской сети

Управляемость

Дилерская сеть

Взаимодействие

Качество

Анализ

Рынок

Наличие премиум-сервиса для владельцев автомобилей

Обеспечение операционной деятельности компании

Снижение трудоёмкости рутинных процессах



IMS LSAvto PRO

Решение позволяющее Дистрибьютору обеспечить эффективность бизнес-процессов.



01

- автоматизация внутренних процессов дистрибьютора
- двухсторонний обмен данными с системами производителя
- интеграция с информационными системами контрагентов
- аналитическая BI отчетность и даш-борды

02

- дилерский WEB портал
- интеграция с IT системами дилера
- контроль своевременности обработки информации дилером

03

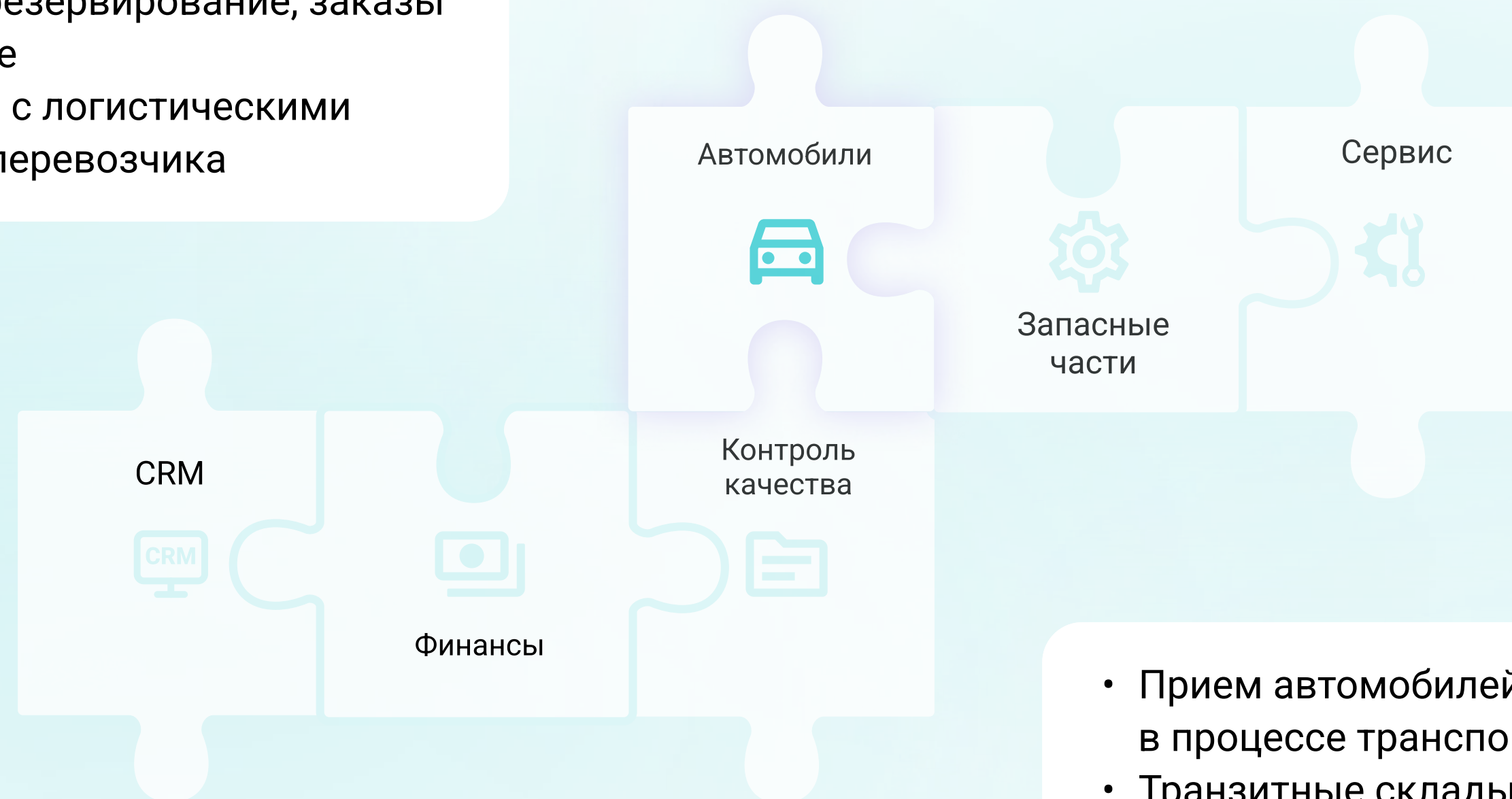
- WEB кабинет + мобильное приложение для конечного клиента
- интеграция с системами обратной связи (Колл-центры, CSI, SSI опросы)
- электронная сервисная книжка



