

E/CRM

**Le Novità
della versione 7.8.0
rispetto alla 7.7.1**

Validità: Gennaio 2015

Questa pubblicazione è puramente informativa.
Non si offre alcuna garanzia, esplicita od implicita, sul contenuto.
I marchi e le denominazioni sono di proprietà delle rispettive società.

INDICE (1)

Le Novità della versione 7.8.0 rispetto alla 7.7.1

- easy** • **UTENTI**
 - Tema Grafico OCEAN
- easy** • **HOME PAGE**
 - Ricerca globale
- **AUTENTICAZIONE**
 - Firma Grafometrica
- **ANAGRAFICHE**
 - Import – Caratteristiche multivalore
- **OFFERTE**
 - Gestione Listini Offerte
 - Maggiorazione di testata
 - Stampa Sezioni
 - Più flessibilità
- easy** • **MULTIMEDIA**
 - Presa Ordini con modifica
 - Presa Ordini con IVA inclusa
- **COLLABORATION**
 - Newsletter - Gestione code
 - Trendoo - Invio di SMS
- easy** • **APP CRM MOBILE**
 - Post Vendita
 - Avvisi in Home Page
 - Aggiornamento Caratteristiche
 - Miglioramenti d'uso
 - Avvio APP semplificato
- easy** • **SIMPLE#**
 - Simple#** • Uso Tema Ocean
 - Simple#** • Caratteristiche Multivalore
 - Simple#** • Configuratore Commerciale Articoli
 - Simple#** • Personalizzazione Viste
 - Simple#** • Oggetto TreeView
 - Simple#** • Javascript per query SQL



Contiene miglioramenti
per Easy to Use

Funzione realizzata in Simple#
completamente personalizzabile



INDICE (2)

Le Novità della versione 7.8.0 rispetto alla 7.7.1

- **INTEGRATION**

- e/ Nuove funzioni
- e/ Gestione Cambi e KIT
- STR Vision Admin

- **CONFIGURAZIONE CRM**

- Servizio di Pulizia CRM

- **CERTIFICAZIONI**

- Supporto SQL Server 2014

- easy** • **CRM LIBRARY**

- Simple#** • Export Applicazioni Simple#

- Simple#** • Import Applicazioni Simple#

- easy** • Applicazioni Simple#

- Simple#** • CRM Content

- easy** • **CRM HELP**

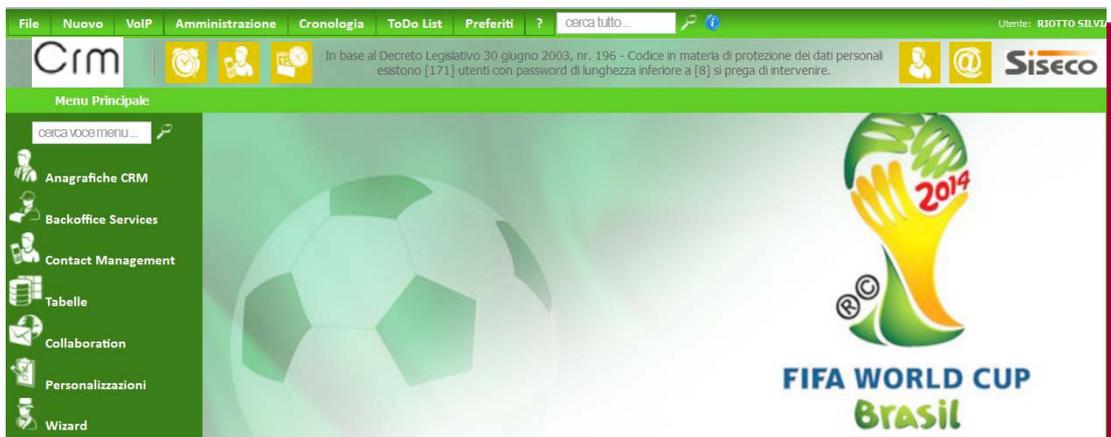
- Nuovi contenuti

Tema Grafico OCEAN (1)

Nuova interfaccia grafica del CRM per un miglioramento estetico / funzionale e per un Easy to Use sempre più personalizzabile!

Il nuovo tema grafico Ocean, si aggiunge ai 4 temi base, permettendo di creare in modo semplice illimitate personalizzazioni per temi aziendali, di gruppo o per singolo operatore. Vantaggi:

- **Estetici:** modifica e preview della variante dei colori del tema e caricamento dello sfondo per personalizzazioni che migliorano la leggibilità dei contenuti del CRM.
- **Funzionali:** tasti più grandi e più esplicativi per attivare più intuitivamente le funzioni del CRM.
- **Globale:** il tema scelto si applica automaticamente alle pagine in Simple# (uso di HTML class).
- **Download:** le personalizzazioni più innovative e accattivanti saranno scaricabili da CRM HELP per l'uso sul proprio CRM tramite una veloce e semplice impostazione.



Tema Ocean: tasti più grandi ed esplicativi, combinazione di colori e sfondo personalizzabili

Tema Grafico OCEAN (2)

Scegli la personalizzazione Ocean che ti piace di più!

Dalla pagina Utenti l'Amministratore del CRM può, per ogni utente, impostare il tema Ocean tramite:

- 1. La lista temi già assegnati:** seleziona il tema scegliendo Ocean-xxx ove xxx è il nome della personalizzazione .
- 2. La lista delle personalizzazioni:** seleziona la variante dei colori del tema tra tutte le personalizzazioni presenti nel CRM.

Dopo la selezione viene data la preview nella pagina corrente. Salvare per mantenere la scelta. Se abilitato dall'Amministratore, l'utente potrà impostare autonomamente la propria variante Ocean dal menù "Utilità", "Modifica Tema Grafico".

1 Scelta da lista temi già assegnati



DATI UTENTE FUNZIONI DISPONIBILI

Funzioni Aggiuntive Duplica voci da utente Membro di Registro Ingressi Elenco Utenti Connessi Ottieni MD5

Dati Utente

Amministratore

Utente avanz.*

Disabilitato **

Utente Visibile in Login (CRM)

Cambia Password al primo accesso

Utente in Solo lettura (Web Portal Light)

Ultimo Cambio Pwd **01/09/2010 17.44.00**

Utente Windows

Ruolo Utente **Z1-TELEMARKETING**

Costo Orario **0,0000**

Password (8 car.min.) *****

Timeout connessione web (sec.)

Tema Grafico

DESCRIZIONE	COLOR1	COLOR2	SFONDO
Azzurro			Azzurro.png
Blu-Verde			Ghiaccio.png
Blu-Verde-2			Bamboo.png
Brazil-2014			Brasil-2014.png
Chiaro-1			Fumetti.png
Chiaro-2			Legno.png
Expo-2015			Expo_2015.png
Expo-2015-top			Expo_2015t.png
Fiorentina			Fiorentina.png
Grigio-Azzurro			Fumetti.png

Data/ora inserimento Data/ora ult.modifica Utente

1 2 (S) Records: 16

2 Scelta tema dalla lista delle personalizzazioni.

Tema Grafico OCEAN (3)

... non l'hai trovata, creala o personalizzala con Ocean!

Dalla pagina Utenti l'Amministratore del CRM può creare nuove varianti del tema Ocean o modificare quelli esistenti:

- 1. Nome:** assegnare un nome alla variante eventualmente aggiungendo un nickname dell'autore.
- 2. Colore Primario e Secondario:** scegliendo il palette e la sfumatura.
- 3. Colore Header:** calcolato in automatico, si può impostare la sfumatura.
- 4. Lo sfondo:** caricare una immagine in formato *.png scegliendo l'opzione "Stretch" o "Repeat".
- 5. Font e icone bianche:** da selezionare se si usano colori scuri.

Ad ogni selezione si aggiorna la preview nella pagina corrente con esempi home page, tasti e griglie.

Oppure inserisci la variante Ocean scegliendola dalla relativa sezione su CRM HELP.

Utenti 13 di 16

• Variante Tema

ID 28

Descrizione **Azzurro by Silvia**

Colore Primario #b3e5fc

Colore Secondario #b3e5fc

Colore Header/Sfumatura #b4e7fe

Sfondo Variante **Azzurro.png** Stretch Upload * Estensioni consentite *.png

Anteprima

Button Test 1

TEST1

Blu-Verde

Blu-Verde-2

Rosa-Viola

Viola-Rosa

Grigio-Rosso

Oro-Argento

1 2 3 ▶

esempi

Menu Principale

Anagrafiche CRM

Backoffice Services

Contact Management

Più informazioni e nuovo filtro per ricerca solo in Anagrafiche!

Nella Home Page tramite il “cerca tutto” posto nella barra in alto, è possibile ricercare con un solo click in tutte le entità del CRM: dalle anagrafiche alle attività Help desk.

Il “cerca tutto” è ora ancora più completo con:

- **Filtro limitazione ricerca a sole anagrafiche:** per una preselezione immediata dei risultati desiderati.
- **Visualizzazione del Codice se presente:** per capire se è già cliente.
- **Layout rivisto:** risultati ricerca con campi più leggibili (ID e Città).

The screenshot shows the CRM home page search interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: File, Nuovo, VoIP, Amministrazione, Cronologia, ToDo List, Preferiti, and a search bar labeled "cerca tutto...". To the right of the search bar is a checkbox labeled "Solo anagrafiche" which is checked, and an information icon. Below the navigation bar, the search results are displayed in a table. A callout box points to the "Solo anagrafiche" checkbox with the text "Spunta per ricercare nelle sole anagrafiche". Another callout box points to the search results table with the text "Risultati ricerca solo su anagrafiche con visualizzazione campo codice se presente". A third callout box points to the information icon with the text "Con info su campi in cui viene effettuata la ricerca".

