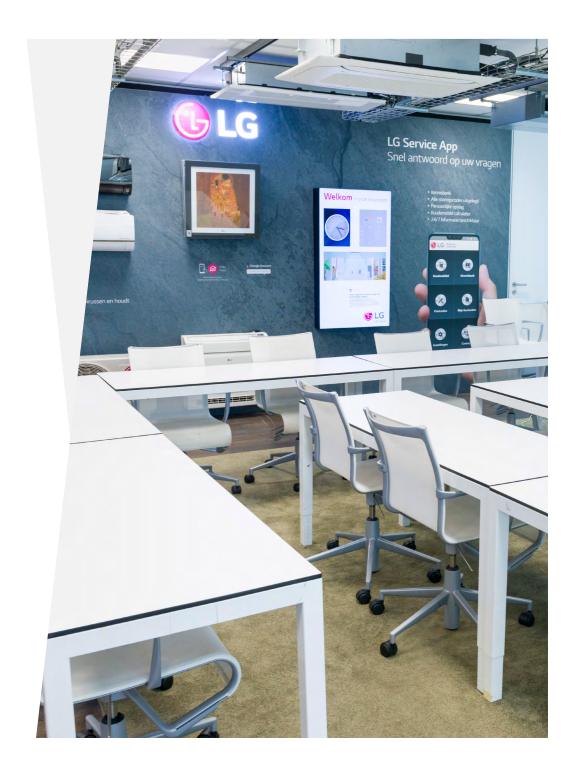


La platforme de prospects LG

Manuel





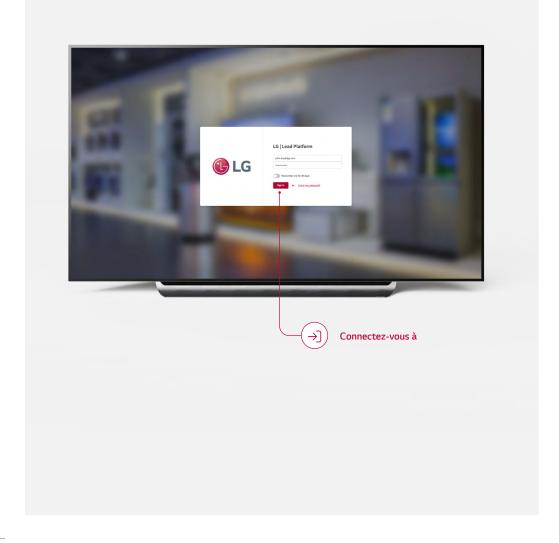
Introduction

La Plateforme de Prospects LG est une plateforme conviviale qui facilite une excellente collaboration entre LG et les installateurs. La Plateforme de Prospects LG fournit aux installateurs des prospects et les rend plus efficaces et plus pratiques.

Table des matières

- 4 Connexion à la plateforme de prospects LG
- Prospects
- Tableau de bord
- Page d'aperçu des prospects
- Page de détail des prospects
- Procédure pour les installateurs
 - Étape 1: Accepter et suivre une piste (lead)
 - Étape 2: Classemnt Connectez-vous à
 - Étape 3: Page d'aperçu des prospects
 - Étape 4: Page de détail des prospects
 - Étape 5: Montant du devis
 - Étape 6: La date d'installation
 - Étape 7: Installation terminée
 - Étape 8: D'évaluer l'installateur
- Evalution
- (In)activité de votre compte
- Mode vacances





Connexion à la plateforme de prospects LG

Les installateurs reçoivent des informations de connexion personnelles pour accéder à la plateforme de prospects LG.

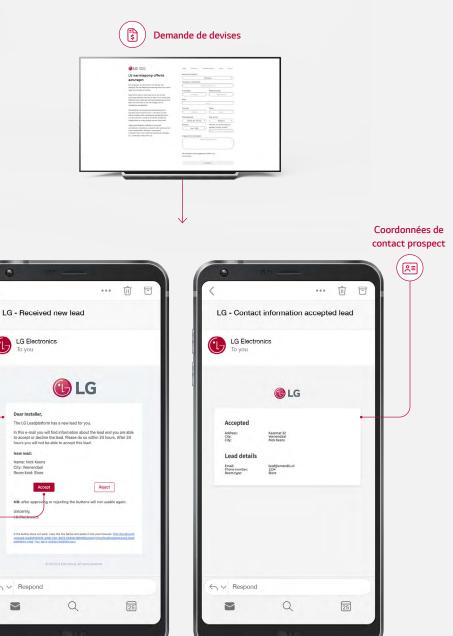
Prospects

Les clients peuvent demander un devis pour faire installer une pompe à chaleur via le site Internet.

