

## FAQs DAKOTA

El objetivo de este documento es responder a las preguntas más frecuentes que han surgido tras las formaciones.

Recordaros que las guías de uso de obras, ofertas y leads, que se compartieron por el grupo Todo Simon, siguen estando disponibles en Dakota, dentro de DOCUMENTOS en la carpeta DAKOTA.

Es sumamente importante que los datos que reflejemos en DAKOTA, sean acordes a la realidad, y sobre todo vivos. Es decir, la información reflejada en el sistema, al igual que las oportunidades y el mercado, va cambiando en el tiempo, y debemos actualizar dicha información, conforme evolucionan nuestras oportunidades y clientes.

Con esto conseguiremos convertir a DAKOTA en una herramienta que nos ayude a la gestión de nuestro día, a la toma de decisiones y a la elaboración de planes de acción, tanto personales como a nivel de zona, área o empresa.

### OFERTAS:

#### **- ¿Qué fecha de vencimiento debo poner al crear la oferta?**

La fecha de vencimiento debe ser aquella en la que estimemos que esa oferta se va a convertir en pedido.

Dependiendo de la fase en la esté la oportunidad, muchas veces es difícil saber cuál será esa fecha y deberemos estimarla en función de los datos de los que dispongamos y nuestra experiencia. De ahí la importancia en ir actualizando dicha fecha, conforme evolucione la oferta y vaya cambiando de etapa.

#### **- ¿En qué me ayuda la fecha de vencimiento?**

En la planificación del seguimiento de mis objetivos, conocer nuestro negocio a futuro y poder hacer previsiones tanto de venta como de industria.

#### **- ¿Qué probabilidad de conversión debo poner?**

Al igual que la fecha de vencimiento, depende de la etapa de la obra, y de nuestro criterio en base a nuestra experiencia. Al igual que la fecha de vencimiento es un campo dinámico, que debemos ir actualizando conforme avanza la oferta. Cuando la oferta sea adjudicada totalmente, la probabilidad debe ser 100%.

#### **- ¿Por qué es importante la probabilidad?**

Las cifras que se reflejarán en los funnel, y que nos ayudarán a conocer el volumen de negocio que manejamos, se calcula multiplicando el valor neto de la oferta por la probabilidad de éxito. Es decir, si el neto de una oferta es de 10000€ con una probabilidad del 80%, en el funnel se reflejarán 8000€.

**- ¿Puedo poner cualquier producto en una oferta?**

No como norma general. Sólo debes poner productos que pertenezcan a la misma línea de negocio que la Obra de la que está colgada la Oferta. La excepción es cuando en una oferta tenemos que poner pocas unidades o importe de productos de otra línea. Por ejemplo, en una oferta de iluminación de pantallas regulables 1-10 V, nos piden también los 3 reguladores necesarios para actuar sobre esas pantallas. En ese caso o similares, podemos ponerlo dentro de la misma oferta.

**- ¿Tengo que seguir creando una oferta por cada agente de contabilización?**

Si. Conforme va evolucionando por nuestro canal la oferta ( Prescripción, Instalador, Distribuidor ) iré duplicando la oferta existente o creando una nueva si hay cambio de materiales, y contabilizando la más actual.

**- ¿Y si me piden la oferta varios instaladores o distribuidores, tengo que duplicar la oferta para cada uno de ellos?**

No. Si la lista de materiales es la misma, generaremos pdf para cada uno de los solicitantes. Si la lista de materiales es distinta, o modificaremos la existente o crearemos una nueva oferta con la lista más actualizada.

Recordar que si no somos los propietarios de la oferta, debemos pedir al compañero que la creó que nos la comparta.

**- ¿Cuál de ellas contabilizo?**

Siempre la más actualizada tanto en lista de materiales como en adjudicatario. El sistema no permite contabilizar más de una oferta al mismo agente. Si la oferta inicial no es mía y la tiene contabilizada un compañero al instalador o almacén Pepito, y finalmente el adjudicatario es el instalador o el almacén Joselito, le pediré al compañero que creó la oferta inicial que descontabilice la suya y contabilizaré la mía. Si somos los propietarios, lo haremos directamente.

Recordad actualizar tanto fecha de vencimiento como probabilidad.

**- En una obra de iluminación interior, donde hay Simon y Fluvia ¿Puedo contabilizar las dos ofertas al mismo agente?**

Si. Es el único caso, ya que son marcas comerciales distintas, y el sistema lo permite.

**- ¿Cuándo adjudico totalmente la oferta?**

Cuando sepamos positivamente que se va a vender. Mientras tanto es mejor dejarla pendiente, actualizando la fecha de vencimiento, por si hay cambios en la lista de materiales.

***- ¿Entonces, ya no adjudico una oferta a prescriptor cuando sale en medición, aunque falte tiempo para la ejecución?***

No es necesario adjudicarla. Usaremos el check de prescrito que está en la cabecera de la oferta, para indicar que viene de la prescripción. Esto indicará que tanto la oferta como la obra están prescritas, se mantendrá conforme evolucione y saldrá reflejado en los informes que se generen.

