



FIELDFORCE

- Mapeamiento
- Selección
- Planeación

Recapitulación Go-To-Fleet

Go-To-Fleet es un programa amplio que incluye procesos y actividades relacionadas con las flotas, donde el principal objetivo es potenciar y sostener las ventas de neumáticos GY a través de la asistencia y soporte técnico, con profesionalismo y herramientas de vanguardia.

Go-To-Fleet
SOLUCIONES A FLOTAS



Gestion para el cambio al FieldForce

En donde estabamos:

- Ausencia de herramienta comun en toda la región (LA);
- Ausencia de criterios estandarizados y KPI's;
- Dificultad en el manejo de la base de datos de flotas.



	Alagona	Selecting Planning	Existing	Standard	Department
Italy	✓	✓	✓	✓	✓
Spain	✓	✓	✓	✓	✓
France	✓	✓	✓	✓	✓
Germany	✓	✓	✓	✓	✓
UK	✓	✓	✓	✓	✓
USA	✓	✓	✓	✓	✓
Canada	✓	✓	✓	✓	✓
China	✓	✓	✓	✓	✓
India	✓	✓	✓	✓	✓
Japan	✓	✓	✓	✓	✓
Australia	✓	✓	✓	✓	✓
South Africa	✓	✓	✓	✓	✓
South America	✓	✓	✓	✓	✓
Other	✓	✓	✓	✓	✓

Proceso:

- Entender las prioridades por país;
- Benchmark de mejores practicas;
- Compromiso del equipo en un mismo objetivo.



Visión:

- Gerenciamiento, mejor visibilidad y estandarización;
- Uso de una herramienta amigable;
- Planes de acción enfocados y segmentados.



Region	Metric 1	Metric 2	Metric 3	Metric 4	Metric 5
Italy	100%	95%	80%	70%	60%
Spain	100%	95%	80%	70%	60%
France	100%	95%	80%	70%	60%
Germany	100%	95%	80%	70%	60%
UK	100%	95%	80%	70%	60%
USA	100%	95%	80%	70%	60%
Canada	100%	95%	80%	70%	60%
China	100%	95%	80%	70%	60%
India	100%	95%	80%	70%	60%
Japan	100%	95%	80%	70%	60%
Australia	100%	95%	80%	70%	60%
South Africa	100%	95%	80%	70%	60%
South America	100%	95%	80%	70%	60%
Other	100%	95%	80%	70%	60%

Nuestro camino es consistente y esta alineado con la propuesta de valor de GOODYEAR.

Propuesta de valor

GOODYEAR

FLOTAS

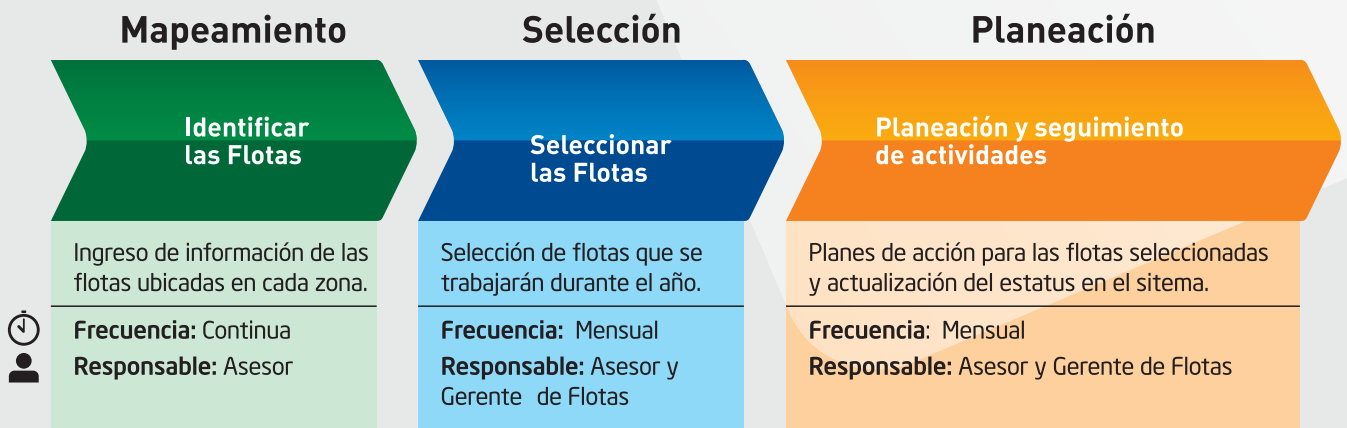
FieldForce es una herramienta amigable que provee una forma inteligente para administrar las principales actividades del equipo de ventas GY con las flotas, estandarizando actividades, optimizando tiempos y potenciando el foco en flotas Key/Target.

