

OBRAS

1.1 Qué es la obra y cómo la usaremos.

La Obra es el objeto principal que nos servirá para distinguir las oportunidades que trabajamos, en función de la línea de negocio a la que pertenece y nos permitirá conocer y trabajar nuestras oportunidades de negocio. Esto lo haremos creando distintas obras para la misma oportunidad en función de la línea de negocio que ofertemos.

Lo primero que debemos hacer es buscar la obra antes de crearla para asegurarnos de que no está creada por un compañero o que no está en construdatos. Para esto utilizaremos el buscador de Dakota y/o las vistas. Recordar que si no tenemos la palabra completa de búsqueda, la pondremos entre asteriscos.

1.1.1 Creemos nosotros la obra:

En este caso el tipo de registro es Oportunidad.

Completamos los datos como hasta ahora, y nos aparecerá un nuevo campo llamado LÍNEA DE NEGOCIO que nos dará a elegir entre las siguientes opciones:

The screenshot shows a web form with several fields. The 'Fase' field is set to 'Obra'. The 'Línea de negocio' dropdown menu is open, showing the following options: '--Ninguno--', 'Punto de recarga', 'Pequeño material', 'Connect', 'Iluminación indoor', and 'Sistemas de control'. Other fields visible include 'Motivo' (set to '--Ninguno--'), 'Agente más influyente', 'Segmentación', 'Tipo de edificio', 'Segmento', 'Marcas presentes', 'Simon', and 'Scoring' (set to '--Ninguno--').

Esto generará una abreviatura de manera automática, delante del nombre de la obra, que nos permitirá distinguir la línea de negocio que estamos ofertando.

La abreviatura la genera automáticamente, NO debemos ponerla nosotros.

- Punto de Recarga = PR
- Pequeño material = PM
- Connect = CN
- Iluminación Indoor = IL
- Sistemas de control = SC

Si en una misma obra ofertamos líneas de negocio distintas, tendremos que **DUPLICAR** dicha obra, y elegir la nueva línea de negocio que vamos a ofertar.

Obra

SC - chalet aperi

Personalizar la página | Modificar formato | Versión para imprimir | Ayuda para esta página

Mostrar noticias en tiempo real

Ubicaciones Obra (0) | Soluciones ofertadas (4) | Soluciones prescritas (4) | Soluciones prescritas competencia (0) | Pedidos (0) | Proyectos (0) | Intervinientes (2) | Reportes (0) | Actividades abiertas (0) | Historial de actividades (0) | Historial de Obra (5+) | Archivos (0) | Notas (0) | Tickets (0) | Obras (0)

Detalle de Obra

Modificar | Eliminar | **Duplicar**

Al duplicar nos llevará a la siguiente pantalla

Clonar Obra

Datos de la Obra origen:

Nombre: chalet aperi
Tipo de obra: Sistemas de control

Obras duplicadas:
OB-32335 - CN - chalet aperi - Connect
OB-32334 - IO - chalet aperi - Iluminación indoor
OB-32332 - PM - chalet aperi - Pequeño material
OB-32333 - SC - chalet aperi - Sistemas de control
OB-32336 - PR - chalet aperi - Punto de recarga

Indique la nueva línea de negocio a asignar a la obra a duplicar:

*Tipo de obra
Connect

Siguiente

Se copiarán todos los datos de la obra y simplemente tendremos que elegir la nueva línea de negocio en el desplegable remarcado.

Veréis que arriba aparecen todas las obras que hemos duplicado con su abreviatura, el nombre de la obra y la línea de negocio a la que pertenece.

Esto es importante, ya que **NO** se permite duplicar la obra a la misma línea de negocio. Te saldrá el siguiente mensaje de error si lo intentas y te llevará de nuevo a la pantalla anterior.

Clonar Obra

La línea de negocio seleccionada [Connect] ya figura en una obra duplicada.

OB-32335 - CN - chalet aperi - Connect

Por favor seleccione otra línea de negocio para duplicar la obra.

Anterior | **Siguiente**

1.1.2 Convertimos la obra desde Construdatos:

Si la obra proviene de Construdatos, lo primero es convertir a oportunidad y completar los datos de la obra, y poner la línea de negocio entrando en modificar.

