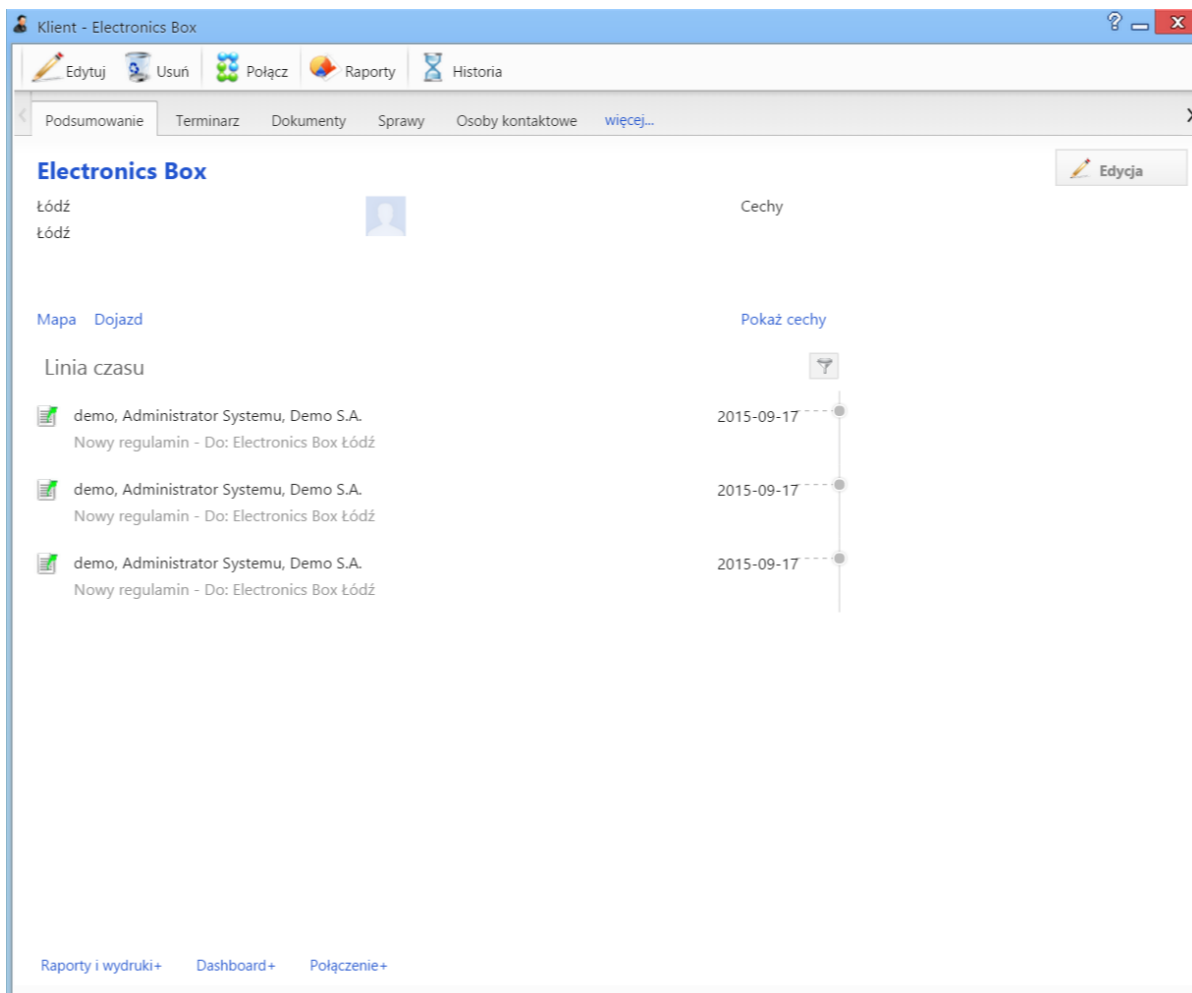


[Podręcznik użytkownika](#) > [Baza kontrahentów](#) > **Kartoteka klienta**



Kartoteka klienta ma postać okna z zakładkami i wyświetlana jest po dwukrotnym kliknięciu lewym przyciskiem myszy rekordu z danymi klienta na liście.



