SALES DRIVER

Esteja à frente. Sempre.

Guia de Navegação do Representante

ÍNDICE

ACESSANDO O SALES DRIVER

ACESSANDO O SALES DRIVER 3

CONHECENDO A TELA DE PRECALL. 4

FUNÇÕES DO MENU

ALERTA DE MENSAGENS 5

GALERIA 6

AVALIAÇÕES – AULA 7

AVALIAÇÕES – PROVA 8

AVALIAÇÕES – QUESTIONÁRIO 9

REPOSITÓRIO 10

REPOSITÓRIO – ENVIO DE E-MAILS 11

SINCRONISMO – CONHECENDO A FUNÇÃO 12

SINCRONISMO – PAINEL DE CONTROLE 13

NAVEGAÇÃO DO VISUAL AID

GESTOS PADRÃO – NAVEGAÇÃO RÁPIDA 14

ACESSANDO A GALERIA DE CAP. e LISTA DE SLIDES 15

NAVEGAÇÃO ENTRE CAPÍTULOS 16

BARRA DE NAVEGAÇÃO DO VISUAL AID PARTE I 17

BARRA DE NAVEGAÇÃO DO VISUAL AID PARTE II 18

Manual Versão: 1.00.0007
Última atualização: 27/01/2014

ACESSANDO O SALES DRIVER

Para acessar o Sales Driver, você terá duas possibilidades: uma pelo Sales Farma através da tela de visita, clicando em Marketing Digital e ou tra diretamente pelo ícone Sales Driver localizado na Home de seu tablet.

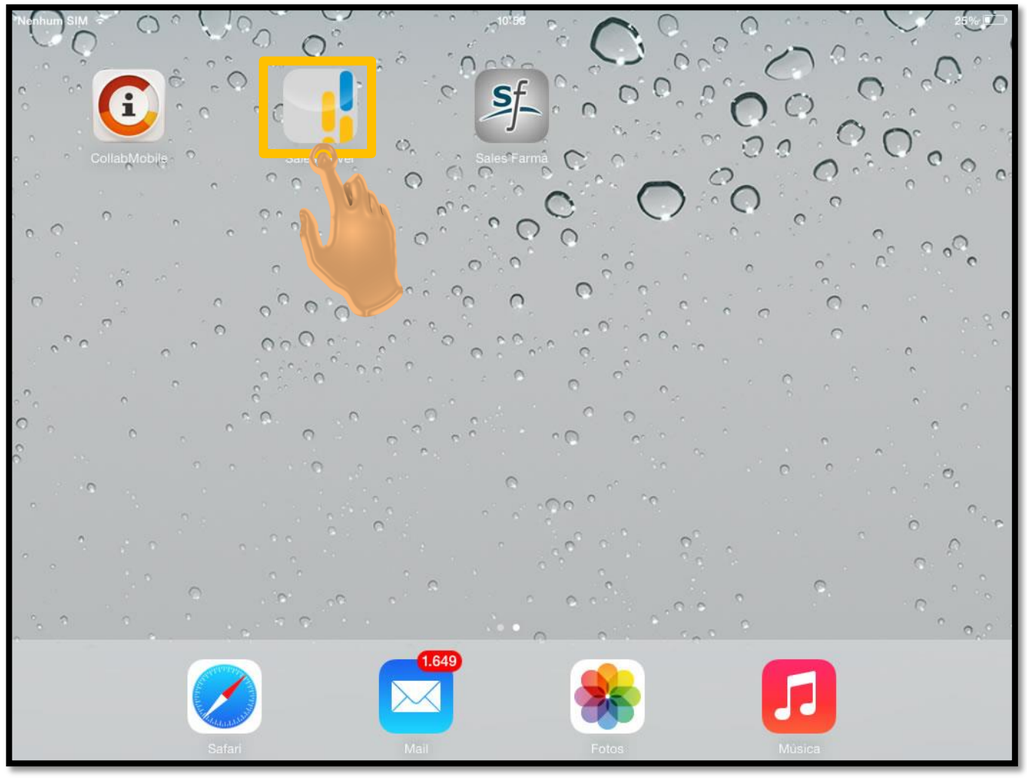
Veja abaixo os dois exemplos e escolha o que melhor se encaixa em seu caso:

1) Acesso pela tela de Visita do Sales Farma:

Atenção!!!

Lembre-se que ao acessar o Sales Driver por dentro da tela de visita do Sales Farma, aparecerá na sua tela de PRECALL os produtos listados na lista "Produto Alvo" na mesma ordem que aparecer na tela destacada acima.

2) Acesso direto ao Sales Driver:

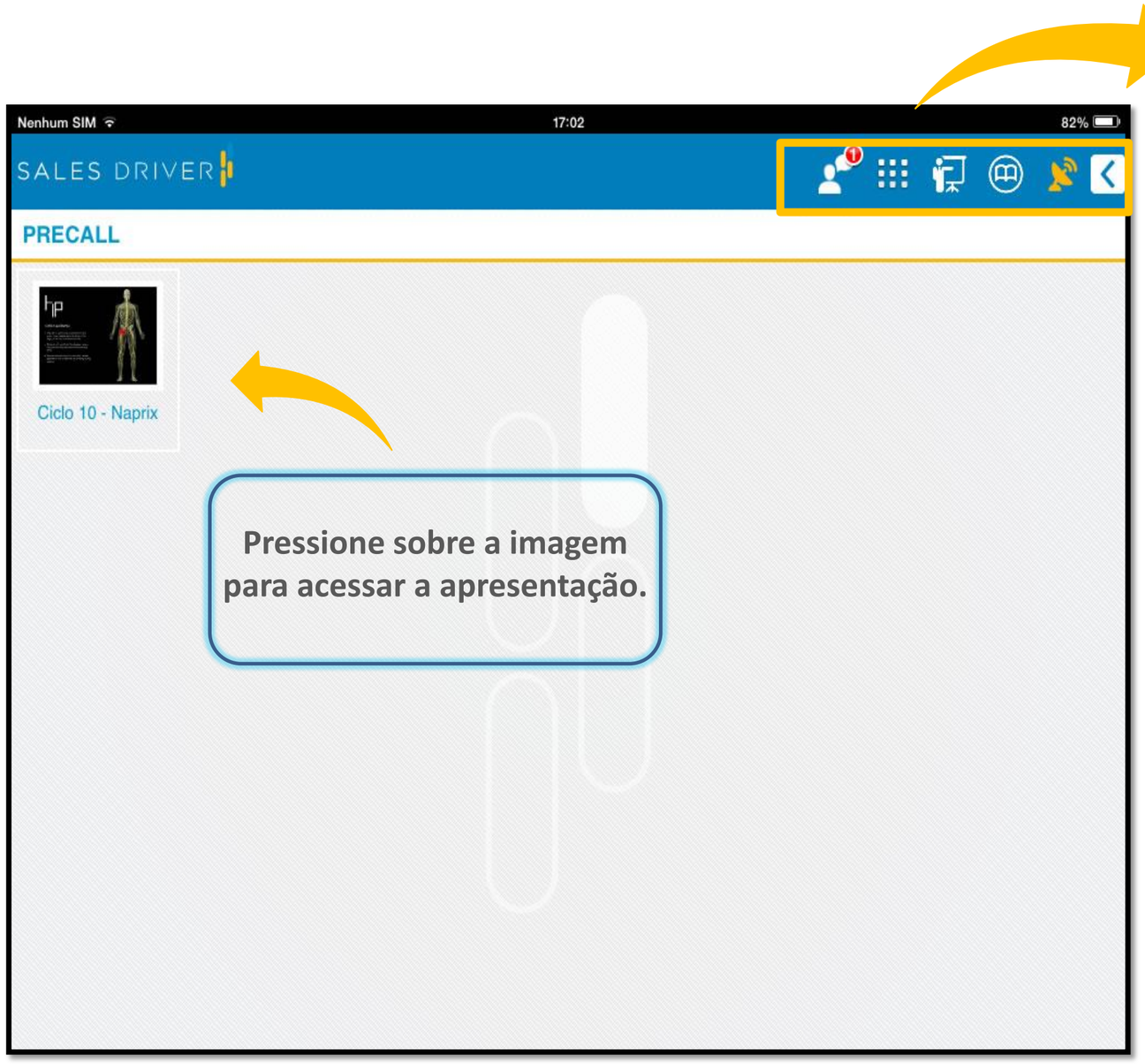


Atenção!!!

Lembre-se que ao acessar o Sales Driver direto pelo ícone acima, o PRECALL irá trazer todos os VAs do seu laboratório em ordem de publicação, sem seguir nenhum tipo de segmentação seja por especialidade, categoria ou perfil do Médico

CONHECENDO A TELA DE PRECALL

Ao acessar o Sales Driver, independentemente de qual das duas formas anteriores você escolheu, a tela inicial chamada PRECALL aparecerá para você. É de suma importância que você conheça bem cada um dos botões abaixo pois eles vão te ajudar a navegar de forma rápida e simples para cada uma das áreas do sistema, permitindo maior tempo de interação com os Médicos e elevando o tempo da visita (exposição do VA). Acompanhe abaixo quais são as principais funções:



Através do recurso Alerta de Mensagens você será notificado quando existir mensagens não lidas.

O recurso Galeria permite a visualização de todas as apresentações baixadas no seu Tablet.

