

RESULTADO ENCUESTA PODIO

¿Estás utilizando la herramienta Podio?	Sí	20	
	No	2	
¿Le estás sacando provecho comercial?	Mucho	5	
	Poco	13	
	Nada	2	
¿Has detectado errores en la información que viene inscrita sobre las matriculaciones?	Sí	16	
	No	4	
	¿En qué campos principalmente?	Deja de ser útil si la red no completa la información de sus matriculaciones vendidas.	
		Vehiculos.	
		Adjudicación de matriculas a empresas que no son oír desuccion.	
		Matriculaciones que no son de nuestra zona, o incluso comerciales que nos son nuestros.	
		No cuadra.	
		En zonas y asignación comerciales.	
		Algún chasis que hemos identificado pero luego nos han desaparecido de nuestro PODIO por ejemplo: WJMM62AU00C466875.	
		Fechas de las matriculaciones van cambiabdo segun la fecha que se obtengan los informes.	
		Mas que en los campos en su tratamiento posterior. Las matriculas de RT no se tratan correctamente a la hora de medir porque no estan implementadas.	
		Muchas veces viene el código cliente que no es el mismo.	
		Tiene poca agilidad a la hora de trabajar.	
		No se puede exportar para trabajar listados con el equipo comercial.	
		Se necesita tener dos abiertos para trabajar en uno y verificar en el otro ya que cuando le das hacia atrás vuelve al año 2012.	
		Hay algunas matriculaciones que no aparecen, también he podido detectar que hay en operaciones que no tenemos oferta hecha y aparece un número de oferta recurrente que no podemos modificar.	
Nº Oferta.			
Nº de ofertas erroneas, asignación de vendedor equivocado.			
<ol style="list-style-type: none"> 1. No están todas las matriculaciones de mi zona 2. La herramienta no guarda los cambios 3. La herramienta adjudica operaciones ganadas a veh. que no son de nuestra marca 4. La herramienta adjudica el mismo nº de oferta a todo el cliente que matricula y está en nuestra base de datos, aunquer no haya habido oferta por nuestra parte 5. No es ágil ni eficiente a nivel operativo 			
Asignación ofertas, presencia comercial.			
Nombre del cliente.			

RESULTADO ENCUESTA PODIO

¿Tienes dificultad para cargar los datos necesarios?	Sí	10
	No	10
	¿En qué campos principalmente?	Matriculaciones.
		En la gestión por meses de las matriculaciones, en la impresión, y en retornar a campos anteriores.
		En los ligeros que no llevan tarjeta de transporte.
		Es complicado.
		Es muy lenta la introducción de datos, la presentación en pantalla no facilita el tratamiento de la info. no ves con claridad los datos ya tratados.
		Como decía anteriormente hay matriculaciones en las cuales no aparece el nombre del cliente y hay en otras que aparece un número de oferta que al borrar o modificar se queda de manera permanente.
		Los datos de matriculaciones son muy lentos y no funcionan los informes de presencia comercial.
		Hay que ir uno a uno, la herramienta es lenta y además no guarda los cambios, es decir, lo que haces, al día siguiente está igual que antes de haber metido los datos correctos.
		No se puede exportar a Excel y cuando pones una información ya no se puede modificar.
En la duplicidad de empresas.		
¿Hay algún tipo de segmentación o filtro que no tenga y creas necesario?	Sí	10
	No	10
	¿Cuál?	Agrupar las matriculaciones del mes en tu zona de todos los segmentos en bloque.
		Gama ligera.
		Hemos tenido que hacer excell de apoyo. No tenemos la visibilidad de matriculaciones por segmentación con el detalle del formato previo a Podio.
		Filtros como tal no, pero exportar en Excel si que nos gustaría.
		Creo que sería importante poder exportar los datos a alguna aplicación como Microsoft Excel y que se debería poder dejar más de un filtro fijado.
		Matriculaciones segmento >= 10 Toneladas.
		Matriculaciones de alquiler.
		Consulta individual por gamas.
		Mayor de 6 TN.
Descarga por mes.		