Автомобили



- Планирование продаж Дилерами
- Формирование заказов производителю
- Расчет бонусов и штрафов
- Свободный сток, предварительное резервирование, заказы
- Финансовый контроль, согласование
- Заявки на отгрузку, взаимодействие с логистическими компаниями, личный кабинет грузоперевозчика



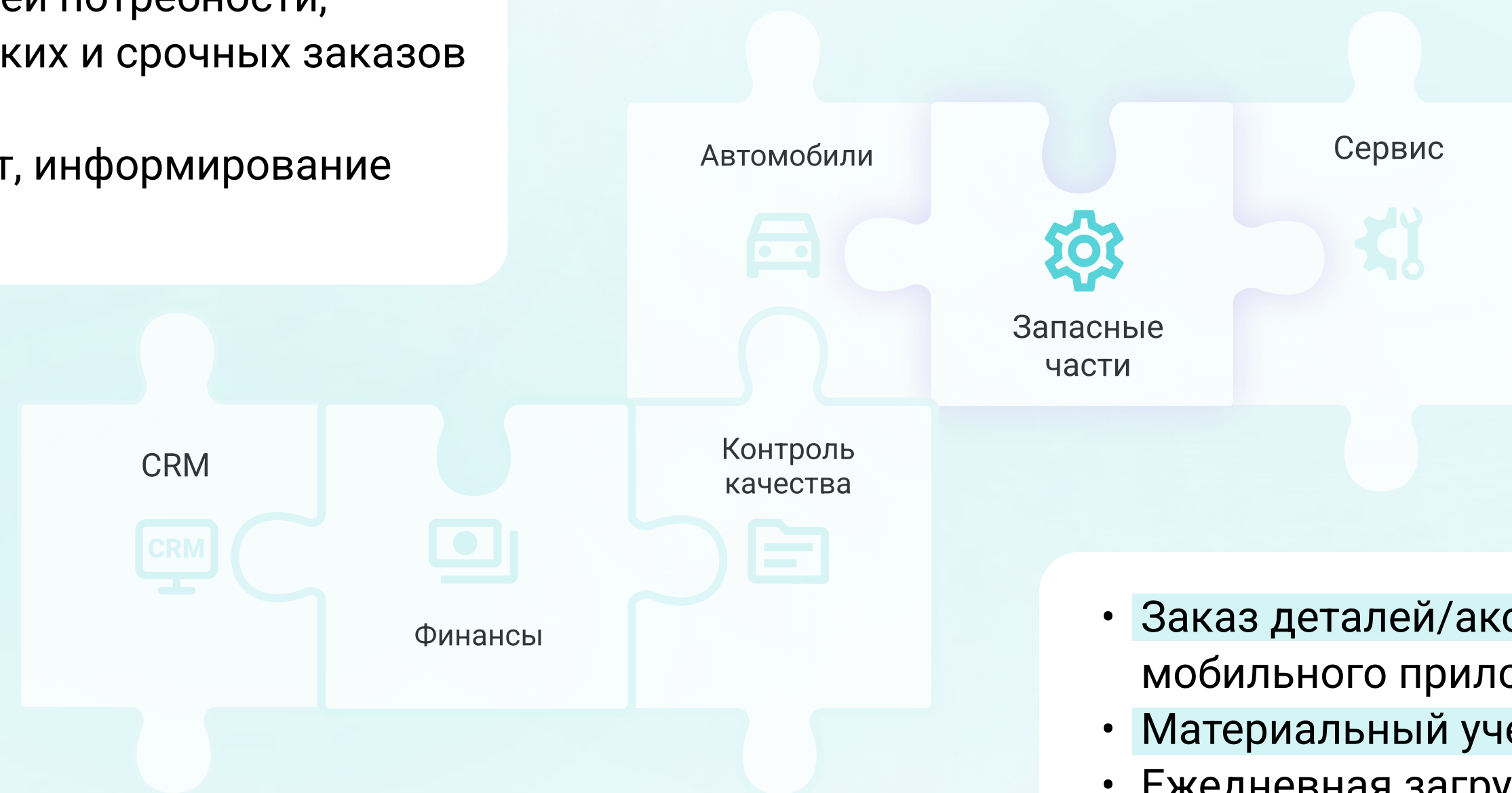
- Прием автомобилей дилером, контроль повреждений в процессе транспортировки
- Транзитные склады хранения автомобилей, личный, подготовка к приему/отгрузке автомобилей, личный кабинет склада
- Выпуск электронных ПТС
- Регистрация продаж автомобилей дилером (с учетом мотивационных программ)
- Сводная аналитическая отчетность
- Ежедневная выгрузка данных в головную компанию





