



# Building SaaS Applications for Your Business Partners: A Dealer Management Case Study

**Michalis Moraitis**  
CIO  
*Nissan Greece*



# Dealer Management System (DMS) an advanced SaaS solution

SaaScon 2010  
Santa Clara, CA



**Michael Moraitis, Group CIO**

NISSAN Greece

Nic. J. Theocarakis SA



# Nic. J. Theocarakis Group



**NISSAN**



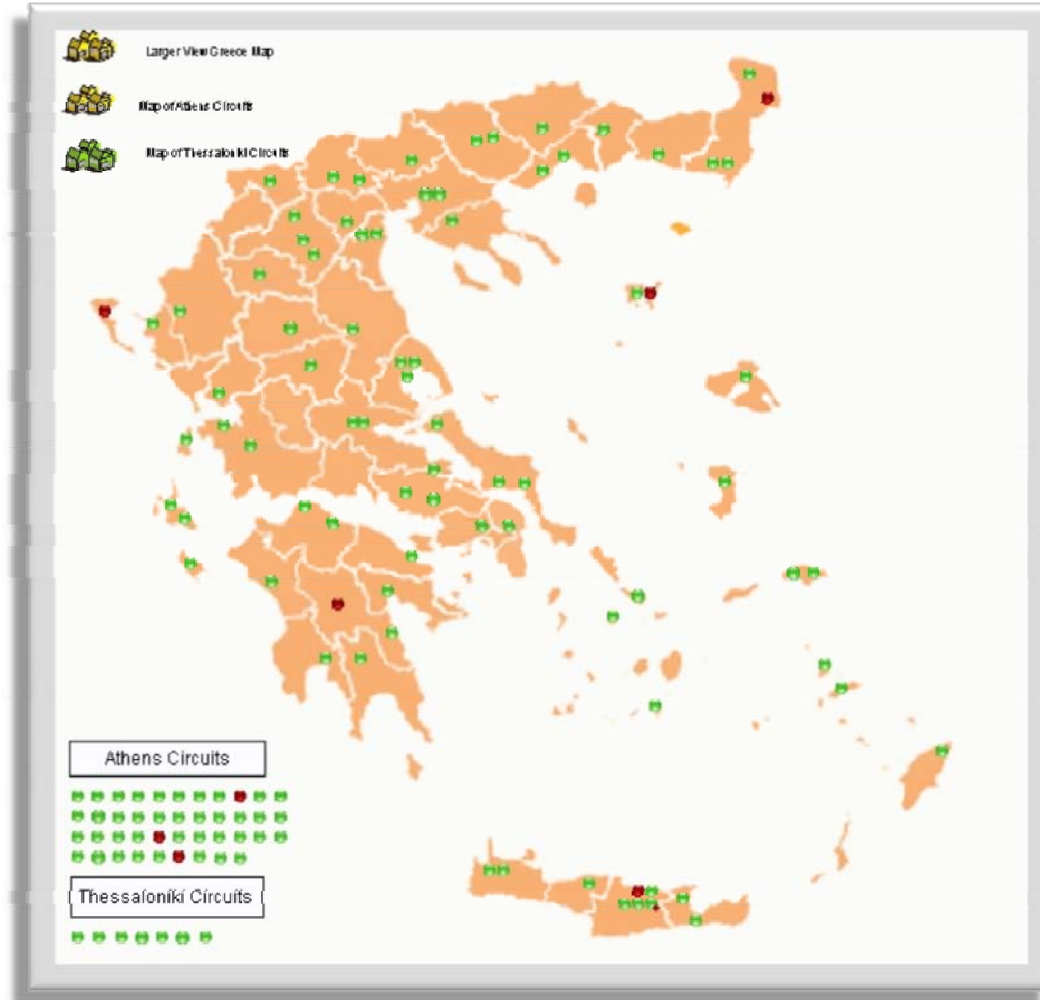
# Terminology & sizing information

- Spare Parts Dealer (SP)
  - A dealer that sells spare parts (retail/ wholesale)
- Show Room (SR)
  - Authorized dealers that sell brand new cars
- Body Shop (BS)
  - A dealer that does panel repairs and paint
- Work Shop(WS)
  - A dealer that fixes mechanical problems and maintains a Nissan car
- **Number of Dealers -- 130**

	SR	SR+SP	SP+WS +BS	WS+BS	SP+WS	SR+SP+ BS+WS
Large (5)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2		✓	✓	✓	✓	
Small (1)		✓	✓	✓	✓	



# Our Nissan Dealers' Network



**NISSAN**



# The Challenge

## **Challenge**

Nic. J. Theocarakis SA wanted to implement a common software platform to facilitate its 130 Dealers' Network and NISSAN car owners

- for their everyday activities and requests
- to implement standardized service procedures
- to provide top quality service to the end customer
- to maintain a unique car history per VIN  
and share any available information across our network
- to minimize administrative, IT, process and handling costs



## **Solution**

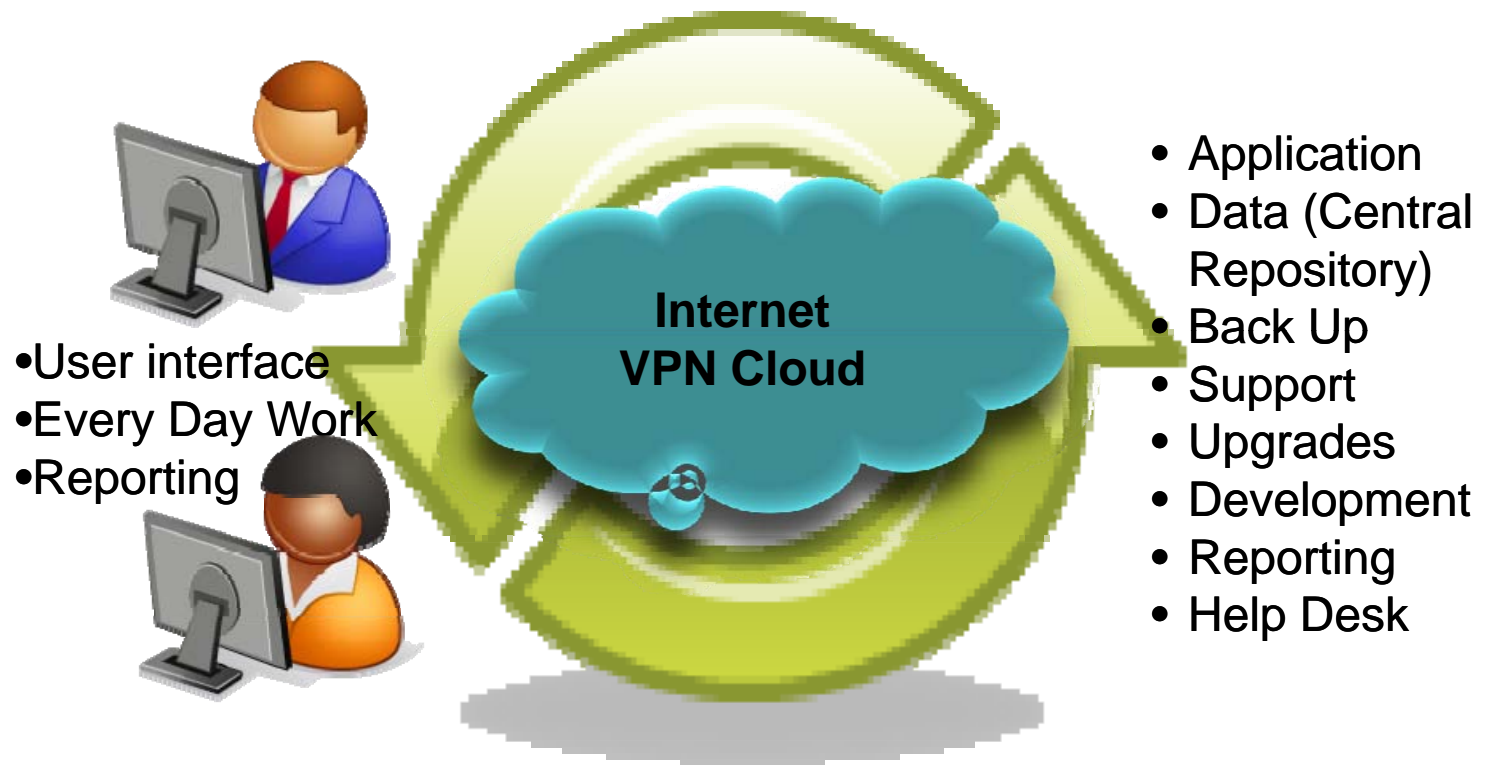
Nic. J. Theocarakis SA implemented a SaaS solution called Retail Internet Exchange (RIX)

- Online – real-time 24 x 7 x 365
- True collaborative environment for 130 Nissan Dealers and 1400+ users
- Integrated processes for the distributor,
- Integrated processes and communications for the dealers,
- Covers Sales, Workshop, Spare Parts, Body Shop, CRM, etc.,  
Finance and General Management.
- Comprehensive record of all activities with each customer, and an application  
based on vehicle identification numbers compiles history for each car.