O recurso Avaliações permite que você tenha acesso a provas, questionários e pesquisas que o seu laboratório possa aplicar.

No Repositório você encontrará todo tipo de arquivo complementar, tais como: Bulas, Estudos Científicos, Material de Marketing, Manuais, e etc.

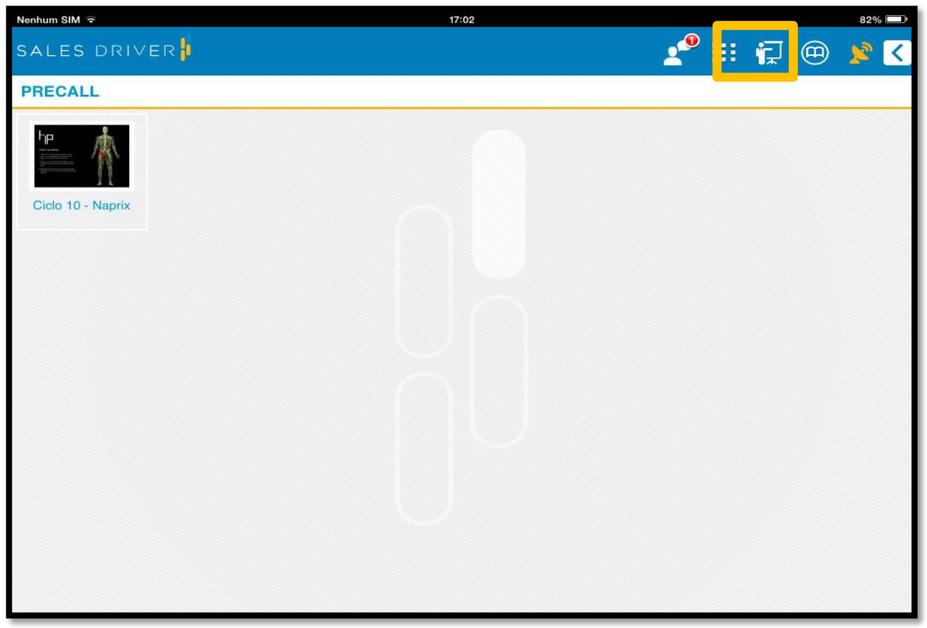
O recurso Sincronismo realiza a comunicação do aparelho com o servidor de dados, possibilitando a transmissão de dados.

ALERTA DE MENSAGENS

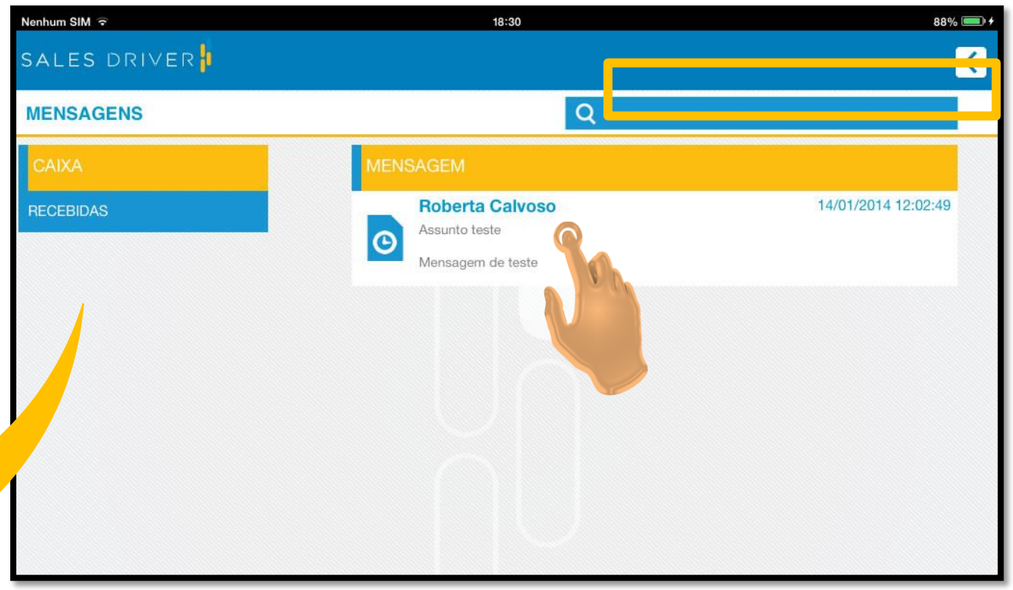
SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

A função ALERTA DE MENSAGENS serve para que seu Gestor, alguém do time de Marketing e Produtos ou da área Científica possa entrar em contato rapidamente para alertar sobre um evento ou ação importante. Por exemplo: a liberação de um novo produto, a importância de se aproveitar de uma deficiência do concorrente ou até sobre a publicação de uma nova Politica Interna. Enfim, fique sempre atento ao ícone abaixo e às "bolinhas vermelhas" que sinalizam quantas mensagens você possui!

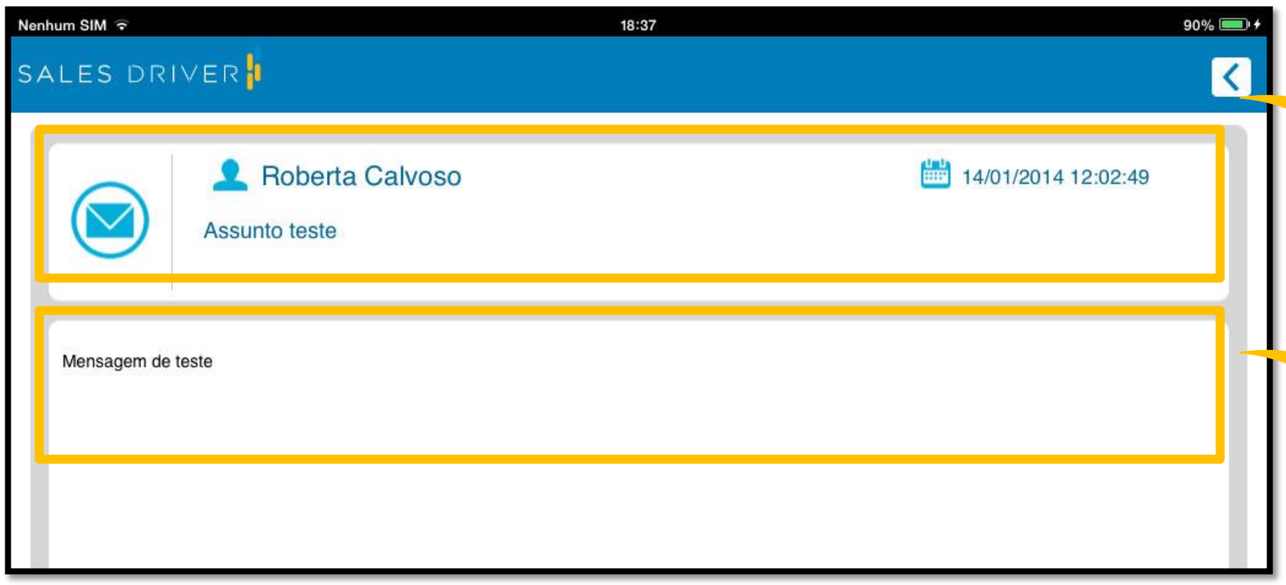
1) **Caixa de entrada: O primeiro ícone destacado abaixo com o número em cima significa que existem mensagens não lidas. Dê um toque para abrir:**



2) **Em seguida, basta tocar sobre "Recebidas" e clicar sobre a mensagem ao lado direito. Através da pesquisa, você poderá buscar mensagens específicas.**



