



IL PROCESSO
D'ORDINE

Il processo di ordine: le fasi

Il processo di vendita ed è caratterizzato da fasi tipicamente commerciali e da attività di gestione contrattuale:

1. Censimento cliente
2. Criteri eleggibilità cliente
3. Quotazione
4. Richiesta documenti al cliente e caricamento documenti nel gestionale
5. Scoring
6. Firma digitale del contratto
7. Emissione codice c (cliente)
8. Ordine casa auto (emissione pon)



Il processo di ordine: censimento Cliente

Dati anagrafici (obbligatorie)

- ❖ Nome e cognome cliente / ragione sociale
- ❖ Partita iva / codice fiscale
- ❖ Indirizzo di residenza / sede legale
- ❖ Telefono ed E-Mail
- ❖ In caso di società , dati del referente aziendale (nome , cognome , telefono)

Informazioni per l'affidamento del cliente

- ❖ Reddito annuo: inserire reddito cliente (se non disponibile , inserire un importo indicativo)
- ❖ Flotta potenziale : inserire il numero di mezzi richiesti dal cliente



Il processo di ordine: criteri eleggibilità cliente

Un cliente per essere eleggibile al Noleggio A Lungo Termine deve soddisfare alternativamente

le condizioni elencate di seguito:

- ❖ Avere un contratto di lavoro a tempo indeterminato (con superamento periodo di prova)
- ❖ Essere un pensionato con età preferibilmente inferiore a 75 anni a fine noleggio
- ❖ Professionista o ditta individuale con apertura partita iva almeno da 2 anni (2 dichiarazioni dei redditi presentate)
- ❖ Società di capitali (srl, spa etc.) o società di persone (snc , sas) con 2 bilanci o dichiarazioni presentate

Non deve essere segnalato nelle banche dati o centrali rischi (CERVED , CRIF, etc..) per:

- ❖ Rate mutuo/finanziamento non pagati
- ❖ Protesti
- ❖ Fallimenti
- ❖ Cambiali non pagate

E' preferibile avere un rapporto rata/reddito che non superi il 30% , in ogni caso questa condizione può essere superata se il cliente ha uno storico creditizio solido



Il processo di ordine: criteri eleggibilità cliente

FASCIA REDDITO			RAPPORTO NETTO
ANNUO		MENSILE	%
Lordo	Netto	Netto	Rata/Reddito
$R \leq 30.000 \text{ €}$	$R \leq 22.000 \text{ €}$	$R \leq 1.800 \text{ €}$	20%
$30.000 \text{ €} < R \leq 40.000 \text{ €}$	$22.000 \text{ €} < R \leq 28.000 \text{ €}$	$1.800 \text{ €} < R \leq 2.300 \text{ €}$	25%
$40.000 \text{ €} < R \leq 60.000 \text{ €}$	$28.000 \text{ €} < R \leq 41.000 \text{ €}$	$2.300 \text{ €} < R \leq 3.400 \text{ €}$	30%
$60.000 \text{ €} < R \leq 75.000 \text{ €}$	$41.000 \text{ €} < R \leq 50.000 \text{ €}$	$3.400 \text{ €} < R \leq 4.100 \text{ €}$	35%
$R > 75.000 \text{ €}$	$R > 50.000 \text{ €}$	$R > 4.100 \text{ €}$	40%



Chi è eleggibile per il NLT

- ❖ Dipendente
- ❖ Dipendente Estero
- ❖ Pensionato
- ❖ Ditta Individuale
- ❖ Libero Professionista
- ❖ Societa' Di Persone (Snc, Sas)
- ❖ Soc. Di Capitali E Cooperative (Spa, Srl, Sapa, Scarl, Srls)
- ❖ Studi Associati
- ❖ Associazioni / Onlus / Sindacati / Consorzio
- ❖ Professionisti/Privati
- ❖ Aziende Estere Con Almeno Una Sede In Italia

PER TRATATIVE SPECIALI, SUPERIORI AI 5 VEICOLI, NON FATE VOI LA QUOTAZIONE, MA RICHIEDETELA DIRETTAMENTE AL SALES ACCOUNT HURRY! DI RIFERIMENTO CHE SI INTERFACcerà DIRETTAMENTE CON IL VENDOR DEL CASO



