

ZÁKLADNÍ INFORMACE K PŘILOŽENÉ DEMOVERZI PROGRAMU

CompSale

Software pro obchod a management prodeje

CompSale, Štětškova 18, 140 68 Praha 4, tel 44 009 207, fax 44 009 219, www.kprogram.cz,
www.compsale.cz

POZOR !! TATO DEMOVERZE JE ZCELA FUNKČNÍ. JEJÍ FUNKCE JSOU OMEZENY NA 1 MĚSÍC OD NAINSTALOVÁNÍ !!

ZÁKLADNÍ INFORMACE

• VAŠE DATABÁZE & EVIDENCE OBCHODNÍCH JEDNÁNÍ

Comp Sale umožňuje vést přehledně **Vaši databázi** firem a současně ke každému kontaktu evidovat všechna **obchodní jednání** od prvního až po poslední. Nejen obchodník, ale i jeho nadřízený má neustále **přehled** o tom, kdy se dané jednání uskutečnilo, s kým z oslovené firmy se jednalo, jaký byl výsledek, zda byla zaslána nabídka nebo dopis a termín předpokládaného dalšího kontaktu.

Databáze je v Comp Sale vedena tak, aby se dala libovolně třídit, seřazovat podle různých kritérií a pod. - vždy dle volby obchodníka nebo managementu.

V databázi jsou vedeny všechny důležité informace o obchodních kontaktech: název firmy, sídlo, telefony, faxy, maily, kontaktní osoby, obor činnosti firmy, IČO, DIČ atd.

Ke každému kontaktu se pojí zápisy z jednotlivých jednání (nebo možnost jejich zápisu) :

Každý formulář na **zápis z jednání** obsahuje

- Aktuální datum
- Datum příštího kontaktu
- Jméno kontaktní osoby se kterou bylo jednáno
- Text popisující jednání
- A pokud s tímto jednáním souvisí nějaká korespondence - odkazy na její soubory ve WORDU).

Počet těchto zápisu je neomezen. Termíny, které se v zápisech objeví, jsou automaticky přebírány do **plánovacího kalendáře**, který později uživatele na tyto termíny upozorní.

• PLÁNOVÁNÍ

Užitečnou funkcí je plánování úkolů. Program automaticky připomíná úkoly, které nebyly splněny.

Možnosti:

- Zjistit všechny plánované termíny na libovolný den nebo libovolné období.
- (U manažera) vidět plány svých podřízených, nevyřízené úkoly apod.
- Přeplánovat úkoly na jiný termín.
- Vidět zapomenuté úkoly.
- Grafický přehled, díky kterému je možné odhalit akumulaci úkolů v určitém období.
-

• HROMADNÉ ROZESÍLÁNÍ A EVIDENCE DOPISU, FAXŮ, E-MAILŮ A SMS ZPRÁV

Odešlete-li dopis, fax, e-mail apod., zaeviduje se odkaz na tento soubor přímo do formuláře "Zápisu z jednání". Při pokliknutí na

odkaz se rozbali daný dokument.

Samotné rozeslání faxu, e-mailů, SMS zpráv, nebo tvorba individuálních dopisu na vybranou skupinu firem je záležitostí jednoho tlačítka.

• **TŘÍDĚNÍ DATABÁZE DLE VAŠICH POTŘEB A KRITÉRIÍ**

Každá firma má většinou svůj vlastní způsob, jak své kontakty hodnotit a třídit. Z tohoto důvodu umožňuje Comp Sale vytvořit **své vlastní kritéria**, které budou sloužit k označení nebo zařazení jednotliv. kontaktu.

Příklad:

- Obchodník nebo management chce třídit své obchodní kontakty na “významné”, “méně významné” a “nevýznamné”. Zadá si proto tyto kritéria do programu a těmi jsou vybrané kontakty potom (kliknutím myši) označovány.
- To ji pak umožní najít všechny firmy označené jako “významné” nebo “méně významné” apod.
- Podobně si může vytvořit i jiné kritéria - a vzájemně je kombinovat při vyhledávání (např. najít všechny firmy označené jako významné” a zároveň “kontaktované na veletrhu XY”).

