



GoNet CRM



GoNet CRM

FOR ANDROID

Napędzamy
Twój biznes

GoNet to więcej niż CRM...

www.gonetcrm.pl

KIM JESTEŚMY



Firma KiM Group to nie tylko systemy CRM. Od 20 lat działamy w branży IT, oraz tworzymy sieć sprzedaży dla największych operatorów komórkowych w Polsce – początkowo przez 10 lat współpracowaliśmy z PTC ERA, a od 2007 roku zbudowaliśmy największą sieć dealerską Play. Nowoczesne technologie to domena działania naszej firmy. Rok 2002 jest datą narodzin programu GoNet CRM Support System. Jesteśmy producentem i głównym dystrybutorem oprogramowania do zarządzania relacjami z klientami, dzięki czemu mamy możliwość szerokiej personalizacji programu pod kątem konkretnych potrzeb klienta. Z naszych rozwiązań do dziś korzystają małe i średnie przedsiębiorstwa.

KiM Group zatrudnia kadrę młodych i kreatywnych ludzi. Stawiamy nacisk na ciągły rozwój i nieustanne poszukiwanie nowych, skuteczniejszych rozwiązań, co pozwala na tworzenie produktów wykorzystujących zaawansowane technologie.



Wieloletnie doświadczenie w dostarczaniu wysokiej jakości usług oraz profesjonalnej obsłudze klienta sprawia, że jesteśmy sprawdzonym i godnym zaufania partnerem w biznesie. Naszą wiedzę i doświadczenie staramy się jak

najlepiej wykorzystać, aby nasi klienci byli w pełni zadowoleni ze współpracy z nami oraz ze świadczonych przez nas usług. Poza produkcją oprogramowania od

2007 roku tworzymy największą w Polsce sieć sprzedaży PLAY. Dziś nasza sieć sprzedaży to 98 Punktów Obsługi Klienta (POS) oraz ponad 100 Autoryzowanych Doradców Biznesowych. Nasze zaangażowanie doceniane jest co roku przez operatora sieci PLAY. Potwierdzają to liczne nagrody i wyróżnienia. Od lat jesteśmy nie tylko kibicami ale również sponsorami krakowskiego sportu. Od wielu lat KiM Group wspiera Wisłę Kraków i jest członkiem Klubu Biznesowego 13-krotnego Mistrza Polski w piłce nożnej. Od 2014 roku wspieramy również krakowski „czarny sport” i jesteśmy sponsorem głównym Speedway Wandy Instal Kraków.



CZYM JEST CRM?

Filozofia CRM polega na budowaniu, utrzymaniu i poprawianiu relacji z klientami. Jej głównym celem jest identyfikacja kluczowych klientów, zastosowanie wobec nich odpowiednich strategii utrzymania efektywnej współpracy, wpływanie na wzrost zadowolenia tych klientów poprzez budowanie z nimi długotrwałych relacji, jak również kształtowanie ich lojalności wobec naszej firmy.

Kiedy jest mi potrzebny System CRM?

W Twojej firmie występuje duży przepływ informacji? Masz nieustanny kontakt z klientami, brakuje Ci czasu na zarządzanie i kontrolę? Dzięki pracy z sys-

temem CRM możesz szybko i sprawnie ułatwić sobie pracę, zaplanować zadania względem danego kontrahenta, usprawnić przepływ informacji. Dzięki historii korespondencji nie zginie Ci już żaden mail, a rozmowy nie staną w martwym punkcie. Zgromadź wszystkie informacje dotyczące firmy i relacji z klientami w jednym miejscu, a dzięki odpowiednim raportom będziesz miał stały dostęp do najważniejszych treści.

Jeżeli prowadzisz długoterminowe projekty, chcesz ujednoczyć i usprawnić proces ofertowania i zamówień i dbać o obsługę wszystkich klientów – CRM jest do tego idealnym narzędziem.



GoNet CRM

MODUŁ PODSTAWOWY

GoNet CRM ma budowę modułową. Jedynym modułem obowiązkowym na każdym stanowisku jest moduł podstawowy, zawierający w sobie sześć mniejszych części – kluczowych z punktu widzenia CRM:

- ✓ **moduł zarządzania informacjami o kliencie**
- ✓ **moduł korespondencji**
- ✓ **moduł zadań**
- ✓ **moduł zarządzania dokumentami i załącznikami**
- ✓ **moduł raportowania**
- ✓ **moduł administracyjny**

Wszystkie moduły opisane w sekcji „moduły dodatkowe” (str. 8) rozszerzają funkcjonalność podstawową, a ich wybór uzależniony jest od potrzeb konkretnej firmy.



