

DAKOTA MANUAL DE USUARIO

Contenido

DAKOTA	4
Cómo acceder a DAKOTA.....	4
Sincronización con Outlook	5
Solucionar conflictos de Sincronización	6
Cuentas	8
Candidatos y Clientes	9
Gestión de Cuentas	17
Gestión de Contactos	19
Obras.....	23
Detalle de la Obra	23
Estado de las Oportunidades:.....	25
Segmentación.....	25
Marcas Presentes:	26
Condición de obra.....	26
Obra Protegida:.....	26
Dirección de la Obra:.....	27
Ofertas	27
Ubicaciones Obras:.....	27
Condiciones de Obra:	27
Soluciones Ofertadas:	27
Soluciones Prescritas:	28
Soluciones Prescritas competencia:.....	28
Proyectos:	28
Intervinientes:	28
Scoring:.....	29
Citas:	29
Reportes:	29
Historial de Actividades:	29
Notas y Archivos Adjuntos:	30
Oferta.....	31
Creación de ofertas	31
Tipos de ofertas	31
Asignación de cuentas en oferta.	31
Campos obligatorios de una Oferta	32
Automatización de estados de una Oferta y Obra.	33
Contabilizar una oferta	33

Crear una Ficha.....	34
Proteger una obra desde la oferta	36
Enviar para aprobación.....	37
Generar la Oferta en PDF para enviar	38
Privacidad de las ofertas	40
Visualización de Ofertas en una Obra	41
Condición de obra.....	41
Avisos	43
Actividades Comerciales	44
Fase de Depuración	47
Revisión de Propietarios Cuentas (Gestor Propietario).....	47

DAKOTA

Cómo acceder a DAKOTA

CÓMO ACCEDER A DAKOTA



<https://login.salesforce.com/>



salesforce

Username
egarcia@simon.es

Password

Log In

☐ Remember me

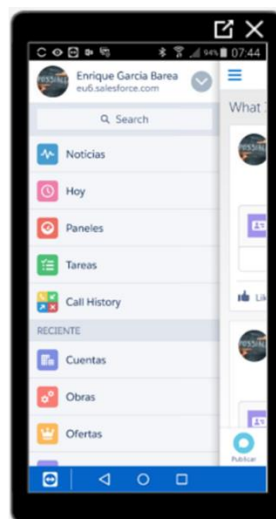
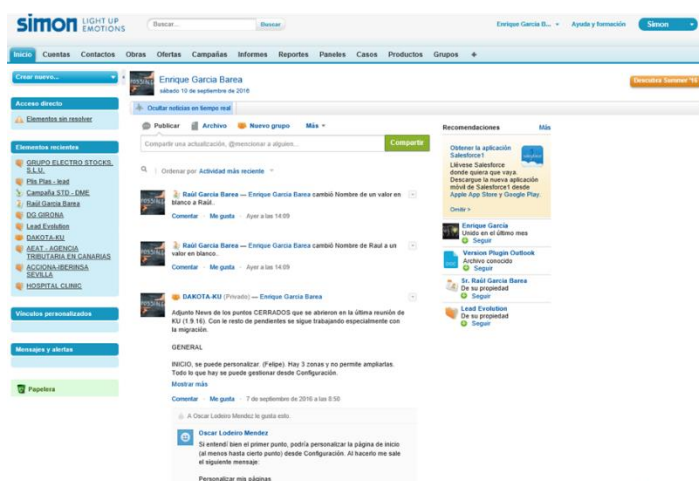
[Forgot Your Password?](#) [Use Custom Domain](#)

[Not a customer?](#) [Try for free](#)



NOMBRE APARTADO/ SUBAPARTADO

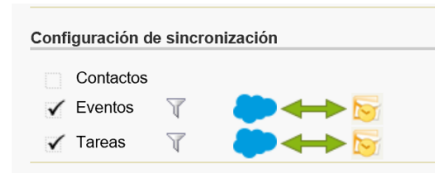
simon
LIGHT UP EMOTIONS



SINCRONIZACIÓN OUTLOOK - SF



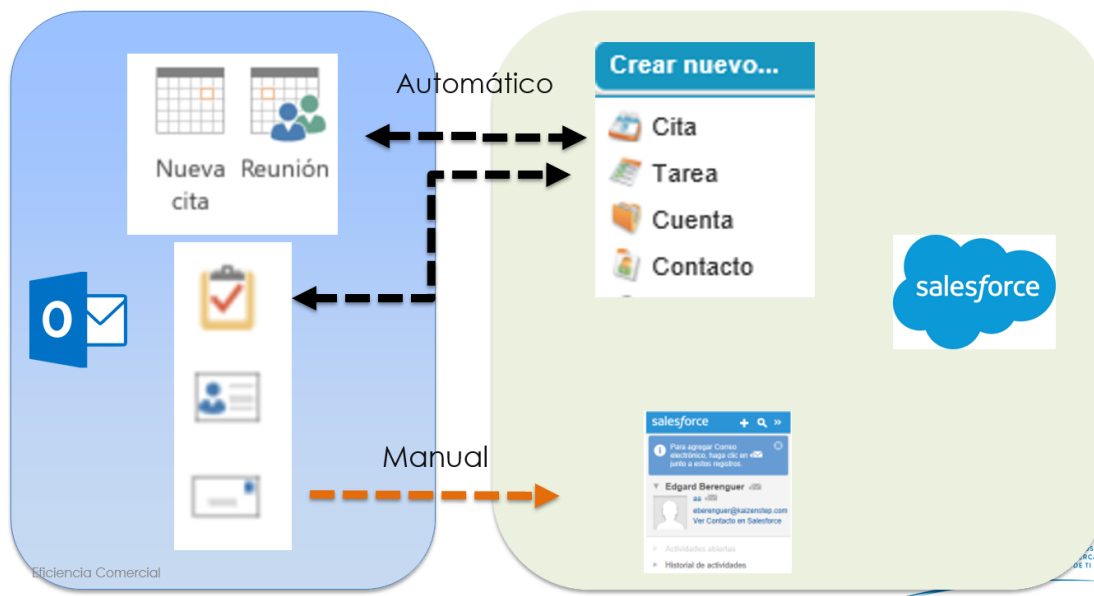
- SF permite sincronizar con Outlook
 - Eventos
 - Reunión
 - Cita
 - Tareas
 - Contactos



- La aplicación móvil SF1 se actualiza automáticamente. Se recomienda usarla mas que Outlook porque te da una visión más completa y no existen errores de sincronización.



DETALLE SINCRONIZACIÓN OUTLOOK - SF



Solucionar conflictos de Sincronización

SOLUCIONAR CONFLICTOS SINCRONIZACIÓN OUTLOOK

Acceso directo

Elementos sin resolver

Elementos sincronizados

Mis elementos no resueltos

1.- Clicar botón **Modificación por lotes**.

2.- Repetir proceso para Citas y tareas.

Asignar a los registros de salesforce.com

Asunto	Fecha	Ubicación	Asignar a los registros de salesforce.com
GES - Revisión Objetivos + Estrategia de Pedidos Final de año	9/09/2016 9:00	GES - Meturgia 32-34 3ª Planta - Zona Franca	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
DAKOTA - manual	9/09/2016 13:00	Sala Sant Pol - Planta 3 - DG-NATH (8 Pax / TV)	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Revisión Edmundo trenas	13/09/2016 12:45	Teknon marquesa - 1.después 10	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Visita suria	22/09/2016 9:00		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Formación DAKOTA - Área NO - Día 1	26/09/2016 10:00	Bilbao	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Revisión médica Egarat	27/09/2016 9:45	Josep Pla 2, Barcelona - GR019	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
DAKOTA - MCT	30/09/2016 Todo el día		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Cerrar día con Comansa para Celebrar 50 Aniversario + Detalle	1/10/2016 10:00		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Visita al Laboratorio	3/10/2016 Todo el día		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Día libre disposición	14/10/2016 16:00		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Visita espacio 100	19/10/2016 Todo el día		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar
Prodelas - Reunión Comercial	18/11/2016 8:00	Sala Sant Pol - Auditorio (100 Pax / Pantalla-Proyector-Pizarra)	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar

NOMBRE APARTADO/ SUBAPARTADO

SOLUCIONAR CONFLICTOS SINCRONIZACIÓN OUTLOOK

Acceso directo

⚠ Elementos sin resolver

Elementos sincronizados
Mis elementos no resueltos

1.- Activar Check de Asunto y No asignar. lotes.
2.- Guardar.

Ayuda para esta página

Desactivar recomendaciones

Citas Tareas

Guardar Cancelar Modificación p. lotes

Contacto Cuenta

No asignar
Siquiera se sincronizando este cita pero no lo asignaremos a otros registros.

Asunto	Fecha	Ubicación	Asignar a los registros de salesforce.com
<input checked="" type="checkbox"/> GES - Revisión Operativos + Estrategia de Pedidos Final de año	9/09/2016 9:00	GES - Metalurgia 32-34 1ª Planta - Zona Franca	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> DAKOTA - manual	9/09/2016 13:00	Sala Sant Pol - Planta 3 - DG-NATH (8 Pax / TV)	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Revisión Edmund trenes	13/09/2016 12:45	Teknon marquesa - 1, después 10	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Visita susis	22/09/2016 9:00		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Formación DAKOTA - Área NO - Día 1	26/09/2016 10:00	Bilbao	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Revisión médica Egarret	27/09/2016 9:45	Josep Pla 2, Barcelona - 08019	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> DAKOTA - MKT	30/09/2016 Todo el día		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Generar día con Cometas para Celebrar 50 Aniversario + Detalle	1/10/2016 10:00		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Visita al Laboratorio	3/10/2016 Todo el día		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Día libre disposición.	14/10/2016 16:00		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Visita espacio 100	19/10/2016 Todo el día		<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta
<input checked="" type="checkbox"/> Prodelec - Reunión Comercial	18/11/2016 8:00	Sala Sant Pol - Auditorio (100 Pax / Pantalla-Proyector-Pizarra)	<input checked="" type="radio"/> Contacto <input type="radio"/> No asignar Cuenta

Guardar Cancelar

Cuentas

“Cuenta” en Dakota es un término general para hablar de empresas con las que Simon interactúa, se subdivide en dos grupos: “Candidatos” y “Clientes”.

- Los “Candidatos” son Cuentas con cierto interés para nosotros sobre las cuales podemos estar realizando acciones comerciales y que pueden llegar a convertirse en “Clientes”.
- Los “Clientes” son empresas con las que mantenemos un día a día y una relación comercial. La finalidad es fidelizarles para poder alcanzar los objetivos comerciales.

Los Candidatos tienen diferentes Etapas, evolucionan de una a otra de forma automática (Oferta adjudicada).

El paso de Candidato a Cliente se realiza generando una petición que debe ser aprobada. Requerimientos de conversión automática. En fase de depuración de la BD se habilita un proceso manual para hacer más fácil la gestión.



