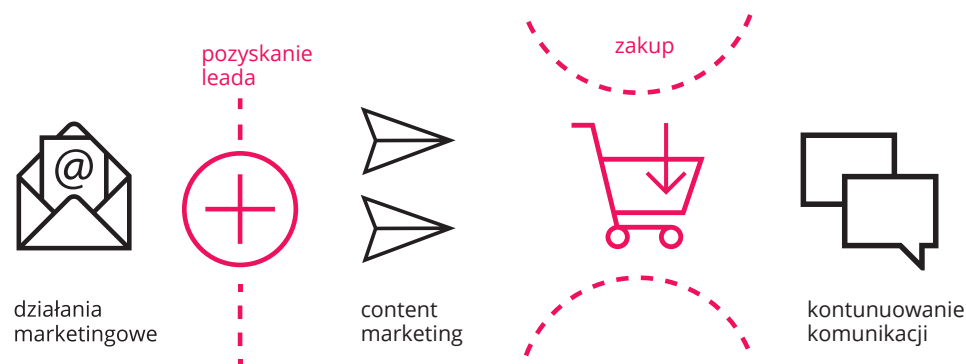


Funkcjonalność oferowana przez moduł CRM (ang. Customer Relations Management – zarządzanie relacjami z klientami) w systemie enova365 wykracza poza powszechne rozumienie tego pojęcia. Oprócz rozwiązań typowych, takich jak rejestracja danych o kontrahentach i kontaktach z nimi, moduł pomaga skutecznie prowadzić proces sprzedażowy i obsługę szans sprzedaży w firmie, dopasowując się do unikalnego modelu biznesowego i sposobu działania. Pozwala również na definiowanie własnych rodzajów aktywności, projektów oraz kampanii CRM, co umożliwia precyzyjne dostosowanie wyglądu i zachowania programu do potrzeb firmy.

Leady i Transakcje

Jednym z podstawowych zakresów działań enova365 CRM jest tworzenie procesów sprzedażowych z wykorzystaniem takich obiektów jak Leady i Transakcje. Rozwiązanie pozwala na wykreowanie dowolnego modelu biznesowego, na podstawie którego będzie realizowana sprzedaż. Leady, które są potencjalnymi szansami sprzedażowymi, można „podgrzewać” je za pomocą zadań, zdarzeń powiązanych z kontrahentem lub samą szansą sprzedaży. Dzięki temu wszystkie zdarzenia prowadzone na rzecz kontrahenta i jego osoby kontaktowej są dostępne bezpośrednio na ich kartotece. Po odpowiedniej obróbce szansy lub dokonaniu decyzji zakupowej przez klienta zostaje utworzona Transakcja, z której handlowiec ma możliwość tworzenia dokumentów handlowych (oferty, zamówienia, faktury). Transakcja dodatkowo pozwala na wskazania kilku podmiotów biorących udział w procesie sprzedaży. Moduł pozwala także na monitoring i badanie efektów podejmowanych działań sprzedażowych za pomocą m. in. lejków sprzedaży. Dzięki temu, mamy możliwość zwiększać zyski i maksymalizować skuteczność realizowanych planów sprzedażowych.



Zadania i zdarzenia

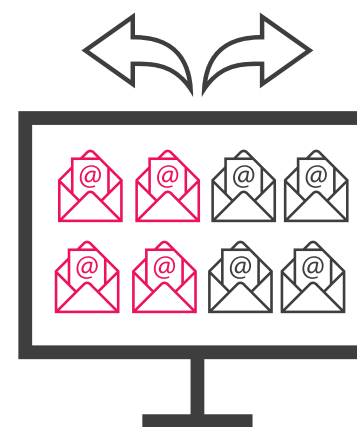
Działanie enova365 CRM w podstawowym wymiarze polega na rejestracji zadań oraz zdarzeń. Zdarzenia rozumiane są jako fakty, które zaszły w naszych relacjach z kontrahentem – może to być np. notatka z rozmowy telefonicznej lub informacja o otrzymaniu pisma od klienta. Zadania odnoszą się do spraw, które należy wykonać – np. spotkanie z klientem, wysłanie materiałów marketingowych itp. Oprogramowanie enova365 daje wygodny dostęp do informacji o działaniach (zadaniach i zdarzeniach) w różnych kontekstach. W kartotece kontrahenta można obejrzeć listę wszystkich aktywności związanych z danym kontrahentem. Na liście „Moje zadania” operator może zobaczyć zadania, które zostały mu przydzielone do wykonania oraz te, które przydzielił do wykonania innym. Zarówno zadania jak i zdarzenia mogą być **synchronizowane z kalendarzem Google**, dzięki czemu użytkownik otrzymuje dostęp do wybranych informacji w wygodnym widoku kalendarza, bez potrzeby logowania się do systemu enova365.