Rysunek 1.1: Kartoteka klienta

Kartoteka kontrahenta składa się z zakładek:

- [Podsumowanie](#)
- [Terminarz](#)
- [Dokumenty](#)
- [Sprawy](#)
- [Osoby kontaktowe](#)
- [Cenniki](#)
- [Uprawnienia](#)

Dokumenty powiązane z klientem

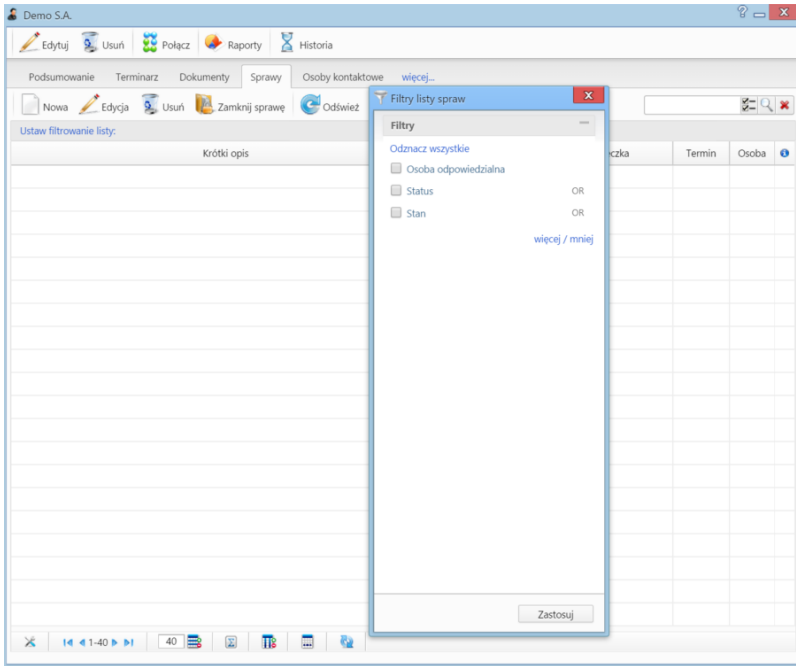
Zawartość zakładki **Dokumenty** (Rysunek 1.4) jest zawężonym widokiem okna głównego modułu [Dokumenty](#). Dokumenty dodawane z tego poziomu powiązane są domyślnie z klientem, którego kartoteka jest wyświetlana.

Opis	Data	Otrzymane od	Przekazane do
-	2015-08-02	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	
- Demo S.A.	2015-07-21	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	
(Nr ZW/1/15) - Zamówienie	2015-07-21	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	
(Nr: PLN)	2015-07-21	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	
(Nr: PLN)	2015-07-21	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	
Pismo pismo Do: Demo S.A.	2015-07-14	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	
-	2015-07-14	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	
-	2015-07-14	demo, Administrator Sys demo, Administrator Sys	