- Todos los usuarios de Simon Iberia pueden visualizar todas Cuentas (Candidatos y Clientes) excepto las Cuentas de “Distribuidor” que sólo son visibles por el propietario de la Cuenta. Los únicos Distribuidores visibles para todos los usuarios son los “Distribuidores Genéricos”.

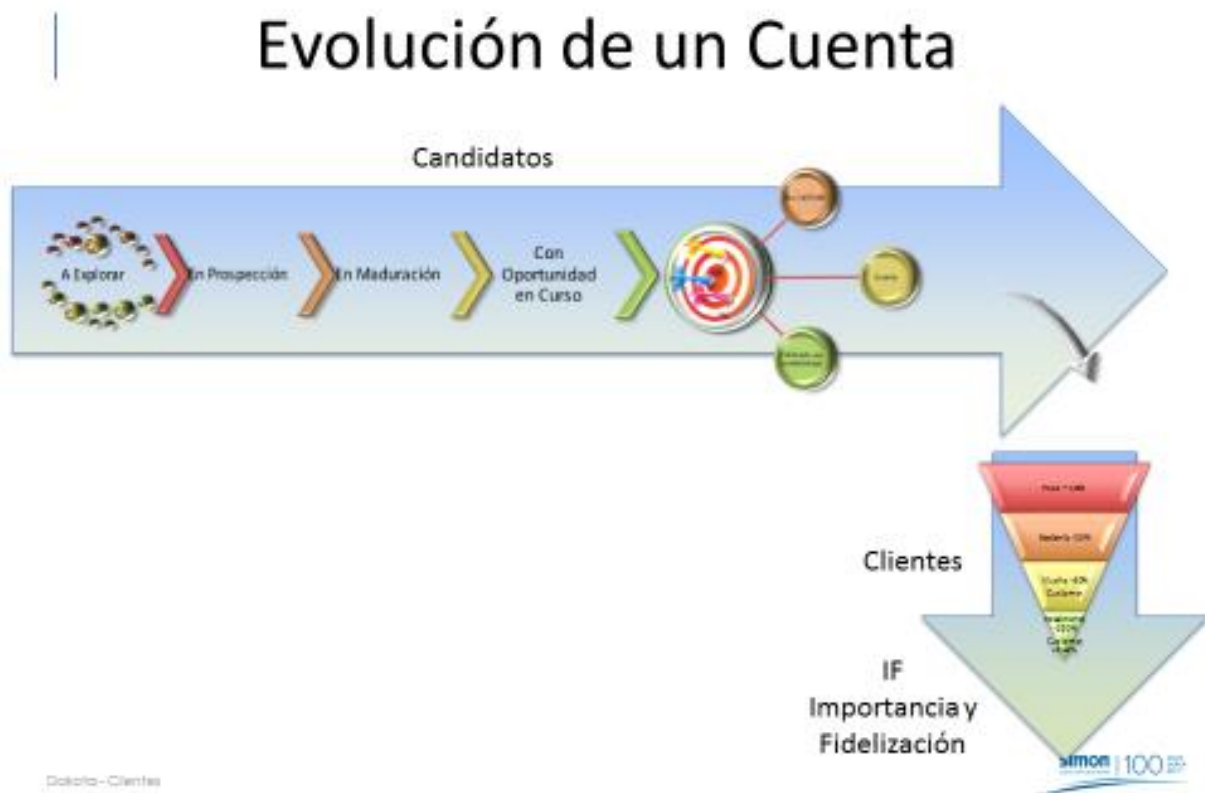
- Los procesos comerciales definidos se pueden aplicar tanto a los Candidatos como a los Clientes (Enviar Ofertas, Solicitud de material sin cargo, No Codificado, etc.)

Candidatos y Clientes

Los Candidatos pueden evolucionar hasta llegar a convertirse en Clientes. Por eso se han definido unas **etapas** que se detallan en el siguiente esquema:

- A explorar
- En Prospección
- En Maduración
- Con Oportunidad en curso

Aparecen otros dos estados previos que son responsabilidad del departamento de Marketing: Datos Brutos y Datos Depurados.



UNIVERSO DE CUENTAS



Campos que contiene una Cuenta:

Veamos los campos que tiene una Cuenta partiendo de una nueva “Cuenta”.

Se puede crear una nueva cuenta desde:

- Desde cualquier pantalla de Dakota en la pestaña “Crear nuevo...”/Cuenta
- Desde Cuenta con el botón “Nuevo”

Modificación de Cuenta empresarial
Nueva Cuenta

[Ayuda para esta página](#)

Modificar Cuenta empresarial		<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Guardar y nuevo"/> <input type="button" value="Cancelar"/>	
Información de la cuenta I = Información obligatoria			
Estado candidato	<input type="text" value="A explorar"/>	Teléfono	<input type="text"/>
Origen de cuenta	<input type="text" value="--Ninguno--"/>	Nº de teléfono 2	<input type="text"/>
Cuenta principal	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>
Nombre de la cuenta	<input type="text"/>	Email	<input type="text"/>
NIF	<input type="text"/>	Sitio Web	<input type="text"/>
Idioma	<input type="text" value="ES"/>	Aprobado	<input type="checkbox"/>
Id CRM	<input type="text"/>		
Información adicional			
Organización de ventas	<input type="text" value="Disponible Fluvia"/> <input type="text" value="Elegido Simon"/>		
Canal SAP	<input type="text" value="Nacional"/>	Sector SAP	<input type="text" value="10"/>
Información de dirección			
País	<input type="text" value="--Ninguno--"/>		
Calle	<input type="text"/>		
Ciudad	<input type="text"/>		
Estado o provincia	<input type="text" value="--Ninguno--"/>		
Código postal	<input type="text"/>		
Segmentación			
Tipo de registro de cuenta	<input type="text" value="Lead"/>	Tipo empresa M	<input type="text" value="**No corresponde**"/>
Actividad	<input type="text" value="--Ninguno--"/>		<input type="text" value="**No corresponde**"/>
Canal	<input type="text" value="--Ninguno--"/>	Alcance	<input type="text" value="--Ninguno--"/>
Subactividad	<input type="text" value="**No corresponde**"/>	Tipo de venta	<input type="text" value="**No corresponde**"/>
Sector	<input type="text" value="**No corresponde**"/>	Infraestructuras/Servicios de valor añadido	<input type="text" value="**No corresponde**"/>
Estructura organizativa	<input type="text" value="**No corresponde**"/>	Servicios	<input type="text" value="**No corresponde**"/>
Ubicación	<input type="text" value="--Ninguno--"/>	Ingresos anuales	<input type="text"/>
Empleados	<input type="text"/>		
Scorings			
Scoring- IF	<input type="text" value="--Ninguno--"/>	Scoring - CI	<input type="text" value="--Ninguno--"/>
Descripción			
Descripción	<input type="text"/>		
Información del sistema			
Propietario de la cuenta	Pablo Garzon Velasco		
Organizaciones de cuentas			
Aprobación			
Responsable SIMON			
Responsable FLUVIA			
Responsable LIGHTING			
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Guardar y nuevo"/> <input type="button" value="Cancelar"/>			

Los bloques de información a rellenar son:

- A. Información de la Cuenta
- B. Información adicional
- C. Información de dirección
- D. Segmentación
- E. “Scorings”
- F. Descripción
- G. Información del sistema
- H. Aprobación

A. Información de la Cuenta

Cada usuario debe crear nuevas Cuentas únicamente de su área.

Todas las Cuentas tienen un propietario pero sólo en las que se trabajan habitualmente el propietario es un comercial (todos de los Clientes y algunos Candidatos), para el resto el propietario es el “Administrador”.

Cuando se crea una nueva Cuenta es siempre como “Candidato” y por defecto está en la etapa “A Explorar”.

Etapa	Evento	Acción
A Explorar	Programar visita/visita realizada	Pasar a En prospección
En prospección	Numero de Visitas en los últimos 12 meses) > 2	Pasar a En Maduración
Cualquier estado	Número de Ofertas en los últimos 3 meses > 1	Pasar a Oportunidad en curso.
Con Oportunidad en curso	Oferta Ganada	Proponer convertir al coordinador del candidato.
Conversión	Calificado No Calificado Calificar con posterioridad	Convertir a Cuenta Pasar a Explorar Pasar a En Maduración

En fase de depuración de la base datos de Dakota se realiza la conversión a cliente al Enviar para aprobación. Sin ningún tipo de pregunta.

B. Información adicional

Organización de Ventas (también aparece a veces como “Marca Comercial”, se refiere a las 3 empresas Simon, Fluvia y Lighting).

Se definen como OC, automáticamente genera un OC en “Marcas Comerciales” para cada una de las marcas seleccionadas.

Si una cuenta no tiene asignada una OC de una marca no se podrán hacer ofertas de esa marca. Es recomendable al crear un candidato seleccionar las marcas Simon y Fluvia.

Datos modificables: Gestor cuenta, scorings, frecuencia de visita.

La marca no pertenece a los datos de una cuenta. Son registros independiente de la cuenta y son públicos. Se ha programado una lógica (regla de colaboración) para validar que el gestor sea el propietario o uno de los colaboradores y de esta manera el gestor asignado sea el único que los puede modificar. Una vez asignado un gestor a una marca sólo lo pueden modificar él mismo y el administrador. Por defecto está seleccionado “Simon” y es posible seleccionar “Fluvia”.

C. Información de dirección

Es obligatorio indicar todos los datos de la dirección aunque no estén indicados con la marca en rojo.

D. Segmentación

Al escoger la “Actividad” el sistema define cual es el “Canal” entre los 5 siguientes:

- Distribuidor
- Instalador
- Prescriptor
- Cliente Final
- Influenciadores (Asociaciones, Colegios profesionales y Gremios)

Y hay que seleccionar de una serie de propuestas, cual/es puede/n ser la/s “Subactividad” y el “Sector” (que se refiere al Sector en el cual trabaja esa empresa por ejemplo un Instalador que se dedica al Terciario) y el resto de campos de la segmentación.

En Candidatos aparece. “Tipo de Empresa M”. Indicando que es posible selección múltiple.

En Clientes aparece. “Tipo de Empresa S”. Indicando que solo es posible una selección simple.

E. Scorings

- Scoring CI específico para los consultores de interiorismo.

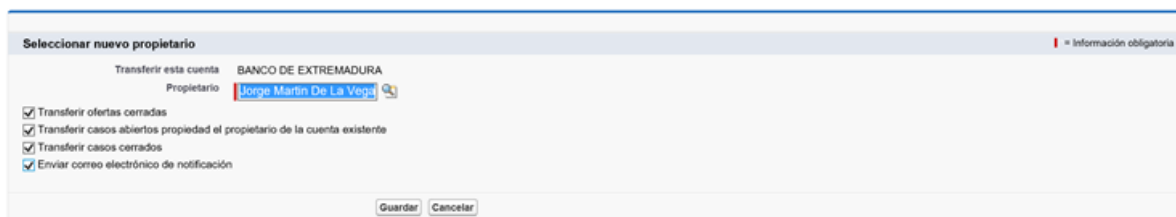
Clasificación a nivel de Cuenta llamada “Scoring - CI” (CI: Consultor Interiorismo) únicamente para los “Candidatos” con dos letras cada una de ellas puede tener 4 niveles: A, B, C o D. Siendo “A” el máximo nivel y “D” el mínimo. Este campo sólo lo utilizarán los Consultores de Interiorismo de Simon.

