

CASE STUDY

PIVOTAL DEVELOPER CRM



2022

PIVOTAL DEWELOPER | CRM

TECHNOLOGIA DOSTOSOWANA DO WYMAGAŃ NOWOCZESNYCH FIRM DEWELOPERSKICH

LOKUM DEWELOPER należy do grupy dynamicznie rozwijających się firm deweloperskich na polskim rynku nieruchomości. Realizuje inwestycje w Krakowie i Wrocławiu, w doskonałych sprawdzonych lokalizacjach. Osiedla LOKUM DEWELOPER charakteryzują się stylową, ponadczasową architekturą, dbałością o każdy detal oraz starannie zaaranżowanymi strefami zieleni. W ramach inwestycji powstają mieszkania i apartamenty o powierzchni od 25 m² do nawet 150 m². Deweloper posiada rozbudowaną ofertę lokali, która generuje duże zainteresowanie klientów. Nowe inwestycje, indywidualne podejście do klienta i unikalna oferta sprzedażowa wymagają innowacyjnych technologii, które pozwolą utrzymać najwyższy poziom obsługi procesów. LOKUM DEWELOPER sięga więc po nowoczesne technologie, takie jak m.in.: PIVOTAL DEWELOPER | CRM. System pozwala na efektywne zarządzanie zarówno sprzedażą nieruchomości, jak i relacjami z klientami oraz podwykonawcami. Umożliwia również sprawne generowanie dokumentacji inwestycyjnej i obsługę kwestii formalnych związanych z zakupem czy rezerwacją mieszkania.

PIVOTAL DEWELOPER | CRM

Dostosowany do wymagań nowoczesnych firm deweloperskich. Zapewnia kompleksowe wsparcie, uwzględnia specyficzne wymagania użytkowników w 4 kluczowych obszarach: inwestycje, sprzedaż nieruchomości, utrzymanie relacji z Klientem i zarządzanie firmą. Automatyzuje i optymalizuje procesy.



PIVOTAL POLSKA

20 lat doświadczenia, unikalne know how, zespół najlepszych programistów, ekspertów i specjalistów. Wdrażamy technologie, które ułatwiają zwinną i efektywną integrację z systemami wewnętrznymi i zewnętrznymi użytkownika oraz ich stałą optymalizację i dostosowanie do zmieniających się wymagań branży i Klientów końcowych.

www.pivotal.pl

PIVOTAL DEVELOPER | CRM

TECHNOLOGIA DOSTOSOWANA DO WYMAGAŃ NOWOCZESNYCH FIRM DEVELOPERSKICH

NOWOCZESNY, MOBILNY ODBIÓR MIESZKAŃ.

Odbiór lokalu to jeden z najważniejszych momentów w procesie zakupu. Nie tylko dotyczy przekazania kluczy do nowego mieszkania ale również weryfikacji jego stanu. Może wiązać się z koniecznością uzupełnienia dokumentacji, zgłoszenia usterek, uwag czy zastrzeżeń dotyczących wykończenia. Wdrożenie **PIVOTAL DEVELOPER | CRM** pozwala pracownikom firmy Lokum Developer realizować tzw. odbiory mobilne, możliwe w dowolnym miejscu zakupionej nieruchomości. Podczas spotkania na bieżąco generowana jest wymagana dokumentacja, dodawane uwagi klientów i uzupełniane informacje, fotografie, dane. Podczas jednej wizyty deweloper ma możliwość przygotować pełną dokumentację odbiorową, tak by dalej sprawnie procedować odbiór nieruchomości. Wdrożenie **PIVOTAL DEVELOPER | CRM** pozwala na wykorzystanie urządzeń mobilnych: tablet, komputer przenośny, smartfon, do sprawnego przeprowadzenia procesu. Odbiory stały się bardziej komfortowe i efektywne, dostosowane do bieżących potrzeb klientów i dewelopera. System CRM znacznie ułatwił i przyspieszył przepływ dokumentacji. Ekologiczny aspekt całego procesu to dodatkowy atut, który doceniają klienci Lokum Developer.

EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE PROCESEM SPRZEDAŻY MIESZKAŃ.

Proces sprzedaży mieszkań, sprawna aktualizacja ofert i ich parametrów, danych dotyczących rezerwacji, sprzedaży lub wycofania nieruchomości z oferty są kluczowe. **PIVOTAL DEVELOPER | CRM** pełni rolę wirtualnego asystenta zespołu sprzedaży.



PIVOTAL DEVELOPER | CRM TECHNOLOGIA DOSTOSOWANA DO WYMAGAŃ NOWOCZESNYCH FIRM DEVELOPERSKICH



Wykorzystanie technologii pozwala na automatyzację działań i prezentację klientom, dostosowanej do ich potrzeb, profesjonalnej oferty oraz aktualnych danych dotyczących wielkości, układów i dostępności nieruchomości. Kiedy rozpocznie się procedura rezerwacji czy też zakupu PIVOTAL DEVELOPER | CRM wspiera generowanie i negocjowanie umowy, warunków sprzedaży. Ułatwia również gromadzenie i archiwizację koniecznej dokumentacji m.in. umów przedwstępnych, umów sprzedaży, dokumentów potwierdzających odbiór mieszkania, czy związanych z obsługą posprzedażową w zakresie zgłoszeń usterek odbiorowych oraz zgłoszeń usterek z rękojmi. Działania są zgodne z najwyższymi standardami (RODO).

WSPARCIE ZARZĄDZANIA FIRMAŃ DEVELOPERSKĄ.

Wdrożenie PIVOTAL DEVELOPER | CRM wspiera zarządzanie istotnymi dla firmy działaniami: sprzedaż nieruchomości i utrzymanie jak najlepszych relacji z klientami, procedury formalno-prawne, płatności i rozliczenia. PIVOTAL DEVELOPER | CRM ułatwia planowanie działań, procedowanie bieżących spraw i generowanie oraz późniejsze ustalanie finalnej dokumentacji.