CALL TECNICO ETB

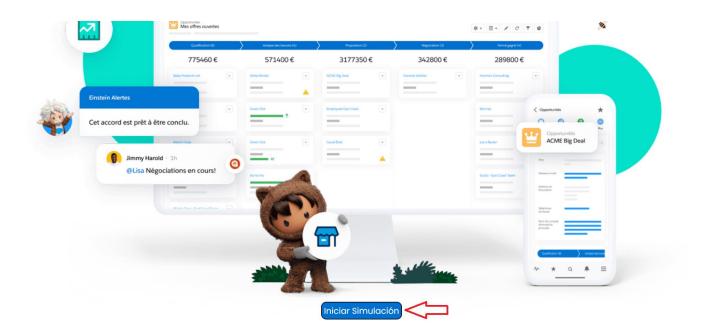
MANUAL DE USUARIO SIMULADOR **SALESFORCE(PYMES)**(GUIA DE USUARIO **SALESFORCE(PYMES)**)

INTRODUCCION

Este manual pretende para el usuario guiar, informar y facilitar la realización del simulador de SALESFORCE(PYMES) mediante descripciones, explicaciones e imágenes gráficas. Este material dará contexto de rutas u opciones que el usuario podrá realizar al realizar el simulador. El material será accesible para los usuarios y estará a su disposición en todo momento; este documento no debe tomarse como referente absoluto para realizar el simulador, ya que como su nombre lo indica un manual de apoyo, útil o de gran ayuda, para objetivos y ayudas puntuales.

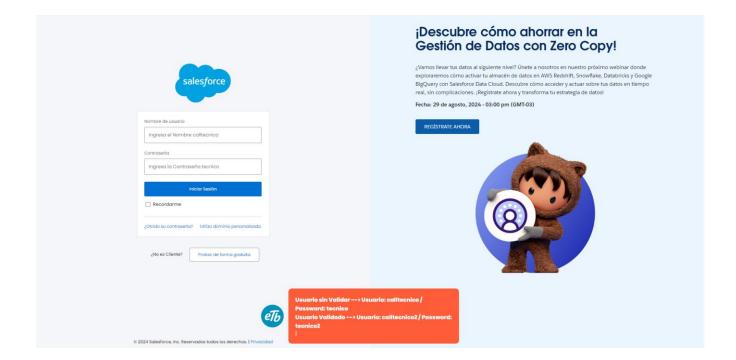
INGRESO A SALESFORCE(PYMES)

1. Una vez se inicia el Simulador, podremos apreciar una página con una imagen de SALESFROCE (PYMES), en la cual encontraremos un botón para "Iniciar la Simulación", para poder ingresar da click en el botón antes mencionado:



2. Cuando el usuario a seleccionado el simulador a realiza y ya se encuentra en la pantalla de inicio de sesión, debes ingresar las credenciales exigidas en esta pantalla, las cuales sarán visibles para el usuario:

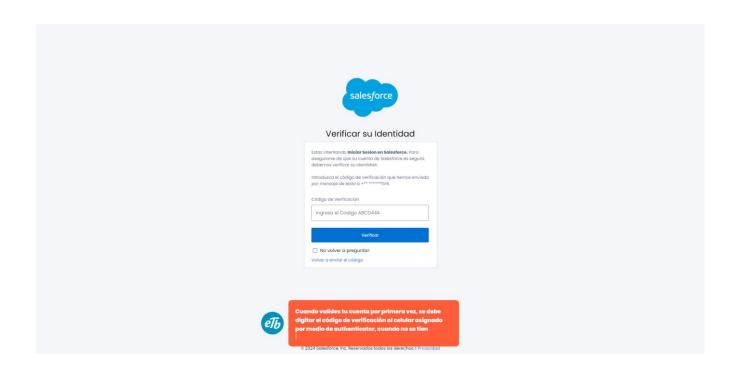
Pantalla de inicio de sesión:



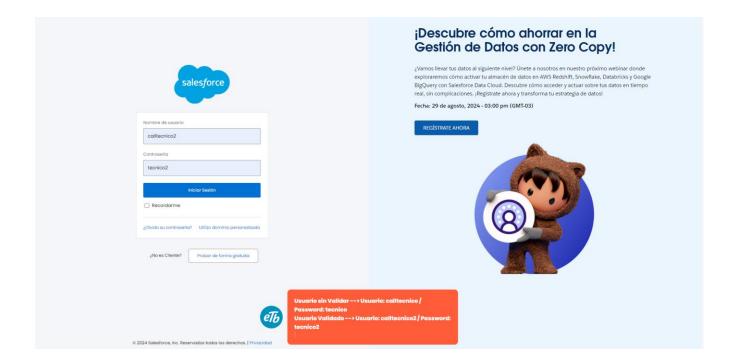
• Credenciales necesarias para acceder:



3. Cuando ingresas las credenciales del usuario sin validar, pasaras a la siguiente vista de Validación, donde deberás ingresar un código el cual será visible por medio de la aplicación, "authenticator", luego de este regresaras al login, donde deberás ingresar las credenciales del usuario validado:



4. Cuando ingresas las credenciales del usuario validado, pasaras directamente al menú de casos del simulador, obviando el paso de la validación, mostrado en el paso anterior:



GENERALIDADES

Este simulador cuenta con algunas características generales distintivas, las cuales abordaran principalmente el apartado de guía y ayuda tanto visual como auditiva, para poder tener una experiencia más completa he inmersiva, sin afectar al desarrollo, sino por el contrario apoyar el proceso del mismo:

• Icono de audios guía del simulador (Su única manera de escucharlos es clickeando sobre ellos):



Presiona sobre el icono para escuchar las indicaciones ;)

• Habladores, estos son las guías visuales, su velocidad es suave para una mejor lectura (Estos aparecerán de manera automática, en determinadas partes del simulador):



Selecciona uno de los Casos, clickeando directamente en el nombre de la respectiva tipificacion a realizar

•	La manera de regresar al menú de soluciones, estas se realizan por medio del botón "FINALIZAF
	SIMULACION", que se encuentra normalmente al final de cada Caso:

Noticias en tiempo real de Chatter
FINALIZAR SIMULACIÓN

• En Algunos escenarios tendrás guías visuales (Estas se representan como flechas anaranjadas flotantes):



SELECCIÓN DE CASOS

- 1. Una vez Iniciada la Sesión, te llevara directo al menú de Soluciones, donde podrás observar las diferentes soluciones disponibles, con sus respectivos escenarios; podrás elegir cualquiera, pero lo más recomendable es hacerlas en orden ascendente, también podrás re gresar al paso anterior por medio del botón "VOLVER":
- Si deseas ingresar a cualquiera de las soluciones, clickea en su correspondiente título, para desplegar sus diferentes escenarios:



• Cuando aprecies el menú desplegable de opciones, podrás ingresar al escenario en cuestión por medio del botón en forma de puerta:



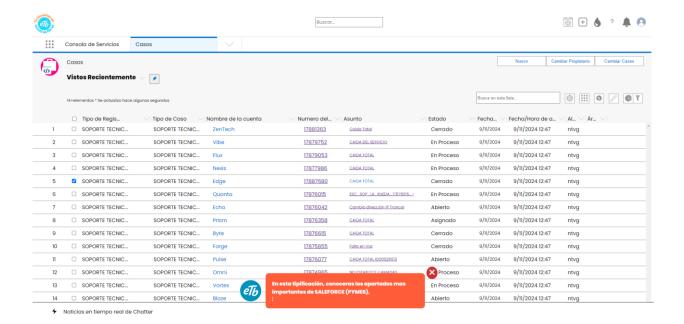
CASO (CONOCE SALESFORCE(PYMES))

Teniendo en cuenta lo anterior, cuando Seleccionas "Conoce Salesforce(PYMES)", podremos encontrar los Siguientes Escenarios: **HISTORIAL DEL CASO Y NOTAS.**



HISTORIAL DEL CASO

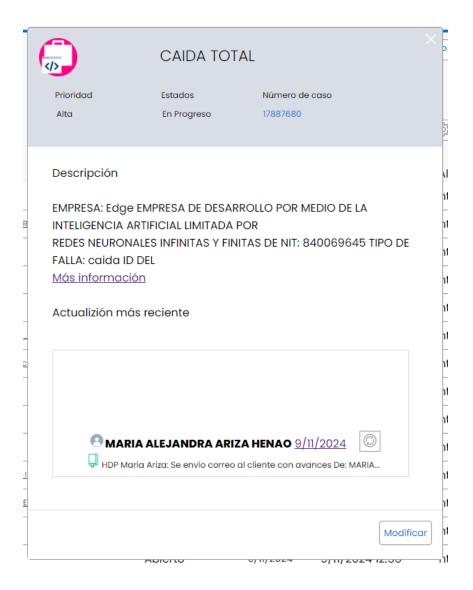
1. Si acabas de ingresar al escenario de "**HISTORIAL DEL CASO**", lo primero que veras, será la interfaz principal de tu perfil de SALESFORCE(PYMES), apreciaras todos los casos, que tengas disponibles, sin importar la fecha o el estado en el que se encuentren en el momento en el cual ingresaste:



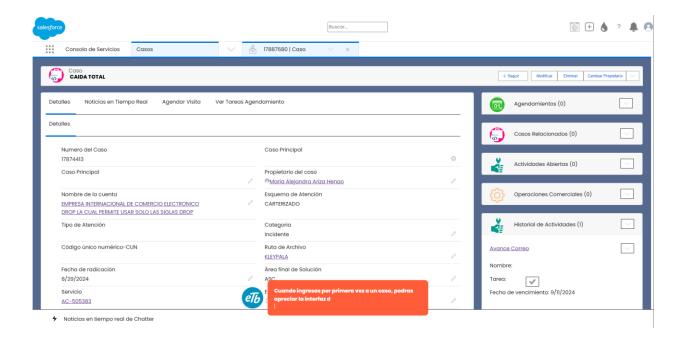
2. Si prestas atención, veras que el SOPORTE TECNICO numero 5 estará activo y será por medio de este que podrás acceder a un apartado de gestión algo más expandido y en donde te familiarizaras, ya que por medio de este deberás realizar todas las tipificaciones correspondientes y también podrás acceder al chat, del cliente en cuestión, si es que hubo o existe alguno activo:

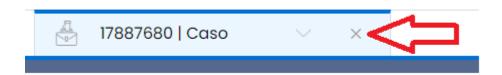


3. Una vez des click en el asunto "CAIDA TOTAL", el cual se resaltará en un color azul, se abrirá un modal con información relevante del caso, datos tanto del cliente como del asesor de la gestión e implicados en este, para continuar da click en el botón "Modificar":



4. Una vez aquí, tendrás un hablador dándote las indicaciones pertinentes, para que tengas algo más de contexto de lo que estas bien, además de poder observar la tipificación dada en este caso y algunos datos extra más, cuando la explicación finalice, dirígete al botón en forma de X en la parte superior de la página, el que está cerca al identificador del caso:





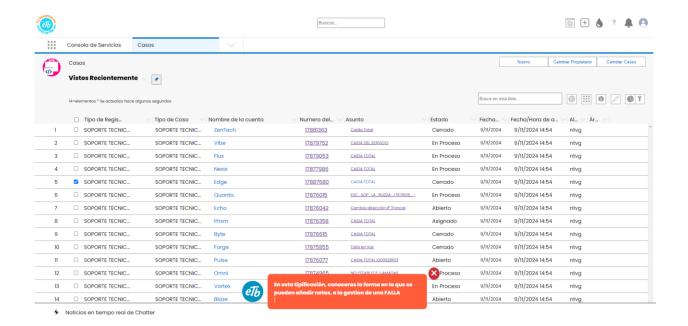
5. En el apartado final del Caso, se te dará una breve explicación además que se te dará la indicación para finalizar la simulación del caso en cuestión y volver al menú de casos para seleccionar nuevamente el mismo caso u otro caso en cuestión:



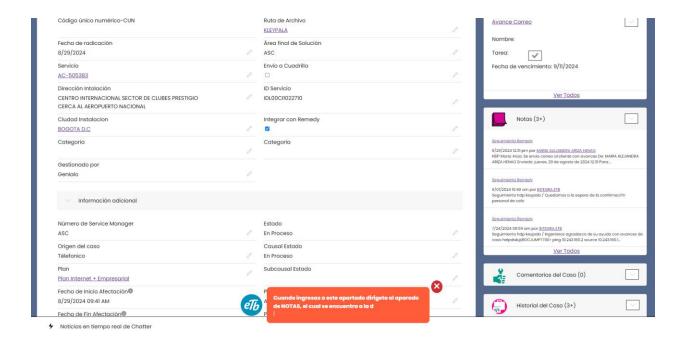


NOTAS

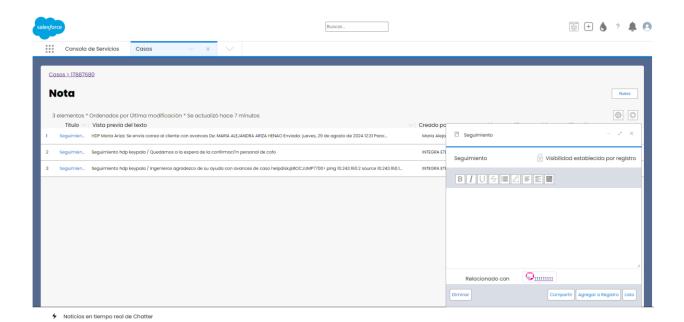
1. Si acabas de ingresar al escenario de "**NOTAS**", lo primero que veras, será la interfaz principal de tu perfil de SALESFORCE(PYMES), apreciaras todos los casos, que tengas disponibles, sin importar la fecha o el estado en el que se encuentren en el momento en el cual ingresaste, siempre habrá un hablador que te guiara:



2. Para ver y realizar las notas, deberás ingresar por el aparado de "Notas", el cual se encuentra en medio de la fila, de apartados generales de la gestión, además que el hablador te dirá de manera mas explicita lo que harás:



3. Una vez ingreses por medio del apartado de notas, un hablador te dará las indicaciones pertinentes, además de darte el mensaje a colocar en su respectiva casilla y al final del ejercicio crearas la nota y podrás revisarla nuevamente en el apartado de gestión:



Notas (4+) Seguimiento Remedy 8/29/2024 12:31 pm por MARIA ALEJANDRA ARIZA HENAO HDP Maria Ariza: Se envía correo al cliente con avances De: MARIA ALEJANDRA ARIZA HENAO Enviado: jueves, 29 de agosto de 2024 12:31 Para:... Seguimiento Remedy 8/01/2024 10:40 am por INTEGRA ETB Seguimiento hdp keypala / Quedamos a la espera de la confirmaci?n personal de cofo <u>Seguimiento Remedy</u> 7/24/2024 08:59 am por INTEGRA ETB Seguimiento hdp keypala / Ingenieros agradezco de su ayuda con avances de caso helpdisk@BOCJUMP7700> ping 10.243.160.2 source 10.243.160.1... Seguimiento Remedy 9/11/2024 15:12 por MARIA ALEJANDRA ARIZA HENAO Seguimiento HDP-----Maria_Ariza---->Pymes: se verifica conexiones fisicas estado equipos se realiza reinicio y la falla persiste sin link de fibra. **Ver Todos**

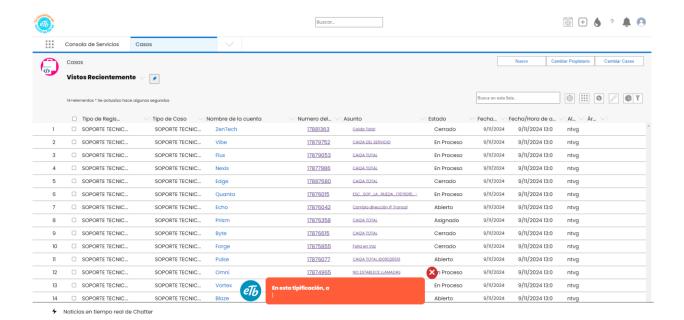
TIPIFICACION

Teniendo en cuenta lo anterior, cuando se Selecciona las "Tipificación}", podremos encontrar el Siguiente Escenario: **TIPIFICACION DEL CASO (GESTION INICIAL).**

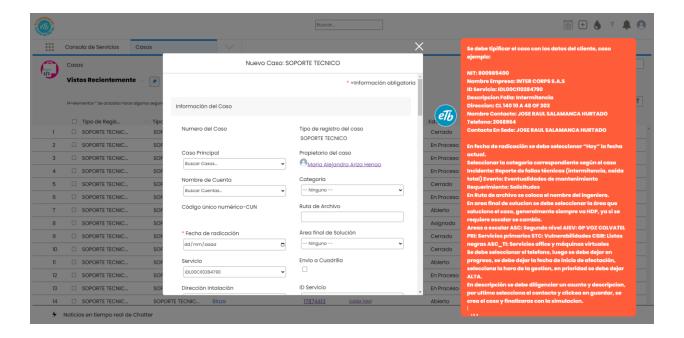


TIPIFICACIONES DEL CASO (GESTION INICIAL)

1. Siempre que ingreses a cualquier caso de tipificación, lo primero que encontraras será la vista de tu perfil de Salesforce (PYMES), además de un hablador dándote las explicaciones y el paso a paso a seguir para poder progresar en la tipificación:



2. Cuando debas gestionar una tipificación, siempre habrá un modal dinámico y con funciones de copiado, el cual te dejara las condiciones en claro y te dará la información a ingresar, aunque este apartado no es obligatorio, se recomienda hacer caso omiso al hablador e ingresar los datos mostrados, si esto fue correcto, veras como los datos se imprimen en la interface y ya no podrás interactuar con estos:



3. Una vez hallas realizado la tipificación completa, en la parte final del modal, apreciaras una serie de botones, con los cuales podrás interactuar, si clickeas en "Guardar", finalizaras con el ejercicio, pero si le das a "Cancelar", cerraras el modal y deberás rehacer nuevamente la tipificación:





CONCLUSION

Se espera que, gracias a este manual, los usuarios tengan mayor material de ayuda, para poder realizar el simulador de SALESFORCE(PYMES), en sus respectivos casos y escenarios, teniendo en cuenta esto, se reafirma que es un material de ayuda, mas no la manera más optima de realizar el simulador, este documento está actualizado en la versión más apegada a la plataforma real y este documento se seguirá actualizando conforme a cambios y actualizaciones que sufra el simulador mencionado.