Rysunek 1.4: Kartoteka klienta - zakładka Dokumenty

Sprawy powiązane z klientem

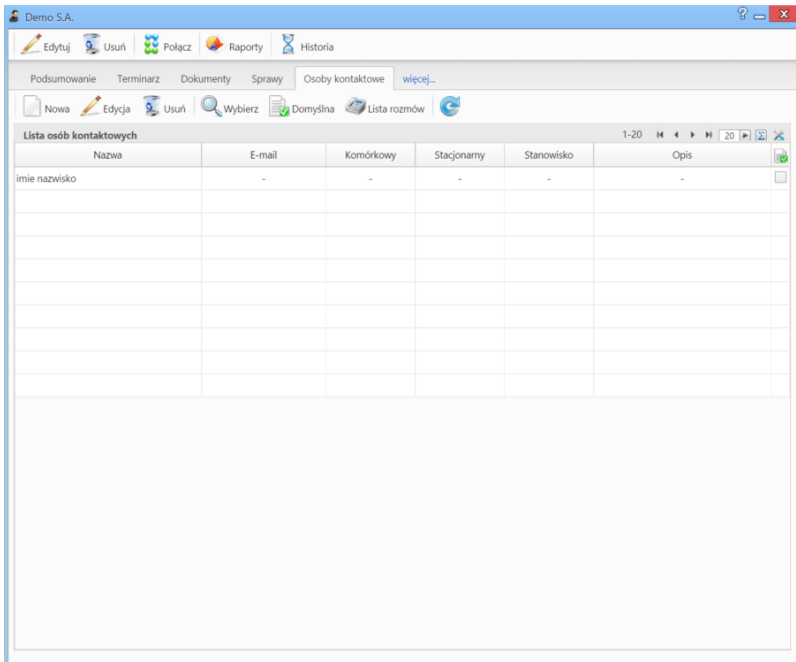
Zawartość zakładki **Sprawy** (Rysunek 1.5) jest zawężonym widokiem okna głównego modułu [Sprawy](#). Sprawy dodawane z tego poziomu powiązane są domyślnie z klientem, którego kartoteka jest wyświetlana.



Rysunek 1.5: Kartoteka klienta - zakładka Sprawy z otwartym panelem filtrów

Osoby kontaktowe

Zakładkę **Osoby kontaktowe** możemy utożsamiać z mini książką adresową ograniczoną do danych pracowników reprezentujących naszego klienta.

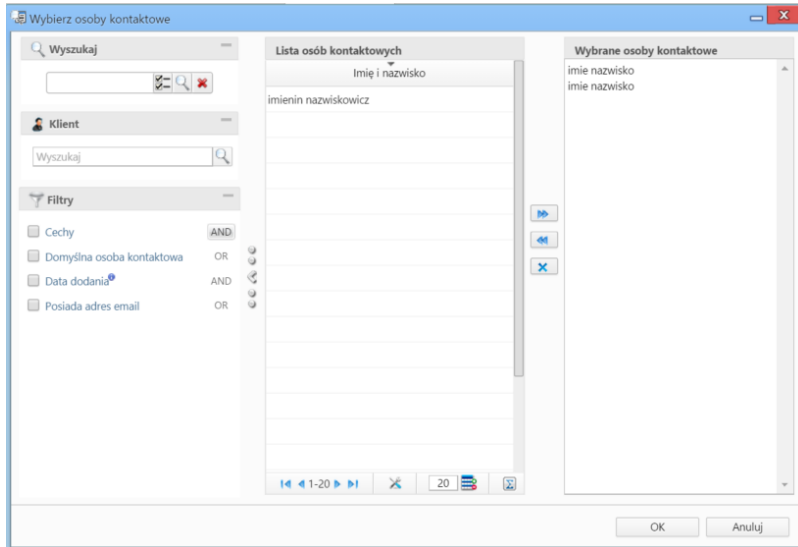


Rysunek 1.6: Kartoteka klienta - zakładka Osoby kontaktowe

Zarządzanie kontaktami odbywa się przy użyciu paska narzędzi nad listą kontaktów. Dodawanie, modyfikowanie i usuwanie działa na takiej samej zasadzie, jak w przypadku [Bazy kontaktów](#).

Pozostałe akcje

Aby **dodać do listy kontaktów osoby z głównej bazy [Moje kontakty](#)**, klikamy ikonę **Wybierz** w pasku narzędzi, po czym wypełniamy formularz w oknie **Wybierz osoby kontaktowe** (*Rysunek 1.7*) i klikamy **OK**.