Les demandes de devis sont proposées par email comme prospect pour un installateur. L'installateur peut accepter ou refuser l'offre dans les 24 heures, après quoi l'offre sera proposée à un autre installateur. Les prospects reçus après 17h00 le vendredi resteront disponibles jusqu'à 17h00 le lundi suivant.

Après acceptation, l'installateur recevra les coordonnées du client une fois par e-mail. Les coordonnées du client sont ensuite visibles sur la plate-forme LG Lead. Les coordonnées sont utilisées pour planifier un rendez-vous avec le client.

Après avoir accepté le prospect dans votre courrier, les coordonnées du client ne sont visibles qu'une seule fois. Lorsque vous ouvrez votre courrier pour la deuxième fois, les détails du client ne sont plus visibles. Pour les visualiser à nouveau, vous devez vous connecter au tableau de bord.



Nouvelle prospect

LG Electronics

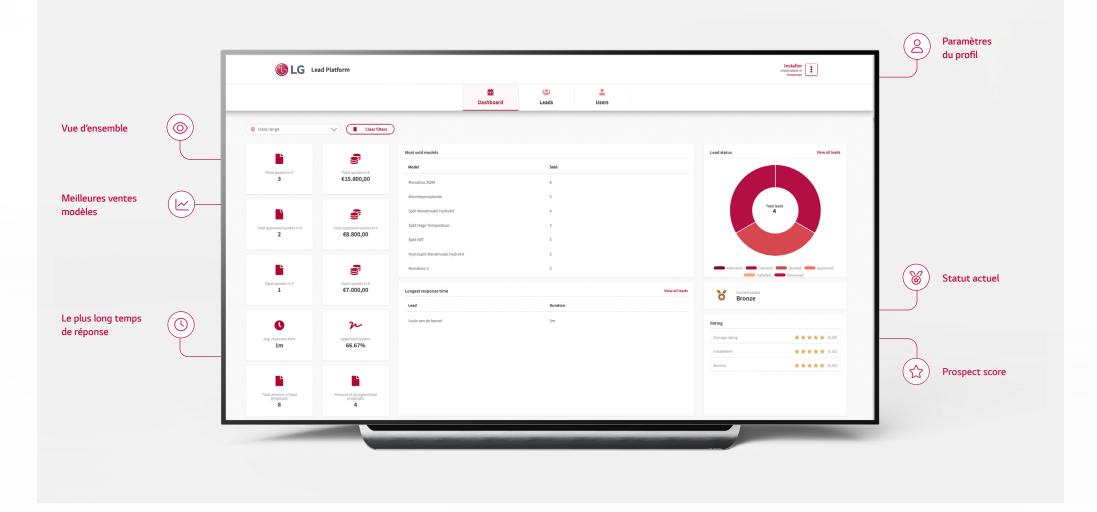
← ∨ Respond

LG - Lead Platform Manual

Accepter un prospect

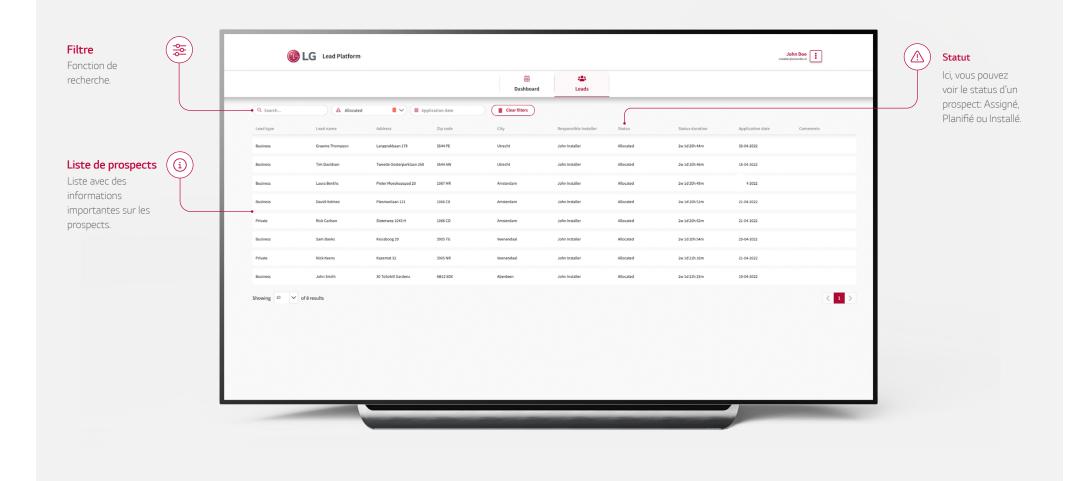
Tableau de bord

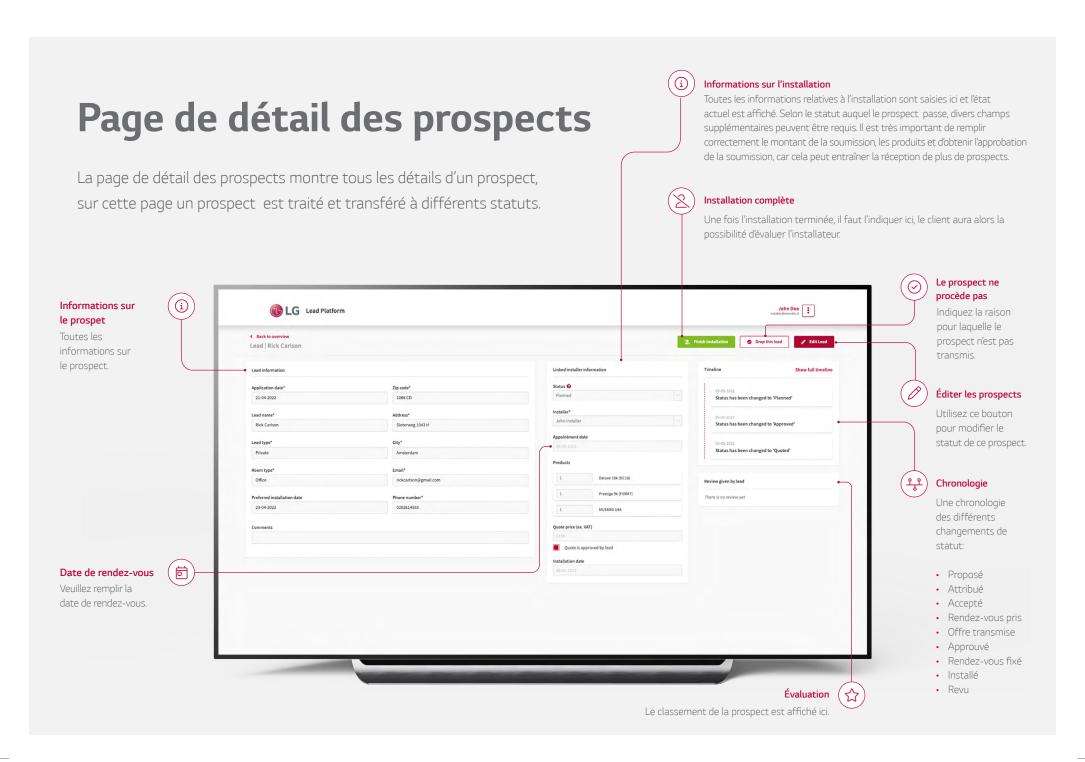
Le tableau de bord contient des informations concernant les prospects , les offres, les statuts et un score personnel.



Page d'aperçu des prospects

La page de présentation des prospects énumère tous les prospects acceptés.

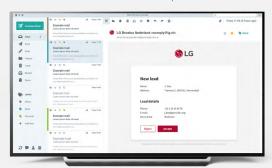




Procédure pour les installateurs

Accepter et suivre une piste (lead) -

L'installateur accepte la piste (lead) et prend rendez-vous en prenant contact.



