Wikiprint Book

Title: Sprawa jako wsparcie procesu sprzedaży

Subject: eDokumenty - elektroniczny system obiegu dokumentów, workflow i CRM - NewBusinessAdmin/Cases/CRM

Version: 8

Date: 09/04/25 03:50:48

Table of Contents

Sprawa jako wsparcie procesu sprzedaży 3
Zakładka Pozycje (Produkty) 3
Zakładka Cechy 6
Porada 6

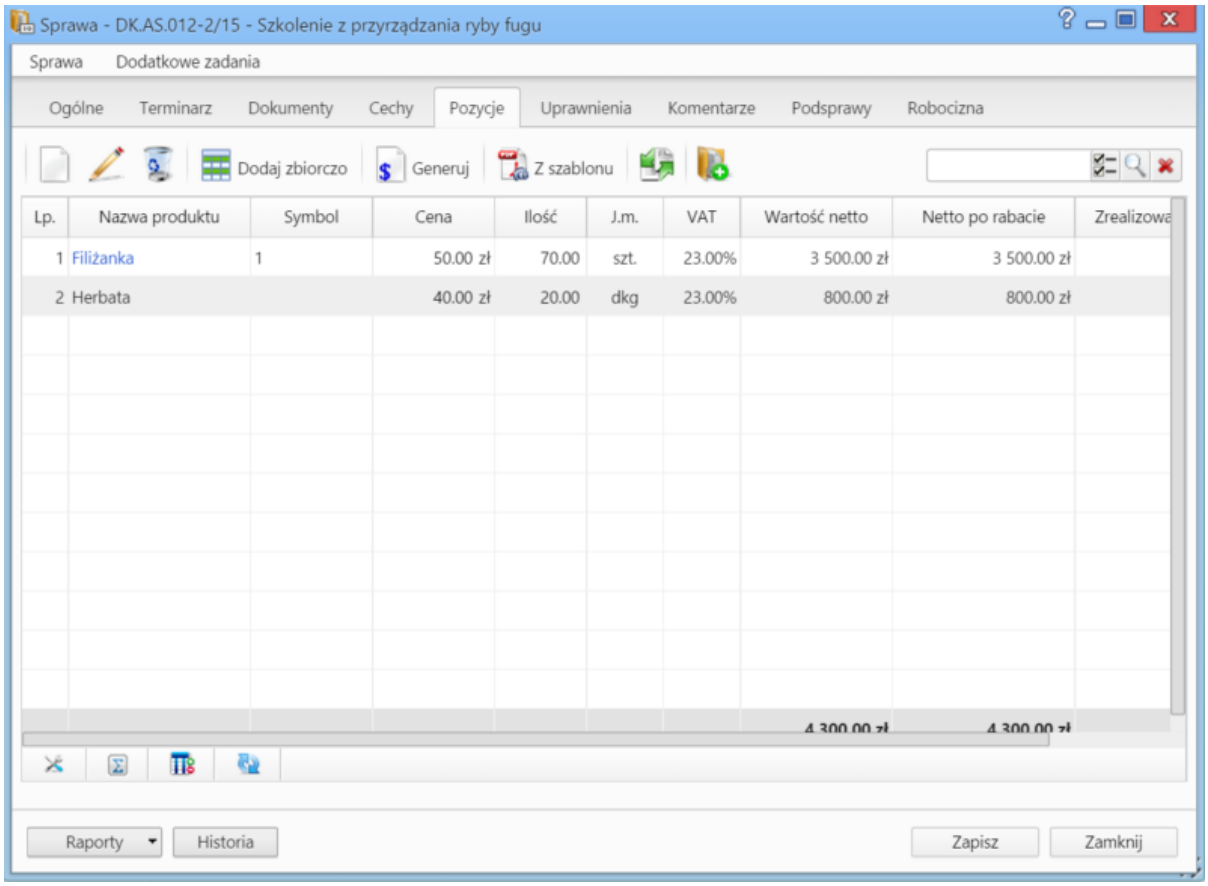
Sprawa jako wsparcie procesu sprzedaży

Artykuł w trakcie aktualizacji

W sprawie o charakterze sprzedażowym ważną rolę odgrywa zawartość zakładek **Cechy** oraz **Pozycje** (**Produkty**) kartoteki sprawy. Sprawę taką tworzymy zgodnie z ogólną instrukcją.