Projekty i kampanie

Działania (zadania i zdarzenia) związane z jednym klientem i zmierzające do osiągnięcia określonego celu można łączyć w projekty. Grupa projektów związanych z wieloma klientami, ale mających wspólny cel, może zostać połączona w kampanię.

Korespondencja seryjna i PocztaCRM

Szczególnym rodzajem kontaktów z kontrahentami jest korespondencja seryjna. Funkcjonalność ta umożliwia przygotowanie szablonu listu, a następnie wydrukowanie go dla wskazanych kontrahentów (dla potrzeb wysyłki tradycyjną pocztą) lub automatyczne wysłanie pocztą elektroniczną. Korespondencja skierowana do poszczególnych kontrahentów jest zapamiętywana jako zdarzenia związane z tymi kontrahentami. W enova365 możliwe jest odbieranie i wysyłanie wiadomości z wielu skrzynek pocztowych bezpośrednio z programu, dzięki zastosowaniu protokołu IMAP. Przychodzące oraz wychodzące wiadomości e-mail mogą zostać powiązane bezpośrednio z kontrahentem, zadaniem lub projektem.



Serwis

Kompleksowa ewidencja procesu serwisowania sprzętu (urządzenia). Rozwiązanie pozwala także planować przyszłe przeglądy. W chwili przyjęcia urządzenia do naprawy lub przeglądu tworzone jest zlecenie serwisowe, które automatycznie trafia na listę zadań do wykonania przez operatora (serwisanta). Dla każdego urządzenia dostępna jest pełna historia jego napraw. Ponadto istnieje możliwość automatycznego informowania Klienta o etapie realizacji zlecenia za pośrednictwem wiadomości SMS oraz e-mail.

Wypożyczalnia

Aplikacja zawiera listy urządzeń i wypożyczeń. Dla każdego urządzenia możemy zarówno określić jego aktualny stan (np. zarezerwowane, wypożyczone, zwrócone), jak i sprawdzić pełną historię wypożyczeń. W połączeniu z Serwisem dla każdego wypożyczanego urządzenia można rejestrować naprawy oraz planować przeglądy.

enova365 to w 100% polski produkt ERP, przeznaczony dla Klienta z sektora średnich i dużych przedsiębiorstw (do 250 stanowisk roboczych). Pełny ERP: CRM, Handel, Finanse, HR, Workflow oraz BI. Produkt bazuje na kilkunastoletnim doświadczeniu zespołu w budowaniu programu wspierającego procesy w firmach. Jest gotowy do pracy w średnich i dużych polskich firmach lub do integracji w oddziałach międzynarodowych korporacji zlokalizowanych w Polsce, pracujących na zagranicznych systemach. Jego przewagą jest bieżąca aktualizacja do zmieniających się przepisów i duża elastyczność w tworzeniu własnych procedur w obrębie tych nowelizacji.

Reagując na zmieniające się trendy mobilności w biznesie oraz upowszechnienie rozwiązań chmurowych w Polsce, Soneta stworzyła na bazie dotychczasowego ERP chmurową wersję systemu – enova365. To pierwszy w Polsce ERP dostępny na platformie Microsoft Azure. Zaprojektowany i rozwijany w oparciu o technologię Microsoft, pozwala na dostęp do systemu ERP za pomocą przeglądarki internetowej (HTML5), aplikacji mobilnej dla Windows 8.1 oraz na urządzenia z systemem Android.



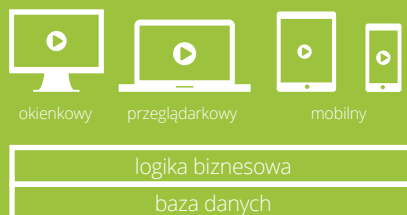
Księgowa rozlicza fakturę i uruchamia automat, który przypisuje kwoty do odpowiednich pozycji budżetu.

Kierownik widzi na projekcie zakończenie zadania, a na budżecie realizację planu.

Jeden system o wielu twarzach

Oprogramowanie enova365, rozwijane od kilkunastu lat, składa się z trzech elementów: bazy danych, logiki biznesowej oraz interfejsu. Jest dostępne stacjonarnie oraz mobilnie. Interfejs systemu jest dostosowany do urządzenia (komputer stacjonarny, laptop, tablet, smartfon) i sposobu dostępu (okienkowy, przeglądarkowy oraz mobilny – dla Windows 8.1 oraz na urządzenia z systemem Android. To jedyny multiinterfejsowy system w Polsce, który na poziomie bazy danych, logiki biznesowej pozostaje taki sam.

