

Таблица функциональных и технологических возможностей системы Softlogic.CRM

Функционал	Комментарий\Описание
Управление списком контактов	
Ведение базы контактов	Общая информация по контакту (ФИО, адрес, телефон, e-mail, фото, пол, дата рождения и т.п.)
Ведение справочника типов контактов	Например - клиент, не клиент, потенциальный клиент, база и т.п.
Ведение справочника ролей контактов	Например - лицо принимающее решение, лицо влияющее на принятие решений, технический эксперт и т.п. – используется для b2b продаж
Ведение справочника категорий клиента (контакта)	Используется классификации клиентов А, В, С, D или VIP, Middle Management и т.п. для типизации существующей клиентской базы
Закрепление ответственных менеджеров за контактом	Команда по работе с контактом, закрепление команды за контактом.
! Feature Организация гибких связей «Контакт-Контакт»	Логика разработана для организации групп контактов, таких как семья, друзья, коллеги и т.п. необходимо для реализации логики групповых продаж, скидок и т.п.
! Feature Организация гибких связей «Контакт-Организация»	Прикрепление контакта к организации, назначение его ответственным за подписание документов, добавление должности, связь организована многие ко многим, это позволяет отслеживать работу контакта в разных организациях, его предыдущее место работы и т.п.
! Feature Создание и прикрепление карточек документов (паспорта, дипломы, визы, сертификаты и т.п.)	Используется для учета различных документов, возможно прикреплять отсканированные копии документов.
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку контактов (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Для хранения и упорядочивания файлов и документов, связанных с карточкой контакта.
Учет всех активностей, связанных с контактом (разговоры, события, задачи, заметки, e-mails, звонки, интересы, сделки, заказы, счета, договора)	Все активности, связанные с контактом, автоматическая привязка входящих и исходящих звонков (если к системе подключен колл центр), автоматическая привязка всех входящих и исходящих почтовых сообщений, если к системе подключен почтовый сервер.
! Feature Опросы, Маркетинговые кампании	Отображение результатов опросов и анкетирования контакта, участия в различных маркетинговых мероприятиях.
Управление списком организаций	
Ведение базы организаций	Общая информация об организации: название, ИНН, полное название, юр форма, юридический адрес, почтовый адрес, телефоны, e-mail, web-сайт, банковские реквизиты, общее описание и т.п.
Ведение справочника типов организаций	Например – клиент, не клиент, потенциальный клиент, партнер, поставщик, база и т.п.
Ведение справочника категорий клиента (организации)	Например ключевой клиент, клиент типа А,В,С,Д, используется для категоризации и сегментации клиентов.
Ведение справочника отраслевой принадлежности организации	Используется для сегментации клиентов по отраслям и виду деятельности.
! Feature Учет канала возникновения организации	Удобный функционал для отслеживания возникновения клиентов при реализации стратегии канальных продаж, при оценки эффективности маркетинговых мероприятий, при оценке эффективности стратегии рекомендаций и т.п.

Функционал	Комментарий\Описание
! Feature Учет принадлежности организации к холдингу, связь «Организация-Организация»	Данный функционал, может быть расширен для учета сложных взаимодействий материнских и дочерних компаний для эффективной работы с холдинговыми структурами, для получения достоверной отчетности по продажам компаниям функциональным заказчикам.
Организация связей «Организация - Контакт»	Система позволяет организовывать гибкие связи, контактов с организациями, присваивать должности, учитывать лиц, принимающих решение и имеющих право подписи, для использования этой информации при автоматическом формировании договоров.
Прикрепление карточек банковских счетов	Система обладает интеграцией со справочником БИК, возможно добавлять неограниченное число карточек банковских счетов для выставления счетов, учета платежей и расходов.
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку организации (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Для хранения и упорядочивания файлов и документов, связанных с карточкой организации
Учет всех активностей, связанных с организацией (разговоры, события, задачи, заметки, e-mails, звонки, интересы, сделки, заказы, счета, договора)	Все активности, связанные с организацией, автоматическая привязка входящих и исходящих звонков (если к системе подключен колл центр), автоматическая привязка всех входящих и исходящих почтовых сообщений, если к системе подключен почтовый сервер.
! Feature Закрепление ответственных менеджеров и команды менеджеров за организацией	Команда по работе с организацией
! Feature Учет всех активностей контактов, связанных с организацией и отображение в карточке организации	В карточке организации можно отобразить все активности, связанные с контактами, которые привязаны к данной организации.
Feature! Управление Запросами и Интересами (Lead Management) В системе реализована гибкая логика управления первоначальными запросами.	
Квалификация запроса и присвоение стадий	Гибкая настройка стадий запроса, возможность присвоения рейтинга запроса,
Связь запроса и источника обращения	Гибкая настройка каналов обращения (телефон, e-mail, факс, форма регистраций на сайте, визит в офис и т.п.);
Feature! Связь интереса и маркетинговой кампании	В системе реализован гибкий функционал привязки маркетинговой кампании к интересу, позволяет отслеживать эффективность маркетинговых кампаний.
Связь интереса с организацией и/или контактным лицом	Интерес может быть связан как с контактным лицом, так и с организацией, если интерес заводится на организацию, то имеется возможность привязки контактных лиц из организации.
Планирование активностей по интересу	Возможность привязки активностей к интересу (звонки, встречи, мероприятия, письма и т.п. Возможность создания активностей из заранее подготовленного шаблона задач. Учет себестоимости всех активностей по работе с интересами.
Привязка продуктов (категорий продуктов) к интересу	Данная логика позволяет строить отчетность по запрашиваемым продуктам\категориям продуктов.
Закрепление ответственных менеджеров за интересом	Командная работа с интересами. Назначение ответственного по работе с интересом.
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку интереса (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Для хранения и упорядочивания файлов и документов, связанных с карточкой интереса.
Создание сделки из интереса.	Возможность создания сделки из интереса. Транслирование всех активностей, контактов,

