



PLAN-IT MAAKT PLANNING EN SALES MAKKELIJKER

Veel succesvolle producten vinden hun oorsprong in een klantvraag. Dat geldt ook voor Plan-IT, een planmodule die JDS bedrijfsautomatisering bv uit Venray ontwikkelde voor professionele autobedrijven. In steeds meer garagebedrijven wordt het afsprakenbord aan de muur vervangen door deze gebruiksvriendelijke digitale variant.

“Met behulp van de applicatie Plan-IT Werkplaats kunnen autobedrijven alle afspraken voor onderhoud in ons systeem bijhouden”, vertelt accountmanager Leon Wonnink enthousiast. “De module laat precies zien welke klanten met welke auto’s voor welke type onderhoud langskomen. Daarnaast zie je of een klant blijft wachten, of er vervangend vervoer is geregeld of dat de klant juist gebruikmaakt van een eventuele haal- en brengservice. Alle mogelijke diensten en aanvullende informatie worden ingepast in dit systeem.”

AFSPRAKEN INPLANNEN

Door de werkplaatsmodule te koppelen aan Plan-IT Online, kunnen de autobedrijven de planner via hun website of hun app presenteren aan hun klanten.

Deze klanten kunnen vervolgens heel makkelijk zelf een datum en tijdstip voor hun onderhoudsbeurt reserveren. “De online planner wordt realtime aangepast zodat klanten altijd de meest actuele beschikbare data en tijden te zien krijgen. Je kunt de link naar de online planner ook in een mailing opnemen, bijvoorbeeld om klanten te attenderen op de winterbandenwissel.”

PERSOONLIJK WELKOM

Wil je als dealer je service personaliseren, dan biedt Plan-IT Welkom een verdere uitbreiding van de mogelijkheden. “Dan kun je bijvoorbeeld bij de entree een terminal in de vorm van een monitor of een televisie plaatsen waarop de klant welkom wordt geheten, bij welke balie deze zich mag melden en welke medewerker

er klaarstaat. In de wachtruimte kunnen klanten zien wat de status van hun auto is en bij welke balie zij hun sleutel op kunnen halen. De exacte gegevens op het scherm kunnen worden aangepast aan de wensen van de garage en de klant. Dat kan met voor- en achternaam, of juist alleen met kenteken als de klanten gesteld zijn op hun privacy. Tussendoor kunnen reclameboodschappen van de dealer maar ook Buienradar of nieuws worden getoond.”

PROEFRITTEN PLANNEN

Sinds kort kunnen klanten eveneens zelf proefritten inplannen. “Via Plan-IT Proefrit krijgen zij op de website of in de app een overzicht van nieuwe auto’s en occasions te zien, plus op welke data en tijdstippen deze beschikbaar zijn. Autobedrijven kunnen de link ook in een mailing opnemen om klanten actief uit te nodigen. Dit is veel efficiënter dan een invulformulier op de website. Bovendien weet de dealer precies welke auto wanneer is gereserveerd. Met ingestelde notificaties kan de auto op tijd worden gereinigd en gecontroleerd op brandstof en bandenspanning.” Met de coronacrisis die al een aantal maanden woedt, heeft deze uitbreiding een enorme vlucht genomen. “Je kunt met behulp van de planmodule heel makkelijk de bezoekersstromen in je vestiging(en) reguleren door de tijdsblokken wat ruimer te maken. Dan heb je ook genoeg tijd om de auto schoon te maken voor de volgende proefrit. Of je biedt klanten een proefrit aan huis aan. Dat is het mooie van Plan-IT. De planmodule zit vol met slimmigheidjes en kan heel breed worden toegepast.”

www.plan-it.nl