3) **Visualizando a mensagem:**

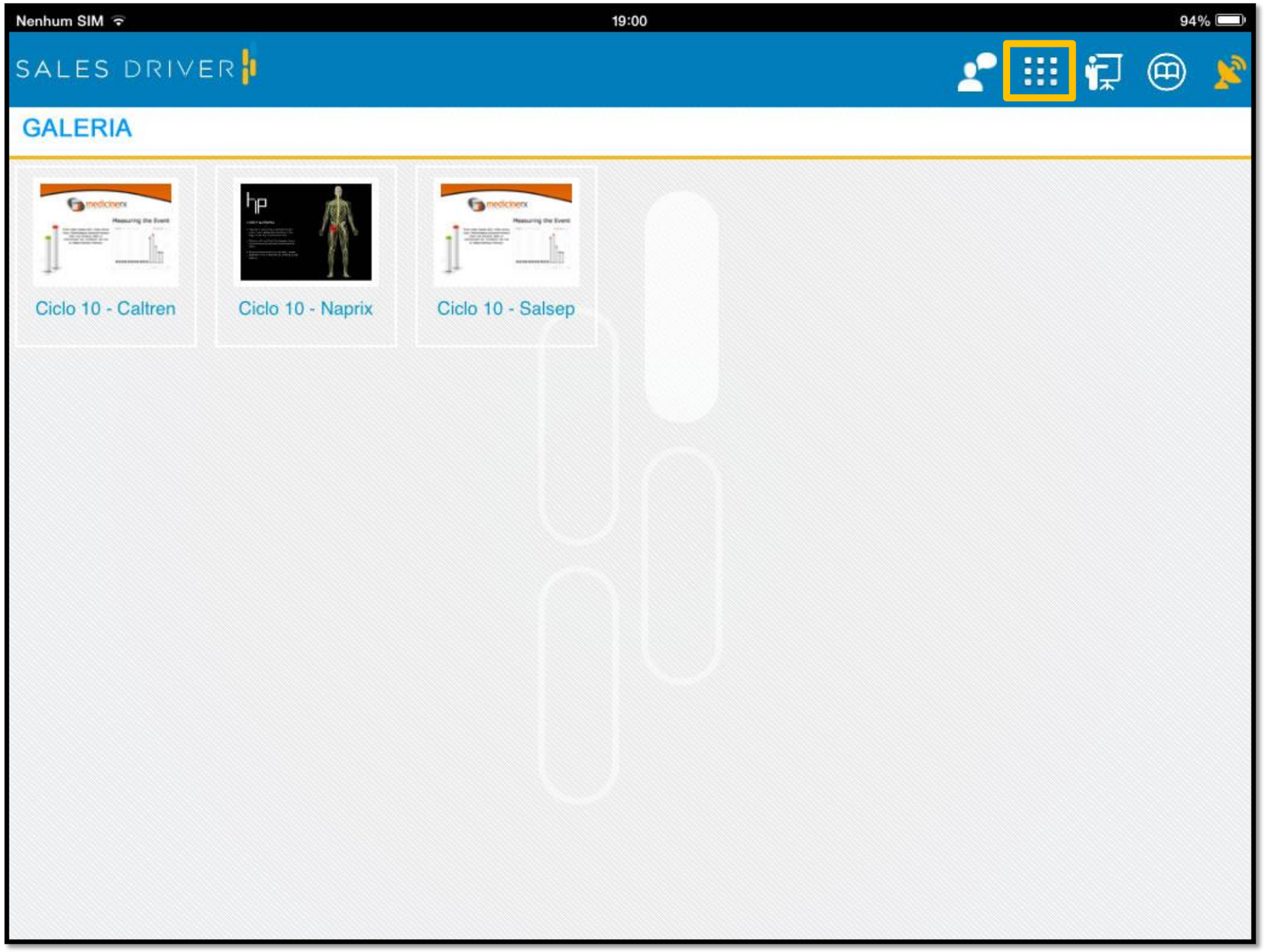


Ao abrir a mensagem, você visualiza o remente, assunto, data e hora da sua mensagem.

Neste espaço é onde a mensagem aparecerá escrita.

GALERIA

A função GALERIA é um atalho rápido para que você possa acessar todos os VAs do seu laboratório de forma rápida e fácil. Aqui aparecerão todas as apresentações baixadas no seu tablet. Dessa forma, você acessa apresentações que não estavam programadas para aquele determinado Médico potencializando ainda mais a sua visita e tempo de exposição e marca! Aproveite!



AVALIAÇÕES - AULA

A função AVALIAÇÕES é a área onde você vai ter acesso a toda dinâmica de treinamento e avaliação de conhecimento que seu laboratório poderá utilizar através do Sales Driver. O primeiro link chamado AULA serve para que possam ser anexadas aulas, tutoriais e demais arquivos nos mais diversos formatos (vídeo, Power point, HTML5 e outros) para que você tenha acesso a conteúdos interativos sobre os assuntos mais importantes para o seu laboratório. Veja como é fácil!

Clique neste botão para voltar a tela inicial.

Aqui você pode fazer uma busca pelo nome do arquivo.

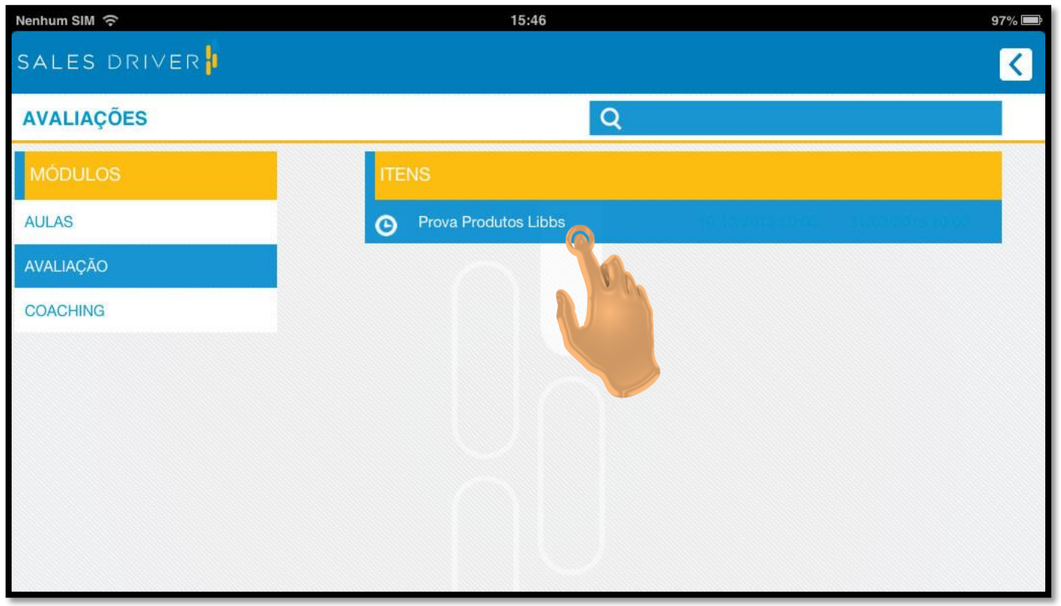
As TAGs servem para filtrar os documentos por assunto. Clicando sobre o tema desejado serão exibidos somente os arquivos relacionados a este tema.

Você visualiza todos os arquivos e seus formatos, seja em HTMl, Vídeo, PPT, DOC, EXCEL, Imagem (JPG e PNG) e PDF. Para exibir o arquivo dê um clique simples.

AVALIAÇÕES – PROVA

A função AVALIAÇÃO DO CONHECIMENTO serve para que o laboratório possa aplicar PROVAS, QUESTIONÁRIOS e PESQUISAS DE OPINIÃO com todos os integrantes da força de vendas. Por isso é muito importante que você entenda bem essa tela e esteja preparado para no momento em que for liberada uma AVALIAÇÃO estar apto a respondê-la da melhor maneira possível. Veja abaixo as diferenças:

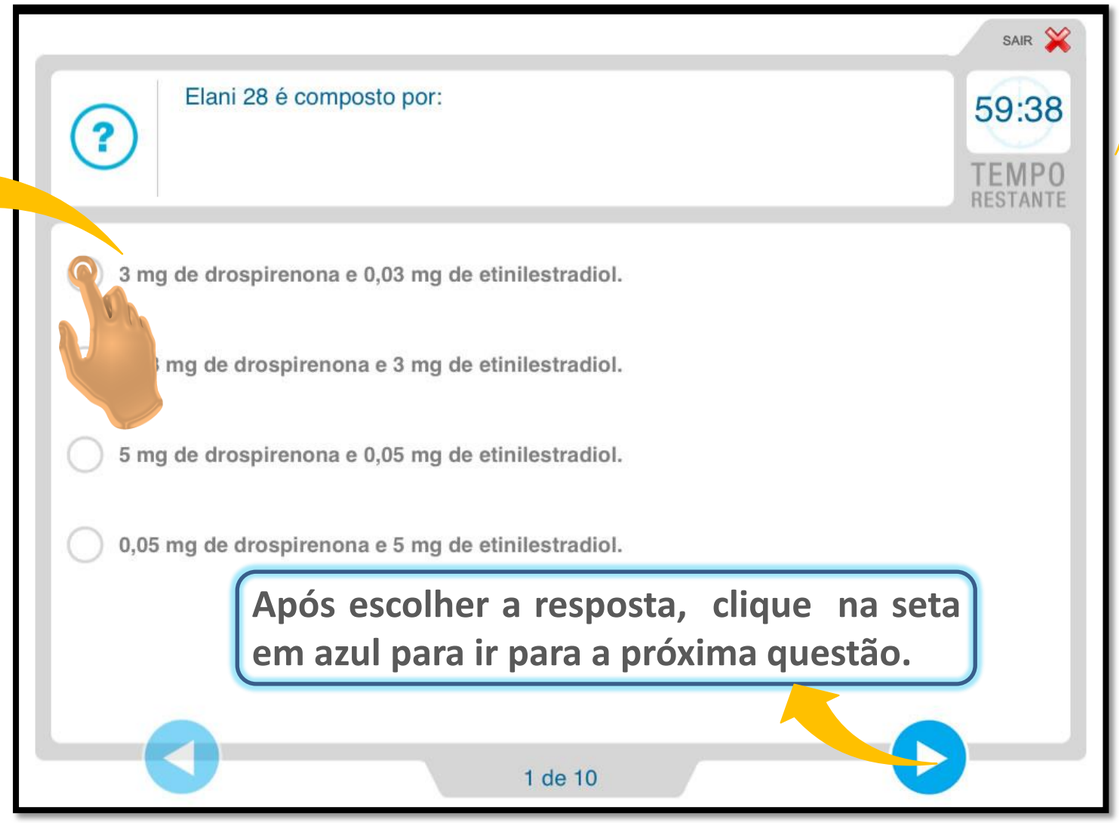
1) Para acessar , dê um toque sobre o item:



2)Informe a Senha:

3) A Prova iniciará:

Durante o momento da PROVA não será possível sair do sistema devido ao tempo de duração. Aqui você visualiza o tempo restante da sua PROVA.