F. Descripción

Campo libre

G. Información del sistema

Indica el Propietario de la Cuenta, una vez creada el propietario puede asignar a otro comercial, es este caso hay que activar el “check” del aviso vía mail.



The screenshot shows a web form titled "Seleccionar nuevo propietario". At the top right, there is a legend: a red exclamation mark icon followed by the text "= Información obligatoria". The form has two main sections. The first section, "Transferir esta cuenta", contains the text "BANCO DE EXTREMADURA" and "Propietario" followed by a text input field containing "Jorge Martín De La Vena" and a small user icon. The second section contains four checkboxes, all of which are checked: "Transferir ofertas cerradas", "Transferir casos abiertos propiedad el propietario de la cuenta existente", "Transferir casos cerrados", and "Enviar correo electrónico de notificación". At the bottom of the form, there are two buttons: "Guardar" and "Cancelar".

H. Aprobación

El Responsable de las aprobaciones viene definido por la jerarquía de áreas, por ejemplo la aprobación del paso de un Candidato a Cliente.

Una vez creada una Cuenta debemos entrar en:

- 1) “**Marcas Comerciales**” y definir los siguientes bloques de datos:

Criterios de Calificación de las Cuentas

▼ Datos de calificación		
Gestor de cuenta	Luis Francisco Garcia Lahuerta	Scoring Actividad
Scoring IF	BC	Scoring Negocio

La clasificación de las Cuentas (o Scoring) es a nivel de “Marca Comercial” cuando ésta esté activa y tiene tres campos:

El primer criterio llamado “**Scoring IF**” a definir por el “Gestor de Cuenta” se basa en dos letras cada una de ellas puede tener 3 niveles: A, B o C. Siendo “A” el máximo nivel y “C” el mínimo.

La primera letra indica la **I**mportancia.

La segunda letra indica la **F**idelización.

Ejemplo: “AC”: Cuenta muy Importante poco Fidelizada.

Los otros dos criterios son “**Scoring Actividad**” y “**Scoring Negocio**”, se rellenarán de forma automática según las fórmulas de la tabla adjunta:

Cientes- Scoring

Scoring	Criterio	Valor Máximo	Valor Mínimo	
IF	Importancia-Fidelización	AA	CC	Manual , Crit. Cial.
Negocio	Importe adjudicado en los últimos 12 meses (TAM). (Ofertas)	*****	*	Automático, Matriz de rangos por canal.
Actividad Comercial (Antes Fidelización)	# Visitas + #Ofertas de los últimos 12 meses (TAM).	*****	*	Automático

Negocio (miles €)	▼	*	▼	**	▼	***	▼	****	▼	*****	▼
Canal Distribucion		100		250		500		750		1000	
Canal Instalador		50		100		150		250		500	
Canal Prescripcion		25		75		100		150		250	
Canal Cliente Final		25		75		100		150		250	

Actividad Comercial ▼	*	**	***	****	*****
Canal Distribucion	10	20	30	40	50
Canal Instalador	5	10	15	20	25
Canal Prescripcion	0	3	5	15	25
Canal Cliente Final	0	3	5	10	15

Conversiones de la Importancia en los Clientes del antiguo CRM a Scoring –IF de DAKOTA

Columna1 ▼	Columna2 ▼	Columna3 ▼	Columna4 ▼	Columna5 ▼
CRM- Importancia	G	A	B	C
Dakota-IF	AC	AC	BC	CC

2) Planificación de visitas

También debemos indicar la frecuencia anual con la que tenemos previsto visitar esta Cuenta.

▼ Planificación visitas

Recurrencia (días)

Estado Avisos-automáticos

AprobacionRegimenVisitas

▼ Estructura Geográfica

Área

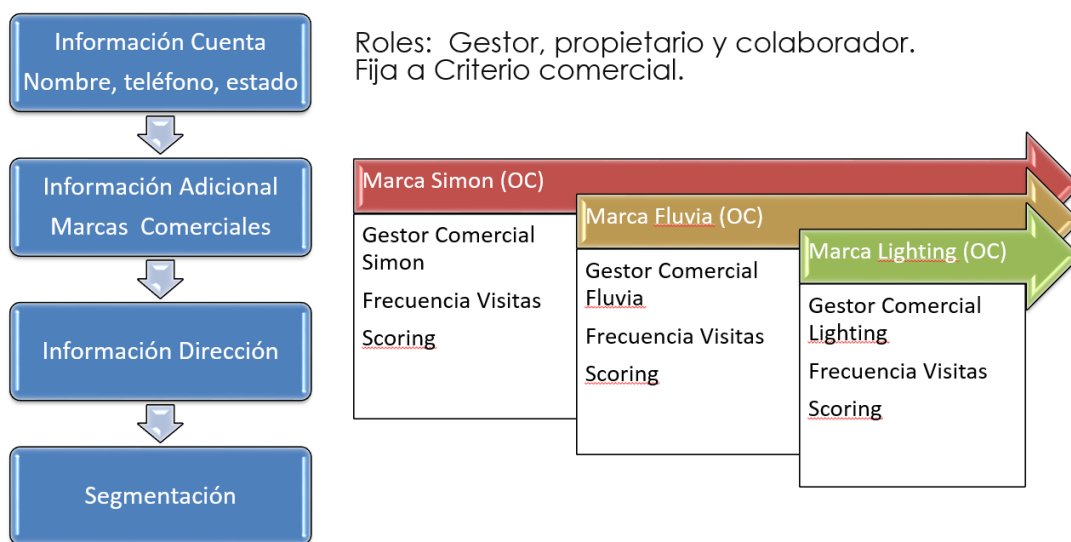
Área Catalana

Se activa automáticamente un proceso de aprobación al jefe de área. El usuario y el JA reciben un aviso mediante correo. Una vez aprobado el sistema genera una tarea para el aviso de la planificación de la visita. Una vez transcurrido e tiempo seleccionado genera la siguiente tarea y así sucesivamente.

GESTIÓN DE LA CUENTA

- Simon, Fluvia y Lighting comparten Base de datos de clientes. Por tanto pueden existir hasta **3 marcas comerciales en una cuenta**. Cada marca comercial existente en la cuenta tendrá asignado un gestor comercial.
- Habrá 3 tipologías de datos:
 - Datos modificables por los gestores, por el gestor propietario y los No editables (SAP).
- Roles
 - Gestor Comercial. Es el responsable comercial de una marca para esa cuenta.
 - Propietario: Es el gestor responsable de la información de la cuenta.
 - Colaborador: Son gestores que colaboran en el mantenimiento de la información de la cuenta.
- La auditoría de cambios se ve en el chatter de Cuenta.

CUENTA - DATOS MODIFICABLES



NOMBRE APARTADO/ SUBAPARTADO

simon | 100 AÑOS CERCA DE TI

El Gestor Propietario será visible en la ficha de Cuenta indicado como Propietario de la cuenta (no así los Colaboradores).

▼ Información del sistema

Creado por Admin Simon, 21/08/2016 18:57
Propietario de la cuenta Enrique García Barea [Cambiar]

Además cada Cuenta podrá tener, para cada una de las tres Marcas Comerciales (Simon, Fluvia y Lighting) un “Gestor de cuenta”. La lógica dice que el “Propietario de la Cuenta”

sea uno de los tres posibles “Gestores de Cuenta” y además que todos los Gestores de Cuenta deben ser Colaboradores para poder modificar los datos de la Cuenta.

- Los Datos modificables por Gestor de cuenta son los datos relativos a cada Marca Comercial, como por ejemplo el Scoring (importancia) de la Cuenta para dicha Marca, sólo serán modificables por el Gestor de cuenta.

Los “Gestores” serán visibles en la ficha de Marca Comercial.

Marcas Comerciales		Nueva organización cliente		Ayuda de Marcas Comerciales ?			
Acción	Nombre de Organización Cliente	Organización de ventas	Gestor de cuenta	Zona	Área	Delegación	Responsable
Modificar	OC-208745	Simon	Juan Luis Garcia Cordoba	Barcelona	Area Catalunya	Barcelona	Enrique Garcia Barba
Modificar	OC-204570	Fluvia	Agustín Caro Lopez	Barcelona	Area Catalunya	Barcelona	

VARIOS:

- Se podrá consultar el histórico de cambios para ver las secuencias de cambios realizados.
- Cualquier usuario podrá “seguir” (subscribirse) las Cuentas a las que tiene acceso (visibilidad) para recibir aviso de los cambios que se realicen mediante la función “Seguir”.

 Seguir

Seguidores

Sin seguidores.

-
- Los criterios de asignación de Cuentas a los usuarios por zona geográfica (áreas y delegaciones) es la misma para Simon y Fluvia.
- Existen dos Tarifas de precios en función del país:
 - España y Andorra: Canal 10 Tarifa 00.
 - Portugal: Canal 10 Tarifa 01.


Gestión de Contactos

Todos los usuarios pueden crear Contactos en las Cuentas a las que tienen acceso pero únicamente el Propietario y los Colaboradores pueden modificar en los datos de un Contacto existente.

Se puede crear un nuevo Contacto:

- Desde cualquier pantalla de Dakota en la pestaña “Crear nuevo...”/Contacto.
- Desde Contacto con el botón “Nuevo”.
- Desde una Cuenta.

Veamos los campos que tiene un Contacto partiendo de un nuevo “Contacto”.

Modificación de contacto

Nuevo Contacto

Los contactos que no se han asociado con cuentas son privados, de forma que otros usuarios no pueden verlos ni pueden incluirse en los informes.

Modificar Contacto

GuardarGuardar y nuevoCancelar

Información del contacto

Nombre

--Ninguno--

Apellidos

Nombre de la cuenta

Función en empresa

--Ninguno--

Cargo

Departamento

Idioma

ES

C-Level

No

Id CRM Contacto

Activo

☒

Fecha de baja

Origen del candidato

--Ninguno--

Teléfono

Móvil

Teléfono particular

Correo electrónico

Decisor

☐

Publicidad

☒

Información de dirección

País

--Ninguno--

Calle

ciudad

Estado o provincia

--Ninguno--

Código postal

Información adicional

Grado de satisfacción

--Ninguno--

Comentarios valoración

Interés en

Disponible

Empotrar

Conectividad

Sistemas de control

Elegido

Descripción

Descripción

Información del sistema

Propietario del contacto

Pablo Garzon Velasco

GuardarGuardar y nuevoCancelar

Los bloques de información a rellenar son:

- A. Información del contacto
- B. Información de dirección
- C. Información adicional
- D. Descripción

A. Información del contacto

El campo “Nombre” es doble: tratamiento y Nombre de pila.

“**C- Level**” Sirve para indicar si el Contacto es un cargos directivo: CEO’s, CMO, CFO, etc. Sí/No (Por defecto viene con un NO)

El campo “**Activo**” está marcado por defecto, si un contacto se da de baja hay que indicar la fecha y el estado de este campo si “desclica” automáticamente al guardar.

