

eTools

la guida per la concessionaria

Sommario

Introduzione	pag. 3
Cap. 1 – Admin	pag. 4
1.1 Gestione Agenti	pag. 4
1.2 Nominativi – Agenti	pag. 4
1.3 Parco Concessionaria	pag. 5
1.4 Profilo veicoli	pag. 5
Cap. 2 – Trattative	pag. 6
2.1 Dettagli	pag. 6
Cap. 3 – Ricerca	pag. 6
3.1 Esportazione dati	pag. 6
Cap. 4 – Dati	pag. 7
4.1 Inserimento nominativi	pag. 7
Cap. 5 – Report	pag. 7
Cap. 6 – Le risposte alle domande più frequenti	pag. 8
6.1 Admin	pag. 9
6.2 Trattative	pag. 10
6.3 Ricerca	pag. 11
6.4 Dati	pag. 12
6.5 Report	pag. 13

Introduzione

Benvenuti nella guida di eTools, l'applicazione di facile utilizzo per l'automazione della forza vendite.

La soluzione non viene installata, può essere utilizzata su qualsiasi computer purchè dotato di una connessione ad internet, ed un programma per la navigazione sul web come Internet Explorer o Netscape, nelle loro ultime versioni. Per utilizzare l'applicazione bisogna avere un nome utente ed una password attivabile dall'azienda.

Con eTools ogni agente potrà disporre di una comoda agenda dove fissare tutti gli appuntamenti con i propri clienti, una rubrica dove gestire sia i clienti che i prospect inseriti e associati all'agente dall'azienda, ed una comoda gestione delle proprie trattative.

Gli agenti oltre alle possibilità sopra descritte dispongono anche di un potente motore di ricerca, che li aiuta a trovare secondo molteplici criteri i dati inseriti.

L'applicazione vuole essere un valido aiuto a supporto della forza vendite, per garantire non solo l'integrità e la qualità dei dati, ma anche la possibilità di accedervi in mobilità tramite connessioni alla rete internet.

Per l'azienda vuole essere un facile strumento per offrire una visione in tempo reale di tutta la propria forza vendite allo scopo di poterli seguire e guidare nel raggiungimento del miglior risultato.

Cap. 1 – Admin

Il modulo admin permette alla concessionaria di gestire il proprio crm in perfetta autonomia.

L'azienda infatti una volta cliccato sul tasto admin posto in alto della videata potrà disporre di facili interfacce per poter inserire o modificare gli accessi degli utenti al sistema, associare prospect o clienti ai vari agenti, inserire i veicoli presenti in azienda, e quelli in arrivo, e profilare tutti i veicoli per offrire categorie e sottocategorie ai propri agenti in fase di creazione di una nuova offerta.

1.1 Gestione agenti

E' l'area del modulo admin adibita agli accessi al sistema, infatti la concessionaria può abilitare o disabilitare ogni utente, può cambiarne le chiavi di accesso, o creare nuovi profili.

La tabella offre una visione completa, nella prima riga, vengono totalizzate il numero di licenze acquistate dalla concessionaria, è comunque possibile chiamando l'assistenza aumentarne il numero.

Nella seconda riga, vi sono le intestazioni delle 7 colonne visibili; partendo da sinistra verso destra, il box di selezione da cliccare quando si vogliono apportare modifiche ad ogni singolo accesso, sono infatti ripetuti in ogni riga, rispettivamente per ogni utente.

La seconda e la terza colonna, sono il cognome ed il nome dell'utente, la quarta lo username, poi la password non in chiaro (si visualizzano asterischi o pallini a seconda del sistema operativo utilizzato).

Le ultime due colonne sono, il box di abilitazione, che attiva o disattiva gli utenti a seconda se sia selezionato o meno, e la data dell'ultimo accesso al sistema dell'utente.

Cancellare un utente non è possibile, si può solo togliere la possibilità di un nuovo accesso da parte di quest'ultimo, cambiandone la password, oppure disattivandolo selezionando il suo rispettivo box di attivazione.

Se al posto di un agente non più in forza alla concessionaria, si volesse sostituirlo con una nuova figura, si dovrà disattivare l'agente da sostituire, e creare un nuovo agente cliccando sul tasto raffigurante un " ".