Функционал	Комментарий\Описание
	организации в сделку из интереса.
Управление сделками (Opportunity management) В системе реализована логика по управлению сделками и воронкой продаж.	
Прикрепление сделки к организации или к контакту	Возможность прикрепления сделки к организации или к контакту.
Настройка типов сделки. Возможно настроить сделку, в которых участвует несколько организаций и контактов. ! Feature Управление каналными продажами. ! Feature Управление продажами с привлечением финансовых организаций (кредитование лизинг и т.п.).	В системе существует бизнес логика, позволяющая реализовывать управление сделками, которые осуществляются через каналные продажи (когда в сделки участвует не продавец покупатель, а допустим производитель-посредник-кредитная организация-конечный заказчик).
Настройка этапов сделки в зависимости от типов.	Настройка этапов сделки, связь этих этапов с вероятностью завершения сделки, и привязка определённых этапов к определённым типам сделок.
! Feature Связь маркетинговая кампания – сделка	Инструмент позволяет отслеживать эффективность маркетинговых кампаний.
Связь контактные лица сделка	Инструмент позволяет привязывать контакты организаций с различными ролями к сделке.
Учет и планирование всех активностей по сделке.	Система позволяет гибко связывать планируемые действия в системе (звонки, встречи, задачи, письма и т.п.). Существует возможность привязки шаблонов действий к этапам сделки.
Feature! Учет себестоимости всех активностей.	Система обладает встроенными инструментами по учету себестоимости активностей и обслуживания клиентов.
Прикрепление продуктов к сделке из каталога продуктов.	Система позволяет добавлять продукты, которые реализуются в сделке из каталога продуктов (готовить различные спецификации и формировать коммерческие предложения из заранее подготовленных шаблонов).
Закрепление ответственных менеджеров за сделкой	Командная работы со сделкой. Назначение ответственного по работе со сделкой.
Формирование счетов	Система позволяет формировать счета и первичные финансовые документы из сделки.
Формирование договоров	Система позволяет формировать договора из шаблонов и автоматически привязывать их к сделкам.
Конкуренты (связь сделка – конкурирующая организация)	Система позволяет вести учет конкурентов и прикреплять конкурентов к сделке (удобный инструмент аналитики для B2B продаж).
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку сделки (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Для хранения и упорядочивания файлов и документов, связанных с карточкой сделки.
Feature! Учет всех расходов понесенных в ходе реализации сделки	Возможность учета дополнительных расходов в сделке (например оплата курьерских служб, представительские расходы и т.п.).
Feature! Автоматический расчет маржинальности сделки	Система позволяет учитывать все расходы и доходы в рамках сделки и рассчитывают прибыль по каждой конкретной сделки. Данную информацию можно агрегировать в систему сбалансированных показателей для оценки эффективности работы менеджеров, подразделений, продуктовых направлений и т.п.

