

Processo del programma pilota

Requisiti e best practice

Agosto 2020

Scopo

Il presente documento descrive in dettaglio il processo del programma pilota per aiutare i rivenditori Geotab a conquistare potenziali clienti mediante l'uso di hardware pilota: dispositivi telematici o di registrazione elettronica (ELD). Inoltre, il documento evidenzia i requisiti e le best practice per un programma pilota.

✓ **SUCCESSO:** i programmi pilota di maggior successo vengono condotti su piccoli gruppi controllati per un breve periodo di tempo.

Programma pilota

Geotab assiste i rivenditori nel processo del programma pilota offrendo assistenza tecnica e supporto, oltre a concessioni di dispositivi/piani. Inoltre, Geotab fornisce fino a tre (3) mesi di assistenza gratuita per i programmi pilota idonei, mentre il rivenditore fornisce l'hardware necessario per la partecipazione al programma pilota. Il rivenditore può scegliere se ordinare l'hardware pilota necessario o utilizzare le proprie scorte di magazzino.

Hardware pilota

L'hardware pilota include dispositivi telematici, ELD e accessori e consente ai potenziali clienti di testare l'hardware per un periodo di tempo prima di decidere se diventare clienti del rivenditore. Durante il periodo di prova, il potenziale cliente può registrare un database e aggiungere i dispositivi al database per scopi di verifica.

Requisiti per la partecipazione

Per partecipare al programma pilota, il rivenditore deve soddisfare le seguenti condizioni, in base alla dimensione del parco veicoli. Si consiglia al rivenditore di compilare una [Proposta pilota \(Pilot Proposal\)](#) all'inizio del periodo specificato per il programma pilota al fine di garantire l'identificazione degli obiettivi principali del programma pilota.

Parchi veicoli di medie dimensioni

I parchi veicoli di medie dimensioni devono avere:

- Dimensione del parco veicoli pari o inferiore a 250 veicoli,
- Massimo due (2) dispositivi nel programma pilota e
- Partecipazione di massimo otto (8) settimane (fino a due mesi gratuiti).

* **NOTA:** prima di ordinare i dispositivi, il rivenditore deve esaminare le mappe della copertura cellulare per assicurarsi che nell'area del cliente sia disponibile un gestore affidabile con adeguata copertura cellulare.

Parchi veicoli di grandi dimensioni

I parchi veicoli di grandi dimensioni devono avere:

- Dimensione del parco veicoli superiore a 250 veicoli,
- Massimo 10 dispositivi nel programma pilota (che dovrebbe essere una corretta rappresentazione del parco veicoli) e
- Partecipazione di massimo dodici (12) settimane (fino a tre mesi gratuiti).

Per i clienti con più filiali, si consiglia di installare tutti e 10 i dispositivi pilota in un'unica filiale per un benchmark accurato dei risultati rispetto a un singolo centro operativo.

Se la dimensione del parco veicoli è inferiore a 250 veicoli, i rivenditori sono invitati a rivolgersi al proprio Partner Account Manager di Geotab. Se la dimensione del parco veicoli è compresa tra 250 e 500 veicoli, il team pilota di Geotab fornirà assistenza al rivenditore per il progetto pilota. È stato dimostrato che, quando il team Geotab viene coinvolto durante il processo del programma pilota, vi è una maggiore probabilità di acquisire il cliente. Il team Partner Account Management di Geotab dispone di un'ampia knowledge base e, se necessario, dell'accesso diretto a un team di progettazione tecnica più ampio.

*** NOTA:** prima di ordinare i dispositivi, il rivenditore deve esaminare le mappe della copertura cellulare per assicurarsi che nell'area del cliente sia disponibile un gestore affidabile con adeguata copertura cellulare.

Modulo pilota

Se il rivenditore soddisfa le condizioni elencate in precedenza, in base alla dimensione del parco veicoli, deve compilare la [Richiesta di modulo pilota \(Request for Pilot form\)](#) per richiedere un codice promozionale per l'assistenza mensile gratuita. Dopo che il team pilota ha ricevuto e approvato la richiesta pilota, il rivenditore riceve il codice promozionale.

Il modulo pilota richiede le seguenti informazioni:

- Nome dell'azienda del rivenditore,
- Numero di account del rivenditore,
- Nome e cognome (del rivenditore che compila il modulo),
- Indirizzo e-mail (del rivenditore che compila il modulo),
- Nome del cliente,
- Dimensione del parco veicoli, informazione necessaria per l'approvazione della richiesta,
- Numero di giorni di partecipazione al programma pilota,
- Obiettivi del programma pilota:
 - Deve avere obiettivi realizzabili e specifici per garantire il successo, definiti in dettaglio nel documento della Proposta pilota, se è coinvolto il team pilota.
 - Ad esempio: Quali sono gli obiettivi di questo progetto pilota? (riduzione del X% delle violazioni per eccesso di velocità o dei tempi di inattività per migliorare la produttività del conducente). Se il programma pilota raggiunge questi obiettivi specifici, è probabile che il potenziale cliente effettui l'acquisto.
- Numero di dispositivi richiesti e
- Codice prodotto dei dispositivi.

Una volta inviato, il modulo viene inoltrato per la revisione e l'approvazione ed elaborato entro 24 ore. Dopo l'approvazione, il team pilota crea e assegna il codice promozionale entro 24 ore lavorative e invia al rivenditore le informazioni del codice promozionale tramite e-mail.