***- ¿Y cuando hago varias ofertas al mismo agente con variantes de producto, por ejemplo distintas series de mecanismo para la misma obra, cuál contabilizo?***

Ninguna. Esperaremos a saber cuál es la buena, y contabilizaremos esa.

***- ¿Y qué hago con las ofertas anteriores al nuevo sistema?***

Conforme las vayamos actualizando, la iremos pasando al nuevo formato.

Un caso muy común es tener varias ofertas contabilizadas al mismo agente en la misma obra, porque hacíamos una oferta por cada línea de negocio. Antes lo permitía el sistema, pero ahora si queremos hacer una modificación en una de esas ofertas o crear una nueva en la misma obra, no podremos.

Si tengo en una obra ofertas de distintas líneas de negocio, primero modificaré la obra para asignarle una línea de negocio, y luego la duplicaré a las distintas líneas de negocio. En ese momento, me iré a las ofertas, y las cambiaré a la obra de la línea de negocio correcta.

Si no somos los propietarios, pediremos al compañero que lo sea que haga estas acciones.

***- Pero aunque lo hago, me sigue dando error ¿Abro un ticket?***

Antes de abrir el ticket, comprobaremos que no esté contabilizada a Distribuidor Genérico. Hay todavía ofertas en el sistema de cuando se podía contabilizar a un DG. Si es el caso, antes descontabilizar esta oferta. Si ya está adjudicada la oferta y no podemos modificar, entonces abrir ticket de tipo Otros.

## OBRAS:

### ***- ¿Tengo que abrir una obra por línea de negocio?***

Si. De hecho es un campo obligatorio. Cuando tengamos que ofertar más de una línea de negocio, duplicaremos la obra y le asignaremos la nueva línea. El sistema no te dejará duplicar una obra a una línea de negocio ya creada.

### ***- ¿Y tengo que duplicar las obras antiguas?***

Conforme vayamos actualizando las ofertas, tal como se ha explicado en una pregunta anterior, aprovecharemos para duplicarlas y asignarles las ofertas de su línea de negocio.

### ***- ¿Cómo haré el seguimiento de mis obras y ofertas?***

Usaremos las Tareas dentro de la obra, y las asociaremos a los intervinientes en la misma. Los campos de fecha de inicio y fecha de inauguración no los usaremos para este seguimiento. Al hacer el seguimiento de la obra, también haremos el de las ofertas que dependan de ella.

### ***- ¿Tengo que buscar primero las obras o las creo directamente?***

Siempre buscar primero para evitar duplicidades. Si está creada por Construdatos, primero convertimos la obra y le asignamos la línea de negocio. Usad los métodos de búsqueda explicados en las formaciones y en la Guía que podéis encontrar en los Documentos de Dakota.

### ***- ¿Tengo que completar los Intervinientes en la obra?***

Aunque no es obligatorio, es una herramienta que nos permitirá identificar a los distintos decisores que participan en la obra, y que muchas veces son distintos dependiendo de la línea de negocio. Es muy normal que en la misma obra, el decisor del Pequeño Material, sea distinto del decisor de la iluminación, por ejemplo. De esa manera podremos planificar acciones en fechas distintas para los distintos intervinientes dentro de la misma obra.

## LEADS:

### **- ¿Cómo introduzco las nuevas cuentas y contactos?**

Lo haré siempre a través de los LEADS, completando todos los campos obligatorios y buscando duplicados, para evitar duplicidades en la base de datos.

### **- ¿Y si la cuenta ya existe, puedo crear el contacto directamente en la cuenta?**

No, siempre lo haré como Lead. Al convertirlo puedo asignarlo a una cuenta ya existente.

### **- ¿Puedo eliminar contactos?**

Nunca. Las cuentas se pasivan y se indica el motivo. Los contactos se quita el check de "activo". Los leads se descartan y se indica un motivo.

Para tener activa la función de buscar duplicados y combinar contactos no tenemos más remedio que dejar habilitada la opción de eliminar pero recordad que no debe usarse.

### **- ¿Tengo que convertir siempre los leads?**

No. Sólo convertimos aquellos que no estén duplicados y que vayamos a trabajar con él, asignándonos la propiedad de la cuenta. Son candidatos, y nos ayudará a tenerlos controlados hasta que decidamos si evolucionan a cuenta.

Una vez convertidos, si en el futuro decidimos que no lo tendremos en nuestro universo de cuentas, lo pasaremos a Admin.

Recordad que le el botón de convertir no aparece hasta que no están rellenos todos los campos y hayamos usado el botón de tratamiento de datos.

### **- ¿Cómo le hago un reporte a un Lead?**

A los Lead no se le hacen reportes. Toda la actividad que tenga con ellos la reflejaré en las Actividades. Tareas en el campo de Comentarios y Citas en el campo de Descripción.

