

Link do produktu: <https://pctronek.pl/program-crm-gestor-gt-insert-p-9.html>



Program CRM Gestor GT InsERT

Cena	589,99 zł
Dostępność	Dostępny
Czas wysyłki	24 godziny
Język	Polski
Liczba stanowisk	3
Typ licencji	Komercyjna
Okres licencji	Wieczysta

Opis produktu

Funkcje ogólne

Pełna integracja z Subiektem GT (linią InsERT GT), wspólne kartoteki Kontrahentów i Towarów.
Praca sieciowa wielu użytkowników programu.
Zestawienia.
Wydruki graficzne, m.in. popularny w systemach CRM lejek sprzedaży.
Archiwizacja baz danych.
Wykorzystanie profesjonalnej bazy danych Microsoft SQL Server.
Biblioteka dokumentów (możliwość dołączenia dowolnego załącznika do obiektu oraz widok zbiorczy, pozwalający ją uporządkować - wymagany zielony PLUS dla InsERT GT).
Rozbudowana pomoc kontekstowa.
Obsługa InsMaila (m.in. pobieranie kursów walut).
Strona główna zawierająca listę zadań do wykonania oraz prognozę wartości sprzedaży liczoną na podstawie otwartych szans sprzedaży.

Możliwość dostosowania programu do własnych potrzeb

Możliwość dodawania przez użytkownika własnych zestawień.
Uprawnienia użytkowników do poszczególnych funkcjonalności programu.
Edytowalne słowniki.
Pola własne (do 8 pól własnych dla obiektu, zaawansowane wymagają dowolnego PLUSA).
Flagi własne - możliwość oznaczenia dowolnego obiektu jedną z 10 własnych flag (wymagany zielony lub czerwony PLUS dla InsERT GT).

Ergonomia pracy

Łatwe wyszukiwanie klienta z dowolnego miejsca programu.
Brudnopis - miejsce w programie, pozwalające zapisywać podręczne informacje.
Schowek - przechowywanie obiektów dowolnego typu do późniejszego wykorzystania.
Widok kalendarza w obszarze podręcznym.
Obiekty powiązane.
Zakładkowa budowa programu.
Elastyczne sortowanie kolumn oraz mechanizmy filtrowania i wyszukiwania.
Wiele skrótów klawiszowych przyspieszających pracę z programem.

Klienci

Kartoteka kontrahentów (firm i osób) oraz pracowników firm.
Zaawansowane filtrowanie modułu Klienci wraz z zapisywaniem ustawień filtrów.
Możliwość zapisania dowolnego filtru w module Klienci dzięki nowemu mechanizmowi filtrów SQL.
Łatwe wyszukiwanie klientów.
InstYnKT klientów.

Możliwość tworzenia listy klientów.
Rejestr działań z klientem.
Możliwość wystawiania dokumentów handlowych (wymagany Subiekt GT).
Informator kontrahenta zawierający informacje o współpracy z daną firmą, np. o jej należnościach finansowych.
Informacje o wiarygodności płatniczej kontrahenta.
Biblioteka dokumentów dla kontrahenta.
Wywołanie rozmowy Skype lub Gadu-Gadu.
Obsługa rabatów dla kontrahentów.

Działania

Możliwość planowania i rejestrowania działań w systemie takich jak:

- spotkania,
- zadania,
- telefony,
- listy,
- faksy,
- rozmowy internetowe.

Wygodny system notatek.

Kalendarz wraz z przypomnieniami o zaplanowanych działaniach.

Zadania cykliczne.

Możliwość delegowania zadań.

Poczta internetowa

Wysyłanie i odbieranie e-maili - obsługa serwerów pocztowych POP3/SMTP.

Automatyczne wiązanie odebranych e-maili z odpowiednim klientem (rozpoznawanie po adresie e-mail).

Możliwość zdefiniowania wielu kont pocztowych.

Przypisanie kont pocztowych do użytkowników (pozostałe osoby nie widzą korespondencji danej osoby, chyba że jest ona podpisana do klienta) - również obsługa e-maili typu sekretariat.

Mailing - tworzenie wiadomości zbiorczych.

Szablony wiadomości z zastosowaniem autotekstu z danymi klienta, szans sprzedaży, działań i podmiotu.

Automatyczne odbieranie wiadomości w ustalonych odstępach czasowych.

Reguły wiadomości.

Oznaczanie wiadomości flagami.

Możliwość oznaczania wiadomości prywatnych.

Obsługa załączników do wiadomości.

Import/eksport wiadomości w formacie EML.

Towary i usługi

Kartoteka wspólna z InsERT GT, zatem obsługa wielu magazynów (w przypadku braku licencji na Subiekta GT - jeden magazyn główny).

Stany magazynowe (wymagany Subiekt GT).

InsTYNKT.

Poziomy cen, rabaty, jednostki miar.

Promocje dla wybranych grup towarów lub kontrahentów.

Cenniki.

Szanse sprzedaży

Przygotowanie ofert handlowych prowadzonych wg scenariusza:

- dla pojedynczego klienta,
- zbiorczo, dla dużej liczby klientów.

Obsługa towarów wraz ze wszystkimi poziomami cen, rabatami i promocjami dostępnymi w InsERT GT.

Możliwość wprowadzenia szacowanej wartości szansy sprzedaży (niezależnej od wartości towarów).

Możliwość wystawienia zamówień do szansy sprzedaży na odpowiednim, zdefiniowanym przez użytkownika etapie.

Możliwość wystawienia dokumentu sprzedaży.

Wygodna obsługa korespondencji e-mail oraz pozostałych działań z klientem dotyczących szansy sprzedaży.

Prognozowanie przychodów z szansy sprzedaży (kwoty szans zakończonych sukcesem) na podstawie etapu i prawdopodobieństwa danego scenariusza szans sprzedaży.

Możliwość definiowania własnych scenariuszy szans sprzedaży.

Kalendarz z przewidywalnymi terminami zakończenia szans sprzedaży.

Grupy szans sprzedaży.

Obsługa walut (w tym pobieranie kursów walut przez Internet).

Wydruk oferty handlowej.

Biblioteka dokumentów.

Historia zmian.

Wersja produktu: **Cyfrowa (ESD)**