Após escolher a resposta, dê um toque sobre a opção desejada.

Após escolher a resposta, clique na seta em azul para ir para a próxima questão.

Atenção!!!

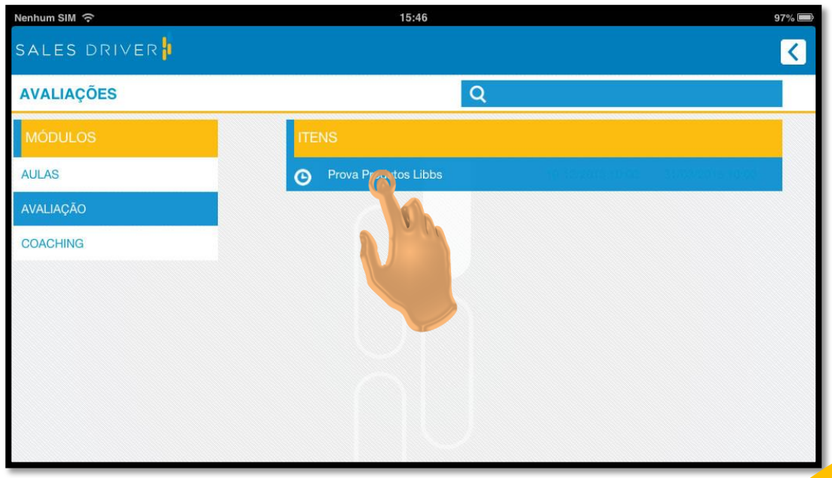
Lembre-se que a PROVA possui apenas perguntas múltipla-escolha e tem tempo de duração. Não é possível sair do sistema no meio da PROVA. Se isso for feito, suas respostas se perderão. Fique atento ao dia e hora de validade de sua PROVA e, assim que iniciá-la vá até o final. Boa sorte!

AVALIAÇÕES – QUESTIONÁRIO

SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

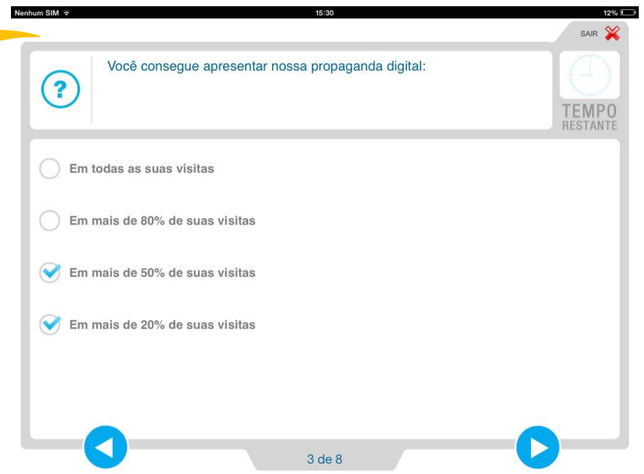
A função AVALIAÇÃO DO CONHECIMENTO serve para que o laboratório possa aplicar PROVAS, QUESTIONÁRIOS e PESQUISAS DE OPINIÃO com todos os integrantes da força de vendas. Por isso é muito importante que você entenda bem essa tela e esteja preparado para no momento em que for liberada uma AVALIAÇÃO estar apto a respondê-la da melhor maneira possível. Veja abaixo as diferenças:

1) Para acessar , dê um toque sobre o item:



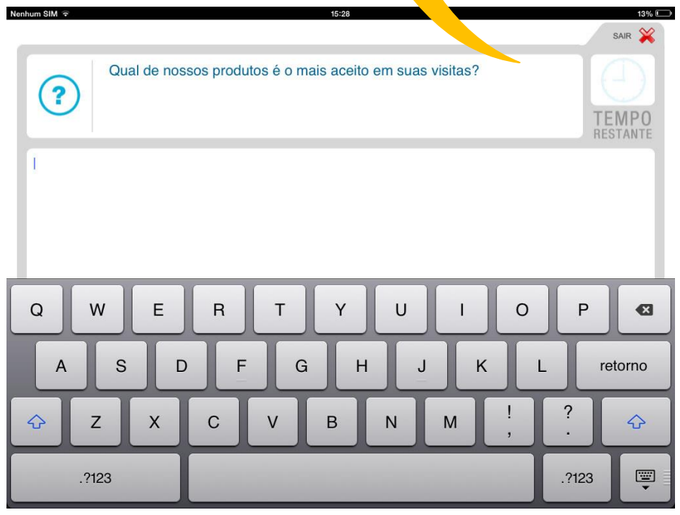
2) Informe a Senha:

3) Questionário:



Durante o momento do QUESTIONÁRIO você poderá fazer com calma, pois não existe um tempo de duração. Lembrando também que há questões em múltipla-escolha, podendo escolher mais de uma opção.

você poderá através da questão dissertativa, expressar sua opinião no campo. Para isso, basta tocar sobre a tela e o teclado subirá.



Atenção!!!

No caso dos QUESTIONÁRIOS há algumas diferenças com relação à PROVA. Primeiro não existe um tempo determinado para respondê-lo. Há questões em múltipla-escolha, com mais de uma escolha e dissertativas. Mas atenção: da mesma forma que a PROVA, você não consegue sair do Sales Driver sem terminar o QUESTIONÁRIO. Caso o faça, as respostas se perderão. Cuidado!

REPOSITÓRIO

Dentro do REPOSITÓRIO você encontrará todo tipo de arquivo que complementa ao seu VA para que sua Visita seja a mais completa possível na frente do Médico. Bulas, Estudos Científicos, Materiais de Marketing, Vídeos Institucionais e uma série de outros arquivos estarão disponíveis. Além disso, este espaço servirá para que seu laboratório possa distribuir de forma rápida e dinâmica conteúdos de Treinamento. Politicas e Procedimentos Internos. Manuais e outros itens. Portanto é bastante importante que você esteja familiarizado com a tela abaixo, pois com certeza ela será uma grande aliada sua!

Clique neste botão para voltar a tela inicial.

Aqui você pode fazer buscar pelo nome do arquivo.

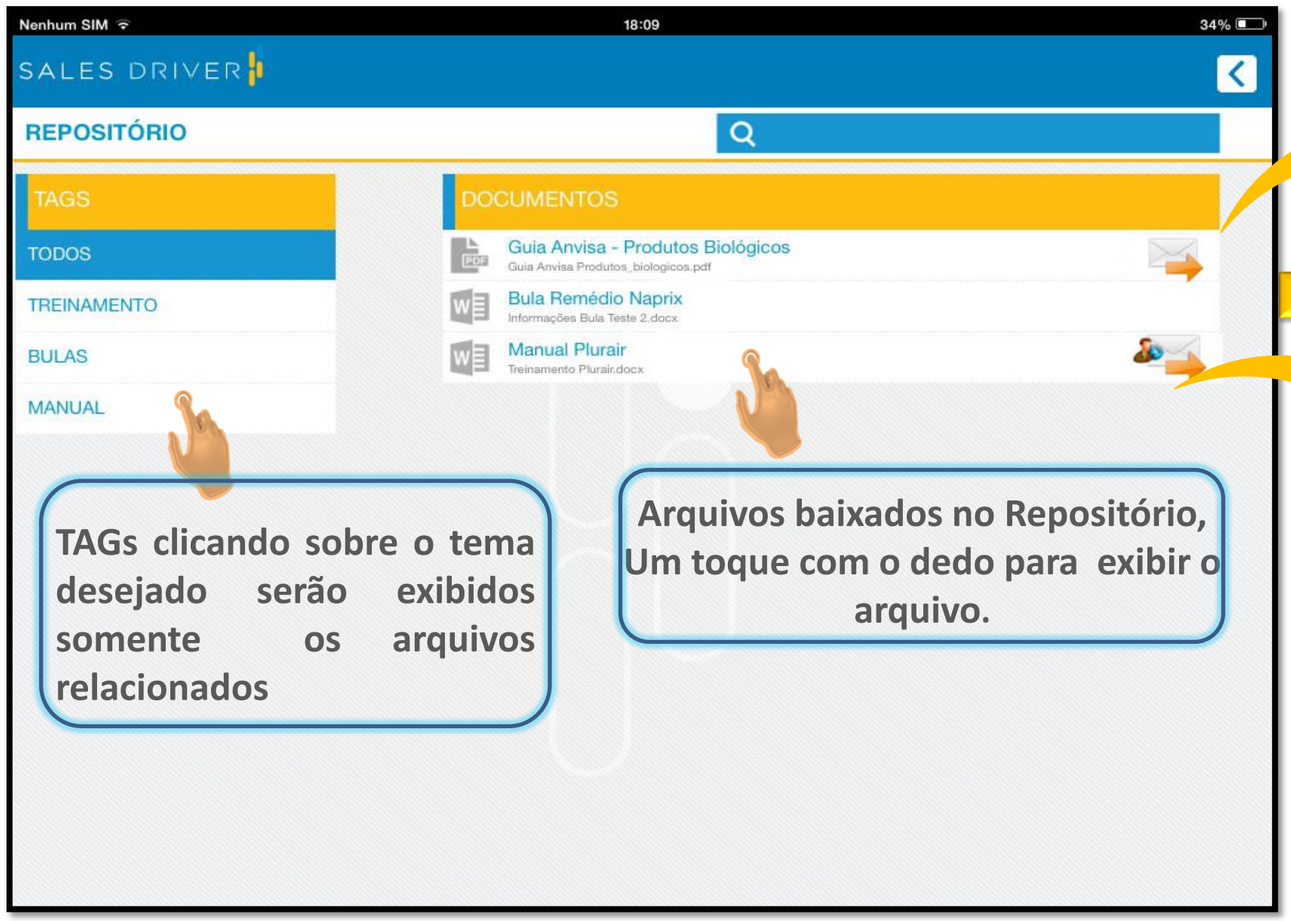
As TAGs servem para filtrar os documentos por assunto. Clicando sobre o tema desejado serão exibidos somente os arquivos relacionados a este tema.