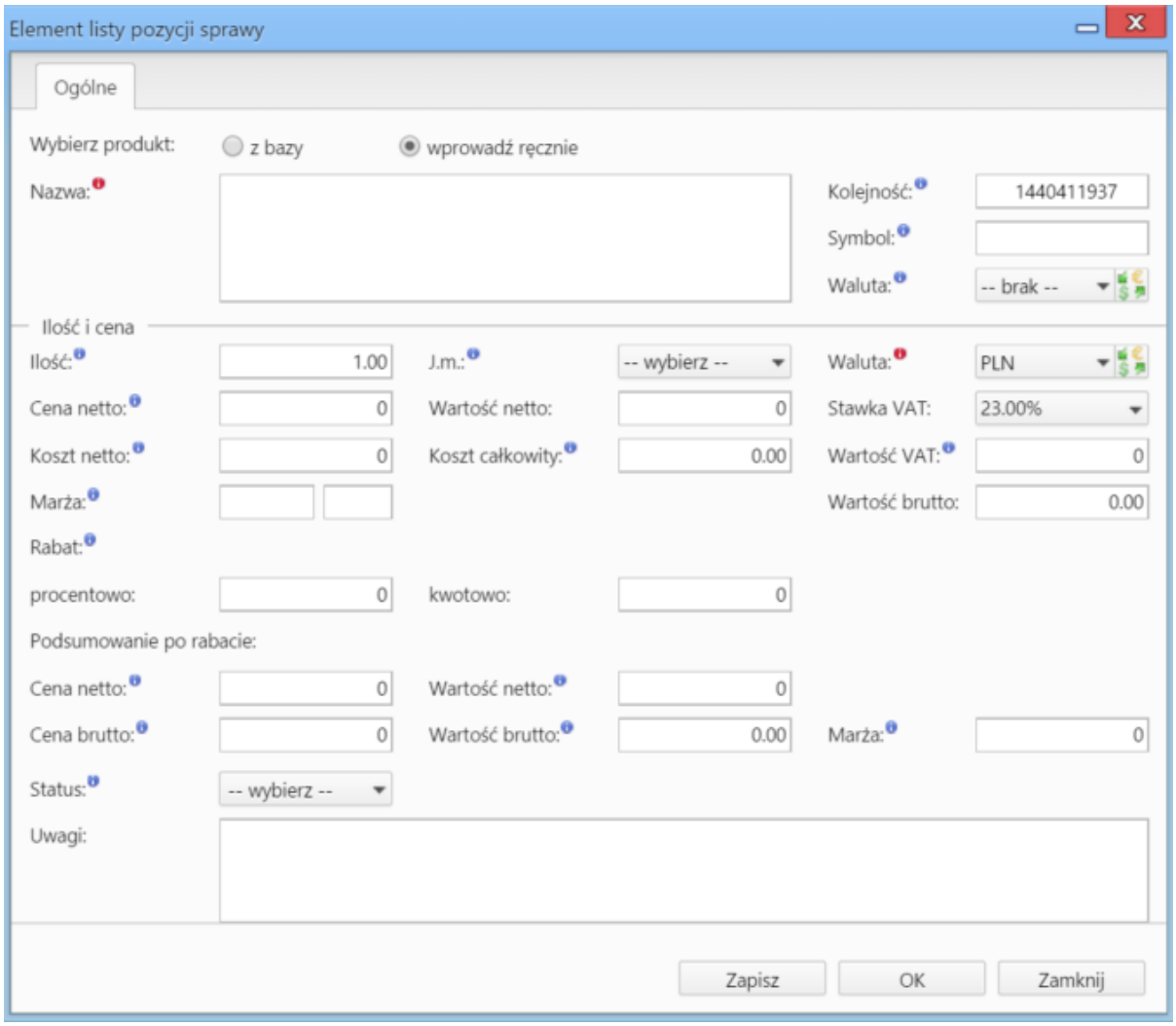
Zakładka Pozycje (Produkty)

Pozycją w sprawie może być powiązany z nią produkt lub usługa. Elementami na liście zarządzamy korzystając z **Paska narzędzi**.