Tipo	ID	Descrizione	Telefono	Email	Città
Anagrafica	61506	enrico test1	656666	piacentini@siseco.it	FERNO
Anagrafica	76759	Florindo Lamonica	3357729713	f.lamonica@siseco.it	
Anagrafica	76745	STEM	3346576320	s.morelli@siseco.it	Parabiago
Anagrafica	76744	Siseco	333333333	p.franco@siseco.it	busto Arsizio
Anagrafica	6090	MULTITECIDOS	3286644447	m.secli@siseco.it	LISBONA
Anagrafica	68919	Prova-Siseco			
Anagrafica	68920	Prova Go			
Anagrafica	68921	Prova cc			
Anagrafica	76652	ROSSI SPA			
Anagrafica	41160	SISECO SRL			
Anagrafica	41162	SISECO PAR			
Anagrafica	41184	SISECO COLL			
Anagrafica	72104	SisecoContact			
Anagrafica	4783	Cliente Negozi	0331701360	wellcome@siseco.it	GALLARATE
Anagrafica	3737	(010170) LORENZETTI	0331431430	lorenzetti@siseco.cor	DAIRAGO

Info

Spunta per ricercare nelle sole anagrafiche

Risultati ricerca solo su anagrafiche con visualizzazione campo codice se presente

Con info su campi in cui viene effettuata la ricerca

Informazioni sul campo di ricerca

Effettua una ricerca globale all'interno dei campi:

- Anagrafiche:** cerca per ragione sociale, indirizzo, telefono, email oppure nome del referente
- Contatti Anagrafica:** cerca per cognome, nome, telefono ed email
- Soggetti:** cerca per cognome, nome, telefono ed email
- Offerte, opportunità:** cerca per ragione sociale, telefono, email, oggetto trattativa, note
- Appuntamenti:** cerca per ragione sociale, telefono, email, oggetto trattativa, note
- Motivi:** cerca per Descrizione, tipo motivo, oggetto trattativa
- ToDo:** cerca per oggetto, ToDo assegnati all'utente corrente, ToDo creati dall'utente corrente
- FAQ:** cerca nelle domande e nelle risposte
- Segnalazioni:** cerca per ragione sociale, descrizione problema, cognome oppure nome del soggetto segnalato
- Attività:** cerca per descrizione breve, descrizione attività, cognome oppure nome del soggetto assegnato

AUTENTICAZIONE

Firma Grafometrica (1)

Rel. 7.8.0 Pag.8 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice,
rapida ed economica delle relazioni con
i clienti e dei processi aziendali*

Il modo più antico di firmare diventa il più moderno e sicuro!

La Firma Grafometrica è un particolare tipo di “Firma Elettronica Avanzata Autografa” che si ottiene rilevando automaticamente i dati calligrafici durante l’apposizione della firma con una penna elettronica su un tablet o su una tavoletta connessa al PC.

La soluzione è frutto della collaborazione tra Siseco e Namirial, leader tecnologico del settore ed ente certificatore accreditato.



Filiera di attori per la soluzione:

- **Autorità di Certificazione (CA):** ente pubblico o privato, abilitato a rilasciare un certificato digitale tramite procedura di certificazione che segue standard internazionali e conforme alla normativa europea e nazionale in materia
- **Operatore di front end:** operatore di sportello, addetto ufficio, agente, etc... che presiede all’atto della firma dell’utente e ne convalida la sua presenza tramite l’uso di una sua firma digitale su MicroSD o Chiavetta (situazione indicata con Firma Qualificata).
- **Utente :** appone la firma grafometrica che ha i medesimi requisiti di identificabilità della firma autografa.
- **Documento Informatico:** tramite la firma grafometrica ne è assicurata l’integrità e l’immodificabilità ed ha valore legale. Firmato con Firma Grafometrica (firma Elettronica Avanzata – FEA) ha l’efficacia probatoria della scrittura privata (art.2702* c.c)



Video: www.youtube.com/watch?v=hi05L4_8Hjk

AUTENTICAZIONE

Firma Grafometrica (2)

Dematerializzazione con valore legale dei doc gestiti dal CRM!

La Firma Grafometrica integrata nei processi realizzati dal CRM permette la “dematerializzazione legale” dei documenti cartacei normalmente prodotti. Il processo con piena valenza legale prevede:

1. **Avvio digitalizzazione:** l'operatore genera il documento utile per la firma dal cliente finale (PDF).
2. **Download al tablet :** il documento viene inviato all'App Firma Grafometrica su tablet dell'agente.
3. **Firma Qualificata:** se necessario l'agente abilita il suo tablet alla Firma Qualificata.
4. **Firma Grafometrica:** il cliente, dopo avere letto e completato il doc, lo firma sul tablet.
5. **Upload al CRM:** il documento firmato e con valore legale viene inviato al CRM per invio via mail, archiviazione ed elaborazioni conseguenti per l'avanzamento della Pratica/Ordine (6.)

Sede aziendale

CRM in cloud

Agente c/o cliente finale



1



2



3



6



5



4

Namirial[®]
SpA

TeamSystem

Componenti per l'attivazione del servizio Firma Grafometrica

Gli elementi coinvolti per la configurazione del servizio Firma Grafometrica su CRM sono i seguenti (i dettagli su operatività e la lista dei tablet supportati sono su CRM Help):

- 1. Autorità di Certificazione:** ogni utente attiva il certificato per la cifratura dei dati biometrici ed il certificato specifico per l'utente per l'apposizione della firma digitale (attraverso MicroSD, USB Token).
- 2. CRM - Gestione Grafometria Service:** da menù Amministrazione si configurano i parametri per il collegamento verso il sistema dell'Autorità di Certificazione e per la gestione dei certificati.
- 3. Caricamento App su tablet:** dal link si scarica l'APP da installare sul Tablet Windows based. Per tavoletta Wacom il software è reso disponibile separatamente.
- 4. Utenti abilitati:** si spuntano gli utenti che useranno l'applicazione di Firma Grafometrica a qualunque titolo
- 5. Creazione file PDF:** Creare il/i documento/i PDF per la firma (tre tipi: posizione fissa, libera e a fianco a testo predefinito) con la compilazione automatica dei campi via Stampa Unione PDF del CRM.

L'utilizzo del tutto all'interno del CRM procede come per i normali documenti con la differenza che sarà possibile firmarlo e trasferirlo all'Autorità di Certificazione per la Conservazione Sostitutiva e agli interessati via mail (certificata o meno). **L'applicazione sul Tablet opera anche in modalità OffLine.**

La tua firma digitale Autografa

Parametri di configurazione servizio di firma grafometrica

Abitato:

Url del servizio:

Utente:

Password:

Refresh & ultimo check:

Invio utenti abilitati al Servizio di firma grafometrica:

Scarica qui il client di firma per dispositivi Windows
URL: <http://intranet.siseco.it/download/SetupClientFirma.exe>

Elenco utenti abilitabili alla firma grafometrica, fleggere per abilitare. Filtra:

IDutente	NomeUtente	Ruolo	
<input type="checkbox"/>	ADMIN	Amministratore	Z5-AMMINISTRATORI CRM
<input type="checkbox"/>	ASPESEM1	Aspesi Emilio	08-SAL-COMMERCIALE
<input type="checkbox"/>	ASSI02	ASSIS TENZA	02-OPE-ASSISTENZA

Ambiti d'uso e vantaggi della Firma Grafometrica

Scenari di utilizzo della Firma Grafometrica: In tutti i casi in cui la legge richieda la forma scritta per validità di un atto o di un contratto, questo requisito può essere soddisfatto dal Documento Informatico (o FEA). Esempi:

- Ordini di fornitori.
- Contratti.
- Documenti Check List di eseguito Lavoro.
- Documenti di trasporto, bolle, presa in carico, avvenuta consegna in ambito logistico.
- Rapportini consulenti e verbali.
- Contratto nuove utenze (utenze casa, operatori TLC , etc).
- Documento firmato di accettazione trattamento dati personali.



Vantaggi di utilizzo della Firma Grafometrica

Con l'utilizzo dell'applicazione Firma Grafometrica su tablet con penna elettronica integrato col CRM, è possibile ottenere tutti i vantaggi tipici della dematerializzazione:

- Processi ottimizzati e snelli.
- Eliminazione costi di stampa e gestione archivi cartacei.
- Eliminazione tempi di archiviazione e ricerca documenti.
- Piena validità legale dei documenti firmati.
- Forte incremento della produttività.

- | | |
|--------------|--------------------|
| ✓ SEMPLICITÀ | ✓ CONDIVISIONE |
| ✓ VELOCITÀ | ✓ SICUREZZA |
| ✓ RISPARMIO | ✓ ECOSOSTENIBILITÀ |

AUTENTICAZIONE

Firma Grafometrica (5)

Rel. 7.8.0 Pag.12 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali*

E se vi è un contenzioso grafologico?

In caso di contenzioso grafologico si andrà di fronte al giudice analogamente al cartaceo.

- Il **perito grafologo** utilizzerà l'analisi dei dati memorizzati e l'interpretazione dei dati biometrici.
- **Supporto alla perizia**: la collaborazione tra Grafologia AGI e Informatica Namirial agevola il percorso formativo dei periti nell'apprendere l'uso delle nuove tecnologie.

