

**E/CRM**

---

**Le Novità  
della versione 7.8.6  
rispetto alla 7.8.4**

***Validità: Aprile 2017***

---

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 7.8.6 rispetto alla 7.8.4

easy

### • UTILIZZO

**Simple#** • Filtro univoco nelle Griglie

### • UTENTI

• Sfondo Pagina di Login

• Correzione Uscita

easy

### • ANAGRAFICHE

• Ricerca sui Social

**Simple#** • Sintesi CRM Hi-Sender

easy

### • TODO

• Selezione Multipla Utenti

easy

### • AGENDA

• Categorie Appuntamenti

easy

### • APPUNTAMENTI

• Caratteristiche Obbligatorie/Visibili

• Rifissa App.to da Agente

• Rifissa App.to - Parametri

### • OFFERTE E ORDINI

• Tab su Offerta attivabili

• Export Prodotti Ordine

### • MULTIMEDIA

**Simple#** • Analisi per esportazioni

easy

### • MEGABIBLOS

• Download Multipli in ZIP

### • COLLABORATION

• Invio di SMS con Infobip

easy

### • SIMPLE#

**Simple#** • Filtro univoco in Griglia Estesa

### • SERVICE BROKER

• Gestione Import Allegati

### • ALTRO

**Simple#** • Funzioni aggiuntive



Contiene miglioramenti  
per Easy to Use

Funzione realizzata in Simple#  
completamente personalizzabile



## INDICE (2)

# Le Novità della versione 7.8.6 rispetto alla 7.8.4

-  • **INTEGRATION**
  - Hi-Sender Piattaforma 9
  - CRM Library Help
  - Codice per Sviluppatori
-  • **Simple# CRM MOBILE**
  - Novità versione 2.7.2
-  • **CRM HELP**
  - Nuovi contenuti: Videocorso

## Filtro univoco nelle Griglie

### Nei Filtri di colonna ora anche la selezione per filtro univoco!

**Nelle principali griglie del CRM, nel filtro di colonna, si è aggiunta la possibilità di filtrare i campi di tipo stringa scegliendo tra i valori univoci ivi presenti.** Di fatto vengono ricercati e mostrati solo valori presenti almeno una volta nel campo scelto permettendo così di ricercare solo usando i valori esistenti. Operatività

- 1. Selezionare il valore** tra i risultati del filtro univoco.
- 2. Riporto del valore** automatico nel campo ricerca.
- 3. Avviare la ricerca** del campo stringa selezionato.

#### Note:

- Opera solo su campi stringa e limitati.
- La ricerca con filtro univoco opera su più colonne per effettuare filtri in cascata.
- La ricerca con filtro univoco non opera nel caso i risultati ritornati superino le 250 voci.

#### Tutte le Anagrafiche

Codice	Ragione Sociale	Telefono	Email	Città	*
	Bonfiglio	0809090931		CUNEO	CN
	Brandi	0809090927		CUNEO	CN
	Cafisse	0809090933		CUNEO	CN
	Carotenuto	0809090920		CUNEO	CN
	Costanzo	0809090930		CUNEO	CN

# UTENTI

## Sfondo Pagina di Login

### Metti nella pagina di LOGIN al CRM l'immagine che desideri!

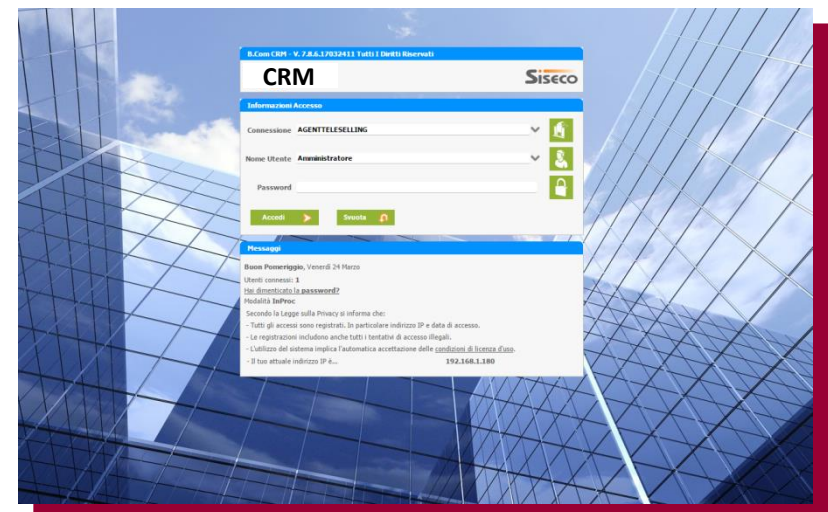
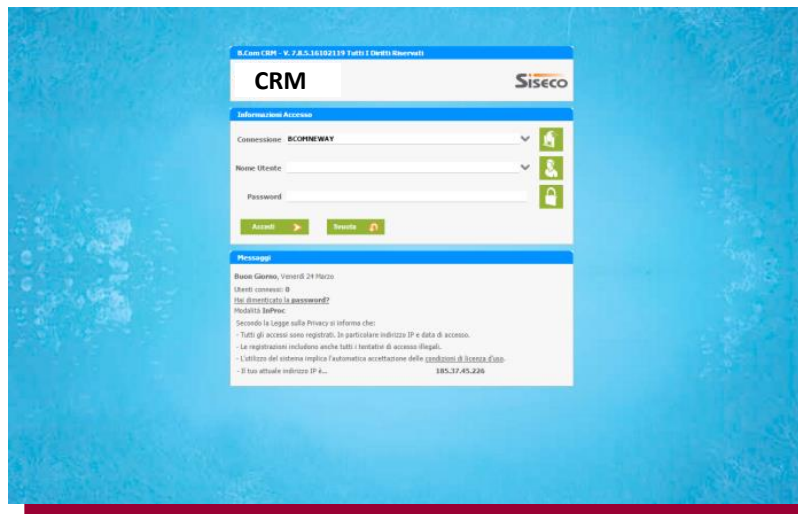
**Lo sfondo della pagina di Login al CRM è ora personalizzabile con l'immagine aziendale o la tua immagine preferita.**

Modalità:

- Sostituire l'immagine standard del CRM con quella desiderata nella cartella specifica dell'installazione CRM (istruzioni su Crm Help cerca "Pagina login" in Temi Grafici CRM).
- L'operazione va effettuata dall'Amministratore del CRM oppure, nel caso di installazioni in Cloud, dall'Assistenza CRM

L'immagine è presentata a tutti gli utenti del CRM qualsiasi sia la connessione utilizzata.