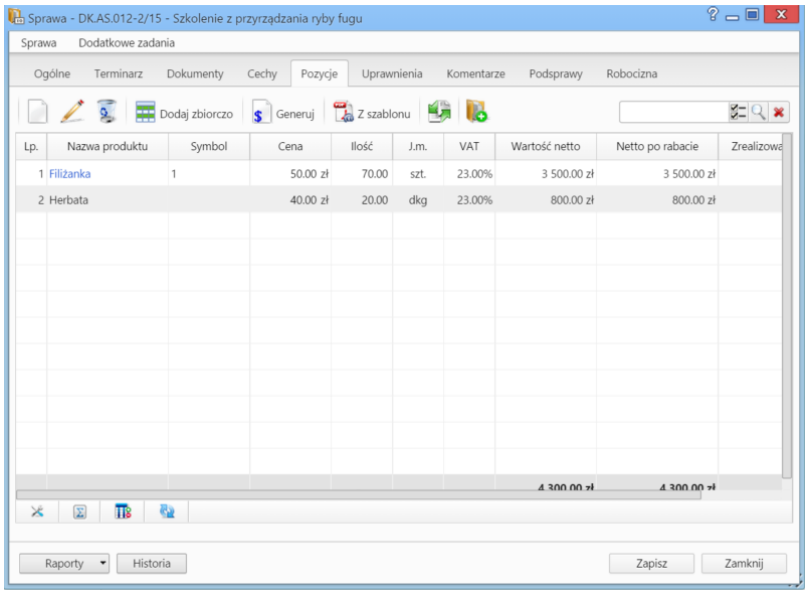
Zakładka Pozycje w sprawie

- Aby dodać nowy element do listy, klikamy ikonę **Nowy**, po czym wypełniamy formularz i klikamy **OK**.



Okno dodawania nowej pozycji w sprawie

- Aby edytować pozycję, zaznaczamy ją na liście, po czym klikamy ikonę **Edycja**.
- Po zaznaczeniu pozycji na liście i kliknięciu ikony **Usuń**, znikną one z listy. Nie oznacza to jednak ich usunięcia z systemu!
- Aby dodać większą ilość pozycji z **Bazy produktów**, klikamy przycisk **Dodaj zbiorczo**, a następnie w kolumnie **Ilość** podajemy - w odpowiednim wierszu - liczbę produktów, które mają zostać dodane. Klikamy przycisk **Zamknij**.
- Istnieje możliwość wygenerowania dokumentów, które będą zawierać listę pozycji zaznaczonych na liście. Dokumenty tworzymy klikając ikonę **Generuj** i wybierając z rozwiniętego menu typ dokumentu:Zamówienie, Oferta, Faktura, Zapotrzebowanie lub Wydanie zewnętrzne. Wygenerowany dokument zostanie on dodany do listy w zakładce **Dokumenty** kartoteki sprawy.
- Możemy także tworzyć dokumenty, które zawierają wszystkie pozycje z listy, na podstawie szablonów. Do tego celu konieczne jest uzupełnienie w zakładce **Ogólne** pola **Klient**, dla którego będzie utworzony plik. Aby go wygenerować, klikamy ikonę **Z szablonu**, wybieramy typ (ewentualnie zaznaczamy też checkbox **załącznik w emailu**, jeśli wygenerowany plik ma być od razu wysłany pocztą elektroniczną) i klikamy **Generuj**.

