

VÄLKOMMEN TILL MICRONÄT

ALLT DU BEHÖVER VETA FÖR ATT KOMMA IGÅNG SOM SÄLJARE!

INNEHÅLL

03. HUR ALLT BÖRjade

En kort sammanfattning av företaget

04. VÅRA AVDELNINGAR

05. ATT JOBBA SOM SÄLJARE

Sammanfattning av tjänsten och dina arbetsuppgifter

06. APPAR OCH PROGRAMVAROR

Sammanställning av alla appar och program

08. BESTÄLLNINGSLÖDET

En guide för hur vi hanterar våra beställningar

HUR ALLT BÖRJADE

MicroNät startades 2010 i Örnsköldsvik av entreprenör och VD Jonas Hellström, vars vision om Radio-Fibers potential lett vägen för det system som idag gör det möjligt att få tillgång till luftburet bredband.

MicroNät ingår i koncernen MicroGroup Europe AB, som även omfattas av Mastbyggarna AB och Wireless Distribution samt systerbolaget .I/O.

I dagsläget driver MicroNät master från Skellefteå i norr till Norrtälje i söder. Vilket skapar stora arbetsområden för det Örnsköldsviks belagga företaget. Under åren har service kontor öppnat upp i både Kramfors och Borlänge för att balansera ut täckningen.

Idag arbetar MicroNät med sjätte generationens Radio-Fibersystem, Sukov, som är mer kraftfullt än någonsin. Parallellt har vi också utvecklat 6XG, ett modernt och effektivt nodsystem som ger hastigheter