7 VIVIENDAS Y LOCAL COMERCIAL (ACTUALIZACION DE LA FECHA DE INICIO)

Personalizar la página | Modificar formato | Versión para imprimir | Ayuda para esta página

Mostrar noticias en tiempo real

Volver a la lista: Obras

Ubicaciones Obra (1) | Intervinientes (0) | Actividades abiertas (0) | Reportes (0) | Historial de actividades (0) | Historial de Obra (1) | Archivos (0) | Notas (0)

Detalle de Obra

Modificar Eliminar Convertir a oportunidad

Id Obra	OB-14478	Origen de la Obra	Construdatos
Id obra Construdatos	12847719	Fase (construdatos)	Revest. exterior
Nombre de Obra	7 VIVIENDAS Y LOCAL COMERCIAL (ACTUALIZACION DE LA FECHA DE INICIO)	Tipo de obra	Reforma
		URL	http://new.construdatos.com/miCta/pam/getAnnonc...
Descripción	7 VIVIENDAS Y LOCAL COMERCIAL (ACTUALIZACION DE LA FECHA DE INICIO)		
Fecha de publicación	21/03/2016	Número de viviendas	7
Fecha de inicio	3/10/2016	Presupuesto	
Duración (meses)		Superficie (m2)	

A partir de este punto, se repiten los pasos explicados para cuando la creamos nosotros.

2.1 Recordatorios de la obra.

Pasamos a detallar algunos puntos, que no cambian en la obra, pero que es necesario recordar.

2.1.1 Importante:

Para poder actuar plenamente en una obra con Origen en Construdatos, debemos convertirla en Obra, clicando en Convertir a Obra. En las Obras Construdatos, sólo podremos introducir visitas (Citas), pero no Ofertas, ni cualquier otro tipo de Actividad.

La Obra agrupa a todos: los objetos relacionados (ofertas, pedidos, casos, visitas, tareas, etc). Cuentas (empresas) y contactos (personas) que intervienen en dicha obra, denominados Intervinientes, por ej. Arquitectura, Propiedad o Cliente Final, Instalador, Ingeniería, Interiorista, Distribuidor, etc,...a todas las personas del equipo comercial que intervienen, mediante subscripción o seguimiento de la misma.

2.1.2 Conceptos:

URL: link que nos deriva a la página de Construdatos de la obra, u otras fuentes como páginas de contratación pública (página del contratante). Nos proporcionará más información sobre esta Obra.

Fecha Conversión: Fecha en que hemos hecho la conversión de Obra Construdatos a Obra Se crea automáticamente.

Marca Ubicación: Marca, de las 3 posibles (Fluvia, Simon, Lighting), que debemos seleccionar en la fase de creación de la Obra, en base en su peso mayoritario dentro de la misma. Parámetro necesario para ubicar la obra dentro del sistema (requerimiento Salesforce).

Coordinador: Por defecto el que crea la obra. Para aquellos proyectos que sea necesario, es la persona que define y coordina las acciones necesarias por tener relación directa con el influyente de la obra. Introducción manual.

Información necesaria pero no obligatoria.

Creador de la Obra: Automático. El Comercial que creó o califica la obra. Informativo, no vinculante. Viene definido en Información del sistema.

2.1.3 Fases de la Obra:

- Fase Proyecto, cuando se está redactando el mismo.
- Fase Obra, cuando la obra empieza a construirse y tiene adjudicada constructora.
- Fase Parada, cuando durante la construcción la obra se para temporalmente.

2.2 Intervinientes, agente más influyente y coordinador de la obra.

Gracias al nuevo concepto de trabajo en la obra, nos permitirá tener mejor identificados las distintas cuentas que intervienen en la misma, incluso por línea de negocio, así como cuál de esos intervinientes es el más influyente para llevar a buen término la oportunidad.

Es habitual que en la misma obra, las cuentas y contactos que intervienen para cada línea de negocio sean distintos, así como el decisor. El arquitecto, por ejemplo, es que decidirá el mecanismo, pero el instalador en que decida el punto de recarga.

Aunque estos campos no son nuevos, es conveniente que se empiecen a utilizar de manera habitual, ya que nos dará un mejor conocimiento y control de la obra.