Você visualiza todos os arquivos baixados e seus formatos, seja em HTMl, Vídeo, PPT, DOC, EXCEL, Imagem (JPG e PNG) e PDF. Para exibir o arquivo dê um clique simples.

REPOSITÓRIO – ENVIO DE E-MAILS

SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

Como o Repositório será um grande aliado na sua dinâmica de Visita, certamente os Médicos vão solicitar o envio de um ou outro arquivo por e-mail. Por isso, fique atento a determinadas dicas e conceitos destacados nas imagens do lado direito da tela que informam se aquela documento é PÚBLICO SEM RESTRIÇÃO, PÚBLICO COM RESTRIÇÃO ou PRIVADO. Pernsando na rapidez de envio e na autonomia de bateria do seu tablet, o Sales Driver não envia o arquivo diretamente pelo equipamento. Nós enviamos uma solicitação ao servidor da plataforma Sales Driver e o servidos se encarrega de fazer esse envio. Dessa forma, você poupa bateria, pode enviar arquivos grandes sem custo adicional de dados ao seu laboratório e nem fica horas esperando o término do envio. Aproveite essa novidade!



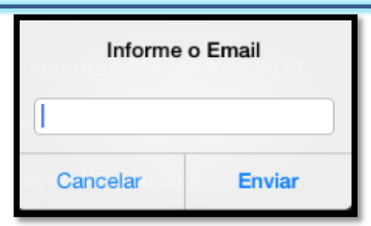
TAGs clicando sobre o tema desejado serão exibidos somente os arquivos relacionados

Arquivos baixados no Repositório, Um toque com o dedo para exibir o arquivo.

PÚBLICO COM RESTRIÇÃO: Permite envio, porém apenas para e-mails cadastrados no Sales Farma. Fique atento ao seu cadastro!

PRIVADO: Não permite envio, logo não aparece nenhuma imagem.

PÚBLICO SEM RESTRIÇÃO: Permite envio do arquivo para qualquer e-mail. Abre-se a caixa abaixo para digitação do e-mail



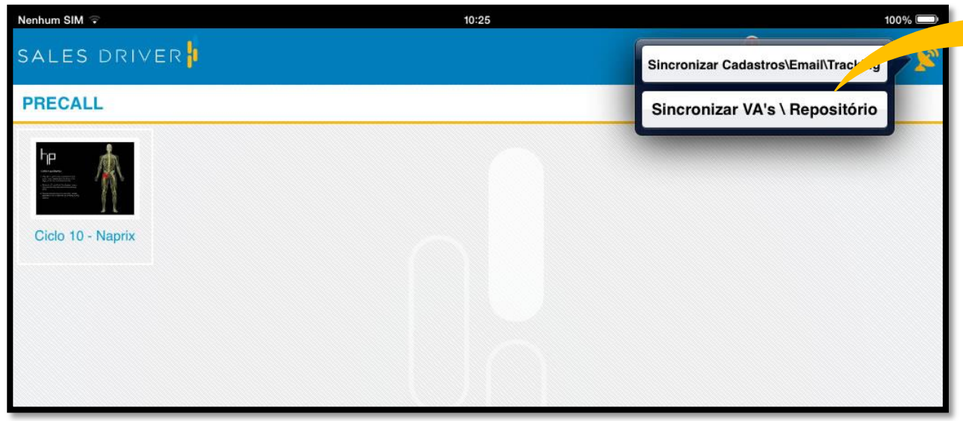
Atenção!!!

- Para que o envio de e-mail para o servidos do Sales Driver ocorra, você NÃO PODE SE ESQUECER de clicar na opção "Sincronizar Cadastros\Email\Tracking para que seja enviada a solicitação. Sem clicar neste botão que será explicado na próxima página, você não terá concluído o seu envio. Atenção a esta dica!

SINCRONISMO – CONHECENDO A FUNÇÃO

SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

Como a dinâmica do dia a dia de Visitação é bastante complexo e atribulado, a função de SINCRONISMO tem por objetivo te dar total controle dos arquivos a serem enviados e recebidos no momento mais pertinente do seu dia. Por isso, veja como as informações te permitirão controle total e fique atento às dicas abaixo:



1) **Ao clicar no botão da "antena" surgirão duas opções:**
<u>Sincronizar Cadastros\Email\Tracking</u> – serve para que você envie todas as solicitações que estão no seu tablet e devem ir para o servidor Sales Driver para preencher os relatório. Não esqueça que para efetivar o envio de e-mail reportado no capítulo anterior, você não pode se esquecer de clicar aqui! Para receber os itens de AVALIAÇÃO também clique aqui!
<u>Sincronizar VA´s\Repositório</u> – aqui você terá acesso a todo painel de controle de downloads para escolher quais arquivos de VA (Visual Aid) ou Repositório você quer baixar e quando.

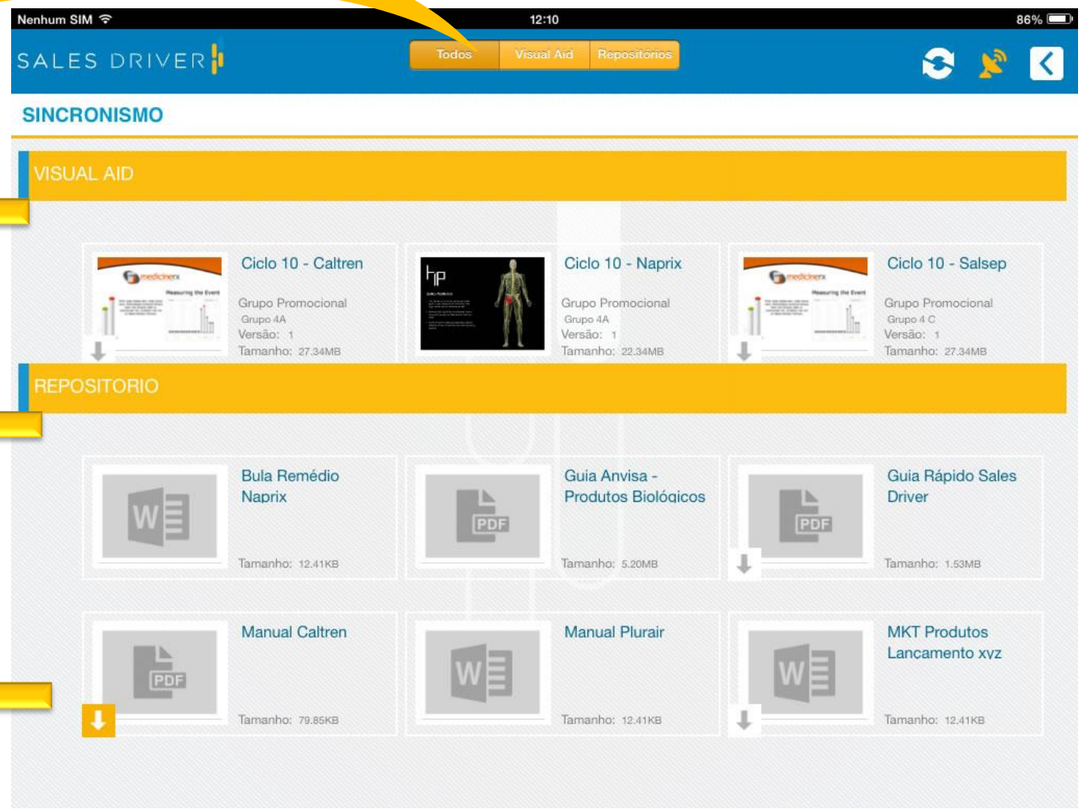
<u>Ao selecionar a segunda opção, chamada Sincronizar VAs\Repositórios a tela abaixo aparecerá:</u>

Aqui você poderá escolher o tipo de visualização, seja somente Repositórios, VA's ou Todos.

Aqui você visualiza somente os VA's disponíveis para baixar.

Aqui estão listados todos os arquivos do repositório. Identificados pelo nome e por tamanho do arquivo.