Interfejsy

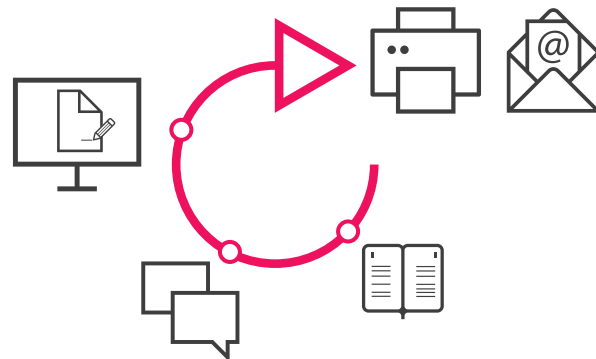


Modele instalacji

enova365 daje dużą przewagę w budowaniu modeli biznesowych. System można instalować na różnych serwerach i urządzeniach, zarówno w modelu, w którym oprogramowanie enova365 jest instalowane na serwerach Klienta (podstawowy, dotychczasowo stosowany inaczej nazywany „on-premise”), jak również w innowacyjnych modelach z dostępem do serwerów zdalnych (modele chmurowe, tzw. „in-cloud”) oraz modelach mieszanych (hybrydowych).

Moduł Projekty

enova365 Projekty realizuje zadania związane z planowaniem i kontrolą realizacji budżetów projektów. Zawiera w sobie pełną funkcjonalność modułu enova365 CRM (bez Serwisu i Wypożyczalni) oraz funkcje związane z budżetowaniem projektów: tworzenie budżetu dla projektu, planowanie kwot kosztów i przychodów, wprowadzanie korekt, kontrolę kwot zrealizowanych, przypisywanie dokumentów do projektów (co wpływa na stopień realizacji budżetu projektu) oraz tworzenie schematów podziałowych dla dokumentów, które umożliwiają automatyzację procesu przypisywania dokumentów do projektów. Budżet planowany jest w ujęciu wyłącznie wartościowym (kwota kosztów i przychodów) lub ilościowo-wartościowym (dodatkowe planowanie np. zapotrzebowania na materiały). Budżetowanie można również realizować w modelu mieszanym – część pozycji będzie miała planowane wyłącznie wartości, a część wartości i ilości. Moduł pozwala na przypisywanie i śledzenie planów oraz realizacji: w okresie, na etap lub narastająco.

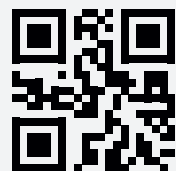


Szkolenia

Moduł szkolenia dedykowany jest dla przedsiębiorstw szkoleniowych, w szczególności dla ośrodków działających zgodnie z ustawą o systemie oświaty lub firm, które chcą prowadzić wewnętrzne szkolenia dla swoich pracowników. Aplikacja pozwala między innymi: planować szkolenia w podziale na grupy, prowadzić ewidencję zgłoszeń uczestników, przygotować listy obecności oraz kontrolować dostępność sal i wykładowców. Bezpośrednio z systemu można także wystawiać certyfikaty lub zaświadczenia potwierdzające umiejętności nabyte podczas kursów oraz szkoleń. W połączeniu z pozostałymi modułami enova365 umożliwia sprawne rozliczanie grup szkoleniowych oraz kontrolę rozrachunków, a w rozliczeniach kadrowo-płacowych nauczycieli akademickich ujmuje regulacje zawarte w ustawie o szkolnictwie wyższym oraz pozwala prześledzić przebieg ścieżki kariery naukowej.

Opis Analityczny

Oprócz modułu enova365 Projekty dostępna jest również licencja Opis Analityczny, która umożliwia przypisywanie dokumentów do projektów. enova365 Projekty przeznaczony jest dla osób, które będą tworzyć budżety, kontrolować ich realizację i tworzyć schematy podziałowe. Natomiast Opis Analityczny to rozwiązanie dla osób, które dokonują kwalifikacji kosztów („opisują” dokumenty), a równocześnie nie potrzebują pełnego dostępu do projektów i szczegółowych informacji o budżecie. Aby korzystać z licencji Opis Analityczny, konieczne jest posiadanie dostępu do opisywanych dokumentów (należy mieć możliwość korzystania z modułu enova365, w którym dokumenty są tworzone).



Soneta Sp. z o.o.
ul. Wadowicka 8A, 30-415 Kraków
tel. +48 12 349 28 00
e-mail: info@enova.pl
www.enova.pl



enova365
dla biznesu

systemowy rozwój firmy



enova365 CRM

„enova365 CRM usprawnia procesy firmy wszędzie tam, gdzie interakcja z klientem jest kluczowa do uzyskania przewagi konkurencyjnej. Zwiększaj zadowolenie obecnych klientów, a także ustalaj nastawienie potencjalnego klienta i prawdopodobieństwo sukcesu. Pracuj w oparciu o zadania i zdarzenia, buduj kampanie i planuj projekty, wysyłaj mailingi. Rezerwuj pomieszczenia, urządzenia i czas pracy. Wszystko z jednego systemu.”

Grzegorz Nowak - kierownik projektu CRM



Unicore s.c.
al. Grunwaldzka 2, 82-300 Elbląg
tel. 55 611 44 40
e-mail: pomoc@unicore.pl
www.unicore.pl