

Title: Sprawa jako wsparcie procesu sprzedaży

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

Version: 8

Date: 08/25/24 02:21:56

## Table of Contents

|                                               |   |
|-----------------------------------------------|---|
| <i>Sprawa jako wsparcie procesu sprzedaży</i> | 3 |
| <i>Zakładka Pozycje (Produkty)</i>            | 3 |
| <i>Zakładka Cechy</i>                         | 5 |
| <i>Porada</i>                                 | 6 |

[Podręcznik użytkownika](#) > [Sprawy](#) > Sprawa jako wsparcie procesu sprzedaży

## Sprawa jako wsparcie procesu sprzedaży

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**.

| Lp. | Nazwa produktu | Symbol | Cena     | Ilość | J.m. | VAT    | Wartość netto | Netto po rabacie | Zrealizowa |
|-----|----------------|--------|----------|-------|------|--------|---------------|------------------|------------|
| 1   | Filiżanka      | 1      | 50.00 zł | 70.00 | szt. | 23.00% | 3 500.00 zł   | 3 500.00 zł      |            |
| 2   | Herbata        |        | 40.00 zł | 20.00 | dkg  | 23.00% | 800.00 zł     | 800.00 zł        |            |
|     |                |        |          |       |      |        | 4 300.00 zł   | 4 300.00 zł      |            |

Zakładka *Pozycje* w sprawie

- Aby dodać nowy element do listy - z [bazy produktów](#) lub ręcznie, klikamy ikonę **Nowy**, po czym wypełniamy wyświetlony formularz i klikamy **OK**.

Element listy pozycji sprawy

Ogólne

Wybierz produkt:  z bazy  wprowadź ręcznie

Nazwa:

Kolejność:

Symbol:

Waluta:

Ilość i cena

Ilość:  J.m.:

Waluta:

Cena netto:  Wartość netto:  Stawka VAT:

Koszt netto:  Koszt całkowity:  Wartość VAT:

Marża:

Wartość brutto:

Rabat:

procentowo:  kwotowo:

Podsumowanie po rabacie:

Cena netto:  Wartość netto:

Cena brutto:  Wartość brutto:  Marża:

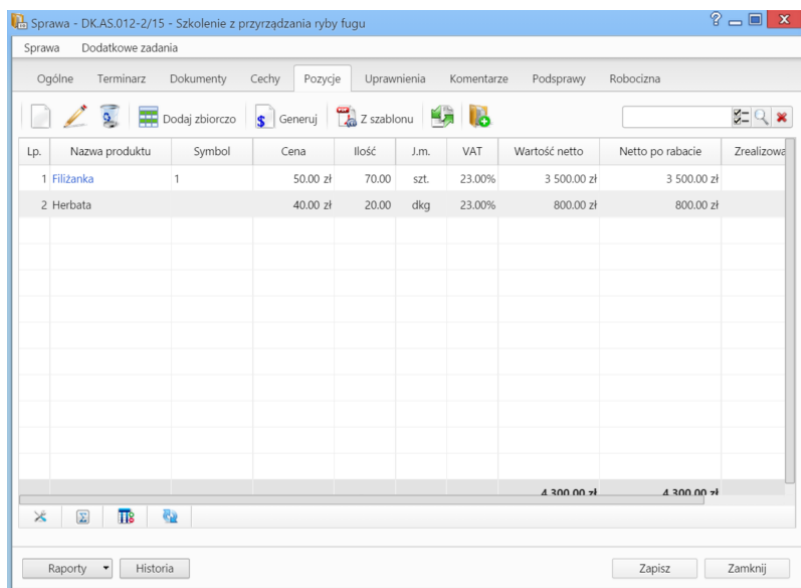
Status:

Uwagi:

Zapisz OK Zamknij

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**.

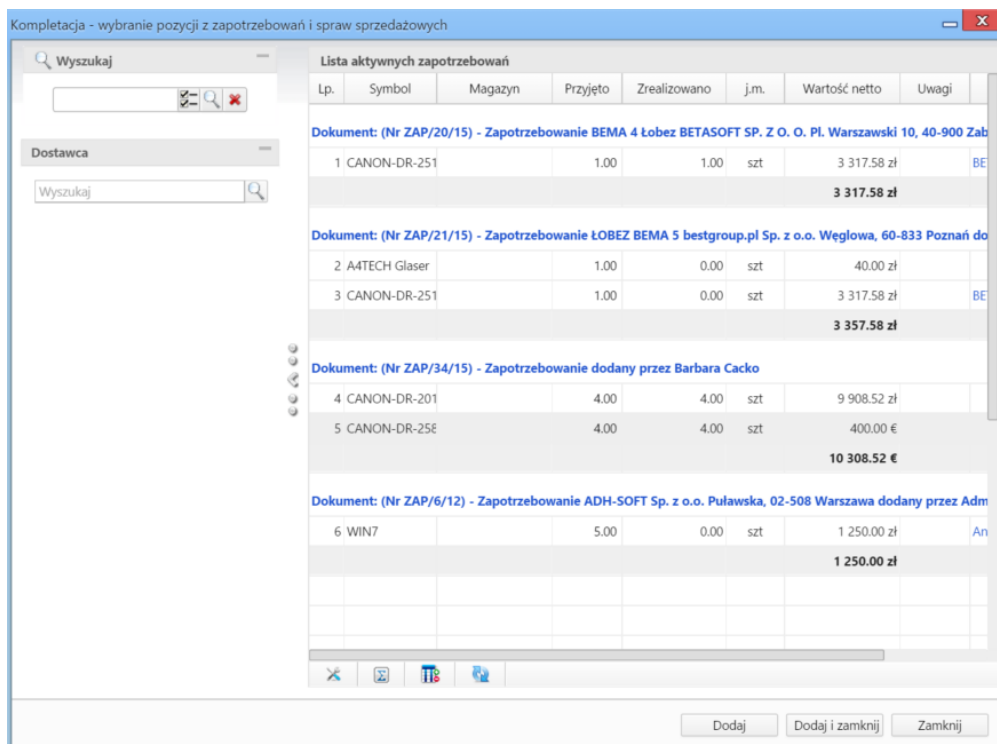


Generowanie pliku z pozycjami w sprawie

### **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 będą 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.

| Ogólne                                                                    |                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Priorytet:<br>brak                                                        | Źródło:<br>brak                                                     |
| Kategoria:<br>brak                                                        | Wersja:<br>                                                         |
| Problematiczne rozwiązanie:<br><input type="checkbox"/>                   |                                                                     |
| Analiza                                                                   |                                                                     |
| Przyczyna błędu (najważniejsza):<br>brak                                  | Analiza problemu z realizacją:<br><input type="checkbox"/> Helpdesk |
| Realizacja                                                                |                                                                     |
| Nie udaje się wytworzyć błędu laboratoryjnie:<br><input type="checkbox"/> | Wymagana dokumentacja:<br><input type="checkbox"/>                  |
| Wstrzymuje dalsze prace wdrożeniowe:<br><input type="checkbox"/>          | Potrzebna decyzja przełożonego:<br><input type="checkbox"/>         |

*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 przeprowadzone rozmowy telefoniczne.