FieldForce mejora la organización de actividades del Asesor dentro de mi flota, por tener una visión clara y la comprensión de la frecuencia de la presencia GY en mi flota y cuáles son las actividades de apoyo que van a realizar en cada visita.

O bjetivo

- Planear estratégicamente la zona del Asesor;
- Enfocar y priorizar las flotas, distribuidores y actividades de acuerdo a cada grupo de interés;
- Esta dividido en 3 grandes fases:
 - Mapeamiento
 - Selección
 - Planeación

P roceso

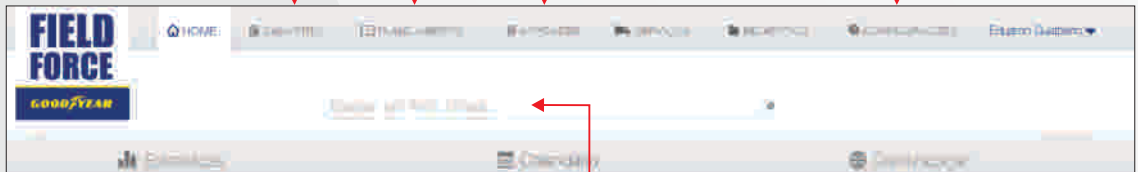


M

Menu principal

- Durante tu conexión al FieldForce encontrarán 4 principales pestañas que incluyen:

- Cadastro de clientes (Flotas, Revendedores, Reencauchadores, etc).
- Planeamiento de actividades (reuniones internas, visitas a flotas, actividades en las flotas, etc).
- Creación de reportes de actividades y almacenamiento de datos (BOT, Pesaje, Análisis de Flotas, etc).
- Configuraciones (exclusivo para el administrador).

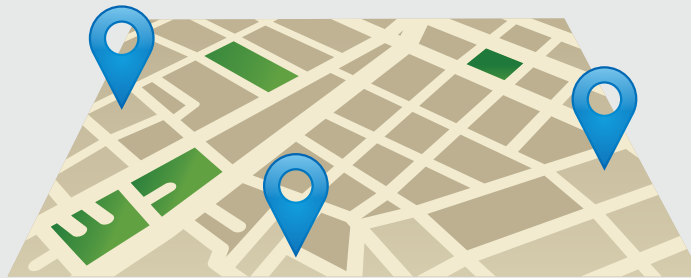


Busqueda directa de una flota.

F

Fase de Mapeamiento (Mapping)

- El objetivo de esta fase es el de mapear y recolectar información importante y relevante de las flotas dentro del territorio del Asesor;
- Entre mas completa y precisa sea la información de las flotas, la información convergerá en un plan estratégico bien preparado para el Asesor;
- Mapping debe tener en cuenta los objetivos de Asesor y su papel dentro de la estructura de ventas y marketing.



Todas las flotas deben ser ingresadas en el FieldForce, independiente se compran o no da Goodyear.

M Mapa de flotas

Mapeamiento

Selección

Planeación

Identificar las Flotas

Seleccionar las Flotas

Planeación y seguimiento de actividades

Selección de flotas a través de varias opciones de filtro.

Creación de una nueva flota.

The screenshot shows the FieldForce software interface. At the top, there are navigation tabs: HOME, CADASTRO, PLANEAMIENTO, PHOTOS, REPOSICION, RECURSOS, and COMANDOS. Below the navigation, there are several filter panels for 'Tipo', 'Estado', 'Categoría', and 'Prioridad'. A table of vehicles is displayed with columns for 'Estado', 'Acción', 'Tipo', 'Marca', 'Modelo', 'Color', 'Placa', 'Cidade', 'Tipo', 'Ano', 'Capacidade', 'Status', and 'TMS'. A red arrow points to the 'Tipo' filter panel, and another red arrow points to the 'Estado' filter panel. A third red arrow points to a 'Novo cadastro' button in the top right corner. A fourth red arrow points to a row in the table, and a fifth red arrow points to a 'Editar' button in the table's header.