Permite seleccionar la fecha de baja pero guarda la fecha actual.

Para Mantener el historial de un contacto que cambia de empresa hay que dar de baja (Desactivar el check de activo) en su fiche de Contacto en la empresa que estaba y crearlo de nuevo en la nueva empresa con sus nuevos datos (e-mail,...)

El campo “**Origen de Candidato**”: (Automático) Nos permite conocer la procedencia del contacto. Feria, Visita, Web...

El campo “**Correo electrónico**” es obligatorio esto es importante ya que antes de crear un contrato hay que disponer de este dato.

El campo “**Decisor**” determina si el Contacto tiene influencia directa en las decisiones de prescripción o compra de productos Simon.

El campo “**Publicidad**” está marcado por defecto pero hay Contactos que pueden desear que no se les envíe.

B. Información de dirección

Por defecto la dirección que se guarda al finalizar la introducción de un Contacto nuevo es la de la Cuenta.


Se debe cumplimentar este bloque en los casos en los que el Contacto tiene también una segunda dirección que interesa que conste. Por ejemplo Instaladores que desean recibir nuestra publicidad en su casa.

▼ Dirección de la cuenta

Calle	C/ Pintores, 8
Ciudad	Caceres
Provincia	Cáceres
Código postal	10003
País	España

▼ Información de dirección

Dirección personal Labrador
Badajoz, Badajoz 08006
España



Google x1Map data ©2016 Google, Inst. Geogr. Nacional

▼ Información adicional

C. Información adicional

El campo “Grado de satisfacción” se refiere a la percepción de Simon por parte del contacto en cuestión. Nivel 1 es mínimo y 10 máximo.

D. Descripción

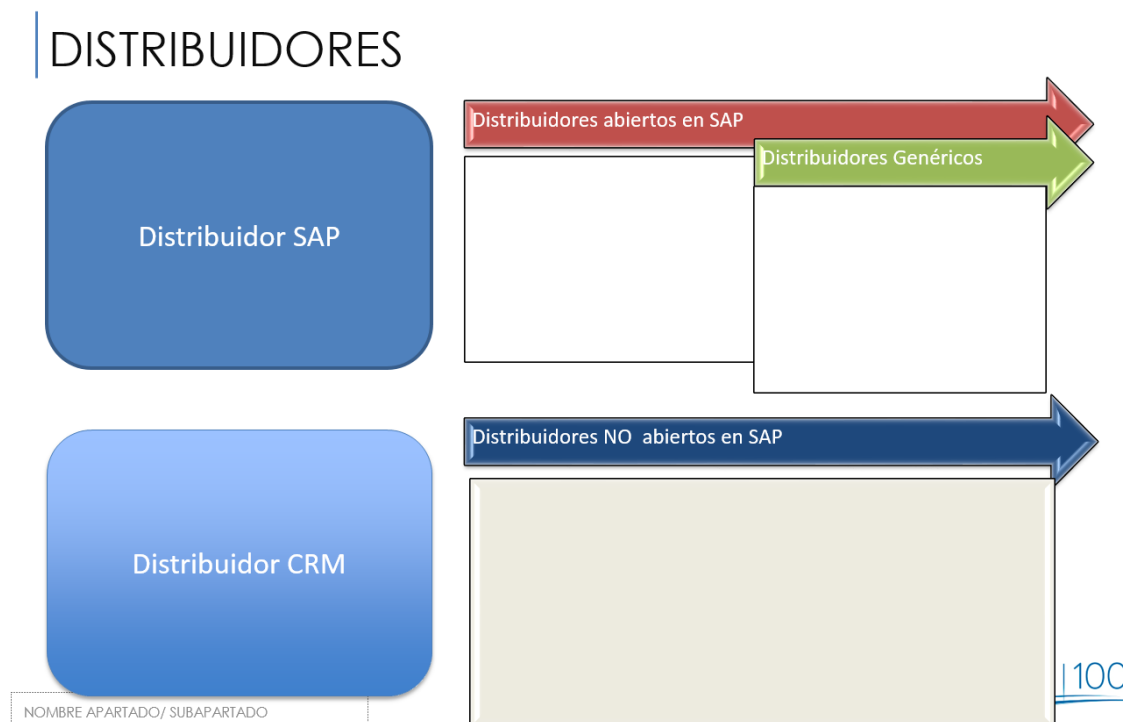
MIGRACIÓN

La migración de datos de CRM a Dakota en lo que se refiera a Cuentas se ha realizado de la siguiente forma:

Distribuidores:

Se han revisado y se han migrado las que eran correctas.

También están en Dakota como Clientes los Distribuidores Genéricos por provincia.



Resto de Cuentas:

Todas aquellas con las que se ha podido contactar se han migrado como Clientes.

El resto o bien no se han migrado o se han migrado como Candidatos según el siguiente criterio: si tenían o no alguna visita en los últimos 3 años.

Obras

La Obra es el objeto principal que nos define la cadena de valor de la obra de edificación desde el punto de vista de proceso comercial de Simon. Su función principal es la de agrupación, coordinación y comunicación de todas las personas y objetos que contribuyan a maximizar la probabilidad de éxito de la venta.

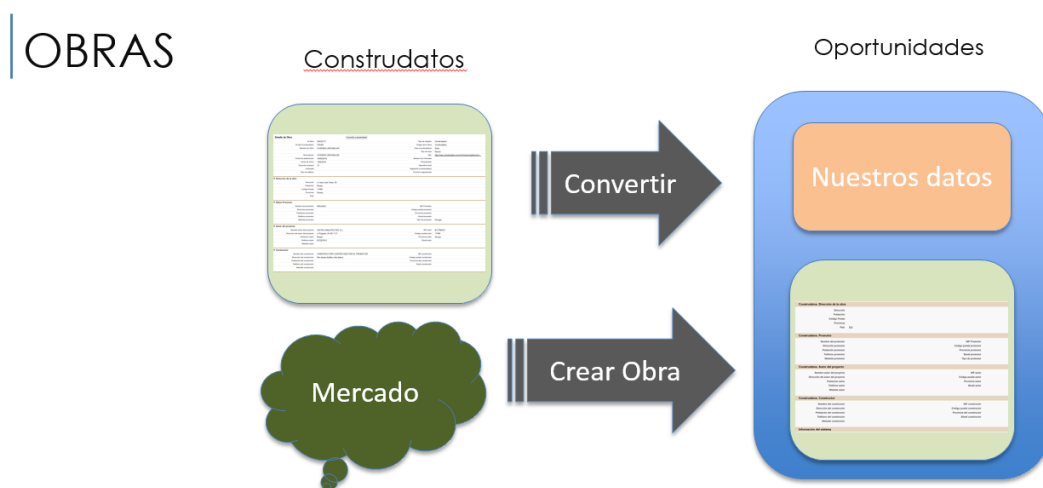
Todos podemos **visualizar todas** las Obras existentes en DAKOTA, creadas por cualquiera de las 3 marcas (Simon, Fluvia, Simon Lighting).

Cada Obra es única en la base de datos y puede ser utilizada y actualizada por **todos** los comerciales de las 3 marcas comerciales.

Detalle de la Obra

La Obra puede tener dos Orígenes – **Origen de la Obra** :

- De la base de obras Construdatos, introducida previamente en el sistema, con todos los datos cargados de la Obra – **Obra Construdatos** .
- Fruto de nuestra labor comercial, en que deberemos cumplimentar la información nosotros. Indicar Origen. – Obra Obra.
- **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.



- El tipo de Registro CONSTRUDATOS es utilizado para registrar las obras provenientes de construdatos (Sin convertir).
- El tipo de Registro OPORTUNIDADES es utilizado para registrar las obras que hemos creados nosotros en nuestro día a día (mercado) o las que hemos convertido de construdatos.

OBRAS

simon
LIGHT UP EMOTIONS

- 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.
- **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 influente 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

Modificar Obra

Guardar
Guardar y nuevo
Cancelar

Información

Nombre de Obra

Marca Ubicación

Simon

Fecha inauguración

17/09/2016

Fecha de inicio

17/09/2016

Duración (meses)

Superficie (m2)

Número de viviendas

Tipo de registro

Oportunidades

Fecha conversión

--Ninguno--

Origen de la Obra

--Ninguno--

Coordinador

Dirección de la obra

Dirección

Población

Codigo postal

Provincia

País

ES

Estado

Fase

--Ninguno--

Motivo

--Ninguno--

Agente más influente

Segmentación

Tipo de edificio

--Ninguno--

Scoring

--Ninguno--

Segmento

--Ninguno--

Marcas presentes

Simon
☐

Fluvia
☐

Lighting
☐

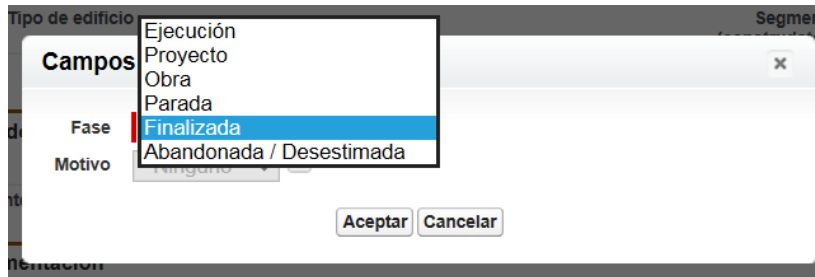
Simon Protegido
☐

Fluvia Protegido
☐

Lighting Protegido
☐

Estado de las Oportunidades:

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



- Al cerrar o finalizar una obra, se habrá de indicar el motivo (vienen tabulado)
 - Por qué se ha ganado
 - Por qué se ha Perdido
 - Agente más influyente para ganar la operación.
- **Agente más Influyente.** Decisor, persona que tiene la última o máxima decisión sobre la elección de nuestras soluciones puede variar a lo largo de la evolución de la obra. El coordinador debe ser la persona más próxima al influyente y por tanto puede también evolucionar con la obra. Por ejemplo en una obra en fase de proyecto el coordinador será la persona que gestiona la cuenta que prescribe (arquitecto o Ingeniero) y si al final el que realmente decide es el instalador o el distribuidor el coordinador será el que lleve esa cuenta.

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, que se realizará el aviso mediante Chatter.

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

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

Marcas Presentes:

Marcas presentes en las ofertas generadas para esta oportunidad. Se genera automáticamente de las ofertas creadas y si están aprobadas ó no.

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).

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, ó porque tenemos una prescripción dura que nos permite evitar erosionar el margen.*
- *Sólo pueda existir una por oportunidad. La puede crear cualquier comercial y debe ser autorizada por el JA 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 realizará ningún control sobre la condición real introducida en las fichas de la oferta.*

Obra Protegida:

- *Una obra 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).*
 - *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 JA y el responsable de negocio. Se solicitará 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.*

Dirección de la Obra:

Si proviene de Construdatos, validar o copiar los que vienen en Construdatos. Dirección de Obra. Si no proviene de Construdatos y está creada por nosotros, cumplimentar dicha Dirección de la Obra.

