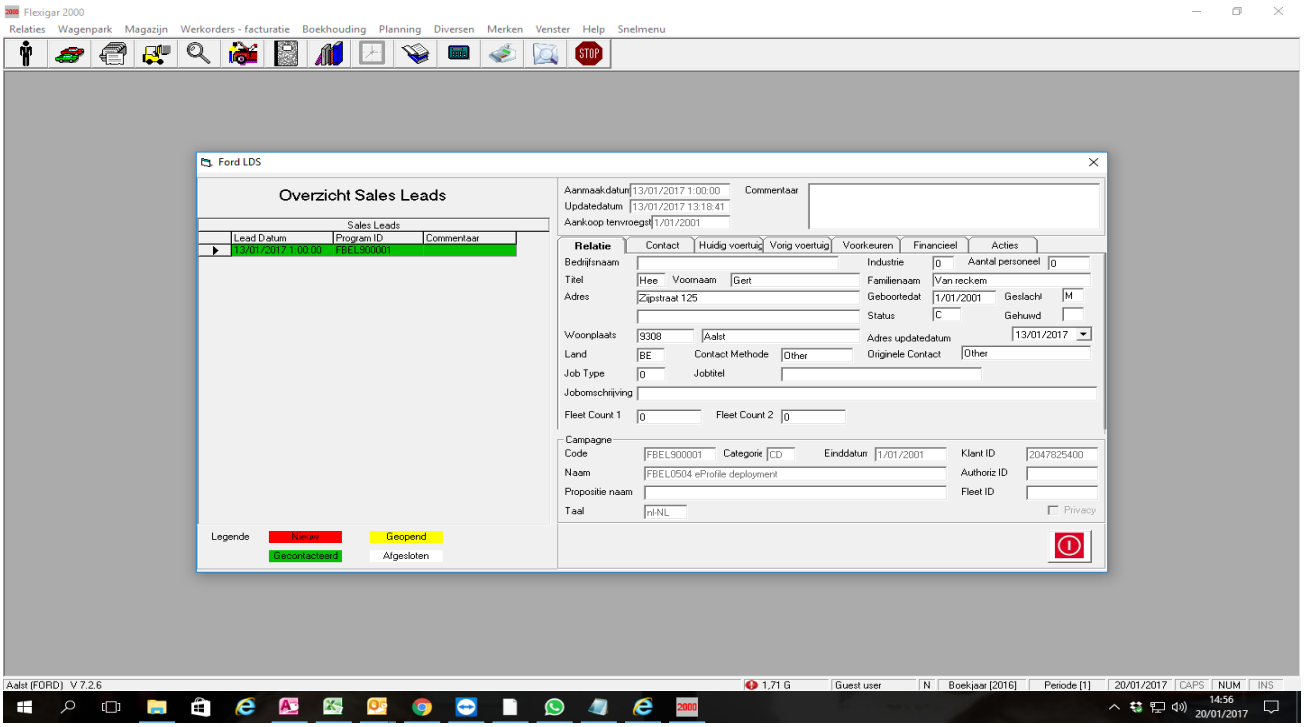
Dynamic Software nv – Ring 37 – 2200 Noorderwijk
T 014/26.01. 11 - F 014/26.00.26 – info@dynamic.be – www.dynamic.be
RPR Turnhout - TVA 0427.759.211

LDS

Ford a introduit un nouveau module, nommé LDS (Lead Delivery System). Le but du module est de réagir le plus vite possible sur la vente potentielle de nouveaux véhicules. Par exemple quelqu'un demande un essai par le site web de FORD. Cette personne sera retransmise vers le concessionnaire ou l'agent choisi.

Le concessionnaire reçoit un 'Lead' et devrait le plus vite possible prendre contact avec cette personne pour créer un rendez-vous pour par ex. un essai et ceci afin d'essayer de vendre le véhicule.