The screenshot shows the Salesforce 'Nuevo Interviniente' form. The left sidebar contains a 'Crear nuevo...' button, an 'Acceso directo' section with 'Elementos sin resolver', and an 'Elementos recientes' section listing various records like 'ACONDICIONAMIENTO CUBIERTA CASA CONSISTORIAL'. The main form area is titled 'Edición de Interviniente' and 'Nuevo Interviniente'. It has a 'Modificar Interviniente' section with fields for 'Obra' (dropdown menu), 'Cuenta' (dropdown menu), 'Contacto', and 'Relación'. There are 'Guardar', 'Guardar y nuevo', and 'Cancelar' buttons at the top and bottom of the form. A search bar is visible at the bottom right of the screenshot.

Por este mismo motivo, el coordinador de la obra, puede ser distinto en cada fase de la misma e incluso en cada línea de negocio. Por ejemplo, el especialista de

iluminación, puede ser el que haga un mayor seguimiento de esta línea de negocio, mientras que el de sistemas de control figure como coordinador de la obra referida a su línea de negocio, porque tanto los interlocutores, como las fechas de seguimiento de la obra sean distintas para cada negocio.

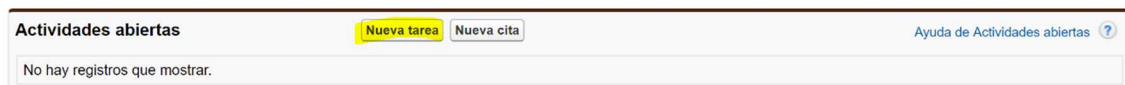
La fuerza nos la dará el coordinarnos después entre nosotros, compartiendo la información y desarrollando estrategias comunes.

2.3 Seguimiento de las obras.

2.3.1 Cuando creamos una obra, lógicamente es necesario un seguimiento, ya que entre la detección de la misma y la consecución del pedido, pueden pasar meses.

El seguimiento no está relacionado con la fecha de inauguración, sino que son las acciones intermedias que hacemos hasta la consecución del pedido.

Para eso usaremos las tareas, dentro de la misma obra, lo que nos creará un recordatorio de seguimiento de la misma en la fecha que le indiquemos.



Si generamos una Tarea o una Cita desde el campo de Actividades abiertas, incluido en la obra, automáticamente nos lo vinculará a la obra.

Recordar independientemente desde donde creemos la tarea, cita o reporte, siempre podremos vincularle la obra.

2.3.2 Historial de Actividades:

Historial de todas las actividades cerradas asociadas a esta obra, Tareas, mails, etc,...

2.3.3 Notas y Archivos Adjuntos:

Donde tendremos almacenados todo tipo de archivos, vinculados a un proyecto o de otra índole. Pestaña “Adjuntar Archivo”.

2.3.4 Segmentación.

Seleccionamos el tipo de edificio y automáticamente nos selecciona el segmento correspondiente.

Scoring: Valoración, según criterio comercial, de la importancia que le atribuimos a la obra u oportunidad: 1* poca importancia, 5* mucha.

Roles

Se deberán subscribir a las oportunidades los Especialistas, Prescriptores, el comercial asociado a código postal donde está ubicada la obra y si procede un Coordinador. Cualquier

comercial puede subscribirse a sí mismo e informar a cualquier otro compañero mediante Chatter.

Cuando se convierta o cree una Obra, se generarán avisos automáticos.

- Al DA de la zona donde se encuentra la ubicación y al coordinador.
- A todos los que estén suscritos a dicha obra.

2.3.5 Marcas Presentes:

Marcas presentes en las ofertas generadas para esta oportunidad. Se genera automáticamente de las ofertas creadas.

Aquí viene indicado si la obra está protegida y si tiene condición de obra, por cada Marca (Simon, Fluvia, Lighting) y si están aprobadas (Bandera verde) o pendientes de aprobar (bandera roja).

