

Oferta promocyjna
na system  **CRM7**

Prezentacja Oferenta

more7 Polska Sp. z o.o. jest firmą o 100% polskim kapitale. Kierunek informatyczny firmy skupia się głównie na rozwiązaniach CRM (Customer Relationship Management), w wyniku czego powstał autorski i unikatowy system do zarządzania relacjami z Klientem CRM7.

Siedziba Oferenta

more7 Polska sp. z o.o.

ul. Sienkiewicza 5/5
60-816 Poznań
telefon: 61 662 57 25
e-mail: biuro@more7.pl

Kontakt w sprawie oferty handlowej

more7 Polska Sp. z o.o.

ul. Ostrobramska 101
04-041 Warszawa
telefon: 22 465 65 40
e-mail: biuro@more7.pl

Zaufali nam między innymi

Raben Group

 **FAKRO**[®]

Rexroth
Bosch Group

getⁱⁿ
leasing

REMONDIS[®]


Twoja Logistyka...

 **HUNTERS**[®]
GRUPA HUNTERS Sp. z o.o.

DSV

Nagrody i wyróżnienia



more7 Polska jest wykonawcą jednego z **10 najciekawszych wdrożeń CRM w Polsce**. Tytuł ten firma uzyskała w czerwcu 2012 za wdrożenie **CRM7 w Grupie Raben** w zestawieniu przygotowanym przez znany polski portal poświęcony zagadnieniom IT w biznesie - decyzje-it.pl.



Starania producenta systemu CRM7 zaowocowały uznaniem nie tylko ze strony profesjonalistów branży informatycznej, ale również samych użytkowników. more7 Polska dwukrotnie uzyskało tytuł **Najlepszy dostawca IT dla przemysłu w kategorii CRM** – w 2012 i 2007 roku.



W 2013 r. more7 Polska znalazło się w gronie finalistów prestiżowego, międzynarodowego konkursu Manufacturing Excellence Awards 2013 w kategorii Dostawca Roku IT. Tym samym more7 Polska znalazło się w gronie najlepszych producentów oraz dostawców oprogramowania w Europie.

Certyfikat „Gwarancja Profesjonalnej Obsługi Klienta”

Firmy, które decydują się na wdrożenie systemu CRM7 są automatycznie zakwalifikowane do program certyfikacyjnego **„Gwarancja Profesjonalnej Obsługi Klienta”**. Idea przyznawania przez more7 Polska **Certyfikatu „Gwarancja Profesjonalnej Obsługi Klienta”** powstała z myślą o wyróżnieniu firm stosujących najlepsze praktyki w obsłudze Klienta. Uhonorowanie firmy Certyfikatem oznacza, że laureat **traktuje relacje z Klientem priorytetowo** na etapie pozyskania, maksymalizacji jego satysfakcji oraz utrzymania.



Główne korzyści z posługiwania się Certyfikatem „Gwarancja Profesjonalnej Obsługi Klienta”:

- **Podniesie prestiżu** firmy wśród aktualnych i potencjalnych Klientów,
- Umocnienie **konkurencyjnej pozycji** firmy na rynku,
- **Zwiększenie zysków** firmy,
- **Wzrost zaufania** do firmy wśród aktualnych i potencjalnych partnerów biznesowych,
- Pomoc w **kreowaniu pozytywnego wizerunku** firmy,
- Możliwość posługiwania się logo Certyfikatu w **materiałach informacyjnych i promocyjnych**,
- **Wsparcie e-marketingowe** ze strony wydawcy Certyfikatu - firmy more7 Polska - w postaci promocji profili **Zdobywców Certyfikatu** w wyszukiwarkach.

Czym jest CRM7?

Autorski produkt firmy more7 Polska – **system CRM7** - to wiodący na polskim rynku system klasy CRM, a przyznane wyróżnienia są odzwierciedleniem zadowolenia klientów i ugruntowaniem czołowej pozycji more7 Polska firmy wśród dostawców CRM na rodzimym rynku.

Systemy CRM to narzędzia, które wspierają funkcjonowanie firmy poprzez umożliwienie łatwego rejestrowania historii działań z klientami, planowania spotkań, telefonów, zarządzania obiegiem informacji w firmie. Strategiczne informacje handlowe i cała wiedza o Kliencie przechowywane są w jednym miejscu i chronione prawami dostępu, dzięki czemu wdrożony system staje się „centrum dowodzenia” firmy.

CRM7 to zintegrowany system do zarządzania relacjami z Klientami



Dzięki funkcjonalnościom wykraczającym daleko poza ramy standardowych aplikacji tego typu i pełnej integralności z systemami zewnętrznymi, CRM7 daje możliwość zarządzania procesami biznesowymi, poczynając od pozyskania Klienta, poprzez sprzedaż, kończąc na obsłudze po sprzedaży i serwisie. System CRM7 dostępny jest w różnych wersjach językowych.

Przeglądarka www

Przeglądarka WWW zapewnia niezależność platformy sprzętowej informatycznej po stronie użytkownika końcowego oraz umożliwia dostęp do danych z dowolnego miejsca na świecie.

Praca z systemem poprzez przeglądarkę WWW umożliwia dostęp do danych oraz kontakt z klientem 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu. Niezależnie, czy użytkownik systemu jest w biurze, w domu, w hotelu czy na wakacjach, możliwy jest dostęp do danych i utrzymanie stałego kontaktu z Klientem.