Запасные части

- Планирование продаж запасных частей и аксессуаров
- Расчет бонусов и штрафов
- Информация по наличию, предварительное резервирование, заказы, рекламации
- Интеллектуальный анализ текущей потребности, формирование обычных, складских и срочных заказов поставщику
- Учет сроков поставок, кредит-нот, информирование дилера



- Заказ деталей/аксессуаров из личного кабинета/мобильного приложения владельца автомобиля
- Материальный учет товаров Дистрибьютором
- Ежедневная загрузка состояния склада каждого дилера. Контроль минимального/рекомендуемого запаса для каждого дилера.
- Сводная аналитическая отчетность
- Ежедневная выгрузка данных в головную компанию





Сервис

- **Формирование заявок в дилерском кабинете** (технический отчет, восстановительный ремонт, гарантийный ремонт, ремонт доброй воли, ремонт по акции, ремонт по сервисным контрактам)
- Контроль и согласование заявок Дистрибьютором
- **Учет сервисных компаний**
- **Учет гарантийных ограничений**
- Контроль выполнения технического обслуживания



- **Электронная сервисная книжка**
- Полная история обслуживания автомобиля
- **Ежедневная загрузка данных по ремонтам** каждого дилера
- Специфическая отчетность: CPV/IPTV, удержание клиентов дилерами и т.п.
- Сводная аналитическая отчетность



CRM

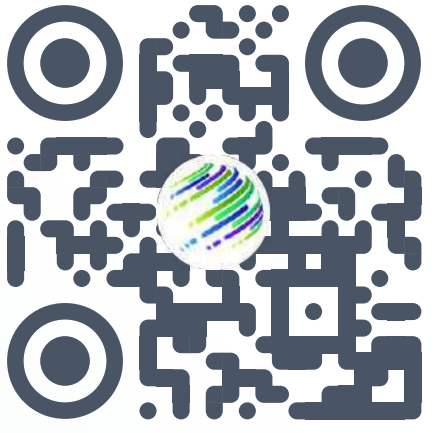


- Интеграция с системами лидогенерации
- Автоматическая и ручная регистрация входящего трафика
- Контроль обработки входящего трафика
- Создание рабочего листа, учёт прохождения тест-драйвов, контрактование, выдача автомобиля / отказа от сделки с соответствующей аналитикой