Dopo il Login viene visualizzata l'immagine di sfondo collegata al Tema assegnato per ogni utente



## Correzione Uscita

### Rilevazione Presenza del personale (registro in/out) con miglioramenti prestazionali e di stabilità

**Nel caso vi siano nel Registro Ingressi\Uscite dei record con "Mancata uscita" il CRM automaticamente compila l'uscita al Login successivo dell'Utente o all'uso di una specifica Procedura Schedulata.**

Allo scopo il CRM esegue un check ogni minuto per verificare la presenza (Presence) o meno dell'utente loggato. Nel caso di uscita irregolare dal CRM (perdita connessione, blocco PC, ...) l'ultimo check di Presence (lato server) viene utilizzato per aggiornare l'uscita come segue:

- **al successivo Login dell'Utente**, nel frattempo l'uscita nel CRM rimane non compilata.
- **all'esecuzione della Procedura Schedulata** che agisce su tutti gli utenti: "Registro ingressi uscita - Impostazione - CORREZIONE USCITA da Presence" senza necessità di attendere il Login dell'Utente

Inoltre sono disponibili due nuovi report di stampa: Giornaliero e Mensile

NB: La precedente procedura schedulata "Registro ingressi uscita - Impostazione - FORZATA USCITA" non è più necessaria.

#### Report giornaliero

Utente:	Data	Minuti Login	hh:mm	Costo	Minuti Pausa	hh:mm	Costo
ADMIN Amministratore	28/09/2016	LOGIN	207	03:27			
	30/09/2016	LOGIN	376	06:16			
<b>Totale Amministratore</b>			<b>583</b>	<b>09:43</b>			
			<b>00g 09:43</b>				
<b>Totale lavorato</b>			<b>583</b>	<b>09:43</b>			
			<b>00g 09:43</b>				
<b>Totale generale</b>			<b>583</b>	<b>09:43</b>			

#### Registro Ingressi/Uscite Utenti

ID	UTENTE	OPERAZIONE					NOTE
207	Amministratore	LOGIN	30/09/2016 18:27:00		0	30/09/2016 18:37:52	
206	Amministratore	LOGIN	30/09/2016 17:52:00	30/09/2016 18:26:11	34	30/09/2016 18:37:51	CORREZIONE USCITA 01
205	Amministratore					30/09/2016 17:45:34	
204	Amministratore					30/09/2016 16:11:54	
203	Amministratore					30/09/2016 15:43:06	
202	Amministratore					30/09/2016 15:24:49	
201	Amministratore					30/09/2016 10:49:35	CORREZIONE USCITA 01
200	Amministratore					30/09/2016 08:06	
199	Amministratore					30/09/2016 15:12:48	
198	Amministratore	LOGIN	28/09/2016 15:13:00	28/09/2016 15:14:00	1	28/09/2016 15:14:20	
197	Amministratore	LOGIN	28/09/2016 15:08:00	28/09/2016 15:12:44	4	28/09/2016 15:12:46	CORREZIONE USCITA 01

Ora di uscita impostata automaticamente all'ora dell'ultimo Check Presence con segnalazione nel campo Note

# ANAGRAFICHE

## Ricerca sui Social

Rel. 7.8.6 Pag.7 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice, rapida ed economica delle relazioni con i clienti e dei processi aziendali*

### A portata di click tutte le info dai Social sui tuoi Clienti e Contatti!

La ricerca sui Social, per Ragione Sociale (Anagrafiche) o per Cognome/Nome (Contatti), permette di accedere velocemente alle informazioni presenti sui Social sui soggetti.

La ricerca opera su Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ ed si attiva con 4 nuovi pulsanti presenti in:

1. Griglia Anagrafiche
2. Scheda Anagrafica
3. Griglia Contatti
4. Scheda Contatti



**3** Griglia Contatti

ID	Titolo	Nome	Cognome	Carica	Reparto	Ragione sociale	Email	Cellulare	Tel.Uff.
1		Paolo	Rossi			Nominativo di Esempio			
2	Ing.	Roberto	Lorenzetti	Direttore		Siseco	mail@mailmia.it	3353353353	0302020302
3	Ing.	Fausto	Lazzati	Presidente		Siseco	mail@mailmia.it	3353353353	0302020302
4		pluto	pippo			Lazzati Fausto			

**1** Griglia Anagrafica

ID	Codice	Ragione Sociale	Telefono(1)	Città	Cellulare	Email	Stato Cliente	Pro
5		Nominativo di Esempio	018701870187	MILANO	33356564545	info@nomeazienda.it	Prospect	Ge
8		Siseco	033193513111	SAN VITTORE OLONA	3359999999	siseco@miamail.it		
9		Grioli	0202020300	ARESE				Da validare
10		Di Lernia	1234455667	TORINO				
11		Toppi	0234566799	MILANO				
12		Colonna	01020202	TORINO				
13		Cusumano	09019019	TORINO				
14		Castaldi	080909090	TORINO				
15		Lo Buglio	0809090901	TORINO				
16		Dello	0809090903	TORINO				
17		Tigeri	0809090904	TORINO				
18		Gueli	0809090905	TORINO				
19		Iappelli	0809090906	TORINO				
20		Borghese	0809090907	TORINO				
21		Ugolini	0809090908	TORINO				
22		Carista	0809090909	TORINO				
23		Cocca	0809090910	TORINO				
24		Carotenuto	0809090920	CUNEO				
25		Lombardi	0809090921	CUNEO				
26		Cucinotta	0809090922	CUNEO				

**4** Scheda Contatti

Contatti Dettaglio

ID Cliente: 8 Stato: Da validare Ragione Sociale: Siseco

Apri anagrafica Sintesi CRM

**2** Scheda Anagrafica

Anagrafica

Funzioni Aggiuntive Sintesi CRM Cerca... Esporta vCard

## Più informazioni sulle Newsletter inviate e sui click fatti dal Cliente!

Alle informazioni collegate all'invio delle newsletter tramite HiSender è stata aggiunta la **tracciatura dei bounce**: in questo modo si ha la visione completa degli esiti della comunicazione e la possibilità di filtrare con un caratteristica i contatti che non hanno ricevuto la newsletter. Utilizzo:

- TAB Hi-Sender in sintesi CRM** nella griglia "Apertura - Click - Bounce" nel campo Action è presente anche la motivazione del Bounce.
- Ricerca Anagrafica**: è possibile filtrare per la caratteristica "**HiSender\_Bounced**" per ricercare tra i valori ricevuti

