

Link do produktu: <https://softhurt.pl/gestor-nexo-pro-1-stanowisko-p-8.html>

Gestor nexo Pro 1 stanowisko

Cena brutto	741,00 zł
Cena netto	602,44 zł
Dostępność	Dostępny
Czas wysyłki	24 godziny
Numer katalogowy	GENP1LE
Kod producenta	GENP1LE

Opis produktu

Gestor nexo PRO to elastyczny system wspomagający budowanie trwałych relacji z klientami oraz zarządzanie pracą w firmie. Dzięki automatyzacji różnych czynności pozwala zaoszczędzić czas, zapewniając większą wydajność i efektywność. Gestor nexo PRO umożliwia m.in.: ewidencjonowanie szczegółowych danych klientów wraz z historią kontaktów, przedstawianie i negocjowanie ofert oraz prowadzenie korespondencji mailowej czy zbiorczą wysyłkę maili za pomocą wbudowanego klienta pocztowego. Działa również w obszarze wewnątrzfirmowym, organizując i usprawniając pracę – pozwala planować wykonanie zadań wraz z delegowaniem ich na pracowników, monitorować postępy w wykonywaniu prac, rezerwować ogólnodostępne zasoby w firmie (np. pojazdy służbowe). Gestor nexo PRO jest rozszerzoną wersją Gestora nexo – oprócz pełnej funkcjonalności standardowego systemu zawiera wiele dodatkowych rozwiązań, dzięki którym możliwe jest łatwe dostosowanie programu do specyficznych potrzeb firmy (tworzenie rozszerzeń i dodawanie indywidualnych rozwiązań, własne pola, słowniki, flagi, raporty, wzorce wydruku itp.). Gestor nexo PRO jest ściśle zintegrowany z systemem sprzedaży Subiekt nexo, co umożliwia m.in. korzystanie ze wspólnych kartotek klientów i asortymentu, cenników i promocji oraz łatwe przekształcanie ofert w dowolne dokumenty handlowe i magazynowe.

Podstawowe możliwości Gestora nexo PRO:

- przechowywanie i łatwe wyszukiwanie z każdego miejsca w systemie danych klientów z uwzględnianiem danych istotnych dla CRM;
- ewidencjonowanie historii kontaktów z klientem, wykonanych działań z jego udziałem, przedstawionych ofert i procesów ofertowych, wystawionych dokumentów handlowych;
- definiowanie i wykorzystywanie zbiorów klientów (zestawów klientów);
- wszechstronna obsługa ofert dla klientów, a także wielu ofert w ramach jednego procesu ofertowania oraz ich zbiorcze generowanie;
- przetwarzanie ofert w dokumenty magazynowe i handlowe (wymagana licencja na Subiekta nexo);
- obsługa wielu walut na ofertach;
- planowanie i wykorzystywanie promocji;
- wysyłanie indywidualnych lub masowych wiadomości SMS (np. sprzedażowych do klientów, windykacyjnych do kontrahentów, informacyjnych do pracowników);
- planowanie i wykonywanie działań (zadań, spotkań, telefonów, faksów, listów, notatek, rozmów internetowych, wiadomości e-mailowych) zarówno dotyczących klientów, jak i niepowiązanych z klientami;
- przypomnienia o zaplanowanych działaniach oraz rejestrowanie czasu wykonania działań;
- planowanie i wykonywanie akcji automatycznych w działaniach;
- możliwość wymiany informacji między uczestnikami poprzez komentarze w działaniach, procesach ofertowych oraz zleceniach serwisowych;
- dla zleceń serwisowych możliwość generowania automatycznych działań, powiadomień w formie wiadomości e-mail oraz SMS;
- ewidencjonowanie i rezerwowanie ogólnodostępnych zasobów firmowych (np. samochodów służbowych);
- wielowidokowy kalendarz z zaplanowanymi czynnościami;
- łatwe zarządzanie wiadomościami e-mail poprzez wbudowanego klienta pocztowego obsługującego protokół IMAP;
- tworzenie zbiorczych wysyłek e-maili z użyciem autotekstów;
- narzędzia usprawniające obsługę e-maili, m.in. sprawdzanie poprawności pisowni (w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim), kontrola obecności załączników, reguły wiadomości itp.;
- system raportowania z możliwością przetwarzania wyników raportów;

-
- biblioteka załączników umożliwiająca ewidencjonowanie zewnętrznych plików (np. umów w formacie pdf);
 - oznaczanie obiektów flagami;
 - możliwość pracy jedno- i wielostanowiskowej;
 - możliwość przeniesienia danych z Gestora GT.

Dodatkowe rozwiązania dostępne w wersji PRO:

- Sfera dla Gestora – możliwość tworzenia własnych rozwiązań (szczegółowy opis i dokumentacja techniczna w nexo SDK - pobierz);
- oferty wielowariantowe;
- tzw. punkty rozszerzania – możliwość rozszerzania logiki biznesowej o własne algorytmy (np. własne definicje zestawów dynamicznych klientów, własne akcje automatyczne);
- zaawansowane pola własne wraz ze słownikami własnymi (klienci, oferty, działania, procesy ofertowe, asortyment);
- wydruki własne;
- raporty własne;
- flagi własne definiowane dla konkretnych obszarów biznesowych (np. dokumentów sprzedaży);
- dedykowane widoki w modułach;
- definiowanie własnych ról użytkowników;
- definiowanie oddziałów;
- definiowanie wielu dostawców w danych asortymentu;
- obsługa zamienników asortymentu;
- biblioteka załączników (powyżej 1000 załączników).