Planeación de una actividad en la flota.

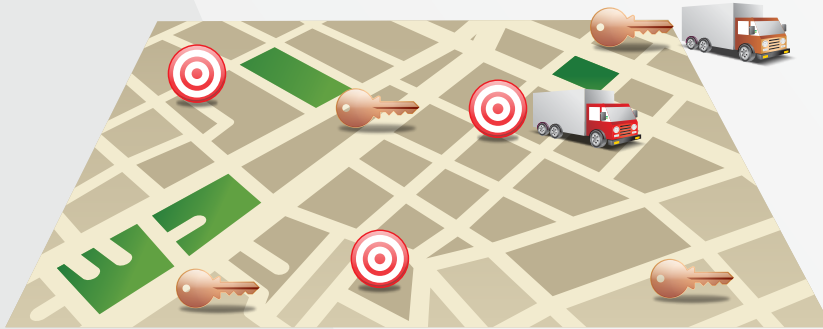
Edición de datos de la flota.





Fase de selección

- El objetivo de esta fase es el de seleccionar las flotas key y/o target a priorizar, de acuerdo al tipo de clasificación;
- También será soporte para el Asesor cuando defina que tipo de actividad recibirá cada flota, de acuerdo al tipo de clasificación y otros indicadores.



Flotas Key/Target (definición cuantitativa)

■ FLOTAS KEY (CLAVE)

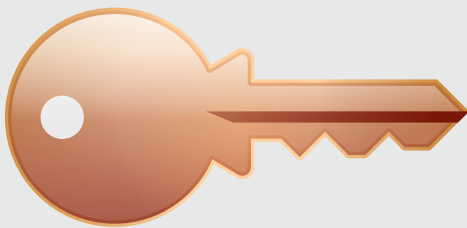
Flotas que compran llantas GY de forma frecuente (por ejemplo, mensualmente) y su SOM es igual o mayor que el objetivo. Tener en cuenta también como Key aquellas flotas que se determinan como una flota TMS y que son líderes de opinión dentro del territorio.

El objetivo es mantener y aumentar la presencia GY de la flota.

■ FLOTAS TARGET (OBJETIVO)

Flotas que tienen un potencial relevante de compra (según la definición GY), pero no compran llantas GY de forma frecuente, lo que resulta en un SOM GY por debajo del objetivo.

El objetivo es conquistar la flota y ganar SOM a través de un plan de acción estratégico.



Selección de perfil

Mapeamiento

Identificar las Flotas

Selección

Seleccionar las Flotas

Planeación

Planeación y seguimiento de actividades

Seleccione Perfil: KEY, TARGET or NOT SELECTED

Critérios Para Seleção da Frota

1) Potencial de compras de pneus novos maior que 50 pneus / mês
✓ **Atual** 55

2) É uma frota TMS?
✓ **Atual** Regional Premium

3) Classificação Key ou Target
Key: Share GY -> 50%
Target: Share GY < 50%
Atual: 80%

Tipo sugerido: Key
Tipo selecionado: Key

Adicionar Frota Seleção Cancelar

■ Criterio 1, 2 y 3 son obligatorios para clasificar las flotas. Cada país tendrá sus propios valores para cada criterio.

■ Cada flota nueva aparecerá como "not selected". Ustedes tendrán la oportunidad de confirmar esta información de acuerdo con la sugerencia o clasificación establecida de acuerdo a metas y objetivos.

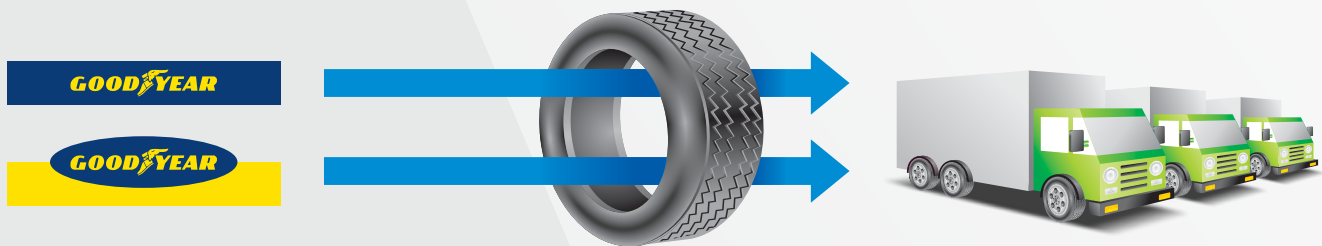
■ La clasificación de la flota aparecerá automáticamente basada en la información previamente incluida.