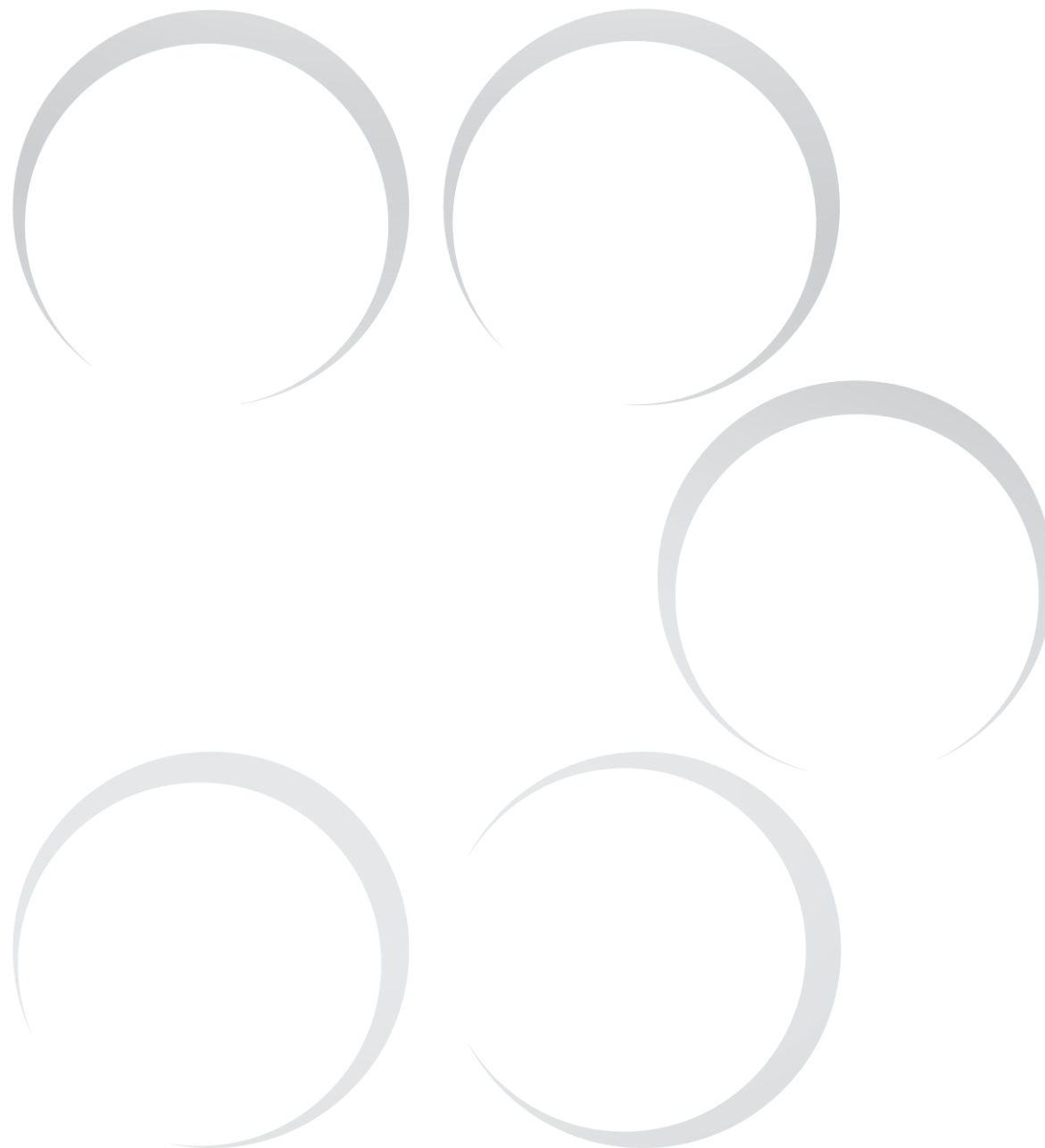
Raport: Raport zdarzeń (wykres typów zdarzeń)							
Zapisz wyniki w formacie ▼							
CMF	Firma	Czas	Stan realizacji	Typ	Autor	Osoby przydzielone	
1. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-17 10:39:00	Przeterminowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
2.	-	2010-12-16 10:51:00	Przeterminowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
3. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-16 10:23:00	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
4. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-16 10:22:51	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
5.	-	2010-12-14 15:00:00	Przeterminowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
6.	-	2010-12-10 17:00:00	Przeterminowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
7. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-08 13:23:00	Przeterminowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
8. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-08 13:08:04	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
9. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-08 13:08:03	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
10. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-08 13:04:04	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
11. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-08 13:03:00	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
12. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-08 12:19:00	Przeterminowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
13. 90 000 000	More7 Testowa	2010-12-08 12:04:45	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
14.	Mariusz Company	2010-12-02 11:37:54	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
15.	Mariusz Company	2010-12-02 11:37:54	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
16.	Mariusz Company	2010-12-02 11:32:06	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	
17.	Mariusz Company	2010-12-02 11:32:06	Zrealizowane	Inne	More7 Administracja	More7 Administracja	

Technologia AJAX

Dzięki wykorzystaniu **technologii AJAX**, możliwe jest znaczne przyspieszenie pracy w prawie każdym miejscu systemu i pozwala to m.in. na przechodzenie pomiędzy wynikami wyszukiwania bez konieczności przeładowywania strony oraz zawężanie wyników wyszukiwania względem wszystkich kolumn znajdujących się w układzie tabelarycznym.

CRM7

Wersja standardowa



CRM7: Moja Strona

Strona główna

- ♦ **Raportowanie** zadań w formie wykresów,
- ♦ **Aktualności** firmowe,
- ♦ Zadania **delegowane**,
- ♦ **Urodziny** i **imieniny** osób kontaktowych,
- ♦ **Dane osobowe** użytkownika,
- ♦ **Struktura** organizacyjna oddziału.

Moi klienci

Baza klientów danego użytkownika, których jest twórcą lub opiekunem.

Ostatnie firmy

5 ostatnich firm, z którymi użytkownik nawiązał lub podtrzymał kontakt.

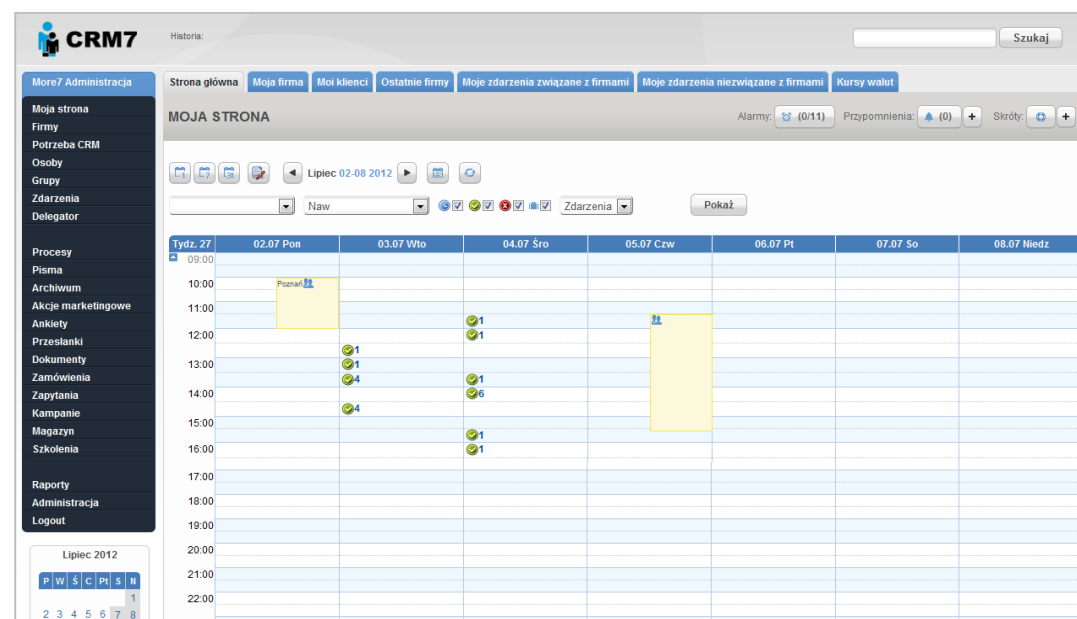
Moje zdarzenia

Ostatnie zdarzenia użytkownika zrealizowane, zaplanowane i przeterminowane.

Kursy walut

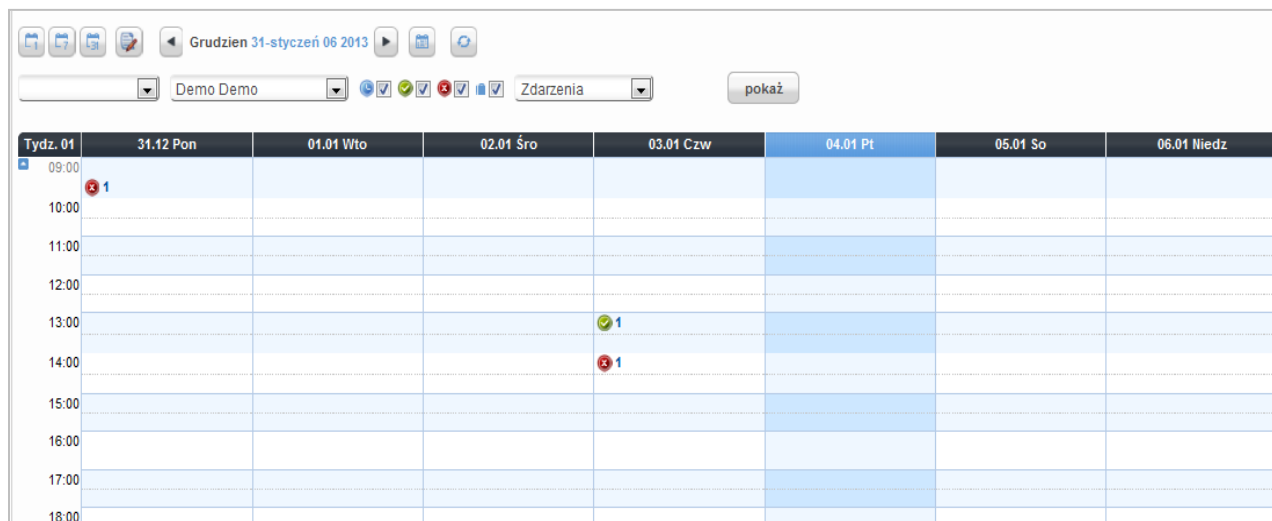
Aktualne **kursy** walut NPB.