Il modo sopra descritto preserverà tutti i dati inseriti dall'agente non più in forza.

Una concessionaria ad esempio dotata di 5 licenze, può avere anche più di 10 utenti listati, non ne può avere però più di 5 abilitati.

1.2 Nominativi – Agenti

In questa sezione del modulo Admin la concessionaria può copiare o spostare clienti da un agente all'altro.

A volte nasce l'esigenza di associare più agenti allo stesso cliente, in questo caso la concessionaria dovrà copiare il nominativo per ogni agente da associare (tasto COPIA), oppure vi è la necessità di togliere determinati clienti da un agente per assegnarli ad un altro, e quindi la concessionaria dovrà spostare i nominativi nell'utente desiderato (tasto MUOVI).

Nella prima videata di questa sezione si visualizza una maschera di ricerca su cui impostare dei criteri come tutti i clienti o i prospect di un particolare agente, o per un determinato cap, provincia, comune, o per tipologia.

Si possono ricercare anche per il nome del referente, per gli interessi di quest'ultimo, o se dotate di officina propria o meno.

La stessa maschera di ricerca è presente nella normale ricerca raggiungibile cliccando sul tasto cerca posto in alto della videata e raffigurante una lente di ingrandimento.

La differenza sta che dal modulo admin i risultati delle ricerche possono essere selezionati e spostati o copiati ad altri agenti, i risultati invece del modulo ricerca, sono solo in lettura.

1.3 Parco concessionaria

Il parco è suddiviso in tre categorie, quello virtuale ovvero la lista di veicoli ordinati alla casa madre e non ancora arrivati, e il parco reale, ovvero quello già presente nella concessionaria, e la lista dei veicoli venduti.

La visione del parco permette di selezionare veicoli ad esempio da quello virtuale, per spostarli nel parco reale al momento dell'arrivo in concessionaria dei mezzi ordinati.

Ogni veicolo viene visualizzato se è bloccato e se sì, è presente il nome dell'agente, ed il collegamento alla trattativa se presente.

Il colore che contrassegna la trattativa che blocca il veicolo corrisponde allo stato ovvero se è giallo sarà legato ad una trattativa calda, bianco iniziale, rosso perso e verde vinto.

Se ad esempio l'operatore della concessionaria trova un veicolo bloccato da una trattativa vinta, dopo essersi informato con l'agente potrà spostare il veicolo nella lista dei venduti.

Un veicolo associato ad una determinata trattativa, risulterà bloccato, e quindi invisibile agli altri agenti, tuttavia la concessionaria può bloccare un veicolo per un determinato agente, rendendolo così visualizzabile solo da quest'ultimo nella creazione di una nuova trattativa.

Inserire veicoli nei parchi è molto semplice, basterà infatti cliccare sul tasto posto in alto della videata e raffigurante il simbolo " ", per accedere alla maschera di inserimento.

Una volta visualizzata la maschera la concessionaria, dovrà selezionare in quale parco inserire i veicoli, definire la gamma, modello e versione, ed il prezzo, la quantità ed un'eventuale descrizione.

I veicoli inseriti nei rispettivi parchi saranno visibili agli agenti in fase di creazione di un nuovo preventivo se selezioneranno come parco quello reale o quello virtuale.

1.4 Profilo veicoli

Nella sezione Profilo veicoli vengono esclusivamente create le gerarchie dei vari veicoli.

La concessionaria infatti potrà aggiungere o modificare facilmente categoria, gamma, modelli e versioni per ogni marca.

Il facile processo è comunque supportato da finestre di dialogo che confermano o consigliano la concessionaria passo a passo.

Cap. 2 – Trattative

Nella videata la concessionaria può riassumere l'attività della propria forza vendita in un arco di tempo, personalizzabile, inizialmente impostato alla settimana corrente.

I dati forniti per ogni agente sono suddivisi nell'attività in cui vengono riportati il numero di nominativi censiti, i nuovi contatti inseriti, e gli appuntamenti, dove in quest'ultima voce la concessionaria cliccandoci sopra potrà visualizzare la lista in dettaglio.

