



RideView

Script de Demostración

Mantenido por
LightMetrics Product Team

Derechos de distribución
For TSPs/ LightMetrics partners only

01

Panorama general: ¿Cuál es el objetivo de esta guía?

Este documento sugiere la mejor manera de ofrecer a los clientes potenciales una demostración de RideView. Siguiendo esta guía, podrá ofrecer una demostración completa y atractiva que destaque las principales ventajas de RideView a los clientes potenciales.

¿Cuál es la mejor manera de hacer una demostración de RideView?

02

Debido a la amplia funcionalidad, menús y opciones de RideView, no se recomienda un recorrido detallado del producto. Lleva demasiado tiempo, es secuencial y deja poco espacio para la interacción en una llamada típica de una hora. Y lo que es más importante, el cliente potencial no retendrá mucha información.

Para demostrar las ventajas de Rideview, hay que centrarse en los objetivos finales de la flota o en los resultados deseados. Este enfoque es más atractivo y garantiza una mayor retención de sus clientes potenciales. A continuación le sugerimos una rutina a seguir.

03

Consejos: ¿Qué hacer antes de la convocatoria de demostración?

- **Comprender los objetivos del cliente potencial/de la flota:** Familiarícese con los principales objetivos y retos de la flota para adaptar la demostración a sus necesidades específicas.
- **Revise el panel de RideView:** Repase el panel una vez y tome nota mental de los videos en los que debe hacer clic. Esto ayuda a evitar la selección de falsos positivos.
- **Prepare lo más destacado:** Identifique las características y ventajas más impactantes para mostrarlas, centrándose en lo que más resonará en su cliente potencial.
- **Reúna datos relevantes:** Tenga a mano cualquier dato relevante sobre flotas o casos prácticos para demostrar las aplicaciones y ventajas en el mundo real.
- **Planifique la interacción:** Estructure la demostración para permitir preguntas e interacciones, para hacerla más atractiva y personalizada a las necesidades del cliente potencial.
- **Pruebe la configuración:** Asegúrese de que todo el equipo técnico (portátil, conexión a Internet, herramientas de presentación) funciona perfectamente para evitar interrupciones.
- **Ensaye la secuencia:** ensaye la secuencia de la demostración para garantizar transiciones fluidas y una presentación segura.

¿Qué mostrar durante la demostración?

¿Qué mostrar?	¿Qué decir?
<p>1. Vista general del cuadro de mandos (Tiempo estimado: 3 minutos)</p>	<p>Resumen y tendencias de la flota:</p> <ul style="list-style-type: none">• Cubrir rápidamente la página principal.• Destaque las funciones que ahorran tiempo.• Destaque los puntos clave de la flota, como los vídeos que debe ver.• Ejemplo: Choferes que conducen bien frente a los que necesitan atención.• Mostrar resúmenes y tendencias de la flota, como qué comportamientos de riesgo son más frecuentes y a qué debo prestar atención como gestor de flota.
<p>2. Flujo de trabajo DVR (Tiempo estimado: 3 minutos)</p>	<p>Solicitudes de vídeo:</p> <ul style="list-style-type: none">• Discutir los comportamientos de riesgo frecuentes y a qué deben dar prioridad los gestores de flotas.• Mostrar cómo el flujo de trabajo DVR puede ayudar a resolver disputas de manera eficiente.• Demostrar el depurador vinculado en línea de tiempo y el mapa (Cómo mover uno mueve al otro). Destaque la línea de tiempo de estado en la página de solicitudes de vídeo.• Asegúrese de que hay un vídeo timelapse en las Solicitudes de vídeo para poder reproducirlo y mostrarlo.

¿Qué mostrar durante la demostración?

¿Qué mostrar?	¿Qué decir?
<p>3. Clasificación (Tiempo estimado: 5 minutos)</p>	<p>Herramientas para identificar las causas profundas de los problemas:</p> <ul style="list-style-type: none">• El problema que resolvemos: Explicar la importancia de contar con buenas herramientas para analizar grandes volúmenes de datos. Por ejemplo, si una flota tiene 500 vehículos y graba dos vídeos al día, es todo un reto analizar miles de vídeos con muchos datos.• Principales ventajas a destacar: Destacar las ventajas de la clasificación automatizada y cómo ahorra tiempo, permitiendo a las flotas centrarse en la formación de los conductores. La clasificación completamente automatizada ahorra mucho tiempo y es un gran diferenciador. Ahora las flotas pueden dedicar más tiempo a instruir y hablar con los conductores que a ver vídeos.• Lo que debe mostrar: Explicar cómo utilizamos la IA para facilitar la visualización instantánea de los vídeos de alto riesgo. Muestre cómo el resumen de la flota ayuda a identificar los incidentes más frecuentes. Seleccione un evento de muestra, revise los vídeos y márkelos para recibir formación.