Na **Mojej Stronie** użytkownik znajdzie podstawowe informacje, które ułatwią mu zarządzanie wiedzą o aktualnych i potencjalnych klientach. Z poziomu Mojej Strony użytkownik może dodawać nowe zdarzenia lub realizować wcześniej zaplanowane działania.



CRM7: Interaktywny kalendarz grupowy

Interaktywny kalendarz grupowy ułatwia szybkie planowanie oraz łatwą organizację pracy, umożliwiając użytkownikowi szybki dostęp do zadań na dany dzień i godzinę wraz z możliwością ich jednoczesnej edycji lub realizacji.



Czytelne piktogramy, a także przyjazna użytkownikowi grafika i zróżnicowana kolorystyka znacznie usprawniają korzystanie z kalendarza.

Wybór widoku kalendarza

Dostępny jest widok kalendarza:

- ♦ Dzienny,
- ♦ Tygodniowy,
- ♦ Miesięczny.

Podgląd danych w kalendarzu

Możliwy jest także podgląd kalendarza **innych użytkowników** systemu, w tym zdarzeń, grupowych, spotkań, urlopów, projektów, blokad terminów oraz samodzielne ich planowanie i wgląd w szczegóły.

CRM7: Kartoteka klienta

Kartoteka klienta to podstawowy element aplikacji, który zawiera wszystkie dane dotyczące firm zapisanych przez użytkownika w systemie CRM7.

Zawartość Kartoteki Klienta

- ♦ Dane **teleadresowe**,
- ♦ Lista **opiekunów** klienta,
- ♦ **Typ** danej firmy, np. klienci, konkurencja,
- ♦ **Status** klienta np. potencjalny, aktualny,
- ♦ **Kategoryzacja** klientów pod kątem cech itp.
- ♦ **Relacje biznesowe** oraz struktura organizacyjna danej firmy,
- ♦ Dodatkowe **uwagi** dotyczące klienta.

CRM7 umożliwia grupowanie Klientów po wybranej cesze, etapie kontaktu, branży i innych, wybranych kryteriach.

SZCZEGÓŁY FIRMY : Firma test szkolenie

 **Dane podstawowe**

Nazwa firmy: Firma test szkolenie

Region: [Demo_Centrala](#)

Forma własności: Sp. z o.o.

Typy firm: Klienci

Poprzedni CMF:

Nip: PL8199100554

Regon: 975992274



 **Dane teleadresowe**

CRM7: Zarządzanie sprzedażą

Zarządzanie Sprzedażą to jedna z integralnych funkcjonalności systemu CRM7. Umożliwia monitoring działań handlowych i usprawnia m.in. planowanie sprzedaży, rejestrację szans sprzedażowych czy archiwizację dokumentów.

Definicja modelu sprzedażowego

- ♦ Definiowanie **etapów i podetapów** cyklu sprzedaży,
- ♦ Ustalanie **trwania** etapów sprzedaży z możliwością powiadomienia przełożonych o ich przekroczeniu,
- ♦ Zapis **historii zdarzeń** lub kontaktów z klientem.

Rejestracja przesłanek handlowych

- ♦ Definiowanie **priorytetu** przesłanek,
- ♦ **Delegowanie** przesłanek pracownikom,
- ♦ **Konwersja** przesłanek na okazję sprzedaży.

Definiowanie okazji sprzedaży

- ♦ Zapis **historii** oraz aktualnego statusu sprzedaży,
- ♦ Zapis **źródeł** pozyskania klienta,
- ♦ Definicja **konkurentów** wraz z ich ofertami cenowymi,
- ♦ Rejestracja **powodów** wygrania lub przegrania procesu sprzedaży.

Gromadzenie danych dotyczących ofert

- ♦ **Rejestracja** przekazanych ofert,
- ♦ **Historia** oraz aktualny status oferty,
- ♦ Rejestracja historii **zdarzeń** w ramach oferty.

Opcjonalne moduły Zapytań i Zamówień ofertowych rozszerzają proces zarządzania sprzedażą o możliwość tworzenia szablonów dokumentów, rejestrację zgłoszeń oraz ich archiwizację.

CRM7: Praca grupowa

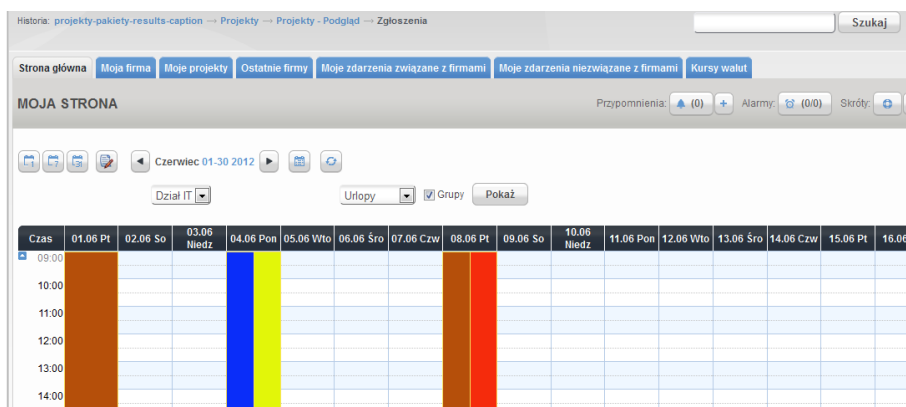
Narzędzia wchodzące w skład funkcjonalności **Praca grupowa** umożliwiają szybkie i efektywne zarządzanie czasem oraz przepływem zadań w firmie.

Kalendarz

- Prezentacja kalendarzy **innych użytkowników** systemu,
- Definicja **blokad** wraz z informacją o braku możliwości zaplanowania działania na zablokowany termin np. urlop, spotkanie, wyjazd służbowy, prezentacja u Klienta,
- **Zarządzanie** kalendarzami współpracowników.

Delegator

- **Delegowanie zadań** współpracownikom wraz z zapisaniem informacji w ich kalendarzu,
- Podział na zadania **otwarte** lub **zamknięte** oraz śledzenie udzielonych odpowiedzi i statusów realizacji delegowanych zadań,
- **Automatyczne powiadomienia** i przypomnienia np. e-mail/s.