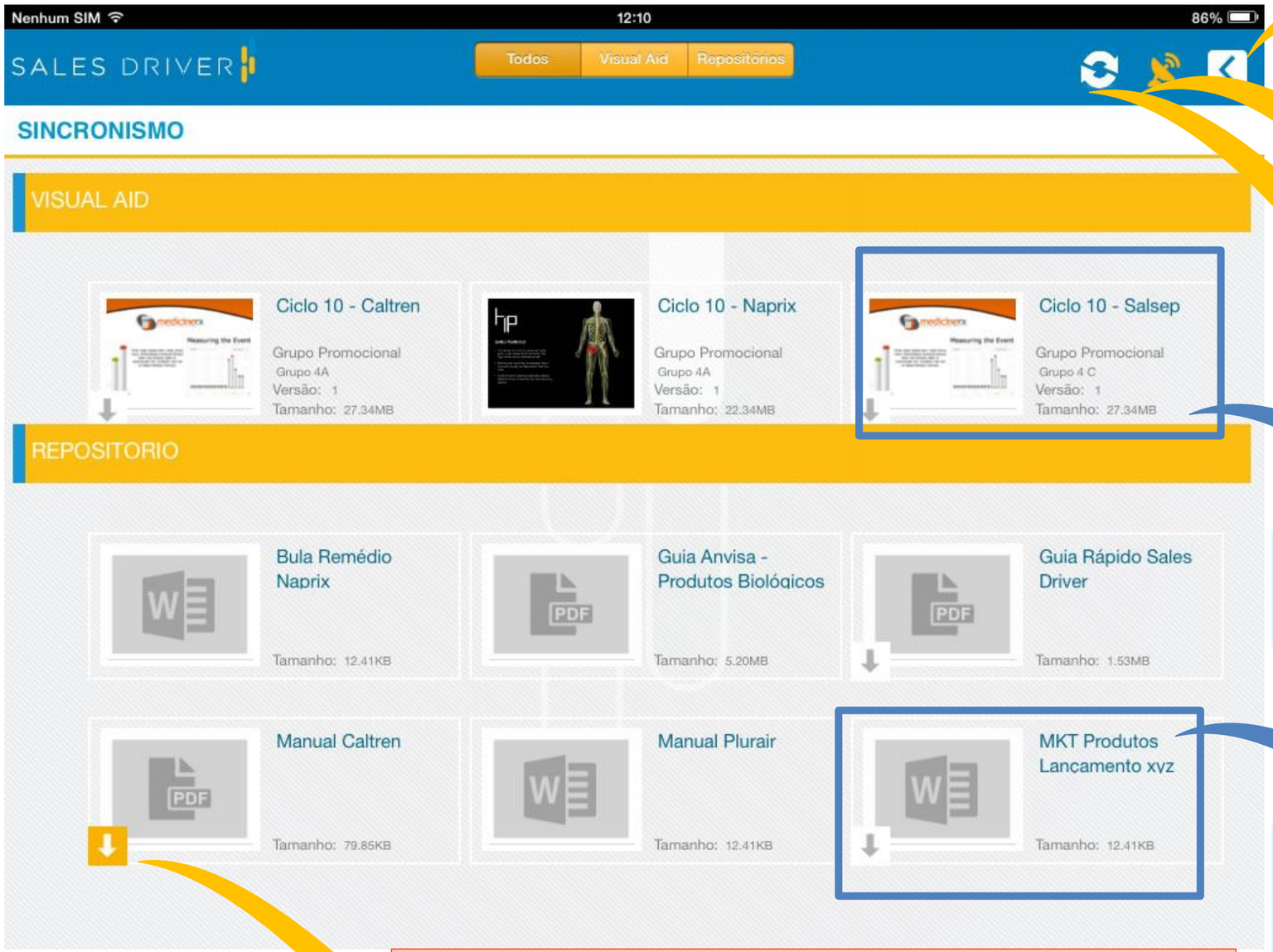
Quando a seta está ativa, significa que o arquivo ainda não foi baixado, caso contrário, ele já está disponível para visualização



SINCRONISMO – PAINEL DE CONTROLE

SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

Aqui no PAINEL DE CONTROLE DE SINCRONISMO você tem acesso a todas as informações que precisa para tomar a decisão do melhor momento para realizar o download. Qual arquivo, o tamanho do mesmo, a qual Grupo Promocional pertence e que tipo de conexão você possui naquele momento são fatores que podem influenciar na sua decisão de baixar naquele momento ou deixar para outra ocasião. **Veja como identificar essas informações e tome a melhor decisão!**



Clique neste botão para voltar a tela inicial.

Clique neste botão para realizar a comunicação do aparelho com o servidor de dados.

Clique no botão Refresh para atualizar a página e mostrar novos arquivos disponíveis para download.

Aqui estão listados todos os VA's identificados pelo nome, tamanho do arquivo e Grupo Promocional.

Aqui estão listados todos os arquivos do repositório. Identificados pelo nome e por tamanho do arquivo e Tipo do Arquivo. .

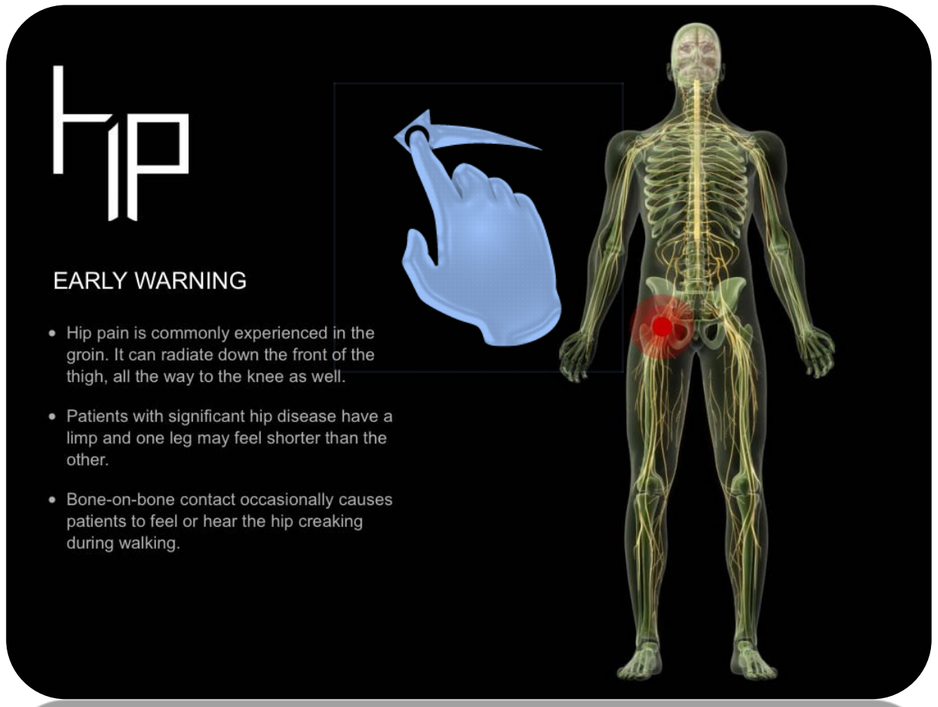
Atenção!!!

Basta clicar na seta para que o arquivo esteja apto a ser baixado. Não esqueça de clicar no Syn no alto à direita.

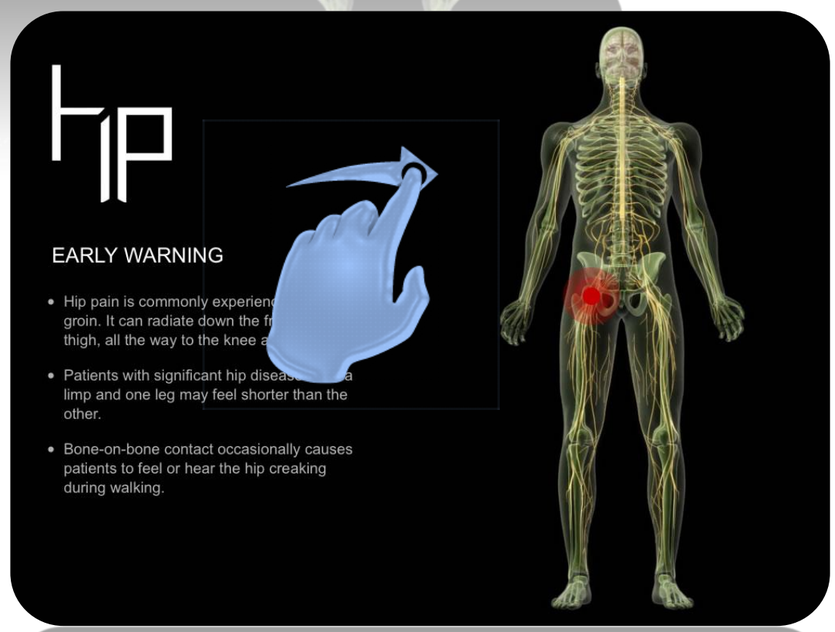
GESTOS PADRÃO – NAVEGAÇÃO RÁPIDA

A navegação do Sales Driver foi pensanda e desenvovida para que você possa navegar de forma simples e intuitiva pelos VA´s que fazem parte do seu dia a dia. Por isso, toda navegabilidae é galgada em gestos utilizando o touch de dedos na tela para acessar todo tipo de informação a qualquer momento. Veja como e pratique!

1) Navegação entre apresentações:



Para passar para o próximo slide, passe um dedo em direção horizontal da direita para a esquerda.