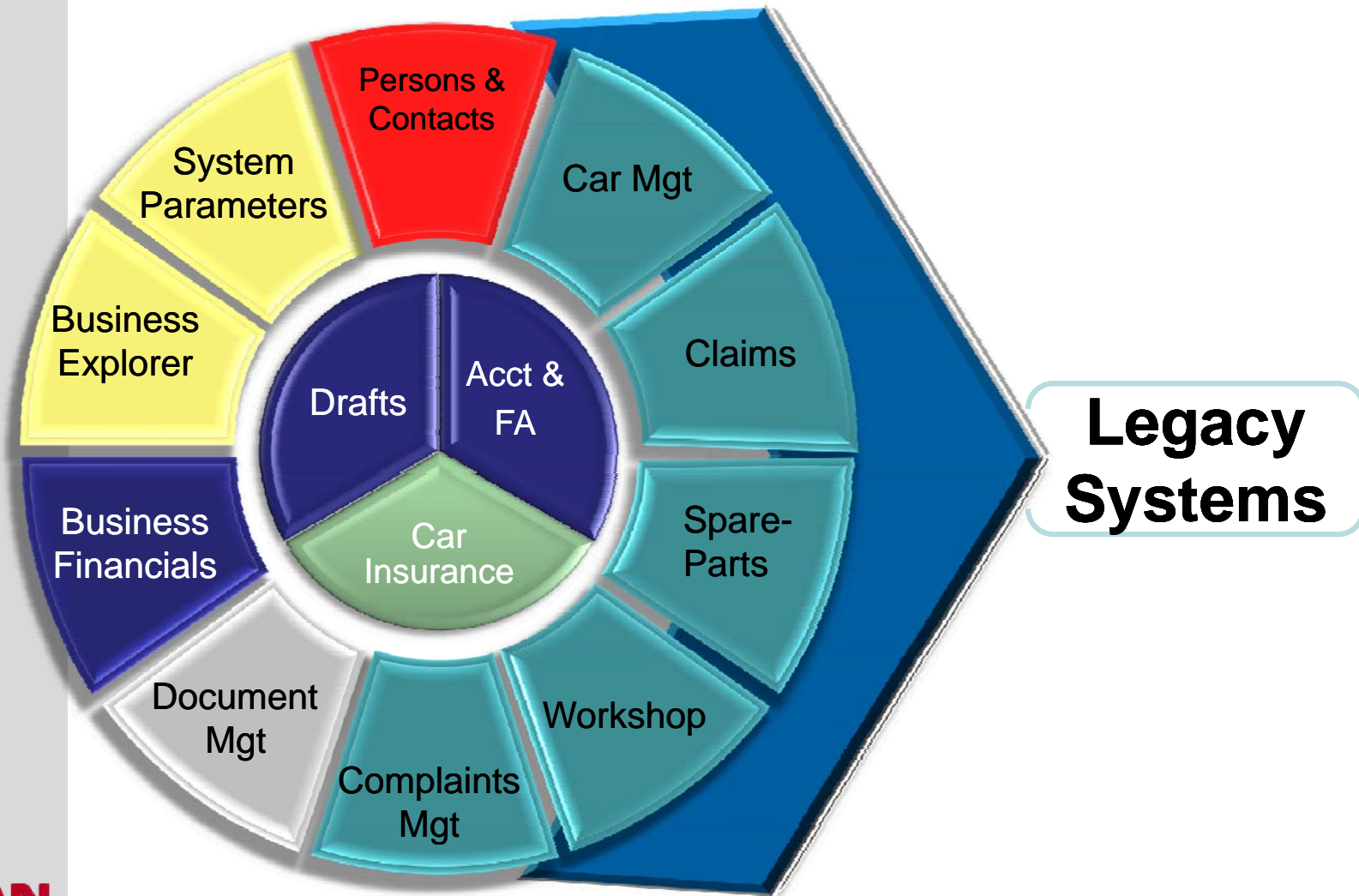
# Operational Topology



**24 x 7 x 365**



# RIX Business Modules

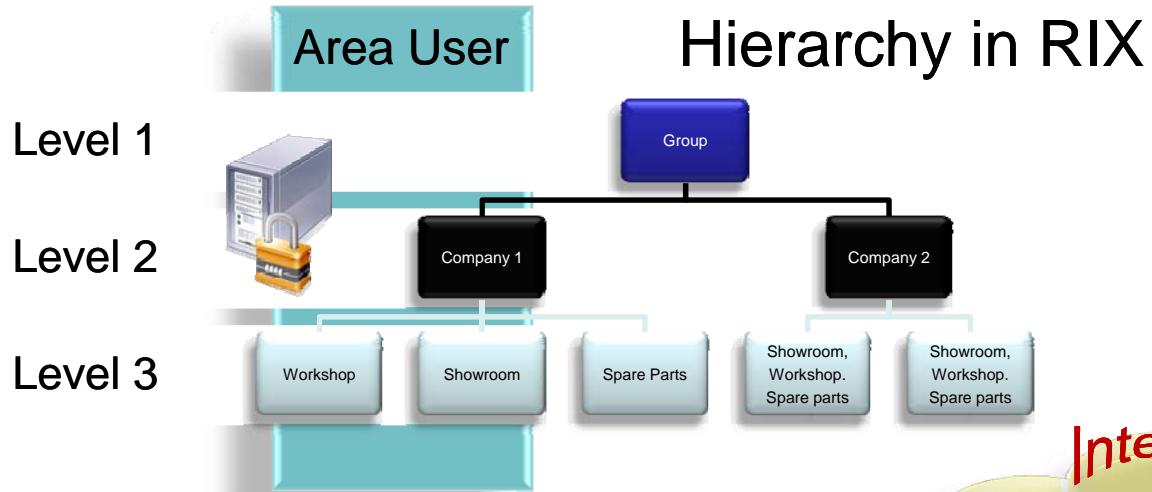


**Legacy Systems**





# Core Architecture



Unique VIN.  
Global Car Pool,  
Multiple Bundles per  
Dealer/ per Customer





# Roll Out Phases & Steps

- Three initial pilot dealer sites
- Fix up initial deficiencies & add on extra features
- Three groups of five dealers per year
  - Dedicated startup consultant until operation
- Add on modules
  - Online Availability
  - Spare Parts – 2<sup>nd</sup> step
  - Work Shop – 3<sup>rd</sup> step
  - Online Spare parts – 4<sup>th</sup> step
  - Etc.
- Very efficient Help Desk
- Launch of the [rixforum.nissan.gr](http://rixforum.nissan.gr)
- Add on features
  - Ex. RSS Feed
  - Ex. SMS





# Rollout problems

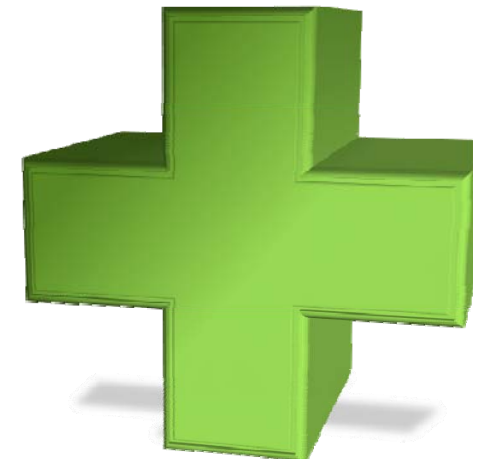
- Resistance to change
  - From the dealers
  - Internally from our users
- Losing control of the data
- Local IT was losing control of work
- Migration of costs (from local support fees to network fees, etc.)
- Losing control of independence
- Closely monitored





# Return On Investment

- True 24/7 working environment
  - We extended our working time shift schedule to 24x7 from the 8x5 we used to have
- Standardized processes
  - Integrated processes for the distributor and dealers
  - Immediate rollout of any new plan and process
- Full control and monitoring (extended office environment)
- Common auditing practices
- Global pricing policies
- Better handling of Inventory and cost handling
- Comprehensive record of all activities & VIN history
- Better control of claims and repair orders
- Better delivery lead time
- Quality assurance and quality control
- Minimized the cost of IT for the dealers