Функционал	Комментарий\Описание
Управление заказами (Order management)	
Бизнес логика, связанная с формированием и отгрузкой заказов со склада или оказания услуг	
Прикрепление заказа к контакту или организации	
Feature! Добавление товаров, которые в наличии и которые могут быть закуплены у поставщиков в заказ	Бизнес логика позволяет формировать заказы на товары, которых нет на складе, после этого можно сформировать агрегированные заявки на закупку по товарным позициям.
Управление цепочкой резервирования товаров, отгрузки и доставки товара заказчику	
Feature! Учет дополнительных издержек связанных с заказом	Оплата внешних услуг курьеров, упаковка и т.п.
Прикрепление заказа к сделке	
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку заказа (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Для хранения и упорядочивания файлов и документов, связанных с заказом
Закрепление ответственных менеджеров за заказом	Командная работы с заказом. Назначение ответственного менеджера по работе с заказом.
Формирование счетов	Система позволяет прикреплять счет к заказу.
Учет и планирование всех активностей, связанных с заказом.	Система позволяет гибко связывать планируемые действия в системе (звонки, встречи, задачи, письма и т.п.). Существует возможность привязки шаблонов действий к этапам заказа.
Управление каталогом товаров и услуг	
Каталог товаров и услуг	
Настраиваемые типы товаров и услуг	Товары, услуги, услуги которые имеют период оказания (размещение рекламы, проживание и т.п.)
Настраиваемые категории продуктов	
Настраиваемые шаблоны скидок	
Привязка продукта к поставщикам	
Отображение актуальной информации о наличии продуктов на складе	
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку продукта (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	К карточке продукта можно подгружать презентации, инструкции, маркетинговую информацию и т.п.
Управление договорами	
Создание карточки договора	
Настройка состояний договора	Новый, на согласовании, подписан, архив и т.п.
Формирование договора из шаблона	Настройка различных шаблонов для формирования договоров в формате word или pdf.
Автоматическая нумерация договоров	Настройка нумераторов для автоматической нумерации договоров.
Цепочки согласования и подтверждения договоров	
Формирование и прикрепление счетов к договору	
Прикрепление договора к сделке	
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку договора (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Загрузка отсканированных документов в карточку договора, автоматическое прикрепление сформированного договора к карточке договора.
Учет и планирование всех активностей, связанных с договором.	Система позволяет гибко связывать планируемые действия в системе (звонки, встречи, задачи, письма и т.п.). Существует возможность привязки шаблонов действий к стадиям согласования договоров.
Закрепление ответственных менеджеров за договором	Командная работы с договором. Назначение ответственного менеджера по работе с договором.

Функционал	Комментарий\Описание
Управление счетами	
Создание карточки счета	Автоматическая нумерация, учет даты оплаты, учет даты закрывающих документов
Создание входящих и исходящих счетов	
Настройка статусов счетов	Настройка статусов счетов (новый, выставлен, оплачен, оплатить, аннулирован и т.п.)
Формирование и печать документов (счет, счет-фактура, акты и т.п.)	Формирование и печать документов в формате pdf (возможность добавления печати и факсимиле в счет)
Цепочка согласования и подтверждения счетов	Настройка цепочки согласования счет на оплату и на выставление
Связь счетов со сделкой и с договором	
Добавление товаров из каталога продуктов и услуг или ввод любых наименований товаров вручную	
Учет оплат счетов	Автоматическое формирование оплат и возврата по счету при изменении статуса счета, учет оплат, добавление частичных оплат вручную.
Учет и планирование всех активностей, связанных со счетом.	Система позволяет гибко связывать планируемые действия в системе (звонки, встречи, задачи, письма и т.п.). Существует возможность привязки шаблонов действий к состояниям счета.
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку счета (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Загрузка отсканированных документов в карточку счета, автоматическое прикрепление сформированных документов в карточку счета.
Закрепление ответственных менеджеров за счетом	Командная работы со счетом. Назначение ответственного менеджера по работе со счетом и запрашивающего закрывающие документы.
Управление складом и закупками	
Возможность создания неограниченного количества складов	
Управление закупками	
Создание карточки закупки, прикрепление карточки поставщика, прикрепление адреса доставки	
Добавление закупаемых товаров из общего каталога продуктов системы	
Установка статусов закупки (сформирована, отгружена в пути и т.п.)	
Учет дополнительных издержек связанных с закупкой	Оплата транспортных расходов, расходов на упаковку, таможенные платежи и т.п.
Feature! Расчет средней себестоимости закупаемого товара	Возможность рассчитывать себестоимость закупаемого товара различными способами и планировать исходящую стоимость (максимальная минимальная средняя, средняя за период и т.п.)
Feature! Применение различных методов списания товаров FIFO, LIFO, из конкретной партии	
Учет и планирование всех активностей, связанных с закупкой.	Система позволяет гибко связывать планируемые действия в системе (звонки, встречи, задачи, письма и т.п.). Существует возможность привязки шаблонов действий к стадиям закупки.
Прикрепление и загрузка любых файлов в карточку закупки (pdf, эксель, ворд, презентации, картинки и т.п.)	Загрузка отсканированных документов в карточку закупки, формирование различных документов по закупке, например актов приемки и отгрузки товаров на склад и т.п.
Закрепление ответственных менеджеров за	Командная работы с закупками. Назначение