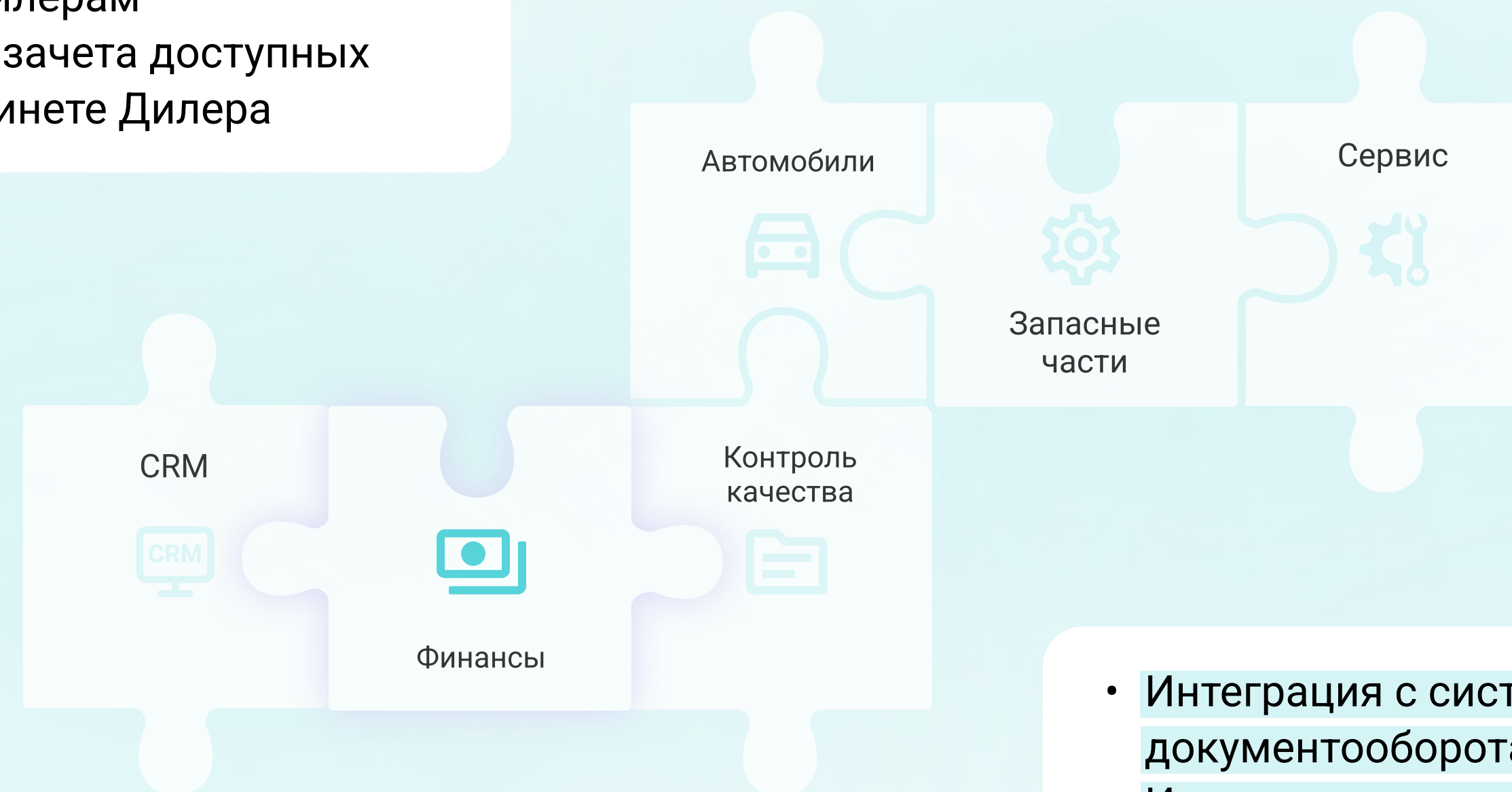
- Воронка продаж, конверсия
- Настройка бланков коммерческих предложений, договоров купли-продажи и т.п.
- Предоставление доступа в личный кабинет владельца автомобиля
- Сводная аналитическая отчетность