- Analisi firme grafometriche
- Interpretazione dei dati biometrici

**FirmaCerta
Forense**



Periti Grafologici supportati da:



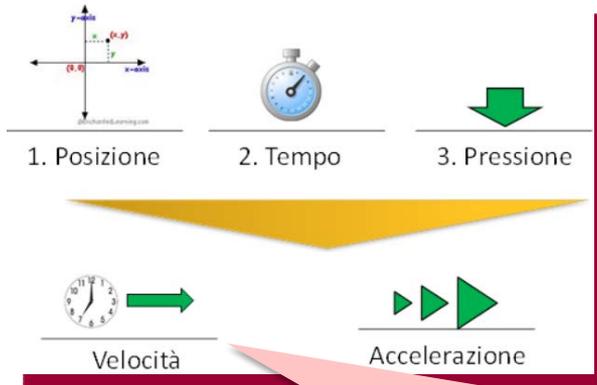
A.G.I.
Associazione Grafologica Italiana

- Analisi delle immagini con rilevamento misure
- Redazione della perizia

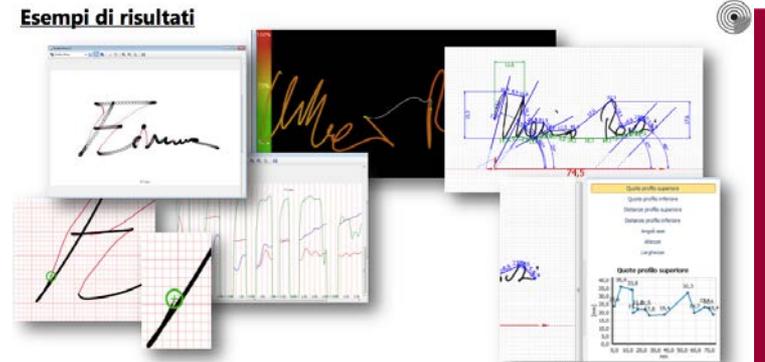
**Namirial
Grafologico**



Dati firma grafometrica rilevati



Esempio di analisi firma grafometrica



Con penne bluetooth è possibile rilevare anche il tratto in volo effettuato durante la firma

ANAGRAFICHE

Import Caratteristiche Multivalore

Rel. 7.8.0 Pag.13 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali*

Importazione nelle caratteristiche di info con valori multipli!

Le Caratteristiche Multivalore permettono di accogliere più scelte da una lista valori associata.

Con la funzione di importazione per Anagrafiche, Contatti, Appuntamenti e Opportunità è possibile valorizzare tali campi multivalore con dati provenienti da fonti esterne al CRM.

- 1. File di import:** il campo multivalore viene inserito separando i vari valori con pipe "|".
- 2. Struttura di trasposizione:** impostazione delle caratteristiche da gestire in modalità multivalore.
- 3. Gestione Multivalore dopo l'import:** possibile nel BackOffice, in Multimedia, in Agenda e in tutte le pagine Simple# tramite l'uso del codice già predisposto presente tra i template.
- 4. Ricerca Multivalore:** in Ricerca Avanzata Anagrafica o BackOffice è possibile effettuare la ricerca su campi multipli in modalità "OR" o "AND".

Nel caso durante l'import si individuino dei valori non presenti tra quelli predefiniti per la caratteristica multivalore, verrà data una segnalazione in fase di Preview e si potrà decidere se procedere con l'inserimento dei valori o abortire l'operazione per rivedere i dati.

Ragione Sociale;
Roller S.P.A;
Cortex S.R.L.;
Penguin;

Tipologia prodotti
OnLine | Quotidiani | Settimanali
Mensili | Settimanali | OnLine
Quotidiani | Mensili | OnLine

1

File CSV: valori separati da "|" per import in Caratteristica Multivalore

CRM Maintenance

ID	Colonna File Import	Tabella	Campo Tabella CRM	Chiave Critico
814	Ragione Sociale	Clienti	RAGSOC	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Testo
815	Tipologia Prodotti	Caratteristica	[Caratteristica]	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Multivalore

2

Struttura di Trasposizione: impostazione per Caratteristica Multivalore

Più flessibilità nell'uso della maggiorazione di testata dell'Offerta!

Mediante l'uso del parametro **CK6014W** si imposta come viene utilizzato il campo **Maggiorazione sulla testata dell'offerta** (la funzione è disponibile sia in Multimedia che in Back Office):

- CK6014W=SI:** il valore indicato nel campo **Maggiorazione** viene applicato al totale dell'offerta, allo stesso modo degli sconti di testata.
- CK6014W=NO:** il valore indicato nel campo **Maggiorazione** viene usato come default per il campo **Maggiorazione1** delle righe che verranno inserite nell'offerta e verrà quindi applicato ai prezzi unitari degli articoli; il pulsante "Applica" permette di riportare il valore indicato nel campo **Maggiorazione** sulle righe eventualmente già presenti nell'offerta e di ricalcolarne il valore.

Impostando la Maggiorazione, premendo Applica, i prezzi degli Articoli vengono ricalcolati ed il totale di Offerta aggiornato.

2

Attività: [ANONIMO] TEST SISECO LINDA
Nuova attività ... Crm Siseco [CRM]
Primo Contatto (?) - PUBBLICO Offerte

Offerta n° **B.2014.6** del **29/09/2014**
Imponibile: **2.500,00** - Totale offerta: **3.050,00**

Offerta validata correttamente.

Revisione _____ Nostro Rif. **B.2014.5**

Stato **Inserito**

Data **29/09/2014** Data di validità dell'offerta **29/09/2014** Data Evazione **11/10/2014**

Data Documento _____

Data Conferma _____ Tipo cliente **Cliente**

Cod. IVA _____

Provenienza **Manuale**

Segnalatore **Manuale** Segnalatore (SGN00) **2**

Sconto1% **0** Sconto2% **0**

Sconto pagamento% **0** **Maggiorazione% 10** **Applica**

AB1/CAB _____ Numero C/C _____

Totale imponibile **2.750,00** Totale Offerta (Ivato) **3.355,00** Totale da pagare **3.355,00** Margine **2.750,00**

Note Generali **B I U** Note Interne **B I U**

Attività **b.com Crm**

Fonte **Morelli Stefano (StMorelli_Ag)**

Magazzin **Siseco Siseco (Siseco_Az)**

Pagamento _____

Banca Appoggio _____

WORKFLOW

ESITO

Attività 00:01:04 Chiamata 00:00:00

- Dati Anagrafici
- Storico Attivita'
- Gestione Offerte
 - Offerte
 - Sezioni
 - Articoli
 - Condizione Offerta
 - Riepilogo Offerta
- Argomenti Di Interesse
- Organizzazione Generale
- Asp. Dimensionali
- Organizzazione Commerciale E Business
- Tipologia Di Vendita
- Tecnologia
- Invio Email
- Email
- Sms
- Storico _EMail
- Agenda
- Agenda
- Dati Appuntamento
- Esito

Ampia scelta su cosa stampare delle Sezioni dell'Offerta.

Nella gestione Offerte in Multimedia e in Back Office è possibile, per ogni Sezione, impostare le regole con cui dovranno esse trattati gli articoli ivi presenti. Per ogni Sezione è possibile indicare se:

- Stamparla o meno, Iniziare la stampa della sezione su una nuova pagina.
- Stampare i prezzi unitari, il totale di riga, il totale di Sezione, la Sezione nel riepilogo dell'offerta.
- Impostare che la Sezione contiene materiale opzionale che non verrà sommato al totale dell'offerta e che verrà stampata alla fine dell'offerta.

Nota: eventuali report personalizzati che fanno riferimento alla vista Dettagli_OrdiniSezioni vanno aggiornati perché è cambiata la struttura del database.

Cod.Sezione	Posizione	Titolo	Stampa	Stampa prezzi	Stampa tot. riga	Stampa totale	Vis. in riepilogo	Nuova pagina	Mat. opzionale
1	1	Sezione uno	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO
2	2	Sezione due	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO
3	3	Sezione tre	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO

Stampa Stampa prezzi unitari Stampa totale di riga Stampa totale di sezione Ripor ta in riepilogo offerta Stampa su nuova pagina Materiale opzionale

Opzioni di stampa per ogni singola sezione dell'Offerta

Numerazione per Agente, Carrello veloce, Prezzo per quantità

Nella gestione Offerte in Multimedia e in Back Office sono state introdotte nuove funzioni per rendere più flessibile e veloce la lavorazione delle Offerte/Ordini. Questi i miglioramenti:

- 1. Numerazione per Agente:** gestione del progressivo dell'offerta per agente su base IDAgente o CodiceAgente.
- 2. Carrello veloce:** nello Step Offerta quando il risultato di una ricerca ritorna un solo articolo, questo viene automaticamente selezionato e vengono popolati i campi del Dettaglio prodotto.
- 3. Prezzo per quantità:** possibilità di impostare il calcolo del prezzo unitario per scaglioni di quantità. Alla modifica della quantità di un articolo nell'offerta, viene richiamata la funzione SQL "CalcolaPrezzoUnit" che restituisce il prezzo unitario da applicare in base alla quantità inserita e alle altre regole impostate nella funzione SQL personalizzata.

ID Agente **12** con progressivo **4**
Uso di IDAgente o CodiceAgente

Offerta n° **NUM. 12 4** del 02/10/2014
Imponibile: 0,00 - Totale offerta: 0,00

1

N° doc. ERP

Tipologia Numerazione per Agente

Anno **2014**

Calcolo prezzo
per quantità

Ricerca con caricamento Carrello
veloce del singolo articolo

PRODOTTI DISPONIBILI

Lista dei prodotti disponibili a listino

CODICE	DESCRIZIONE_VARIANTE	PREZ.	CODICEMACRO	CODICEMACRO2	CODICEMACRO3	CODICEMACRO4
ONSITERELEASE	CONTRATTO ON SITE RELEASE 2	284,0000	ESATTO			

1

Records: 1

Dettaglio prodotto

Prezzo (EUR - 2 decimali) **284** Unità di misura **Numero** Quantità (3 decimali) **55,000**

Imponibile (EUR) **15.620,00** Cod. IVA **Iva 22%** Totale Ivato (EUR) **19.056,40**

Maggior. % **0** Sconti % **0**

N. riga **50** Stato **Generico** Data evasione **14/10/2014**

Tipo riga **[Non definito]** Articolo **ONSITERELEASE** **CONTRATTO ON SITE RELEASE**

Nello Step Presca Ordini anche la possibilità di aggiornare gli ordini!

In Multimedia lo step Presca Ordini permette ora ,tramite l'uso del DeskTop Operativo , la gestione di ordini già inseriti. Operatività:

1. **Desk Top Operativo:** rispetto ai DTO tradizionali occorre inserire nel codice SQL l'ID del ordine da passare allo step Presca Ordini in Multimedia (nome campo: "IDPrescaOrdine").
2. **Step Presca Ordini:** automaticamente all'apertura della Multimedia - step Presca Ordini, verrà caricato l'ordine esistente individuato da "IDPrescaOrdine" e verranno visualizzati gli articoli relativi nel carrello. Sarà possibile quindi proseguire con la gestione dell'ordine analogamente a quanto già avviene con i nuovi ordini e esitare.
3. **Esito:** l'ordine modificato viene memorizzato all'esito e richiede almeno un articolo nel carrello.
4. **Cancellazione Ordine:** usare il pulsante nella maschera o la gestione Offerte/Ordini di BackOffice.