Функционал	Комментарий\Описание
закупку	ответственного менеджера по работе с закупкой.
Возможность создания списания товаров со склада	Формирование карточке списания, учет себестоимости списания, учет накладных расходов на списание, формирование документов по списанию акты и т.п.
Возможность перемещения товаров между складами	Формирование карточки перемещения, учет себестоимости перемещений, учет накладных расходов, формирование необходимых документов по перемещению и т.п.
Feature! Управление маркетингом	
Feature! Анализ потребительского спроса (forecasting)	Функционал позволяет планировать спрос на реализуемые компанией продукты и услуги (категории продуктов). Логика позволяет в карточку клиента добавлять спросы на определённый период, объем спроса, категории продуктов и использовать введенные данные для построения отчетов в различных разрезах: объем спроса на категорию продукта - отраслевая принадлежность клиента, период - категория продукта, объем - канал реализации и т.п. Данный функционал позволяет планировать продажи на ранних этапах.
Feature! Анализ потребительских предпочтений существующих и потенциальных клиентов	В системе существует функционал, позволяющий анализировать потребительское поведение клиентов и закупки ими товаров конкурентов. Собранные такие данные, позволяют строить отчетность показывающую долю различных поставщиков в бюджете заказчика, рост доли, занимаемую долю полок у ритейлера и т.п.
Формирование сегментов и списков	Система позволяет формировать списки организаций используя различные критерии
Формирование списков рассылки и шаблонов писем	Система позволяет формировать регулярные рассылки по сформированным спискам системы, использовать преднастроенные шаблоны писем и создавать персонализированные почтовые рассылки.
Feature! Учет маркетинговых кампаний	Система позволяет создавать маркетинговые кампании, формировать списки задач по маркетинговыми кампаниям, назначать эти задачи на прикрепленные сегменты, настраивать источники рекламы в маркетинговых кампаниях, учитывать себестоимость маркетинговых кампаний, автоматически рассчитывать инвестиции в маркетинг (анализировать и строить отчеты в разрезе маркетинговая кампания – продажи).
Feature! Проведение опросов и анкетирования	В системе есть функционал позволяющий создавать группы различных вопросов и проводить эти опросы среди клиентской базы, затем можно формировать различные сегменты, исходя из результатов опросов.
Feature! Управление проектами	
Управление проектами	В системе реализован функционал, позволяющий управлять проектами и изменениями в рамках проекта. Анализировать себестоимость проекта, прикреплять соисполнителей, создавать проектные команды, анализировать реализуемость проектов и т.п.
Управление активностями	
В системе существует набор объектов позволяющих управлять и планировать	В системе существуют следующие объекты – задачи, встречи, разговоры, заметки, сообщения, которые

Функционал	Комментарий\Описание
деятельность сотрудников.	гибко связываются с другими объектами системы.
Feature! Модуль построения отчетов (BI)	
В системе есть встроенный модуль для настройки отчетов.	Система обладает встроенным модулем для настройки и формирования различных отчетов по используемым данным в системе. Существует возможность подключения внешних источников данных.
Технологические характеристики системы	
Feature! Наличие выделенного сервера приложений (сервер бизнес логики)	Открытый интерфейс выделенного сервера по обработке бизнес логики позволяет быстро вносить изменения в систему и внедрять различные модификации системы, масштабировать систему в случае серьезного роста нагрузки.
Feature! Наличие выделенного сервера интеграции	Позволяет реализовать интеграцию решения с любыми внешними системами, проводить асинхронный обмен данным, управлять off-line клиентами.
Feature! Наличие выделенного сервера печати	Позволяет формировать печатные документы в огромном количестве (например формирование персонализированных писем для отправки по обычной почте).
Feature! Наличие выделенного сервера файлового хранилища	В архитектуре решения предусмотрен сервер-файловое хранилище, позволяющий избежать падения производительности системы при накоплении огромного количества не структурированной информации, вынести хранение больших объемов файловых данных на внешнее хранилище.
Feature! Кросс платформенность системы	Решение может быть развернуто на различных OS (Linux, Mac OS, Windows) с использованием различных СУБД (MSSQL, PostgreSQL, IBM DB2, IBM Informix, MySQL, Oracle).
Feature! Наличие кросс платформенного Qt клиента	Наличие клиента позволяет реализовать высокопроизводительные клиент серверные приложения под различные платформы и устройства (Windows, Linux, MacOS, Android, iOS).
Feature! Наличие webAPI	Наличие гибкого интерфейса интеграции с web решениями, для использования бизнес логики системы в порталах и других web приложениях.
Feature! Наличие web клиента	Наличие web клиента созданного по технологии AJAX для использования платформы при реализации web приложений, например, личных кабинетов клиентов.
Feature! Наличие off-line клиента	Наличие off-line клиента для автоматизации работы мобильных сотрудников не имеющих временно доступа к интернету (супервайзеры, торговые агенты, мобильные бригады поддержки и т.п.).
Feature! Наличие API для разработки новой бизнес логики	Система обладает встроенным объектным языком Python для разработки бизнес логики. В системе можно создавать любую бизнес логику, а не только связанную с существующей объектной бизнес моделью приложения.