• **PŘÍRAZOVÁNÍ FIREM SPOLUPRACOVNÍKŮM & PŘÍSTUP K DATŮM**

Každá firma (kontakt) může být přiřazena určitému spolupracovníkovi. Přitom se můžete rozhodnout, jestli tento spolupracovník může vidět:

- jen informace o vlastních firmách a s nimi související obchodní jednání (neuvídí záznamy jiných pracovníků)
- uvidí vlastní záznamy + záznamy svých podřízených
- všechny informace

Lze tedy nastavit, aby nadřízený viděl záznamy svých podřízených, a podřízení neviděli záznamy nadřízeného. Je možné povolit nebo nepovolit zasahování do záznamu jiných pracovníků atd.

Prvotní nastavení programu (které lze změnit) vychází z praxe, kdy si jednotliví pracovníci nemohou do svých záznamů vzájemně zasahovat.

U firem nebo kontaktu, které patří jiným kolegům vidí pouze hlavičku (jméno, telefon, sídlo atd.) , nikoliv však záznamy z jejich Zápisu z jednání.

Firmy z databáze mohou být přiřazovány jednotlivě nebo hromadně.

• **FAKTURACE & SKLADY**

Program umožňuje tvorbu faktur, dodacích listů. Alternativní možnost je propojení s Vaším stávajícím účetním softwarem.

• **OCHRANA PŘED ZBYTEČNOU PRACÍ**

COMP SALE chrání databázi před vícenásobným zápisem stejných firem, telefonu, IČO, apod.

• **BEZPEČNOST & OCHRANA DAT & PŘÍSTUPOVÉ KÓDY**

Program je zabezpečen proti nedovolenému kopírování Vašich dat a účinně chrání před jejich ztrátou. Proti neoprávněnému přístupu do programu se využívají přístupové hesla.

• **PRÁCE V SÍTI**

Pro práci v síti je určena SÍTOVÁ VERZE programu. Umožňuje bezpečnou práci na síti, kde jsou data na všech počítačích ihned aktualizována. V případě neexistence kvalitní a bezpečné sítě umožňuje speciální funkce programu sladit data oddělených počítačů. (Této funkce lze s výhodou použít i pro sladění dat u přenosných počítačů z terénu).

Pro práci na jednom PC nebo v případě, kdy nepotřebujete vyměňovat data mezi více programy využijete NESÍTOVOU VERZI.

RECENZE

NA ZÁKAZNÍKY SYSTEMATICKY > RECENZE ČASOPISU PROFIT ZE DNE 26.7.1999

Je chronicky známo, že mnohem více peněz i úsilí stojí získat nového zákazníka, než udržet již existujícího a proto se vyplatí mít přehled o všech kontaktech s ním. Přesto nejsou nijak výjimečné organizace, kde práce se zákazníky nemá žádný promyšlený systém. Odejde-li pracovník, odnese si často s diářem i vizitkář, takže jeho následník aby začínal znovu se sháněním adres i budováním kontaktů.

S programem Compsale, který nám poskytla k vyzkoušení stejnojmenná firma, by k takové situaci nemohlo nikdy dojít. Jde o typ programu, který by měl používat každý, kdo častěji komunikuje s větším počtem zákazníků. Zejména se hodí tehdy, jestliže se o tyto zákazníky dělí více pracovníků.

Program umožňuje přidělovat firmy jednotlivým obchodníkům a evidovat všechny obchodní jednání od prvního až po poslední. Nejen obchodník, ale i jeho nadřízený tak má neustále přehled o tom, kdy se dané jednání uskutečnilo, s kým z oslovené firmy se jednalo, jaký byl výsledek, zda byla zaslána nabídka nebo dopis a termín předpokládaného dalšího kontaktu. Není problém zastoupit nemocného kolegu či plynule navázat na práci předchozího zaměstnance.