KONTRAHENCI / OSOBY KONTAKTOWE

Głównym zadaniem każdego systemu klasy CRM jest gromadzenie informacji na temat kontrahentów. Wszystkie przechowywane w systemie dane powinny zostać dopisane do kontrahenta gdyż zgodnie

z filozofią CRM to właśnie klient powinien znajdować się w centrum zainteresowania. System przechowuje między innymi takie dane klienta jak:

- ✓ **dane teleadresowe** (adresy, telefony, osoby kontaktowe, ...)
- ✓ **dane rejestracyjne** (NIP, REGON, Urząd Skarbowy, ...)
- ✓ **typ kontrahenta** (klient, dostawca, partner, ...)
- ✓ **status** (klient aktywny, kluczowy klient, potencjalny klient, ...)
- ✓ **grupa, podgrupa** (np. podział ze względu na branżę)
- ✓ **inne specyficzne informacje dotyczące danej branży** np. grupa cenowa, źródło kontaktu itp.

Elastyczność systemu pozwala również na stworzenie własnych pól dodatkowych, gdzie można przechowywać dowolne informacje, które nie zostały dopisane do domyślnej konfiguracji.

Dzięki intuicyjnemu interfejsowi użytkownika wprowadzenie danych do systemu jest bardzo szybkie i proste. Istnieje również możliwość importu danych z innych programów, np. z zakupionej lub utworzonej wcześniej bazy Excel.

Każdy kontrahent wprowadzony do systemu posiada własną kartotekę, w której gromadzona jest

cała historia relacji, zadania wykonane w ramach współpracy z nim, przygotowane dla niego oferty i zamówienia jak również projekty w których uczestniczył. Dodatkowo system przechowuje informacje związane z historią zakupów klienta, wystawionych dla niego faktur, terminowości wpłat oraz serwisów i przeglądów, które były dla niego wykonane. Kartoteka kontrahenta to miejsce gdzie zawsze znajdziemy te informacje o kontrahencie, których w danym momencie potrzebujemy.



KORESPONDENCJA

Sprawne zarządzanie obiegiem korespondencji, jej archiwizacja, tworzenie historii kontaktów to jeden z najistotniejszych czynników dla każdego przedsiębiorstwa. Korespondencja w GoNet rozumiana jako: **list, spotkanie, sms, telefon, faks czy też e-mail** to źródło olbrzymiej ilości informacji, wpływającej na sposób podejmowanych decyzji oraz długofalowy rozwój firmy.

Rejestr Korespondencji pozwala prowadzić historię kontaktów z konkretnymi kontrahentami lub partnerami biznesowymi, umożliwia przekazanie jej do odpowiednich i odpowiedzialnych osób w firmie z dodatkowymi parametrami takimi jak przypomnienie czy zadanie powiązane.

Wbudowany klient poczty e-mail pozwala na sprawne zarządzanie pocztą elektroniczną rozszerzając komunikację zewnętrzną oraz wewnętrzną

przedsiębiorstwa. W celu zredukowania ilości narzędzi z jakich korzystają pracownicy firmy, system GoNet CRM pozwala obsługiwać jednocześnie wiele skrzynek pocztowych. Rozbudowane narzędzia Mailingu pozwalają na przygotowywanie seryjnych wiadomości np. **Newsletter'a**. Szereg dodatkowych funkcjonalności takich jak: spersonalizowane wysyłanie wiadomości, edytor tekstu, załączniki stanowią o skuteczności tego narzędzia. Dodatkowa funkcjonalność pozwalająca na wysyłanie wiadomości wewnętrznych uzupełnia moduł korespondencji. Ponadto dzięki integracji z MS Outlook GoNet gromadzi korespondencję z klientem ze wszystkich stanowisk komputerowych w firmie tych użytkowników, którzy na co dzień korzystają z tego rozwiązania. Program współpracuje m.in. z **Microsoft Office 2007, 2010 oraz 2013**.