Los campos necesarios para calcular la ubicación son código postal y país, ambos obligatorios.

Ofertas

Las oferta 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	Pérdida		EUR 27,62		1	Sonia Buque Llobet
OF-00037	test de creacion 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

Ayuda de Ubicaciones Obra ?

Acción	Ubicación Obra: ID Ubicación Obra	Organización de ventas	Área	Delegación	Zona	Responsable
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	UO-0000034	Simon	Área Catalunya	Barcelona	Barcelona	Enrique Garcia Barea

Condiciones de obra

Nueva condición de obra

Ayuda de Condiciones de obra ?

Acción	COO-id	Solicitante	Serie	Estado de aprobación
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	COO-00000	Sonia Buque Llobet	detail	

Soluciones ofertadas

Nueva solución ofertada

Ayuda de Soluciones ofertadas ?

Acción	Producto	Nombre Producto	ID Oferta	Precio	Cantidad	Subserie	Creado por
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	75432-39	Base de enchufe schuko con emb tornillo	OF-00032	EUR 4,87	30,00	S75	Sonia Buque Llobet
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	6200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	OF-00032	EUR 2,61	6,00	S34	Sonia Buque Llobet
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	62041-30	Tapa para base de enchufe schuko	OF-00032	EUR 3,85	30,00	S82	Sonia Buque Llobet
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	7700101-039	Interruptor unipolar con emb 1click8	OF-00032	EUR 5,70	30,00	S77	Sonia Buque Llobet
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	62010-30	Tecla indiv. para mecanismos de mando	OF-00032	EUR 3,35	31,00	S82	Sonia Buque Llobet

Mostrar 3 más » | Ir a lista (6) »

Soluciones prescritas

Nueva solución prescrita

Ayuda de Soluciones prescritas ?

Acción	Producto	Nombre producto	ID Oferta	Precio	Cantidad	Subserie	Creado por
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	75432-39	Base de enchufe schuko con emb tornillo	OF-00030	EUR 4,87	5,00	S75	Sonia Buque Llobet
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	6200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	OF-00030	EUR 2,61	5,00	S34	Sonia Buque Llobet
<div><div>Modificar</div><div>Eliminar</div></div>	62041-30	Tapa para base de enchufe schuko	OF-00030	EUR 3,85	5,00	S82	Sonia Buque Llobet

Soluciones prescritas competencia

Nueva solución prescrita competencia

Ayuda de Soluciones prescritas competencia ?

No hay registros que mostrar.

Chat

Ubicaciones Obras:

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

Condiciones de Obra:

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

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

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.

Pedidos:

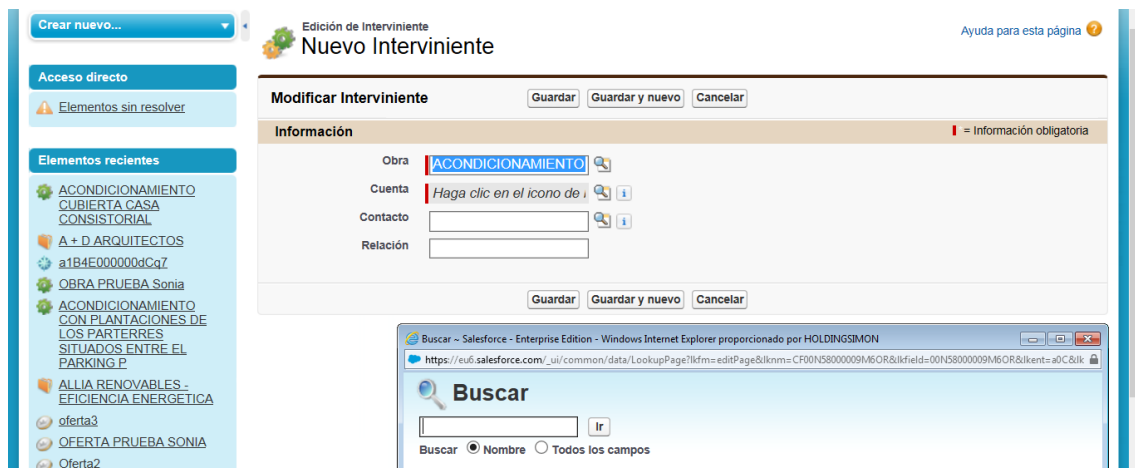
- Estructura de Sap. Cabecera de los pedidos relacionados a esta obra, provenientes de las ofertas generadas.
- La relación se realiza a través de gestión de ventas. En los pedidos que no llevan extra el cliente debe indicar el ID de la oferta de Dakota y en los que lleven un extra debe ser indicado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

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

Intervinientes:

- Introducir todos las **cuentas** (clientes o candidatos?), que intervienen en esta oportunidad u obra, Cliente Final, Arquitectos, Ingeniería, Instalador, Distribuidor, Interiorista, etc,....
IMPORTANTE: Para que la obra quede vinculada a todos ellos, aunque ya figuren en la parte proveniente de Construdatos del inicio, que es meramente informativo.
- Asociar el **contacto** que lleva esa oportunidad. En el buscador, cuando creamos el interviniente, aparecerá una búsqueda de los contactos asociados a esa cuenta.



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.

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** –

Historial de Actividades:

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

Notas y Archivos Adjuntos:

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

Oferta

El elemento base de todos los análisis es la oferta comercial. Contiene básicamente una lista de materiales, un descuento comercial e información del solicitante de la oferta (distribuidor, instalador y cliente final)

- Todas las obras oportunidades detectadas en prescripción deben tener una oferta.
- Todas las obras oportunidades que nos soliciten un proyecto de cualquier tipo, deben tener una oferta.
- Todas las obras oportunidades que requieran una condición comercial extra deben estar reflejadas en una oferta.

Las ofertas son un medio para conseguir los objetivos comerciales. Nos deben servir para gestionar nuestras prioridades.

Creación de ofertas

Se pueden crear directamente en el panel inicial “Oferta” y posteriormente vincularla a una obra y cuenta, o dentro de una Obra.

Tipos de ofertas

Tipos

- Oferta: oferta vinculada a una obra y cuenta
- Oferta cliente: oferta de stock, cuando no está vinculada a una obra. Existe la relación a una obra para vincularlo posteriormente si fuese necesario.

Asignación de cuentas en oferta.

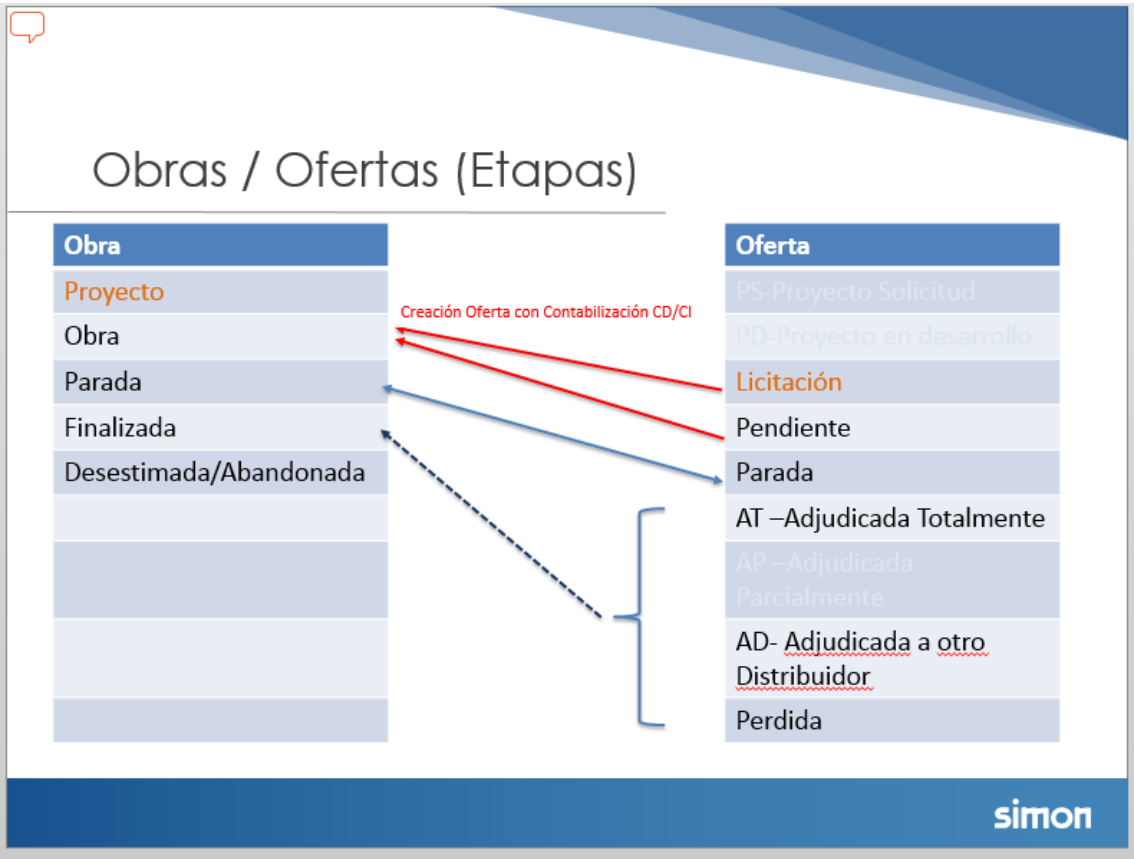
- Distribuidor: Solo se admiten cuentas con tipo de registros Distribuidores SAP (incluye los genéricos), Distribuidores CRM con el control de la jerarquía por Territorio.
- Instalador: Clientes y candidatos con Canal Instalador.
 - Tipos de Registros Instalador + Tipo de registro Lead. Canal Instalador.
- Prescriptores/Clientes Finales: Clientes y candidatos definidos con Canal Prescriptores o Cliente Final.
 - Tipos de Registros Prescriptores, Tipos de Registros Cliente Finales, Tipo de registro Lead Canal Prescriptores + Tipos de Registros Lead Canal Cliente final.

Importante si la segmentación de una cuenta no está correctamente definida no se podrá contabilizar el agente a una oferta.