Финансы

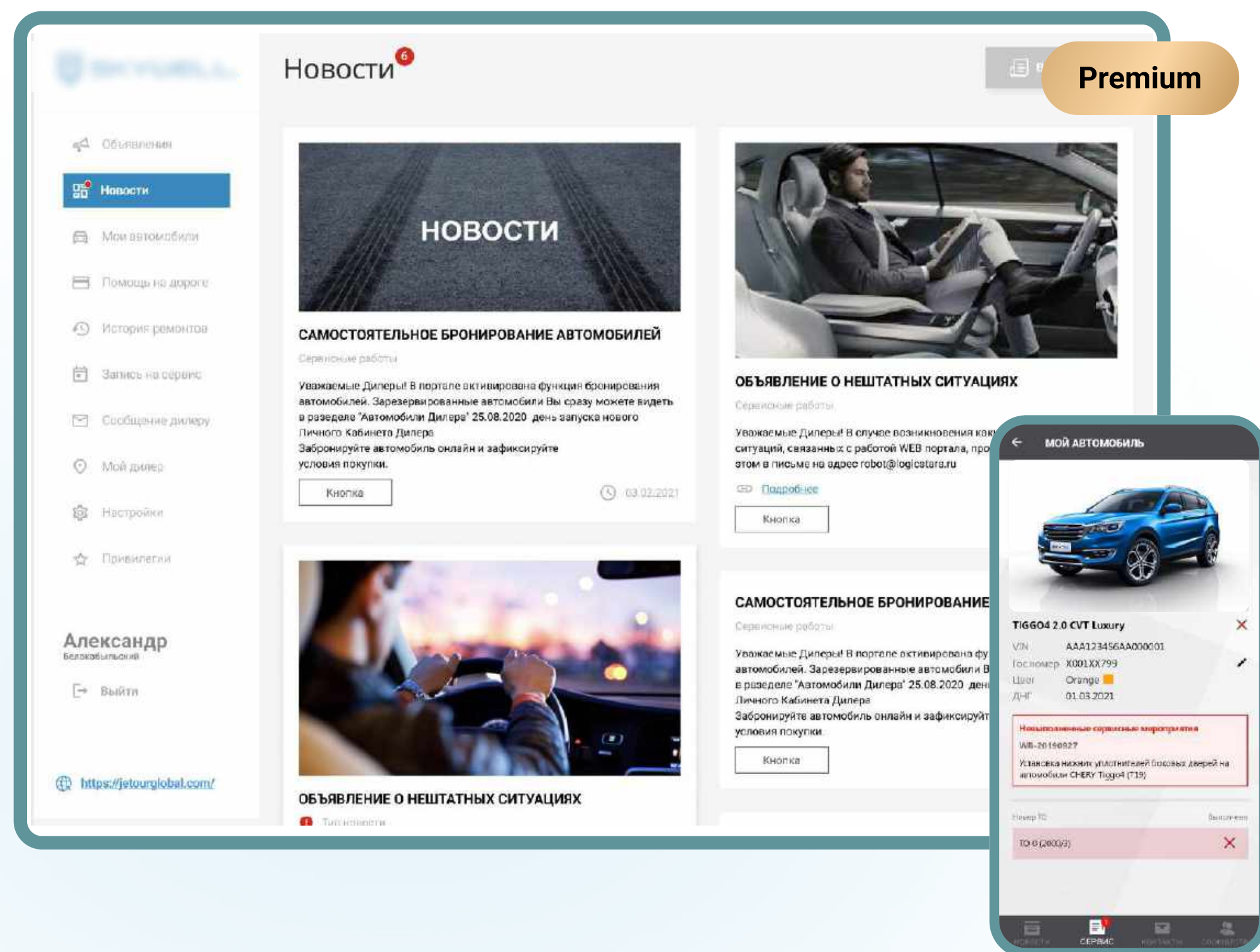
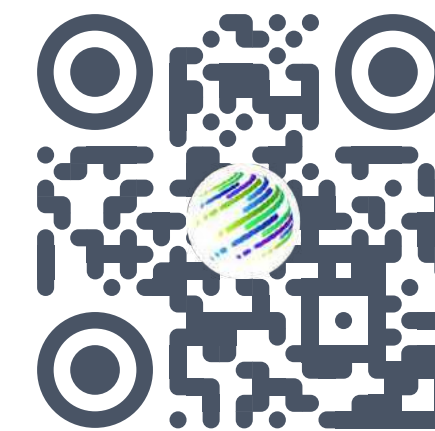
- Учет разных условий оплат, гибкая настройка ценообразования, прайс-листы
- Формирование счетов на оплату для дилеров
- Контроль допустимой задолженности
- Расчет премий и компенсаций дилерам
- Возможность самостоятельного зачета доступных денежных средств в личном кабинете Дилера



- Интеграция с системами электронного документооборота
- Интеграция с системами банк-клиент
- Акт сверки с дилером в дилерском WEB портале
- Интеграция с системой бухгалтерского учета дистрибьютора