Nella seconda suddivisione invece vengono riportati i totali per ogni agente dei preventivi in corso, negli stati iniziali, caldi, vinti e persi.

2.1 Dettagli

Cliccando sull'icona che precede il nome di ogni agente nella visione delle trattative, si potrà accedere ai dettagli listati per stato.

Le colorazioni degli stati bianco per iniziali, giallo per calde, verde per contratti, rosso per i persi, e grigio per gli annullati.

All'inizio di ogni riga sono presenti due pulsanti che rimandano rispettivamente all'anteprima del Preventivo, e all'anteprima del Conto Economico.

Le due anteprime sono perfettamente stampabili, nella stampa infatti vengono ignorati e quindi non stampati diversi oggetti presenti nella pagina, come il logo e i vari pulsanti, per offrire una stampata pulita e formattata in modo da poterla stampare su carta intestata dell'azienda.

Se volete avere maggiori informazioni sull'attività di un agente è sempre possibile ricercare direttamente dal modulo Ricerca.

Cap. 3 – Ricerca

Ogni utente può ricercare i propri dati sulle 4 aree che sono, trattative, appuntamenti, clienti e prospect, e parco clienti.

In ogni area vi sono diversi criteri di ricerca che offrono la possibilità all'utente di poter estrarre i propri dati con la massima precisione.

Ogni pagina lista 20 risultati per volta, e nel caso in cui vi siano più risultati, è presente un comodo menù a discesa, che permette di passare rapidamente da una pagina all'altra.

3.1 Esportazione dati

Ogni volta che si opera una ricerca all'interno di una delle 4 aree disponibili, i risultati visualizzati sono esportabili, cliccando infatti sul tasto contrassegnato da un dischetto posto in alto a sinistra della videata, ogni utente potrà esportare risultati per poterli gestire senza un collegamento ad internet, tramite fogli di calcolo o programmi già utilizzati dall'utente sul proprio PC.

Il formato con cui vengono esportati i dati è il CSV, che è il formato più standard fra le applicazioni che gestiscono dati. Il file si presenterà come un file di testo dove i valori come ad esempio la ragione sociale, sono contenuti da virgolette ("), e delimitati da virgole (,).

Per importare questi dati, basterà importare il file da qualsiasi foglio di calcolo come MS Excel.

Cap. 4 – Dati

Per importare dati o meglio nominativi nel sistema, bisogna essere dotati di un file in formato “.csv” adattato all'applicazione perchè possa essere inserito.

Qui di seguito sono descritti tutte le informazioni associate ad ogni nominativo sia esso un Cliente o un Prospect.

Ragione sociale - cliente - Varchar(255)
Partita IVA - iva - Bigint(11)
Indirizzo internet - web - Varchar(255)
Indirizzo - indirizzo - Varchar(255)
CAP - cap - Varchar(5)
Città - città - Varchar(50)
Provincia - provincia - Char(2)
Telefono - tel - Varchar(15)
Fax - fax - Varchar(15)
Email - email - Varchar(255)
Referente - referente - Varchar(255)

In grassetto sono state evidenziati i nomi dei campi che dovranno comparire nella visione del vostro file da importare come titoli delle colonne ordinate cronologicamente secondo la lista sopra riportata.

4.1 Importazione nominativi

Molto spesso gli agenti hanno già dei propri dati in formato digitale, per cui è necessario per la concessionaria avere la possibilità di inserire agilmente tutti i nominativi dell'agente senza costringerlo a farlo uno per volta.

La prima cosa da fare per riuscire nell'importazione è creare il file in formato csv, e uniformarlo sia come campi che come ordine degli stessi secondo la tabella riportata nel punto 4.1

Prima di tutto verificare di poter esportare i dati dal programma utilizzato dall'agente, o fornito insieme al CD dei nominativi, normalmente la voce da ricercare è esporta.

Se non vi è modo di esportare i dati, non vi è modo nemmeno di inserirli nel loro insieme nell'applicazione eTools.