2 - Classement Connectez-vous à

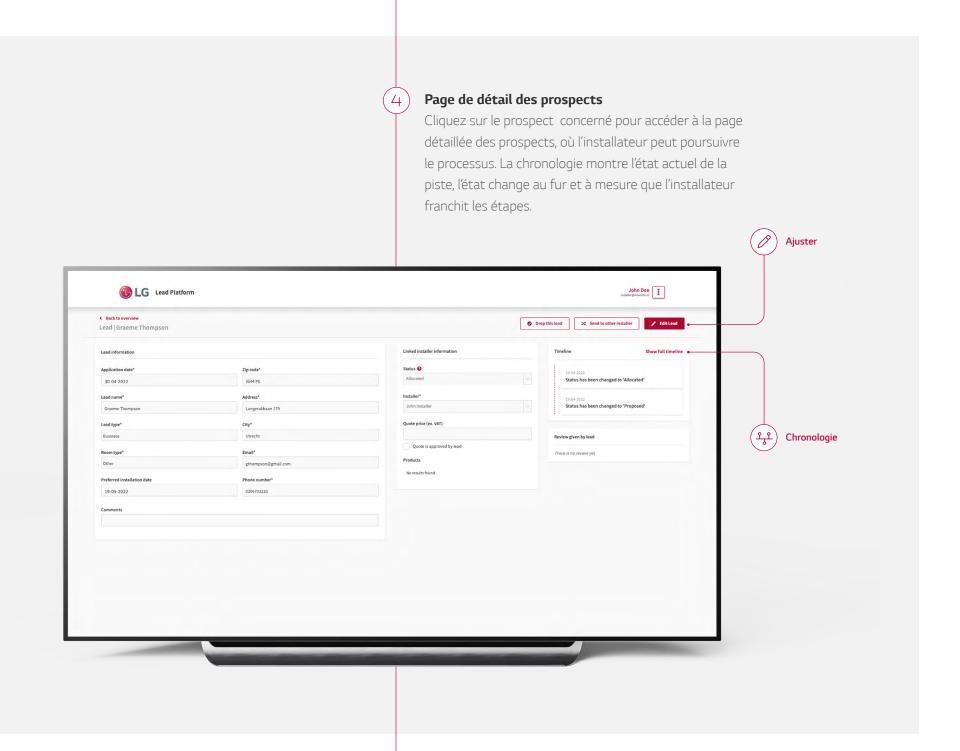
Après avoir rendu visite au client, l'installateur se connecte à la plateforme de prospects LG.



Page d'aperçu des prospects — 3

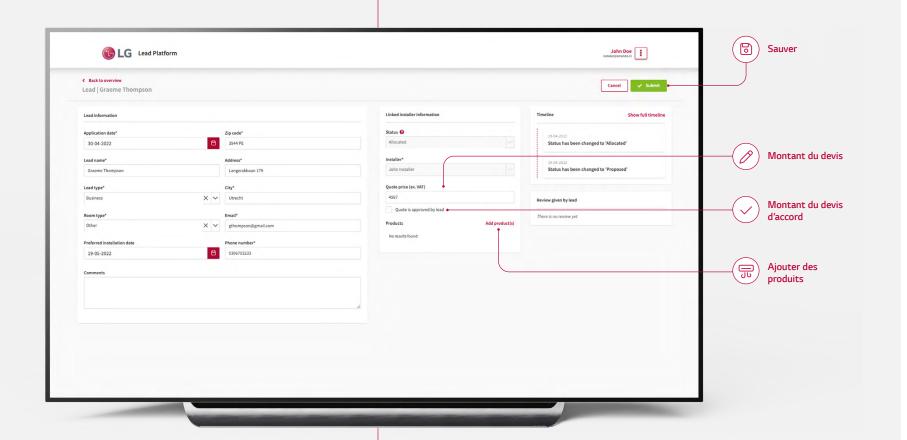
Allez à la page de présentation des "prospects", où tous les prospects de l'installateur sont répertoriées.