ZADANIA

Moduł daje możliwość zarządzania czasem pracy operatora za pomocą mechanizmu definiowania zadań. Każdy z pracowników ma możliwość planowania własnego dnia pracy jak również zlecania innym użytkownikom zadań do wykonania. Dzięki tej funkcjonal-

System ma możliwość automatycznego generowania zadań do wcześniej zdefiniowanych zdarzeń np. po dodaniu nowego klienta tworzy zadania dotyczące kontaktu po kilku dniach wraz z przypomnieniem o konieczności jego wykonania.

System zadań i przypomnień systemu GoNet CRM ułatwia pracę zadaniową w firmie

ności mamy pełną jasność spraw, które omówiliśmy i powinniśmy zrealizować w wyznaczonym czasie. Istnieje również możliwość ustawienia przypomnienia dla każdego zadania – tak w formie wiadomości systemowej jak również w formie maila lub SMSa. System daje **możliwość dodawania zadań powiązanych** z danym kontrahentem, korespondencją lub konkretnym projektem jak również ich przeglądania przy pomocy intuicyjnego graficznego widoku. Jeśli pewne zadania powinny być wykonywane regularnie możliwe jest **tworzenie zadań cyklicznych**. Zdefiniowane zadania wyświetlane są po każdorazowym uruchomieniu aplikacji GoNet CRM – każdy z zalogowanych użytkowników widzi swoje zadania do wykonania.

System daje możliwość precyzyjnego rejestrowania czasu poświęconego na wykonanie poszczególnych zadań wraz z wartością jaką przynoszą one firmie. Osoba zlecająca zadanie ma wgląd w stopień jego realizacji oraz może zostać poinformowana o jego zakończeniu. Tworząc zadanie możemy również wybrać grupę odbiorców, która powinna się zająć jego realizacją.

Każdy z pracowników dzięki planowaniu ma kontrolę nad otwartymi projektami, a system przypomni mu o zadaniach jakie powinien wykonać. Zarząd firmy zyskuje natomiast bardzo dokładne **narzędzie służące do monitorowania zadań wykonywanych przez poszczególnych pracowników**.



DOKUMENTY

Współpraca z wieloma firmami powoduje powstawanie dużej ilości dokumentacji. Po pewnym czasie zarządzanie wszystkimi plikami może przysporzyć sporych problemów. Moduł zarządzania obiegiem do-

kumentów **pozwała stworzyć usystematyzowaną bazę plików oraz załączników** i w szybki sposób wyszukać interesujący nas dokument. Rejestr dokumentów służy ujednoczeniu wzorców dokumentów w obrębie fir-

my, dzięki czemu wszystkie dokumenty trafiające do klientów mają spójną, atrakcyjną graficznie formę. Klasyczne rozwiązania udostępniające dokumenty dla wszystkich użytkowników, takie jak np. dyski sieciowe, pozbawione są właściwości, które pozwoliłyby w sposób bardziej przejrzysty na kontrolę dostępu, kontrolę wersji oraz wiązanie plików, załączników

wersji. Pozwala ona na śledzenie zmian danego dokumentu, a w razie niepoprawnej modyfikacji, umożliwia łatwe odtworzenie poprzedniej wersji. Wszystkie procedury zarządzania dokumentami są zgodne ze standardem ISO.

Moduł dokumentów pozwala na przechowywanie katalogów, cenników, folderów czy też specyfikacji

Zgodnie z procedurami ISO dostęp do dokumentów jest nadawany za pomocą uprawnień.

i folderów z innymi ważnymi informacjami dostępnymi w danym przedsiębiorstwie. Funkcją, którą ułatwi zarządzanie gromadzonymi dokumentami jest historia ich

produktowych w usystematyzowanej formie oraz daje możliwość szybkiego wyszukania dokumentu i wydrukowania go lub wystania mailem.



RAPORTY

Dzięki użyciu nowoczesnych narzędzi system daje możliwość zaprezentowania wszystkich wprowadzonych danych w postaci czytelnych raportów i analiz. W przejrzysty sposób możemy zaprezentować wyniki

dzajem zastosowania tego modułu są zestawienia przyjętych zamówień oraz raporty sprzedaży dla wybranych kontrahentów. Z wyników sprzedaży lub wpłat możemy w łatwy sposób wygenerować raport automatycznie li-

Prezentacja wyników pracy poszczególnych użytkowników, ich aktywność, wartość przedstawionych klientom ofert.

pracy poszczególnych użytkowników, ich aktywność czy też wartość przedstawionych klientom ofert. Również kontrola poziomu zaawansowania poszczególnych projektów i ich etapów, podsumowania ilości odbytych spotkań, wysłanych wiadomości e-mail, czy wykonanych rozmów telefonicznych jest dostępna na ekranie naszego komputera już po kilku kliknięciach. Innym ro-

czący prowidzę dla każdego z pracowników, a dzięki danym finansowym zaimportowanym z systemu fakturującego możemy tworzyć różnorodne analizy finansowe. Wszystkie raporty tworzone są na potrzeby użytkowników tak aby ich wyniki dawały przejrzysty obraz pracy przedsiębiorstwa.