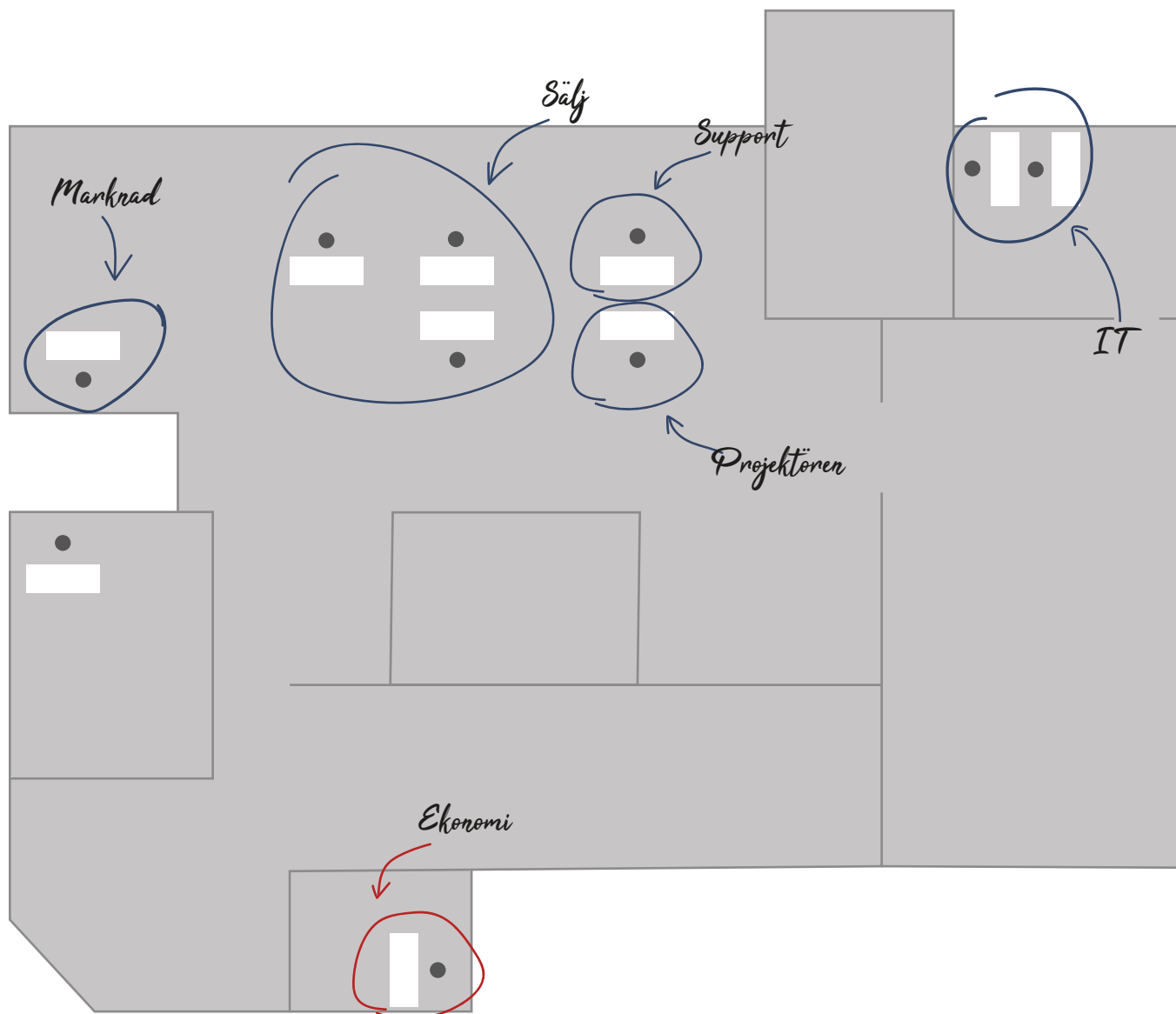


Jonas Hellström - VD

upp till 1000 Mbit/s i stadsmiljö, perfekt för företag, bostadsrättsföreningar och hyresfastigheter.

På MicroNäts kontor i Örnsköldsvik arbetar just nu ett 20-tal anställda med allt ifrån att installera Radio-Fiber till dess marknadsföring.

För oss är en av grundidéerna att ha all kompetens in house, – ett medvetet val för att garantera att vi har egen personal som kontrollerar hela kedjan, från utvecklare till mastbyggare. På så sätt har vi full insyn i hela processen och kan säkerställa både kvalitet, oberoende, priseffektivitet och snabb leverans.



VÅRA AVDELNINGAR

På MicroNät arbetar alla delar av företaget In house, så all kompetens är samlad på ett ställe.

På vårt kontor i Örnsköldsvik sitter VDn Jonas, säljavdelningen, marknad, support, ekonomi, IT och projekteringsansvarig. Dessutom delar vi lokaler med systerbolaget .I/O så på plats finns också systemutvecklare.

Alla ovan nämnda jobbar alltid mot att sälja/installera luftburet bredband och öka bredbandstäckningen i Sverige. Detta är viktigt att inte glömma, att vi alla jobbar mot samma mål!

ATT JOBBA SOM SÄLJARE

I tjänsten som säljare ingår ett flertal arbetsuppgifter vissa mer förväntade än andra. I denna del av häftet ska vi gå igenom hur en vanlig arbetsvecka kan komma att se ut och lista alla av de arbetsuppgifter som faktiskt är inkluderade i anställningen.

Varje ny vecka startas med ett samlat morgonmöte runt 08.10.

Växeln har öppet mellan 08.00-17.00.

På måndagar brukar även sälj, marknad, IT och Jonas ha möten för att gå igenom det som händer under veckan, publicerings material, scheman med mera.

Dina primära arbetsuppgifter under veckorna innefattar, bokning av installationer "körschemat", samt kommunicera med IT ang. material. Besvara inkommande samtal, men även göra utringande sälj och bokningssamtal. Du kommer även vara delaktig i att besvara informationsmail som inkommer till vår "infomail". Slutligen, gå igenom intresseanmälningar. Intresseanmälningarna kommer in både i digitalform, via hemsidan och utdelade QR koder. De kommer även in i brevform.



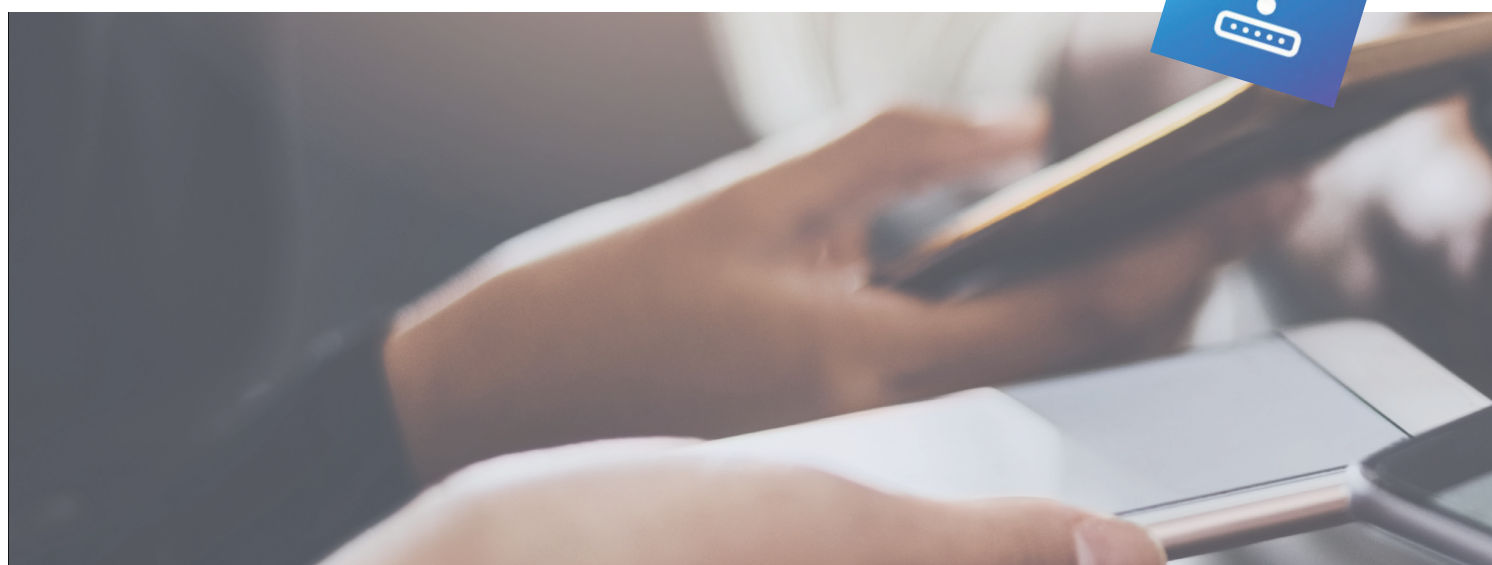
Det här händer under veckan:

- Sälj- och marknads möte
- Boka installationer
- Inkommande/utgående samtal
- Svara på mail
- Gå igenom intresseanmälningar
- Se över material med IT

APPAR OCH PROGRAMVAROR

DINA APPAR & PROGRAMVAROR

- **CORPEN** Schema/körplanering, produkt registrering
- **VENDO** Registrering av tv-tjänster
- **QBIS** Tidsrapportering
- **MBX** Växel och kommunikation, internt och externt
- **GOOGLE** Google drive, samlande Excel dokument
- **EASE-FLEET** Körjournal
- **ECSTER** Delbetalning (kommer att ändras)
- **SLACK** Internkommunikation



OM ANVÄNDNINGEN

CORPEN

Corpen är den applikation där du och installatörerna kommunicerar vad gäller beställningar och schema. Här laddar du upp all information som installatörerna behöver veta inför installationen. I corpen förs även loggbok på vad som "händer" med kunden.

VENDO

I vendo registreras beställda tv-tjänster.

QBIS

Qbis är företagets tidsrapporterings system. I Qbis lägger du själv in dina arbetade tider (det är delvis förinställt). Varje fredag behöver du stänga den arbetade veckan. En gång i månaden behöver du även "stänga månaden" för att den ska skickas till ekonomiansvarig.

MBX

MBX är företagets system för intern & extern kommunikation över telefon. Här finns alla dina kollegors arbetsnummer. Denna applikation gör också att ditt utringnings nummer blir: 0660-20 60 00

Google Drive

På google drive samlar vi all möjlig information, men du kommer använda det mestadels för att se mast-information, hitta TV-kunder. Samt ta del av boxers kontakvägar.

Ease Fleet

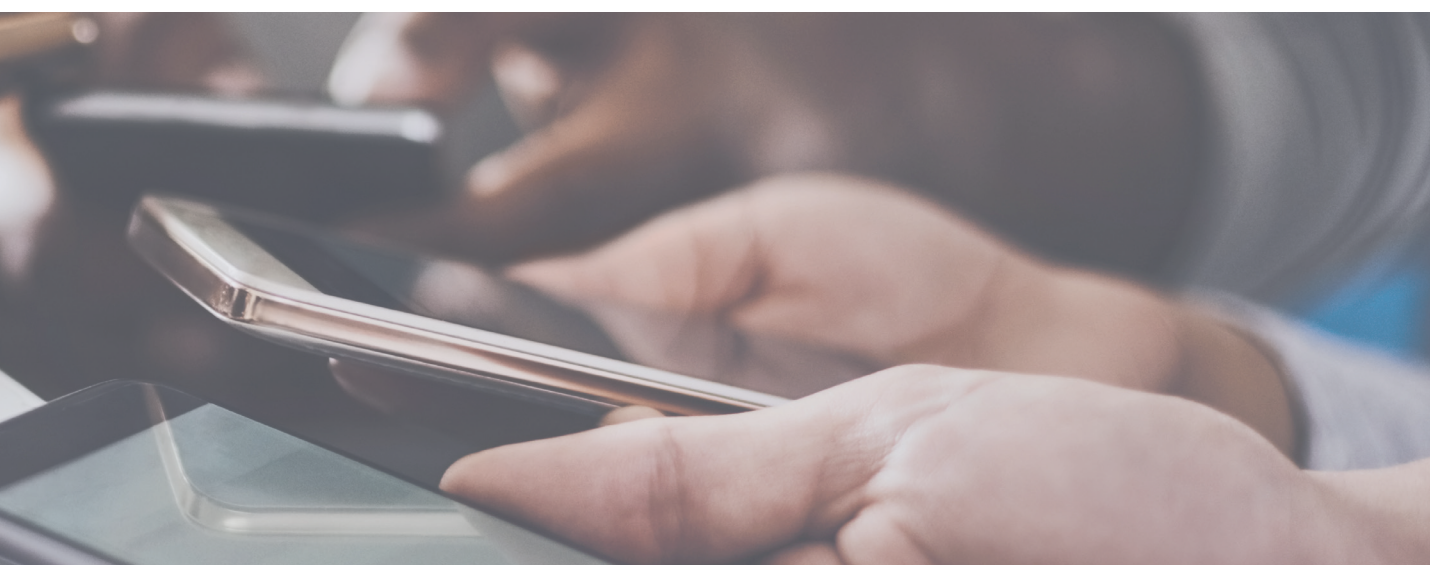
Ease fleet är vår journal för körningar.