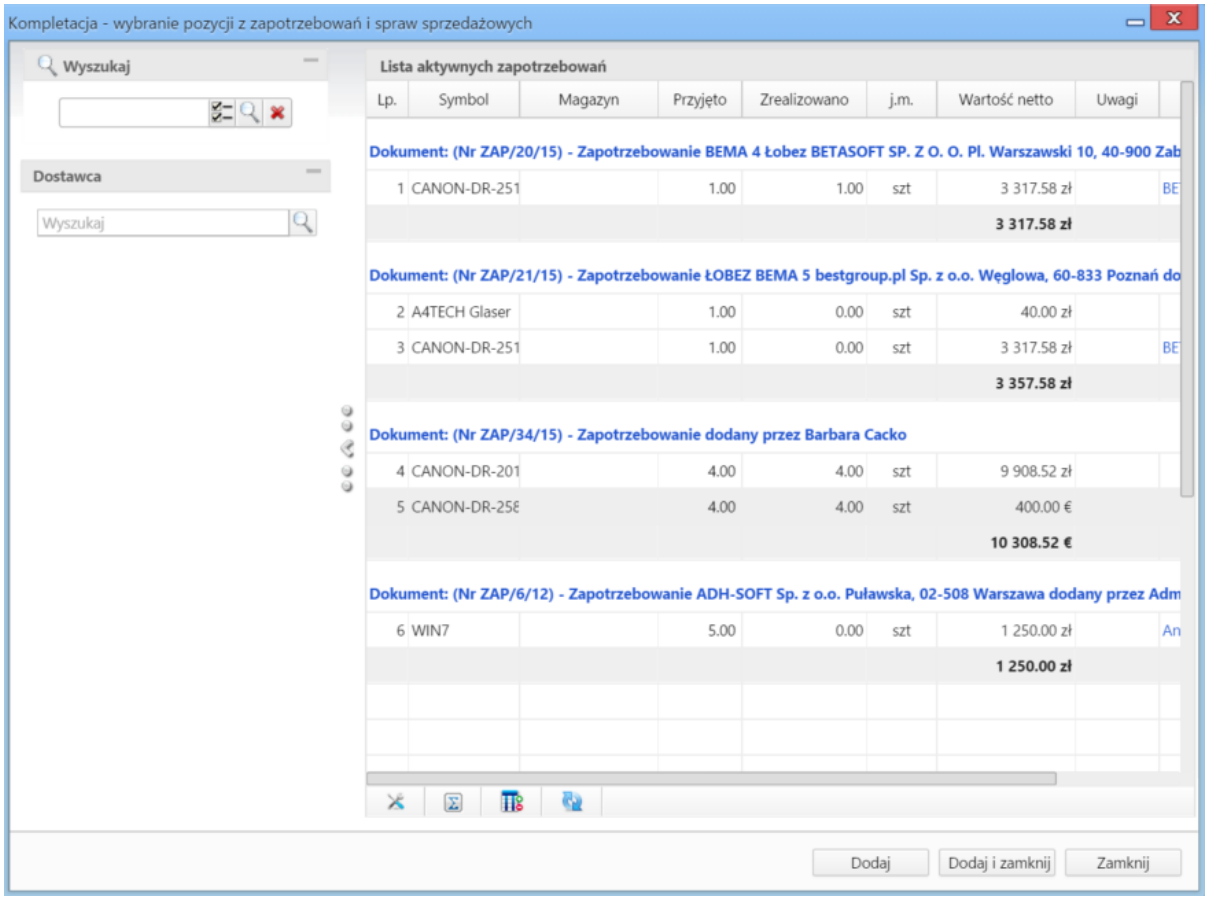


Generowanie pliku z pozycjami w sprawie

Uwaga

Utworzony w ten sposób plik nie pojawi się na liście w zakładce **Dokumenty**.