Rysunek 1.7: Kartoteka klienta - Okno dodawania danych kontaktowych z bazy [Moje kontakty](#)

Okno składa się z czterech kolumn:

- wyszukiwania
- listy osób kontaktowych - zmieniającej się w zależności od kryteriów wyszukiwania po lewej stronie
- przycisków przenoszenia elementów pomiędzy oknami: listy osób kontaktowych i wybranych osób kontaktowych
- okna wybranych osób kontaktowych.

Wybraną osobę kontaktową możemy ustawić jako **domyślną dla kontrahenta**. W tym celu zaznaczamy kontakt na liście i klikamy ikonę **Domyślna** w pasku narzędzi wewnątrz zakładki.

Jeśli dana osoba kontaktowa uczestniczyła w zdarzeniach typu **rozmowa telefoniczna** i rozmowy te zostały zakończone, możemy wyświetlić ich listę (*Rysunek 1.8*) zaznaczając kontakt na liście i klikając ikonę **Lista rozmów** w pasku narzędzi.

Temat	Czas	Od	Pracownik
Rozmowa telefoniczna	2h23m	2015-08-03	Administrator Systemu
Rozmowa telefoniczna	3h58m	2015-08-03	Administrator Systemu
Rozmowa telefoniczna	30m	2015-08-01	Administrator Systemu

Rysunek 1.8: Kartoteka klienta - Lista rozmów wybranej osoby kontaktowej

Cenniki powiązane z klientem

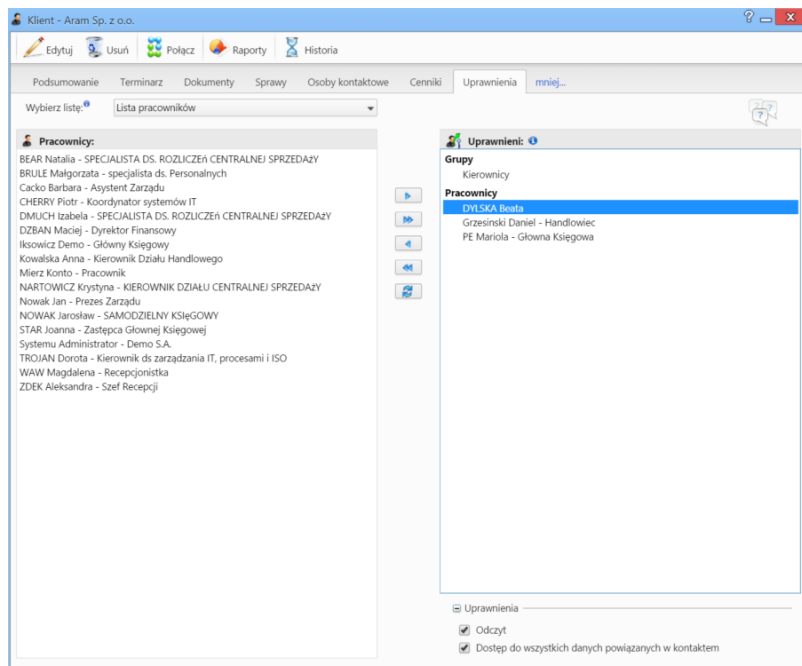
Zakładka **Cenniki** wyświetlana jest po kliknięciu odnośnika **więcej...** w pasku zakładek. Zarządzanie cennikami odbywa się na takiej samej zasadzie, jak globalnie. Istnieje także możliwość powiązania klienta z cennikiem, który już został zdefiniowany w innym miejscu w systemie. Aby tego dokonać, klikamy przycisk **Wybierz** w pasku narzędzi, po czym zaznaczamy pozycję na liście cenników (Rysunek 1.9) i klikamy przycisk **Dodaj wybrany**.

