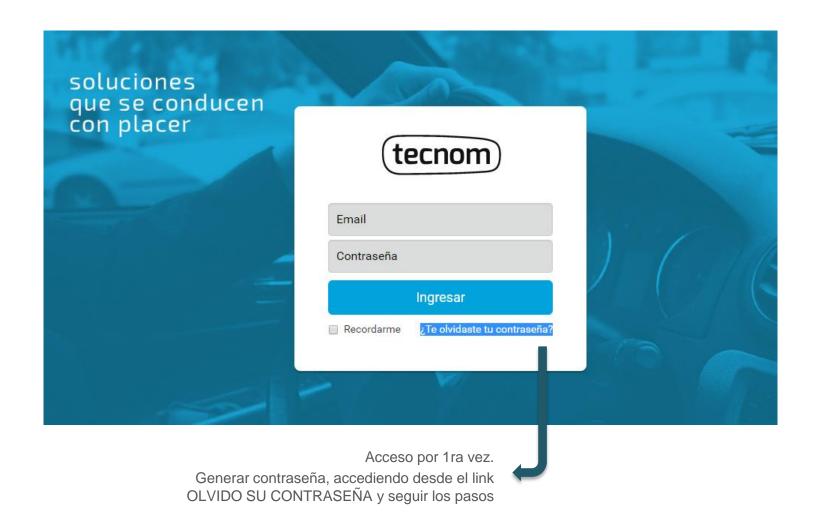




ACCESO AL SISTEMA

Acceder al sistema mediante navegador WEB Google Chrome.

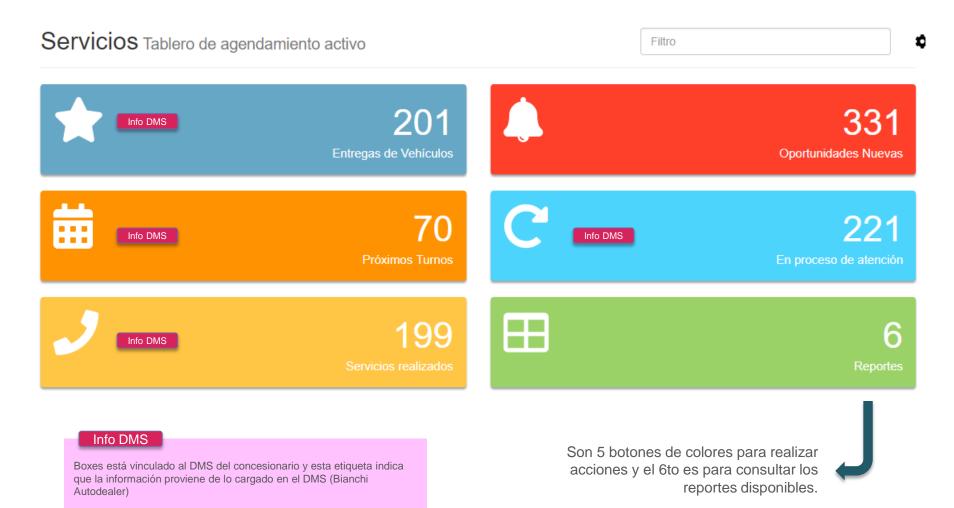
La dirección de acceso será la entregada por el Líder de proyecto del concesionario.





TABLERO DE AGENDAMIENTO ACTIVO

Cada uno de los botones está claramente identificado y asociado a funciones para que el usuario pueda administrar sus tareas cotidianas sin perder oportunidades comerciales.





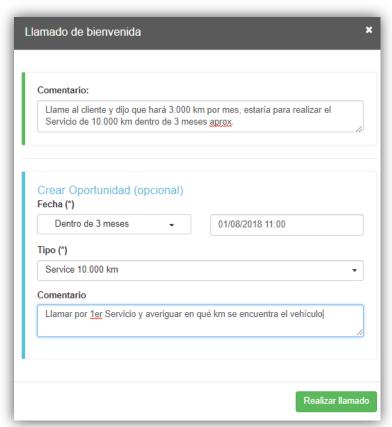
1- Entrega de Vehículos:

Aquí se encuentran todos los vehículos ENTREGADOS en el sector de Ventas durante los últimos 30 días.

Sincronizando con el DMS trae esa información para realizar el llamado de Bienvenida a la Postventa.



Luego de cargar los comentarios del llamado, se debe generar OPORTUNIDADES para llamar al cliente en una fecha futura para ofrecer un Servicio de mantenimiento.





2- Oportunidades Nuevas:

En el botón de OPORTUNIDADES NUEVAS se encuentran todas las oportunidades creadas por los usuarios desde las distintas instancias del sistema.