Campos obligatorios de una Oferta

- **Nombre de la oferta**
- **Fecha de cierre de la oferta** (se recibirán avisos en función de la fecha de cierre)
- **Obra** (no obligatoria en Oferta Cliente)
- **Distribuidor:** Todas las ofertas deben incluir un distribuidor para poder cargar la tarifa al sistema, ya sea el de la zona asignado o un genérico por provincia (ejemplo: DG BARCELONA)
- **Marca Comercial:** Cada distribuidor tiene sus marcas comerciales (SIMON, FLUVIA, LIGHTING). En caso de que no aparezca poner “OC-*”.
- **Etapas:** Varía en función del estado de la obra
 - o **Licitación:** Cuando aún no se ha adjudicado la obra a ningún constructor/instalador y están pidiendo precio
 - o **Pendiente:** Adjudicada a una instalador y aún no sabemos si está ganada o perdida
 - o **Adjudicada Totalmente:** Oferta Ganada (es la que debe contabilizar)
 - o **Adjudicada a otro Distribuidor:** Cuando existe una oferta “Adjudicada totalmente” el resto de ofertas debe poner “Adjudicada a otro Distribuidor”(nunca deben contabilizar)
 - o **Perdida:** Oferta Perdida (solo una debe contabilizar)
- **Probabilidad de éxito (%):** el % de éxito de ganar la oferta
- **Divisa:** (Euro)

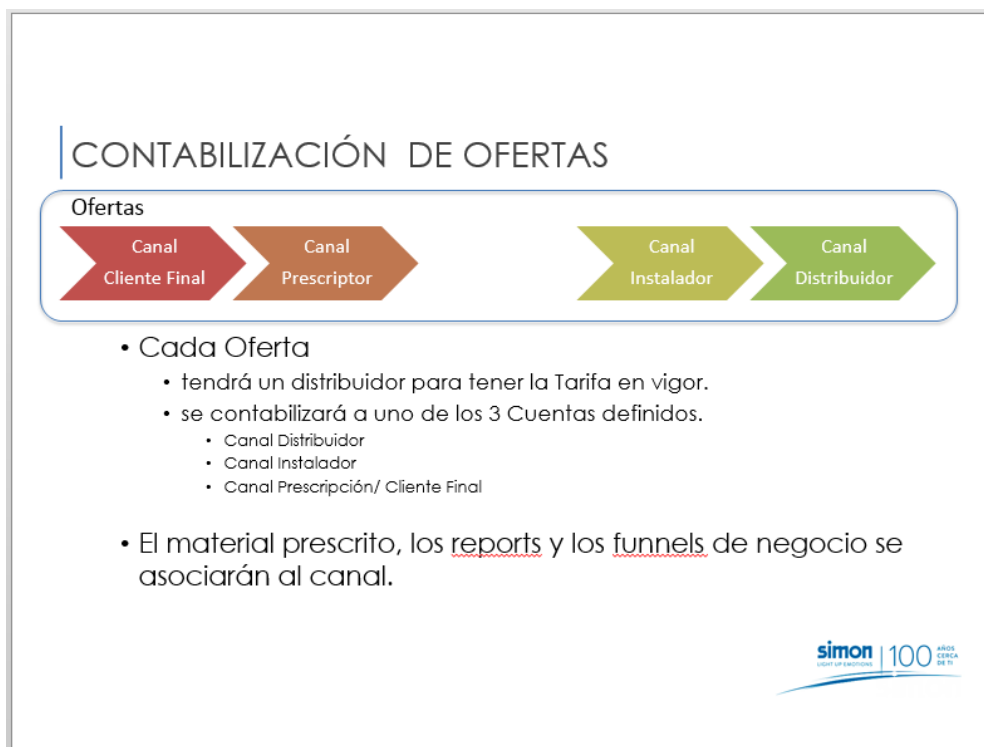
Automatización de estados de una Oferta y Obra.



Contabilizar una oferta

Contabiliza	<input checked="" type="checkbox"/>
Agente de contabilización	<div><div>--Ninguno--</div><div>Distribuidor</div><div>Instalador</div><div>Cliente final</div></div>
Oferta ID	
Tipo de registro de la oferta	

Se marca la casilla contabiliza y se asigna un agente de contabilización que es quien nos solicita la Oferta (Distribuidor, Instalador o Cliente Final). En las Cuentas debe de estar correctamente rellanado el campo de “Actividad”, sino el sistema da error.



De todas las ofertas existentes en una obra, como máximo deben contabilizar 2 ofertas por tipología de producto (SIMON, FLUVIA, LIGHTING):

- Se contabilizará una **en fase de proyecto (prescripción)** se gane o se pierda (prescrito o no) y el agente de contabilización es “Cliente Final”.
- Se contabilizará una **en fase de obra (Instalador)** se gane o se pierda y el agente de contabilización es “Instalador”.
- Si el distribuidor solicita una oferta directamente el agente de contabilización es “Distribuidor”.

Se puede contabilizar más de una oferta siempre y cuando incluyan distintas soluciones. Se Contabiliza la oferta entera, no se puede contabilizar por fichas.

Crear una Ficha

La búsqueda de producto se puede realizar de la siguiente manera:

- Por palabra

- Por código: si introducimos todas las referencias necesarias separadas con “;”, y le damos a “Search”, el sistema crea el listado de todas las referencias introducidas, las seleccionamos le damos a “Select” y rellenamos las unidades

Select Products:
Oferta: oferta 4

Select Cancelar

Search products

By keyword

Por código

Por familia

Por serie

Por subserie

Search

Código de producto	Nombre producto	Descripción corta	Tipo de material	Familia	Serie/Gama	Subserie
<input checked="" type="checkbox"/> 75432-39	Base de enchufe schuko con emb tornillo	Base de enchufe schuko con emb tornillo	FERT	S02	S75	S75
<input checked="" type="checkbox"/> 8200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	Marco para 1 elemento blanco Detail82	FERT	S02	S82	S34
<input checked="" type="checkbox"/> 82041-30	Tapa para base de enchufe schuko	Tapa para base de enchufe schuko	FERT	S02	S82	S82

- Por Familia-Serie-Subserie. (En breve se verán las descripciones junto a los códigos)

Las fichas se pueden modificar, añadir, duplicar y borrar.

Por cada línea de producto se podrá indicar si está prescrito y/o es material sin cargo (obligatorio poner “Destinatario”).

También se podrá añadir un descuento adicional, que en función del descuento será enviado a un nivel de aprobación diferente.

Si no se rellenan los campos “Dto Instalador” y “Dto cliente final (dto de una homologación)” nos se podrán calcular los márgenes por tanto los datos mostrados de márgenes no serán correctos.

Add products to:
oferta 4

Guardar Cancelar

Código de producto	Nombre de producto de oferta	Precio de venta	Cantidad	Base	Ficha	Campaña	Extra	Dto. Instalador	Dto. cliente final	Prescrito ()	Material sin cargo ()	Destinatario
75432-39	Base de enchufe schuko con emb tornillo	4.87	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="47"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	--Ninguno--
8200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	2.61	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="47"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	--Ninguno--
82041-30	Tapa para base de enchufe schuko	3.85	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="47"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	--Ninguno--

Guardar Cancelar

Calcular Condición Comercial

El cálculo del descuento logístico, no es siempre automático, al final de una oferta hay que clicar en “Calcular Condición Comercial”.

Fichas

Nueva
Calcular Condicion Comercial

Ficha 1

Modificar
Añadir
Duplicar
Borrar

Material	Precio de venta	Cantidad	Base	Ficha	Campaña	Extra	Dto. Instalador	Dto. cliente final	Dto. Logístico	Prescrito	Material sin cargo	Destinatario	Aprobación
82010-30	EUR 3,35	3	47,00%						0,00%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		✓
7700101-039	EUR 5,70	3	47,00%						0,00%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		✓
Totales:	EUR 27,15	6,00											
Cantidad por Ficha:		x1											
Competencia:													
Comentarios:													

Ficha 2

Modificar
Añadir
Duplicar
Borrar

Material	Precio de venta	Cantidad	Base	Ficha	Campaña	Extra	Dto. Instalador	Dto. cliente final	Dto. Logístico	Prescrito	Material sin cargo	Destinatario	Aprobación
8200610-030	EUR 2,61	1	47,00%				10%	5%	0,00%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		✓
82041-30	EUR 3,85	1	47,00%						0,00%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		✓
75432-39	EUR 4,87	1	47,00%						0,00%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		✓
Totales:	EUR 11,33	3,00											
Cantidad por Ficha:		x1											
Competencia:		Sin competidor											
Comentarios:													

Posteriormente saldrá el “Detalle de la operación” con los importes, descuentos y márgenes aplicados.

▼ Detalles de operación			
Importe	EUR 38,48	Descuento total operación	47,01%
▼ Detalle operación			
Importe neto fichas	EUR 20,39		
Descuento total Distribuidor	47,01%	Margen distribuidor	46,65%
Importe neto Instalador	EUR 38,22		
Descuento total Instalador	0,68%	Margen instalador	0,34%
Importe neto Cliente Final	EUR 38,35		
Descuento total Cliente Final	0,34%		
▼ Otra información			
Distribuidor importe PVP	EUR 38,48		
Distribuidor MSC en PVP	EUR 0,00	% MSC Distribuidor	0,00%
Instalador importe PVP	EUR 38,48		
PVP con MSC para Instalador (tx)	EUR 0,00	% MSC Instalador	0,00%
Cliente final importe PVP	EUR 38,48		
Cliente final MSC en PVP	EUR 0,00	% MSC Cliente Final	0,00%

El cálculo de los márgenes, siempre los calcula según los inputs (Descuentos indicados en las fichas) o bien saldrá el margen, o bien 0 o bien N/A.

Proteger una obra desde la oferta

- Se podrá proteger una Oferta, chequeando el campo “Protegido” (Prohibir seleccionar Distribuidor genérico si es posible)

Oferta Edit
oferta 4

Modificar | Calcular aprobación | Enviar para aprobación | Duplicar | Compartir

▼ Información de la oferta

Propietario de oferta	Sonia Buque Lobet [Cambiar]	Contabiliza	<input type="checkbox"/>
Nombre de la oferta	oferta 4	Agente de contabilización	
Fecha de cierre	12/11/2016	Oferta ID	OF-00059
Obra	OBRA PRUEBA Sonia	Tipo de registro de la oferta	Oferta
Distribuidor	DIG BARCELONA	Estado	Licitación
Instalador	ABEL MARTÍNEZ CAMPILLO	Subetapa	
Cliente final / Prescriptor	CUSHMAN & WAKEFIELD	Probabilidad (%)	25%
Nivel de aprobación (de 4)	1	Divisa de la oferta	EUR
Estado de aprobación		Origen de la campaña principal	
Protegido	<input checked="" type="checkbox"/>		

- Posteriormente solicitar Autorización Oferta (Enviar para aprobación). El estado de la solicitud es público y se ve en la obra relacionada con la oferta. Hasta que no esté autorizada, la protección no está en vigor. Si ya existe una solicitud de protección de obra no se puede realizar otra.

Enviar para aprobación

Una vez hemos creado las fichas de la oferta, y tenemos todos los campos rellenos, Podemos enviar la oferta para que sea aprobada.

