



Az EasyPM Projektmenedzsment rendszer, a szoftvert használók befektetési portfóliójába tartozó cégek menedzsmentjét hivatott egyszerűsíteni, és folyamataikat, működési költségüket átláthatóbbá tenni. Mivel ezek az entitások egymástól teljesen szeparáltan működnek, így mindegyikük számára egy egyedi nézet kerül kialakításra, melyet „Saját cég” nézetnek nevezünk. Ezen a szinten belül, csak az adott saját céghez tartozó információk és adatok érhetők el.

A rendszer képes egyszerre több saját céget kezelni, melyek egymás adatait nem látják, de úgynevezett „Sandbox”-okba szerveződnek. A Sandboxokat „Account”-okhoz rendelhetjük.

Ez a felépítés lehetővé teszi, hogy egy globális partner adatbázis jöjjön létre, amelyből a kapcsolatok elemzését GridSoft szoftverünk segítségével tudjuk vizualizálni. A hierarchikus felépítésnek köszönhetően egy saját cég csak a saját adatait és kimutatásait látja, egy Sandboxon belül viszont lehetőség van a különböző saját cégek összehasonlítására is. A legfelső, Account szint pedig a Sandboxok összehasonlítására is lehetőséget biztosít.

## VÁRJUK ÉRDEKLŐDÉSÉT!

06-30/256-8298

epm@different.hu

### GLOBALIS MODULOK

#### FELHASZNÁLÓK KEZELÉSE, HR MODUL

A modul segítségével egyszerűen és átláthatóan szerkeszthetők, kezelhetők a rendszerben elérhető felhasználók.

#### › Jogsultságrendszer

A jogosultság rendszer szerepkör alapú, amely lehetővé teszi szerepkörök definiálását, majd azokhoz rendelt engedélyez különböző funkciókat. Ezeket a szerepköröket később felhasználókhoz tudjuk rendelni.

#### › Partnerek kezelése

A partnerek listája globális (nem csak Saját cég, de Sandbox és Account szinten is - a duplikálódás elkerülése végett), de minden olyan információ, ami egy adott saját céghez tartozik, az már csak a saját cégen belül érhető el.

#### SAJÁT CÉGHEZ RENDELT PARTNER ADATOK

Ezek az adatok csak a Saját cég kontextusában érhetők el.

#### › Termékek, szolgáltatások kezelése

A termékek és szolgáltatások fontos részét képezik a rendszernek, hiszen ezek

lesznek a számlázható tételek a későbbiekben. Ezeket tetszőlegesen kategorizálhatjuk (fa struktúra), s egy termékhez különböző adatokat rendelhetünk.

#### › Dokumentumtár, iktató

A dokumentumtár szerves részét képezi a rendszernek, mely önmagában megnyitva az összes dokumentumot listázza, partner, dátum és típus szűrési lehetőséggel.

#### › Számlázás

A számlázás modul több felmerülő számlázási problémát képes kezelni: a CRM modul ügyfélközpontjában összerendelt, akár rendszeres szolgáltatásokról / termékekről készülő számlák, Projekt menedzsment modulban, egy mérföldkő elérésekor, vagy projekt zárásakor esedékes számlakészítés, Ad-hoc, eseti számlák készítése.

#### › Feladatlista

A projektek építőköve, melyek akár egymásra is épülhetnek, különböző adatokat tartalmaznak.

#### › Keresés

A keresés mindig az adott szint alatt, három karakter leütése után indul egy drop-down jellegű ablakban. Csoporto-



sítva mutatja meg az első három találatot a Projektek, Cégek és Feladatok közül. Mindhárom szekcióban a További találatok gombra nyomva egy új, Találati lista felületen jelennek meg lapozhatóan a további találatok.

## PROJECT MANAGEMENT MODUL

A projektek tervezett időben és ráfordítással való megvalósulását támogatja a modul. Az alap adatok megadásával pontosan definiálható a projekt célja és a kitűzött megvalósulási dátum. Minden projektnak van egy gazdája, ő a legmagasabb jogosultsággal kezelheti a projektet.