Riapertura, tramite DeskTop Operativo e step Presca Ordini, di un ordine esistente

Documento Num : G.2013.263, del 29/11/2013 00.00.00
Creato da: EmAspesi_Op Aspesi Emilio, tot iva compresa: 2076,36 Ordine validato correttamente Refresh Genera XML Guida Annulla ORDINE
Data consegna: 01/01/2013 00.00.00

DESCRIZIONE	VARIANTE	QUANTITA	PREZZO	IVACOMPRESA
Upgrade Canone annuo GAT.crm	Upgrade Canone annuo GAT.crm	1	€ 260,00	€ 314,60
Licenza GAT: oltre 51 utenti (cad.)	Licenza GAT: oltre 51 utenti (cad.)	13	€ 1.456,00	€ 1.761,76
			€ 1.716,00	€ 2.076,36

CC-GAT-C Licenza GAT: oltre 51 utenti (cad.)

Modulo client per utente. La licenza va' contata per ogni utente (operatore / team leader / agente / amministratori) che lavora con la piattaforma GAT, in ottemperanza alla normativa della privacy sulla identificazione nominale degli stessi.

Multimedia Presca Ordini con IVA inclusa

Rel. 7.8.0 Pag.19 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice,
rapida ed economica delle relazioni con
i clienti e dei processi aziendali*

Step Presca Ordini con la possibilità di gestire prezzi IVA inclusa!

Nello step "Presca Ordine" è possibile indicare se il prezzo dell'articolo comprende o meno l'IVA spuntando il flag "IVA incl.", che viene impostato di default in base al listino scelto nelle "Condizioni Ordine" e che può essere modificato dall'utente (se ha il permesso di modificare i prezzi secondo il parametro CC0044).

Spunta per
prezzo
IVA Inclusa

Prezzo	IVA incl.	UM	Quantità	Sconto	Imp.le	Iva	Imp.le Ivato
80,00000	<input checked="" type="checkbox"/>	PZ	▼ 1,00	0	65,57	22	80,00
Cod macro	Giacenza	Dispo.tà		Commessa			
CO	0,00	0,00				▼	

Migliorata la gestione della coda dei messaggi in uscita!

Nella pagina Stato Invii delle Newsletter si sono introdotti due pulsanti per la gestione della coda dei messaggi; per la Newsletter selezionata abbiamo le funzioni:

- **Azzera contatori:** per azzerare il conteggio dei tentativi di invio relativi.
- **Elimina messaggi:** per eliminare i messaggi in coda che non si riescono a inviare.

Aprendo la newsletter e selezionando STATO INVIO si accede ai messaggi in coda con il relativo numero di invii effettuati .

CRM Newsletter



Stato Invio : **Invio Completato**

Il servizio ha completato l'invio delle newsletter. visitare la sezione

Elimina messaggi

Motivo

Azzera contatori

Associa campagna

STATO INVIO

Elimina questi
messaggi

Azzera questi
contatori

DETTAGLIO NEWSLETTER

Stato invio newsletter

STATO	DATA INVIO	RAGSOC	CONTATTO	EMAIL	DATA ULTIMA MOD	N° INVII	ULTIMO MESSAGGIO
	11/02/2011 11.27.29	Prova 3 caprioli - Ditta con sacco di Soldi (Che par...		a.pittioni@siseco.it	11/02/2011 11.27.29	1	
	11/02/2011 11.27.33	PROVA PROVA		a.pittioni@siseco.it	11/02/2011 11.27.33	1	
	11/02/2011 11.27.36	Prova Go		a.pittioni@siseco.it	11/02/2011 11.27.36	1	
	11/02/2011 11.27.40	Prova cc		a.pittioni@siseco.it	11/02/2011 11.27.40	1	

Aggiornata l'integrazione per l'invio di SMS con Trendoo

Si è aggiornata l'integrazione nel CRM per permettere l'invio di SMS con il nuovo servizio Trendoo (ex SMSTrend). Caratteristiche servizi Trendoo:

- **Piattaforma professionale** per l'invio di campagne SMS a uno o migliaia di contatti in modo semplice, veloce e sicuro
- **Utilizzo tipico:** attività di marketing & service
- **API** per integrazione con piattaforme servizi (CRM, ...)



APP CRM MOBILE

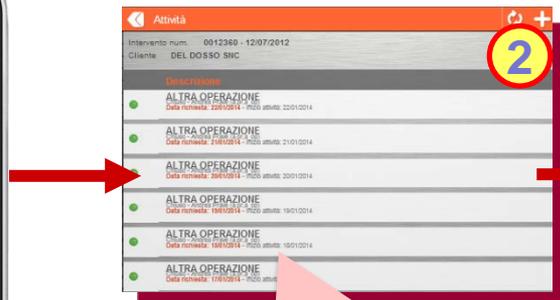
Post Vendita (1)

Rel. 7.8.0 Pag.22 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali*

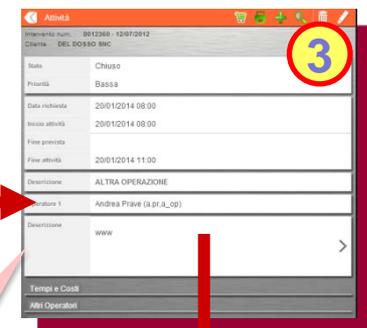
Gestione Assistenza Post vendita in mobilità col tuo Tablet!

L'APP CRM Mobile si arricchisce delle funzioni di Post Vendita per le esigenze del personale di Assistenza permettendo dal menù INTERVENTI (Segnalazioni) di gestire:

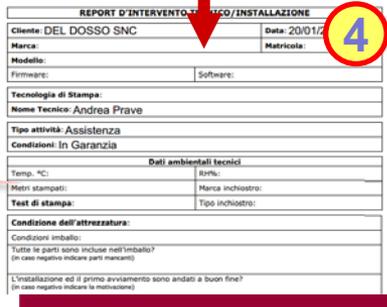
- 1. Interventi:** per visualizzare per i clienti gestiti, l'elenco delle segnalazioni e il relativo dettaglio.
- 2. Elenco Attività:** per visualizzare le attività di ogni segnalazione.
- 3. Attività:** per inserire o aggiornare le attività svolte per ogni Intervento/segnalazione inserendo la descrizione di quanto fatto per la risoluzione del problema e le informazioni aggiuntive necessarie per la gestione dei costi associati.
- 4. Rapportini:** per la creazione immediata del rapportino PDF.



Elenco Attività per la segnalazione



Dettaglio attività e rapportino PDF



APP CRM MOBILE

Post Vendita (2)

Rel. 7.8.0 Pag.23 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali*

L'Intervento: tutte le informazioni sul problema segnalato!

easy Gli Interventi (Segnalazioni), vengono creati sul CRM e possono essere associate o meno ad un Contratto, essi permettono di aprire un contenitore su cui caricare le attività svolte dal personale per lo scopo indicato nella segnalazione, aprendola dalla lista visualizza:

- 1. Dati del cliente:** ragione sociale e referente
- 2. Dati sul problema da risolvere:** operatore assegnato, problema, soluzione e eventuali note
- 3. Dati personalizzati:** per gestire informazioni personalizzate utili alla gestione del problema



Interventi

Numero	0012361	1
Descrizione	ggg	
Cliente	DEL DOSSO SNC	
Referente		
Referente	papera nonna	1
Tel	666666666	
Fax	669898933	
E-mail	andrea.prova@nike.it	
Dati principali		
Tipo	Hardware	2
Registrato da		
In carico a	Computex (000006_op)	
Stato corrente	Chiuso	

Dt. segnalaz.	14/05/2014 10:23	2
Dt. prev. soluz.	21/05/2014 10:23	
Dt. soluzione		
Descriz. problema	Si inceppano i fogli nella stampante	
Soluz. problema		
Note		
Caratteristiche		
Marca	EPSON	3
Modello	566	

Le Attività: cosa si è fatto per il problema segnalato!

Le Attività permettono di tenere traccia di chi ha lavorato e per quanto in relazione allo scopo indicato nella segnalazione associata. Aprendola dalla lista visualizza:

- 1. Dati dell'attività:** stato, date, descrizioni, operatore assegnato, ...
- 2. Dati per la fatturazione:** tempi, costi orari, condizioni, note, ...
- 3. Dati personalizzati:** per gestire informazioni personalizzate utili alla gestione dell'attività

CrM	Attività
	Intervento num. 0012360 - 12/07/2012 Cliente DEL DOSSO SNC
	Descrizione
	ALTRA OPERAZIONE Chiuso - Andrea Prave (a.pr_a_op) Data richiesta: 22/01/2014 - inizio attività: 22/01/2014
	ALTRA OPERAZIONE Chiuso - Andrea Prave (a.pr_a_op) Data richiesta: 21/01/2014 - inizio attività: 21/01/2014
	ALTRA OPERAZIONE Chiuso - Andrea Prave (a.pr_a_op) Data richiesta: 20/01/2014 - inizio attività: 20/01/2014
	ALTRA OPERAZIONE Chiuso - Andrea Prave (a.pr_a_op) Data richiesta: 19/01/2014 - inizio attività: 19/01/2014
	ALTRA OPERAZIONE Chiuso - Andrea Prave (a.pr_a_op) Data richiesta: 18/01/2014 - inizio attività: 18/01/2014
	ALTRA OPERAZIONE Chiuso - Andrea Prave (a.pr_a_op) Data richiesta: 17/01/2014 - inizio attività: 17/01/2014