Oferta Edit
oferta 4

Modificar | Calcular aprobación | **Enviar para aprobación** | Duplicar | Compartir

▼ Información de la oferta

Propietario de oferta	Sonia Buque Lobet [Cambiar]	Contabiliza	<input type="checkbox"/>
Nombre de la oferta	oferta 4	Agente de contabilización	
Fecha de cierre	12/11/2016	Oferta ID	OF-00059
Obra	OBRA PRUEBA Sonia	Tipo de registro de la oferta	Oferta
Distribuidor	DIG BARCELONA	Etapas	Licitación
Instalador	ABEL MARTÍNEZ CAMPILLO	Subetapa	
Cliente final / Prescriptor	CUSHMAN & WAKEFIELD	Probabilidad (%)	25%
Nivel de aprobación (de 4)	1	Divisa de la oferta	EUR
Estado de aprobación		Origen de la campaña principal	
Protegido	<input type="checkbox"/>		

▼ Información adicional

Marca Comercial	OC-08760	Área	Área Catalunya
Organización de ventas	Simon	Delegación	Barcelona
Territorio	Barcelona	Zona	Barcelona

▼ Descripción

Descripción

▼ Detalles de operación

Importe	EUR 38,48	Descuento total operación	47,01%
---------	-----------	---------------------------	--------

▼ Detalle operación

Importe neto fichas	EUR 20,39		
Descuento total Distribuidor	47,01%	Margen distribuidor	47,01%
Importe neto Instalador	EUR 38,48		
Descuento total Instalador	0,00%	Margen instalador	0,00%
Importe neto Cliente Final	EUR 38,48		
Descuento total Cliente Final	0,00%		

▼ Otra información

Existen dos casos de aprobación:

- Si la oferta no incluye Dtos adicionales será aprobada automáticamente.
- En función de los descuentos aplicados y/o material sin cargo se enviará a un nivel distinto de aprobación.

▼ Aprobaciones	
Nivel2 <input type="checkbox"/>	Nivel3 <input type="checkbox"/>
Nivel4 <input type="checkbox"/>	Aprobado <input type="checkbox"/>
Resp. Jefe de Area	Resp. Iluminación
Resp. Conectividad	Resp. Sist. Control
Resp. Vehículo Eléctrico	Resp. Resto de gamas
Resp. Negocio Iberia	Resp. Negocio Iberia 2
Submitted for Approval <input type="checkbox"/>	

También se podrá visualizar el Historial y Flujo de Aprobación.

Una vez la oferta está aprobada se bloqueará y ya no se podrá efectuar ningún cambio en la lista de materiales ni condiciones comerciales. El propietario será el único que podrá modificar el estado, contabilización, fecha y probabilidad de cierre.

Oferta Edit
Test estado 1

▼ Información de la oferta	
Estado: Parada	Probabilidad (%): 56
Subetapa: Ninguno	Fecha de cierre: 1/09/2016 [17/09/2016]
Contabiliza: <input checked="" type="checkbox"/>	
Agente de contabilización: Cliente final	
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>	

Generar la Oferta en PDF para enviar

Siempre que la oferta no incluya Dtos Adicionales se podrá generar el pdf sin dar a “Enviar Aprobación”. Esta funcionalidad nos permitirá realizar las distintas versiones de lista de materiales que suelen tener la ofertas previo a la autorización de descuentos. Una vez le demos a enviar aprobación ya no podremos efectuar ningún cambio.

Ya no será necesario copiar la misma oferta para enviar a distintos clientes, el propietario la compartirá con quien la necesite. Solo hay que vincular la Cuenta y el Contacto.

Registros de ofertas enviadas
<input type="button" value="Generar PDF"/>
No hay registros que mostrar.

Asignar Cuenta y Contacto

Registro de ofertas enviadas
Sent Quote's new record

Oferta	oferta 4
Obra	OBRA PRUEBA Sonia
Cuenta	Haga clic en el icono de
Contacto	<input type="text"/>
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>	

- Una vez vinculemos la Cuenta, en el campo “Contacto” deberemos buscar, en el buscador, el contacto de esa cuenta. Si no nos acordamos deberemos abrir una nueva pestaña con la Cuenta para poder ver sus contactos y luego introducirlos en el campo “Contacto”.
- El formato del pdf es el mismo que el CRM anterior. (Siempre información en PVP)
- La oferta no se envía directamente a través del sistema, hay que guardarla en la Surface y enviarla posteriormente con el Outlook (Se recomienda vincularlo con el Outlook para tener constancia del envío)
- Dentro de la oferta, en el campo “Registros de ofertas enviadas” se pueden visualizar las distintas versiones de ofertas generadas en pdf de ese contacto.

Privacidad de las ofertas

Las ofertas son privadas por defecto y le das visibilidad por usuario y por la gestión por territorio por eso los usuarios con perfil manager ven las ofertas de las usuarios con perfil comercial en su área geográfica.

El creador deber compartirla (botón “Compartir”) con los usuarios que la quieran ver o modificar, dándoles permisos de lectura o lectura/escritura.

Oferta Edit

oferta3

Modificar Etapa

Duplicar

Compartir

Desbloquear

▼ Información de la oferta

Propietario de oferta	Sonia Buque Llobet [Cambiar]	Contabiliza	<input type="checkbox"/>
Nombre de la oferta	oferta3	Agente de contabilización	
Fecha de cierre	12/10/2016	Oferta ID	OF-00033
Obra	OBRA PRUEBA Sonia	Tipo de registro de la oferta	Oferta
Distribuidor	DG BARCELONA	Estado	Licitación
Instalador		Subetapa	
Cliente final / Prescriptor		Probabilidad (%)	25%
Nivel de aprobación (de 4)	1	Divisa de la oferta	EUR
Estado de aprobación		Origen de la campaña principal	
Protegido	<input type="checkbox"/>		

▼ Información adicional

Marca Comercial	QC-08760	Área	Área Catalunya
Organización de ventas	Simon	Delegación	Barcelona
Territorio	Barcelona	Zona	Barcelona

▼ Descripción

Descripción

▼ Detalles de operación

Importe	EUR 5,70	Descuento total operación	51,23%
---------	----------	---------------------------	--------

▼ Detalle operación

Dar permisos

Detalle de la colaboración

oferta3

oferta3

Esta página enumera los usuarios, grupos, funciones y territorios que tienen acceso de colaboración a oferta3. Haga clic en **Ampliar lista** para ver todos los usuarios que tienen acceso.

Ver:

Todos

 | [Modificar](#) | [Crear nueva vista](#)

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

Colaboración de grupos y usuarios

Agregar

Ampliar lista

Acción	Tipo	Nombre +	Acceso a ofertas	Motivo
	Territorio	Barcelona	Sólo lectura	Asignación de Territorio para la previsión y elaboración de informes
	Usuario	Admin Simon	Lectura/escritura	Colaboración de cuentas
	Usuario	Sonia Buque Llobet	Acceso completo	Propietario

Explicación de los niveles de acceso

- Acceso completo: Los usuarios pueden visualizar, modificar, eliminar y transferir el registro. Los usuarios también pueden ampliar el acceso de colaboración a otros usuarios.
- Lectura/escritura: Los usuarios pueden visualizar y modificar el registro, así como agregarle registros, notas y archivos adjuntos asociados.
- Sólo lectura: Los usuarios pueden visualizar el registro y agregarle registros asociados. No podrán modificar el registro ni agregarle notas ni archivos adjuntos.
- Privado: Los usuarios no pueden acceder al registro de ninguna forma.

Al compartir seleccionar siempre permiso de lectura.

Visualización de Ofertas en una Obra

Dentro de una obra se puede visualizar el listado de ofertas creadas (sin ver el contenido), listado de material ofertado (unidades totales) y material prescrito. (Ver información de las ofertas en el apartado de OBRA)

▼ 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 creacoin 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

Ayuda de Ubicaciones Obra ?

Acción	Ubicación Obra: ID Ubicación Obra	Organización de ventas	Área	Delegación	Zona	Responsable
Modificar Eliminar	UO-0000034	Simon	Área Catalunya	Barcelona	Barcelona	Enrique Garcia Barea

Condiciones de obra

Nueva condición de obra

Ayuda de Condiciones de obra ?

Acción	COO-Id	Solicitante	Serie	Estado de aprobación
Modificar Eliminar	COO-00000	Sonia Buque Llobet	detail	

Soluciones ofertadas

Nueva solución ofertada

Ayuda de Soluciones ofertadas ?

Acción	Producto	Nombre Producto	Id Oferta	Precio	Cantidad	Subserie	Creado por
Modificar Eliminar	75432-39	Base de enchufe schuko con emb.tornillo	OF-00032	EUR 4,87	30,00	S75	Sonia Buque Llobet 29/08/2016 10:44
Modificar Eliminar	8200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	OF-00032	EUR 2,61	61,00	S34	Sonia Buque Llobet 29/08/2016 10:44
Modificar Eliminar	82041-30	Tapa para base de enchufe schuko	OF-00032	EUR 3,85	30,00	S82	Sonia Buque Llobet 29/08/2016 10:44
Modificar Eliminar	7700101-039	Interruptor unipolar con emb.1click®	OF-00032	EUR 5,70	30,00	S77	Sonia Buque Llobet 30/08/2016 12:24
Modificar Eliminar	82010-30	Tecla indiv. para mecanismos de mando	OF-00032	EUR 3,35	31,00	S82	Sonia Buque Llobet 30/08/2016 12:24

[Mostrar 3 más »](#) | [Ir a lista \(8\) »](#)

Soluciones prescritas

Nueva solución prescrita

Ayuda de Soluciones prescritas ?

Acción	Producto	Nombre producto	Id Oferta	Precio	Cantidad	Subserie	Creado por
Modificar Eliminar	75432-39	Base de enchufe schuko con emb.tornillo	OF-00030	EUR 4,87	5,00	S75	Sonia Buque Llobet 29/08/2016 10:46
Modificar Eliminar	8200610-030	Marco para 1 elemento blanco Detail82	OF-00030	EUR 2,61	5,00	S34	Sonia Buque Llobet 29/08/2016 10:46
Modificar Eliminar	82041-30	Tapa para base de enchufe schuko	OF-00030	EUR 3,85	5,00	S82	Sonia Buque Llobet 29/08/2016 10:46

Soluciones prescritas competencia

Nueva solución prescrita competencia

Ayuda de Soluciones prescritas competencia ?

No hay registros que mostrar.

Chat

Condición de obra

- Una condición de obra es un descuento específico para una determinada oportunidad (misma condición para todos los distribuidores), normalmente en fase de licitación.
 - 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 oportunidad. La puede crear cualquier comercial y debe ser autorizada por el JA 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 de obra se subirán a la obra y serán públicos e informativos.

- No realizará ningún control sobre la condición real introducida en las fichas de la oferta pero la existencia de una condición de obra requiere aprobación. (Enviar para aprobación). Hasta que no esté autorizada la condición de obra no está en vigor.

Pasos:

- Introducción de la condición de obra en la oferta.

Registros de ofertas enviadas	Generar PDF
No hay registros que mostrar.	
Condiciones de Obra	Nueva condicion de obra
No hay registros que mostrar.	
Proyectos	Nuevo proyecto
No hay registros que mostrar.	
Actividades abiertas	Nueva tarea Nuevo cita
No hay registros que mostrar.	
Historial de actividades	Registrar una llamada Combinación de correo Enviar un mensaje de correo electrónico
No hay registros que mostrar.	
Notas y archivos adjuntos	Nueva nota Adjuntar archivo
No hay registros que mostrar.	