ADMINISTRACJA

Aby zapewnić wygodę pracownikom i umożliwić elastyczną edycję danych, system CRM umożliwia definiowanie wielu parametrów pracy bez angażowania producenta systemu. Stąd też GoNet CRM posiada rozbudowany panel administracyjny pozwalający na swobodne zarządzanie ustawieniami, funkcjami, parametrami oraz użytkownikami systemu. W łatwy sposób możemy przystosować program do indywidualnych wymagań wybierając najczęściej używane funkcje, dostosowując pasek

boczny czy też wygląd poszczególnych rejestrów. Z poziomu modułu administracyjnego możliwe jest również dodawanie i usuwanie operatorów oraz definiowanie ich dostępu do poszczególnych modułów i informacji w nich zawartych. Hierarchiczny system nadawania uprawnień pozwala wiernie odtworzyć strukturę przedsiębiorstwa i nadać użytkownikom możliwość dostępu do tych informacji, na które pozwala zajmowane stanowisko w firmie.

- ✓ zarządzanie systemem oraz jego szeroka parametryzacja
- ✓ definiowanie uprawnień użytkowników
- ✓ tworzenie pól dodatkowych
- ✓ dowolna konfiguracja paska bocznego
- ✓ łatwy dostęp do najczęściej używanych funkcji
- ✓ personalizacja sposobu wyszukiwania i prezentacji danych na rejestrach
- ✓ tworzenie grup operatorów i poziomów uprawnień
- ✓ parametryzacja dostępu do danych i narzędzi

MODUŁY DODATKOWE

- ✓ ofertowanie i obsługa zamówień
- ✓ praca projektowa
- ✓ integracja z systemem fakturującym
- ✓ serwis
- ✓ rezerwacja zasobów
- ✓ integracja z centralą telefoniczną Slican
- ✓ kreator raportów
- ✓ praca zdalna (online/offline)
- ✓ wersja mobilna – GoNet for Android



MODUŁ OFERTOWANIA I OBSŁUGI ZAMÓWIEŃ

Wszystkie prezentowane poniżej moduły rozszerzają funkcjonalność podstawową, a ich wybór uzależniony jest od potrzeb konkretnej firmy. Dzięki wykorzystaniu tego modułu można bezpośrednio z systemu tworzyć oferty oraz zamówienia do klientów. Wystarczy wybrać towary jakie mają być zamieszczone i po kilku kliknięciach, na wcześniej zdefiniowanym papierze firmowym, zostanie stworzona oferta, która dodatkowo może być wzbogacona o opis i zdjęcie towaru. Dzięki wcześniej przygotowanym opisom towarów oraz ich zdjęciom klient dostaje ofertę wraz z pełną informacją o jej pozycjach oraz ich wyglądzie. Gotowe, stworzone w systemie GoNet zamówienie możemy wyeksportować do dowolnego formatu pliku akceptowalnego przez ze-

wewnętrzne systemy fakturujące – magazynowe lub całość możemy wydrukować w postaci oferty, zamówienia czy też faktury pro-forma.

Wszystkie wprowadzone do systemu oferty i zamówienia są przechowywane w bazie danych programu dzięki czemu zyskujemy dostęp do wszelkiego rodzaju analiz i statystyk na temat zgromadzonych zamówień – zbiorczo oraz na poziomie konkretnego kontrahenta. Dzięki możliwości przechowywania ceny zakupu poszczególnych towarów możemy również w prosty sposób dotrzeć do informacji o zysku oraz marży brutto oraz netto. Baza towarowa może zostać zaimportowana do programu z pliku w formacie csv lub z zewnętrznego systemu do fakturowania.