Quasi tutte le basi di dati però offrono la possibilità di esportare i propri dati, per cui se questo fosse il vostro caso, accertatevi di esportare il file in formato .csv

Una volta creato il vostro file apritelo come un foglio di calcolo (MS Excel), ed ordinate i campi secondo l'ordine cronologico della tabella riportata al punto 4.1 di questa guida.

Operate tutte le azioni necessarie come cancellazioni di intere colonne, se necessario, il risultato finale dovrà essere una lista di colonne che riporteranno come prima cella in ogni caso la ragione sociale.

La prima riga della vostra tabella intesa come intestazione non verrà tenuta in considerazione nell'importazione dei dati, se impostata “ignora 1 linea” nel passo 3 del processo di importazione.

Una volta verificato l'ordine, e i campi salvate il vostro file csv, e quindi sarete ora pronti per l'importazione.

Cap. 5 – Report

Il modulo report permette alla concessionaria di comunicare alla casa madre i contratti venduti ogni 15 giorni (quindicinale).

Automaticamente il sistema somma tutte le trattative trasformate in contratti riempiendo i campi dei totali suddivisi per modelli.

La concessionaria può forzare i valori generati dall'applicazione.
I valori dichiarati saranno gli unici dati in visione alla casa madre.

Per spedire il quindicinale l'operatore della concessionaria, una volta impostati i valori, dovrà cliccare su salva, in questo modo non potrà più variare la comunicazione.

In caso di errore è comunque possibile rimediare telefonando direttamente ai numeri telefonici legati al servizio di supporto.

Cap. 6 – Le risposte alle domande più frequenti

Domande di carattere generale

Posso collegarmi con il mio vecchio computer ?

Il programma non deve essere installato sul proprio PC, per cui non si hanno problemi per versioni di sistemi operativi datati. La cosa essenziale è essere dotati di un navigatore di ultima generazione ed un collegamento alla rete.

Volendo acquistare un portatile, quale andrebbe meglio per utilizzare l'applicazione ?

L'applicazione non richiede particolari caratteristiche per poter funzionare al meglio, per cui qualsiasi portatile può accedere senza problemi, un consiglio comunque è di dotarsi di una scheda gprs per la connessione ad internet, e se il budget previsto non è un problema, optare per un portatile con processore Centrino, con il quale le vostre batterie dureranno molto di più.

Devo essere collegato ad internet per utilizzare etools ?

Sì, l'applicazione è erogata in modalità ASP, per cui per poter interagire con essa, si deve essere collegati ad internet. E' comunque possibile esportarsi i dati dei propri clienti, e visionarli off-line su un normale foglio di calcolo, o su qualsiasi altro programma che possa leggere i csv, formato con il quale si esportano i dati da eTools.

Quando mi collego non riesco a cliccare sui tasti principali, perchè ?

La principale causa di questo problema, è dovuta al fatto che non si è dotati di un browser di ultima generazione, è quindi consigliabile andare sul sito di Microsoft e scaricare l'ultima versione di Internet Explorer, oppure collegandosi a Mozilla e scaricare l'ultima versione di Firefox.

Sono dotato di un palmare, posso importarmi i dati dei miei clienti ?

I palmari di ultima generazione interfacciandosi con il computer, possono importarsi i dati in formato csv, dei clienti, per poterli avere nella propria rubrica.

Le risposte alle domande più frequenti sono un valido aiuto per chi ha dubbi sull'applicazione, sul funzionamento, sulle possibilità che etools offre, qualcuno potrebbe aver avuto lo stesso vostro dubbio, per cui cercate nelle in questa sezione prima di contattare il servizio di supporto.

Potete anche andando su contatti, scrivere direttamente la vostra domanda ed in un paio di giorni troverete la risposta pubblicata.

la sezione si suddivide per tutte le domande inerenti la forza vendita e per la concessionaria.

6.1 Admin

Come posso disabilitare un agente che se ne è andato ?

L'operazione è semplicissima, basterà infatti andare a cliccare sul tasto admin, poi selezionare la voce agenti, visualizzata la videata, cliccate in corrispondenza alla colonna abilita e disattivate la casella riferita all'agente, automaticamente verrete avvisati dal sistema che l'utente è stato disattivato, da quel momento quel determinato utente non potrà più accedere al sistema.