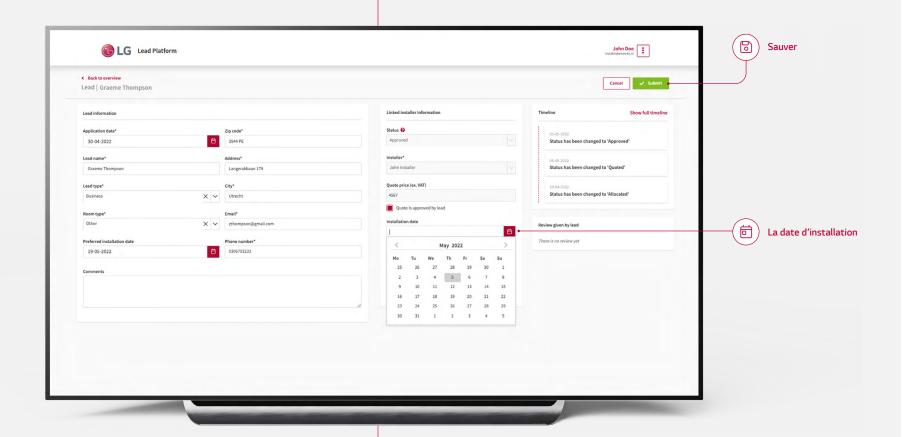
(5) Montant du devis

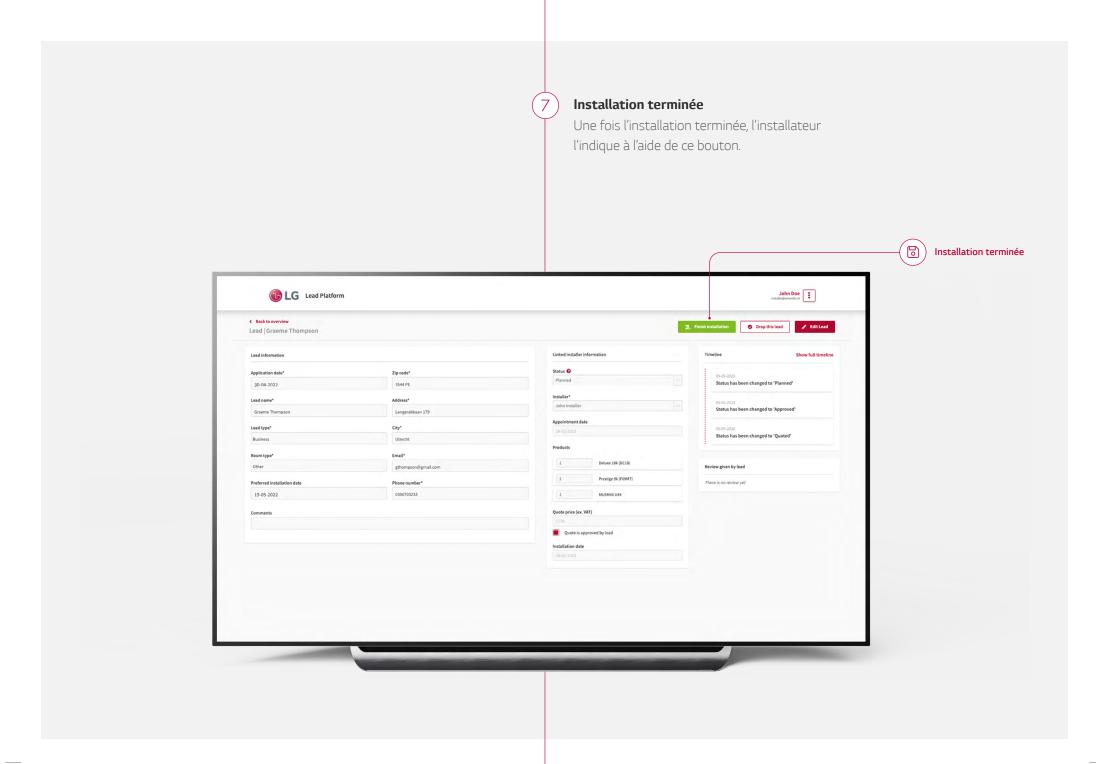
Cliquez sur modifier, saisissez le montant du devis, indiquez si le devis a été approuvé par le client et ajoutez les produits. Sauvegardez les données une fois que tout a été saisi correctement.