NB: La ricerca è possibile anche filtrando le caratteristiche per "**HiSender\_NewsLetter\_Inviate**", "**HiSender\_NewsLetter\_Aperte**", "**HiSender\_NewsLetter\_Cliccate**"

1

### TAB Hi-Sender in sintesi CRM

Analisi eventi news letter

Campo con  
Motivazione Bounce

eMail	Data Evento	Action	IDNewsLetter	Oggetto	
a.caprioli@siseco.it	12/01/2016 11:06:37	Open	10387	Parti per un Viaggio!	Anag. Email (1) <a href="#">Visualizza Anteprema</a>
a.caprioli@siseco.it	02/11/2015 21:10:15	Open	9979	Social Lead: empower your w	Anag. Email (1) <a href="#">Visualizza Anteprema</a>

2

### Caratteristiche Anagrafica

Caratteristiche Anagrafica      Condizione      Operatore Multivalore

(1)    AND  OR

Ricerca per Caratteristica Buonce



## Selezione Multipla Utenti

### Più semplicità nella scelta dei nominativi assegnatari del ToDo!

easy

**Nella gestione ToDo la griglia la selezione permette la scelta degli utenti è stata migliorata per renderla fruibile anche da client in cui non è disponibile il tasto control.:**

1. Scelta mediante l'uso di checkbox
2. Scelta mediante l'utilizzo del tasto control+Click (questa modalità pre-esistente viene mantenuta)
3. Gli utenti assegnatari sono visualizzati per primi.

The screenshot shows the 'ToDo List' interface with the following details:

- Form Fields:** ID, Tipo (Impegno Generico), Cliente, Inizio Scadenza, Fine Scadenza.
- Assignment:** 'Assegna a/ai seguente/i utente/i:' with a checkbox for 'Tutti gli utenti'.
- User Selection Table:**

ID	Ass.	Descrizione	Tipo	Attivo	
<input checked="" type="checkbox"/>		AG-Agenti	[Agent - Agenti]	G	SI
<input checked="" type="checkbox"/>		AGENT	[Agent]	G	SI
<input checked="" type="checkbox"/>		AG-Operatori	[AG-Operatori]	G	SI
<input type="checkbox"/>		EVERYONE	[All User - Tutti gli utenti]	G	SI
<input type="checkbox"/>		Performance_Ope	[Analisi performance opera]	G	SI
<input type="checkbox"/>		GEO	[Geo-TeleMarketing]	G	SI
<input type="checkbox"/>		Nuova_Attivita_M	[Nuova Attività in Multimed]	G	SI
<input type="checkbox"/>		RESA_OPERATORI	[Quadro rendimento Opera]	G	SI
<input type="checkbox"/>		Supervisor	[Supervisor]	G	SI
<input type="checkbox"/>		TELESELLING	[TeleSelling]	G	SI
- Callout Boxes:**
  - Left: 'Selezione tramite spunta'
  - Right: 'Utenti selezionati visualizzati per primi', 'Più informazioni sugli Utenti'

## Categorie Appuntamenti

### Gestione degli Appuntamenti con Categoria “Stile Outlook”

La funzione Appuntamenti è ampliata con la gestione della Categoria in “Stile Outlook” che colora l’Appuntamento in Agenda con il colore corrispondente alla Categoria prescelta.

- 1. Inserimento:** nei form App.to è presente il campo Categoria con menù a tendina che riporta descrizione e colore di sfondo. Opera in Agenda, in Multimedia-Agenda e in App.ti B.O.
- 2. Visualizzazione in Agenda:** l’appuntamento appare colorato secondo la categoria prescelta ed il tooltip riporta il nome della categoria impostata
- 3. La gestione Categorie** avviene tramite il menù Tabelle – Categorie: modifiche, inserimento e canc.

#### NOTE

- In Multimedia – Step Agenda, gli App.ti vengono visualizzati con la colorazione standard (arancione gli App.ti già presenti, blu quello che si sta fissando).
- In B.O. App.ti la griglia mostra anche il Colore della Categoria associata al record.

Con il parametro ELU610 è possibile impostare se colorare l'intero corpo dell'appuntamento sovrascrivendo il colore associato allo stato con quello della categoria.

The screenshot displays the 'Dettaglio Appuntamento' form. The 'Data/Ora App.' is set to 01/09/2016. The 'Anagrafica' field is 'Amabile'. Below the form, there are tabs for 'DATI APPUNTAMENTO', 'DATI ANAGRAFICA', and 'CARATTERISTICHE'. The 'DATI APPUNTAMENTO' tab is active, showing fields for ID (76), Anno (2016), N° Trattativo (75\_15134407), Oggetto (Depuratori acqua), Tipo (Appuntamento), Agente (AG-Kiwi Stefano (ag001)), and Agenzia (Agent AG-Siseco srl (AG-Siseco srl)). A red box highlights the 'Categoria' dropdown menu, which is currently set to 'Categoria Grigia'. A red circle with the number '1' is placed over this dropdown. Below the form, a table lists categories with their corresponding colors and fonts. A red box highlights this table, and a red circle with the number '2' is placed over it.

COLORE	DESCRIZIONE	COLORESFONDO	COLOREFONT
Yellow	Categoria Gialla	#ffe000	#000
Green	Categoria Grigia	#cad2e4	#000
Blue	Categoria Lavoro	#0065af	#FFF
Dark Red	Categoria Rosso Scuro	#6a0c10	#FFF
Light Green	Personale	#8eac33	#FFF
Pink	Personale1	#ffb3db	#000

# APPUNTAMENTI Caratteristiche Obbligatorie / Visibili

Rel. 7.8.6 Pag.11 *Soluzione web 2.0 per la gestione semplice,  
rapida ed economica delle relazioni con  
i clienti e dei processi aziendali*

## Obbligo per l'Agente di inserire solo info rilevanti all'Esito!

Questa funzione permette di raccogliere informazioni rilevanti durante l'Esito dell'appuntamento, es: "Rifissa App.to dopo un App.to non buon fine". E' possibile indicare per ogni stato appuntamento quali caratteristiche dell'appuntamento sono visibili e quali devono essere obbligatoriamente compilate al salvataggio di un appuntamento con quello stato.

1. **Configurazione Caratteristiche obbligatorie/visibili** da Stati B.O. e solo quelli relativi al Tipo App.to.
2. **Uso Caratteristiche obbligatorie/visibili:** da Agenda, Multimedia - Step Agenda e da App.ti B.O.