# Return On Investment #2

- **Q1: Have you seen an increase in sales attributable to the improvements you've made -- and especially to dealers' ability to serve customers better now during evenings and weekends? How much -- do you have a metric?**

Analyzing RIX data from 1/1/2009 until now, we report the following results:

- 30% of the total number of car orders are submitted during non-working hours of Nic. J. Theocarakis, meaning late afternoon hours and Saturdays.
  - 100% of the total number of car orders entered our central systems with no Nic. J. Theocarakis employee involvement, meaning that all the work was done by the end users at the point of sale at our dealerships. As a result, we minimized human errors from data entry, we managed to have a true FIRST COME FIRST SERVED system, and to minimize the required time of the CAR ORDER process.
  - In analyzing the data collected over the last 6 months, we found that more than 50% of the total sales done during non-working hours and during weekends, with the respective benefits.
- **Q2: Has your customer base grown? How much -- do you have a metric?**
  - During 2009, when we faced the economic crisis and most of the companies recorded a tremendous drop in sales volume, we managed to have a 1.5% increase in our sales of new cars. RIX is the tool that allowed all of our end users (dealerships) to take advantage of any possible sale, since they have a real time 24x7 online car/model etc. availability, so they had a significant competitive advantage over our competitors.
  - Furthermore, in 2008 our sales ranking was #8, while in 2009 our sales ranking is #6, stepping up 2 positions.

\* source of data : The Association of Motor Vehicle Importers-Representatives (AMVIR)

**NISSAN**



# Return On Investment #3

**Q3: Have the improvements you've made increased your customer satisfaction ratings? If so, how much – do you have a metric?**

**Q4: Have you seen an increase in customer retention attributable to the improvements you've made? How much -- do you have a metric?**

Consumers are better informed on aspects concerning car quality, as well as the accompanying services – therefore are hard to please. Data collected from RIX along with other market data are used as a tool in order to:

- Monitor and analyze the customer satisfaction level and trend in performance
- Benchmark
- Compare the company's indicators with its competitors
- Specify possible weaknesses

Every year our company conducts two surveys (Sales Satisfaction Index – SSI, and Customer Satisfaction Index - CSI ) in order to :

1. Measure overall customer satisfaction from sales and after sales procedures.
2. Identify what customers want in terms of service (Sales and After Sales).

**In the following table we present the scores of both surveys, clearly indicating a constant increase in customer satisfaction. From our internal analysis, it is obvious that RIX has made a significant contribution to these increases, since it provides all the necessary means and tools to the end user to SERVE better/ more professional/ more efficient the end customer Greece wide.**

YEAR	SSI	CSI
2004	95,39	93,74
2005	95,98	94,56
2006	96,75	95,61
2007	97,21	95,79
2008	97,88	96,09



# Important Issues

- Confidentiality
- Disclosures & Agreements
- Support (real time)
- Integrity

In any case you have to identify and market the **Add On Value** of the **SaaS system**.  
Any **add on value** must have immediate impact on **economics, customer satisfaction & productivity**.





# Advantages

- Hassle-free every day operation
- Unattended upgrades
- Follow Nissan Compliance
- Minimized cost
- 24 x 7 x 365
- Accessible from everywhere (\*)
- Statistics and use of Best of Practices
- Economies of scale
- New dealer is operational in 5 days
- Live Help Desk



**NISSAN**

(\*) VPN ruled





## What the dealers realized after one year of operation (on average)

- They don't have to pay development fees every time a new guidance is released from Nissan
- They have a worry-free environment
- They don't have to invest in new hardware + software + licenses, etc.
- They don't have to worry about backups
- Their clients receive the exact same level of service throughout Greece
- They have a vast extra flow of additional information that they couldn't have locally
- They have a worry-free network environment



## RIX in numbers (2009)

	Qty
Financial Statements (Statements & Details)	461,393 & 1,334,376
Repair Orders (Orders & Details)	126,907 & 647,136
Repair Order Time Stamps	63,359
Spare Parts	590,933
New Car Quotes	50,168
Warranty Claims	58,047
Users (Daily)	1000+
Agents Run Daily	33.000 – 37.000
Agents Run / Year	Approx: 11.000.000+
Page Views/ Day	Approx: 340.000+
Page Views/ Year	Approx: 115.000.000+



# Costing Methodology

- Sales departments set the size of each dealer
- Start up fee
- Annual support fee (based on the matrix)
- Annual maintenance fee (based on the matrix)
- VPN cost (based on the bandwidth)

2010	E	Σ	A	ΕΣ	ΕΑ	ΣΑ	ΣΑ
5							\$\$\$
4							
3							
2							
1	\$						

5							\$\$\$
4							
3							
2							
1	\$						

maintenance

startup

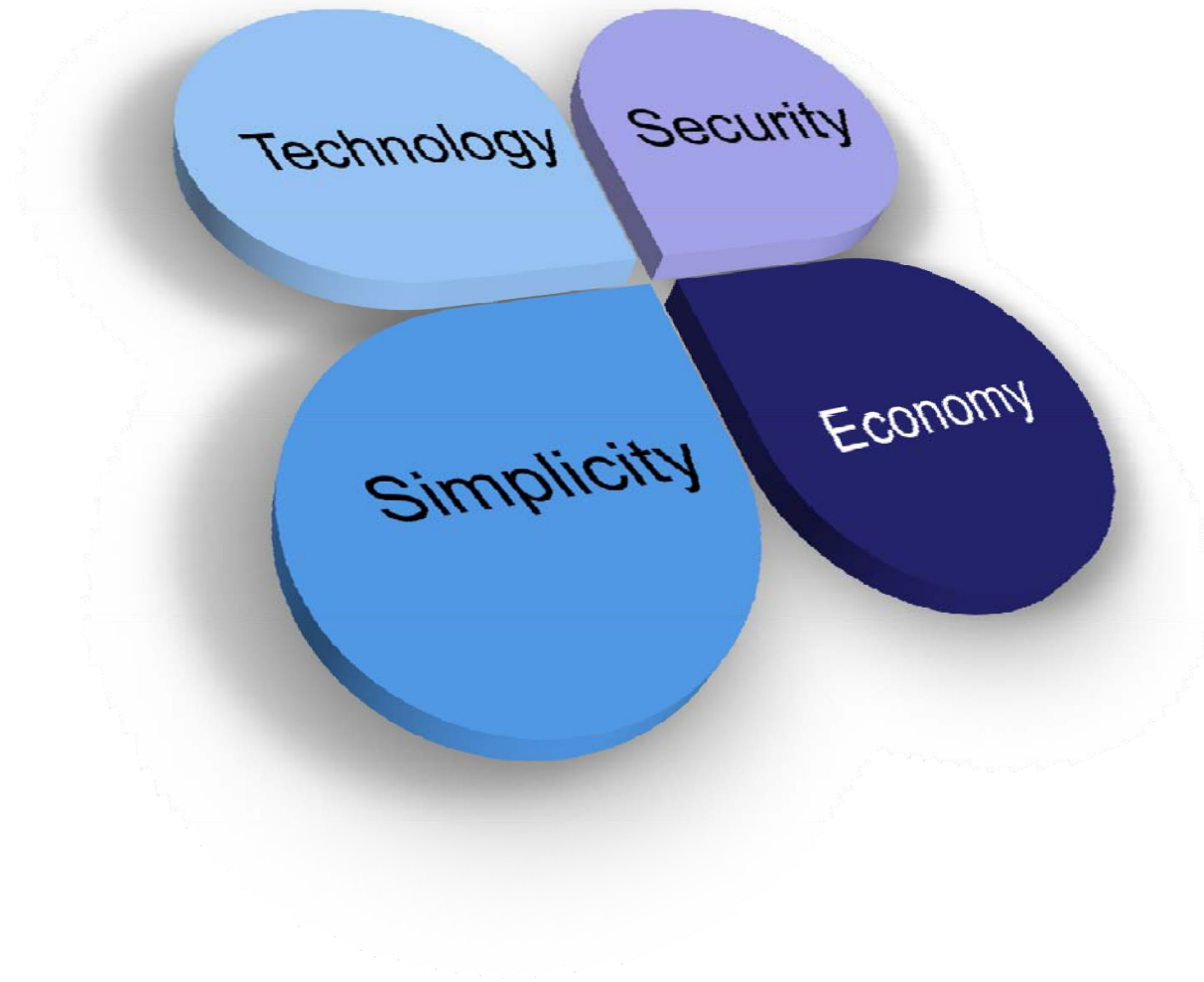


# The DMS ecosystem





# Pillars of success





# Best Industry Solution

## **IBM Award 2008**

*... According to the IBM Lotus Award judges,*

*“This year's Best Industry Solution winner was a nearly unanimous choice for its innovative industry solution approach.”*