Come posso creare un nuovo utente ?

Creare un nuovo utente è molto rapido, basterà infatti dalla videata raggiungibile da admin - agenti, inserire nell'ultima riga completamente vuota gli estremi necessari e cliccare sul tasto posizionato in fondo alla stessa riga raffigurante un " ".

Cosa si intende per licenze concesse ?

Si intende il numero massimo di utenti abilitati contemporaneamente al sistema di una concessionaria .

Posso associare tutti i nominativi di un vecchio agente ad uno nuovo ?

Certo, andando infatti a cliccare su admin per poi selezionare nominativi agenti, si potrà impostare dalla maschera di ricerca di visualizzare tutti i clienti di un determinato agente (vecchio agente), i risultati visualizzati per un massimo di 20 per pagina potranno essere spostati ad un nuovo agente selezionabile dalla lista presente nel menù a discesa di tutti gli agenti abilitati, e cliccando il tasto raffigurante una croce. Si dovrà fare questa rapida procedura su ogni pagina dei risultati.

Posso associare lo stesso nominativo a più agenti ?

Sì, è possibile dalla stessa interfaccia descritta nella risposta precedente, invece di cliccare il tasto sposta, si dovrà cliccare sul tasto copia.

Cosa si intende per parco reale e virtuale ?

Per parco reale si definisce tutte le vetture presenti in concessionaria e pronte per la vendita, mentre per virtuale tutti i veicoli ordinati e prossimi all'arrivo in concessionaria.

Come si sposta un veicolo da un parco all'altro ?

E' molto semplice, infatti selezionato il veicolo da admin - parco concessionaria, si dovrà impostare in quale parco spostarlo selezionandolo dal menù a discesa presente in alto della videata.

Posso bloccare un determinato veicolo per un agente ?

Sì, dalla visione admin - parco concessionaria è possibile bloccare un determinato veicolo inserito nel parco reale o virtuale per un determinato agente, da quel momento solo l'agente selezionato potrà vedere il veicolo in fase di nuova trattativa.

Posso sbloccare una vettura da un determinato agente ?

Certo, l'operazione è molto semplice, basterà infatti deselezionare la casella bloccato riferita al veicolo che si intende sbloccare, fornendo una motivazione, dal momento che la procedura è andata a buon fine all'utente apparirà il messaggio vettura sbloccata.

Cosa significano i colori che appaiono sotto le icone delle anteprime ?

Rappresentano lo stato delle trattative, con bianco quelle iniziali, giallo le calde, rosso le perse e verde i contratti.

Posso inserire un nuovo modello di veicolo ?

Sì, andando su admin - profilo veicoli si potrà inserire un nuovo modello selezionando in ordine la categoria, la marca, la gamma ed il tipo, a questo punto si troverà il campo riferito a veicolo settato su nuovo modello, si dovrà inserire nel campo vuoto a sinistra il nome del modello e cliccare sul tasto inserisci posto a destra.

Posso eliminare un vecchio modello ?

Certo, dalla stessa videata e selezionando i medesimi campi descritti nella risposta precedente, l'utente potrà selezionare il modello da cancellare e cliccare sul tasto cancella posto a sinistra. E' da tenere in considerazione che cancellando un modello, tutte le versioni ad esso riferite non verranno più visualizzate.

Posso inserire una nuova marca in profilo veicoli ?

Sì, sempre dalla videata raggiungibile selezionando admin e poi profilo veicoli, inserite nel campo vuoto marca, la nuova marca e cliccate su inserisci.

6.2 Trattative

Posso cambiare l'arco di tempo nella visualizzazione delle trattative ?

Certo, basta infatti cliccare sulle icone poste affianco alle date per poter rapidamente impostare l'arco di tempo, l'impostazione di base è settata nella settimana corrente.

I valori della colonna delle trattative aperte non variano anche se cambio l'arco di tempo, perchè ?

I valori totali delle trattative aperte non variano con l'arco di tempo settato, ma riportano tutte le trattative fino in quel momento inserite dall'agente nel sistema.

Posso vedere i dettagli dei totali visualizzati per ogni agente nella videata trattative ?