Stati

ID Stato: 39

Descrizione Stato: 6) RIFISSARE CON NUOVO

Tipo: Appuntamento

Desc. Supplimentare: (nc)

Stato da riportare in elenco:

Tipo richiamo:

Esponi Prov.:

Impegna Magazzino:

Negativo:

Obsoleto:

Visibile a Work2Flow:

Rifissa appuntamento:

Caratteristiche da compilare quando si imposta questo stato:

DescCaratteristica	<input type="checkbox"/>
Dato_Appuntamento_obbligatorio	<input checked="" type="checkbox"/>
Dato_Appuntamento_facoltativo	<input type="checkbox"/>

Caratteristiche da non visualizzare quando si imposta questo stato:

DescCaratteristica	<input type="checkbox"/>
Dato_Appuntamento_obbligatorio	<input type="checkbox"/>
Dato_Appuntamento_facoltativo	<input checked="" type="checkbox"/>

Spunta delle Caratteristiche obbligatorie/visibili per lo Stato selezionato

Dettaglio Appuntamento

Data/Ora App.: 01/09/2016 12.20 - 15.15

App. Rifissare: 02/09/2016 13.00 - 15.00

Note:

Anagrafica: Avino

Dato Appuntamento obbligatorio:  campo evidenziato

Dato Appuntamento facoltativo:

Caratteristica App.to con campo obbligatorio evidenziato. L'altra non è visibile

Caratteristiche obbligatorie

Caratteristiche visibili

## Rifissa App.to da Agente

### Ora l'Agente può rifissare in autonomia l'App.to non a buon fine!

In fase di Esitazione App.to, la funzione Rifissa App.to permette all'Agente di inserire una Data utile a rifissare l'App.to in autonomia o a impostare un Richiamo al Cliente tramite l'Operatore.

La funzione utilizza il campo "App. Rifissare" della Scheda App.to ed è realizzata con Procedure Scheduling personalizzabili che rispondono alle seguenti esigenze dell'Agente:

1. **Richiedere all'Operatore di rifissare** una nuova scheda App.to impostando la data del Richiamo.
2. **Rifissare in Autonomia** l'appuntamento creandone una nuova scheda App.to.
3. **Spostare in Autonomia** l'appuntamento aggiornando la scheda App.to attuale.

**Stati B.O.**

ID Stato: 40

Descrizione Stato: 7) RIFISSARE SU STESSO

Descrizione Estesa:

Tipo: Appuntamento

Descrizione sul palmare:

Desc. Supplementare: (nc)

Stato da riportare in elenco: Ricontattare

Tipo richiamo:

Esponi Prov.:

Impegna Magazzino:

Negativo:

Obsoleto:

Visibile a Work2Flow:

Rifissa appuntamento:

**Scheda Appuntamento**

Data/Ora App.: 01/09/2016 12.20 - 15.15

App. Rifissare: 02/09/2016 13.00 - 15.00

Note:

Anagrafica: Avino

**DATI APPUNTAMENTO**   **DATI ANAGRAFICA**   **CARATTERISTICHE**

ID: 81   Anno: 2016   N° Trattativa: 80\_131913

Oggetto: Telefonia e Internet   Categoria: Personale1

Tipo: Appuntamento   Stato: 7) RIFISSARE SU STESSO

Agente: AG-Kiwi Stefano (ag001)   Operatore: TL-Rossi Roberta (tlk011)

Agenzia: Agent AG-Siseco srl (AG-Siseco)   Segnalatore: Nessuno Segnalatore (SGN00)

Campagna: [O] TL1-Campagna Teleselling - Telefonia e Internet (Gruppi)(Teleselling)

Apri campagna collegata

## Rifissa App.to - Parametri

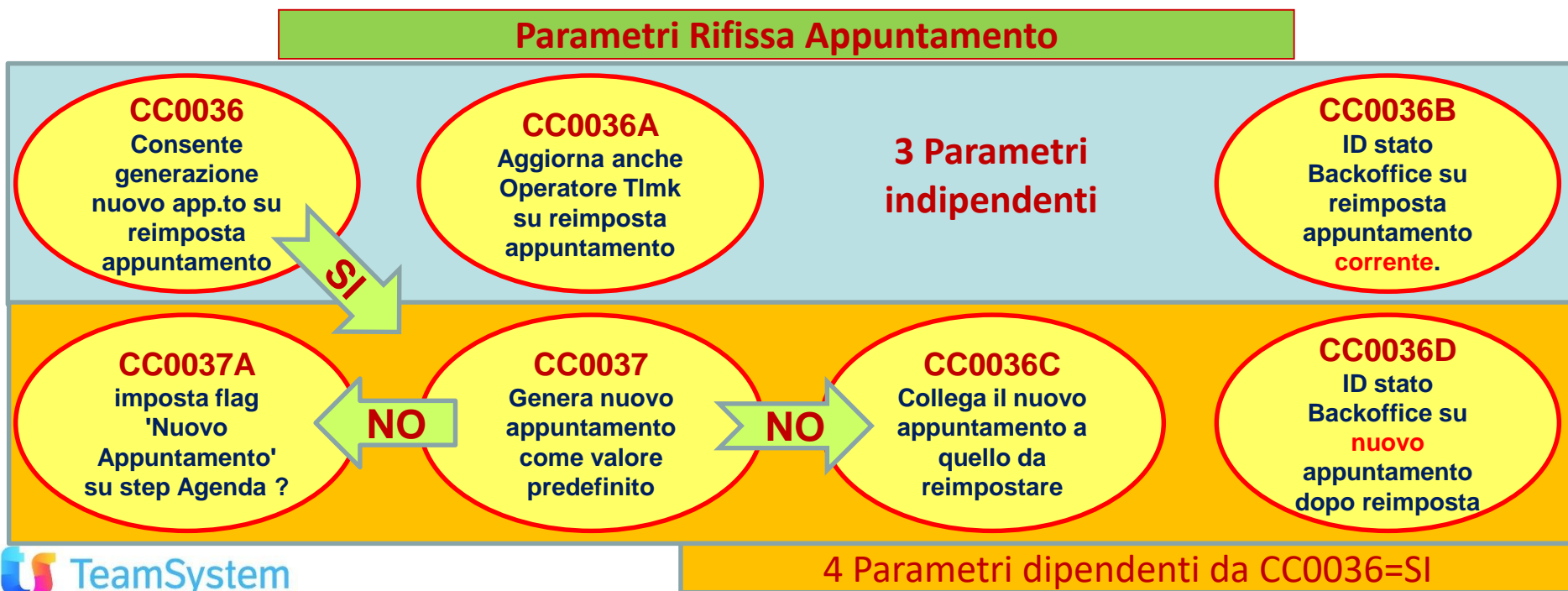
### Maggiore flessibilità nel rifissa Appuntamenti non a buon fine!

