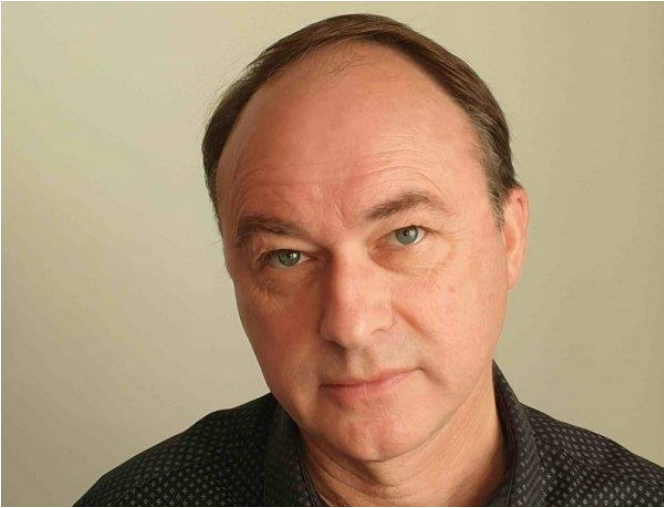


Concesionario de automóviles: la interfaz necesaria entre los fabricantes de DMS y SI



La transformación de la industria del automóvil ya no es un concepto ni un proyecto a largo plazo. De hecho, en un clima cada vez más competitivo donde cada marca busca distinguirse y ofrecer cada vez más calidad, innovación y servicios a sus clientes, los concesionarios de automóviles están experimentando cambios profundos que van mucho más allá de los cambios visibles. en showrooms.

En este sentido, el uso de la tecnología digital es hoy una necesidad absoluta y lleva a los fabricantes a repensar sus sistemas de gestión en su conjunto.

Confíe en infraestructuras abiertas y eficientes

En este punto, cabe señalar en primer lugar que los sistemas de negocio denominados DMS están en el corazón de la gestión diaria y los procesos de transformación digital de los concesionarios de automóviles. En este contexto, el mercado se encuentra en plena convulsión con movimientos importantes (*cambio de soluciones, búsqueda de ofertas de nueva generación, etc.*). Por tanto, es un mercado de renovación masiva. Pero, *¿cómo toma una decisión informada?* En primer lugar, recuerde que configurar un DMS solo tiene sentido con el tiempo, así que tenga cuidado de hacer una buena elección que estructurará todas sus operaciones de administración.

Es precisamente en este punto en el que es necesario contar con un sistema abierto que se pueda conectar a entornos y soluciones de terceros que se suministren con datos de valor añadido. Así será posible controlar con precisión diversas operaciones diarias como el seguimiento de intervenciones en vehículos, contabilidad, analítica, acceso a extractos de cuenta, gestión de medios de pago y activos fijos, etc.

Tener en cuenta la gestión de la actividad en su conjunto

Los distribuidores pueden así acceder a los sistemas globales para gestionar sus tareas de gestión y llevar a cabo su transformación digital apoyándose en herramientas probadas y respetando todos los estándares vigentes (empresarial, regulatorio,

etc.). Así, desde las soluciones de gestión de mercado, los usuarios podrán utilizar los datos del DMS desplegado y realizar sus acciones de forma centralizada. Todas estas operaciones se realizarán entonces de forma transparente desde las soluciones de gestión y sin ninguna manipulación compleja para los empleados de las concesiones.

Desde el servicio posventa hasta el departamento de ventas, incluidos los equipos administrativos y de gestión, el concesionario de automóviles está entrando en una nueva era. Reforzadas por estos elementos y la evolución de los métodos de comunicación e intervención con clientes, socios y subcontratistas, las concesiones están acelerando su transformación digital a gran escala. Por tanto, es fundamental integrar adecuadamente estos cambios fundamentales y gestionar con precisión su actividad apoyándose en unas infraestructuras en evolución, abiertas y siempre disponibles. Al hacerlo, los distribuidores y reparadores podrán mejorar realmente su calidad de servicio y adaptarse a los nuevos usos de la profesión.