Sì, cliccando sopra ad ogni totale si visualizzerà la lista dei dettagli da cui poi sarà possibile arrivare anche alle anteprime dell'offerta e del conto economico.

Posso vedere i conti economici delle trattative aperte della mia forza vendita ?

Certo, cliccando sul numero di trattative aperte per ogni agente, o in fondo alla videata al totale di tutti gli agenti si potrà visualizzare la lista di tutte le trattative aperte dalla mia forza vendite potendo cliccare sull'icona del conto economico per una rapida visualizzazione.

Posso risalire a tutte le modifiche fatte da un agente per una determinata trattativa ?

Sì, l'operazione è molto semplice, basterà infatti cliccare sull'icona posta all'inizio della riga relativa all'agente, per entrare nei dettagli delle trattative, selezionando nella nuova videata la voce modificati, si potranno visionare tutte le modifiche fatte dall'agente per una determinata trattativa.

A cosa corrispondono i valori della colonna censiti ?

Per censiti si intendono tutti i nominativi che l'agente ha verificato durante l'arco di tempo impostato. Il censimento di un nominativo provoca lo spostamento dello stesso dal contenitore prospect a quello dei clienti.

A cosa corrispondono i valori della colonna nuovi ?

I valori si riferiscono al totale dei nominativi inseriti manualmente dall'agente nell'arco di tempo impostato nella videata.

Posso cambiare le trattative dei miei agenti ?

No, solo l'agente può cambiare i dati ad una propria trattativa, così come appuntamenti, e anagrafiche clienti.

6.3 Ricerca

Posso trovare tutte le trattative fatte da un agente con un determinato cliente ?

Si, andando su ricerca trattative, ed impostando il nome dell'agente, e del cliente verranno visualizzate tutte le trattative fatte con quel determinato cliente. Il sistema ovviamente offre la possibilità anche di filtrare ulteriormente i risultati secondo molteplici criteri contemporaneamente.

Posso trovare tutte le trattative fatte per un determinata versione di veicolo ?

Si, andando sulla ricerca delle trattative, ed impostando come criterio la versione selezionandola da quelle disponibili nel menù a discesa che visualizzano tutte le versioni inserite nelle trattative.

Posso trovare tutti i contratti chiusi con una percentuale superiore al 5% ?

Si, in ricerca delle trattative si dovrà impostare lo stato come contratti, ed inserire nel campo da utile % il numero 5, è possibile inserendo un valore anche nel campo a utile % di visualizzare tutte le trattative per un arco di valori, ad esempio da 5% a 8%.

Posso trovare tutti gli appuntamenti fatti con un determinato cliente ?

Si, in ricerca degli appuntamenti è possibile selezionando un determinato cliente visualizzare tutte le visite inserite nel sistema e riferite al cliente selezionato.

Posso trovare tutti gli appuntamenti fatti per una determinata trattativa ?

Certo, dopo aver selezionato il cliente, automaticamente il sistema carica nel campo trattative, tutte le offerte ancora aperte con il cliente, selezionandone una e cliccando su cerca, si potranno visualizzare tutti i rilanci desiderati.

Posso trovare tutti i clienti di un particolare paese o città ?

Si, andando sulla ricerca dei clienti, ed impostando in località il paese o la città desiderata. Si possono ovviamente impostare altri criteri per raffinare al meglio i risultati.

Posso trovare tutti i clienti inseriti dall'inizio del mese da un'agente ?

Certo, impostando dalla ricerca dei clienti il nome dell'agente e le date grazie alle quali dovrete solamente selezionare il giorno desiderato, in questo caso il primo giorno del mese corrente.

Come faccio a trovare tutti i veicoli pesanti dei miei clienti di un determinato paese o città ?

Si, impostando dalla ricerca parco clienti i campi città, ed il campo categoria selezionato come pesanti. Cliccare poi sul tasto ricerca per visualizzare i risultati.

Posso trovare tutti i clienti che hanno una betoniera ?

Certo, dalla ricerca parco clienti impostando come allestimento betoniera.

6.4 Dati

Posso importare dei nominativi da un CD ?