**NISSAN**



# IBM Customer Case Study

IBM Case Study

Lotus software



## Greece's national Nissan distributor drives costs down, service quality up with dealer network built on IBM Lotus Domino and IBM-DB2 UDB as backend

### Overview

- **The Challenge**  
Nissan distributor Nic J. Theocarakis SA and its dealers had to rely on inefficient, error-prone phone and fax communications to transact business, and lack of standard practices impacted service quality.
- **Why IBM?**  
IBM offers a market-leading, flexible and Web-ready messaging and collaboration platform that provides rapid application development and favorable TCO.
- **The Solution**  
A Web-based dealer network built on IBM Lotus® Domino® and a Lotus Domino application package from IBM Business Partner e-On Integration SA, with IBM Lotus Sametime® for instant messaging and IBM Lotus Domino Everywhere® for wireless communications—all running on IBM System x™ servers.
- **Key Benefits**
  - Real-time information reduced turnaround time to deliver and fulfill car orders from 11 days to 7 days
  - Central IT management reduced dealers' IT costs by 69 percent and reduced overall IT costs to 0.21 percent of sales
  - Standardized business processes, practices and procedures helped ensure consistent service quality
  - Automated ordering helped enforce "first come, first served" car availability policy



Comfortably established, yet innovative—these qualities characterize the firm of Nic J. Theocarakis SA (NJT). The first company to represent Nissan cars in Europe, NJT is the national distributor for the Nissan Motor Company in Greece and the only company that can import Nissan cars and trucks in that country. Already highly competitive with other brands in its market, NJT recently revolutionized the operations of its extended enterprise by creating a sophisticated online dealer network.

NJT meets regularly with Nissan representatives to reach agreement on sales volume targets, policies and prices. It then seeks to meet or exceed the sales targets via a network of 130

*"Of our 130 dealers, about 100 of them had different, local systems that couldn't accommodate any of our standards. The Lotus Domino-based system we designed with e-On Integration enabled us to bring the whole network together and standardize processes."*

—Michalis Moraitis  
CIO  
Nic J. Theocarakis SA



NISSAN



**Thank you for  
your attention!**

**Any Questions?**

[mmor@nissan.gr](mailto:mmor@nissan.gr)

+30-210-3489234

+30-694-5264954



**NISSAN**





# Apps Screenshots Index

(we have included some representative screenshots)

- [Car Online Availability](#)
- [Car Offer](#)
- [Follow Up](#)
- [Car Order](#)
- [e- Appointment](#)
- [Time Stamps](#)
- [Repair Order](#)
- [Warranty Claim](#)
- [Vin History](#)
- [Vin & Client Bundling](#)
- [SP stock & Price View](#)
- [Quality list at the Dealer](#)
- [Delivery to the Client](#)
- [Tracking to the Dealer](#)

**NISSAN**



# Car Online Availability

The screenshot shows a web interface for 'Retail Internet eXchange' with the title 'Διαχείριση Αυτοκινήτων'. It features a search bar, a 'Συγκεντρωτικά' button, and a list of car models including MICRA, M3M2 (MOTIVA), M3MW (MOTIVA A-MAZE), and MSK (ACENTA). A callout box labeled 'Availability' points to the search results. Another callout box labeled 'Global Price Lists' points to a table with columns for price and quantity. A third callout box labeled 'Model Type' points to the list of car models. A large red cloud contains a 'Hint:' section with the following points:

- First Come First Served
- Continuously Updated Statuses
- Connected to Expected Shipments

Below the hint cloud is an illustration of a man in a blue suit holding a megaphone.

**NISSAN**





# Car Offer

Retail Internet eXchange

ΜΙΚΑΛΗΣ ΜΩΡΑΪΤ

Διαχείριση Αυτοκινήτων

Τετάρτη 16 Απριλίου 2008, 18:24:

Νέα Προσφορά

Εκτύπωση

Προσφορά Αυτοκινήτου (08000272)

Προσφορά από:  Εισαγωγέα  Αποθήκη

Either from National Distributor or Local Stock

Customer Details  
\* Up to 3 customers

### Περίληψη Προσφοράς

Λειτ. Μονάδα : **Α.ΚΑΛΤΣΙΔΟΥ-Δ.ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.**  
 Πωλητής : **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ**  
 Ημερ. Προσφοράς : **16/04/2008** Ώρα : **13:08:54**  
 Είδος Προσφοράς : **Διέλευση** Αρ. Παραγγελίας :  
 Α' Αγοραστής : **00165406** →  
 Επωνυμία : **ΓΑΖΑΝΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ** Κυριότητα : **100 %**  
 Β' Αγοραστής :  
 Γ' Αγοραστής :

Details of the Car

### Αυτοκίνητο

Αυτοκίνητο : **NEW D40 2488cc NAVARA 40 LE DOUBLE CAB 4X4 - BLACK METALLIC**  
 Ημερ. Πρωτ. Πωλ. Ν.Ι.Θ. : **ΣΕ 12 ΕΡΓΑΣ. ΗΜΕΡΕΣ**  
 Τιμή Αυτ/του : **29.580,00** Μεταφορικά : **0,00**  
 Μεταλλ. Χρωμ. :  **250,00** Ασφάλιστρα : **0,00**  
 Ειδ. Προσφορ. : **0,00** Οδική Βοήθεια : **0,00**  
 Έξοδα Ταξιν/σης : **700,00** Πινακίδες : **----- Επιλέξτε -----**  
 Τέλη Κυκλ/ρίας : **0,00** Έκπτωση Dealer : **0,00**  
 Πληρωμής : **Μετρητοίς** Ποσότητα : **1**

Accessories offer

Old Car Buy Back

### Πρόσθετος Εξοπλισμός / Αξεσουάρ

Περιγραφή Αξεσουάρ : **\*\*\* Δεν έχει προστεθεί κανένα Αξεσουάρ \*\*\***

### Στοιχεία Μεταχειρισμένων

Αρ. Κυκλ. Αξία Περιγραφή Μοντέλου : **\*\*\* Δεν έχει προστεθεί κανένα Μεταχειρισμένο \*\*\***

### Συνοπτική Εικόνα Προσφοράς

Αυτοκίνητο :	<b>30.530,00</b>
Αξεσουάρ :	<b>0,00</b>
Μεταχειρισμένα :	<b>0,00</b>
<b>Γενικό Σύνολο :</b>	<b>30.530,00</b>

Total Price of Offer

NISSAN





# Car Offer

Retail Internet eXchange  
 Διαχείριση Αυτοκινήτων  
 Τετάρτη 16 Απριλίου 2008, 18:24  
 Νέα Προσφορά Εκτύπωση  
 Προσφορά Αυτοκινήτου (08000272)  
 Προσφορά από:  Εισαγωγή  Αποθήκη

Three financing scenarios

**Χρηματοδότηση Νο 1**

Σενάριο : ----- Επιλέξτε Σενάριο Χρηματοδότησης -----

Έξοδα Φακέλου :	0,00		Μήνες :	0
Προκαταβολή :	0,00	(0,00%)		
Πιστ. Κεφάλαιο :	29.830,00		Ποσό Δόσης :	0,00
Επιτόκιο :	0,00		Ποσό Τελευταίας Δόσης :	0,00

**Χρηματοδότηση Νο 2**

Σενάριο : ----- Επιλέξτε Σενάριο Χρηματοδότησης -----

Έξοδα Φακέλου :	0,00			
Προκαταβολή :	0,00	(0,00%)		
Πιστ. Κεφάλαιο :	29.830,00			
Επιτόκιο :	0,00			

**Χρηματοδότηση Νο 3**

Σενάριο : ----- Επιλέξτε Σενάριο Χρηματοδότησης -----

Έξοδα Φακέλου :	0,00			
Προκαταβολή :	0,00			
Πιστ. Κεφάλαιο :	29.830,00			
Επιτόκιο :	0,00			

Hint: I can setup a follow up with 2 clicks. Special View notifies the salesperson for his Follow Up To Do list

