

# Megvalósított munkafolyamatok, funkciók

## Több cég kezelése közös partnertörzssel

Pl.: Cégcsoport esetén

A rendszerbe felvitt felhasználók mindegyike hozzárendelhető egy vagy több céghez. A jogkörök csak az adott cégre vonatkozó tevékenységekre, információkra lesz érvényes. A partnertörzs ebben az esetben is egy közös adatbázis táblában tárolódnak, a törzs információk közösek.

## Hierarchia rendszer

Pl.: Vállalati, felettesi struktúra leképezése

A felhasználók hierarchia rendszerbe (fa-struktúra) szervezhetők a vállalati felépítésnek megfelelően. Egy felhasználónak lehet több felettese is. A felettes mindig tudja kezelni és látni az alá tartozó felhasználók adatait, tevékenységeit a megfelelő jogkörökben, akármilyen mélységben.

## Jogosultsági csoportok

Pl.: Jogkörök létrehozása, felhasználókhöz való rendelése

Jogosultsági csoportokat lehet létrehozni a funkció lista alapján (ez a lista kódból generálódik). Egy felhasználóhoz akár több jogosultsági csoport is tartozhat, ilyenkor ezek VAGY kapcsolattal kapcsolódnak.

## Kapcsolattartók

Pl.: GDPR megfelelés, típusok stb.

Egy kapcsolattartó felvitele esetén (ha viszünk fel hozzá e-mail címet) a rendszer automatikusan küld egy GDPR-nak megfelelő levelet, a rendszerbe történő regisztrálásáról. A kapcsolattartók típusokba (pl pénzügyi, technikai stb.) szervezhetők, így az egyes folyamatokba be lehet építeni, hogy milyen típusú kapcsolattartókat használjon. Az egyes típusoknál meg lehet adni, hogy egy partnernél lehet több ilyen típusú is, vagy csak egy.

## Eseményből következő esemény indítása

Pl.: Telefonhívásból emlékeztetőt vagy találkozót, vagy következő telefonhívást lehessen rögzíteni.

Meghatározható mely típusú eseményekből milyen típusú következő eseményeket lehet indítani.

## Partnertörzs kezelése, szinkronizáció

Pl.: ERP (mint partnertörzs adatbázis) szinkronizáció megvalósítása

A vállalat partnertörzsadatbázisával történő szinkronizáció megvalósítása. Minden partnert és a hozzá tartozó adatokat (nem csak alap adatokat, úgymint cím adatok, kapcsolattartói adatok, hanem akár forgalmi, eszközlístát tartalmazó adatokat is) adott időközönként szinkronizálja a rendszer.

Az ERP-ben felvett partnerek óránként szinkronizálódnak a CRM-rendszerbe.

A CRM-rendszerbe felvitt partnereket alap adatai a Bisnode alapján webservice-n keresztül kerülnek kitöltésre.

A CRM-rendszerbe felvitt partnerek az első olyan sikeres esemény után (adott esetben ajánlat sikeres lezárása) kerül csak szinkronizálásra az ERP partnertörzsszel.

Ott jóváhagyási állapotba kerül, és ha sikeresen jóvá lett hagyva, akkor a következő szinkronizációtól már az ERP rendszerből kapja az adatokat.

## Kintlévőség kezelés

Pl.: Partnerek figyelmeztetése tartozásról, ennek visszakereshetősége, speciális események felvitele

Az ERP-vel való szinkronizálásból származó adatok alapján, előre meghatározott időben (pl.: lejárat után 1 munkanappal), előre meghatározott küszöbérték felett (min 1 000 Ft legyen a teljes tartozás összege) adott formalevelet küld ki a partnerhez beállított pénzügyi kapcsolattartónak.

Ebben a levélben fel vannak sorolva tételesen a tartozáshoz kapcsolódó számla sorszámok, és összegek.

Adott időközönként küldi a levelet, ha még nincs kiegyenlítve (3 munkanaponként), illetve adott idő után (4 hét) már más típusú levelet küld a rendszer.

A levélről, küldésről és annak állapotáról (kiküldött, visszapattant, olvasott) visszakereshető bejegyzéseket készít a rendszer.

A vállalat kintlévőség kezelésért felelős munkatársai külön esemény típust érhetnek el, ahol tudják rögzíteni az adott partnerhez tartozó kintlévőség kezeléssel kapcsolatos (telefonhívás, emlékeztető) tevékenységeiket.

## Kikényszerített események

Pl.: Ne legyen 2 munkanapnál régebb óta lezáratlan találkozó, minden partnerhez legyen fenn következő esemény típus

Minden értékesítő jogkörrel rendelkező felhasználónak kikényszeríti a rendszer, hogy lezárja a nyitott találkozóit. Találkozó eltelte után 2 munkanappal, ha még nincs lezárva, nem enged a rendszer más tevékenységet végezni, csak ennek a találkozóknak a lezárását. Ha megtörtént a lezárás (akár sikeresen akár sikertelenül), utána tud csak bármilyen más tevékenységet végrehajtani a felhasználó.

Ha nincsen egy adott értékesítő jogkörrel rendelkező felhasználónak valamelyik hozzá tartozó partnerénél következő esemény (pl.: emlékeztető, találkozó), akkor a rendszer a főoldalon listában figyelmezteti a felhasználót, hogy hozzon létre.

Amennyiben ez nem történik meg egy hónapon belül, úgy az adott partner elkerül az adott felhasználótól.

## Emlékeztetők, találkozók összekötése

Pl.: Emlékeztetők és találkozók lejárata előtt beállítható idővel (perc alapon) jelenjen meg figyelmeztetés, küldjön e-mailt, naptárba kerüljön be az esemény.

A CRM rendszerbe történő belépéskor a beállított időn belül felugrik egy figyelmeztető ablak az aktuális emlékeztető(k)ről, találkozó(k)ról. Ugyan így küldjön e-mailt is az eseményhez tartozó információkkal

Google naptár összekötéssel megvalósításával megoldott, hogy a google naptárba is bekerüljön (ott is külön állítható figyelmeztetéssel), illetve így a Waze-val történő összekötés is kivitelezhető. Ezzel a Waze alkalmazás figyelmeztet, hogy az adott találkozóra a forgalmi adatok alapján mikor kell elindulni, hogy időben odaérjen a felhasználó.

# Ráfordított költségek

## Anyagköltség

Mivel a rendszer helyben telepített, ezért csak olyan ügyfeleknek ajánljuk, ahol van helyi rendszergazdai felügyelet és megfelelő infrastruktúra és annak üzemeltetése.

A rendszer webes alapon működik ezért egy webservert szükséges hozzá (4 GB RAM, 2 magos 1.5 Ghz-es processzor, 50 GB tárhely, és fix belső IP cím vagy domain név a minimum követelmény). Ez általában virtuális környezetben kerül kialakításra.

Így külön anyagköltsége részünkről nincs, az ügyfélnek kell biztosítania az ő környezetének megfelelően.