Elenco Attività per la segnalazione e apertura dettaglio

Attività	
Intervento num.	0012360 - 12/07/2012
Cliente	DEL DOSSO SNC
Stato	Chiuso
Priorità	Bassa
Data richiesta	20/01/2014 08:00
Inizio attività	20/01/2014 08:00
Fine prevista	
Fine attività	20/01/2014 11:00
Descrizione	ALTRA OPERAZIONE
Operatore 1	Andrea Prave (a.pr_a_op)
Descrizione	Intervento di ripristino alimentazione
Tempi e Costi	
Ore totali	3
Ore pausa	0
Da fatturare	3
Num. operatori	1
Costo orario	80,00
Costo uscita	0,00
Costo totale	0,00
Costo al cliente	0,00
Altri Operatori	
Operatore 2	
Operatore 3	
Inoltre il TT a	
Tipologia Attività	
Tipo	Assistenza
Dove	Presso nostra sede
Condizioni	In Garanzia
Note	
Caratteristiche	
Matricola	123456
Firmware	cod.22
Software	
Tecnologia di stampa	Sublimatica
Temperatura	35,00

Scheda dettaglio attività

APP CRM MOBILE

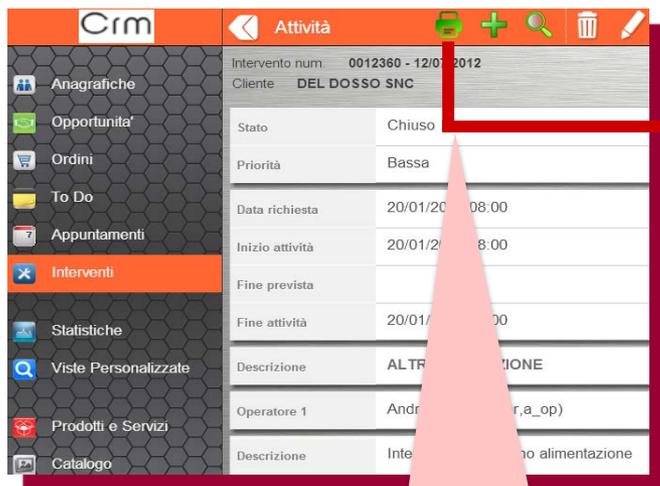
Post Vendita (4)

Rel. 7.8.0 Pag.25 Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali

Il rapportino del cosa si è fatto per il problema segnalato!

Per ogni Attività è possibile generare un Rapportino, file PDF, che contiene le informazioni utili al cliente e all'amministrazione per documentare quanto fatto, contiene anche gli elementi utili per la fatturazione. Il report può essere personalizzato a richiesta.

- 1. Dati del cliente:** ragione sociale e referente e attività formative
- 2. Dati sui rilevamenti svolti:** es .dati ambientali, attività svolte, ...
- 3. Dati personalizzati:** riepilogo finale osservazioni del tecnico con spese di trasferta



Creazione report da comando stampa dell'Attività

The report is titled 'REPORT D'INTERVENTO TECNICO/INSTALLAZIONE' and includes the following sections:

- 1. Clienti:** DEL DOSSO SNC, Data: 22/01/20, Matricola: [redacted]
- 2. Dati ambientali tecnici:** Temp. °C, RH%, Metri stampati, Marca inchiostro, Test di stampa, Tipo inchiostro.
- 3. Osservazioni conclusive del tecnico:** A table with columns for N°, Codice, and Totale (per attività).

The report also includes a 'Formazione cliente' section with checkboxes for training topics and a 'Configurazione' section for additional information.

Contenuto del report personalizzabile

Anche in mobilità i Reminder sulle attività aperte!

L'APP CRM Mobile presenta in Home Page, subito dopo il Login dell'utente, il riepilogo delle attività in ordine di scaduto o scadenza. Sono proposti i Reminder per:

- 1. Appuntamenti:** visualizza i prossimi due appuntamenti; selezionandone uno si apre la relativa scheda appuntamento.
- 2. Promemoria:** visualizza i primi due ToDo scaduti o, se non ve ne sono, quelli in scadenza; selezionandone uno si apre la relativa scheda ToDo.
- 3. Interventi aperti:** visualizza i primi due Interventi scaduti o, se non ve ne sono, quelli in scadenza; selezionandone uno si apre la relativa scheda Interventi (Segnalazioni).

Per ogni entità è possibile accedere all'elenco completo delle voci tramite il relativo menù.



Attività in scadenze in Home Page per :

- ToDo
- Appuntamenti
- Interventi



APP CRM MOBILE

Aggiornamento caratteristiche

Rel. 7.8.0 Pag.27 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali*

Le informazioni personalizzate ora aggiornabili anche in mobilità!

L'APP CRM Mobile permette l'aggiornamento del contenuto delle informazioni personalizzate che sono ospitate dalle caratteristiche del CRM. Le caratteristiche aggiornabili sono per: Anagrafiche, Contatti, Appuntamenti, Opportunità, Offerte, Interventi (Segnalazioni) e Attività.

Modalità di aggiornamento:

- 1. Accesso alle caratteristiche:** nella visualizzazione della scheda dell'entità (anagrafica, ...) è possibile accedere al menù caratteristiche.
- 2. Lista delle caratteristiche:** da cui è possibile selezionare la caratteristica da aggiornare.
- 3. Modifica:** secondo i requisiti impostati per la caratteristica: valore, testo, scelta, ...
- 4. Memorizzazione:** completati gli aggiornamenti è possibile salvare dalla scheda entità.

Anagrafiche

Codice	
Ragione Sociale	AGASTANI S.R.L.
Partita IVA	00000020362
Cod. Fisc.	00000020362
Proven.	

Informazioni

- Elenco To Do
- Contatti
- Sedi
- Caratteristiche**
- Allegati
- Ricerca su Mappa

Caratteristiche

Cliente AGASTANI S.R.L.

A CHI VENDERE

Bloccato_TestSimple

ConMultivalore
Caratteristica multivalore

ConNote
Caratteristica con note

COSA VENDERE

Caratteristiche

Descrizione	COSA VENDERE
Valore	MULTIFUNZIONE

Valore

- FOTOCOPIATRICI
- FAX
- SCANNER
- MULTIFUNZIONE**

APP CRM MOBILE

Miglioramenti d'uso

Rel. 7.8.0 Pag.28 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali*

Più performance ed operatività con terminali mobili Win8

L'APP CRM Mobile accresce le sue funzioni per permettere:

- 1. Migliori Performance:** in particolare quando usato tramite SmartPhone
- 2. Supporto WIN8:** operatività anche su Tablet Windows (ad oggi disponibile solo tramite Siseco)
- 3. Uniformità tema grafico:** nell'uso da diversi ambienti quali IOs, Android, Win8

WIN8



IOs



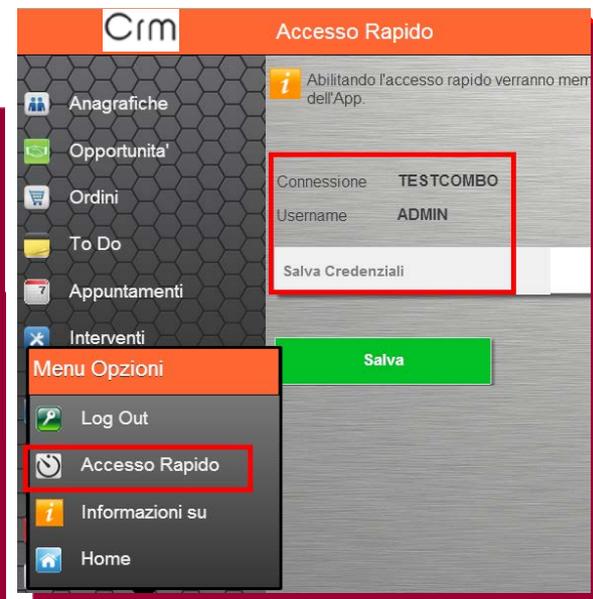
Android



Con il Wizard più facile l'avvio dell'App su Tablet e SmartPhone!

L'APP CRM Mobile, una volta scaricata sul proprio terminale, col wizard di configurazione richiede pochi semplici passi per l'avvio del proprio CRM Mobile:

- 1. Scelta ambiente:** dopo il download dell'APP viene richiesto quale ambiente attivare: demo o su proprio CRM
- 2. Selezione del proprio CRM:** è sufficiente l'inserimento dell'URL CRM usata dal PC (l'App ricaverà automaticamente l'indirizzo del CRM Mobile associato), si aprirà quindi la maschera di Login.
- 3. Login Automatico:** dopo il primo login sarà impostabile il login automatico (con menù Opzioni, Accesso Rapido) che eviterà l'inserimento dei dati di autenticazione ad ogni accesso.



Uso Tema Ocean

La variante del tema Ocean ora anche nelle pagine Simple#!

easy

Nella realizzazione delle pagine Simple#, tramite l'uso di Classi HTML (CSS), è possibile impostare l'adattamento automatico del layout grafico alla variante del tema Ocean usata dall'utente.

- Scelta box con testo:** box con sfondo e testo in 4 tipi diversi (Base: testo grigio su fondo bianco).
- Scelta testo:** testo in uno dei 4 colori. La leggibilità è funzione dello sfondo.
- Sfondo:** visualizzazione dello sfondo della variante.

La scelta avviene impostando il CSS di tabella per lo sfondo e quello di cella per Box e Testo.

Gli altri attributi al testo, quali: Font Family/Size, dimensione, grassetto ... sono impostabili a piacere. Nel caso la pagina Simple# sia usata con temi diversi da Ocean essa verrà visualizzata col Colore Base.