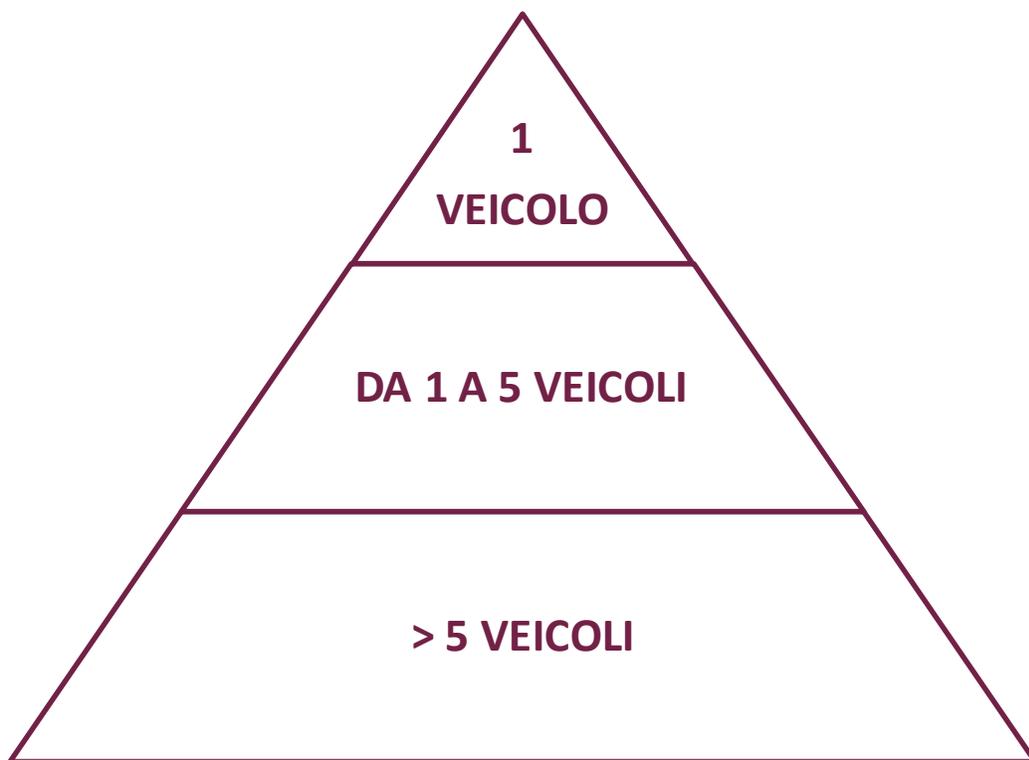
Il processo di ordine: la quotazione

- ❖ È possibile quotare qualunque autovettura o mezzo commerciale e allestiti fino a 35q (refrigerati / cassonati / Gru / ecc.)
- ❖ La durata, preferibilmente superiore a 24 mesi, può essere fino a 72 mesi
- ❖ Il kilometraggio non può essere inferiore a 10.000 km anno e non può superare i 200.000 km per l'intera durata del contratto (salvo eccezioni)
- ❖ Anticipo: da 0 fino ad un massimo del 30% del valore del mezzo. L'ammontare va a ridurre la rata mensile



Approccio operativo quotazioni

Abbiamo studiato un approccio alla formulazione delle quotazioni che prevede un crescente supporto Hurry! alla crescente complessità del preventivo da emettere



AGENTE GROUPAMA

AGENTE GROUPAMA CON SUPPORTO
OPERATIVO SALES ACCOUNT HURRY!