Follow Up

Comments

Επιλογή Χρηματοδότησης για Παραγγελία : 1 2 3

Αποδοχή του όρου των προστιτικών δεδομένων: **ΝΑΙ**

Αποθήκευση Παραγγελία

Φοιτητικό & Ώρα Δημ./Ολοκ. Λήξη Πωλητής Νέο Follow Up Παρατηρήσεις

\*\*\* Δεν έχει προστεθεί κανένα Follow Up \*\*\*

Παρατηρήσεις

Φοιτητικό & Ώρα Δημ./Ολοκ. Λήξη Πωλητής Παρατηρήσεις

\*\*\* Δεν έχει προστεθεί κανένα Follow Up \*\*\*

Παρατηρήσεις





# Follow Up

Two possible scenarios

Details of what to follow Up

### Στοιχεία Follow Up

Λειτουργ. Μονάδα : ΜΙΚ.Ι.ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ ΑΕ-ΠΕΙΡΑΙΑΣ  
 Πωλητής : ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΜΠΟΥΡΓΑΖΑΣ  
 Status : ΑΝΟΙΧΤΟ  
 Επωνυμία : ΜΙΧΑΛΜΠΕΝΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
 Μοντέλο : ΠΙΔΑ 1598cc ΜΟΤΙΒΑ 5Θ Α/Σ-ABS-2ΑΒΑ  
 \* Ημ/νία : 18/04/2008  
 Παρατηρήσεις : ΕΝΗΜΕΡΩΣΑ ΤΗΝ ΣΥΖΥΓΟ ΓΙΑ ΤΟ ΜΙΚΡΑ Γ  
 Διαγραφή : ΟΧΙ

Scenarios of CRM approach

Γειά σας, το ονομά μου είναι [ΟΝΟΜΑ ΕΠΩΝΥΜΙΑ] και τηλεφωνώ από την Nissan-[ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΥ].

Θα ήθελα να μιλήσω στον κο ή κα [ΟΝΟΜΑ ΑΓΟΡΑΣΤΗ ΠΟΥ ΕΓΙΝΕ Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ]

Κύριε (α)....., είχαμε συζητήσει στην έκθεσή μας πρό [ΧΧ ΗΜΕΡΕΣ] για το [ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΠΟΥ ΕΓΙΝΕ Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ πχ. Almera 1500 cc 5 θύρα], το οποίο πληροί [ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΜΕ ΔΥΟ ΑΠΟ ΤΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΑ ΟΦΕΛΗ ΠΟΥ ΑΠΟΚΟΜΙΖΕΙ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΚΑΙ ΞΕΡΟΥΜΕ ΟΤΙ ΤΟΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΥΝ όπως] τις προδιαγραφές για την μετακίνηση της οικογένειάς σας σε ταξίδια αλλά και τις δικές σας, για την μετακίνηση σας στην εργασία σας με την πολύ καλή σχέση κατανάλωσης καυσίμου.

Τα οικονομικά στοιχεία (προκαταβολή ? δόσεις - τελική τιμή) είναι όπως τα είχαμε αναφέρει, με την ευνοική χρηματοδότηση και βολικά για τον οικογενειακό σας προϋπολογισμό.

Υπάρχει κάποια απορία πάνω σε αυτά ή κάποια νέα ερώτηση που χρειάζεται να γνωρίζετε και θα βοηθήσει στην λήψη της τελικής σας απόφασης;

(εάν υπάρχει ερώτηση, τότε ή απαντούμε άμεσα ή δεσμευόμαστε να απαντήσουμε σε νέα τηλεφωνική επικοινωνία και φυσικά επιλέγουμε στο σύστημα NEO FOLLOW UP και σημειώνουμε όλες τα σημεία που πρέπει να απαντηθούν).

Θα ήθελα να σας ξανακαλέσω σε xx ημέρες (ανάλογα και με την πρόθεση του πελάτου) ώστε να συζητήσουμε την όποια εξέλιξη ή θα περιμένουμε νεώτερα σας σχετικά με την απόφαση σας για το [ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙ].

Εάν κρίνουμε ότι πρέπει να γίνει και νέο follow up, τότε αυτό πρέπει να επιλεγεί στο σύστημα...

Νέο Follow Up

### Αναλυτικές Γραμμές Follow Up

	Ημ/νία & Ώρα Δημ./Ολοκ.	Λήξη	Πωλητής	Παρατηρήσεις
A	15/04/2008 - 11:37:44	18/04/2008	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΜΠΟΥΡΓΑΖΑΣ	ΕΝΗΜΕΡΩΣΑ ΤΗΝ Σ...
O	15/04/2008 - 11:37:11	15/04/2008	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΜΠΟΥΡΓΑΖΑΣ	

Active & Closed Status

Comments from each Follow Up

NISSAN





# Car Order

**Retail Internet eXchange** ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΩΡΑΪΤΗΣ

Διαχείριση Αυτοκινήτων

Τιμολόγηση

Δελτίο Παραγγελίας Αυτοκινήτου (08006678-001)

Order's data

Car's data

Legacy's system Order No

Accessories

assignment

**Hint:**  
I can place multiple orders of the same car under on single order, submitting ONE order

Παραγγελία από: Εισαγωγή

---

**Γενικά Στοιχεία Παραγγελίας**

Λεπτομέρεια: ΑΡΜΑ ΕΠΕ  
 Πωλητής: ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΕΛΛΗΣ  
 Στοιχ. Κωδ.: ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΠΛΑΙΣΙΟΥ  
 Αρ. Προσφοράς: 08000189  
 Όνομα: ΠΕΛΑΤΗ  
 Διεύθυνση: ΑΡΜΑ ΕΠΕ  
 Οδός: ΔΕΡΜΑΤΙΝΟ ΣΑΛΟΝΙ (4011)

---

**Στοιχεία Αυτοκινήτου**

Μοντέλο: NEW D40 2488cc NAVARA 2.5 D  
 Διαφορές: Δερμ. Καθίσματα  
 Τύπος Καρβ. Χρ.: D4LA - 326  
 Διαθεσιμότητα: Ν.Ι.Θ.:  
 Επιθυμητή Ημερομηνία:  
 Αρ. Πλακιδίου: VSKCVND40U0 (ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΠΛΑΙΣΙΟΥ) - Ν  
 Αξία Αυτοκινήτου: 31.180,00  
 Ειδική Προσφορά: 0,00  
 Τελική Αξία: 31.180,00  
 Τρόπος Πληρωμής: Μετρητοίς

---

**Πρόσθετος Εξοπλισμός / Αξεσουάρ**

Περιγραφή Αξεσουάρ	Ποσ.	Τιμή Μον.	Έκπτωση	Τοποθ/ση	Τελική Αξία
Καναπένα Αξεσουάρ ***					

---

**Στοιχεία Αγοραστών**

Α' Αγοραστής: 00405977  
 Επωνυμία: ΤΣΙΤΖΑΝΟΥΔΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ  
 Κυριότητα: 100%

Αίτηση Ακύρωσης

NISSAN





# e – Appointment

Retail Internet eXchange ΜΙΧΑΗΛΣ ΜΟΡΑΪΤ

Διαχείριση Συνεργείου Τρίτη 15 Απριλίου 2008, 18:45:

Προηγούμενη Σελίδα **Ανανέωση Σελίδας** Επόμενη Σελίδα

**ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΑΝΤΕΒΟΥ**  
Τρίτη (15/04/2008)

Μηχανικός	7:30-8:30	8:30-9:30	9:30-10:30	10:30-11:30	11:30-12:30	12:30-13:30	13:30-14:30	14:30-15:30	15:30-16:30	16:30-17:30	%
ΚΑΛΠΑΚΗΣ Κ.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	55 %
ΚΑΡΑΧΑΛΙΑΣ Α.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	30 %
ΧΑΛΑΡΗΣ Ε.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	10 %
ΣΚΟΤΗΣ Α.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΝΤΑΛΟΥΡΗΣ Π.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΓΡΕΜΠΙΡΗΣ Ε.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΚΑΛΟΥΔΗΣ Σ.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΜΑΚΡΗΣ Σ.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΣΤΡΟΥΜΠΟΥΛΗΣ Β.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΚΟΥΚΟΥΝΑΚΗΣ Ι.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΣΚΛΕΠΟΥΝΗΣ Β.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	10 %

Μηχανικός	7:30-8:30	8:30-9:30	9:30-10:30	10:30-11:30	11:30-12:30	12:30-13:30	13:30-14:30	14:30-15:30	15:30-16:30	16:30-17:30	%
ΚΑΛΠΑΚΗΣ Κ.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	45 %
ΚΑΡΑΧΑΛΙΑΣ Α.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	30 %
ΧΑΛΑΡΗΣ Ε.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	35 %
ΣΚΟΤΗΣ Α.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	30 %
ΝΤΑΛΟΥΡΗΣ Π.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	10 %
ΓΡΕΜΠΙΡΗΣ Ε.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΚΑΛΟΥΔΗΣ Σ.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΜΑΚΡΗΣ Σ.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΣΤΡΟΥΜΠΟΥΛΗΣ Β.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΚΟΥΚΟΥΝΑΚΗΣ Ι.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	0 %
ΣΚΛΕΠΟΥΝΗΣ Β.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	10 %