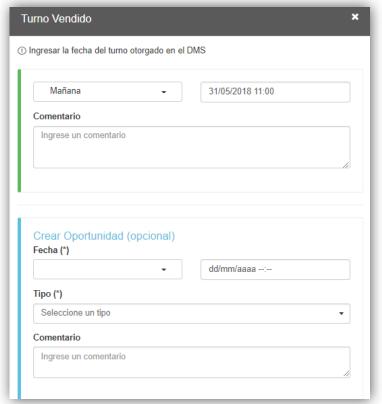
Se muestran las oportunidades Vencidas, Actuales y Próximas, en un periodo de 15 días atrás desde hoy, hasta 15 días a partir de hoy

DESCARTAR: sirve para aquellos clientes que rechazaron venir al servicio y es importante elegir el motivo (Ej: precio).

REPLANIFICAR: se puede asignar una nueva fecha a esa oportunidad para realizarla en día y horario.



Una vez otorgado la fecha y hora del turno en el DMS, el usuario deberá hacer click en «Turno Vendido» y en esa ventana elegir la misma fecha y hora que le dio a ese cliente para venir al servicio.





3- Próximos turnos:

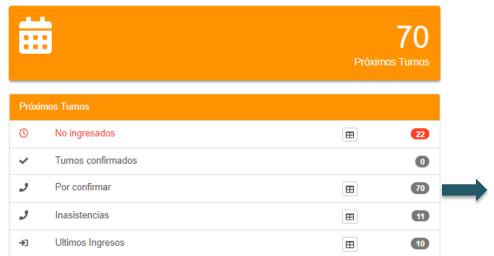
Allí se encuentran todos los turnos otorgados previamente en el DMS y que son leídos de manera automática por BOXES.

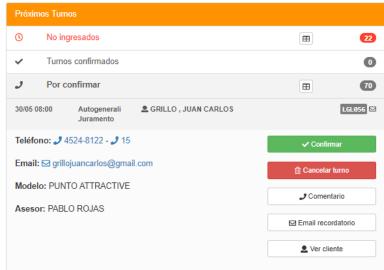
NO INGRESADOS: son los turnos para el día de hoy que hasta el momento no han ingresado.

TURNOS CONFIRMADOS: todos los turnos que desde BOXES confirmó algún usuario.

INASISTENCIAS: se muestran los clientes de hasta 7 días para anteriores que no asistieron al servicio

ULTIMOS INGRESOS: allí están los últimos 10 vehículos ingresados el día de hoy.





POR CONFIRMAR:

Dentro del sistema se pueden enviar un **Email recordatorio** del servicio con fecha, hora, el vehículo que tiene el turno y la dirección del taller.

También se podrá confirmar y pasará el cliente a turnos confirmados y se podrá poner un comentario para que quede con el cliente.



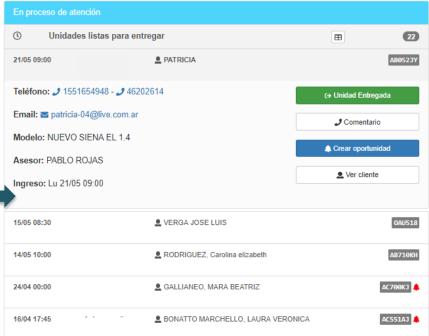
4- En Proceso de Atención:

Allí se encuentran todos los clientes que ingresaron y se abrió una Orden de reparación previamente en el DMS y que son leídos de manera automática por BOXES.

Se pueden trabajar a través de los filtros de los que ingresaron HOY, Ayer, hasta hace 1 semana y más de 1 semana.

Cambiarán de estado pasando al próximo botón cuando se detecte la entrega del vehículo en el DMS o se marque manualmente desde **UNIDAD.ENTREGADA.**





CREAR OPORTUNIDAD: Desde cualquier instancia es importante generar oportunidades para que un cliente siempre pueda ser contactado para volver al Servicio.

OPORTUNIDAD AGENDADA:

Todos los clientes que tengan este ícono, significa que ya cuentan con una oportunidad agendada dentro del botón OPORTUNIDADES NUEVAS.

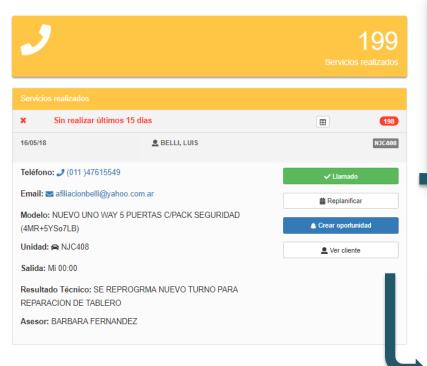




5- Servicios Realizados:

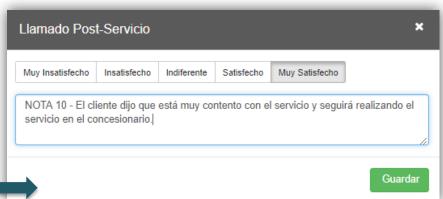
Allí se encuentran todos los clientes que ya se entregaron previamente en el DMS y que son leídos de manera automática por BOXES o cuando se marque manualmente la entrega de la unidad.