DELEGATOR - PODGLĄD						
0/1000						
Alarmy: (0/0) Przypomnienia: (0) Skróty: +						
Data założ.	Data wyznaczona	Koniec	Delegował	Pracownik	Status	Załączniki
			(wszystkie)	(wszystkie)	(wszystkie)	
Strona: 1 z 2 (27 rekordów)						
2005-09-05	2005-09-06	2006-02-08	Artur	Artur	zamknięte	(0)
Informacje: test						
2006-02-06	2006-02-20		Bartosz	Daniel	otwarte	(0)
Informacje: Potwierdzić spotkanie w Warszawie,						

CRM7: Archiwum dokumentów

Archiwum dokumentów sprawia, że wszystkie materiały w formie elektronicznej są przechowywane w jednym, centralnym miejscu systemu CRM7. Dzięki temu gromadzenie rozmaitych form danych jest spójne i zapobiega powstaniu konfliktowych wersji dokumentów.

Archiwizowanie dokumentów

- ♦ **Rejestrowanie** dowolnych typów dokumentów,
- ♦ Tworzenie dowolnej **struktury katalogów**,
- ♦ **Przypisanie** dokumentów do firmy,
- ♦ Rejestrowanie **załączników**,
- ♦ Tworzenie dowolnych **wersji** dokumentów.

Moduł Archiwum ściśle współpracuje z systemem uprawnień. Dodając dokument, można z góry określić, kto powinien mieć dostęp do pliku.

ARCHIWUM

CRM7

Dodaj dokument

Usuń dokument

Wyślij e-mailem

Szukaj

Lista folderów

Dokumenty

Formularze dynamiczne

Oferty

Oferty_CENNIKI do ofert

Pisma przychodzące

Pisma wychodzące

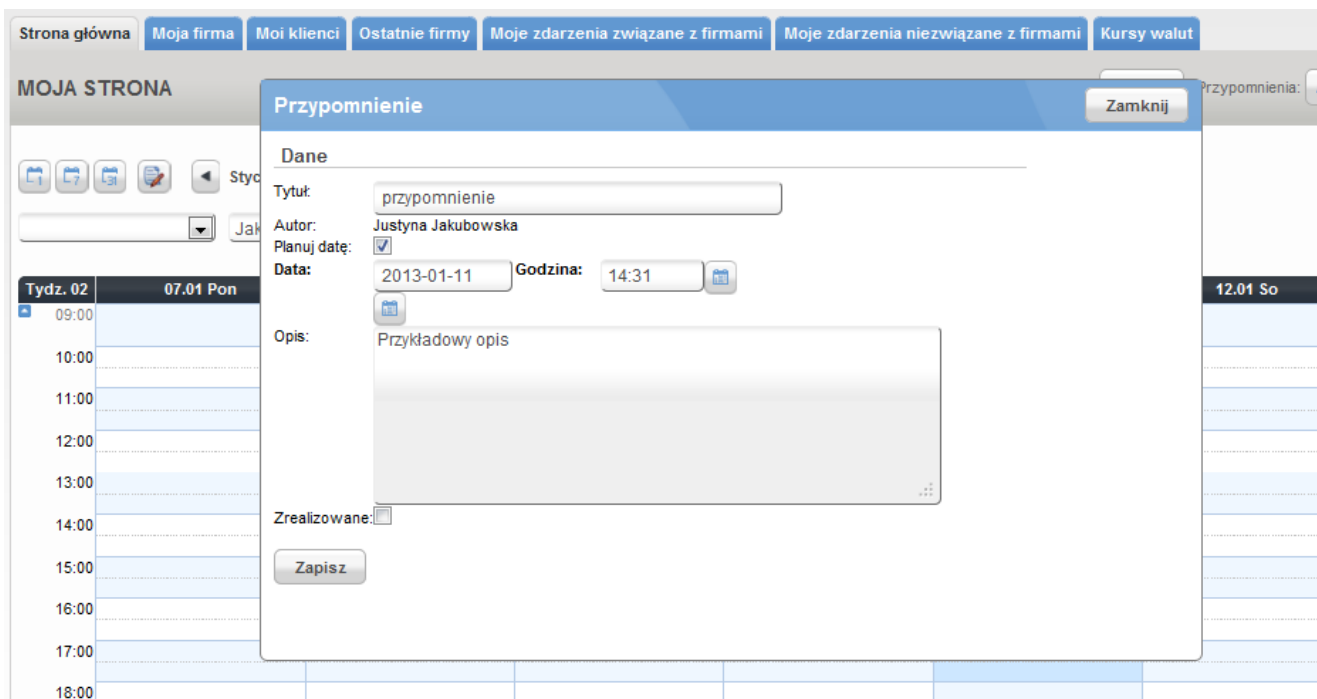
Umowy

Zdarzenia

Folder: Oferty

Nazwa dokumentu	Autor	Firma
 oferta/31/08/2012/1	Administracja More7	FHU DUET
 oferta/03/09/2012/1	Demo Demo	Firma test szkoleni
 oferta/03/09/2012/2	Demo Demo	Firma test szkoleni
 oferta/07/09/2012/3	Demo Demo	Szkolenie test
 oferta/12/09/2012/4	Demo Demo	Firma test szkoleni
 oferta/12/09/2012/5	Demo Demo	10.10 test
 oferta/12/09/2012/6	Demo Demo	Firma test szkoleni
 oferta/12/09/2012/7	Demo Demo	Firma test szkoleni
 oferta/12/09/2012/8	Demo Demo	ACTIA POLSKA S
 oferta/21/01/2013/1	Administracja More7	Firma test szkoleni
 oferta/21/01/2013/1	Administracja More7	Tartak Popielów wsc

CRM7: Żółte karteczki



Funkcjonalność umożliwia tworzenie czytelnych i przejrzystych przypomnień. Dzięki Żółtym karteczkom użytkownik lub osoba nadzorująca proces nie przeoczy zbliżających się terminów wykonania zadania i będzie mieć kontrolę nad swoim harmonogramem pracy.

- ♦ Tworzenie **własnych przypomnień** przez użytkownika,
- ♦ Formułowanie przypomnień **dla innych użytkowników** systemu,
- ♦ **Sprawdzanie** ile razy przesłane przypomnienie zostało przeczytane,
- ♦ **Śledzenie stanu**, poprzez weryfikację przypomnień aktywnych i zrealizowanych.

CRM7: Administracja

Grupy Użytkowników

- ♦ **Definiowanie** różnorodnych grup użytkowników,
- ♦ **Podgląd grupowych spotkań**, urlopów oraz zgłoszeń projektowych za pośrednictwem interaktywnego kalendarza,
- ♦ Masowa **zmiana haseł** użytkowników.

Poziom dostępu do możliwości modułu Administracja zależą od stopnia uprawnień w CRM7. Im większe uprawnienia, tym większe możliwości wykorzystania funkcjonalności administracyjnych.

Dziennik akcji

Informacja o akcjach wykonanych przez użytkowników systemu. Zawiera dane na temat tego **kto, co, kiedy zrobił** w systemie. Umożliwia import danych do systemu CRM7 z zewnętrznych źródeł.

Duplikaty firm

Możliwość **usuwania duplikatów** firm z systemu poprzez wskazanie firmy docelowej, do której przenoszone są dane z firm duplikatów.

Słowniki

Słowniki są narzędziem pozwalającym na **zarządzanie rozwijanymi listami wyboru** zawierającymi systemowe listy haseł.

Wiadomości

Zarządzanie wiadomościami pojawiającymi się na stronie głównej systemu, np. w formie **aktualności firmowych**.

Ustawienia systemowe

Przypisywanie **indywidualnych** ustawień użytkownikom systemu:

- ♦ **Limit** dziennych kontaktów,
- ♦ **Ilość wyników** wyświetlanych na stronie,
- ♦ **Godziny pracy** oznaczone w kalendarzu.