■ Δεσμευμένος Χρόνος ■ Απουσίες / Άδειες

**Mechanics**

**Time Schedule**

**Availability**

**Hint:**  
Rolling the mouse over an appointment, the system provides in a comment format all the "details" of the specific reservation message

NISSAN





# Time Stamps/ Mechanic

**Retail Internet eXchange** ΧΡΗΣΤΗΣ ΜΗΛΙΩΣ

Διαχείριση Συνεργείου Δευτέρα 14 Απριλίου 2008, 13:12:17

Προηγούμενη Σελίδα | Επόμενη Σελίδα | Αναλυτικά | Συγκεντρωτικά

**Χρονοκαταγραφή ανά Ημ/νία - Μηχανικό**  
Ημ/νία Μηχανικός Έναρξη Λήξη Εργασία Κατηγορία Διάρκεια

▼ 01/02/2008

ΠΑΧΑΤΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ (001)

08:19

30/19

**Hint:**  
**I can time stamp any internal activity (for claims or not) and I can have capacity and performance analysis**

**Mechanics**

**Start & Stop**

Order

**Ραντεβού**  
Νέο Ραντεβού Αναζήτηση

Διαθεσιμότητα Άδειες

**Εντολές Συνεργείου**  
Εντολή Προετοιμ. Αναζήτηση

Εντολή Εργασίας Αναζήτηση

Χρονοκαταγραφή Αναζήτηση  
Χρονοκαταγραφή ανά Μηχ/κό  
Κλείσιμο Ημέρας  
Αλλαγή Χαλιμετρών

**Εγγυήσεις**  
Νέα Εγγύηση Αναζήτηση

**Παραστατικά**  
Νέο Παραστατικό Αναζήτηση

**g-on**  
Retail Internet eXchange

**NISSAN**







# Repair Order (New)

Retail Internet eXchange

Διαχείριση Συνεργείου

14/04/2008, 13:13

δημοσίευση

**Δημοσίευση Νέας Εντολής Εργασίας**

Γενικά Στοιχεία Εντολής Εργασίας

Λογ. Μονάδα : TEST ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ  
Χρήστης : ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΗΛΙΟΣ  
Ημ/νία : 14/04/2008  
Εισόδος : 14/04/2008 13:18  
Σταθ. : 13:18:16  
Έξοδος :  
Status : **Μη Ολοκληρωμένη**  
Εντ. Προετ/οίος :  
Μαγνητικός Αρ. :  
Παρατηρήσεις :  
Προσφορά Αντ/κών :

Παρατηρήσεις σε ε-απομνημόνευση

Στοιχεία Πελάτη

Πακέτος :  
Επωνυμία :  
Επώνυμο :  
Α.Φ.Μ. :  
Όδος :  
Περιοχή :

Στοιχεία Οχήματος

Αυτοκίνητο :  
Μοντέλο :  
Αρ. Κυκλοφορίας :  
Ημ/νία 1ης Αξίας :  
Χιλιόμετρα :

Επιλογή Standard Service


Service :

Αναλυτικά Στοιχεία Εντολής Εργασίας

Κωδικός	Περιγραφή	M/M	Ποσότητα	Τιμή Μον.	Έκπτωση	Σύνολο
			0	0,00	0,00	0,00
						Σύνολο Εργασιών : 0,00
						Σύνολο Ανταλλακτικών : 0,00
						Συνολική Αξία : 0,00
	Έκπτωση Εργασιών :	0,00%				Έκπτωση : 0,00
	Έκπτωση Ανταλλακτικών :	0,00%				Τελική Αξία : 0,00
	Συνολική Αξία Διαρεών :	0,00				Αξία Φ.Π.Α. (19 %) : 0,00
	Συν. Αξία Εργ. Σε Εγγύηση :	0,00				Πληρωτέα Αξία : 0,00
	Συν. Αξία Αντ. Σε Εγγύηση :	0,00				

Παρατηρήσεις Πελάτη

Λοιπές Παρατηρήσεις



**Hint:**  
A repair order can be prepared automatically from the e-appointment





# Repair Order ...

Retail Internet eXchange ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΗΛΙ

Τρίτη 15 Απριλίου 2008, 9:21:5

Εκτύπωση Δελτίο Εγγύησης Έλεγχος Ολοκλήρωσης

**Εντολή Εργασίας (08001084)**

---

**Γενικά Στοιχεία Εντολής Εργασίας** Περιλαμβάνει Εγγυήσεις :  Όχι  Ναι

Λεπ. Μονάδα : **ΤΣΙΩΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**  
Χρήστης : **ΚΛΕΑΡΧΟΣ ΠΕΝΤΑΖΟΣ**  
Ημ/νία : **08/04/2008** Ώρα : **08:51:41**  
\* Εισόδος : 08/04/2008 08:51 Έξοδος : 08/04/2008  
Status : **Μη Ολοκληρωμένη** Αρ. Εκτυπωτικού :   
Εντ. Προετ/σίας :  Προσφορά Αντ/κών :   
Μαγνητικός Αρ. :   
Παρατηρήσεις :   
- Παρατηρήσεις οι οποίες θα εμφανιστούν στο τιμολόγιο Έως 60 χαρακτήρες.

---

**Στοιχεία Πελάτη**

Πελάτης : 00193841 ➔  
Επωνυμία : **ΓΚΟΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ**  
Επάγγελμα : **ΓΕΩΡΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**  
Α.Φ.Μ : 043337745 Δ.Ο.Υ : **ΚΑΤΩ ΑΧΑΪΑΣ**  
Οδός : **ΚΑΤΩ ΑΧΑΪΑ 'Τ'Α .** Πόλη : **ΚΑΤΩ ΑΧΑΪΑ**  
Περιοχή : 252 00 ΚΑΤΩ ΑΧΑΪΑ Τηλέφωνο : **2693023149, 6973023919**

---

**Στοιχεία Οχήματος**

\* Αυτοκίνητο : 06001835 ➔  
Μοντέλο : **NISSAN NAVARA 2400i PICK UP 40 LE DOUBLE CAB 4X4 - BLACK METALLIC**  
Αρ. Κυκλοφορίας : **ΑΧΥ1761** Αριθμός Πλαισίου : **VSKCVND40U0072707**  
Ημ/νία 1ης Αδείας : **16/03/2006** Αριθμός Κινητήρα : **666260**  
\* Χιλιόμετρα : **88520** Ημ/νία Τελ. Επίσκ. :

---

**Red Arrow Details**

Α/Υ ΤΑΞΙΔΙΑ  
ΚΑΘΕ ΑΔΕΙΑΣ Ο ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ

Αριθμ. Ολοκλήρωσης

Επιχειρήσεις Χρόνος  
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Αποδοτικότητα της Ένταλης Εργασίας

ΑΑ	ΑΑ	ΑΑ
000108	08/04/2008	Δ.Α. ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΠΡΟΣ ΠΕΛΑΤΗ ΓΙΑ ΕΓΓΥΗ
000102	15/04/2008	ΤΡΟΧΑΚΟΣ ΤΕΧΝΗΣ ΑΝΤ/ΚΩΝ ΠΡΟΣ ΝΗΣΗ (ΑΦΟΡΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)
000967	15/04/2008	ΑΠΟΔΟΣΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (ΑΦΟΡΑ ΕΓΓΥΗΣΗ)