- Rellenar los campos con las condiciones especiales

Edición de Condicion de Obra Nueva Condicion de Obra

Modificar Condicion de Obra		Guardar Guardar y nuevo Cancelar
Información		
Oportunidad	<input type="text" value="Prueba KU"/>	
Subserie	<input type="text" value="021"/>	
Base	<input type="text" value="40"/>	
Ficha	<input type="text" value="10"/>	
Campaña	<input type="text"/>	
Extra	<input type="text" value="5"/>	
Dto. Instalador	<input type="text" value="30"/>	
Dto. Cliente final	<input type="text" value="20"/>	
Guardar Guardar y nuevo Cancelar		

- Visualización en la oferta

Condiciones de Obra									
Nueva condicion de obra									
Acción	Id condicion	Base	Ficha	Campaña	Extra	Dto. Instalador	Dto. Cliente final	Estado de aprobación	Nivel de aprobación (de 4)
Modificar Eliminar	IdCO-0000000					10			1

| AVISOS AUTOMATICOS OFERTA

- Propietario y a los que la han enviado.
 - Fecha Actual vs F.Compra < 3 mes . Aviso Mensual
 - **Fecha Actual vs F.Compra < 1 mes . Aviso Semanal**
 - Fecha vs Actual F.Compra < 1 semana. Aviso Diario.
 - Oferta sin ninguna actividad en 6 meses.
- Aviso mediante un informe programado automático.

De momento solo esta implementada la indicada en rojo. En base a las necesidades del comercial se realizar otros avisos.

Actividades Comerciales

DICCIONARIO DAKOTA ACTIVIDADES COMERCIALES

- Las **tareas** son actividades no programadas que podríamos retrasar sin consecuencia.
- Una **visita comercial** esta compuesta por una cita y un reporte. La cita hace referencia a la planificación de la visita y el reporte a la información de valor obtenida en la visita.
 - Las **citas** son actividades programadas en el calendario que sirven para planificar y definir los objetivos de una visita comercial.
 - El **reporte** es la actividad donde se detalla el resumen de una visita comercial. (Información de valor).

Visita Comercial	
Cita	Reporte
 Cita	<div> <div>nes</div> <div>Reportes</div> <div>Panel</div> </div>

NOMBRE APARTADO/ SUBAPARTADO



ACTIVIDADES COMERCIALES

Actividad Comercial	Tarea	Cita	Reporte
Visita Comercial a un cliente para : Presentar un proyecto, oferta, proforma, etc. Prospección Promoción Seguimiento de Obras Negociar Pedidos, Ofertas		x	X
Preparar/Realizar un proyecto/oferta, etc	x		
Enviar una documentación	x		
Entregar una muestra, panel, catalogo, etc.	x		
Contactar a un cliente	x		



VISITAS

Nuestro modelo comercial pretende valorar los impactos que hacemos en el mercado por colectivo y alinear las visitas a la estrategia comercial. Por tanto **todas las visitas deben ser reportadas eso implica realizar una cita y un reporte.**

- El texto de la visita está limitado (**32.000 caracteres**).
- Existirá un formulario post-visita (tipo ENCUESTA) para reportar de manera ágil los conceptos más interesantes para el área comercial y marketing.

Criterios de valoración de las visitas

- Cantidad, Calidad, Orientación

Privacidad

- Se podrán reportar visitas públicas y privadas. Las privadas podrán ser vistas por el propietario y superiores jerárquicos.

ESTRUCTURA DE UNA VISITA COMERCIAL - REPORTE

Áreas

Datos de la Cita.

Relaciones.

Tipo de Visita (obligatorio)

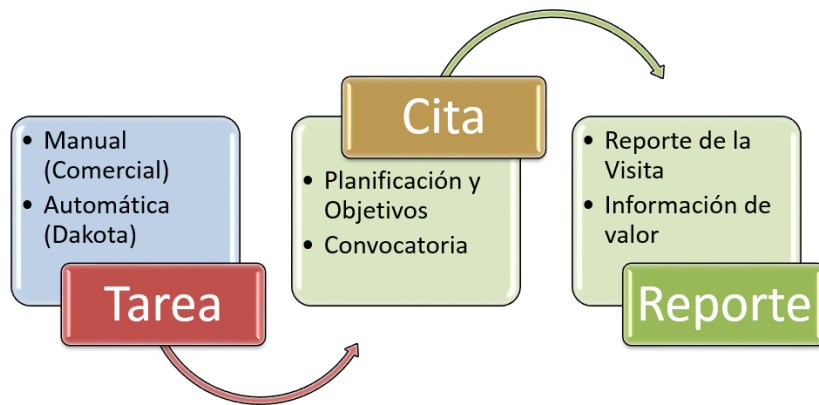
Objetivo de la Visita (Obligatorio)

Comentarios: Resumen de la visita con sus Conclusiones (obligatorio)

[illegible]

Acciones de Valor : Crear tareas y asignarlas a quien corresponda (Tú mismo u otro compañero).

FLUJO VISITA COMERCIAL



Fase de Depuración

Revisión de Propietarios Cuentas (Gestor Propietario)

Mediante las listas de las cuentas podemos ver las cuentas de las que somos propietarios (Gestor propietario).

The screenshot shows the 'Mis Candidatos' view. At the top, there's a navigation bar with tabs: Cuentas, Contactos, Obras, Ofertas, Campañas, Informes, Reportes, Paneles, and Casos. Below this, there's a search bar with 'Nuevo...' and a dropdown menu showing 'Mis Candidatos'. To the right of the search bar are links for 'Duplicar' and 'Crear nueva vista'. On the left side, there's a sidebar with 'directo' and 'Elementos sin resolver'. The main area shows a table with columns: Acción, Nombre de la cuenta..., Tipo de registro de..., and Etapa. The first row shows 'Modificar' with a green icon, 'ACCIONA-IBERINS', 'Lead', and 'En prospección'.

Utilizas las vistas públicas de las cuentas: Mis Candidatos y Mis Clientes.

Mis candidatos (Ejemplo Enrique Garcia)

The screenshot shows the 'Mis Candidatos' view with a list of candidates. The table has columns: Acción, Nombre de la cuenta..., Tipo de registro de..., Etapa, Estado, Calle, Ciudad, Código postal, and País. The first row shows 'Modificar' with a green icon, 'ACCIONA-IBERINS', 'Lead', 'En prospección', 'Activo', 'REPUBLICA ARGENTINA', 'SEVILLA', '41011', and 'España'.

Mis Clientes (Ejemplo Enrique Garcia)

The screenshot shows the 'Mis Clientes' view with a list of clients. The table has columns: Acción, Nombre de la cuenta..., Tipo de registro de..., Estado, Calle, Ciudad, Código postal, Estado o provincia, and Canal. The first row shows 'Modificar' with a green icon, 'ABACUS S.COOP...', 'Clientes finales', 'Revisar', 'CORSEGA, 271 PR...', 'BARCELONA', '08008', 'Barcelona', and 'Clientes finales'.

Criterios


Los que no pertenezcan a vuestro universo de cuentas los debéis transferir al usuario Admin simon si no sabéis a quien deberías transferirlo ó al compañero que lo tiene que llevar (previa confirmación) si lo conocéis.

Como realizar la transferencia de propietario de la cuenta (Gestor propietario).

Entrar en la cuenta que queréis transferir, buscar el área de información de sistema y donde indique propietario de la cuenta clicar en cambiar.



▼ Información del sistema

Creado por Admin Simon, 3/08/2016 11:14

Propietario de la cuenta  Enrique Garcia Barea [Cambiar]

[Modificar](#)

En propietario buscar al usuario al que queremos transferirle a cuenta y activar el aviso del correo electrónico.

Ejemplo Admin Simon	Ejemplo otro usuario
<div>Seleccionar nuevo propietario Transferir esta cuenta ABACUS, S.COOP.C.L. Propietario <input type="text" value="Admin Simon"/>  <input type="checkbox"/> Transferir ofertas cerradas <input type="checkbox"/> Transferir casos abiertos propiedad el propietario de la cuenta existente <input type="checkbox"/> Transferir casos cerrados <input checked="" type="checkbox"/> Enviar correo electrónico de notificación</div>	<div>Seleccionar nuevo propietario Transferir esta cuenta ABACUS, S.COOP.C.L. Propietario <input type="text" value="Juan Marchena Lopez"/>  <input type="checkbox"/> Transferir ofertas cerradas <input type="checkbox"/> Transferir casos abiertos propiedad el propietario de la cuenta existente <input type="checkbox"/> Transferir casos cerrados <input checked="" type="checkbox"/> Enviar correo electrónico de notificación</div>

Cómo pedir que nos transfieran la propiedad de una cuenta.

Si el propietario es un compañero del área comercial


Entráis en la cuenta.





En el chatter de la cuenta le solicitáis al actual propietario que os la transfiera.

Pulsar a compartir.


Se recomienda Seguir la cuenta hasta que seáis propietarios (Gestor propietario).





Ejemplo de una cuenta de Javier Manrique

 **ABBA SANTANDER HOTEL**




   


[Personalizar](#)

[Ocultar noticias en tiempo real](#) [Haga clic para agregar temas:](#) 


 Publicar  Archivo  Nuevo grupo  Más ▼

Ruego me transfieras la propiedad de la cuenta. Gracias

B **I** **U** **S** **I**   

A esta cuenta  [Compartir](#)

[Seguir](#)
Seguidores
Sin seguidores.

 [Mostrar Todas las actualizaciones](#)

Si el propietario es el administrador: Admin Simon

Entráis en la cuenta.

En el chatter de la cuenta le solicitáis al actual Administrador de cada área que os la transfiera.

Area	Administrador
Area CAT	@Enrique Garcia Barea
Area LEV	@Enrique Garcia Barea
Area CEN	@Sonia Buque Llobet
Area NO	@Sonia Buque Llobet
Area NE	@Quim Rius Umpiérrez
Area SUR	@Quim Rius Umpiérrez

Pulsar a compartir.

Se recomienda Seguir la cuenta hasta que seáis propietarios (Gestor propietario).

Ejemplo de una cuenta ASISA

▼ Información del sistema

Creado por

Admin Simon, 21/08/2016 18:14

Propietario de la cuenta

 Admin Simon

👤 Aprobación

En el chat escribid el mensaje y añadir y dirigirlo al administrador de cada área.

Ejemplo de ASEISA cuenta ubicada en Sevilla cuyo propietario es Admin simon. Por tanto se debe solicitar la transferencia a Quim Rius Umpiérrez.



ASEISA



[Personalizar la página](#) | [Modific](#)

Ocultar noticias en tiempo real

Haga clic para agregar temas:

Publicar **Archivo** **Nueva tarea** **Más** ▾

Ruego me transfieras la propiedad de la cuenta. Gracias. @[Quim Rius Umpiérrez]

B **I** **U** **S** **I_x**



A esta cuenta

Compartir

[Seguir](#)

Seguidores

Sin seguidores.

| [Mostrar](#) [Todas las actualizaciones](#) ▾

Al escribir el @nombre ya os propondrán los usuarios. Seleccionáis el que corresponda para cada área. En el ejemplo es Quim Rius.