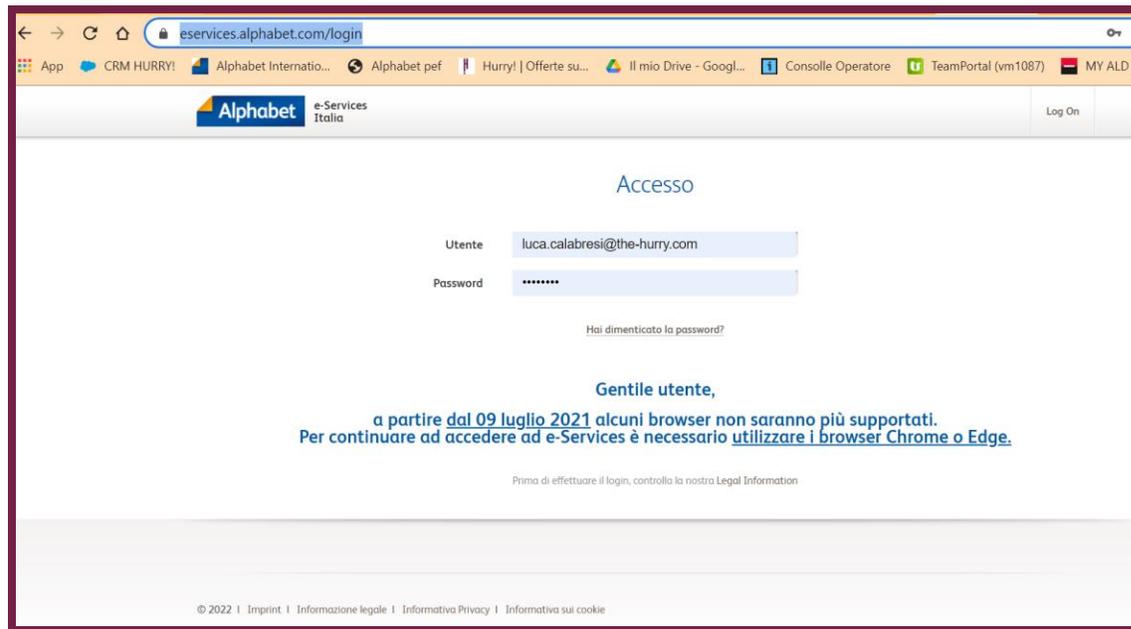
SALES ACCOUNT HURRY!



Il processo di ordine: e-service

PER ELABORARE I PREVENTIVI IN ALPHABET LO STRUMENTO DEDICATO È UN PORTALE WEB:

<https://eservices.alphabet.com/login>



Questo strumento consente prima la creazione dell'anagrafica cliente quindi la preventivazione e la stampa del preventivo per invio a cliente. E- Services ha un importante limite nella configurazione dei mezzi in quanto non riconosce i vincoli e le esclusioni presenti nei diversi listini delle diverse case automobilistiche. Per questo motivo il suo utilizzo, specie per le vetture che non siano delle pronte consegne, va affiancato prima di processare l'ordine della vettura dal portale di configurazione JATO



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

accademia
Hurry!

Il processo di ordine: lo scoring

Per avviare l'istruttoria per l'affidamento è necessario:

- ❖ Inviare i documenti raccolti dal cliente ad un referente Hurry! che procederà all'inoltro all'ufficio rischi
- ❖ La pratica viene esitata in 1-2 giorni
- ❖ Il feedback può essere di 3 tipi:
 - la pratica è rifiutata per mancanza di requisiti reddituali, segnalazioni in banca dati, etc
 - la pratica è condizionata all'integrazione di documentazione aggiuntiva oppure di un garante oppure ad un deposito cauzionale (dai 3 ai 9 canoni mensili)
 - Verde: la pratica è approvata

Le pratiche condizionate o rifiutate possono in certi casi essere riconsiderate alla luce di informazioni qualificanti aggiuntive.

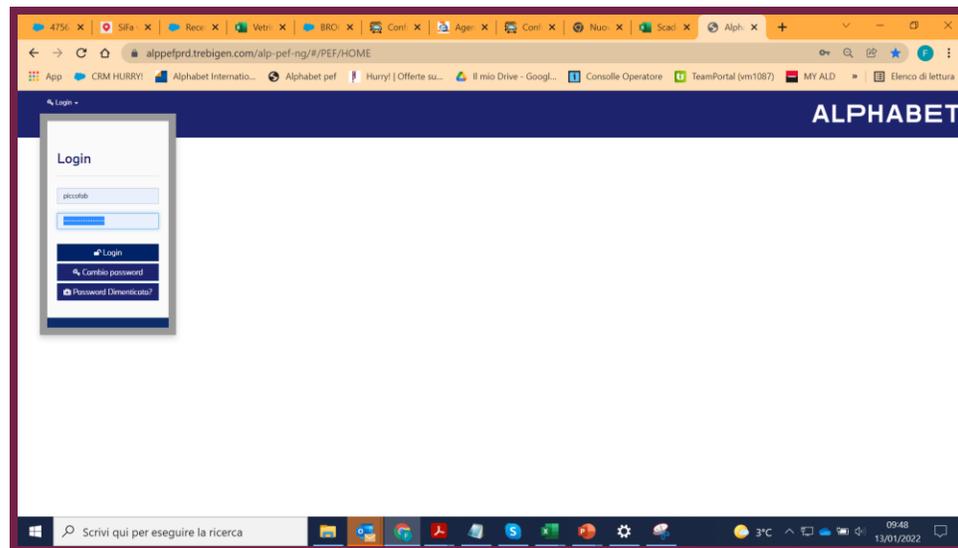
Gli agenti possono richiedere la revisione della pratica al referente Hurry! che settimanalmente svolge questo tipo di attività.



