



HERRAMIENTA EXCLUSIVA PARA COMERCIALES

Los mandos no tienen acceso.

- ✓ Acceso único y fácil para el comercial
- ✓ Amigable, intuitivo y con más usabilidad
- ✓ Aumenta posibilidades comunicación



PORTAL DEL COMERCIAL

Una puerta para acceder toda la información relativa al SRV.



No necesita logarse, está personalizado.



Sus ventas



Su calculadora

USO DURANTE LAS PRIMERAS SEMANAS

Datos que proporciona la empresa



+44.000
accesos



+1.320
usuarios



Según el departamento: está teniendo un uso sostenido y la experiencia está teniendo una buena acogida.

UNIFICA INFORMACIÓN

que antes estaba en accesos dispersos:



CRONOGRAMA DE IMPLANTACIÓN



FASE 1

Lanzamiento
Portal + Ventas
+ Calculadora

COMPLETADA



FASE 2

Nuevas herramientas
y funcionalidades

EN CURSO



FASE 3

Incorporación
de nuevos paquetes
de herramientas

PRÓXIMAMENTE



Irán añadiendo paquetes de herramientas de forma progresiva.



OBJETIVOS

La empresa emplea criterios objetivos que se reparten equitativamente entre los componentes de la tienda en proporción a su jornada.

PROPONEMOS QUE SE AÑADA MÁS INFORMACIÓN:

- El objetivo teórico al 100%.
- Días o jornadas trabajables del mes (con su porcentaje).



ACTUALIZACIONES

Se harán diarias, sobre ventas del día anterior (de momento de lunes a viernes a las 10:30 con la información que les da Telefónica).



Si no han volcado las ventas no se van a poder ver.



DUDAS



Si te incorporas de una baja, lo podrá consultar en cuanto le pongan objetivos.



Si hay cambios de objetivos por ausencias (los motivos tasados) lo verá reflejado en el fichero de objetivos.

Se actualizarán tres veces al mes, los días: 10 - 20 - 30 (igual que hasta ahora, que se hacía en la calculadora, pero no se veía en el objetivo).



Incidencias: de momento seguirán en NYLO, pero quieren incorporarlo en este portal, previsiblemente después del verano.



LO QUE PROPONEMOS DESDE CCOO



Que se incorpore cuanto antes la gestión de incidencias en el Portal del Comercial para centralizar toda la información en una única herramienta.



Que se mejore la información de objetivos, incorporando el objetivo teórico al 100% y los días o jornadas trabajables del mes (con su porcentaje).



Que se mantenga y refuerce la transparencia en los criterios de reparto de objetivos.



Que se continúe escuchando a los comerciales para seguir mejorando la herramienta con nuevas funcionalidades útiles en el día a día.