ID	Nazwa	Data od	Data do	Typ wyjątku	Wyjątek
4	cennik			stała cena	stała cena 522.00
2	Cennik 2			indywidualny (dziedzicz)	indywidualny (dziedzicz)
3	Nowy cennik			stała cena	stała cena 20.00
1	Produkt 1	2015-07-01	2016-06-30	stała cena	stała cena 500.00

Rysunek 1.9: Kartoteka klienta - Lista cenników

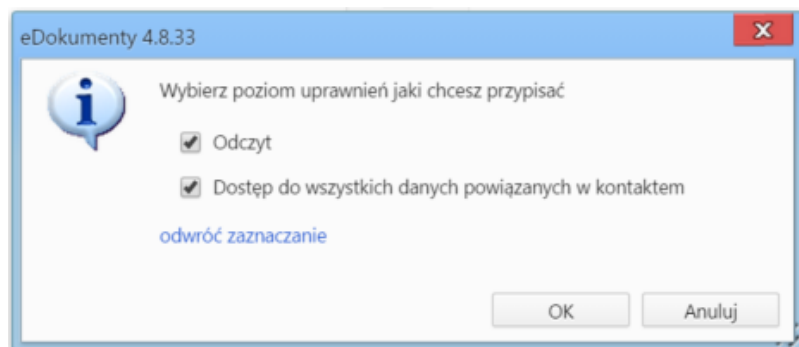
Uprawnienia do zarządzania kartoteką klienta i dostępu do danych

Istnieje możliwość ograniczenia dostępu do danych kontrahenta i powiązanych z nim danych. Służy do tego funkcja przypisywania **uprawnień**.



Rysunek 1.10: Kartoteka klienta - zakładka Uprawnienia

Uprawnienia mogą być przyznawane pojedynczym osobom, grupom użytkowników lub na podstawie struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa. Zakres wybieramy z listy zasobów (Rysunek 1.10), a następnie zaznaczamy element w oknie po lewej stronie i za pomocą strzałki 1 przenosimy do okna uprawnionych po prawej stronie. Klikając strzałkę 2 przenosimy wszystkich użytkowników z okna po lewej do okna po prawej stronie. Podczas przenoszenia wyświetlane jest okno uprawnień, w którym zaznaczamy, czy dana osoba lub grupa użytkowników ma prawo do odczytu i/lub dostępu do wszystkich danych powiązanych z kontaktem (Rysunek 1.11).



Rysunek 1.11: Kartoteka klienta - zakładka Uprawnienia, nadawanie uprawnień

Uprawnienia dla każdego pracownika możemy zmienić zaznaczając go na liście **Uprawnieni** i zaznaczając/odznaczając odpowiedni checkbox w sekcji uprawnienia umieszczonej poniżej.

Aby odebrać uprawnienia wybranym lub wszystkim pracownikom, klikamy strzałkę 3 lub 4 odpowiednio. W pierwszym przypadku pracownicy muszą być zaznaczeni na liście (lewym przyciskiem myszy przytrzymując klawisz **Ctrl**). Przycisk 5 służy do odświeżania zawartości obu okien (funkcja przydaje się np. w sytuacji, kiedy dwie osoby w tym samym czasie dokonują zmian w kartotece tego samego klienta).

Uwaga

W systemie eDokumenty obowiązuje hierarchia uprawnień. Jeżeli dana osoba będzie miała dostęp (uprawnienia) do danego dokumentu, to brak dostępu do wszystkich danych powiązanych z klientem na poziomie kartoteki klienta nie będzie dla tego dokumentu obowiązywał. Jeśli pracownik ma prawo

systemowe dostępu do danych powiązanych z klientem, a uprawnienie takie nie jest nadane w kartotece klienta, nie będzie ono obowiązywać. Hierarchię tę obrazuje diagram na *Rysunku 1.12*.



Rysunek 1.12: Schemat uprawnień dostępu do dokumentu

Przykład

Prezes firmy podpisał w kartotece klienta umowę z nim zawartą. Nie chce jednak, aby ktokolwiek poza wiceprezesem mógł zapoznać się z dokumentem. W tym celu nadaje w zakładce **Uprawnienia** prawo do **dostępu do danych powiązanych z klientem** jedynie wiceprezesowi. Pozostali pracownicy nie będą mieli dostępu do tej umowy, o ile nie