### › Projektek típusai

A projekteket egy címkével látjuk el, hogy szűrni lehessen. Ezek a címkék dinamikusan bővíthetők, szerkeszthetők. A projektekhez különböző feladat csoportokat hozhatunk létre, nevezzük ezeket fejlesztési szakaszoknak. Ezeket mintegy sablonként lehet kezelni.

### › Feladatok, rögzítése

A tervezés során rögzíteni lehet a fent említett csoportokba rendezett feladatokat, de szükség esetén külön is rendelhetünk feladatot a projekthez. A feladatok elvégzéséhez szükséges idő jó becslé-

se elengedhetetlen a projekt feladatok megvalósulási idejének kiszámolásához.

### › Erőforrások hozzárendelése a projekthez

A feladatokhoz rendelt munkatársaknál a felhasználói, HR adatokból tudja a rendszer, hogy mennyi időt tud a projektre fordítani a munkatárs és mennyi óradíjjal kell számolni a projektben a költségét. Ha egy feladathoz több embert is rendelünk, akkor a feladat megvalósulási ideje arányosan csökken.

### › Projektek

### › Erőforrás-tervező

Egy projekthez tetszőleges számú erőforrást rendelhetünk hozzá. Az emberi erőforrások listájában nemcsak a saját cégem, hanem a projektben résztvevő többi cég felhasználója is megjelenik (ha a felhasználó beállításai megengedik).

### › Time tracking

A projekten töltött idő adminisztrálására szolgál. A projekt és a feladat kiválasztásával megadható az adott napon a feladattal töltött idő mennyisége, illetve az adott feladat készültségi foka. A rendszer ezek alapján számítja a tényleges időigényt a feladatok elvégzéséhez.

## CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT MODUL

Az Ügyfélkapcsolati rendszer biztosítja mindazokat az eszközöket, amelyek segítségével, a napi üzletmenettel kapcsolatos ügyfél információk összegyűjthetők, rendszerezhetők, tárolhatók és elemezhetők, egyrészt az áttekinthetőség, másrészt az ügyfelek megtartása érdekében.

### › Partner-termékek összerendelése

A rendszer termékközpontú, így belőlük a cég termékeiről, bevételeiről és költségeiről, számos hasznos információt kaphatunk. A CRM modulban ezek az információk nem több, egymástól elszigetelten funkcionáló adathalmazban, hanem egyetlen megosztott adatbázisban helyezkednek el, így az ügyféladatokat az érintett munkatársak elérhetik. Az adatbázishoz több felhasználó egyidejűleg is hozzáférhet, és az általuk elvégzett módosítások azonnal érvényre jutnak. Ennek révén az ügyféladatokat elegendő egyetlen helyen módosítani és folyamatos karbantartás mellett naprakész információkat fog tartalmazni.

### › Lead-ek kezelése - „Látogatás-tervezés” / Naptár

A hatékony CRM-rendszer az Ügyfelek utógondozását is támogatja. Az értéke-

sítést, ügyfél-megkereséseket követően törekednünk kell arra, hogy visszajelzést kapjunk Ügyfeleink elégedettségéről, illetve az esetleges reklamációkat hatékonyan és az Ügyfél maximális megelégedésére tudjuk kezelni. Az ügyféllel történt események naplózása segíti az utógondozás figyelemmel kísérését, az ütemezett feladatok pedig figyelmeztetik a felhasználót, hogy mikor és mit kell tenni az ügyféllel kapcsolatban. A felhasználóknak lehetőségük van a rendszerben a kiosztott ügyfelekkel tervezni. Egy naptár segítségével ütemezni tudják az ügyfél megkereséseket. Egy megkeresés eredményét be tudják rögzíteni az adott partnerhez. Ezáltal több ember munkájának hatékonyságát is növelni lehet. Egyrészt a kollégák is információt nyerhetnek a korábbi megkeresésekből, így előnyösebb kommunikációt tudnak elérni az ügyféllel szemben. Másrészt a vezetés is nyomon tudja követni, hogy az egyes partnerekkel milyen a kapcsolat, milyen gyakran kommunikál vele a cég és milyen eredmények születnek.