Wdrożenie Systemu CRM7

Proces implementacji i sposób jego przeprowadzania w znacznej mierze decyduje o **sukcesie wdrożenia systemu CRM**. Wraz z instalacją systemu CRM wdrożona zostaje **nowa jakość w podejściu do pozyskiwania klientów i ich obsługi**. Jako firma z dużym doświadczeniem wiemy, że wdrożenie systemu CRM należy rozważać przede wszystkim **w kategoriach filozofii biznesowej i kultury firmowej**, a samo oprogramowanie jest wsparciem dla planowanych zmian w tych obszarach. Proces wdrożenia pakietu CRM7 Standard i modułów dodatkowych składa się z 3 części:

Parametryzacja
i dostosowanie

Szkolenie
administracyjne i z
obsługi systemu

Wsparcie
techniczne

Wdrożenie: Parametryzacja i Dostosowanie

W oparciu o Dokument Specyfikacji Wymagań i wykorzystując istniejące już moduły funkcjonalne systemu CRM7, rozpoczyna się faza Parametryzacji i Dostosowania. Powołany zostaje **zespół projektowy**, na czele którego staje **Kierownik Projektu**. Zespół **integruje odpowiednie moduły**, a także tworzy **nowe moduły funkcjonalne**, tak aby w efekcie otrzymać produkt **dostosowany do wymagań** i potrzeb zgłoszonych przez Klienta. Na tym etapie **integrowane są również dane źródłowe** wstępnie zasilające bazę danych CRM7.

Wdrożenie: Szkolenie

System CRM7 ma **przede wszystkim służyć pracownikom**, którzy posługują się nim na co dzień oraz kadrze zarządzającej wykorzystujące możliwości raportowania w systemie. Biegła i ergonomiczna **obsługa systemu** przyczynia się do **zwiększenia wydajności i realizacji** zakładanych celów biznesowych. **Szkolenie**, oprócz **prezentacji pełnego zakresu funkcjonalnego** systemu, ma na celu przede wszystkim pokazać **korzyści korzystania z systemu CRM7**. Nasi konsultanci w oparciu o posiadane doświadczenie, dostarczają **praktycznej wiedzy i przykładów** pozwalających wykorzystać system CRM7 do zdobywania przewagi na rynku. Szkolenie z obsługi systemu oraz administracyjne może być przeprowadzone zdalnie lub stacjonarnie, w zależności od potrzeb Klienta.

Wdrożenie: Wsparcie techniczne

Wdrożenie systemu CRM7 nie kończy współpracy nawiązanej z Klientem. Po wdrożeniu każdy zaawansowany system informatyczny powinien być objęty profesjonalną obsługą techniczną, która pomaga usuwać bieżące usterki i rozwiązywać ewentualne problemy związane z użytkowaniem aplikacji. Po zakończeniu wdrożenia systemu CRM7, oferujemy wykupienie usługi **wsparcia technicznego**, w ramach której Klient ma zapewnione:

- ♦ **Usuwanie awarii** i dostęp do platformy służącej do obsługi zgłoszeń serwisowych **Help Desk**,
- ♦ Dostęp do **aktualnej wersji** systemu CRM7 i możliwość **modyfikowania jej dotychczasowych funkcjonalności**,
- ♦ **Możliwość rozbudowy** aplikacji w oparciu o indywidualne potrzeby, **bez konieczności ponoszenia kosztów** związanych z przechodzeniem na aktualną wersję systemu CRM7,
- ♦ **Rozwój dotychczasowych modułów** systemu o nowe funkcjonalności, zgodnie z planem rozwoju Producenta,
- ♦ Stały dostęp do „**Podręcznika użytkownika systemu CRM7**” – kompendium wiedzy na temat aplikacji.

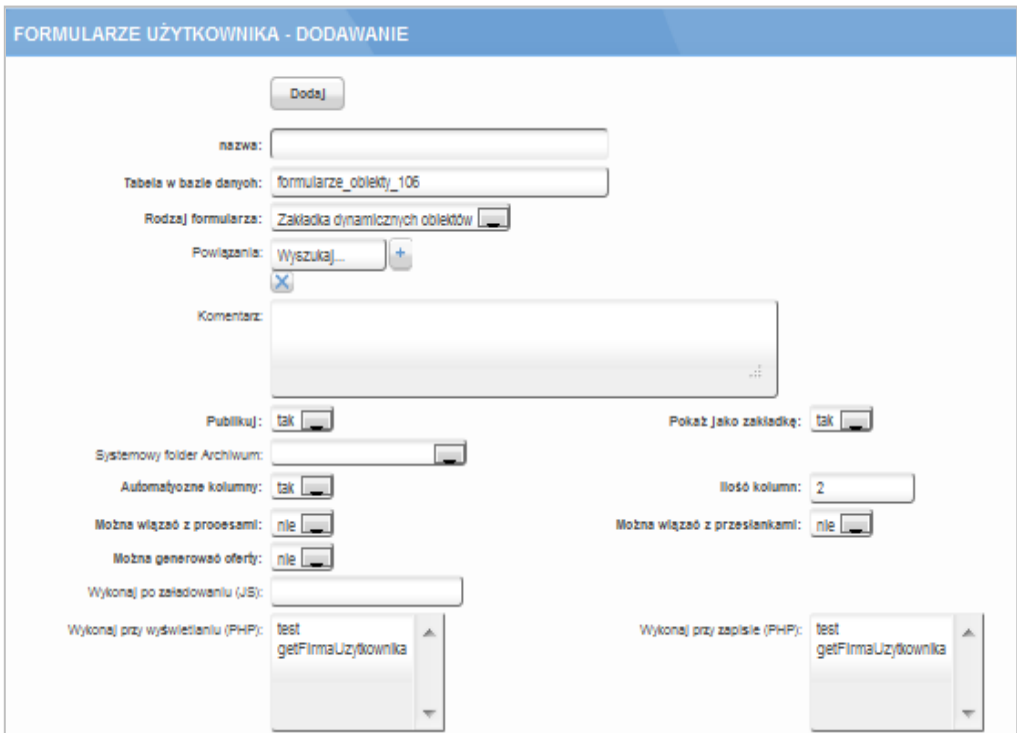
CRM7

**Dodatkowe moduły
niewchodzące w skład
wersji CRM7 Standard**



CRM7 moduł dodatkowy: Formularze dynamiczne

Moduł **Formularze dynamiczne** ma dwojakie zastosowanie. Po pierwsze może służyć do **konwersji plików** o różnorodnych rozszerzeniach na dane zintegrowane z systemem, bez ingerencji programistów. Umożliwia to trwałe zarchiwizowanie danych, które zostały np. wysłane za pośrednictwem modułu pocztowego lub modułu e-fax na skrzynkę klienta. Po drugie moduł umożliwia użytkownikom **samodzielne dodawanie lub usuwanie funkcjonalności** w systemie, jeśli w trakcie pracy z CRM7 znajdzie potrzeba rozszerzenia bądź ograniczenia jego zastosowań.



