

Servicekallelser

NU MED DIGITALISERAT KALLESEFLÖDE

- Automatiserade servicekallelser med Midman intelligens som håller koll på vilka kunder som ska ha digitala och postala servicekallelser.
- Profilerade kallelser med ditt företag som avsändare.
- NYHET: Digital servicebokning med verkstadsprofilerad landningssida och bokningsvy för servicerådgivare ingår.
- Koppling/integration med för närvarande 6 olika DMS/ AO-system.
- Realtidsuppdatering av fordonsdata med bilregistret.
- Uppdatering personuppgifter via bilregistret innan kallelser skickas.
- Statistik, nyckeltal och rapporter.
- E-tjänster för servicerådgivare, verkstadschefer och fordonsförsäljning:
 - 1: Månadsrapport som sammanfattar dina aktiviteter och resultat. Dessutom smart länk till exempelvis ringlista för de som missat komma in på service föregående månad.
 - 2: För händelser som servicebokning och kundkommentarer (NKI) skickas mejl vid inkommande bokning eller kundkommentar direkt i realtid förutsatt att du har dessa tjänster.
- GDPR-säkrat flöde med Midman som ditt personuppgiftsbiträde.
- Fri tillgång till Kommunikationslådan för direktbrev, SMS och e-post.
- Fri utbildning och support.
- Installationskostnad Midman: 0 kr.
- Vissa DMS tillämpar en mindre installationskostnad och/ eller månadsavgift.
- Bindningstid: Ingen.
- Uppsägningstid: Omgående.

Förenkla arbetsflödet

ÖKAD DINA KUNDERS LOJALITET MED KALLESEFLÖDET

Midman är verkstadens och återförsäljarens verktyg som ser till att du pratar med dina kunder genom automatiserade flöden integrerade med ditt DMS. Det sparar tid för dig och är kostnadseffektivt. Midmans intelligens ser till att företagsprofilerade servicekallelser skickas i precis rätt tid och vid rätt körsträcka.

Aktiv kunduppföljning för de som missat sin service med påminnelse och smarta kundlistor för servicerådgivare - du får koll på läget eftersom alla aktiviteter före och efter service mäts och följs upp. Midmans duktigaste verkstäder har mer än 20% i ökad serviceförsäljning. Aktiviteterna minskar servicesliret och du säljer mer service jämfört med garantiarbeten, reparationer och felsökningar.

Dina resultat mäts och du kan förvänta dig en tydlig redovisning, så kallad "return of investment" från Midman. Den visar hur din lönsamhet ökar och utvecklas.

