

Opis funkcjonalności systemu Conectro

Conectro jest systemem CRM nowej generacji, do którego można podłączyć dowolną centralę IP PBX lub usługi każdego dostawcy telefonii VoIP na rynku.

Poniżej przedstawiamy moduły i funkcjonalności systemu.

Moduł: Standardowy

- Rozbudowany system filtrów dla każdej z tabel.
- Możliwość sortowania wg. danych w wybranej komórce.
- Wybór prezentowanych kolumn.
- Stronicowanie.
- Operacje masowe (operacje na wielu zaznaczonych elementach).
- Mechanizm importu lub eksportu danych z lub do arkuszy Excel.

Moduł: Wyszukiwarka

- Przeszukiwanie po wszystkich bytach z podpowiedziami.

Moduł: Uprawnienia

- 3 – stopniowy poziom uprawnień (Dyrektor, Kierownik, Użytkownik).
- Dodatkowe uprawnienie Administratora.



Moduł: Dashboard

- Lista zadań i wydarzeń z kalendarza:
 - wyróżnienie zadań przeterminowanych,
 - szybkie przejście do przypisanych bytów.
- Dziennik operacji – lista operacji wykonanych w systemie przez użytkowników.

Moduł: Interesy

- Lista wszystkich prowadzonych spraw.
- Archiwum Interesów.
- Interes przypisany do użytkownika oraz możliwość powiązania z firmą lub kontaktem.
- Do Interesu przypisane dokumenty i zadania.
- Interes posiada swoją własną kartę – widok ze wszystkimi danymi Interesu, powiązaniem oraz strumieniem aktywności (dodawanie notatek, tworzenie historii) .
- Interesy określone fazami.



Moduł: Firmy

- Lista wszystkich firm.
- Karta firmy.
- Pipeline (wartości Interesów w toku).
- Suma wartości wygranych i przegranych Interesów, przypisanych do użytkownika, powiązana z Interesami i kontaktami.
- Dziennik aktywności.
- Do firmy przypisane zadania i dokumenty.

Moduł: Kontakty

- Lista kontaktów (osób).
- Karta kontaktu.
- Pipeline i wartości Interesów.
- Dziennik aktywności.
- Przypisanie kontaktu do Firmy.
- Powiązanie kontaktu z Interesem.
- Przypisane zadania i dokumenty.



Moduł: Kalendarz

- Kalendarz z zadaniami i wydarzeniami.
- Widok w zakresie miesiąc/tydzień/dzień.
- Filtrowanie wg. zadań przypisanych do użytkowników.
- Możliwość wykonywania operacji na zadaniach z poziomu Kalendarza.

Moduł: Zadania i wydarzenia

- Zadania widoczne na Dashboardzie i w Kalendarzu.
- Oznaczenie zadań jako ukończone/nieukończone.
- Dodawanie wielu współpracowników do jednego zadania.
- Przypisywanie zadań do bytów.
- Odkładanie zadań w czasie.
- Dodawanie dokumentów do zadania.
- Karta zadania.

Moduł: Dokumenty

- Lista wszystkich załączonych dokumentów (plików).



Moduł: Raporty

Raporty ilościowe:

- wykonanych aktywności (wg rodzaju)
- wartości prowadzonych Interesów (wg faz, historii i planów – prognozy i realizacji)
- zadań i wydarzeń (wg utworzenia/ukończenia)
- dziennik operacji (wg typów operacji).

Z podziałem na użytkowników i okres czasu oraz podsumowaniem ilościowym.

Moduł: Poczta

- Integracja z istniejącymi skrzynkami pocztowymi.
- Łączenie wiadomości w skrzynce z kontaktami.

Moduł: Tagi

- Edytowalna przez Administratora lista tagów.
- Tagami można opisywać: Interesy, Firmy, Kontakty, Zadania i Wydarzenia.

Moduł: Integracja z VoIP

- Możliwość podłączenia systemu do konta u dowolnego dostawcy usługi VoIP za pomocą protokołu SIP.



Moduł: Pola Użytkownika

- Możliwość tworzenia własnych pól opisujących byty.

Moduł: Panel Użytkownika

- Edycja danych konta.
- Konfiguracja powiadomień mailowych.
- Konfiguracja poczty.

Moduł: Panel Administratora

- Zarządzanie użytkownikami.
- Ustawienia:
 - pola użytkownika
 - tagi
 - listy edytowalne (fazy Interesów, typy zadań i aktywności, źródła pozyskania i priorytety)
 - tworzenie szablonów odpowiedzi mailowych.



Moduł: Dialer

- Dedykowany widok w trakcie połączenia z Klientem.
- Dane Klienta.
- Historia kontaktu (dziennik aktywności).
- Dodawanie aktywności, notatki.
- Tworzenie kolejnego telefonu.
- Tworzenie bytów (Interes, Firma, Klient, Zadanie).

Moduł: Telekomunikacyjny – połączenie wychodzące

- Możliwość wykonywania połączeń z poziomu CRM.
- Tworzenie kampanii telefonicznych.
- Automatyczny dialer (automatyczne wykonywanie połączeń dla aktywnych użytkowników).



Moduł: Telekomunikacyjny – połączenia przychodzące

- Rozpoznawanie Klienta po numerze telefonu, z którego wykonywane jest połączenie przychodzące.
- Dla Klientów nieznanymi możliwość wyszukiwania Klientów i powiązania z numerem dzwoniącym.
- Rozdzielenie połączeń między Użytkowników.

Roadmapa:

- Panel supervisor.
- Nagrywanie, archiwizacja oraz ocenianie nagrań.
- System raportowania.
- Aplikacja mobilna.