Tre nuovi parametri per configurare al meglio l'operatività della procedura Rifissa Appuntamento per:

1. Collegare il nuovo appuntamento a quello da re-impostare" (CC0036C),
2. Definire lo stato per il nuovo app.to (CC0036D)
3. Impostare l'uso della flag 'Nuovo Appuntamento' nello step Agenda (CC0037A)

I parametri disponibili per Rifissa Appuntamento sono globalmente 7 e possono operare in congiunzione con **"Rifissa App.to da Agente con data Richiamo per Operatore"**

La seguente figura riepiloga la gerarchia e le interazione d'uso dei vari parametri.



### Tab DDT, Fattura e Commessa attivi anche con integrazione con ERP

**Più flessibilità nell'Offerta nell'uso dei Tab DDT, Fattura e Commessa anche in presenza di integrazione con ERP e/.** I tre Tab possono essere utilizzati e abilitati singolarmente per permettere la gestione delle info relative in ambito CRM anziché in ambito ERP.

Solo in presenza di Integrazione con e/, tramite il parametro CK6014Y, è possibile impostare la modalità operativa come segue:

- **NO:** DDT e fatture devono essere gestiti nell'ERP
- **SI:** i singoli TAB sono visibili secondo le impostazioni di CK6015/CK6015A/CK6015B.

NB:

- le informazioni inserite nei tre Tab non vengono sincronizzate con il gestionale e/.
- In assenza di integrazione con e/ i tre tab sono sempre visualizzati.

#### Scheda Offerta/Ordine – sezione Tab

The screenshot shows the 'Scheda Offerta/Ordine' interface. The top navigation bar includes tabs for DATI, SEZIONI, PRODOTTI, NOTE, ESIGENZA/CONCORRENZA, CARATTERISTICHE, SEDE OPERATIVA, and three highlighted tabs: COMMESSA, DDT, and FATTURA. Below the navigation bar, there are input fields for 'Referente', 'Numero', and 'Data', along with a 'Proponi Nr. Suc.' button. A callout box points to the highlighted tabs with the text: 'In presenza di integrazione con e/ i tre tab possono essere abilitati singolarmente per un utilizzo non integrato con e/'.

### Esporta gli Articoli dell'Ordine per elaborazioni in Excel!

Allo scopo di consentire elaborazioni extra CRM (es: XLS) degli articoli dell'Ordine, nella gestione "Offerte" o "Appuntamenti con Offerte" di Back Office è ora possibile effettuare l'export veloce degli Articoli/Prodotti dell'Ordine scelto.

La funzione è accessibile tramite il pulsante esporta della griglia Prodotti., ora abilitato.

L'abilitazione all'esportazione per il singolo utente o gruppo è controllata dal parametro ELU007.

**Offerta/Ordine** **Scheda Offerta/Ordine**

ID: 63    Tipo: Ordine    N° doc. ERP:    Data doc. ERP:    Anno: 2015    Data: 26/01/2015    Numero: 59\_170033194    Revisione:    Versione:    Stato: 1) INSERITO    Cliente: Balzano    Tipo Cliente:    Periodo Chiusura:    % Chiusura:    Data evasione prev.:    Data validità: 26/02/2015    Listino: GEN-Generico (Articoli presenti)    Valuta: EURO    Cod. IVA:    Totale: 1.500,00    Totale (Iva inclusa): 1.830,00    Totale da Pagare: 1.830,00    Margine: 1.500,00    Sconto1%: 0    Sconto2%: 0    Pagamento:    Sconto Pagamento%: 0    Maggiorazione %: 0    N° Doc. Cliente:    Data Documento:    Oggetto trattativa: Telefonia e Internet

Funzioni aggiuntive    Sintesi CRM    Invia Mail    Genera revisione    Aggiorna tot

• Spese/Resi/Acconti    • Condizioni

DATI    SEZIONI    **PRODOTTI**    NOTE    ESIGENZA/CONCORRENZA    CARATTERISTICHE    SEDE OPERATIVA    COMMESSA    DDT    FATTURA

Visualizza le righe della sezione: TUTTE    Inserisci da file

NumRiga	NumOrdRiga	Tipo riga	Sezione	Codice	Prodotto	Quantità	Prezzo Unit.	Sconto 1	Importo	IVA incl.	Stato	Data co	Data Annull.
5	635	A		AcquaDrink_1000	AcquaDrink 1000 TOP - Office -	1	1500	0	1500	No	Generico		
10	6310	A		AcquaDrink_500	AcquaDrink 500 MAX - Office -	1	145	0	145	No	Generico		

Export XLS

1 Export  
2 Numero record: 2  
3 IDDettagli ID Num Num  
4 Ordini Ordine Riga OrdRiga Codice Descrizione Quantità PrezzoUnit Prezzo Compresa NoteRiga  
5 20 63 5 635 AcquaDrink\_1000 AcquaDrink 1000 TOP - Office - 1 1500 1500 No L'erogatore Ac  
6 23 63 10 6310 AcquaDrink\_500 AcquaDrink 500 MAX - Office - 1 145 145 No L'erogatore Ac  
6 Powered by b.com CRM />

## Analisi per esportazioni

# Esporta le info delle Telefonate / Elenchi per elaborazioni in Excel!

Allo scopo di consentire elaborazioni extra CRM (es: XLS) delle informazioni sulle Telefonate e degli Elenchi relative alle attività in Multimedia, sono stati inseriti due nuove report nel menù di **Analisi Contact Management**. I criteri di filtro impostati permettono ai dati dalla griglia con i risultati dell'analisi di essere esportabili in Excel.

- 1. Riepilogo Telefonate per esportazione:** Riporta le informazioni relative alle telefonate effettuate, con l'indicazione dello stato in campagna e di alcune informazioni anagrafiche dei nominativi.
- 2. Riepilogo Elenchi per esportazione:** Riporta le informazioni relative allo stato in campagna dei nominativi.
- 3. Filtri comuni:** tutti i filtri presenti nella scheda di Analisi Contact Management restano applicabili.