Sì, l'operazione di inserimento multiplo di nominativi è una delle caratteristiche del sistema, vi è da fare comunque attenzione alla pulizia dei dati che si vogliono inserire, che debbono essere omogenei con il sistema, vi consigliamo comunque di approfondire l'argomento direttamente nella guida alla pagina Importazione dati.

Come posso uniformare i dati per inserirli ?

Il modo più rapido è quello di aprire il file contenente i nominativi con un comune foglio di calcolo (MS Excel), ordinando i campi secondo la disposizione presente nella guida alla pagina dati.

Come posso salvare i miei dati in formato csv ?

Qualsiasi foglio di calcolo ha la possibilità di esportare i file gestiti in formato csv, per cui una volta aperto il documento, ed ordinato seguendo gli accorgimenti descritti nella risposta precedente, cliccate su file e poi salva o esporta a seconda della versione del programma in vostro possesso.

Devo rispettare l'ordine cronologico dei campi da importare ?

Sì, è molto importante rispettare l'ordine cronologico, in caso comunque di errori, il sistema non permette alcun inserimento avvisando all'utente dell'errore, se al contrario tutto il processo va a buon fine, l'utente sarà informato sul numero di nominativi inseriti.

Cosa significano terminati e racchiusi ?

Se volessimo importare un nominativo che come dati oltre alla ragione sociale abbia il numero di telefono, all'interno del csv si vedrebbe con questa sintassi :

"Mario Rossi srl","062563987";

Dove le virgolette (") racchiudono il dato, e la virgola (,) termina ovvero divide un dato dall'altro dello stesso nominativo.

Quando devo ignorare una riga ?

Se nel file che vogliamo importare è presente l'intestazione, è consigliato impostare ignora la prima riga, altrimenti i dati dell'intestazione verrebbero inseriti come un nominativo.

Come faccio ad associare agli agenti i nominativi che importo ?

Una volta importati i nominativi ed associati ad un agente, solitamente quello direzionale, l'utente dovrà andare su admin - nominativi agenti, selezionare come agente quello a cui sono stati associati i nominativi in fase di importazione e secondo i criteri offerti dalla maschera di ricerca associare i risultati per ogni altro agente che si desidera.

I nominativi che voglio importare non dispongono di tutti i dati che potrei importare, possi importarli lo stesso ?

Sì, dalla videata di importazione selezionerete solamente le caselle corrispondenti ai campi vostro possesso.

Posso importare direttamente dei clienti ?

No, l'importazione dei nominativi sono intesi come prospect, una volta assegnati censiti dagli agenti diventeranno clienti.

6.5 Report

Nella tabella non compaiono i valori riferiti agli agenti, perchè ?

La propria forza vendita non ha inserito nessuna trattativa trasformandola in contratti, oppure non si hanno agenti abilitati all'accesso.

I valori che inserisco sono gli unici in visione all'ispettore ?

Sì, la concessionaria e la propria forza vendita sono le uniche a visionare i dati inseriti nell'applicazione. L'ispettore ha una visione esclusivamente riferita ai dati comunicati nei quindicinali.

Posso inviare dei commenti allegati al quindicinale ?

Certo, è presente un campo note, nel quale si possono inserire commenti o particolari specifiche necessarie per giustificare i totali che si vogliono comunicare.

Quando sono sicuro di aver inviato il quindicinale ?

Si è certi dell'invio del proprio quindicinale se in fondo alla pagina non compare il tasto salva, che si deve invece cliccare per l'invio del report.

Posso vedere tutti i quindicinali inviati ?

Certo, grazie al menù a discesa presente in alto della videata si può passare rapidamente da un report all'altro.

Posso inviare due volte lo stesso quindicinale ?

No, una volta inviato il report in fondo alla pagina non compare più il tasto salva impedendo così di fatto un secondo invio dello stesso.

Posso modificare un quindicinale che ho già inviato ?

No, i dati inviati andando all'esterno della propria applicazione non possono più essere modificati. E' quindi di notevole importanza rileggere bene tutti i dati prima di cliccare il tasto salva. Rivolgendosi comunque al supporto è possibile richiedere la cancellazione del precedente invio e quindi poter rifare e rispedire il report.