2.3.6 Condición de obra.

- *Una condición de obra es un descuento específico para una determinada Obra (misma condición para todos los distribuidores).*
 - *Su principal función es evitar perder margen bien sea porque el canal (instalador/Distribuidor) busca obtener mejores descuentos por otras zonas, o porque tenemos una prescripción dura que nos permite evitar erosionar el margen.*
- *Sólo pueda existir una por obra. La puede crear cualquier comercial y debe ser autorizada por el DA y el responsable de negocio. Debe recoger el acuerdo (condición) tanto para el que compre el material como para el distribuidor. Se informará por Subserie desde la propia oferta y activará el check de condición de obra de la propia obra indicando su estado (Solicitada/autorizada) en base a la autorización de la oferta.*
- *Los datos de la condición serán públicos e informativos ya que no se realiza ningún control sobre la condición real introducida en las fichas de la oferta.*

2.3.7 Obra Prescrita:

En las ofertas vinculadas a la obra, indicaremos si está prescrita, independientemente de que en la ficha de la oferta, se podrá seguir indicando.

2.3.8 Obra Protegida:

Las obras como tal no se protegen. No busquemos ningún campo de obra protegida. Lo que se protege es la oferta que hacemos para esa obra.

- Una obra/oferta protegida es aquella en la que tenemos un acuerdo comercial cerrado con un distribuidor específico para que tramite el pedido de la operación. Normalmente se produce cuando este ha sido un factor clave (decisor) en la generación de la oportunidad y/o prescripción de nuestras soluciones.
 - También es posible proteger a un instalador pero siempre y cuando se acuerde con él canalizar la operación por un único distribuidor clasificado para evitar una subasta.

- La obra protegida siempre tendrá dos ofertas, la genérica con dtos máximo (normalmente condición de ficha) para enviar por cualquier comercial a quien nos la solicite y la protegida que solo podrá ser enviada/visualizada/modificada por el comercial que la ha creado. (privada). La única oferta que se contabilizará será la protegida.
 - El propietario de las dos ofertas debe ser el comercial que solicite la protección y es el encargado de solicitar la aprobación de ambas (Bloquearlas) y de compartir la genérica con quien proceda.
- La puede crear cualquier comercial y debe ser autorizada por el DA y el responsable de negocio. Se solicitara desde la propia oferta y activara el check de condición de obra de la propia obra indicando su estado (Solicitada/autorizada) en base a la autorización de la oferta.

2.3.9 Ofertas

Las ofertas se pueden crear directamente en el panel inicial “Oferta” y posteriormente vincularla a una Obra y cuenta, o desde dentro de una obra

Dentro de una obra se puede visualizar el listado de ofertas creadas (sin ver el contenido), listado de material ofertado (unidades totales por referencia) incluido en Soluciones Ofertadas y material prescrito, en Soluciones Prescritas.

Ofertas

Nueva oferta

Oferta ID	Nombre de la oferta	Fecha de cierre	Contabiliza	Agente de contabilización		Estado	Subetapa	Importe neto fichas	Estado de aprobación	Nivel de aprobación (de 4)	Creado por el id.
OF-00030	OFERTA PRUEBA SONIA	31/10/2016	<input checked="" type="checkbox"/>	Distribuidor	DG BARCELONA	Perdida		EUR 27.62		1	Sonia Buque Llobet
OF-00037	test de creacin 2	2/09/2016	<input type="checkbox"/>			Licitación		EUR 0		1	Enrique Garcia Barea
OF-00040	Prueba Oferta lista	31/08/2016	<input type="checkbox"/>			Pendiente		EUR 0		1	Enrique Garcia Barea

Modificar

Eliminar

Ubicaciones Obra

Nueva ubicación obra

Acción

Ubicación Obra: ID Ubicación Obra

Organización de ventas

Área

Delegación

Zona

Responsable

Simon

Área Catalunya

Barcelona

Barcelona

Enrique Garcia Barea

Condiciones de obra

Nueva condición de obra

Acción

COO-id

Solicitante

Serie

Estado de aprobación

Modificar

Eliminar

COO-00000

Sonia Buque Llobet

detalle

Soluciones ofertadas

Nueva solución ofertada

Acción	Producto	Nombre Producto	Id Oferta	Precio	Cantidad	Subserie	Creado por
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	75432-39	Base de enchufe schuko con emb tornillo	OF-00032	EUR 4.87	30.00	S75	Sonia Buque Llobet 29/09/2016 10:44
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	8200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	OF-00032	EUR 2.61	61.00	S34	Sonia Buque Llobet 29/09/2016 10:44
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	82041-30	Tapa para base de enchufe schuko	OF-00032	EUR 3.85	30.00	S82	Sonia Buque Llobet 29/09/2016 10:44
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	7750101-039	Interruptor unipolar con emb. 1click®	OF-00032	EUR 5.70	30.00	S77	Sonia Buque Llobet 30/09/2016 12:24
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	82010-30	Tecia indiv. para mecanismos de mando	OF-00032	EUR 3.35	31.00	S82	Sonia Buque Llobet 30/09/2016 12:24