Scelta Testo e box nella proprietà della cella

Visualizzazione Simple# e corrispondenza CSS con la variante usata

Scelta sfondo nella proprietà della cella

Class	Visualizzazione
Esempio SimpleSharp_Box_ColorBase	[Visualizzazione]
Esempio SimpleSharp_Box_Color1	[Visualizzazione]
Esempio SimpleSharp_Box_Color2	[Visualizzazione]
Esempio SimpleSharp_Box_Color3	[Visualizzazione]
Esempio SimpleSharp_Font_ColorBase	[Visualizzazione]
Esempio SimpleSharp_Font_Color1	[Visualizzazione]
Esempio SimpleSharp_Font_Color2	[Visualizzazione]
Esempio SimpleSharp_Font_Color3	[Visualizzazione]
Sfondo tabella con SimpleSharp_Background	[Visualizzazione]

Tutte le Anagrafiche

Codice	Ragione Sociale	Telefono	Email	Città	Prov.	Agente	Stato	note
		00000000					Prospect	Azioni Sint
	AERTEKNO - S.R.L.	0691802241		Pomezia	RM	Croci Mauro	Prospect	Azioni Sint
	ALLIANZ GLOBAL ASSISTANCE	02236951		MILANO	MI	Croci Mauro	Prospect	

SIMPLE# Caratteristiche Multivalore

Anche in Simple# la gestione delle caratteristiche Multivalore!

Nella realizzazione delle pagine Simple# è disponibile un template “ Ambiente per Caratteristiche Multivalore”, che permette un’immediata gestione di questo tipo di Caratteristiche (Abbrev. CarMV).

Una volta caricato il template occorre personalizzare gli Oggetti Simple# necessari:

- 1. Recordset:** nei campi ID, SQL e Default va cambiato il numero presente con quello della CarMV.
- 2. Input:** nei campi ID, BindRecordSet va cambiato il numero presente con quello della CarMV.
- 3. Commit:** nel campo elenco RecordSet va cambiato il numero presente con quello della CarMV.
(lasciare la Funzione Javascript Validazione già presente)
- 4. Javascript:** seguire le istruzioni ivi contenute per impostare la caratteristica e i valori possibili

Replicare gli oggetti 1 e 2 per ogni CarMV inserendo il loro richiamo in 3 e 4 .

Dopo la prova di funzionamento **(5.)** trasferire gli oggetti nella pagina di destinazione.

Esempio con due CarMV

Ragione sociale: SISECO SRL
Cognome: Lorenzetti
Indirizzo: Corso Sempione,
Città: SAN VITTORE OLONA
Nazione: Italia
Telefono: 03319351
PIVA:
Tipi di prodotti: OnLine
Caratteristica Multivalore
Quotidiani
Settimanali
Mensili
Tipi reti ICT usate: Telefonia
Caratteristica Multivalore
Telefonia Mobile
Internet
Internet_Mobile
> Salva Anagrafica <

Nome: Roberto
CAP: 20028
Provincia: MI
Email: r.lorenzetti@siseco.it
Cellulare: 3482878361
Cod. Fisc.:

In blu le voci selezionate

Ragione sociale: 1
Cognome: 1
Indirizzo:
Città:
Nazione:
Telefono:
PIVA:
Tipi di prodotti: 2
Caratteristica Multivalore
Tipi reti ICT usate: 2
Caratteristica Multivalore
Commit 3
<script>
Javascript
</script> 4
Selezione template CarMV

SIMPLE# Configuratore Commerciale Articoli

Rel. 7.8.0 Pag.32 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice,
rapida ed economica delle relazioni con
i clienti e dei processi aziendali*



Nel configuratore commerciale anche il codice sezione!

Nel Configuratore Commerciale dei “Prodotti e Servizi” è presente la possibilità di gestire il codice della sezione selezionata nella quale vengono inseriti gli articoli (il caso in cui l'offerta non contiene sezioni viene identificato dal codice -1). Pertanto mediante JavaScript , posto nel codice Simple# del Configuratore, è possibile leggerne il valore e usarlo per elaborazioni collegate alla Sezione.

Es: Un Configuratore Commerciale che imposta il prezzo unitario dell'articolo “Servizi accessori” come percentuale del totale della sezione.

In Multimedia, all'interno di Step Offerta, si crea la sezione e si inseriscono gli articoli, al termine si inserisce l'articolo “Servizi Accessori”

Inserimento della percentuale sul totale della sezione per il calcolo del prezzo dell'articolo “Servizi accessori”

The screenshot shows the 'Dettaglio prodotto' (Product Detail) screen in the Simple# Configuratore Commerciale. The interface is in Italian and displays the following information:

- Prezzo (EUR - 2 decimali):** 51,4
- IVA ind.:**
- Unità di misura:** Numero
- Quantità (3 decimali):** 1,000
- Imponibile (EUR):** 51,40
- Cod. IVA:** Iva 22%
- Totale Ivato (EUR):** 62,71
- Maggior. %:** 0
- Sconti %:** 0
- N. riga:** 30
- Tipo movimento:** Generico
- Articolo:** test codice sezione Servizi accessori
- Variante:** test passaggio codice sezione a configuratore

At the bottom of the screen, there is a summary bar for 'Configuratore Commerciale' showing: 'Importo del cablaggio pari al 10 % del totale della sezione (514) Riporta'.

Personalizzazione Viste

Le informazioni come le vuoi tu nelle viste base del CRM!

IL CRM visualizza le informazioni nelle griglie secondo una struttura predefinita che però può essere personalizzata da personale esperto di SQL mediante la modifica delle viste associate.

Ogni vista è collegata ad una vista accessoria, con prefisso Columns in coda al nome, che definisce la dimensione e il titolo delle colonne. Elenco viste personalizzabili e menù da cui vengono richiamate:

- ClientiGrid:** menù “Anagrafiche CRM”, “Clienti e Prospect” o “Ricerca Avanzata”
- ContattiGrid:** menù “Anagrafiche CRM”, “Anagrafiche Contatti” o “Ricerca Avanzata” su Contatti
- MMOfferteGrid:** da Campagna in Multimedia, step “Gestione Offerte”, “Offerte”
- CarrelloGrid:** da Campagna in Multimedia, step “Gestione Offerte”, “Articoli”
- TT_ContrattiElencoGrid:** menù “Post Vendita”, “Contratti”
- MotiviGrid:** menù “Contact Management”, “Gestione Campagne marketing e Processi”

La modifica della vista avviene accedendo al DB ed aggiornando il relativo codice (ad es. con Microsoft SQL ServerManagement o con comandi precompilati via Query Analyzer del CRM). Si veda CRMHelp per le istruzioni.

Griglia Clienti e Prospect

ID	Codice	Ragione Sociale	Telefono(1)	Città	Cellulare	Email	Stato Cliente	provenienza	Tipo Cliente	MOROSO	Agente
8		Siseco	033193513111	SAN VITTORE OLONA	3359999999	info@miamail.it	Attivo			NO	
5		Nominativo di Esempio	018701870187	MILANO	33356564545	info@miamail.it	Attivo	Generica/N Cliente		NO	AG-Me
11		Topo	0234566799	MILANO						NO	
34		LJ Gioi	0809090940	MILANO						NO	
35		Besio	0809090941	MILANO		mal@balena.it	Validato			NO	AG-Me
26		Groletta	0809090942	MILANO						NO	
37		Amabile	0809090943	MILANO		info@asino.it	Da val			NO	
38		Avino	0809090944	MILANO		mal@ape.it	Valido			NO	
39		Termti	0809090945	MILANO						NO	
40		Zanzara	0809090946	MILANO						NO	
41		Candifo	0809090947	MILANO						NO	
47		Genovese	0809090960	SAN VITTORE OLONA						NO	
48		Tacchino	0809090955	SAN VITTORE OLONA						NO	
49		Boccaccio	0809090965	SAN VITTORE OLONA						NO	
50		Carannante	0809090165	SAN VITTORE OLONA						NO	
51		Balzano	0809091965	SAN VITTORE OLONA		mal@aquila.it	Attivo			NO	
52		La Bruna	0809091960	SAN VITTORE OLONA						NO	
10		Di Lernia	1234455667	TORINO						NO	
12		Colonna	01020202	TORINO						NO	
13		Cusumano	09019019	TORINO						NO	

Personalizza la visualizzazione delle informazioni nelle griglie del CRM secondo le tue esigenze

Oggetto TreeView

Anche in Simple# la gestione in gerarchia delle informazioni!

Nella realizzazione delle pagine Simple# con l'oggetto Treeview è possibile visualizzare le informazioni organizzandole in modo gerarchico con la possibilità di associare una o più azioni alla selezione della singola foglia.

Un esempio d'uso è la visualizzazione della gerarchia degli Agenti per selezionare l'agente di cui vedere i dati di contatto e le offerte fatte.

Altro esempio, per la gestione anagrafiche, è avere la gerarchia di tutte le aree di "Attività" con l'elenco dei "Settori" dell'area, quindi selezionando la foglia (Settore) si otterrà l'elenco di tutti i clienti aventi la specifica Attività/Settore.

Visualizzazione Agenti in gerarchia

- Lorenzetti
- Nessuno
 - Carraro
 - Di Battista
 - Lazzati
 - Telecom Italia
 - Aspesi**
 - BsItalia
 - EdiFormat
 - Fortasse
 - TecnoBit

Dati Agente

IdAgente	CodiceAgente	Cognome	Nome	Email	Cellulare	Tipo	Disabilitato
15	EmAspesi_Ag	Aspesi	Emilio	e.aspesi@siseco.it	3453581071	Agente	0

1 / 1

Visualizza offerte dell'agente

In carico a	Cliente	Tipo	Anno	N. offerta	Data	Importo	% Chius.	Chius. prevista
Aspesi Emilio	ALWAYS ON	Offerta bCom	2010	B.2010.7	30/07/2010	33843,84	100	Settembre 2010
Aspesi Emilio	ICALL	Offerta Gat	2010	G.2010.31	30/08/2010	0,00	40	Ottobre 2010
Aspesi Emilio	EULABIA S.N.C.	Offerta bCom	2010	B.2010.10	09/09/2010	0,00	20	Ottobre 2010
Aspesi Emilio	TECNOCASSA IT	Offerta bCom	2010	B.2010.7-24128	27/09/2010	26403,24	40	Ottobre 2010
Aspesi Emilio	Glad Srl	Offerta Gat	2010	G.2010.2004	05/10/2010	15348,00	40	Ottobre 2010

1 / 66

327

Selezione Agente da gerarchia

Dati Agente

Offerte fatte

Javascript per Query SQL

Nelle tue personalizzazioni la potenza della Query SQL!