Ecster

Vi använder oss just nu av Ecster som delbetalningstjänst. Du kommer därför att använda dig av denna app för att lägga upp kunder på delbetalning.

SLACK

Slack är en kommunikationsapp som används internt på företaget.



INSTALLATIONER

BOKNINGSFLÖDE

KUNDBILD SKAPAS I MICRONÄT CORPORATE

- Klicka på knappen "Snabbval" och välj "Skapa beställning".
- Skriv in kundens samtliga uppgifter.
- Lägg in tjänster och hårdvara enligt beställning med kunden.
- Välj Mast, Sektor och Zon (exempelvis R55, 1, A eller 10XG-2284).

För att hitta denna information använder vi oss av Master-information, Intern Lidar och RWS (där kan man även se distans mellan mast och kund).

ZONINDELNING:

A = kunden bor mellan 0–2 km från mastens position.

B = kunden bor mellan 2–8 km från mastens position.

OBS! Om kunden bor inom Zon A i ett Sukov 450-område så ska artikel SUKOV-450KM (MID) läggas in på ordern.

Om kunden bor inom Zon B i ett Sukov-450 område ska artikel SUKOV-450KH (High) läggas in på ordern.

Om kunden inte bor i ett 450-område så lägger vi in den vanliga mottagaren "SUKOV-PROT1".

- Skriv ett serviceärende i kundloggen.

Detta gör vi i följande format: "Kunden beställer Installation Radio-Fiber 8XG 4995 kr efter RUT-avdrag, Router Villa 1950 kr efter RUT-avdrag. Tjänst: Bredband 100 för 499kr/mån, 24 månader bindningstid, startavgift: 995kr".

- Kundstatusen blir automatiskt "Hanteras".
- Nu ändrar vi till korrekt kundstatus:

Klar att bokas = Om kunden ligger i ett driftsatt område.

Beställd = Om kunden ligger i ett projekterat område, där masten ej är i drift ännu (8XG).

INSTALLATIONER

BOKNINGSLÖDE

KUNDEN BOKAS FÖR EN INSTALLATIONSTID

- I kundens kundkort/kundbild klickar du på knappen "Skapa bokning". Viktigt att välja aktuell leveransadress under "Other adress" i de fall kundens fakturaadress skiljer sig från leveransadress.
- Välj en lämplig dag och tid utifrån installatörernas schema.
- Välj vilken/vilka installatörer som ska genomföra installationen.
- Välj typ av jobb, tex "Installation" eller "Service".
- Välj ort.
- Skriv ett serviceärende i kundloggen "Information" och i loggen på kundkortet.

Detta gör vi i följande format: "Kunden bokar installationstid 2019-04-17, Fm". Tänk på att tidsåtgången beror på antal installatörer och vilket jobb som ska genomföras.

- Klicka på "Create" för att bekräfta bokningen.
- Kundbildens status ändras då automatiskt till "Bokad Installation".



INSTALLATIONER

BOKNINGSLÖDE

FÖLJ UPP INSTALLATIONENS STATUS

MicroNät Corporate

- Grönmarkerad kund i installationsschemat = Ändras automatiskt till kundstatus "Faktureras", faktureras, loggas och ändras därefter till kundstatus "Levererad".
- Gulmarkerad kund i installationsschemat = Ändras automatiskt till kundstatus "Återbesök" och bokas in för ny installationstid så snart som möjligt.
- Rödmarkerad kund i installationsschemat = Ändras automatiskt till kundstatus "Ej levererad".

BEFINTLIG KUND SOM KÖPER FLER TJÄNSTER/PRODUKTER

- Öppna kundbilden i MicroNät Corporate.
- Lägg till de tjänster/produkter som kunden väljer att beställa.
- Ändra kundstatus till "Återbesök".
- För tidsbokning, följ samma rutin som tidigare nämnts under "Kunden bokas för en installationstid".



Saknade du något i denna folder?
Skicka in dina tankar och ideer till vår marknadsansvarige.

ella.ostberg@micronat.se

MicroNät