MODUŁ PACY PROJEKTOWEJ

Realizacja złożonych projektów wymaga koordynacji prac dziesiątek osób. Należy monitorować przydzielone zadania, nadzorować terminy, weryfikować zależności oraz gromadzić dane pozwalające na terminowe

polom edycyjnym istnieje możliwość zapisywania wielu informacji takich jak: nazwa, typ, priorytet, podział na etapy, stopień zaawansowania (wyliczany z zaawansowania etapów), przedział czasowy, wartość, osoba

Z wykorzystaniem mechanizmu projektów w systemie można realizować rejestrować szanse sprzedaży, prognozować zysk i planować długoterminowe cele sprzedaży.

zrealizowanie powierzonego przedsięwzięcia. Złożoność procesów jakimi charakteryzuje się większość planów w których uczestniczy przynajmniej kilka osób wymaga od zespołu wsparcia nowych technologii jakimi jest oprogramowanie wspomagające zarządzanie projektami. System daje możliwość definiowania własnych założeń oraz etapów. Pod pojęciem projekt należy rozumieć bardziej złożone zadanie (jak np. kampania reklamowa, szkolenie lub realizacja większego kontraktu). Dzięki

odpowiedzialna, lokalizacja oraz przydzielona grupa użytkowników. W ramach pracy z tym modułem istnieje również możliwość dołączania załączników oraz wiązania z projektem kontrahentów i osób kontaktowych.

Dzięki przypisaniu wielu klientów do jednego projektu otrzymujemy możliwość gromadzenia korespondencji z wieloma kontrahentami dotyczącej tego samego tematu w jednym miejscu – jakim staje się kartoteka projektu.



MODUŁ INTEGRACJI Z SYSTEMEM FAKTURUJĄCYM

Moduł został stworzony w celu rozszerzenia kartoteki kontrahenta o informacje handlowe pobierane z baz danych popularnych na polskim rynku programów fakturujących. Aktualnie oprogramowanie współpracuje z **F++**, **Optima**, **Symfonia**, **Subiekt**, **WF-MAG**, **CDN XL**, **Raks**, **Fakt**. Gama programów z którymi może komunikować się nasza aplikacja stale się powiększa.

Moduł umożliwia m.in. przeglądanie i analizę dokumentów finansowych (zakup, sprzedaż) importowanych z zewnętrznego programu fakturującego.

Dzięki temu istnieje możliwość sprawdzania np. obrotów, płatności danego kontrahenta, marży na fakturach wystawionych na kontrahenta, jak również możliwe jest przygotowywanie bardziej złożonych analiz.

Informacje te są również dostępne w kontekście wystawiającego fakturę, opiekuna danego kontrahenta, terminów, form płatności itd. Daje to możliwość np. łatwego obliczania prowizji dla pracowników w zależności od osiągniętych wyników sprzedaży. Dodatkową zaletą posiadania integracji z programem fakturującym

Dzięki rejestrowi wpłat można analizować płatności kontrahentów: zaległości, wpłaty częściowe, wielkość obrotu itp.

cym jest możliwość przeglądania historii sprzedaży i płatności danego kontrahenta bez konieczności instalacji programu fakturującego i dokupowaniu jego kolejnej licencji. Z tego poziomu za pomocą kilku kliknięć

możemy wygenerować również dokument przypominający o przeterminowanych płatnościach i wystania go do wszystkich kontrahentów, którzy takie zobowiązania posiadają.



SERWIS

Moduł pozwala na ewidencję serwisu zainstalowanych urządzeń, maszyn bądź oprogramowań. Funkcjonalność pozwala gromadzić w kartotece kontrahenta dane związane z wszystkimi urządzeniami zakupionymi

stosować go do indywidualnych potrzeb użytkowników. Dodatkowo jeżeli potrzebne jest prowadzenie jedynie ewidencji urządzeń bez konieczności wprowadzania danych szczegółowych mamy możliwość uproszczenia

Moduł cechuje elastyczna możliwość dostosowania do konkretnej branży

przez klienta, które wymagają cyklicznej opieki lub serwisowania. Do wprowadzonych danych można ustawić odpowiednie przypomnienia dotyczące końca gwarancji czy zbliżającego się przeglądu dzięki czemu wszystkie zadania zostaną zrealizowane w odpowiednim terminie. Moduł cechuje elastyczność, dzięki której możliwe jest dostosowanie go do konkretnej branży – nazwę i opis każdego z pól można dowolnie zmieniać tak aby przy-

funkcjonalności za pomocą parametrów. Administrator systemu ustala również, które pola dla instalacji czy urządzenia są kluczowe, i które z nich są przez system wymagane. Dzięki informacjom przechowywanym w module serwisowym dotyczącym posiadanego sprzętu możemy łatwo przygotować ofertę dla klienta na materiały eksploatacyjne lub części zamienne.