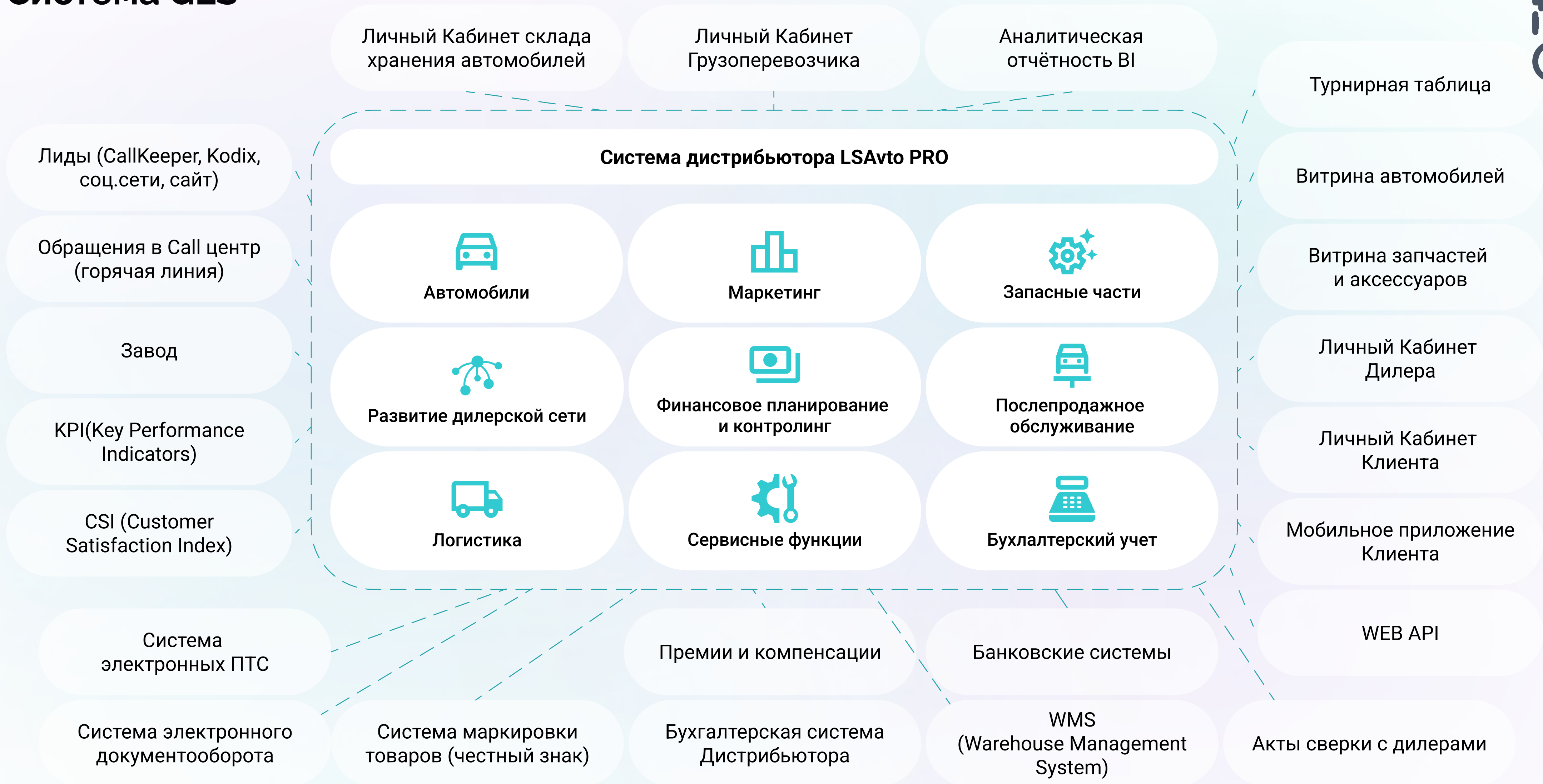
Личный кабинет клиента (личный кабинет WEB и мобильное приложение)



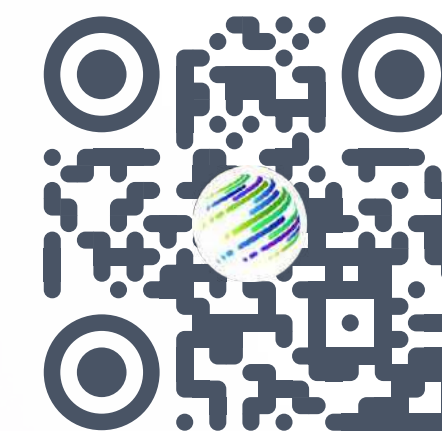
- Новости дистрибьютора, дилера
- Текущие маркетинговые акции дилера
- Перечень собственных автомобилей
- Контроль наличия невыполненных сервисных кампаний
- Калькулятор стоимости технического обслуживания
- Предварительная запись на сервис
- Переписка с дилером (контролируется Дистрибьютором)
- Формирование заказов запчастей/аксессуаров, изображения аксессуаров
- Руководство по эксплуатации автомобиля, Электронная сервисная книжка, прочие документы
- Контакты дилера и дистрибьютора, карта, построение маршрута в навигаторе
- Ссылки на официальные сообщества
- Мультиязычный интерфейс



