

Proces for levering af "Office in the cloud"

Trin	Ansvarlig rolle	Beskrivelse	Skabelon, dokument, system.
1	Salg	<p>Tilbud</p> <p>Uagtet om kunden ringer, står i et TDC Erhvervscenter eller bliver kontaktet af TDC skal der laves en salgsmulighed i Salesforce inden der afgives et tilbud til kunden.</p> <p>Udfyld tilbudskonfigurator i SalesCloud og send tilbud til kunden. I SalesCloud udfyldes fanerne: "Stamdata", "Licenser", "Tilkøb" for at kunne hente tilbud til kunden på "Sammenfatning" fanen.</p> <p>Alle tilbud sendes i PDF format.</p> <p>Kontraktsatus i SalesCloud = ÅBEN Lamper i SalesCloud = RØD/RØD</p>	<p>Salesforce</p> <p>SalesCloud link</p>
2	Salg	<p>Tilbud accepteret af kunden</p> <p>Gennemgå 4 P skemaet med kunden og udlever/fremsend det til kunden. Du finder de seneste 4P skema i SalesCloud.</p> <p>Kontraktstatus i SalesCloud = ÅBEN Lamper i SalesCloud = RØD/RØD</p>	SalesCloud link
3	Salg	<p>Indsamling af implementeringsoplysninger</p> <p>I SalesCloud udfyldes fanen "Implementeringsoplysninger".</p> <p>På fanen "Konfigurering" har du to muligheder:</p> <p>1: Udfyld alle brugeroplysningerne og afslut med at trykke "Gem/Check status". Gå til fanen "Sammenfatning", download tastebilet og sæt kontraktstatus til "Klar til Salesforce" og opdatér siden ved at trykke på enten "Tilbage" eller "Videre" og gå derefter videre til punkt 5</p> <p>Kontraktstatus i SalesCloud = "Klar til Salesforce" Lamper i SalesCloud = GRØN/GUL</p> <p>2: Kopier de midlertidige login oplysninger og fremsend disse til kunden inkl. besked om at kunden skal følge linket og udfylde de nødvendige brugeroplysninger. Via linket får kunden en begrænset adgang til SalesCloud, hvor de kan indtaste brugeroplysningerne på "Konfigurering" fanen. Se punkt 4</p> <p>Kontraktsatus i SalesCloud = "Afventer data fra kunde" Lamper i SalesCloud = RØD/RØD</p> <p>2.1: Når kunden har udfyldt data i Salescloud, ændres kontraktstatus i SalesCloud automatisk til "Data modtaget fra kunde"</p> <p>Kontraktsatus i SalesCloud = "Data modtaget fra kunde" Lamper i SalesCloud = GUL/RØD</p> <p>2.2: På forsiden af Office in the cloud konfiguratoren under "Vælg kundesag", vil du kunne se på statuslamperne "GUL/RØD", at kunden har udfyldt de nødvendige brugerdata. Gå til fanen "Sammenfatning", download tastebilet og sæt kontraktstatus til "Klar til Salesforce" og opdatér siden ved at trykke på enten "Tilbage" eller "Videre" og gå derefter videre til punkt 5</p> <p>Kontraktstatus i SalesCloud = "Klar til Salesforce" Lamper i SalesCloud = GRØN/GUL</p>	SalesCloud link