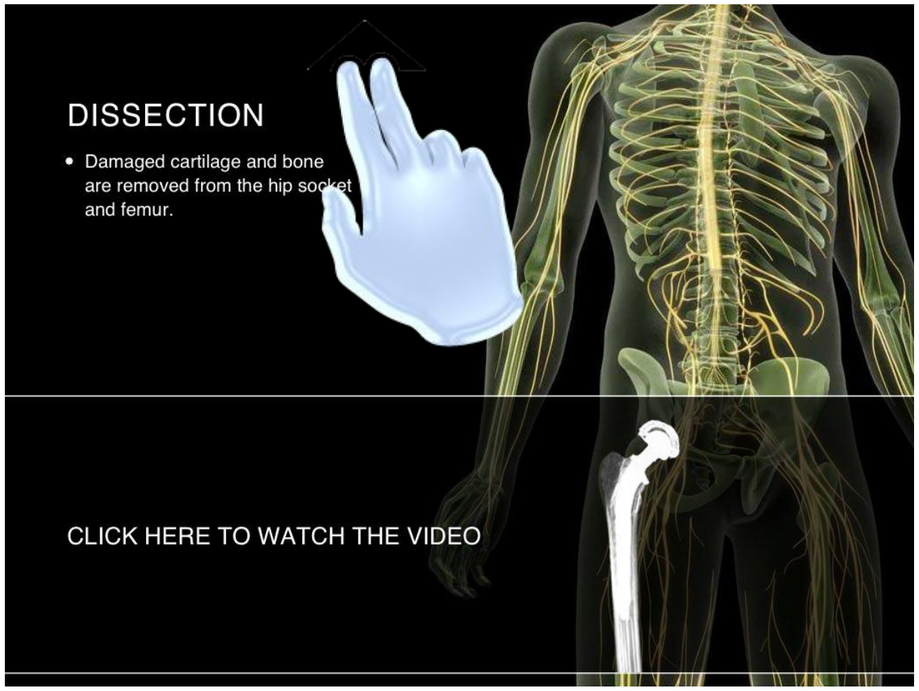
Para retornar ao slide anterior , passe um dedo em direção horizontal da esquerda para a direita.

ACESSANDO A GALERIA DE CAPÍTULOS e LISTA DE SLIDES

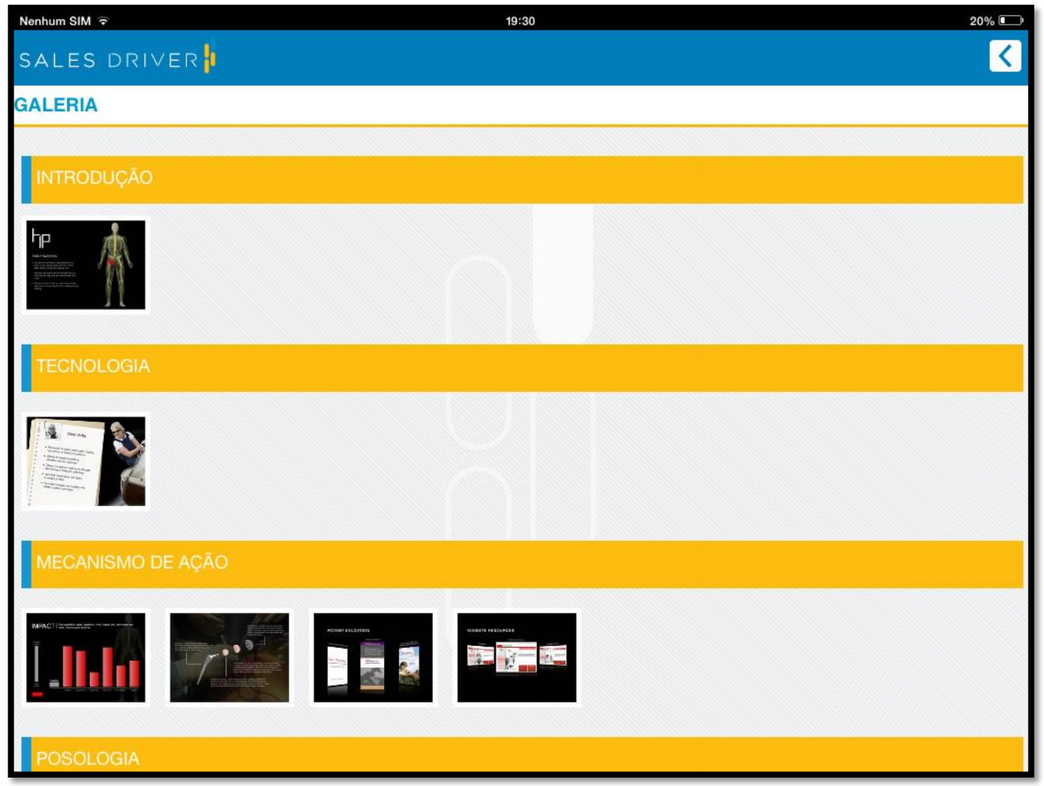
SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

Para facilitar e agilizar o acesso a diferentes áreas do seu VA, o Sales Driver permite a segmentação do conteúdo por capítulos. Com gestos simples utilizando dois dedos de cima para baixo você tem acesso à Galeria de Capítulos e com um dedo de baixo para cima, navega por qualquer slide daquele capitulo específico. Veja como:

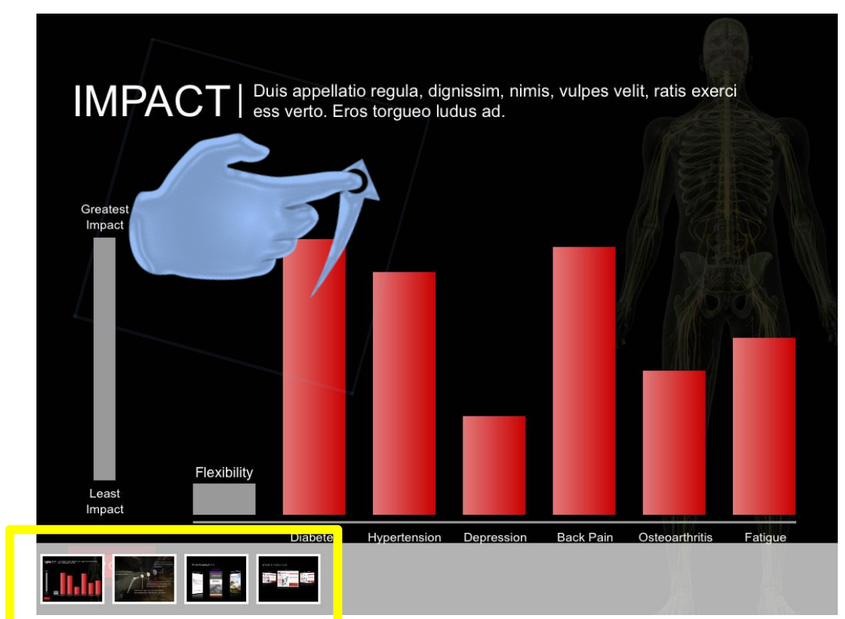
1) Para acessar a Galeria de Capítulos deslize 2 dedos em direção vertical de cima para baixo:



Esta GALERIA irá surgir para você! Clique no slide que quiser.



2) Após selecionar um determinado slide de um capítulo, para acessar a lista de slides de sua apresentação basta deslizar na vertical um dedo de baixo para cima, conforme imagem ao lado.
Veja como os quatro slides do capítulo "Mecanismo de Ação" surgiram de forma rápida na parte inferior!