Repair Order Data

Customer Data

Car Data

Red Arrow Details

NISSAN





# Repair Order ...

**Standard Service**

Επιλογή Standard Service

Αποθήκευση  
Έλεγχος Αποθήκης

Επιλογή  
Προσθήκη Γραμμής

Ακύρωση  
Ταχυκατάγηση

**Invoicing**

Κωδικός	Περιγραφή	M/M	Ποσότητα	Τιμή Μον.	Έκπτωση	Σύνολο	Picking List
1 E 9999	A/Σ	XPN	0,65	31,00	0,00	20,15	
2 E 9999	ΑΛΛΑΓΗ ΒΑΛΒΟΛΙΝΗΣ	XPN	0,82	31,00	0,00	25,42	
3 E 9999	A/Σ ΦΙΛ.ΚΑΜΠΙΝΑΣ	XPN	0,16	31,00	0,00	4,96	
4 E AD20R2	ΒΟΛΑΝ ΚΙΝΗΤΗΡΑ Ε/Τ - Α/Σ	XPN	3,5	33,00	0,00	0,00	
5 E HA10A2	ΠΕΝΤΑΛ ΣΥΜΠΛΕΚΤΗ Α/Σ	XPN	0,7	33,00	0,00	0,00	
6 A 3050269F10	ΡΟΥΛΕΜΑΝ	TEM	1	27,91	0,00	27,91	
7 A KE90699010	ΒΑΛΒ/ΝΗ 1L 75W90 SYNTH SU	TEM	4	12,32	0,00	49,28	
8 A KE90699014	ΒΑΛΒ/ΝΗ 1L LIMSLIP 90 SUP				0,00	40,32	
9 A KE90699013	ΛΙΠΑΝΤΙΚΟ ATF 220 EU SUPR				0,00	16,48	
10A 41060EB326	ΔΙΣΚΟΦΡΕΝΑ				0,00	63,52	
11A 26510EA820	ΦΑΝΟΣ					70,37	
12A 27274EA000	ΦΙΛΤΡΟ Α/Σ					27,94	
13A 18003008152	45101 ΚΑΘ.ΤΖ. ΣΧΗΜΑΤΟΣ					1,96	
14A 0000552530	ΑΠΙΟΝΙΣΜΕΝΟ					0,95	
15A 30100JS108	ΔΙΣΚΟΣ ΣΥΜΠΛΕΚΤΗ					0,00	E T
16A 30210JS10C	ΠΛΑΤΟ					0,00	E T
17A 12310EB30	ΒΟΛΑΝ ΜΗΧ.					0,00	E T
18A 465030000	ΠΕΝΤΑΛ					0,00	E T

**Picking List**

**SP lines And Service Lines**

**Hint:**  
Full info are available by simply following the links.  
The entire ERP can be surfed

### Color Code

- Black – Service Line
- Red – No stock
- Green – Stock
- Blue – Not checked

**Claim Line**

**What the customer asked for**

**Time stamp**

**Pending Tasks**

**Comments from the tech people**

**Documents issued**

**Παρατηρήσεις Πελάτη**

ΠΑΤΙΝΑΡΕΙ.  
ΑΛΛΑΓΗ ΒΑΛΒΟΛΙΝΗΣ.  
Α/Σ ΤΑΚΑΚΙΑ.  
ΚΑΝΕΙ ΔΙΑΚΟΠΕΣ Ο ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ.

**Λοιπές Παρατηρήσεις**

ΕΚΠΩΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ : 0,00%  
ΕΚΠΩΣΗ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ : 0,00%  
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΔΩΡΕΑΝ : 0,00  
Συν. Αξία Εργ. Σε Εγγύηση : 138,60  
Συν. Αξία Αντ. Σε Εγγύηση : 648,44

Χρονολογία καταγραφής

ΕΚΠΩΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ : 0,00%  
ΕΚΠΩΣΗ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ : 0,00%  
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΔΩΡΕΑΝ : 0,00  
Συν. Αξία Εργ. Σε Εγγύηση : 138,60  
Συν. Αξία Αντ. Σε Εγγύηση : 648,44

Αξία Φ.Π.Α. (19 %) : 66,36  
Πληρωτέα Αξία : 415,62

Περιγραφή : ΚΕΚ στα 0 χλμ. (Δεν βρέθηκε προηγούμενη εγγραφή)  
Χρόνος : 3

Νέα Εκκρεμότητα

**Τιμολογήσεις της Εντολής Εργασίας**

ΔΑ 000108	08/04/2008	Δ.Α. ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΠΡΟΣ ΠΕΛΑΤΗ ΓΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ
ΤΠ 000103	15/04/2008	ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΠΩΛΗΣΗΣ ΑΝΤ/ΚΩΝ ΠΡΟΣ ΝΙΣΑΕ (ΑΦΟΡΑ ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ)
ΑΠΥ 000967	15/04/2008	ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (ΑΦΟΡΑ ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ)





# Warranty Claim

Claim TAG

Dealer

Vehicle

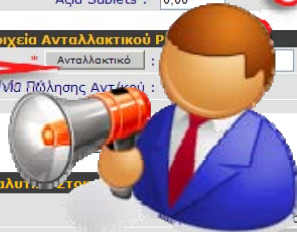
Client

Claim data

Claim Spare Part

Claim analytics and Financials

Is prepared and documented electronically



## WARRANTY CLAIM TAG NISSAN EUROPE S.A.S

Distributor Name <b>ΝΙΚ.Ι.ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ</b>		
Dealer Name <b>ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.</b>		
Claim No <b>08007123</b>	Repair Order No <b>08000678</b>	
Vehicle Identification No <b>VSKCVND40U0119669</b>		
Engine No <b>696591</b>	Registration No <b>HMT4127</b>	
Sold Date <b>30/11/2006</b>	Repair Date <b>15/04/2008</b>	Klm <b>62533</b>
Part No & Name <b>43232EB000 - ΤΣΙΜΟΥΧΑ</b>		
Fault de Description ..... ..... .....		
PNC / PFP <b>43232EB000</b>	CS <b>ZR</b>	CT <b>03</b>
For technical Report only		

VIN/ Claim barcode



\* V S K C V N D 4 0 U 0 1 1 9 6 6 9 \*

NISSAN





# VIN History

Action Date

Description

Where the repair order was performed

Documents Issued

Hint:

Every WORKSHOP can see in detail (LINKS) every action done by them, and in description any action done by anyone else!

What the client asked for

What the Workshop actually did

Retail Internet eXchange

ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΟΡΑΪΤΗΣ

Διαχείριση Συνεργείου

Τρίτη 15 Απριλίου 2008, 17:32:00

**ΚΙΝΗΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ**

A/A	Ημ/νία _ Ωρα	Περιγραφή Κίνησης	Λεγτ. Μονάδα	Λοιπά Στοιχεία Κίνησης
1.	15/04/2008 - 16:08:11	<a href="#">Παραστατικό (Πώληση)</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	ΑΠΥ - Σ 001643 - ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
2.	15/04/2008 - 16:06:40	<a href="#">Παραστατικό (Πώληση)</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	ΑΠ-ΔΑ - Σ 001709 - ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΛΙΑΝΙΚΗΣ - Δ.Α. ΑΝ
3.	15/04/2008 - 08:05:30	<a href="#">Εντολή Εργασίας</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΠΕΤΡΟΣ (45050 χλμ.) - (Ημ/νία Εξόδ
4.	16/10/2007 - 08:54:32	<a href="#">Πα</a>		ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΠΕΛΑΤΗ
5.	16/10/2007 - 08:53:18	<a href="#">Πα</a>		ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΠΕΛΑΤΗ
6.	16/10/2007 - 08:06:31	<a href="#">Εντο</a>		ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΠΕΛΑΤΗ
7.	15/11/2006 - 09:49:49	<a href="#">Ραντεβού</a>		ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΠΕΛΑΤΗ
8.	24/04/2007 - 09:48:44	<a href="#">Παραστατικό (Πώληση)</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	ΑΠΥ - Σ 002361 - ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑ
9.	24/04/2007 - 09:45:49	<a href="#">Παραστατικό (Πώληση)</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	ΑΠ-ΔΑ - Σ 002190 - ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΛΙΑΝ
10.	24/04/2007 - 08:09:28	<a href="#">Εντολή Εργασίας</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΠΕΤΡΟΣ (29351 χλμ.)
11.	20/04/2007 - 11:18:02	<a href="#">Ραντεβού Συνεργείο</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΠΕΛΑΤΗ
12.	10/11/2006 - 00:41:40	<a href="#">Παραστατικό (Πώ</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	1) ΣΕΡΒΙΣ ΖΥΓΟ
13.	10/11/2006 - 08:40:37	<a href="#">Παραστατικό (Πώ</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	2) ΚΕΚ
14.	10/11/2006 - 08:17:39	<a href="#">Παραστατικό (Πώ</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	3) ΕΛΕΓΧΟ ΦΩΤΑ ΠΟΡΕΙΑΣ
15.	10/11/2006 - 08:11:26	<a href="#">Συνά</a>	ΚΥΡΙΑΚΟΥΔΗΣ Α.Ε. (ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ)	4) ΑΝΑΒΕΙ ΛΑΜΠΑΚΙ ΧΕΙΡΟΦΡΕΝΟΥ

\*\*\* ΤΕΛΟΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ \*\*\*





# VIN & Client bundling

Retail Internet eXchange

ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΗΛΙΟΣ

Τρίτη 8 Απριλίου 2008, 9:28:16

Διαχείριση Προσώπων

Σύνδεση Αυτοκινήτου / Πελάτη

**Γενικά Στοιχεία**

Λεπ. Μονάδα : TEST ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ  
Χρήστης : ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΗΛΙΟΣ

**Στοιχεία Αυτοκινήτου**

Κωδικός :   
Εργοστάσιο :   
Μοντέλο / Χρώμα :   
Αρ. Πλαισίου :   
Κυβισμός :   
Ημ. Ιης Άδειας :

**Στοιχεία Πελάτη**

Κωδικός :   
Επωνυμία :   
Επάγγελμα :   
Α.Φ.Μ. :   
Οδός / Αριθμός :   
Τ.Κ. / Περιοχή :   
Τηλέφωνο :   
Σχέση με Αυτ/το : ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ

Αποθήκευση

**Car Data**

**Client Data**

**Hint:**  
One VIN can be bundled to many clients  
And one Client can be the owner of many VINs



**NISSAN**





# Spare Parts Stock/Price view

Retail Internet eXchange

ΧΡΗΤΟΣ ΜΗΛΙΟΣ

Διαχείριση Ανταλλακτικών

Δευτέρα 14 Απριλίου 2008, 12:41:22

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΩΔΙΚΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ (ΚΩΔΙΚΟΛΟΓΙΟ ΕΙΣΑΓΩΓΕΑ)  
(14/04/2008 - 12:45:50)

A/A	Κωδικός	Περιγραφή	Τιμή Χονδρικής	Τιμή Λιανικής	Διαθέσιμο (ΑΘΗΝΑ)	Διαθέσιμο (ΘΕΣ/ΝΙΚΗ)	Τιμολογιακή Κατηγορία
1.	<u>15208000AC</u>	ΦΙΛΤΡΟ ΛΑΔΙΟΥ	7,62	8,96	ΝΑΙ	ΝΑΙ	E12

\*\*\* ΤΕΛΟΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ \*\*\*


**Hint:**  
Brochures and Printed Material have a special handling procedure from the sw

SP code

WS price

Retail price

Category



**NISSAN**





# Quality List at the Dealer

Retail Internet eXchange

ΧΡΗΣΤΗΣ ΜΗΛΑ

Τρίτη 15 Απριλίου 2008, 12:04:

Εκτύπωση

Αρ. Παραλαβής: 08002426

**Στοιχεία Πλαισίου**

Χρήστης : ΣΑΚΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΣ  
 Αρ. Πλαισίου : SJNFBAK12U3034941  
 Εκτός Λίστας : ΟΧΙ  
 Από Εταιρία : 001 - ΝΙΚ.Γ.ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ ΑΕ  
 Από Λεπ. Μονάδα : 030 - ΡΔΙ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ  
 Αρ. Παραστατικού : ΑΥ012000  
 Ημ/νία Έκδοσης : 31/03/2008  
 Διαγραφή : ΟΧΙ

**Εμφάνιση Αυτοκινήτου**

**Λειτουργίες και Χαρακτηριστικά**

Απλές / Ηλεκτρικά παράθυρα κλεισίματος :  ΝΑΙ  
 Προσαρμοστέα :  ΝΑΙ  
 Λειτουργία ρυθμιστή προβολών (εφόσον υπάρχει) :  ΝΑΙ  
 Λειτουργία / ένδειξη πίσω φωτός εμπρός :  ΝΑΙ  
 Λειτουργία καθαριστήρων παρμπρίζ :  ΝΑΙ  
 Λειτουργία κόρνας :  ΝΑΙ  
 Λειτουργία θέρμανσης και A/C ή clima :  ΝΑΙ  
 Λειτουργία ηχοσυστήματος (εφόσον διαθέτει) :  ΝΑΙ  
 Εφεδρικός τροχός / γρύλος :  ΝΑΙ  
 Τασάκι - Αναπτήρας :  ΝΑΙ  
 Τάση τροφοδότησης :  ΝΑΙ  
 PIN NATS - 5 (εφόσον διαθέτει) :  ΝΑΙ

**Έντυπα Αυτοκινήτου**

Βιβλίο :  ΝΑΙ  
 Βιβλίο :  ΝΑΙ  
 Βιβλίο :  ΝΑΙ

**Παρατηρήσεις**

ΠΡΟΦΗ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΛΑΒΗ

**Πλαίσιο**

Αρ. Πλαισίου	Αρ. Παρ/κού	Ημ/νία Έκδοσης	Από Λεπ. Μονάδα (Κωδικός - Εταιρεία)
SJNFBAK12U3034941	ΑΥ012000	31/03/2008	030 - ΡΔΙ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ

**Επιστροφή Αυτ/του στο ΡΔΙ**

ΠΡΟΣΟΧΗ: Πατήστε το παρακάτω κουμπί, **μόνο** κατόπιν τήρησης, επακτιώνιας με το ΡΔΙ.

Επιστροφή Αυτ/του στο ΡΔΙ

Shipping details

Quality Checks

Comments

Hint:  
A "NO" at the quality checks notifies the PDI with the recorded problem

Connected e-documents

Return to PDI if needed







# Delivery to the Client

**Additional Data**  
Ex. Plate No.  
Date & Time  
...

**Q - criteria**

**Internal Comments**

The screenshot shows a web form for vehicle delivery. It includes sections for 'Επιλογή Πελάτη' (Customer Selection), 'Επιλογή Αυτοκινήτου & Χαρακτηριστικών' (Vehicle Selection & Characteristics), 'Επιλογή Διανομής' (Distribution Selection), and 'Προβλεπόμενα Έξοδα' (Estimated Expenses). The form contains numerous checkboxes and text input fields for specifying vehicle details and customer information.

**Hint:**  
Exception from the  
“standard checks” notifies  
PDI, and Customer Care

**Additional Data**  
Email  
Mobile phone  
Usage of data





# Tracking VIN to dealer

Retail Internet eXchange

ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΟΡΑΪΤΗΣ

Έλεγχος Πλαισίων

Τρίτη 15 Απριλίου 2008, 17:06:...

Εκτύπωση

Αρ. Παράδοσης: 08001354

**Στοιχεία Παράδοσης**

Αρ. Παράδοσης : 08001354  
Status : ΑΠΟΣΤΟΛΗ  
Αρ. Κυκλοφορίας : ΕΚΑ1975 (Τα γράμματα ΕΚΑ αντιστοιχούν στην ΑΕΕΕ)  
Όνοματεπώνυμο Οδηγού : ΚΟΤΡΩΝΗΣ ΜΙΛΟΣ  
\* Ημ/νία Φόρτωσης : 15/04/2008  
\* Ώρα Φόρτωσης : 10:00

**Πλαίσια**

Αρ. Πλαισίου	Αρ. Παρ.	Ημ/νία	Όνομα
SJNFBAK12U3032225	AM282890	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3036792	AM282890	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3029873	AM282890	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3036795	AM282890	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3032885	AM282890	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3031924	AM282891	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3032842	AM282893	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3035279	AM282895	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
SJNFBAK12U3031818	AM282890	15/04/2008	030 - ΡΕΤΣ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ

Ε-ON  
Innovation  
Retail Internet eXchange

Shipments details

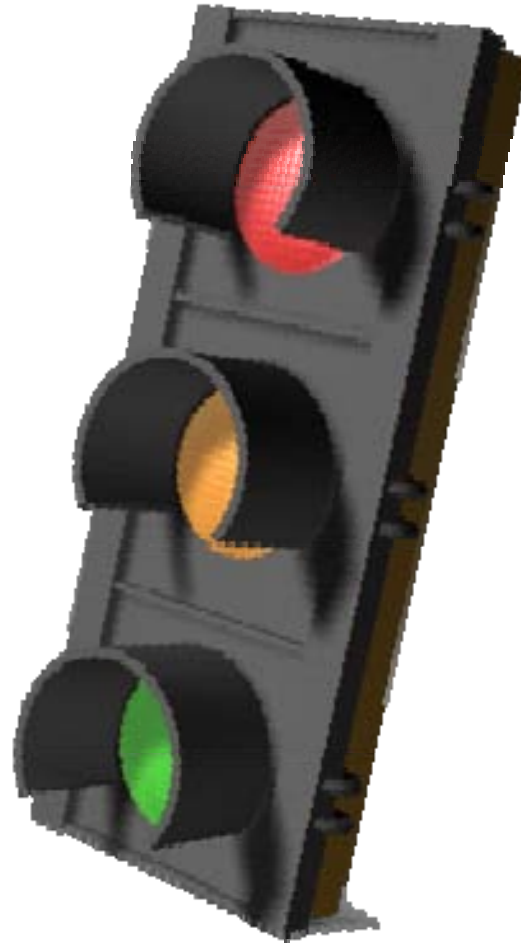
VINs per Shipment

Hint:  
Upon the shipment is out, the dealers can be notified what VINs are expecting and when.





[Back to Index](#)



**NISSAN**