**1** Report Telefonate o Report Elenchi

**2** Pulsante per avvio esportazione (Abilitato con ELU007)

**3** Esegui Analisi

Due nuove analisi

Filtri aggiuntivi

Export XLS

Ordini	Ordine	Num Riga	Num OrdRiga	Codice	Descrizione	Quantità	PrezzoUnit	Prezzo	IvaCompresa	NoteRiga
4	20	63	5	635	AcquaDrink_1000	1	1500	1500	No	L'erogatore Ac
5	23	63	10	6310	AcquaDrink_500	1	145	145	No	L'erogatore Ac

Powered by b.com CRM />




## Download Multipli in ZIP

### Download di un gruppo di file tramite una cartella ZIP!

Le funzioni del MegaBiblos si arricchiscono della possibilità di effettuare download multiplo di documenti in formato ZIP. L'utilizzo è possibile in due modalità:

1. **Da gestione allegati** tramite il pulsante Allegati  sulle schede delle varie entità: Anagrafica, ...
2. **Da Simple#** tramite il richiamo della nuova pagina DownloadMegaBiblosZip.aspx

Su CRM Library Help è presente un esempio di utilizzo da Simple#: CRM Library Code - Megabiblos.



**1** **Gestione allegati** **Apertura Allegati da Anagrafica**

Elenco degli allegati (Tabella: CLIENTI - Record: 38)

Scarica tutti i documenti in formato Zip

CODICE	NOME	DATA	NOME ORIGINALE
20	Documento Numero: 20	30/09/2016 11.35.36	
19	Documento Numero: 19	30/09/2016 11.35.25	
18	Documento Numero: 18	30/09/2016 11.35.04	2016_Siseco_GuidaBcomCalendar.pdf

**Download di tutti i file dell'Anagrafica**

**2** **Documentazione** **Esempio download da Simple#**

ELENCO DOCUMENTI

Tipo documento	Nome File
<input type="checkbox"/> Copia atto costitutivo, Statuto, Verbale	visura nuova
<input type="checkbox"/> Bilanci approvati	Ribancio XBRL
<input checked="" type="checkbox"/> Elenco banche	
<input checked="" type="checkbox"/> C.R. di Bankitalia	
<input type="checkbox"/> Bilancio provvisorio di periodo	benetto_srl_B

**Selezione docs e download con uso pagina ASPX**

DownloadMegaBiblosZip.aspx?Docs=(10034,10035)

**Apertura finestra di download in formato ZIP**

Apertura di MegaBiblosFiles-20160930-10493206.Zip

È stato scelto di aprire:

**MegaBiblosFiles-20160930-10493206.Zip**  
tipo: Compressed (zipped) Folder (996 kB)  
da: http://sviluppoecrm10

Che cosa deve fare Firefox con questo file?

Aprirlo con

Salva file

**Contenuto del file ZIP.**

- 16\_ECRM - Servizi WEB.pdf
- 17\_ECRM - Servizi WEB.pdf
- 2016\_Siseco\_GuidaBcomCalendar....
- BCOM - Integrazione VOIP.pdf
- BCOM - Servizi WEB.pdf
- ECRM - Integrazione VOIP.pdf
- ECRM - Servizi WEB.pdf

## Invio di SMS con Infobip

### Aggiornata l'integrazione per l'invio di SMS con Infopip

Si è aggiornata l'integrazione nel CRM per permettere l'invio di SMS con il nuovo servizio Infobip.

Caratteristiche:

- **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, ...)



## Nei Filtri di colonna ora anche la selezione per filtro univoco!

Nella Griglia Estesa, in Simple#, nel filtro di colonna si è aggiunta la possibilità di filtrare i campi di tipo stringa scegliendo tra i valori univoci ivi presenti. Di fatto vengono ricercati e mostrati solo valori presenti almeno una volta nel campo scelto permettendo così di ricercare solo usando i valori esistenti. Operatività

1. **Selezionare il valore** tra i risultati del filtro univoco.
2. **Riporto del valore** automatico nel campo ricerca.
3. **Avviare la ricerca** del campo stringa selezionato.

- Opera solo su campi stringa e limitati: nel caso convertire i campi conVarChar.
- La ricerca con filtro univoco opera su più colonne per effettuare filtri in cascata.
- La ricerca con filtro univoco non opera nel caso i risultati ritornati superino le 250 voci.

### Tutte le Anagrafiche

Codice	▲ Ragione Sociale	Telefono	Email	Città	*
	Bonfiglio	0809090931		CUNEO	CN
	Brandi	0809090927		CUNEO	CN
	Cafisse	0809090933		CUNEO	CN
	Carotenuto	0809090920		CUNEO	CN
	Costanzo	0809090930		CUNEO	CN

The screenshot shows the filter interface for the 'Città' column. It includes sorting options (Sort Ascending, Sort Descending), a 'Filters' checkbox, and a search field containing 'CUNEO'. A dropdown list is open, showing 'CUNEO' selected. Red arrows and numbers 1, 2, and 3 indicate the steps: 1 points to the dropdown list, 2 points to the search field, and 3 points to the search button.

Riferirsi a CRM Help per le indicazioni su come fare la Query nella Griglia Estesa

# SERVICE BROKER

## Gestione Import Allegati

### Nella scheda cliente ora anche gli allegati provenienti da SiLeads!

Le funzioni del Service Broker si arricchiscono della possibilità di effettuare l'import di documenti da SiLeads o SocialLead. Allo scopo la struttura di trasposizione supporta un nuovo tipo di Tabella denominata "ALLEGATO" che carica il documento all'interno del Megabiblos associandolo all'anagrafica importata.

- Il tipo di record con ALLEGATO ha la seguente struttura:

```
<item field="extra" bcomfield="TEST_IMPORT" bcomtable="ALLEGATO" />
```

1. **item field="Extra"**: nome campo in cui è inserito il documento da importare: Formato estensione + # + "file in base 64" es: **txt#Qm91bmNILUhEDQpCb3VuY2UtU0I=**
2. **bcomfield="TEST\_IMPORT"**: nome del file senza estensione
3. **bcomtable="ALLEGATO"**: indica che il file in import va inserito nel MegaBiblos

E' possibile importare più file contemporaneamente associando la Tabella "ALLEGATO" ad altri campi disponibili nella struttura di trasposizione.

E' opportuno creare una struttura di trasposizione ad hoc, duplicando quella di base. Riferirsi a CRM HELP per maggior dettagli.