FORMULARZE UŻYTKOWNIKA - DODAWANIE

Dodaj

nazwa:

Tabela w bazie danych:

Rodzaj formularza:

Powiązania:

Komentarz:

Publikuj:

Pokaż jako zakładkę:

Systemowy folder Archiwum:

Automatyczne kolumny:

Ilość kolumn:

Można wiązać z procesami:

Można wiązać z przesłankami:

Można generować oferty:

Wykonaj po załadowaniu (JS):

Wykonaj przy wyświetleniu (PHP):

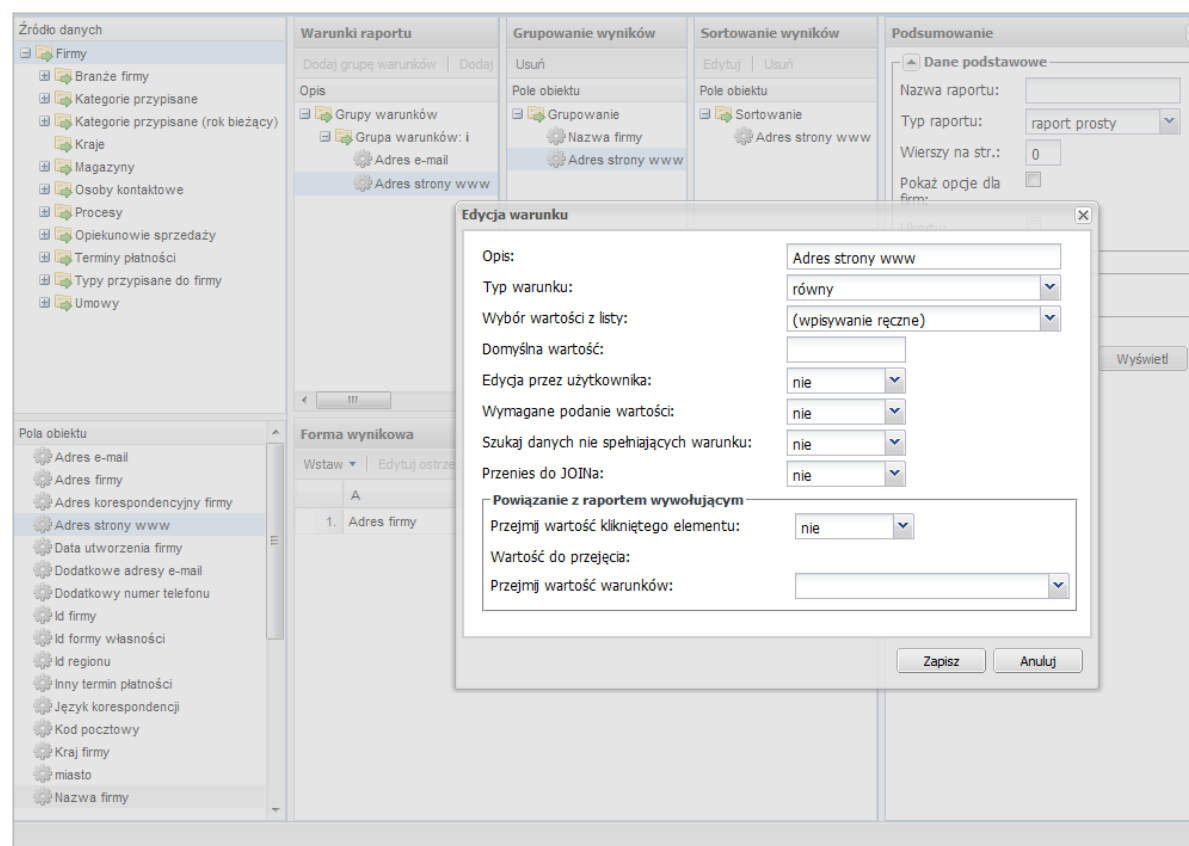
Wykonaj przy zapisie (PHP):

Tworzenia i edycji formularza dynamicznego dokonuje się poprzez wybór odpowiednich kryteriów konstruujących nową funkcję i wyznaczenie osób uprawnionych do dokonywania zmian w systemie.

CRM7 moduł dodatkowy: Kreator Raportów

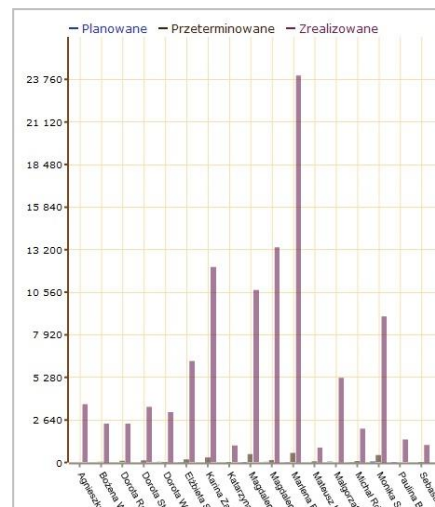
Moduł Kreator Raportów pozwala na proste i szybkie **tworzenie indywidualnych raportów** na podstawie danych zawartych w systemie CRM7.

- Budowanie raportu przy użyciu technologii **Drag & Drop**, która pozwala na szybkie i proste dodawanie parametrów raportu,
- Tworzenie raportu na podstawie przejrzystości zaprezentowanych źródeł informacji w postaci **hierarchii drzewiastej**,
- Generowanie **wielopoziomowych raportów**, dzięki czemu możliwa jest prezentacja danych na różnym poziomie szczegółowości - przeglądając raport możemy poprzez kliknięcie przechodzić od danych ogólnych (np. wykresu) do coraz bardziej szczegółowych informacji (np. historii rozliczeń).

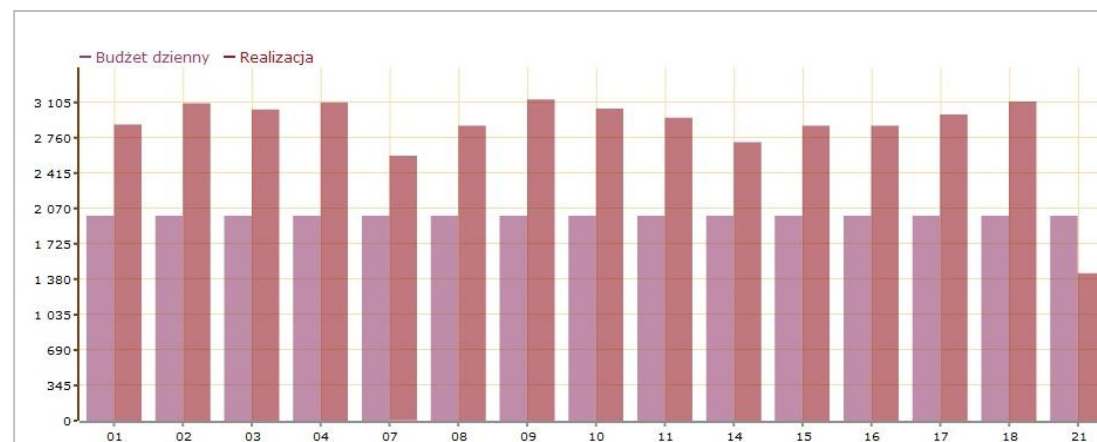


The screenshot displays the CRM7 Report Creator interface. The main window is divided into several panels: 'Źródło danych' (Data Source) on the left, 'Warunki raportu' (Report Conditions) in the center, 'Grupowanie wyników' (Result Grouping) on the right, 'Sortowanie wyników' (Result Sorting) on the far right, and 'Podsumowanie' (Summary) on the bottom right. The 'Źródło danych' panel shows a tree structure of data sources, including 'Firmy' (Companies) and 'Pola obiektu' (Object Fields). The 'Warunki raportu' panel shows a list of conditions, with 'Adres strony www' selected. The 'Grupowanie wyników' panel shows a list of grouping options, with 'Adres strony www' selected. The 'Sortowanie wyników' panel shows a list of sorting options, with 'Adres strony www' selected. The 'Podsumowanie' panel shows the report name, type, and other settings. The 'Edycja warunku' (Edit Condition) dialog box is open, showing the 'Adres strony www' condition. The dialog box contains fields for 'Opis' (Description), 'Typ warunku' (Condition Type), 'Wybór wartości z listy' (List Value Selection), 'Domyślna wartość' (Default Value), 'Edycja przez użytkownika' (Edit by User), 'Wymagane podanie wartości' (Required Value), 'Szukaj danych nie spełniających warunku' (Search for data not meeting the condition), 'Przenies do JOINa' (Move to JOIN), 'Powiązanie z raportem wywołującym' (Link to calling report), 'Przejmij wartość klikniętego elementu' (Take value of clicked element), 'Wartość do przejęcia' (Value to take), and 'Przejmij wartość warunków' (Take value of conditions). The 'Zapisz' (Save) and 'Anuluj' (Cancel) buttons are at the bottom right of the dialog box.