Tous les 30 minutes un check up est prévu afin de détecter des nouveaux leads et ceux-ci seront ajoutés sur l'écran suivant , Marques --> Ford --> LDS Sales Leads :



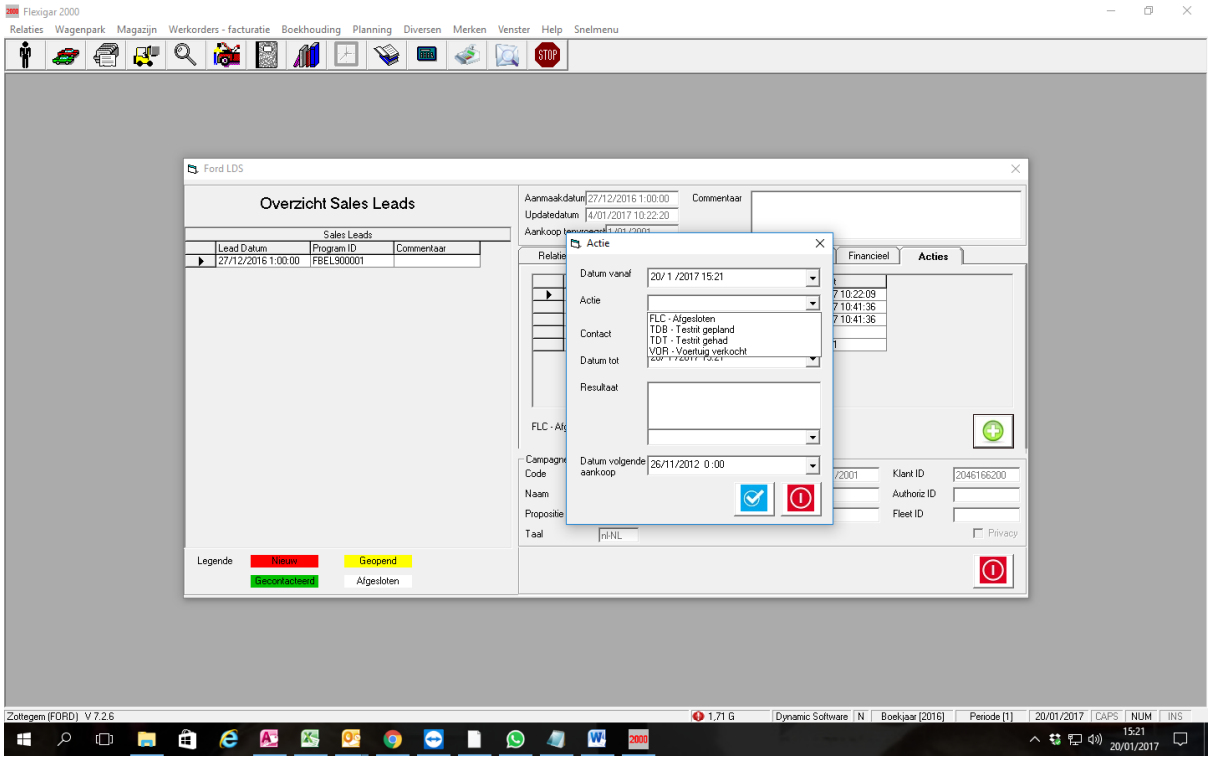
Vous apercevrez un aperçu avec tous les leads qui sont rentrés. Les leads les plus récents se trouveront en haut dans la liste. Pour les multi-sites entre vous, chacun aura ces leads, sauf le site principal. Celui-là recevra les leads de tous les sites + les leads de tous ces agents.

A votre droite, vous trouverez plus d'information de la partie prenante (adresse, données de contact, disponibilité, véhicule précédent, …).

Dans la rubrique *Actions*, vous voyez un aperçu de ce qu'il s'est déjà passé avec ce lead.

LD = Delivered (Automatique) = Ligne Rouge
LO = Opened (Automatique) = Ligne jaune, dès que vous cliquez sur le lead.
LC = Contacted (Automatique) = Ligne verte dès que le client potentielle a été contacté.