Anagrafica

Gestione allegati

Elenco degli allegati (Tabella: CLIENTI - Record: 61)

Scarica tutti i documenti in formato Zip

CODICE	NOME	DATA	NOME ORIGINALE	DIM(KB)	VOLUME	COMMENTO
34	Documento Numero: 34	30/09/2016 15.47.35	TEST_IMPORT.bt	0	2011 (A-W)	Allegato da SisecoBrokerService IDElenco:[[1281]] - IDLead: [[844230]]

File importato con indicazioni di:

- Provenienza Service Broker
- ID Elenco e IDLead

Funzioni Aggiuntive Sintesi C

ID 61

Stato Lavorazione

### E ancora altre funzionalità sul tuo tuo CRM!

- 1. Eventi in scadenza:** sono evidenziare i ToDo privati con icona diversa e testo To Do Priv.
- 2. Sintesi CRM Tipizzate per entità:** vengono mostrati solo i tab configurati per essere aperti dall'entità da cui si sta esaminando la Sintesi CRM. La tipizzazione viene impostata in fase di creazione /modifica della Sintesi.
- 3. Hi-Sender:** modificata la comunicazione con Hi-Sender per attivare un solo processo di invio anagrafiche alla volta, per evitare che il webservice di HiSender segnali un'anomalia in caso di più processi attivati contemporaneamente.
- 4. Modello CALL CENTER:** tra i modelli CRM utilizzabili in fase di attivazione del proprio CRM ora vi è anche quello del Call Center specializzato per Telemarketing e Teleselling con Power e Predictive Dialing.
- 5. Export Excel:** soluzione di un problema con l'esportazione in Excel dovuto ad un aggiornamento di sicurezza di Microsoft
- 6. Ottimizzazione:** migliorate le performance in vari punti del CRM

**1** Eventi in scadenza

**ToDo privati**

TIPO	SCADENZA	DESCRIZIONE
ToDo	03/10/2016 15:41	ImpegnoGenerico
ToDo priv.	03/10/2016 15:34	ImpegnoGenerico
ToDo priv.	28/01/2015 09:30	OrganizzareDemo
ToDo priv.	23/01/2015 09:00	InviareBrochure -

**2** Sintesi CRM

**Scelta tabella per tipizzazione della Sintesi CRM**

Generico

Nessun record presente

Generico

Anagrafiche

Elenchi

Appuntamenti


Opportunità

Ordini

Back-office generico

Segnalazioni

Post-vendita generico



## Hi-Sender Piattaforma 9

### Più semplicità e più funzioni per le tue campagne email!

easy

Tante nuove funzionalità con HiSender Piattaforma 9: un'interfaccia utente e una navigazione rivisitata, disegnata per rendere più facile l'operatività e incrementarne la produttività.

Principali novità:

1. **Menù rivisitato:** con opzione a scomparsa in fase di creazione o modifica di un messaggio.
2. **Pagine con TAB:** per una navigazione più immediata tra informazioni della campagna email.
3. **Dashboard:** con dati statistici sulle campagne email con apertura dei dettagli relativi.
4. **Elenco messaggi Email:** unite le funzioni delle pagine "Elenco" e "Invia" per un miglior utilizzo.
5. **Riepilogo messaggio:** aggiunto nuovo bottone per modifica messaggio.
6. **Collaboration tool:** possibilità di gestire il flusso di collaborazione sui messaggi creati.
7. **Modelli email:** migliorata l'interfaccia e l'usabilità con anteprime, crea copia modello, ...
8. **Ricerca e Profilo destinatario:** nuova sezione con le principali info per ogni singolo destinatario.
9. **Email:** migliorata l'interfaccia e l'usabilità.

Su "CRM Help – Documentazione" 3 nuovi manuali "Hi-Sender 9" su Funzionalità, Uso e Guida

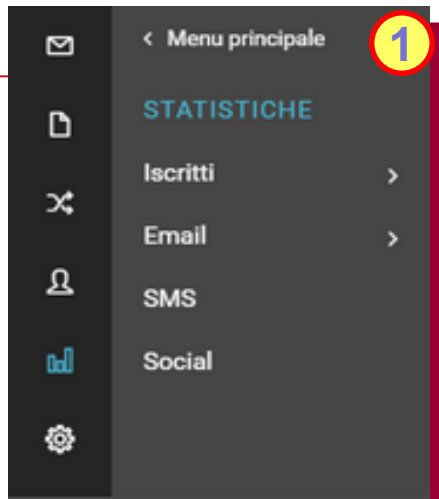
### Newsletter

Configurazioni / Impostazioni lista / Proprietà / Generali

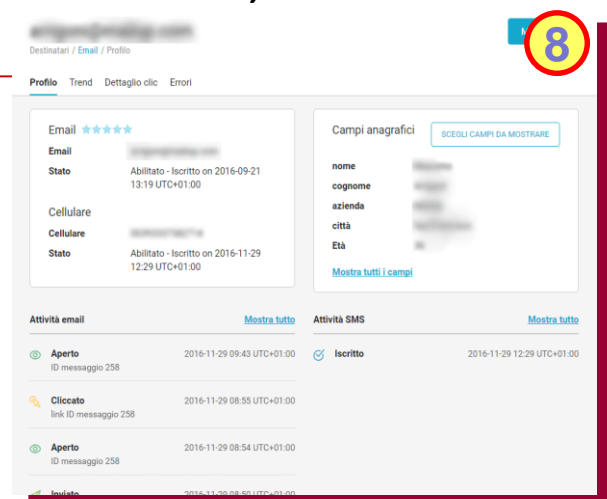
Generali Testata Piè di pagina Webhooks RSS

Generale Mittenti Iscrizione Disiscrizione

2



1



8

## Per gli Sviluppatori Simple# una Libreria sempre più ampia!

**CRM Library Help** è lo strumento a supporto all'uso del Modello "CRM Library" contenente un'ampia libreria di Moduli Simple# importabili all'interno del proprio CRM per una personalizzazione.

CRM Library Help contiene due sezioni:

- **CRM Library Live** con il richiamo dei moduli presenti su CRM Library.
- **CRM Library Code** è la nuova sezione nell'Help da cui gli sviluppatori hanno a disposizione una libreria di funzioni con relative descrizioni e screenshot da cui scaricarne il codice (SQL, Javascript o HTML). Alcuni esempi:



1. **Multimedia**: Codice JavaScript per invio dati da uno Step ad un'altro
2. **Megabiblos**: Pagina Personalizzata per export di più file tramite il download di un solo zip.