Pokud odešel dopis, odkaz vede přímo na daný soubor ve Wordu. Vyřizování pošty je velmi příjemné. Program umožňuje hromadné rozesílání nejen dopisů, ale také faxů, emailů a zpráv SMS. Posíláte-li například fax, vyfiltrujete si podle zadaných kritérií firmy a jmenovitě adresáty, kterým chcete odeslat konkrétní nabídku, zmáčknete tlačítko fax a o nic víc se starat nemusíte. Během noci, nebo v čase, který si nastavíte, se automaticky rozešle třeba stovka faxů. Všechny jsou přitom originály, se správným oslovením včetně titulů. A ke všem firmám se automaticky zaznamená, že jim byl poslán fax a který.

Stejně tak se u každé firmy uvede, že jí byla vystavena faktura či dodací list. Přitom je možné registrovat, byla-li faktura zaplacená, či nikoliv, sledovat poměr vystavených a dosud neuhrazených faktur. Interní součástí programu je také tvorba nabídkových listů a ceníků, neboť je možný import a export na tabulkový procesor Excel.

Program umožňuje, aby si každý předem definoval mnoho kritérií, podle kterých bude posléze zákazníky třídit. Například podle míry jejich zájmu o nabízený produkt, podle toho, odkud se o firmě dozvěděli, podle velikostí firmy, oboru, sídla a dalších libovolných hledisek.

Užitečnou funkcí je plánování úkolů. Program automaticky připomíná úkoly, které nebyly splněny. Plánové sestavy obsahují i text, o čem se při posledním kontaktu se zákazníkem hovořilo. Je možné nechat si připomínat akce, plánované na následujících x minut, přeplánovat úkoly na jiné období, vybrat z databáze dlouhodobě neoslovené firmy.

Compsale, který někteří uživatelé znají ještě pod dřívějším názvem Dealer., kontroluje zadávaná data na duplicitu. Nemůže se tedy stát, že dva prodejci zavolají stejné firmě, nelze ani zapsat dvakrát firmu se stejným názvem, telefonem, IČO a podobně. Každý pracovník má podle přiřazené priority přístup jen k záznamům nižší nebo stejné priority. Zato jejich nadřízený má dokonalý přehled o práci svých podřízených, program mu usnadní i jejich odměňování v závislosti na dosaženém obratu, zaplacení faktur či dalších kritériích, které definuje v tabulce odměn.

Tento marketingový a obchodní informační systém je naprogramován v databázi MS Access, ze které tvůrci dovedli využít to nejlepší. Pracuje dostatečně rychle a nemá problémy s větším objemem informací. Umožňuje synchronizaci pracovních skupin, spojení i vzdálených pracovišť, notebooků.

Je přirozené, že při množství funkcí, které program nabízí, trvá nějakou dobu, než uživatel zvládne všechny jeho finesy. I když je

system přehledné a po pochopení jeho filozofie se dá nastudovat individuálně, určitě se vyplatí nešetřit na vyškolení. Sympatické je , že program je možné nejdříve nezávazně vyzkoušet s naostro zadávanými daty, neboť po zakoupen se z demoverze snadno stane zcela funkční program. Nedoporučoval bych však, aby vedoucí pracovník nechal vyhodnocení programu před rozhodnutím o jeho zakoupení na svých podřízených, kteří jej budou používat. Málokterý prodejce totiž má rád pocit, že bude kontrolovatelný.