Mostrar 3 más » | Ir a lista (6) »

Soluciones prescritas

Nueva solución prescrita

Acción	Producto	Nombre producto	Id Oferta	Precio	Cantidad	Subserie	Creado por
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	75432-39	Base de enchufe schuko con emb tornillo	OF-00030	EUR 4.87	5.00	S75	Sonia Buque Llobet 29/09/2016 10:46
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	8200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	OF-00030	EUR 2.61	5.00	S34	Sonia Buque Llobet 29/09/2016 10:46
<div>Modificar</div> <div>Eliminar</div>	82041-30	Tapa para base de enchufe schuko	OF-00030	EUR 3.85	5.00	S82	Sonia Buque Llobet 29/09/2016 10:46

Soluciones prescritas competencia

Nueva solución prescrita competencia

No hay registros que mostrar.

Chat

2.3.10 Ubicaciones Obras:

- Indica Ubicación / Área geográfica a la que pertenece la Obra.

Condiciones de Obra:

- Se alimenta de las condiciones de las ofertas. Automático.

2.3.11 Soluciones Ofertadas:

- Todas las referencias (totales) que aparecen en las ofertas que se han generado independientemente de si tenemos permisos para ver dichas ofertas. Automático

2.3.12 Soluciones Prescritas:

- Sólo aparecen las referencias (totales) que hemos indicado en las ofertas, que viene prescritas. Automático.

Soluciones Prescritas competencia:

- Soluciones por referencias de la competencia, que vienen prescritas en proyecto. Hay que crearlas cada vez por el creador de la oportunidad, no viene automático ni con desplegable.

2.3.13 Pedidos:

- Estructura de SAP. Cabecera de los pedidos relacionados a esta obra, provenientes de las ofertas generadas.
- La relación se realiza a través de gestión de ventas. En los pedidos que no llevan extra el cliente debe indicar el ID de la oferta de Dakota y en los que lleven un extra debe ser indicado en el correo de autorización de las condiciones.

2.3.14 Proyectos:

- Especificar si se ha realizado algún proyecto con el departamento de proyectos (Iluminación, sistemas de control, etc,...).
- Podremos cargar archivos adjuntos que nos entrega el cliente como, planos o memorias. Se ubicarán en Notas y Archivos Adjuntos
- Podremos cargar los proyectos realizados por dichos departamentos, Entregables. Se ubicarán en Notas y Archivos Adjuntos

2.3.15 Scoring:

A las oportunidades sin calificar se le puede aplicar estrategias de Scoring para priorizar las que se considere más importantes. A lo largo de la cadena de valor el comercial también lo puede utilizar para los criterios que considere.

2.3.16 Actividades Abiertas:

- Todas las actividades, tareas, visitas comerciales (Citas+reportes) que tenemos pendientes, sin cerrar ni realizadas.

Citas:

- Creación de citas (visitas) desde una Obra o bien desde una Cuenta (Cliente o Candidato). Se realiza desde - Nueva Cita.
- Todas las Citas relacionadas son públicas, salvo que las indiquemos como privadas.

Reportes:

- Reporte de una Visita Comercial. Contienen el resumen de la misma.
- Las acciones derivadas de una visita comercial se realizar con tareas asignadas al comercial que debe realizarlas y relacionándolas con la obra. – Nueva Tarea –

2.3.17 Historial de Actividades:

- Historial de todas las actividades cerradas asociadas a esta obra, Tareas, mails, etc,...

2.3.18 Notas y Archivos Adjuntos:

- Donde tendremos almacenados todo tipo de archivos, vinculados a un proyecto o de otra índole. Pestaña “Adjuntar Archivo”.

