

2.25.5 - Operatività Sede: 5. Sincronizzazione



La Sede ogni giorno (*escluso domenica*) esegue in modalità automatica, tramite un processo schedato alle ore **20:00** (tempo attualmente stimato 20 minuti), la funzione di **Generazione Dati** per gli Agenti.

2.25 Attività Forza Vendite

5. Sincronizzazione

1. Generazione

1. Ordinario

La funzione di Generazione Export Ordinario Non prevede la creazione dei files di sincronizzazione per i nodi che risultano «disattivi». In considerazione di questo, se in futuro si decidesse di riattivare uno o più nodi, per questi è consigliabile eseguire un export di prima installazione, perchè la base dati della Periferia sarà sicuramente Non aggiornata e quindi Non congrua rispetto alla Sede.

Gli Agenti, ad un orario prestabilito e comunque prima delle ore 20:00, si collegano alla Sede tramite VPN e avviano la fase di **Sincronizzazione**, mediante la quale inviano alla Sede le informazioni raccolte e ricevono da essa i flussi dei dati, con contestuale aggiornamento della base dati.

La Sede (orario/i da stabilire) importa i dati, messi a disposizione dagli Agenti, aggiornando il sistema informativo tramite la funzione di **Import flussi ricevuti**.

2.25 Attività Forza Vendite

5. Sincronizzazione

8. Aggiornamento

1. Import flussi ricevuti

Nella funzione di Import flussi da Periferia a Sede, è prevista la visualizzazione degli eventuali **errori** o **scarti** nel *data-grid* posto a destra della videata. Relativamente agli **Ordini scartati**, nel *data-grid* degli errori è prevista la visualizzazione dei seguenti dati:

- Numero e Data Ordine
- Identificativo dell'Operazione
- Codice Cliente intestatario dell'Ordine
- Stato dell'Ordine dell'Agente

- Stato dell'Ordine in Sede oppure se lo Stato del corpo è «S» oppure «E»

Al termine dell'elaborazione inoltre, Non è prevista la chiusura automatica del programma, per far in modo che l'Utente possa effettuare le opportune verifiche. Al termine, è possibile uscire premendo qualsiasi tasto.

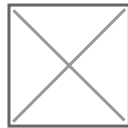
Dopo aver eseguito l'Import dei flussi, l'Operatore in Sede dovrà controllare gli Ordini ricevuti in uno Stato diverso da 7 - Immesso ed eventualmente validarli, mediante la funzione di **Aggiornamento & Validazione**.

2.25 Attività Forza Vendite

5. Sincronizzazione

8. Aggiornamento

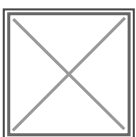
2. Aggiornamento & Validazione



- cliccando su questo tasto saranno evidenziate le righe degli Ordini Tipo modificati dall'Agente (se previsto che essi siano importati come provvisori)



- cliccando su questo tasto saranno segnalati gli Ordini in cui risultano righe con quantità concesse in sconto natura e/o che non abbiano superato il check finanziario



- cliccando su questo tasto saranno segnalati gli Ordini su cui risultano condizioni commerciali diverse rispetto a quelle in essere

Gli Ordini ricevuti dagli Agenti in Stato 7 dovranno essere poi validati dalla funzione di **Check finanziario**.

Management - Sales Force - Operatività Sede

Dal Modulo Management è possibile interrogare le Attività svolte dagli Agenti, mediante due apposite funzioni:

1 - Attività Svolte (4.25 - 1)

2 - Monitoring Contatti Clienti (4.25 - 2)

1 - Attività Svolte

Il report Attività Svolte permette alla Sede di conoscere le Attività giornaliere di ciascun Agente fornendo, tra le altre informazioni, l'orario d'inizio e fine attività, il numero delle visite effettuate, dei contatti telefonici registrati e degli eventuali salti visita. Accedendo al dettaglio inoltre, è possibile ottenere i nominativi dei Clienti visitati, contattati telefonicamente e saltati; per i Clienti visitati e contattati, è fornito l'orario d'inizio e fine visita/contatto, gli Ordini inseriti, gli Incassi effettuati, eventuali Annotazioni/Variazioni/Reclami. Per ciascun Cliente è possibile accedere alla Scheda di Valutazione inserita nel giorno interrogato.

2 - Monitoring Contatti Clienti

Il report **Monitoring Contatti Clienti** permette di conoscere, per tutti i Clienti assegnati ad un determinato Agente, una serie di informazioni utili ad analizzare l'andamento del rapporto con il Cliente. Tra le informazioni fornite:

- tutte le visite effettuate dall'Agente con la relativa data
- i giorni trascorsi dall'ultima visita
- la data del prossimo appuntamento
- l'elenco dei Clienti non visitati

Revisione #2

Creato 30 giugno 2018 16:29:00 da Giuseppe Anelli

Aggiornato 4 febbraio 2026 08:30:27 da Elena Saracino