Se muestran los últimos 15 días para realizar el llamado de cortesía post servicio realizado.



VER CLIENTE: Desde cualquier instancia se puede consultar el Historial del cliente, desde donde podrá consultarse todos los servicios realizados por cada vehículo.

Ultimo servicio: se muestra fecha y resultado de cada servicio con las incidencias de las reparaciones.







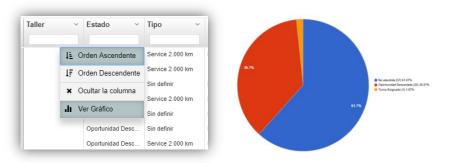
6- Reportes:

Se pueden consultar reportes que miden cada uno de las instancias explicadas anteriormente.

Se generan gráficos y se puede consultar con fechas específicas.



GRAFICOS DE TORTAS: desde cualquier reporte que se consulte, se puede «**Ver en grilla**» la información y poder realizar un filtro o gráfico de tortas.



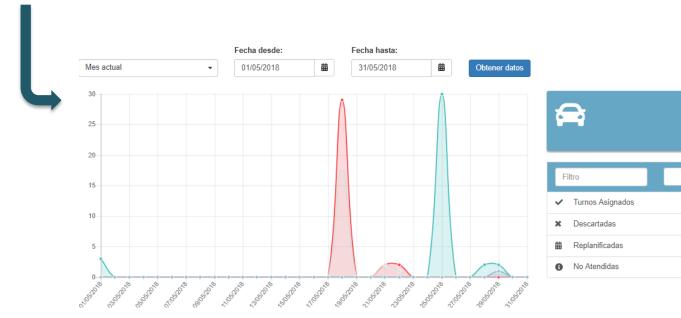
Ver en grilla

1.66%

36.6%

0%

61.6%





★ Gestor de oportunidades:

Desde esta sección se podrán generar «Campañas» segmentadas según modelos, VIN, Patentes, que aplican por ejemplo para notas técnicas de la terminal de manera muy simple en 3 pasos:



	Paso 1 - Buscar unidades			Paso 2 - Elegir unidades			Paso 3 - Procesar unidades		
Tota	ıl: 1 Visualizad	los: 1					Más opcion	es ▼	
~	Chasis V	Patente ~	Unidad	~	Cliente	~	Fecha Vencimient:	Fecha Asignac	
~	4067902	AB052JY	NUEVO SIENA	EL 1.4	PATRICIA		20/03/2019	^	
L									





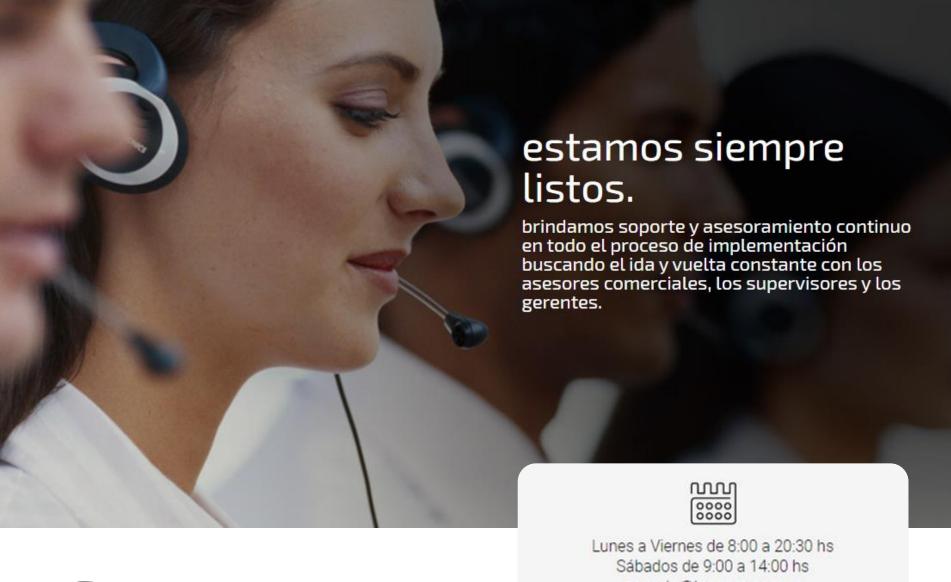


Las oportunidades creadas se verán en el botón de Oportunidades Nuevas, y se pueden ver también con el botón Op.Campaña.



3

4



Soporte

soporte@tecnom.com.ar