L'oggetto Javascript è stato arricchito di un Componente SQL che permette l'esecuzione di query SQL nelle pagine Simple#. Alla sua esecuzione viene restituito un oggetto JSON, contenente i record selezionati dalla query, che può essere utilizzato nel codice Javascript e quindi negli oggetti della pagina.

- Esempio d'uso:** utilizzo di IDCliente per visualizzare i dati aggiuntivi desiderati.
- Esempio codice:** è possibile caricare l'esempio "Script chiamata ajax SQL" tra i template Simple#. La query da eseguire va inserita come Comando Schedulato e viene richiamata dall'oggetto Javascript. I dati restituiti dalla query possono essere aggiornati tramite altri oggetti Simple# o con un'altra query.

1 Javascript per Query SQL

IDCliente	Ragione Sociale	Cap	Fatturato	Data Ora Inserimento
4	CML SRL	21042	125000	2009-10-23 14.30.51

IDCLIENTE	RAGSOC
3	PAPAGNI AGENCY SRL
4	CML SRL
5	FASHION PELLE SRL
6	CELLOPLASTICA SRL
7	MEC LAME SRL
8	COLOMBO GIUSEPPE DEI F.LLI COLOMBO & C SNC
9	EREDI CROCI BENEAMINO DI GIUSEPPE CROCI E C. SNC

Alla selezione del cliente il Javascript nella pagina esegue la query di raccolta dati del cliente

2

Caricamento esempio d'uso query SQL

Template Simple#

- Home page - Nascondere
- Modifica caratteristica
- Nuove Features Simple#
- Script chiamata ajax SQL
- Storico Anagrafica
- Storico Contatti S
- Storico Mail
- template_car_mulval2 (G

Script chiamata ajax SQL (Generico)

Ampliate le funzioni per l'integrazione del CRM con e/ rel 02.15

CRM Sincro ampliato per sincronizzazione campi tra CRM ed e/ rel. 2.15:

- **Configurazione dello stato ON/OFF** da impostare su anagrafiche, contatti, sedi e impegni creati dal CRM nel gestionale.
- **Configurazione dello stato libero** da impostare su anagrafiche, contatti, sedi e impegni creati dal CRM nel gestionale.
- **Gestione dei campi per permettere la fatturazione elettronica verso la PA** sulle anagrafiche clienti e sulle sedi amministrative.
- **Possibilità di utilizzare i tipi di riga di e/ nelle offerte** del CRM nel gestionale
- **Registrazione delle variazioni delle anagrafiche in e/ solo quando si modificano i dati critici**
- **Creazione delle località in e/** quando viene trasmessa al gestionale un'anagrafica del CRM con una città non ancora codificata nel gestionale.
- **Sincronizzazione di modalità di consegna e aspetto beni** sulle anagrafiche tra e/ e CRM; questi valori vengono poi proposti come default durante la compilazione delle offerte nel CRM
- **Controllo sulla presenza in e/ delle sedi** create nel CRM



E/CRM

Gestione dei Cambi sulle Offerte e Esplosione dei KIT

CRM Sincro ampliato per sincronizzazione campi tra CRM ed e/ rel. 2.15:

- **Cambi sulle Offerte:** vengono gestite le valutate dell'offerta, del listino e quella aziendale allo scopo di gestire i cambi tra la valuta del documento, quella del listino selezionato e quella dell'azienda.
- **Esplosione dei KIT:** durante la creazione dell'impegno di e/ a partire da un'offerta, viene indicata al gestionale di effettuare l'esplosione dei kit eventualmente caricati tra i prodotti dell'offerta.



E/CRM

Ampliate l'integrazione del CRM con STR Vision Admin

CRM Sincro ampliato per l'integrazione con il gestionale STR Vision Admin specifico per le imprese di costruzioni edili ed impianti:

- **Creazione Azienda:** identificazione della presenza di STR Vision durante la creazione dell'azienda del CRM
- **CRM Sincro:** ampliato con la creazione da CRMSincro delle viste per l'accesso ai dati del gestionale



Gestione dell'azienda e delle commesse,
secondo i processi tipici dell'impresa di
costruzioni edili ed impianti



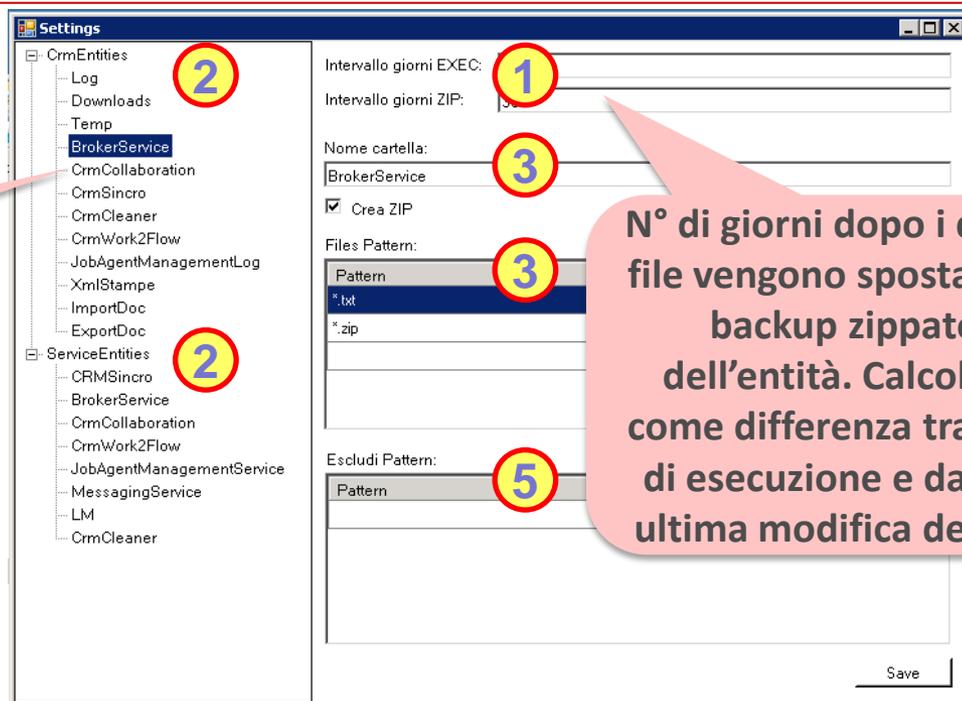
E/CRM

Servizio di pulizia di log e file temporanei nelle cartelle CRM

Il servizio di pulizia CrmCleaner permette la **pulizia periodica e personalizzata del contenuto delle directory usate dal CRM**. Esso viene configurato tramite il programma Settings presente nella directory C:\Program Files\Servizi\CrmCleaner del server ove è installato il CRM. Permette la configurazione di:

- 1. Intervallo cleaning:** impostazione dell'intervallo in gg dell'esecuzione pulizia e generazione file zip.
- 2. Entità da pulire:** per ogni entità è possibile specificare le seguenti regole di cleaning.
- 3. Directory di lavoro:** impostata automaticamente in funzione dell'entità selezionata.
- 4. File da cancellare:** impostazione dei nome file da ripulire *.txt, pippo.log, . . .
- 5. File da escludere:** impostazione dei nome file che non verranno ripuliti.

Configurazione delle regole di cleaning dei log e file temporanei del CRM



N° di giorni dopo i quali i file vengono spostati nel backup zippato dell'entità. Calcolato come differenza tra data di esecuzione e data di ultima modifica dei file.

CONFIGURAZIONE Modello Agent e Teleselling

Rel. 7.8.0 Pag.40 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice,
rapida ed economica delle relazioni con
i clienti e dei processi aziendali*



Il CRM per le tue attività commerciali tramite Agenti o Teleselling

Il Modello Agent & TeleSelling è una versione preconfigurata del CRM che permette la:

- **Gestione degli appuntamenti** degli Agenti: geo-referenziati per una maggiore efficienza della rete commerciale sul territorio.
- **Gestione delle attività di TeleSelling** per la vendita telefonica di servizi/prodotti.

Il modello permette inoltre la condivisione aziendale di tutte le informazioni del CRM, la comunicazione con chat e mail e la gestione delle attività private e su clienti.

AGENT & TELESELLING
Usa DeskTop Operativo
Geo-TeleMarketing in
ambito Agent.

AGENT & TELESELLING
Prova la demo on line.
intranet.siseco.it/crmhelp/#MODELLO_AGENT_E_TELESELLING.htm

Operatore
11K002 (0)
Linda
AG-Barutta
Passa Operatore

UTILITÀ
Gestore Elenco
Attività Precedenti

Attività (0)

Le Tue Attività
Selezionare un desktop operativo: **Geo Telemarketing**

Geo Telemarketing			
1) Scegliere la campagna	2) Selezione un Comune	3) Imposta una Distanza	4) Carica le anagrafiche

Campagna di Geolocalizzazione: **MONDOVI** 20 km

Carica anagrafiche sulla mappa

Sceita Campagna, Comune e raggio di azione per la ricerca

Funzioni attivabili per l'anagrafica

S.T. INA
VIA MERIDIANA, 5
12084 MONDOVI CN

Certificazione operatività con Microsoft SQL Server 2014

Certificato l'uso del CRM con nuovo "Microsoft SQL Server 2014".



Export Codice Simple#

Tutte le applicazioni SIMPLE# a portata di click!

CRM Library è il CRM dedicato, in cloud, che raccoglie quasi 100 moduli Simple# (linguaggio di sviluppo integrato nella piattaforma CRM) che, in modo singolo o combinato, realizzano molte applicazioni.

Eccone alcune:

- **CRM Content:** che fornisce a colpo d'occhio gli indicatori e i relativi dettagli delle attività svolte
- **CRM Library S#:** visualizza i moduli applicativi presenti nel CRM Library o nel proprio CRM, ne permette la gestione, il download ed il relativo l'upload su un altro CRM.
- **Moduli singoli:** utili per Sintesi CRM, DeskTop Operativi, Pagine Personalizzate e App Mobile
- **e ... :** nel tempo, sempre di più! Stai informato seguendo CRM Library Help (vedi link su CRM HELP).