*** NOTA:** il codice promozionale deve essere applicato all'ordine nel momento in cui viene effettuato, oppure aggiunto ai numeri di serie tramite [MyAdmin](#), che richiede 1-2 giorni lavorativi per l'elaborazione.

Inoltre, il rivenditore deve creare un nuovo database e aggiungere i report necessari al dashboard in base alle esigenze del cliente e/o agli obiettivi dell'azienda. Al termine dell'operazione, il rivenditore deve fornire al cliente le informazioni relative al database e le credenziali di accesso (se applicabili).

*** NOTA:** se il cliente dispone di un parco veicoli di grandi dimensioni (oltre 250 unità), il rivenditore deve rivolgersi al Partner Account Management di Geotab.

Se un rivenditore sceglie di utilizzare per il programma pilota i dispositivi disponibili nelle proprie scorte di magazzino, deve comunque compilare la [Richiesta di modulo pilota \(Request for Pilot form\)](#) per ottenere un nuovo codice promozionale. Dopo aver ricevuto il codice promozionale, il rivenditore deve modificare i dispositivi in MyAdmin per applicare il codice promozionale ai dispositivi specifici utilizzati nel programma pilota.

Per aggiungere il nuovo codice promozionale, attenersi alla seguente procedura:

1. Andare su **Dispositivi > Amministrazione dispositivi**.
2. Nella pagina **Amministrazione dispositivi**, utilizzare le opzioni filtro per restringere la selezione dei dispositivi.
3. Fare clic sul pulsante **Cerca dispositivi**.
4. Selezionare il dispositivo desiderato nell'elenco.
5. Fare clic sul pulsante **Modificare dispositivi**.
6. Dal menu a discesa **Applica codice promozionale**, selezionare **Imposta il codice promozionale di seguito**.
7. Per **Codice promozionale**, immettere il codice promozionale appropriato.
8. Fare clic sul pulsante **OK** per applicare il codice promozionale al dispositivo selezionato.

*** NOTA:** ogni rivenditore è responsabile del monitoraggio dei propri dispositivi pilota.

*** NOTA:** al termine del periodo specificato per il programma pilota, il codice promozionale scade e la fatturazione inizia normalmente. Si consiglia al rivenditore di effettuare chiamate pilota settimanali e di monitorare lo stato di fatturazione di ciascun dispositivo pilota. Inoltre, non è richiesta alcuna RMA al termine del periodo specificato per il programma pilota. I dispositivi sono di proprietà del rivenditore e possono essere utilizzati dal parco veicoli pilota o per qualsiasi altro scopo definito dal rivenditore. Tuttavia, prima di mantenere in circolazione i dispositivi pilota, si consiglia al rivenditore di leggere e comprendere in modo completo le best practice di sicurezza per i dispositivi pilota riportate di seguito.

Best practice per i dispositivi pilota

Best practice per l'esperienza del cliente

Al termine del periodo di prova, il potenziale cliente decide se diventare un cliente del rivenditore. Se il cliente apprezza il prodotto, può continuare a utilizzare il database e i dispositivi esistenti ed effettuare quindi un ordine per il resto del parco veicoli.

Se il cliente non desidera continuare, il rivenditore deve terminare i dispositivi al massimo livello di sicurezza per il cliente e chiedere al cliente di riciclare i dispositivi. Il riciclaggio dei dispositivi garantisce l'assenza di rischi di violazione dei dati.

Utilizzo di un gruppo di dispositivi pilota - Procedure di sicurezza necessarie

! IMPORTANTE: si consiglia ai rivenditori di non utilizzare dispositivi pilota per più di un cliente.

Se i rivenditori intendono riutilizzare i dispositivi pilota, devono attenersi alle best practice elencate di seguito:

- Prima di inviare i dispositivi pilota ai potenziali clienti, i rivenditori devono controllare lo stato di ciascun dispositivo nella pagina **Dispositivi > Amministrazione dispositivi** in MyAdmin. Se un dispositivo è assegnato a un database, deve essere scollegato (cioè archiviato) accedendo alla pagina **Modifica del veicolo** in MyGeotab, facendo clic su **Altri dettagli** e selezionando **Scollegare dispositivo** prima che il dispositivo venga inviato a un nuovo cliente.
- Il rivenditore deve registrare il database per conto del cliente e assicurarsi che il cliente disponga dell'accesso completo al database, poiché il cliente non possiede ancora i dispositivi.
- Al termine del periodo di prova, il cliente deve restituire i dispositivi al rivenditore, indipendentemente dalla decisione del cliente di continuare, e il rivenditore deve scollegare (cioè archiviare) tali dispositivi dal database del cliente.

Per rispettare le best practice sopra elencate, si consiglia al rivenditore di prevedere un team dedicato con le seguenti responsabilità:

- Registrazione del database temporaneo,
- Archiviazione dei dispositivi pilota al termine del periodo di prova e
- Conferma che i dispositivi pilota non siano associati ad alcun database prima della spedizione dei dispositivi a un potenziale cliente.

Per ulteriori informazioni su come utilizzare a proprio vantaggio i precedenti consigli, fare riferimento alle risorse elencate di seguito:

- [Come rendere storico un dispositivo](#) (in inglese)
- [Come registrare un nuovo database](#) (in inglese)
- [Come aggiungere un utente in MyGeotab](#) (in inglese)
- [Come aggiungere un nuovo veicolo in MyGeotab](#) (in inglese)