Si vous voulez ajouter une action, cliquez sur le bouton et choississez l'action que vous désirez entreprendre :



Vous avez 4 actions que vous pouvez choisir :

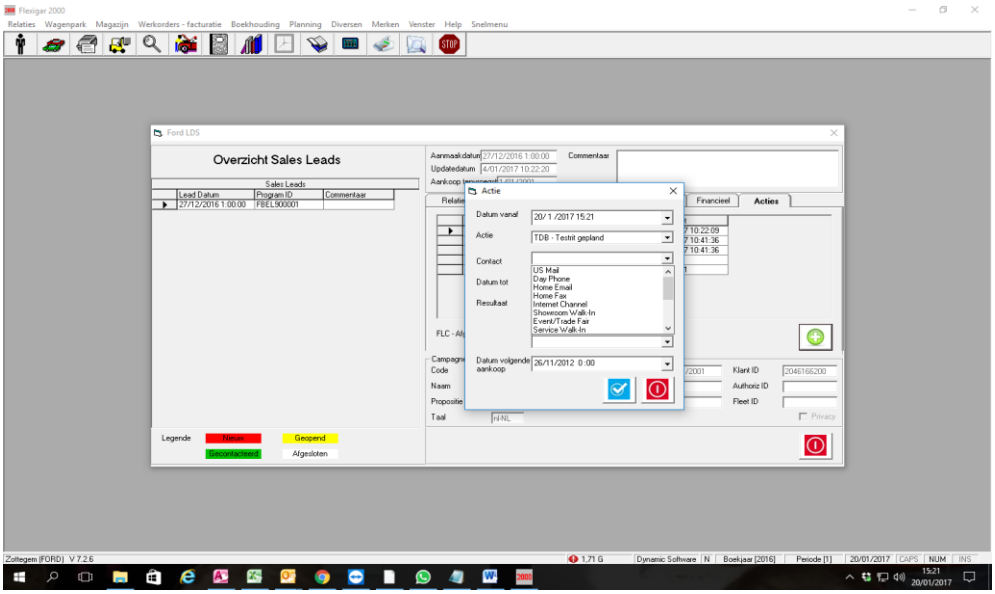
FLC : Clôturé

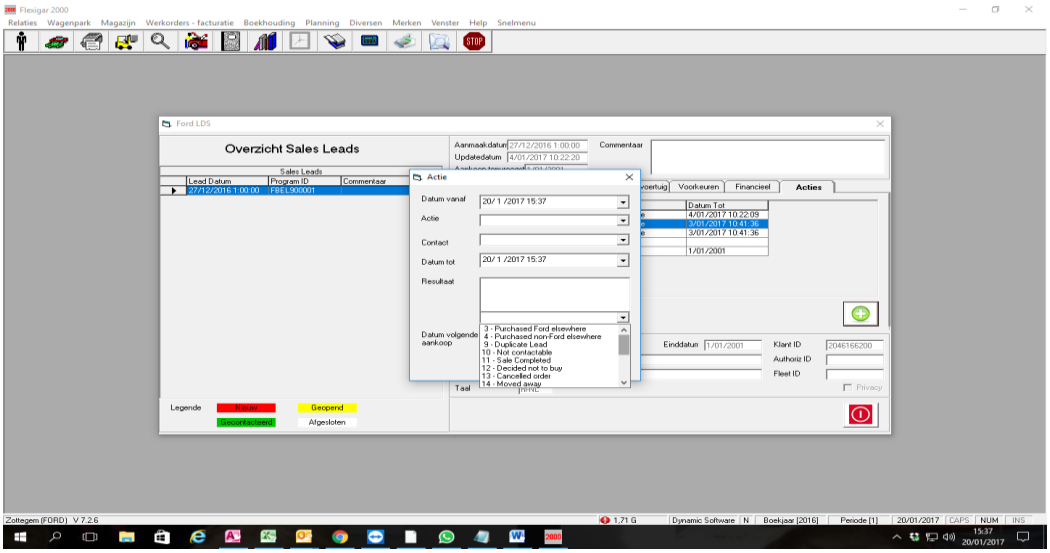
TDB = Essai planifié

TDT : Essai a déjà eu lieu

VOR : Véhicule vendu

Vous avez aussi la possibilité d'indiquer la manière dont vous avez pris contact avec le client potentiel (CellPhone, Email, …).



En cas de résultat vous devez attribuer la catégorie 'FLC' ou 'VOR' et ensuite vous choisissez dans la liste, *Véhicule vendu, A choisi de ne pas acheter, … .*

Toutes les actions que vous entreprenez seront immédiatement chaque demi-heure envoyées vers Ford. Afin de clôturer le lead correctement, il est nécessaire d'indiquer 'FLC' ou 'VOR', tout comme l'indication d'un résultat dans la liste.