¿Qué mostrar durante la demostración?

¿Qué mostrar?	¿Qué decir?
3. Clasificación (Tiempo estimado: 5 minutos)	<ul style="list-style-type: none">• Muéstreles cómo utilizar la vista de seguridad pasando el puntero por encima de las miniaturas, ver los videos y añadirlos al entrenamiento. Si observa a los conductores de riesgo en la página de inicio, al hacer clic en ellos accederá a la página del conductor, donde podrá ver los videos recomendados para el entrenamiento en función de la gravedad o el riesgo.• *NOTA: Por ahora, la selección de videos es manual. Acabamos de lanzar una selección automática de videos para coaching, y nos estamos familiarizando con ella. Esta función selecciona automáticamente hasta 10 videos de un máximo de 3 comportamientos para el coaching. Nuestro objetivo es limitar el número de videos y comportamientos a una cantidad manejable para que el coaching sea eficaz. No es práctico presentar a alguien 100 videos que cubran 14 comportamientos diferentes.
4. Coaching (Tiempo estimado: 3 minutos)	<p>Coaching presencial:</p> <ul style="list-style-type: none">• Inicie una sesión de coaching y explique cómo funciona. Muestre cómo se cargan previamente los videos para que los entrenadores los revisen y lleven a cabo las sesiones.• Los videos añadidos anteriormente están aquí. Si hay más de 4 videos para un comportamiento, puede saltar después de ver un par - pero esto queda grabado. Así, como supervisor o director de seguridad, tendrá acceso a análisis detallados sobre las sesiones• Mencionar la disponibilidad de Informes de Sesiones de Coaching para los registros de RRHH y de la empresa.• Nuevas funciones (próximamente): Informes de puntualidad y eficacia del coaching. Estas funciones le permitirán evaluar la eficacia del coaching, identificar a los conductores que más han mejorado, los coaches más eficaces, etc.
<p>Fin de la Demo básica: Esto completa la demo básica antes de sumergirnos en las características avanzadas.</p>	

¿Qué mostrar durante la demostración?

¿Qué mostrar?	¿Qué decir?
<p>5. Funciones adicionales/avanzadas (Tiempo estimado: 5 minutos)</p>	<p>1. Configuraciones y características de la flota empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Roles de usuario y etiquetado para organizar activos o conductores. Incluso podemos importar la jerarquía del TSP. • Eventos personalizados . <p>2. Instalación y diagnóstico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Destaque la importancia de contar con herramientas eficaces de instalación y diagnóstico para gestionar con éxito la videotelemática. No hace falta que muestre su portal maestro o su aplicación de instalación. En su lugar, cubra la salud de la flota. <p>3. Supervisión de la salud de la flota: Nuevas/próximas funciones (próximamente)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explique las ventajas de estas funciones para la gestión proactiva de flotas. • Previsualice funciones como las notificaciones de DVR sin grabación y de cámara obstruida. • Las notificaciones para solucionar problemas clave como DVR sin grabación y cámara obstruida son casos de uso clave para ayudar a las flotas a solucionar problemas por sí mismas.
<p>6. Notas finales (Tiempo estimado: 3 minutos)</p>	<p>Reiterar el valor de RideView y sus innovadoras herramientas diseñadas para reducir el coste total de propiedad de las flotas. Destaque las principales razones para elegir RideView:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alertas en cabina y formación del conductor • Transmisión en directo y vídeo a la carta • Más de 3000 flotas de todo el mundo confían en RideView • Reducción del 86% del exceso de velocidad • 73% de reducción en FCW • Reducción del 46% en todos los eventos de conducción de riesgo

¿Qué mostrar durante la demostración?

¿Qué mostrar?	¿Qué decir?
<p>7.</p> <p>Preguntas y respuestas</p> <p>(Tiempo estimado: 3-4 minutos)</p>	<ul style="list-style-type: none">• Termine con una sesión de preguntas y respuestas para abordar cualquier duda que pueda quedar y destacar cualquier característica específica de la empresa que sea relevante para la flota.
<p>8. Guión final</p> <p>(Tiempo estimado: 3 minutos)</p>	<p>«Gracias por unirse a la demostración. Estamos entusiasmados con la forma en que RideView puede mejorar la gestión de su flota y la formación de sus conductores. Si tiene alguna pregunta, no dude en ponerse en contacto con nosotros: estamos aquí para ayudarle. Hagamos juntos que las operaciones de su flota sean más fluidas y seguras».</p>