Selezione modulo applicativo

Sceita applicazione da elenco componenti

Gestione del codice dell'applicazione

Copia del codice dell'applicazione

CRM Library S# Export

Pagina Export Codice

Elenco Applicazioni Aggiuntive: Seleziona

Simple#

Moduli CRM Library - Usare la ricerca di colonna - Click: dettagli - Legenda

Descrizione	Descrizione Estesa	Tipologia	Ente
Appuntamenti Cliente	Lista degli Appuntamenti presenti nel CRM p: Simple#	Sint	
Conversazioni precedenti	Riepiloga le conversazioni inserite nelle attiv: Simple#	Sint	
Appuntamenti	Questo desktop operativo mostra tutti gli ap Simple#	Des	
Storico Provenienza	Storico del campo Provenienza dell'anagrafic: Simple#	Sint	
133 Contatti Anagrafica	Elenco dei contatti per l'anagrafica	Simple#	Sint

- CRM Library è a disposizione di Partner e Clienti.
- Condividi anche le tue applicazioni, inviaccele!

Locked By Siseco Obsoleto Priorità: 1

<p>Area di scambio per Import ed Export del codice dei moduli Simple#.

- In EXPORT: selezionare il codice da esportare (vedi istruzioni: passi da 1 a 3), una volta in visualizzato quest'area, selezionarlo tutto (ctrl A) e copiarlo negli appunti (ctrl C).

- In IMPORT: selezionare tutto (ctrl A), incollare il codice dagli appunti (ctrl V), premere il pulsante "Salva codice", quindi seguire le istruzioni successive.</p>

Applicazione:

Basato su: Rel / Data / Locked

Aggiorna record con ID: -1

Istruzioni per l'esportazione:

1. Seleziona un record
2. Scegli il tipo di esportazione
3. Vedi il codice e nel tuo CRM

Seleziona un record dalla griglia

Modifica modulo

Descrizione:

Applicazione:

Istruzioni e gestione dell'applicazione

Import Codice Simple#

Carica le applicazioni SIMPLE# sul tuo CRM!

L'applicazione CRM Library S# permette una veloce gestione dell'inserimento dei moduli Simple# nel proprio CRM. L'applicazione si compone di tre moduli:

- **CRM Library S# Export:** fornisce l'elenco dei moduli Simple# disponibili con la funzione di export del codice di un singolo modulo o di tutte i moduli dell'applicazione.
- **CRM Library S# Import:** permette di caricare il codice dei moduli Simple# sul proprio CRM. Viene fornito di base nel CRM dalla rel. 7.8.0; per le release precedenti si carica tramite Query Analyzer.
- **CRM Library S# Code:** pagina di appoggio per export / import del codice Simple#

Istruzioni per l'import del Codice

CRM Library S# Import

Pagina Import Codice

Area in cui incollare il Codice

<p>Area di scambio per Import ed Export del codice dei moduli Simple#.

- In EXPORT: selezionare il codice da esportare (vedi istruzioni: passi da 1 a 3), una volta in visualizzato quest'area, selezionarlo tutto (ctrl A) e copiarlo negli appunti (ctrl C).

- In IMPORT: selezionare tutto (ctrl A), incollare il codice dagli appunti (ctrl V), premere il pulsante "Salva codice", quindi seguire le istruzioni successive.</p>

Gestione del modulo Simple#

Segui i seguenti passi per importare i moduli di Simple# sul tuo CRM

- 1) Inserisci il codice dei moduli da importare nel **Test Box** e **Salvare** (uso Copia e Incolla).
 - 2) Inserito il codice, verificare l'indicazione **Codice Pronto**, se non lo è verificare di aver incollato tutto il testo.
 - 3) Selezionare il record **Codice pronto** per verificare la presenza di moduli in aggiornamento. Quindi nella griglia sottostante verificare la presenza di moduli che verranno aggiornati, duplicare quelli di interesse e quindi cancellare tutti i record (selezionare tutto e usare funzione "Elimina" dalla griglia).
 - 4) Con la griglia svuotata di record, verificare che la GUID sia mantenuta la GUID).
 - 5) Nel caso di errore leggere il messaggio di errore e assicurarsi che siano stati caricati tutti i record.
- Eseguire nuovamente il punto 3) per verificare la presenza di moduli in aggiornamento e impostare la **Priorità**. Quindi verificare l'operatività del modulo importato (**Vedi**) e personalizzare (**Modifica**).

Comandi per le verifiche pre-import e per l'import del codice

Simple#

Salva Codice incollato

Check Pre-Import

Check

Controlla presenza --DECLARE e E

1 / 1 1 X ↺

Esegui Import

Seleziona CODICE PRONTO - Qui l'esito dell'import

Query Analyzer

CRM Library - Verifica pre e post import - Usare la ricerca di colonna - Click: dettagli - Legenda

ID	Descrizione	DescrizioneEstesa	Tipologia	Autore	DataC
Nessun record presente					

Obsoleto **Priorità:** 1 **Descrizione:**

Applicazione: **Aggiorna record con ID:** -1 **Vedi** **Modifica**

Area verifica pre-import dei moduli Simple# già presenti nel CRM e di quelli successivamente caricati

APPLICAZIONI S#

CRM Content

Rel. 7.8.0 Pag.44 Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali



Tutti gli indicatori dell'attività nel tuo CRM a portata di click!

L'applicazione CRM Content permette una visione completa degli indicatori delle attività svolte con la possibilità, click dopo click, di arrivare al singolo dettaglio da esaminare.

CRM Content è disponibile su CRM Library e lo puoi personalizzare secondo le tue esigenze.

Nell'esempio: quanti agenti attivi con la possibilità di vedere i relativi dettagli.

Indicatori divisi per area

CRM Content

Situazione CRM al 19/12/2014 10.51.52

CRM demo. I dati inseriti vengono cancellati la mattina dopo.

Utenti e Soggetti			Anagrafiche			Attività			Campagne			Tabelle		
Voce	N°	Attivi	Voce	N°	Non Lavorabili	Voce	N°	Positivi	Voce	N°	Aperti	Voce	N°	Disabilitati
Utenti	173	44	Clienti	0	0	ToDo	729	504	Campagne	47	34	Tipi Anagrafica	10	0
Operatori	195	39	Prospect	66648	0	Appuntamenti	2591	0	Nominativi	11452	69528	Stati Anagrafica	6	1
Agenti	162	37	Altri	5067	0	Opportunità	188	0	Vuoto	0	0	Provenienze	40	20
Segnalatori	1	1	Contatti	16371	0	Offerte-Ordini	1205	293	Vuoto	0	0	Vuoto	0	0
Agenzie	119	7	Articoli	620	51	vuoto	0	0	Vuoto	0	0	Vuoto	0	0

Dettaglio voci dell'indicatore selezionato

#Agenti

Doppio click per aprire la scheda

IdAge	CodiceAge	Cognome	Nome	Email	Cellulare	Ti	Disabilitato
2	AGN00	Nessuno	Agente			Agente	0
501	AlColombo_Ag	Colombo	Alessandro			Agente	0
397	AlGabba_Ag	Gabba	Alessandro			Agente	1
71	AnCaprioli_Ag	Caprioli	Andrea	A.C		Agente	0
404	AnFerretti_Ag	xFerretti	Antonella			Agente	1

personalizzabile per vedere appuntamenti/offerte/...

Sempre più ricco il CRM HELP, o meglio, la CRM Wikipedia!

Il CRM HELP si arricchisce di nuovi contenuti:

- **Help:** allineamento ai contenuti delle ultime Novità 7.8.0
- **Documentazione:** Nuove sezioni per il download
 - Dei Modelli CRM aggiornati all'ultima versione per un rapido avvio del CRM.
 - Delle varianti più accattivanti del Tema Ocean per un'interfaccia grafica a propria misura.
 - Delle applicazioni e moduli Simple# da CRM Library

Ricerca nella CRM Wikipedia

Nuove sezioni

- Modelli CRM
- Tema Ocean
- CRM Library

NOTE DI RILASCIO

Ultimi aggiornamenti inseriti in CRM HELP

- Inseriti il manuale sulla [Sicurezza e Privacy](#) CRM e gli aggiornamenti sull'uso della [Gerarchia](#). 28-mar-2014
- Ecco i contenuti della **release 7.7.0**, vedi sezione DOCUMENTAZIONE: [BCOM Novità 7.7.0](#) 5-gen-2014
- Inserirte in CRM HELP le **istruzioni d'uso** per il tema Ocean nelle **release 7.6.0 e 7.7.0** 27-gen-2014
- Ecco i contenuti della **release 7.6.0**, vedi sezione DOCUMENTAZIONE: [CRM24 Novità 7.6.0](#) 9-dic-2013
- Aggiornato il manuale WebToLead il con servizio in **Cloud SILEADS**, vedi sezione DOCUMENTAZIONE. 29-nov-2013
- Nuovo caso applicativo [TELEMARKETING](#): 4-ott-2013
- Aggiornamento [Griglia Estesa Simple#](#): 19-set-2013

Cosa fare sul browser per essere certi di vedere l'ultimo aggiornamento di CRM HELP.

- fare il refresh della pagina
- se si ha il dubbio di non vedere tutti gli aggiornamenti (es: menù dell'help ridotto) svuotare anche la cache del browser.

Cosa fare se l'operatività del CRM presenta irregolarità di funzionamento.

- Ricaricare la pagina (potrebbe essere scaduta la sessione dopo un lungo inutilizzo)
- Svuotare anche la cache del browser (potrebbe usare codice memorizzato localmente non più aggiornato).
- Effettuare nuovamente il login al CRM (potrebbero essere stati riconfigurati parametri sull'utente dall'Amministratore)
- Assicurarsi avere l'ultima release del browser
- Provare con un altro browser (nel caso di nuovi sviluppi sul browser non ancora allineati con quelli del CRM)