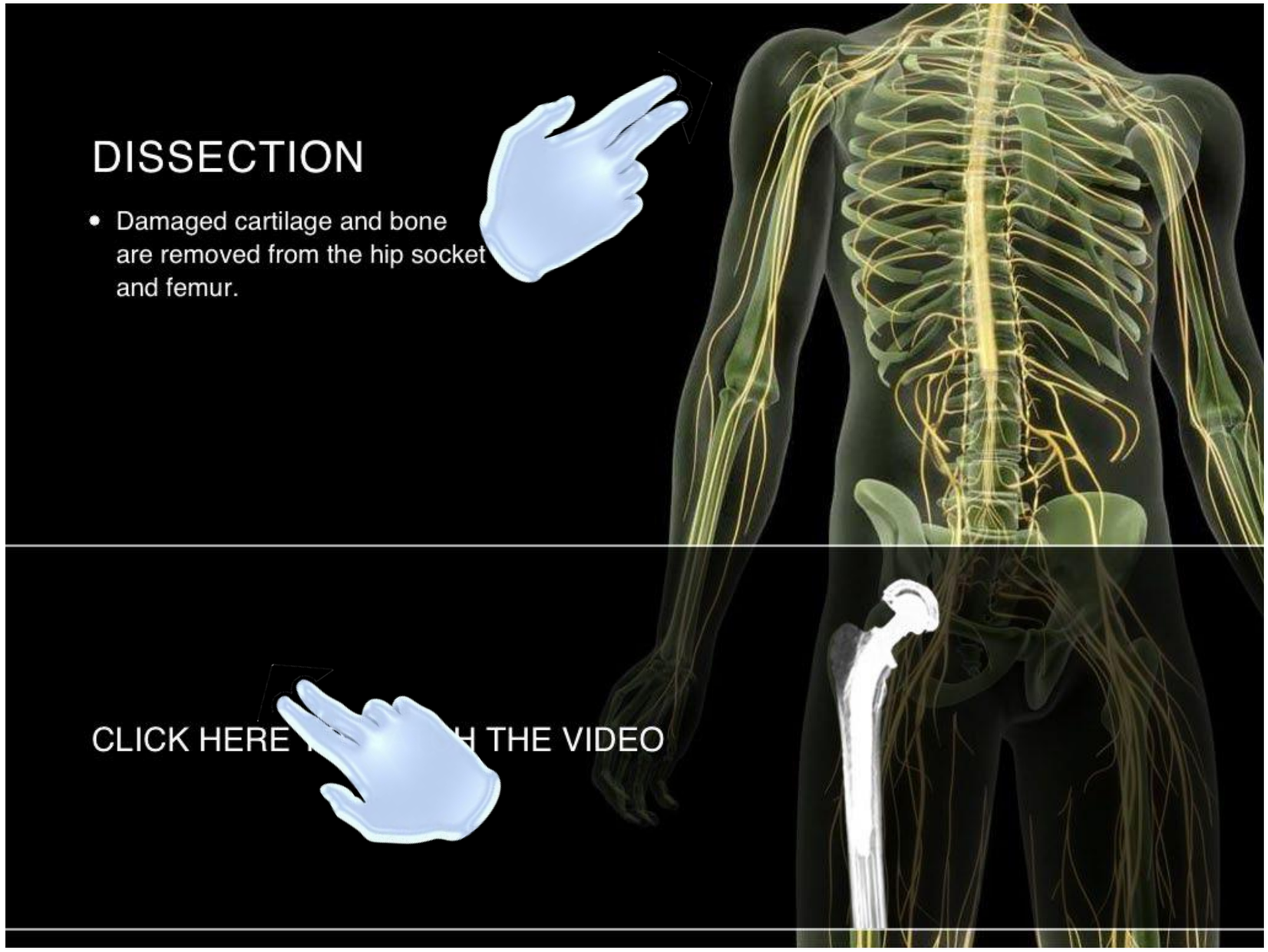


NAVEGAÇÃO ENTRE CAPÍTULOS

SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

Caso os capítulos sejam grandes e você queira passar de um para o outro com rapidez, basta seguir a dica abaixo e pular para o capitulo seguinte. É muito fácil!

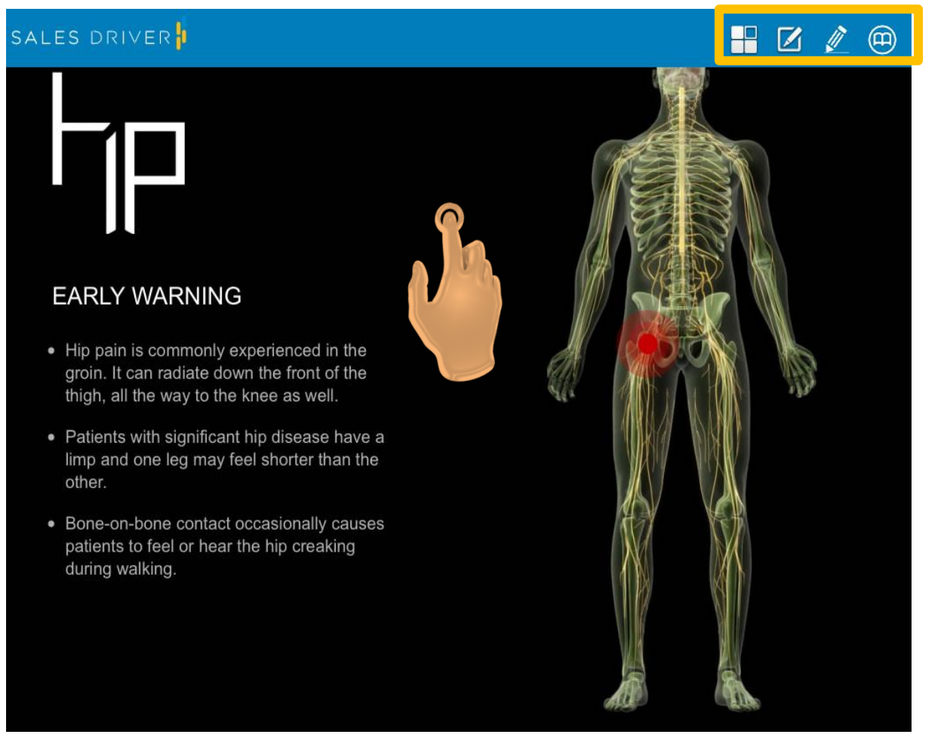
1) Para passar para o próximo Capítulo,
arraste dois dedos em direção horizontal para esquerda



2) Para voltar para o Capítulo anterior,
arraste dois dedos em direção horizontal para direita.

BARRA DE NAVEGAÇÃO DO VISUAL AID (VA) PARTE I

Com objetivo de te dar mais facilidade e interatividade do momento da visita com o Médico, Sales Driver desenvolveu a função de Barra de Navegação. Para acioná-la basta dar 2 cliques no VA que a barra azul destacada abaixo, surgirá na sua tela. Veja quantas funções você poderá utilizar:



Basta dar um duplo clique em qualquer local do slide que a barra azul se abrirá na parte superior trazendo todas as funções de navegação!

Retornando ao Sales Driver
Clicando no primeiro ícone destacado acima, você retornará a tela inicial do Sales Driver

Impressão do Médico
Neste ícone você irá apontar a impressão ou observação feita pelo Médico ao ver o slide.

Rabiscar um slide
A função Rabiscar permite que você destaque os principais pontos do slide com os dedos, facilitando a sua apresentação.

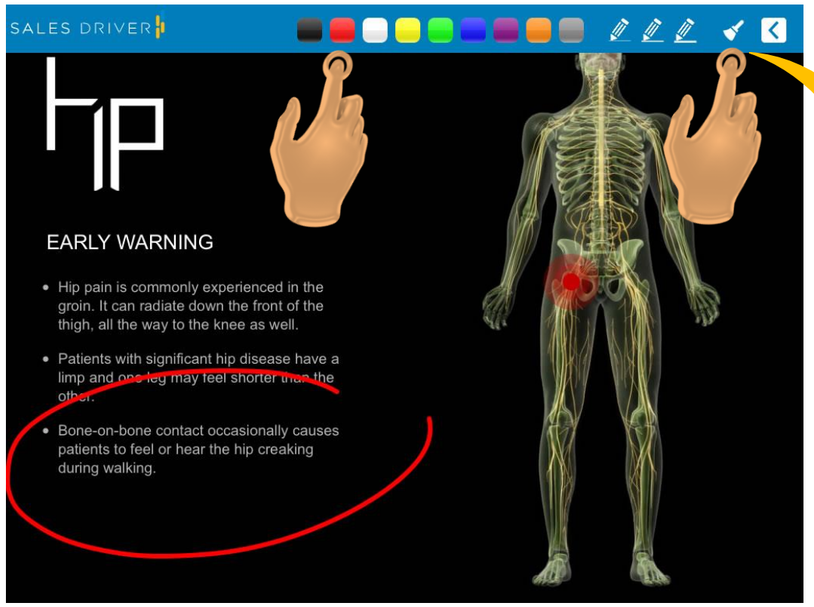
Repositório
Permite você buscar todo tipo de arquivo que complementa o seu VA durante a visita.

BARRA DE NAVEGAÇÃO DO VISUAL AINDA (VA) PARTE II

SALES DRIVER
Esteja à frente. Sempre.

1) Rabiscando um slide

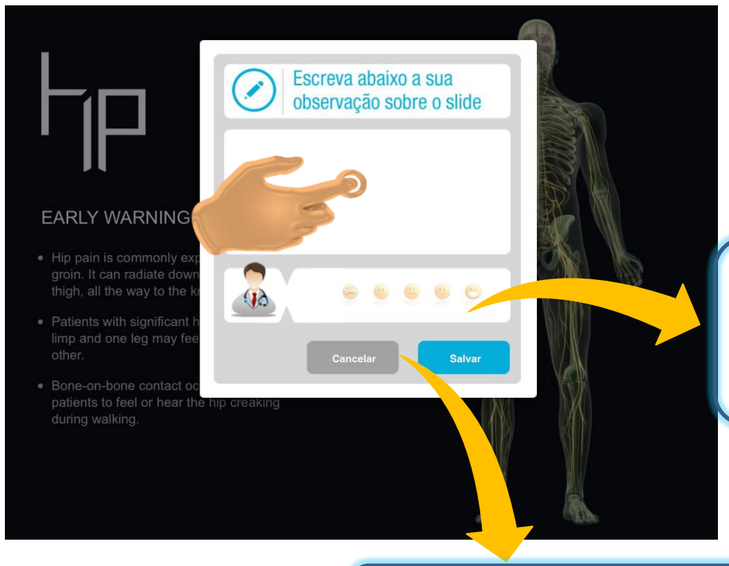
Selecione o tipo de lápis e quais cores deseja para rabiscar o slide com seus dedos:



Limpe o slide rabiscado ou finalize a função rabiscar

2) Impressão percebida no slide.

Dê um toque na tela do tablet para escrever a impressão ou observação feita pelo médico:



Selecione a impressão do médico ao ver o slide

Salvar ou cancelar a impressão do médico