- ♦ Generowanie raportów w **formie tabel jedno-lub dwuwymiarowych** oraz **wykresów** – wybór sposobu prezentacji zależny jest od preferencji użytkownika,
- ♦ **Uruchamianie nowych procesów z poziomu raportu**, dzięki czemu możliwe jest planowanie działań sprzedażowych w oparciu o wyniki raportu,
- ♦ **Przejrzysta** prezentacja danych zgromadzonych w CRM7,
- ♦ Praca na wygenerowanych wynikach poprzez **tworzenie formuł obliczeniowych** np. w celu kalkulacji procentowego udziału danego zjawiska,
- ♦ Użycie **kolorowej grafiki** w celu nadania przejrzystości wygenerowanemu raportowi,
- ♦ **Optymalizacja** działań na podstawie wyników raportu.



Raport dodanych firm					
Zapisz wyniki w formacie ▾					
	Pełna nazwa kli...	Typ	Cechy	Grupy	Adres firmy
1.	testJ	Klenci			
2.	Justyna Testowa				45 54-098 Test
3.	Firma szkolenie	Klenci			Testowa 60-312 ...
4.	Szkolenie test	Klenci			
5.	Szkolenie test	Klenci			
6.	Nowa00	Klenci			
7.	Szkolenie test	Klenci			
8.	Firma 1	Klenci		Grupa szkolenie	
9.	Firma 2	Klenci		Grupa szkolenie	
10.	Firma test szkole...	Klenci	EDI	Grupa szkolenie	Błażeja 1312 40-...
11.	Firma test szkole...	Klenci	Integrator	Grupa szkolenie	Błażeja 1312 40-...
12.	0 Nowa0			Grupa test szkol...	
13.	Jan Sputnik				



CRM7 moduł dodatkowy: Marketing

Moduł usprawnia pracę działu **marketingowego** i umożliwia pomiar efektywności przeprowadzonych działań w stosunku do potencjalnych lub obecnych Klientów.

- ♦ **Planowanie** kampanii marketingowych,
- ♦ **Eksport danych** teleadresowych firm przypisanych do kampanii marketingowej,
- ♦ **Automatyczne dodawanie zdarzeń** w kampanii marketingowej do wszystkich firm biorących w niej udział,
- ♦ Obsługa **mailingu elektronicznego**,
- ♦ **Podgląd historii** kampanii marketingowych,
- ♦ **Raportowanie** oraz **analiza** wyników przeprowadzonej kampanii,
- ♦ **Porównywanie skuteczności** kampanii.

DODAWANIE AKCJI MARKETINGOWEJ 0/1000 →

Alarmy: (0/0) Przypomnienia: (0) + Skróty: +

Dodaj akcję

Nazwa: Ankieta Data założenia: 2012-07-17

Status: Planowana Typ: Telemarketing

Start: 2012-07-23 Stop: 2012-07-24

Budżet: 100 Oczekiwany koszt: 50

Opis/cel: Zbadanie poziomu satysfakcji

Grupy docelowe (Firmy/osoby fizyczne): Grupa systemowa Wyszukaj...
Grupy docelowe (Osoby kontaktowe): Wyszukaj...

Lista etapów

Dodaj etap +

Nazwa	Opis	Operacje
Etap 1	Opis	
Etap 2	Opis	

Następne kroki

Po dodaniu akcji: ☐ Nic nie rób ☒ Przejdź do realizacji działań

Dodaj akcję

Telemarketing

- ♦ **Tworzenie** kampanii telemarketingowej dla wybranych grup klientów,
- ♦ **Planowanie kalendarza** rozmów wraz ze śledzeniem postępu realizacji zadań,
- ♦ Tworzenie **indywidualnych kwestionariuszy** ankiet lub wykorzystanie zapisanych wzorów,
- ♦ Definiowanie **skryptów rozmów** dla telemarketerów z możliwością budowy pytań warunkowych,
- ♦ Rejestracja skryptu rozmowy z klientem oraz **zapis wyniku rozmowy** telemarketera.

Materiały Reklamowe

- ♦ Definiowanie **materiałów** reklamowych,
- ♦ **Rejestracja** materiałów,
- ♦ **Analiza** kosztów i ilości.

Ankiety

- ♦ **Planowanie kalendarza** rozmów lub ankiet,
- ♦ **Budowanie ankiet i formularzy** marketingowych z możliwością generowania pytań warunkowych,
- ♦ Określenie **wagi i ilości punktów** dla poszczególnych pytań w ankiecie.

Wszelkie podjęte działania w ramach akcji marketingowych można zanalizować i następnie odpowiednio optymalizować. Służą do tego czytelne raporty w systemie CRM7, które prezentują wyniki akcji w formie przejrzystych tabel lub przyjaznych dla oka, graficznych zestawień.

Wysyłka Seryjna

- ♦ Tworzenie **precyzyjnych grup docelowych** w oparciu o dane zgromadzone w CRM7,
- ♦ Tworzenie własnych **szablonów wiadomości** w edytorze html oraz wykorzystanie istniejących,
- ♦ Dołączanie **załączników** do wysyłanej korespondencji,
- ♦ **Personalizacja** wiadomości poprzez zawarcie w treści **tagów** (imię i nazwisko, zwrot grzecznościowy itp.)
- ♦ Automatyczne **tworzenie grup wiadomości** oraz generowanie przerw w ich wysyłce w celu **uniknięcia** weryfikacji wiadomości e-mail jako **Spam**.

CRM7 moduł dodatkowy: Generator dokumentów

Narzędziem pozwalającym na **generowanie dokumentów** z poziomu przeglądarki internetowej, w oparciu o dane zgromadzone w systemie jest **Office Launcher**. Funkcjonalność ta umożliwia pracę z popularnymi plikami (.doc,.xls) bez potrzeby zapisywania plików na dysku lokalnym użytkownika.

- ♦ **Automatyzacja** generowania dokumentów,
- ♦ Tworzenie **szablonów dokumentów** z możliwością zamieszczenia **tagów**,
- ♦ Korzystanie z **edytora tekstu** lub **arkusza kalkulacyjnego** po wybraniu szablonu,
- ♦ Tworzenie **spójnych wizerunkowo** ofert i dokumentów firmowych,
- ♦ Automatyczne **archiwizowanie** w jednym miejscu generowanych dokumentów,
- ♦ **Wersjonowanie** ofert i dokumentów,

3 kroki generowanie dokumentu za pomocą aplikacji Office Launcher:

1. Wypełnieniu potrzeby w CRM7 (odповідzią na zgłoszoną potrzebę ma być wygenerowany dokument),
2. Edycji gotowego szablonu przy pomocy popularnych edytorów tekstowych,
3. Wygenerowaniu dokumentu w formacie PDF.