NOME

COGNOME

Button

```
<script>
```



```
</script>
```

### Workflow Multimedia

Attività	Chiamata	
01:11:52	00:00:00	✕
Workflow		
● Intervista		
● Anagrafica		➔ 1
● Agenda		
● Agenda		
● Dati Appuntamento		

Da Intervista si compilano automaticamente i dati della Scheda Anagrafica

### 2 Documentazione Allegata

#### ELENCO DOCUMENTI

Tipo documento	Nome File
<input type="checkbox"/> Copia atto costitutivo, Statuto, Verbale	visura nuova
<input type="checkbox"/> Bilanci approvati	...ncio XBRL
<input checked="" type="checkbox"/> Elenco banche	...ICO BAN
<input checked="" type="checkbox"/> C.R. di Bankitalia	...ICO BAN
<input type="checkbox"/> Bilancio provvisorio di	...etti_srl_B

Download in ZIP dei documenti selezionati tramite pagina ASP con parametri

DownloadMegabiblosZip.aspx?Docs=(10034,10035)

### Più funzionalità sul tuo Tablet e SmartPhone!

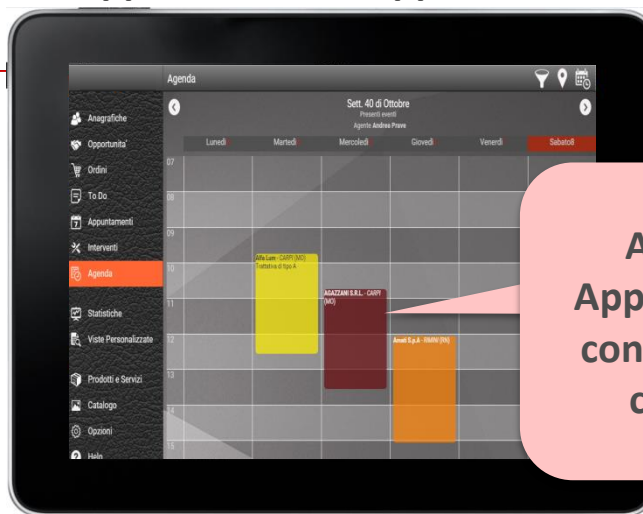
L'APP CRM Mobile si arricchisce per rispondere alle esigenze del personale in mobilità:

- Agenda rinnovata:** operante anche su SmartPhone oltre che su Tablet.
  - Visualizzazione e gestione di Appuntamenti, ToDo e Attività.
  - Appuntamenti colorati in base alla Categoria impostata (Stile Outlook).
  - Filtro degli Appuntamenti in base a Agente, Data e, tramite il Campo libero, sui principali campi dall'Anagrafica: Cliente, Indirizzo, Città, Prov., Tel1, Email1, Note e Stato.
  - Presentazione all'apertura degli indirizzi degli Appuntamenti del giorno/settimana.
- Caratteristiche App.to:** obbligo di compilazione e visibilità in funzione dello Stato selezionato.
- Viste Personalizzate(\*):** ampliato il numero delle Viste personalizzate per Entità (prima era max 10).
- Ricerca Anagrafiche:** la ricerca per "Clienti vicini" è ora possibile per Zone e Sottozone.
- Ricerca su Viste Personalizzate:** è ora estesa a tutti i campi presenti a video.
- Anagrafica precompilata su nuovo Appuntamento, Opportunità e Ordine** in base al Cliente di partenza.

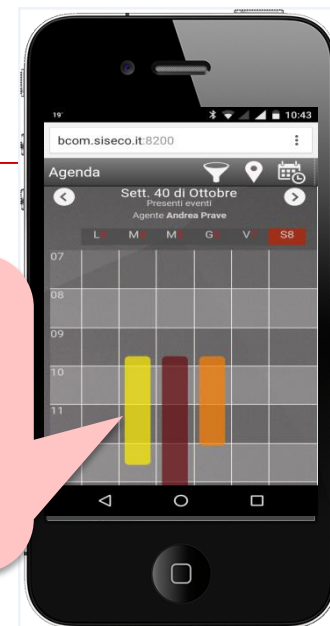
#### (\* ) VISTE

Ora collegabili alla singola entità del CRM (nel menù Offerte, Anagrafiche, ...)

Così si hanno più viste senza riempire il menu principale!



AGENDA  
Appuntamenti  
con Categorie  
colorate





## Nuovi contenuti: Videocorso

### Sempre più ricco con i Videocorsi CRM per la Tua Formazione!

#### easy Area Help on Line:

- Allineamento ai contenuti delle ultime Novità 7.8.6
- Nuove sezione con Videocorso di formazione base sul CRM:
  - 9 capitoli con oltre 15 video per oltre 15 ore con i nostri Esperti per la Tua Formazione.
  - Tutto completamente free, direttamente online o in download da DropBox .

#### Documentazione:

- Nuovi manuali: Hi-Sender 9.
- Aggiornamenti manuali: Sincro ERP, Integrazione VOIspeed6.

**NOTE DI RILASCIO**

Ultimi due aggiornamenti inseriti in CRM HELP. Per lo storico

Presentazione **Novità rel. 7.8.6** nella sezione [E/CRM Novità 7.8.6](#)  
**CRM Ware** aggiornato con lo slideware de  
CRM Help aggiornato con le istruzioni per

- UTENTI: [Pagina Sfondo](#) [Pagina di Lo](#)
- TODO: [Selezione Multipla Utenti](#)
- APPUNTAMENTI: [Rifissa Appuntamer](#)
- COLLABORATION: [Invio di SMS con i](#)
- INTEGRATION: [Hi-Sender Piattaform](#)
- INTEGRATION: [Monitor Inbound con i](#)
- APP CRM MOBILE: [Novità versione 2](#)

in CRM Help ora anche la nuova sezione  
imparare ad usare il CRM.

Presentazione **Novità rel. 7.8.5** nella sezione [E/CRM Novità 7.8.5](#)  
**CRM Ware** aggiornato con lo slideware de  
CRM Help aggiornato con le istruzioni per

**B.COM – Videocorso di formazione base**

- 1.1 - Anagrafiche CRM
- 1.2 - Importazione, Sintesi CRM, Privacy e Stati
- 2.1 - Stati, Analisi, HiSender, Lead Management
- 2.2 - Campagne Marketing
- 3.1 - Gestione Prodotti/Servizi, Agende e Zone
- 3.2 - Megabiblos e Gestione Appuntamenti
- 4.1 - Gestione Opportunità, Offerte e Ordini
- 4.2 - Backoffice Ricerche Avanzate e HI-BACK, Temi
- 5.1 - Esempio Gestione Post Vendita (Intelligent Accounting)
- 5.2 - Gestione Post Vendita (Support), Statistiche e WebTicket
- 6.1 - VOIP: integrazione iPhoneBox 4 e 6 - CRM Analytics
- 9.1 - Firma Grafometrica e MegaBiblos

**Nuova voce Videocorso**

**Oltre 15 video con più di 15 ore con i nostri Esperti per la Tua Formazione**

TeamSystem