

B2B

NOVO CAMPO NO SVD

O CSI (Customer Satisfaction Index – Índice de Satisfação de Clientes) é um dos índices mais importantes para sua CONCESSIONÁRIA e para a Jeep, pois sua importância está no fato de detalhar como o seu cliente percebe o atendimento e os serviços prestados pela sua Concessionária.

O resultado do CSI é obtido através de pesquisas com clientes que compram carro zero km na Rede e também que utilizam os serviços de Pós-vendas.

Acompanhar os dados do CSI é fundamental para identificar os pontos fortes e principalmente as oportunidades de melhoria no atendimento e nos processos.

E a partir de agora, com o apoio do projeto AGILE SALES, você Concessionário conta com uma nova ferramenta que está disponível através do Portal B2B e traz a seguinte novidade: a possibilidade de inserir o nome do Vendedor para todo pedido de vendas Diretas, afim de acompanhar não só as vendas realizadas por cada colaborador, mas também para apurar a qualidade no atendimento prestado!



VENDAS DIRETAS

Dados venda

Seleção de opções desejadas nos campos abaixo e clique em **Avançar** para visualizar o contrato de compra referente a este pedido.

Forma pagamento: À vista

Vendedor: [Campo em branco]

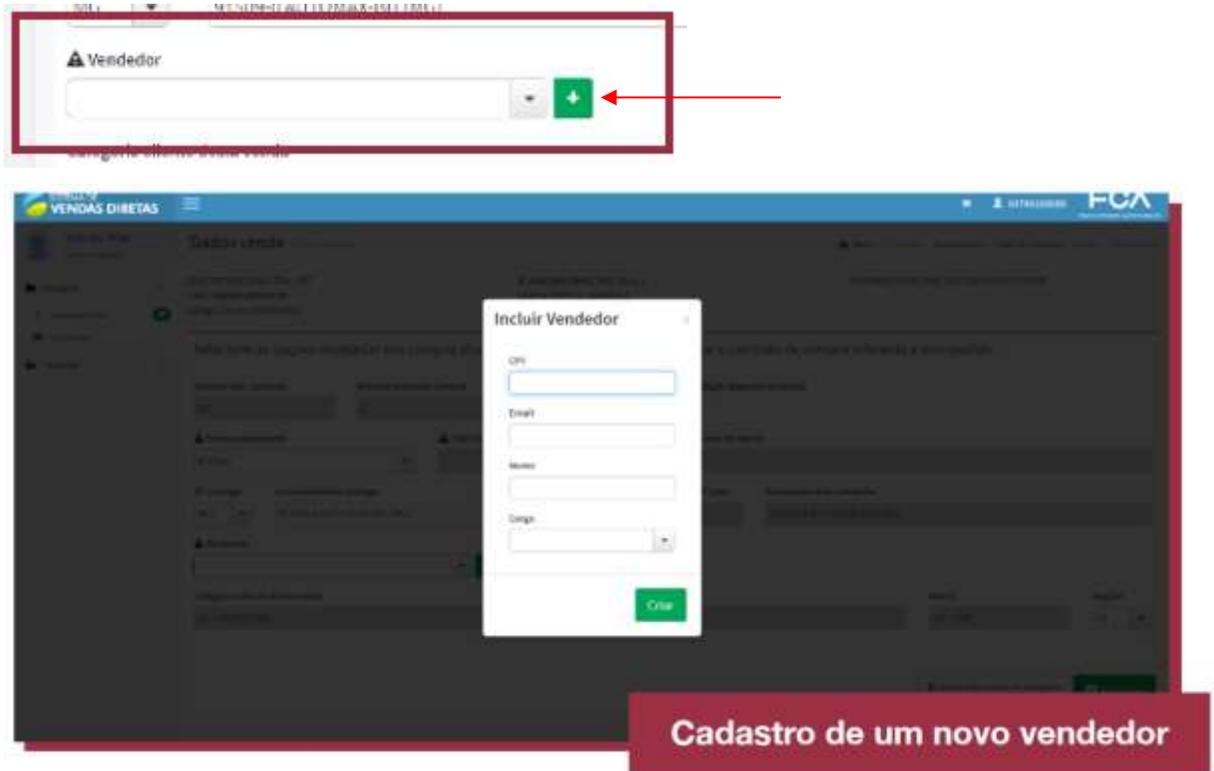
Campo Vendedor

Brand Jeep
Sales Operations
Desenvolvimento Rede

São Paulo, 18 de junho de 2020
MKT 073_2020

Ao selecionar o “Campo Vendedor” é exibido uma listagem contendo todos os funcionários da Concessionária, vinculados ao usuário logado no sistema.

Caso o Vendedor ainda não esteja cadastrado, é possível realizar o cadastrado clicando no botão de “+” e prosseguir com o preenchimento dos dados do Vendedor:



Divulgue esta melhoria aos colaboradores e lembrem-se que o atendimento deve ser realizado com foco nos detalhes.

Boas vendas!


ALEXANDRE AQUINO
BRAND JEEP


EVERTON KURDEJAK
VENDAS JEEP


ROGER SANTOS
DESENVOLVIMENTO REDE


FÁBIO MEIRA JR.
VENDAS DIRETAS



Acesse o Código de Conduta da FCA