O

Objetivo de Selección de Canal

- Dentro de las Fases de Selección, usted tendrá la opción para indicar cual es el canal actual que se suministra a la flota, también podrá indicar y sugerir cuales de estas flotas clasifican para comprar directamente a GOODYEAR (según el proceso acordado en el Comité de Soluciones a Flotas).

DIRECTO O INDIRECTO

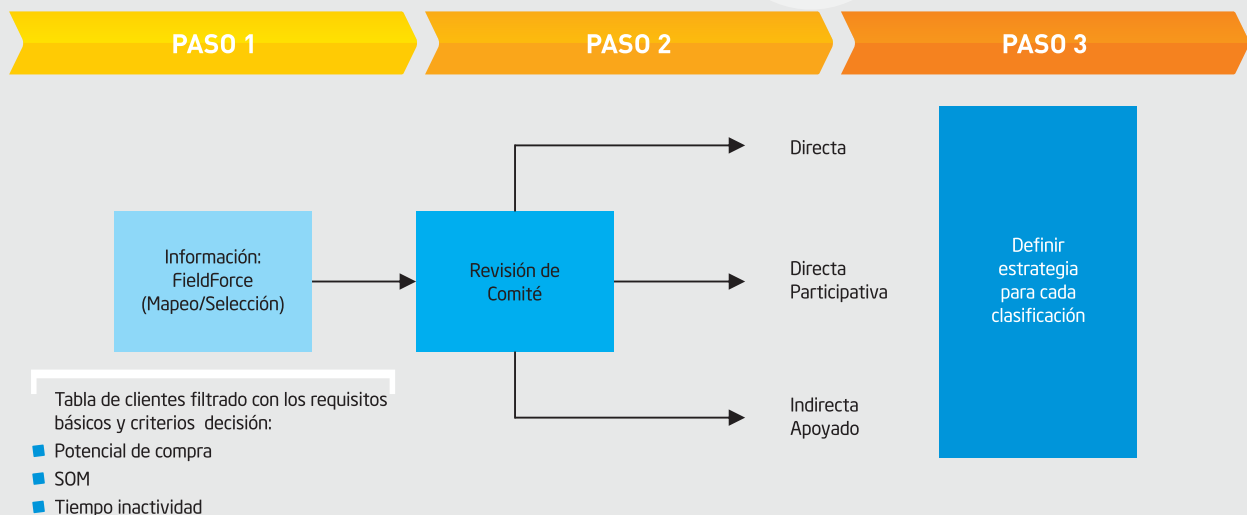


La definición final acerca del canal (Directo o Indirecto) siempre debe fluir de acuerdo al proceso acordado en el CSF y el subcomité + la aprobación del comité nacional de Ventas y Mercadeo Local.

P

Proceso de selección de canal

- Proceso acordado en el Comité de Soluciones a Flotas para determinar el canal.



