

NEW DMS É IMPLANTADO NOS DEALERS PILOTOS

Os novos sistemas dos fornecedores NBS e DealerNet acabam de ser implantados na Caltabiano Berrini e na Destaque Japan

por LIA FREIRE

Seguindo o cronograma para o processo de homologação dos dois novos fornecedores, NBS e DealerNet, no dia 31 de outubro aconteceu a Go Live, implantação em produção nas Concessionárias Caltabiano Berrini e Destaque Japan.

As equipes das unidades receberam treinamentos, além disso os ambientes foram preparados com a realização do backup dos bancos de dados e feitas as parametrizações. “As integrações acontecem com os sistemas em funcionamento, por isso, tomamos o cuidado de nesta fase de integração não causar nenhum impacto ou interrupção nas atuais operações dos Dealers e da Toyota. As Concessionárias estão sendo suportadas pelos consultores de Vendas, Peças e Serviços dos fornecedores DMS, que vêm acompanhando as rotinas de integrações entre os DMS’s e a Toyota do Brasil. A Linx, que também está desenvolvendo um novo DMS, como apresentou posteriormente a proposta, terá a homologação prevista para janeiro 2020, razão pela qual não entrará nessa fase de testes integrados”, explica a Gerente de Projetos New DMS, Renata Cristillo Viana.

EM BUSCA DE MELHORIAS NO SISTEMA

Já usuária do DMS desenvolvido pela NBS, a Caltabiano da Berrini aguardava a mudança do sistema há algum tempo por acreditar nos ganhos que teria, pois eventualmente se deparava com problemas no cumprimento das obrigações fiscais uma vez que o sistema nem sempre era preparado no prazo necessário, o tempo de resposta do suporte era muito longo e não havia como negociar valores e nem melhorias no sistema. Por isso, mesmo sabendo das dificuldades em ser piloto de um projeto deste porte, a Concessionária apostou que valeria a pena. O Gerente de TI da Caltabiano Berrini, Ricardo Dorta, explica



Reunião do projeto da NBS.



Reunião do projeto da DealerNet.

que como todo projeto piloto, a demanda é alta, com algumas intercorrências e ajustes necessários. “Desde o primeiro dia conseguimos emitir notas fiscais de vendas, abrir O.S. e registrar as passagens dos clientes pela loja, ou seja, a operação não foi comprometida. As interfaces com a Toyota foram ativadas quando a operação já estava estável, alguns ajustes ainda estão em andamento e o time da NBS está totalmente focado na finalização. Aliás, o suporte da NBS sempre foi um diferencial e na implantação não está sendo diferente, eles escalaram um time de programadores, analistas in loco, além do time que está atuando remoto, todos muito acessíveis.”

Sobre os ajustes necessários para a implantação deste projeto na Concessionária, Ricardo explica que foram basicamente as interfaces obrigatórias da Toyota e alguns ajustes de processos de vendas e pós-vendas, como rotina de agendamento, método de qualificação de leads, pedidos de peças, entre outros. “Ter a oportunidade de escolher com qual DMS trabalhar é um grande benefício. No nosso caso, usar o mesmo sistema em todas as lojas do Grupo representa economia financeira, agilidade nos fechamentos mensais, menor tempo de resposta para o usuário final e para a própria TI. Acredito que para a Rede de forma geral, ter a possibilidade de escolher um sistema com maior aderência aos usuários, telas mais intuitivas e suporte mais acessível, com certeza será um ganho”, opina Ricardo.

AGILIDADE E QUALIDADE NO ATENDIMENTO

O Grupo Destaque Japan formado por 27 lojas e 8 marcas trabalha com o DMS da DealerNet há oito anos e faltava apenas usá-lo com a Toyota.

Com a implantação e a centralização de todas as operações do Grupo em um único sistema o Sócio-Diretor, Fábio Da Silva Oliveira, acredita que haverá uma significativa agilidade nos processos internos, um importante salto na qualidade de atendimento, além da economia por trabalhar com um único fornecedor. “Até o momento, a implantação está ocorrendo com todos os processos sendo realizados e sem impactos. Nós da diretoria estamos participando diretamente deste processo de transição, assim como todos os departamentos do Grupo para que a mudança continue ocorrendo de maneira tranquila. Com a migração do sistema, o suporte presencial foi reforçado com mais consultores e as dúvidas e questionamentos são solucionados no momento que surgem. Temos também reuniões semanais com o fornecedor visando diminuir qualquer possibilidade de impacto nas operações”, explica Fábio, que segue otimista com os benefícios que tais mudanças trarão para os seus negócios.

Durante a Conexão ABRADIT, no dia 06 de dezembro, os fornecedores apresentarão os sistemas à Rede, que poderá fazer a escolha que melhor atenda as suas necessidades e expectativas, inclusive manter o atual DMS.