Doplňující informace

- Práce v síti - SDÍLENÁ DATBÁZE, nebo DISTRIBUOVANÁ se synchronizací
- Přístupová práva – oprávnění, hierarchie přístupů
- Rozdělení firem mezi prodejce - garanty. (Standardní nastavení, které lze správcem změnit je: uživatelé nemohou aktualizovat záznamy svých kolegů, mohou však zapsat nový záznam. Všichni mají přehled o všech kontaktech. Cílem je, aby prodejci vystupovali vůči zákazníkovi jako koordinovaná skupina)
- Kontrola duplicit u jmen firem, IČO, DIČ, spojových čísel
- Možnost hromadných akcí /automaticky generované oslovení, nebo vlastní/
 1. hromadné faxování
 2. hromadné e-mailování
 3. hromadný tisk dopisů
 4. hromadné rozesílání SMS
 5. tisk štítků, samolepek
 6. tisky sestav

(Antiduplicitní ochrana Vám zaručí originalitu Vaší korespondence, tzn. nepošlete dva dopisy, katalogy, atd. na jednu firmu)

- Evidence historie **obchodního jednání**, jsou v ní obsaženy mimo jiné následující informace:
 1. datum zápisu obchodního jednání (generuje automaticky)
 2. text jednání (o čem se hovořilo, co se slíbilo)
 3. výsledek jednání
 4. s kým se hovořilo
 5. datum nového kontaktu (kontrola kolize v časovém plánu)
 6. druh kontaktu (osobně, telefonicky, faxem, atd.)
 7. jaká nabídka (cenová) byla odeslána, interaktivní přehled ve skladu (kolik zboží ještě mohou nabídnout)
 8. vyhledávání v n-cenících (Př: vyhledej mi kdekoliv v cenících šroubek M8, chrom v cenové hladině 0,50-1,50 Kč)
 9. duplikace cenových nabídek z předešlých akcí.
 10. jaká korespondence byla poslána a kdy
 11. záměr kontaktu (př: pozvání na INVEX)
 12. priorita plánovaného kontaktu
 - Evidence a historie **realizace** = faktury, proformafaktury, výdajové doklady, dobropisy. Realizace obsahují následující informace:
 1. datum vzniku (automaticky generuje)
 2. na koho bude vystavován doklad
 3. výsledek – do jaké míry byl zákazník spokojen
 4. záměr kontaktu
 5. návaznost na sklady – při fakturaci automaticky vyskladní položky, zároveň zůstává zachován interaktivní náhled na množství skladovaného zboží.
 6. duplikace z předešlých dokladů
- Tvorba nabídek a faktur umožňuje dynamickou změnu množství, cen, neceníkových položek.

- **ANALÝZY**, rozborové funkce (Př: kdo, kdy v jakém objemu a jaké zboží nabídl v určitém časovém rozmezí a kolik z toho prodal)
- **Rozčlenění** zákazníků **dle oborů činnosti**
Rozčlenění zákazníků **dle 11 polí**, jejichž užití je na zákazníkovi. (Př: zákazník, dodavatel, konkurence, bonita zákazníka, neplatič atd.)
- **Uživatелеm definované pole** – Na každé firmě lze evidovat neomezené množství karet. Každá karta obsahuje 40 uživatелеm definovaných polí. Slouží k podrobnější specifikaci zákazníka. (Př: sledování konkurence, průzkum trhu, u autosalonů typ prodaného vozu, atd.)
- **Hierarchie** a provázanost firem – souvztažnosti (Př: firma Comp Sale je podřízená firmě Kprogram)
- **VÝBĚRY**, vyhledávání v databázi. Počet *and* a *or* neomezen. Velmi jednoduché zadávání i těch nejsložitějších dotazů. Výsledek výběru lze použít pro tisky sestav, hromadnou korespondenci, export do PSIONu, EXCELU aj. Složitější výběry můžete pojmenovat a uložit.
- Příruční vyhledávání jmen, firem, spojů dle neúplného zadání atd.