POTRZEBA - EDYCJA

Zapisz

 **Dane podstawowe - Potrzeba CRM**

Rodzaj CRM7:

CRM7

Dla ilu użytkowników?:

16-30

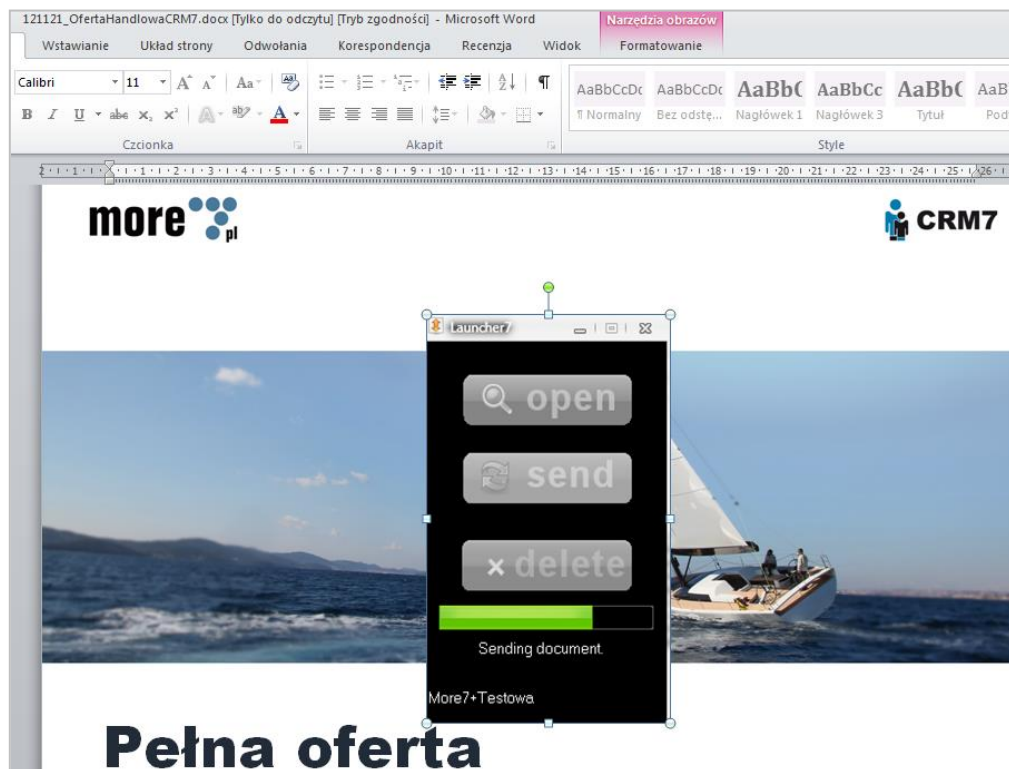
Z jakiego systemu FK korzystają?:

Excel

Czy wymagana integracja z FK?:

Tak

Zapisz



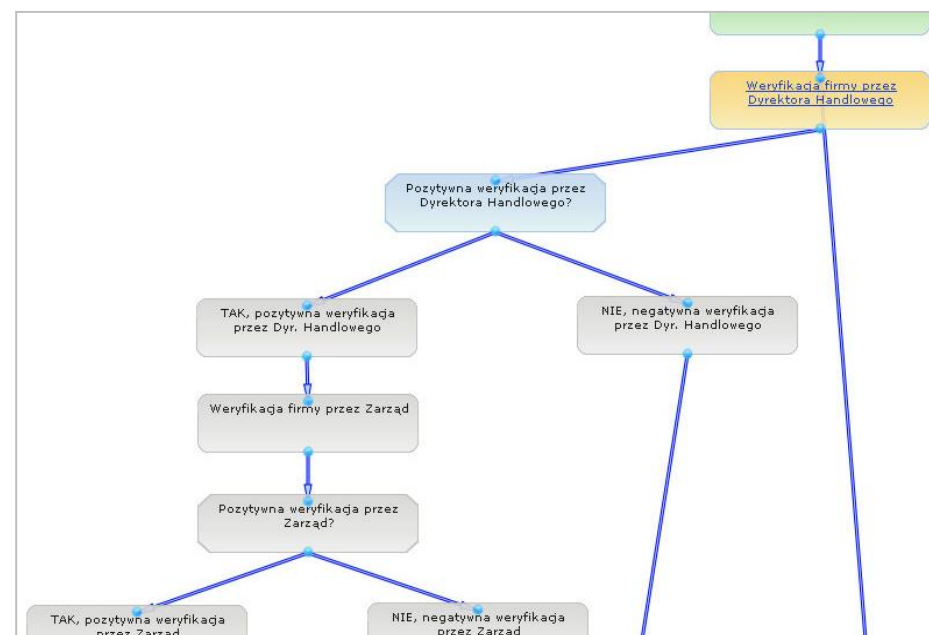
Dostarczony z modułem generator umożliwia dowolne umieszczanie oraz edycję pól w szablonie dokumentu, decydując o jego wyglądzie. To samo dotyczy treści – można skorzystać z istniejącej zawartości lub zredagować własną.



CRM7 moduł dodatkowy: Workflow

Elastyczny moduł zarządzania procesami umożliwia modelowanie i dodawanie procesów biznesowych Klienta. Pozwala na definiowanie procedur działania, dzięki czemu ułatwia zarządzanie oraz kontrolę procesów realizowanych w firmie. Wdrożenie modułu **Workflow** zwiększa wydajność oraz efektywność działań pracowników.

- Możliwość **obsługi powtarzalnych procesów biznesowych**, charakteryzujących się określoną ścieżką realizacji,
- **Diagram - graficzna prezentacja** procedury obsługi procesu,
- Definiowanie **etapów** i elementów powiązanych każdego procesu,
- Definiowanie **czasu** trwania poszczególnych etapów procesu wraz z możliwością automatycznego powiadomienia przełożonych o ich przekroczeniu,
- Definiowanie **osób bądź grupy** osób zaangażowanych w dany proces,
- Możliwość **edycji procesu** oraz poszczególnych jego etapów,
- Rejestrowanie zdarzeń i **kosztów**,
- Podgląd **historii** zrealizowanych etapów
- Monitorowanie **realizacji** poszczególnych etapów procesu.



Cennik

Pakiet: CRM7 Standard i moduły dodatkowe dla 15 użytkowników +1 LICENCJA GRATIS!

23.500,00 PLN

Cena pakietu obejmuje licencje oraz komplet materiałów instruktażowych

Usługa wdrożenia Pakietu: CRM7 Standard i moduły dodatkowe

~~6.000,00 PLN~~ **5.000,00 PLN**

Szkolenie administracyjne i z obsługi systemu CRM7

~~3.000,00 PLN~~ **2.000,00 PLN**

Wsparcie techniczne

3 m-ce GRATIS!

Wszystkie ceny podane w niniejszej ofercie są cenami netto

Chcesz zintegrować Twoje systemy zewnętrzne z CRM7?

ZGŁOŚ SIĘ DO NAS PO DEDYKOWANĄ OFERTĘ!

Kontakt

Dział Wsparcia i Rozwoju

ul. Sienkiewicza 5/5
60-816 Poznań

E-mail: **biuro@more7.pl**

Tel.: **+48 61 662 57 25**

Dział Sprzedaży

ul. Ostrobramska 101
04-041 Warszawa

E-mail: **biuro@more7.pl**

Tel.: **+48 22 465 65 40**



kontakt@more7.pl

www.more7.pl