RESULTADO ENCUESTA PODIO

¿Crees que es necesario la posibilidad de extraer a Excel todos los informes y volver a importar también desde Excel?	Sí	19
	No	1
¿Crees necesario que salgan los informes del dealer como salen los de las matriculaciones nacionales ? Es decir con % de cuota en gráfico de cada marca etc.	Sí	19
	No	1
Las matriculas de la marca no se compran y vienen vacías. La regla general es que cada dealer conozca a quien pertenece. ¿Considera útil poder implementar el nombre si lo conozco.	Considero útil poder implementar el nombre si lo conozco.	16
	¿Considera útil poder implementar el nombre si lo conoce o prefiere esperar a que se de alta en VDA y lo implementen desde RT ?	Prefiero esperar a que se de alta en VDA y lo implementen desde RT
¿Crees necesario que el mismo reporte de presencia exista comparando como está la media nacional con respecto a su zona, para poderse comparar?	Sí	18
	No	2

RESULTADO ENCUESTA PODIO

Enumera del 1 al 5, siendo uno el más urgente, que cambios de los que has descrito necesitarías que se hicieran con más celeridad.		Nº respuestas
1.	Exportación e importación a Excel	12
	Informes del dealer como salen los de las matriculaciones nacionales ? Es decir con % de cuota en gráfico de cada marca etc.	2
	Media nacional	1
	Gama ligera	1
	Nombre del comprador	1
2.	Exportación e importación a Excel	3
	Informes del dealer como salen los de las matriculaciones nacionales ? Es decir con % de cuota en gráfico de cada marca etc.	2
	Media nacional	2
	Cuando se matriculas vehículos de bastidores seguidos. Comprobar que sean de verdad de tu zona	1
	Desarrollo de la herramienta para hacerla ágil y operativa (trabajo de programación de la herramienta)	1
	Que flotistas que matriculan en nuestra zona pero que su domicilio social es en otra provincia, no nos salgan todas sus matriculaciones.	1
	Fecha exacta del cierre de mes	1
	Reportar informes de presencia comercial	1
	Ofertas y vendedor correctos	1
	Faltan marcas como BMC	1
	Detalles por mes	1
3.	Exportación e importación a Excel	1
	Informes del dealer como salen los de las matriculaciones nacionales ? Es decir con % de cuota en gráfico de cada marca etc.	3
	Media nacional	2
	más rapidez en tener los datos.	1
	Intentar tener antes las matriculaciones con los nombres.	1
	Desarrollo de la herramienta que elimine los fallos de asignación de nº de oferta, asignación de op. ganada, guardar cambios.	1
	Tamaño de la visión de la página es muy pequeño	1
	Que se revisen los datos metidos, en ocasiones aparecen algunas matriculaciones con un número de oferta que no existe.	1
4.	Media nacional	1
	Mejorar la operativa en agilidad y eficiencia, es lento y se "engancha" muy a menudo	1
	Poder meter los datos de las matriculas de RT si no ha sido dado de alta en vda	1
	Cuando hay varias matriculas de la misma empresa que tenga relleno automático	1
	La posibilidad de poder poner filtros múltiples	1
	Ver por qué no están apareciendo todas las matriculaciones de la zona	1
	Aplicación lenta, alimentarla se hace una tarea farragosa.	1
	Alta VDA	1
5.	Informes del dealer como salen los de las matriculaciones nacionales ? Es decir con % de cuota en gráfico de cada marca etc.	2
	Media nacional	1
	Evitar que salgan matriculas o chasis sin cliente asignado, demasiado frecuente	1
	Simplificar la información de la pestaña matriculaciones	1
	Poder ver la situación en presencia comercial de nuestra zona comparada con la nacional en gráficas.	1
	Dealers con varios centros, no tienen acceso a todos ellos. Por usuario solo pueden acceder a uno.	1