(6) La date d'installation

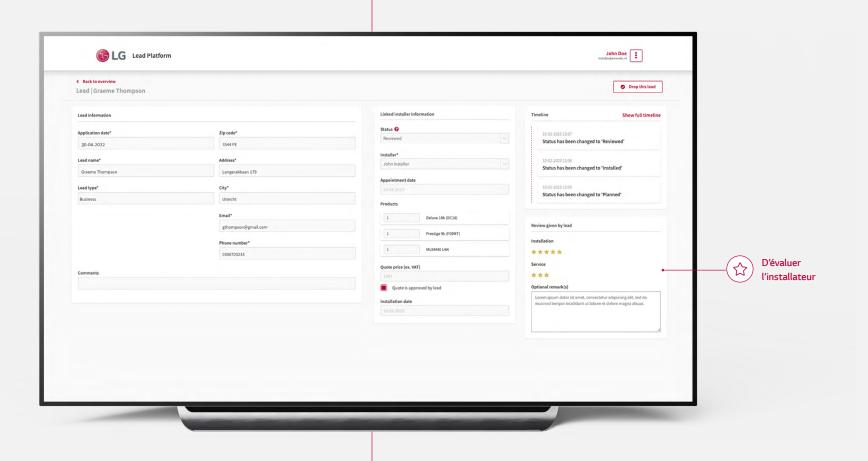
Ensuite , la boîte de saisie avec la date d'installation apparaît. Saisissez la date d'installation, puis enregistrez-la.





(8) D'évaluer l'installateur

Le client concerné a maintenant la possibilité d'évaluer l'installateur. L'installateur peut trouver le classement sur la "page de détail du prospect". Le processus est terminé.



Evalution

Quelques jours après la date d'installation, le client reçoit un email pour évaluer l'installateur. Le client peut évaluer l'installateur sur 3 dimensions :

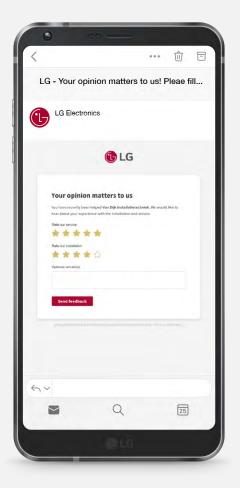
- ✓ Service
- ✓ Installation

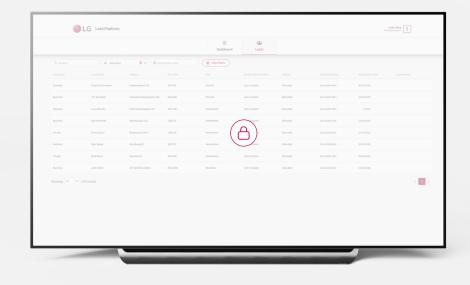
Une fois que l'évaluation a eu lieu, le processus est terminé.

L'évaluation peut être trouvée sur la page de détail du prospect. L'évaluation moyenne de toutes les prospects est indiquée dans le tableau de bord.

NOTE!

En accomplissant correctement toutes les étapes, vous pouvez obtenir différents statuts en tant qu'installateur. Ceux-ci sont décrits comme "Bronze", "Argent" ou "Or". Plus votre statut est élevé, plus le nombre de pistes qui vous sont attribuées est important. Le fait de suivre toutes les étapes est donc récompensé.





(In)activité de votre compte

Si vous ne vous connectez pas pendant 8 semaines, votre compte sera automatiquement désactivé. Vous recevrez une notification par email.

Cela signifie que votre compte ne recevra temporairement pas de prospects et que vous ne pourrez pas utiliser les fonctionnalités de la plateforme jusqu'à ce que vous vous reconnectiez.

Une fois que vous vous serez reconnecté, vous devrez réactiver votre compte pour pouvoir utiliser à nouveau la plateforme pour prospects. Il est important de vous connecter régulièrement pour éviter que votre compte ne soit désactivé.

Mode vacances

Modifiez vous-même le statut de votre compte pendant une absence ou des vacances.

En tant qu'installateur, vous pouvez modifier vous-même le statut actif de votre compte sur la plateforme LG Lead. Par exemple, si vous partez en vacances et que vous ne prévoyez pas d'utiliser la plateforme, vous pouvez choisir de désactiver votre compte pour éviter que des prospects ne vous soient attribués que vous ne pouvez pas suivre.

Lorsque vous êtes de retour, vous pouvez activer votre compte à tout moment pour accéder à toutes les fonctionnalités de la plateforme. Il est donc important de vérifier votre statut de compte et de le modifier si nécessaire pour avoir le contrôle sur les prospects qui vous sont attribués.