Il processo di ordine: lo scoring

Per avviare l'istruttoria per l'affidamento Lo strumento a disposizione è sempre un portale WEB:

<https://alppefprd.trebigen.com/alp-pef-ng/#/PEF/HOME>



Questo strumento solo in parte prende i dati precedentemente inseriti nell'anagrafica del quotatore e richiede il caricamento di alcuni dati economici riferiti al soggetto richiedente e all'eventuale garante.

QUESTA FASE, ESCLUSIVAMENTE PER IL PERIODO DI TEST, LA FARÀ IL BACK OFFICE HURRY! PER VOI!



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Il processo di ordine: firma digitale

HURRY! COMUNICA AGLI AGENTI L'ESITO POSITIVO DELLA PRATICA

Hurry! richiede le seguenti informazioni per poter avviare il processo di firma digitale:

- ❖ codice SDI per la fatturazione elettronica (in caso di società)
- ❖ Mail e cellulare per l'invio dell'OTP
- ❖ Lettera di offerta firmata con indicazione dei colori degli interni e dell'esterno della vettura e con la specifica se la vettura è da ordinare oppure è stata attinta dallo stock dedicato



Il processo di ordine: firma digitale

HURRY! ATTIVERÀ IL PROCESSO DI FIRMA DIGITALE DEL CLIENTE.

Successivamente il cliente:

- ❖ Riceve una mail con un link alla registrazione al portale
- ❖ Dopo aver ricevuto la mail di conferma accede nuovamente al portale per effettuare la identificazione che può essere fatta attraverso lo SPID o tramite riconoscimento facciale
- ❖ Dopo aver ricevuto mail di conferma dell'avvenuta identificazione, accede al portale per firmare digitalmente i documenti contrattuali



Paperless



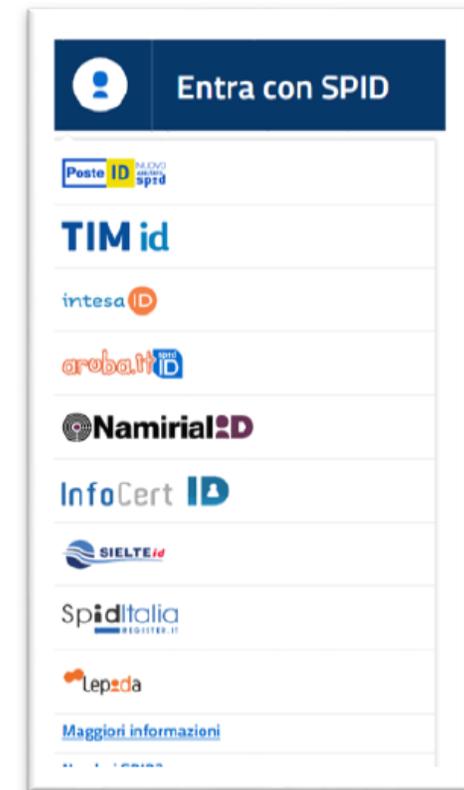
Identificazione con SPID per firma da remoto del CTR

Disponibile per ANDROID & IOS

3 modalità di firma digitale per contrattualizzare i clienti anche da remoto:

- 2 modalità «de visu»
- 1 modalità con video identificazione remota

>85% penetrazione



Il processo di ordine: emissione codice C e Pon

HURRY!, DOPO LA FIRMA DEL CONTRATTO, RICHIEDERÀ L'EMISSIONE DEL CODICE CONTRATTO (CD. CODICE C). SUCCESSIVAMENTE IL CLIENTE RICEVE LA CONFERMA D'ORDINE CON LA PREVISTA CONSEGNA

Punto di attenzione:

Se la quotazione non è corretta o il listino è variato nel tempo intercorso tra la quotazione e la chiusura del contratto il processo si blocca e bisogna procedere con una nuova proposta rilanciando il processo





accademia

Hurry!

GRAZIE