- Do listy możemy również dodać pozycje z dowolnego dokumentu typu **Zapotrzebowanie** mającego status **aktywny**. W tym celu klikamy ikonę **Kompletacja**, po czym wybieramy elementy z wyświetlonej listy i klikamy **Dodaj** lub **Dodaj i zamknij**.

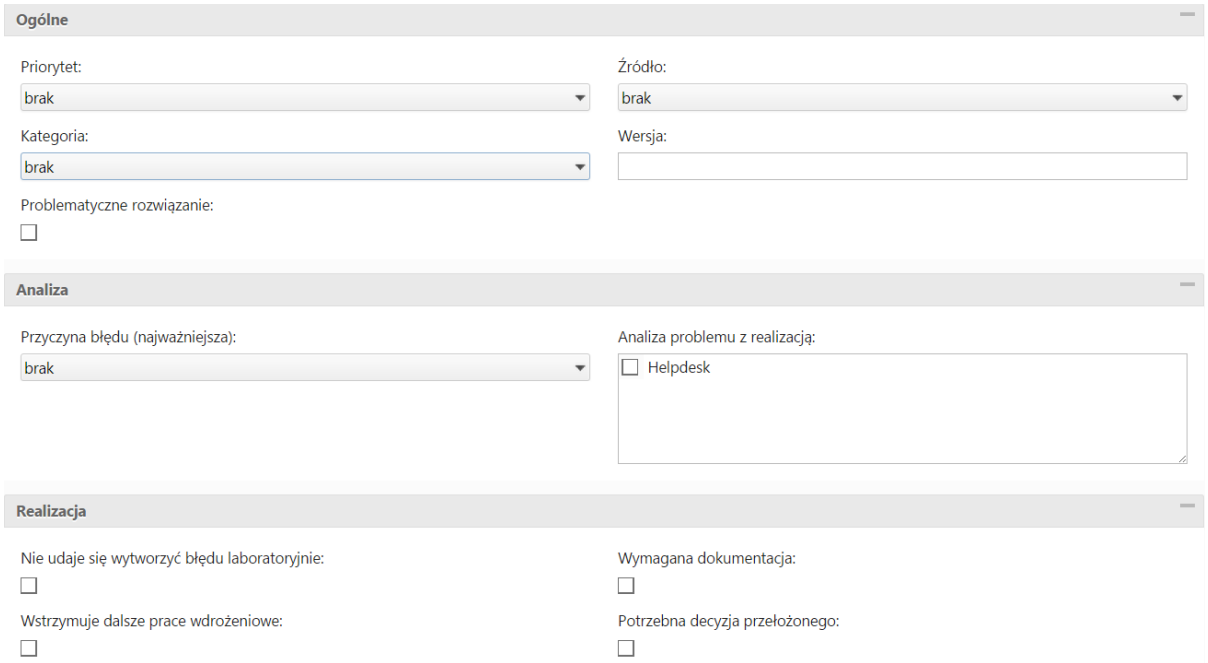


Okno wyboru pozycji z zapotrzebowań

- Na bazie zaznaczonych na liście pozycji możemy tworzyć podsprawy (sprawy podrzędne). W tym celu klikamy ikonę **Utwórz podsprawę z wybranych produktów**. Wyświetlony formularz jest domyślnie uzupełniony danymi takimi, jak w zakładce **Ogólne**, a po jego zapisie w zakładce **Pozycje** na liście wyświetlone będę te, na podstawie których była tworzona podsprawa.

Zakładka Cechy

Zawartość zakładki **Cechy** jest konfigurowalna w **Panelu sterowania**. W procesie sprzedażowym może zostać wykorzystana m.in. do oznaczenia tzw. leadów, szans oraz otrzymanych zleceń.



Przykładowa zawartość zakładki Cechy

Zbiorcze ustawianie cech

Operacja zbiorczej zmiany cech jest analogiczna jak w module Baza klientów.

Porada

W sprawach sprzedażowych przydatna jest również zakładka Terminarz, w której możemy np. rejestrować odbyte rozmowy telefoniczne.