Selección de canal

Mapeamiento

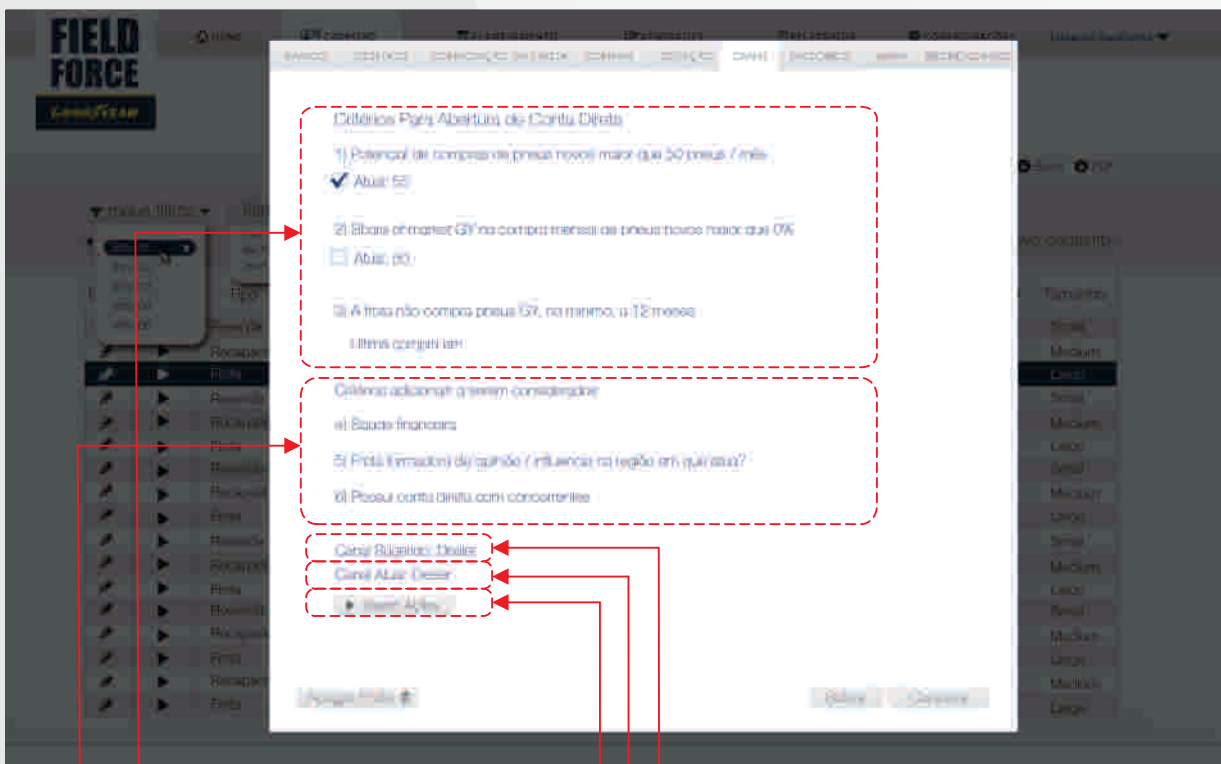
Identificar las Flotas

Selección

Seleccionar las Flotas

Planeación

Planeación y seguimiento de actividades



■ Criterio 1, 2 Y 3 son obligatorios para determinar el modelo de canal.

■ Criterio opcional que pueden considerar también para definir el modelo de canal: 4,5 y 6.

■ Basado en los criterios mandatorios, encontrarán una sugerencia para el modelo de canal para cada flota.

■ Este es el canal actual que están usando con esa flota. Si desean cambiarlo deben ir a la pestaña "Compra".

■ Si la flota es Key o Target, DEBEN ingresar planes/acciones.



Fase de planeación

- El objetivo de esta fase es elaborar y planificar las actividades de que el Asesor ejecutará dentro de las flotas;
- Esta fase permite que el Asesor planifique sus actividades, así como también crear un calendario diario / mensual, donde todas las actividades planeadas y ejecutadas estarán reportadas para cuando se necesiten.

D	L	M	M	J	V	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				



P PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES

Mapeamiento

Identificar las Flotas

Selección

Seleccionar las Flotas

Planeación

Planeación y seguimiento de actividades

Para cada flota seleccionada como Key o Target, cuales son las acciones que van a ser realizadas para alcanzar el objetivo. Contiene los detalles de cuales son las actividades y cuando van a ser realizadas.

Seleccione el tipo de actividad que llevará a cabo.
Comercial
Técnica

Seleccione lo que planea hacer.
BOT
Geometria
Analice de sucata
Analice de flota
Carga e presión
Analice de temperatura
Analice de performance

Indique la frecuencia de la actividad que esta planeando ejecutar.
One time
Daily
Weekly
Biweekly
Monthly
Bimonthly
Quarterly
Semiannually
Annually

Indique cuantas veces usted realizara esta actividad.

Agregue aquí la fecha inicial.

Vea todas las actividades planeadas, haciendo un gerenciamiento seguro y efectivo. Después de cada actividad, ingrese con la fecha de conclusión / termino.

Cada actividad puede ser editada, haciendo una reprogramación de fecha y/o ingresando con la conclusión de la misma.

Tabla de status, la cual contiene indicación de si hay o no retraso.