MODUŁ REZERWACJI ZASOBÓW

Moduł rezerwacji zasobów daje możliwość planowania i wykorzystania poszczególnych zasobów

o konfliktach gdyby inny operator w danym momencie chciał zarezerwować zasób już wykorzystywany.

System automatycznie informuje o konfliktach gdyby inny operator w danym momencie chciał zarezerwować zasób już wykorzystywany.

firmy. Zasobem może być zarówno osoba zatrudniona w firmie jak też cały posiadany przez firmę kapitał rzeczowy (samochody, narzędzia, sale konferencyjne, maszyny wykorzystywane w procesie produkcji).

Każdy pracownik firmy może dokonać rezerwacji określając jej cel, czas rezerwacji i wybierając z listy potrzebne zasoby. System automatycznie informuje

Dzięki przejrzystemu grafikowi w układzie dziennym i godzinowym każdy ma możliwość sprawdzenia, który zasób jest wykorzystywany w danym momencie. W grafiku widać również zdjęcie zasobu, z którym związana jest rezerwacja co pozwala na szybkie zorientowanie się, które z posiadanych zasobów są w danej chwili zarezerwowane.



MODUŁ INTEGRACJI Z CENTRALĄ TELEFONICZNĄ SILCAN

Posiadasz obszerną bazę kontrahentów, ale aby zadzwonić musisz za każdym razem wpisywać numer do telefonu? Moduł integracji z centralami telefonicznymi Silcan daje możliwość nawiązywania połączeń

korrespondencji typu „rozmowa telefoniczna”. Dzięki takiemu zastosowaniu można na bieżąco notować ustalenia każdej rozmowy telefonicznej. Gdy kontrahent dzwoni do Ciebie na ekranie pojawia się informacja na temat

Moduł integracji z centralami telefonicznymi Silcan daje możliwość nawiązywania połączeń telefonicznych z klientem bezpośrednio z programu.

telefonicznych z klientem bezpośrednio z programu. Tym samym za pomocą jednego kliknięcia Twój telefon wybiera numer do danego kontrahenta. Podczas wykonywania połączenia otwierana jest formatka dodawania

historii kontaktów z tym klientem, historia jego zamówień i faktur oraz informacja dotycząca jego ewentualnych zaległości oraz ilości dni zwłoki w płatnościach.



KREATOR RAPORTÓW

Dzięki zastosowaniu jednego z najbardziej elastycznych rozwiązań raportujących dostępnych na ryn-

Poprzez wykorzystanie kreatora raportów Fast Report można dostosować oprogramowanie do potrzeb każde-

Możliwość tworzenia dowolnych wydruków oraz raportów, które znacznie ułatwiają analizę danych.

ku mamy możliwości tworzenie dowolnych wydruków oraz raportów, które znacznie ułatwiają analizę danych.

go pracownika oraz stworzyć narzędzia, które zoptymalizują jego pracę.



MODUŁ PRACY ZDALNEJ

Dużo podróżujesz lub zdarza Ci się często zabierać pracę do domu? Chcesz mieć cały czas dostęp do

z Internetem w tle dokona się wymiana i aktualizacja wszelkich danych.

Moduł replikacji daje możliwość pracy zdalnej. W odróżnieniu od innych tego typu rozwiązań nie ma tutaj warunku posiadania stałego dostępu do internetu.

bazy kontrahentów i wszystkich dokumentów? Moduł replikacji daje możliwość pracy zdalnej. W odróżnieniu od innych tego typu rozwiązań nie ma tutaj warunku posiadania stałego dostępu do internetu. Od teraz twoja lokalizacja jest bez znaczenia, możesz spokojnie podróżować, pracować w domowym zaciszu, a gdy połączysz się

Replikacja danych pozwala na dostęp do informacji zawartych w systemie niezależnie od miejsca, w którym aktualnie znajdujesz się Ty lub Twój handlowiec oraz pozwala na połączenie jedną wspólną bazą danych dwóch lub większej ilości oddziałów Twojej firmy.



