

AI-gedreven transformatie voor merkdealers

Brand story • Wat kan AI voor merkdealers betekenen? Specialist AutoFacets laat het zien, met slimme technologische toepassingen voor importeurs en grote dealerketens. AF-X, de applicatie van AutoFacets, gebruikt AI om zeer diverse processen te stroomlijnen. Dat resulteert in een betere en efficiënte bedrijfsvoering, met gegarandeerd resultaat.



Albert-Jan Cornelissen

14 juni 2024 08:00



Business Transformation: AF-X Retail Platform

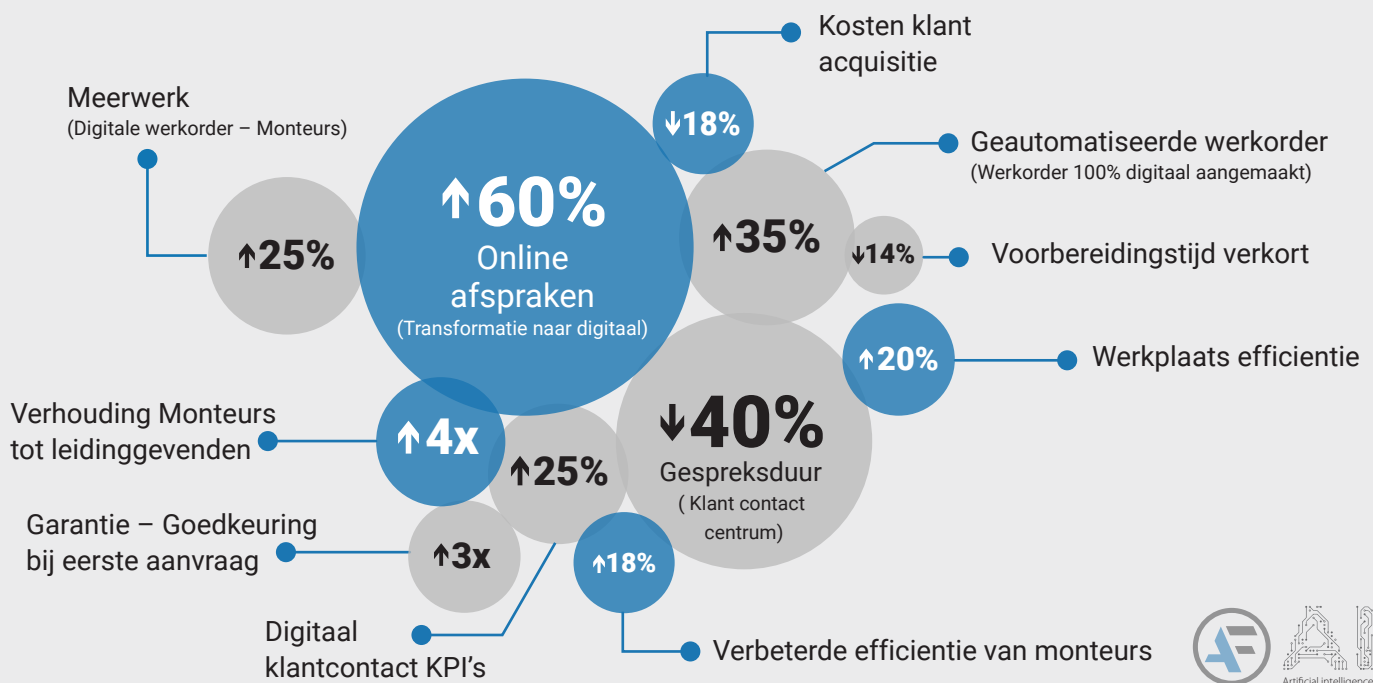


Foto: Autofacets

AF-X kan worden toegepast op alle kritieke bedrijfsprocessen bij importeurs en dealerholdings. Van leadbeheer en vlootinspecties voor leasing, tot after-sales services en online verkoop. **AutoFacets CEO Ashit Shah** benadrukt de unieke benadering: "Na een zorgvuldige procesanalyse definiëren we de eindresultaten en KPI's die moeten worden bereikt. Een op AI gebaseerde KPI-monitoring stelt het management in staat om de invloed van verschillende parameters op kritieke bedrijfsprocessen te doorzien. AF-X stelt bedrijven in staat om snel en nauwkeurig datagestuurde beslissingen te nemen. Met meetbare resultaten."

AI-gestuurde digitale dealer

AutoFacets maakt de weg vrij voor een 'digitale dealer'. Verregaand geautomatiseerd, terwijl toch voldoende flexibiliteit wordt geboden om klantvriendelijk te blijven. Dat leidt tot tastbare bedrijfsvoordelen. Door de kracht van AI te benutten, verbetert AutoFacets niet alleen de dagelijkse operaties, maar biedt het dealers ook een strategisch voordeel in een competitieve markt, waardoor het een transformerend hulpmiddel wordt in de automobielandustrie. Dit maakt AutoFacets niet alleen tot een upgrade van traditionele dealer managementsystemen, maar een echte evolutie in de manier waarop automobielandustrieën opereren.

Shah benadrukt: "Ons systeem is ontworpen om naadloos te integreren met alle toonaangevende DMS/ERP-toepassingen. We verbinden verschillende toepassingen via datagestuurde processen. Die bieden de eindgebruiker concrete en goed meetbare verbeteringen."

Effectieve benadering

Talrijke casestudy's laten zien hoe effectief deze benadering is. Een grote Noorse importeur met eigen dealernetwerk, heeft aanzienlijk geprofiteerd van het gebruik van AutoFacets. Daardoor werden miljoenen aan besparingen gerealiseerd. Het bedrijf kon snel reageren op de toenemende elektrificatie van de markt. De systemen van AutoFacets hebben geholpen bij het drastisch verminderen van de administratieve last, het optimaliseren van de efficiëntie in de werkplaats en een grotere winstgevendheid. Werkorders zijn met AI en datagestuurde parameters volledig gedigitaliseerd. Daarbij is veel nadruk gelegd op het verbeteren van de interactie met de klant.

Inmiddels heeft ook een toonaangevende autogroep in Nederland de toepassingen van AutoFacets in gebruik genomen. Operationele efficiëntie werd bereikt door een drastische vermindering van de administratieve tijd in serviceoperaties, minder telefoontjes en minder coördinatieproblemen. Zo ontstond meer ruimte voor de kwaliteit van de service en klanttevredenheid. Het platform faciliteert realtime service-updates en ondersteunt een slimme online transformatie van de klantreis. Deze verbeteringen hebben geleid tot enorme jaarlijkse besparingen.

[AutoFacets](#) (een bedrijf van Gateway Group) staat voor een baanbrekende benadering van autodealerbeheer. Op basis van data en AI ligt de focus volledig op het leveren van meetbare resultaten. AutoFacets stelt importeurs en dealerholdings in staat om voorop te lopen in een snel evoluerende markt, met garanties voor efficiëntie, winstgevendheid en een superieure klantervaring.