Система GLS



Интеграции LSAvto PRO с другими системами



ЭДО

Интеграция с системой электронного документооборота



СЭП

Интеграция с системой выпуска электронных паспортов транспортных средств



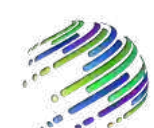
Честный знак

Интеграция с национальной системой маркировки товаров

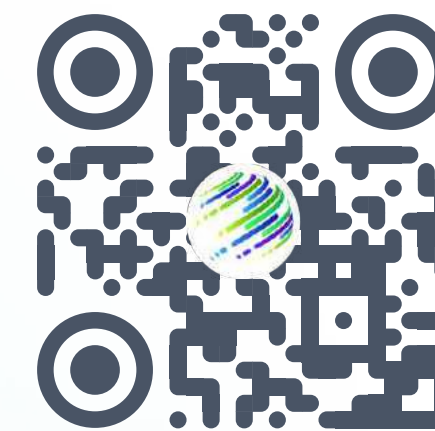


Информационные системы партнёров

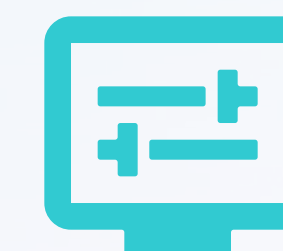
CallKeeper, Kodix, CarOperator, Колл-центры



Вариант установки системы:



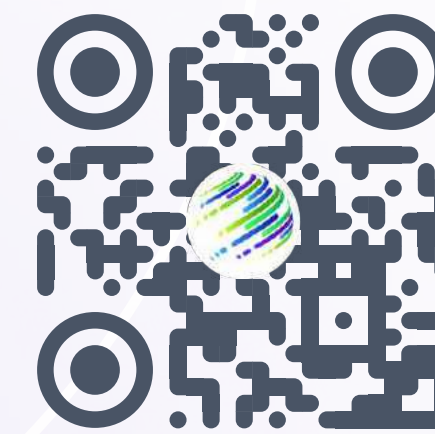
Оборудование заказчика



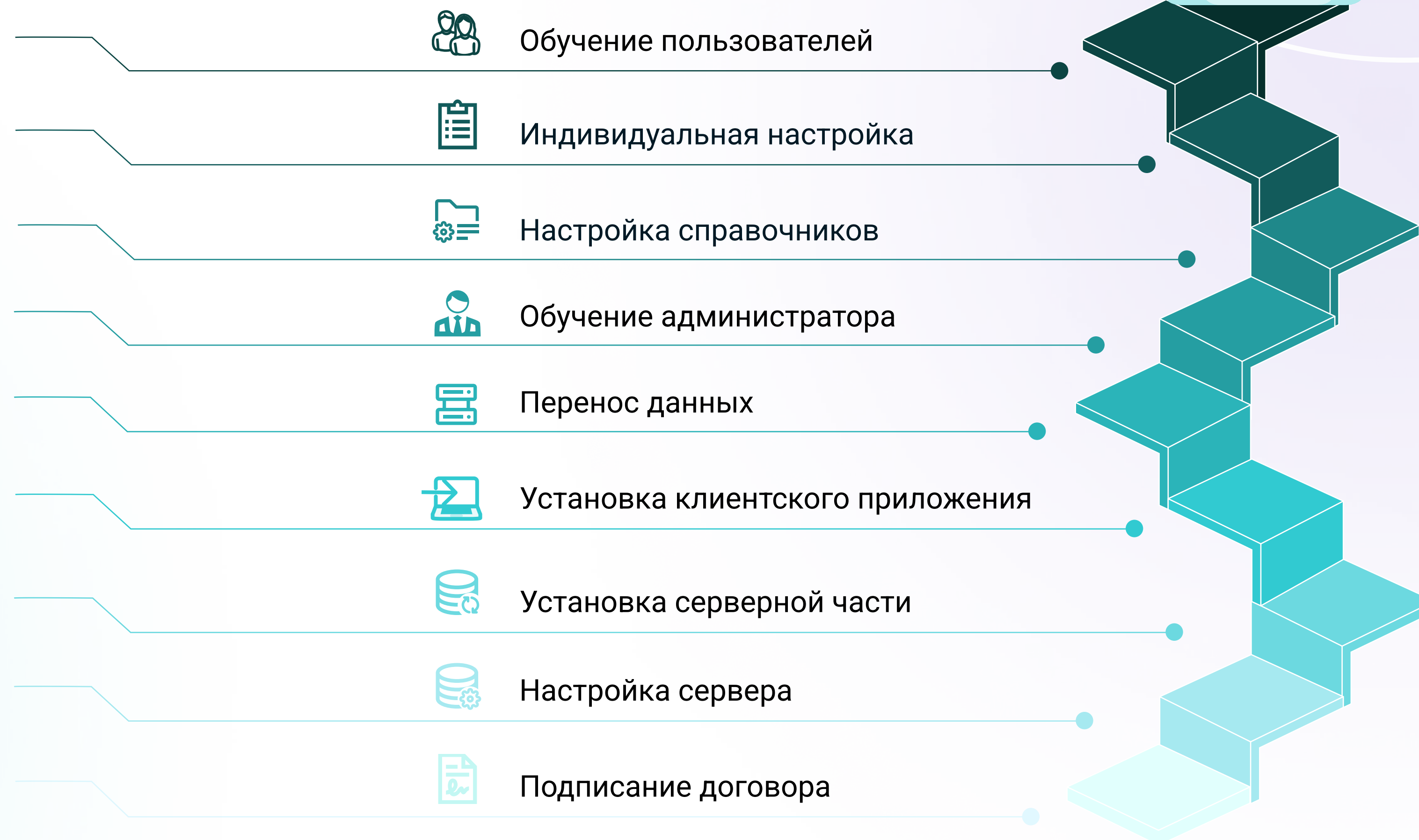
Индивидуальный подход



Внедрение системы LSAvto за 9 недель



Начало работы
LSAvto



Стоимость проекта запуска LSAvto Pro Sales+CRM Package



Модули системы



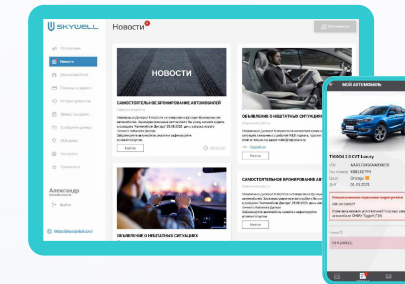
Основные:

- “Продажа автомобилей”
- “Послепродажное обслуживание”
- “Продажа запасных частей”
- “Логистика”
- WEB-портал для взаимодействия с дилерами
- 20 лицензий (одновременно работающих пользователей Дистрибьютора).

Дополнительные:

- Личный кабинет склада автомобилей
- Личный кабинет грузоперевозчика

Для клиента



- Личный кабинет владельца автомобиля
- Мобильное приложение для клиента

Внедрение



- Запуск и обучение пользователей
- Перенос данных из другой системы

Постоянные платежи



Дистрибьютера:

- Ежемесячная оплата услуг технической поддержки

В зависимости от приобретённых модулей:

- Ежемесячная оплата доступа к личному кабинету владельца автомобиля
- Ежемесячная оплата технической поддержки мобильного приложения

Дилера:

- Ежемесячный платёж за доступ к личному кабинету Дилера





Контакты

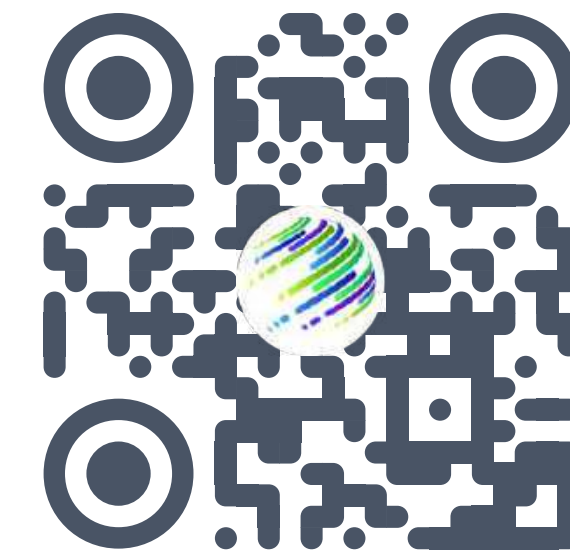
ООО “Группа Лоджик Старс”

 +7 (499) 444-06-89

 info@logicstars.ru

 г. Москва, ул. Угличская, дом 12,
офис 210

 <https://logicstars.ru>



Отсканируйте QR-код