GoNet for Android:

Moduł mobilny to aplikacja instalowana bezpośrednio na urządzeniu, która łączy się z główną bazą, dzięki czemu wszystkie zadania i kontakty zaplanowane w biurze można wykonywać zdalnie. Z poziomu urządzenia mobilnego mamy łatwy dostęp do wszystkich posiadanych modułów, z których korzystamy również w wersji stacjonarnej aplikacji. Program dostosowuje rozdzielczość do przekątnej ekranu urządzenia dzięki czemu całość jest bardzo czytelna zarówno na telefonie jak i tablecie.

System usprawnia pracę w terenie dzięki możliwości bezpośredniego nawiązania połączenia z kontrahentem, wskazania lokalizacji lub wyznaczenia trasy

dojazdu. GoNet CRM for Android to doskonałe narzędzie dla wszystkich tych, którzy mają bezpośredni kontakt z klientem, dużo czasu spędzają w delegacjach, a jednocześnie brakuje im systemu, który wspomogł ich pracę w obszarze kontaktów z klientami, planowania czasu pracy czy też błyskawicznego tworzenia ofert przy kliencie i na jego życzenie. To także system przeznaczony dla właścicieli i zarządu firm, dzięki któremu niezależnie aktualnego miejsca pobytu mogą weryfikować realizację projektów, delegować zadania, monitorować postępy i przeglądać dowolne raporty. GoNet CRM for Android to narzędzie, które:

- ✓ **dostosuje się do trybu Twojej pracy**
- ✓ **pozwole na zdalne zarządzanie firmą**
- ✓ **da możliwość wglądu w plan Twojego dnia i kalendarz niezależnie od miejsca pobytu**
- ✓ **pozwole na szybkie tworzenie ofert w terenie oraz szczegółowe śledzenie wyników sprzedaży bez konieczności odwiedzania biura**
- ✓ **umożliwi szybki dostęp do poszukiwanych danych**
- ✓ **da Ci stały dostęp do informacji dotyczących klientów**
- ✓ **dostosuje wielkość ikon i czcionek do wielkości urządzenia mobilnego z jakiego w danej chwili korzystasz**
- ✓ **sprawi, że będziesz miał całą firmę w zasięgu ręki**

Tak samo jak w przypadku wersji stacjonarnej GoNet for Android ma budowę modułową, która odzwierciedla funkcjonalności GoNet CRM stacjonarnej.

go. Rozwiązanie takie pozwala każdemu użytkownikowi w prosty, intuicyjny sposób korzystać z obydwu wersji.

POTRZEBUJESZ WIĘCEJ?

Dzięki indywidualnemu podejściu do każdej branży oraz potrzeb konkretnego klienta, a także dzięki elastyczności systemu GoNet CRM mamy możliwość tworzenia dodatkowych narzędzi, wydruków czy raportów dopasowanych do specyfiki każdego wdrożenia.

Na etapie analizy przedwdrożeniowej nasi doradcy wraz z przedstawicielami Państwa firmy ustalą i sprecyzują obszary działalności firmy, które system powinien usprawnić. Po analizie nasz zespół programistów przygotuje dodatkowe narzędzia oraz formatki

wprowadzenia danych lub zmodyfikuje te istniejące tak, aby system dostosować do potrzeb każdego działu firmy, poszczególnych osób i wykonywanych przez nie czynności.

Nasze możliwości to m.in.

- ✓ tworzenie indywidualnych raportów
- ✓ pola dodatkowe
- ✓ zadania w tle, np. pobieranie kursów walut, wysyłka sms-ów
- ✓ dostosowywanie formatek dodawania zadań, kontrahentów
- ✓ tworzenie narzędzi dedykowanych
- ✓ integracja z systemami zewnętrznymi



KONTRAHENCI



KORESPONDENCJA



ZADANIA



DOKUMENTY



RAPORTY



OFERTY



PROJEKTY



INTEGRACJA z FAK MAG



SERWIS



ZARZĄDZANIE ZASOBAMI



WYDRUKI



REPLIKACJA



ANDROID



SILCAN



ADMINISTRACJA

ZAUFALI NAM





KiM Group Kuczek i Gawel Spółka Jawna
ul. Sosnowiecka 89
31-345 Kraków

tel. 12 379 31 55
e-mail: gonet@kim.pl
www.kim.pl

Adres korespondencyjny:
ul. Częstochowska 48
32-085 Modlnica

www.gonetcrm.pl