Trin	Ansvarlig rolle	Beskrivelse	Skabelon, dokument, system.
4	Kunde	<p>Konfigurering af licenser</p> <p>Kunden logger ind i Salescloud, via medlertidig login og udfylder de obligatoriske felter i SalesCloud og trykker "Gem/Check status". Vises "Alle licenser er konfigureret", trykkes der på "Godkend data" efterfulgt af "Log ud".</p> <p>Kontrakstatus i SalesCloud (ændres automatisk) = "Data modtaget fra kunde"</p> <p>Lamper i SalesCloud = GUL/RØD</p>	Midlertidig adgang til Salescloud
5	Salg	<p>Oprettelse af sag i Salesforce</p> <ol style="list-style-type: none"> Underskrevet kontrakt vedhæftes på salgsmuligheden Tastebilag vedhæftes på salgsmulighed Under produkter påføres følgende varenumre: TDCCS016 Løsning – 1 stk. for en Office in the Cloud løsning, oprettelses priser, mail migrering, AD sync påføres som værdier TDCCS020 Support – 1 stk. for en support aftale, driftspris påføres som værdi TDCCS015 Seats – antal svarende til antal licenser, driftspriser påføres som værdier Sag oprettes og indsendes til Cloud Solutions postkassen i Salesforce <ol style="list-style-type: none"> Under "Vælg registreringstypen Sag" vælges "Cloud Solutions" På selve sagen udfyldes obligatoriske felter, herunder skal følgende vælges under "Yderligere oplysninger": <ol style="list-style-type: none"> Under "Arbejdsområde" vælges "Delivery" Under "Ressourcetype" vælges "Delivery Office in the Cloud" Salgsmuligheden sættes i fase "Forhandling", Sandsynlighed "75%" 	Salesforce
6	Cloud Solutions	<p>Oprettelse af kunde</p> <ol style="list-style-type: none"> Bestillingen visiteres af Cloud Solutions og kunden oprettes i interne systemer Evt. kreditvurdering afstemmes med relevant afdeling Sagen lukkes i Salesforce Sagen overdrages fra Salesforce via Zendesk til implementeringskonsulenten Implementeringskonsulenten kontakter kunden og gennemgår den videre proces med kunden, herunder afstemmer div. mere tekniske forhold for det videre forløb. Dato for migrering aftales med kunden 	
7	Cloud Solutions	<p>Oprettelse af O365 Tenant og brugere</p> <ol style="list-style-type: none"> Implementeringskonsulenten opretter O365 Tenant og de bestilte brugere Kunden får på dette tidspunkt adgang til One drive for Business og de nye licenser, samt diverse vejledninger til ibrugtagning af løsningen Kundens eksisterende e-mail fungerer stadig på gammelt setup Kunden faktureres for nye licenser fra denne dag 	
8	Cloud Solutions	<p>Migreringsdagen</p> <ol style="list-style-type: none"> Implementeringskonsulenten foretager rettelser i DNS, således at mail nu modtages i O365 Ved tilkøbt mail migrering og/eller AD Sync foretages disse handlinger samtidig Implementeringskonsulenten går i SalesCloud og ændrer kontraktstatus til "Implementeret" 	

Trin	Ansvarlig rolle	Beskrivelse	Skabelon, dokument, system.																											
9	Salg	<p>Bogføring af salg</p> <p>Kontraktstatus i SalesCloud (ændres af implementeringskonsulenten) = "Implementeret" Lamper i SalesCloud = GRØN/GRØN</p> <ol style="list-style-type: none">Når implementeringskonsulenten har ændret kontraktstatus i SalesCloud til "implementeret, lukkes sagsmuligheden ved at fasen sættes til "Lukket vundet", sandsynlighed "100%" og salgsmuligheden lukkesI NAV bogføres salget på under nedenstående varenumre<ol style="list-style-type: none">Provision beregnes manuelt af konsulenten ud fra nedenstående tabelSom skemanummer i NAV påføres kundens CVR nummerKædekontoret fremsender løbende, sammen med øvrigt provisionsafstemningsmateriale, afstemningsrapporter med beregnet provision <table><tr><th>Produkt</th><th>Varenummer</th><th>Provision</th></tr><tr><td>Oprettelse</td><td>410.000 Type: Abonnement</td><td>1.000,00</td></tr><tr><td>Mail migrering</td><td>411.000 Type: Abonnement</td><td>100,00</td></tr><tr><td>AD Sync</td><td>410.100 Type: Tillægsabonnement</td><td>500,00</td></tr><tr><td>Support aftale</td><td>410.200 Type: Tillægsabonnement</td><td>2.000,00</td></tr><tr><td>O365 Essentials</td><td>412.000 Type: Abonnement</td><td>30,00</td></tr><tr><td>O365 Premium</td><td>413.000 Type: Abonnement</td><td>80,00</td></tr><tr><td>O365 E1</td><td>414.000 Type: Abonnement</td><td>50,00</td></tr><tr><td>O365 E3</td><td>415.000 Type: Abonnement</td><td>150,00</td></tr></table>	Produkt	Varenummer	Provision	Oprettelse	410.000 Type: Abonnement	1.000,00	Mail migrering	411.000 Type: Abonnement	100,00	AD Sync	410.100 Type: Tillægsabonnement	500,00	Support aftale	410.200 Type: Tillægsabonnement	2.000,00	O365 Essentials	412.000 Type: Abonnement	30,00	O365 Premium	413.000 Type: Abonnement	80,00	O365 E1	414.000 Type: Abonnement	50,00	O365 E3	415.000 Type: Abonnement	150,00	NAV
Produkt	Varenummer	Provision																												
Oprettelse	410.000 Type: Abonnement	1.000,00																												
Mail migrering	411.000 Type: Abonnement	100,00																												
AD Sync	410.100 Type: Tillægsabonnement	500,00																												
Support aftale	410.200 Type: Tillægsabonnement	2.000,00																												
O365 Essentials	412.000 Type: Abonnement	30,00																												
O365 Premium	413.000 Type: Abonnement	80,00																												
O365 E1	414.000 Type: Abonnement	50,00																												
O365 E3	415.000 Type: Abonnement	150,00																												
10	Kunde	<p>Nedlukning af gammel mail løsning</p> <p>Kunden kan efter endt implementering opsiges eller lukke gammel mail løsning, samt eventuelle abonnementer på anti-spam / anti-virus.</p>																												