- Hromadné přidělování firem prodejcům
- Rozdělení databáze na **AKTIVNÍ** a **PASIVNÍ**
- Plánování práce, úkolování, připomínání. Tiskové sestavy plánu práce, _

PŘÍKLADY VYUŽITÍ

- Problematika práce se zákazníkem je společná pro mnoho oborů. Proto i záběr programu je velmi široký
- Kdo jsou naši zákazníci a k čemu Comp Sale používají:

Noviny

Evidence firem, které inzerují, nebo budou osloveny s nabídkou k inzerci. Sledování realizace. Využití hlavního oboru činnosti + 5 vedlejších. Obor činnosti je totožný s jejich rubrikou. (Použití hlavního + vedlejších oborů činností umožňuje získat informace například o všech firmách, prodávající automobily. Samozřejmě to budou autosalóny, autobazary, které tuto činnost mají jako hlavní, ale stejně tak benzínové pumpy, pokud jsme uvedli prodej vozů, jako jejich činnost vedlejší)

Obchod s telekomunikační technikou

Evidence zákazníků a jejich hromadné oslovování. Zprávy z jednání. Rozdělení teritorií působností a vzájemná výměna informací mezi detašovanými pracovišti.

Reality

Evidence zákazníků a jejich potřeb. Užití "indexu firmy" k rozdělení nabídky dle cen. Poznámky k prodeji. Plánování prezentací. Rozdělení zákazníků mezi prodejce. Předávání dat mezi pobočkami. Hromadná korespondence a připravené šablony dokumentů ve WORDu. Rozborové funkce. Tisk podkladů pro jednání. Dotazy typu: Byt v cihlovém domě, s výtahem, v klidném prostředí, od 500 000 do 800 000 Kč, MHD do 10 minut, vzdálenost do centra do 30 minut.

Softwarová firma

Evidence potenciálních i reálných zákazníků. Nabídkové listy, faktury. Plánování prezentací. Rozdělení firem mezi prodejce, aby nedocházelo k vícenásobnému kontaktu stejného zákazníka. Hromadná korespondence a připravené šablony dokumentů ve WORDu. Rozborové funkce. Tisk podkladů pro služební cesty - kdo, kdy, kam, o čem se jednalo a s kým.

Vydavatelství a personální agentura

Dělba práce mezi větší skupinou pracovníků. Plánování a evidence jednotlivých jednání. 21 000 firem v databázi. Výběry cílových skupin. Hromadné faxování, vysoké užití hromadné korespondence. Řádově desítky šablon dopisů k obvyklým příležitostem. Hierarchický přístup k datům. Práce v režimu sdílené i distribuované databáze s následnou synchronizací.

Autosalon

Spolupráce mezi detašovanými pracovišti /prodejna a servis/ formou synchronizace. Použití 40 uživatelsky definovaných polí - způsob platby, typ vozu, jaký vůz předcházel, spokojenost zákazníka ... a následné vyhodnocování a výběry - ... mají více než 1 auto, na leasing, obsah > 1500, koupeno po roce 1997, Evidence zákazníka a jeho požadavků. Přidělení kódu zákazníkovi - SW zajišťuje jeho jedinečnost, radí kde jsou "mezery", poskytne nejvyšší kód. Zvažují možnost hromadného oslovování cílových skupin - například všem doktorům v regionu Brno.

Velkoobchod bižuterií

Mimo standardní evidence a plánování vyžívá možnost fakturace a následného hodnocení prodejců dle dosažené tržby. SW mj. poskytne odpověď, za kolik Kč je dnes v autě zboží, jestliže bylo každý den prodané zboží doplněno zbožím novým. Samozřejmostí jsou přehledy - kdo, kdy, kde, jaké zboží, za kolik, hotově, na fakturu, dlužníci aj.

Vydavatelství a personální agentura

Dělba práce mezi větší skupinou pracovníků. Plánování a evidence jednotlivých jednání. 21 000 firem v databázi. Výběry cílových skupin. Hromadné faxování, vysoké užití hromadné korespondence. Řádově desítky šablon dopisů k obvyklým příležitostem. Hierarchický přístup k datům. Práce v režimu sdílené i distribuované databáze s následnou synchronizací.

... a další z oboru

Stavebnictví
Reklama
Rádia
atd.

... každý dělá něco jiného, ale všichni mají jedno společné

a to
ZÁKAZNÍKA