

Introduction to MS Dynamics

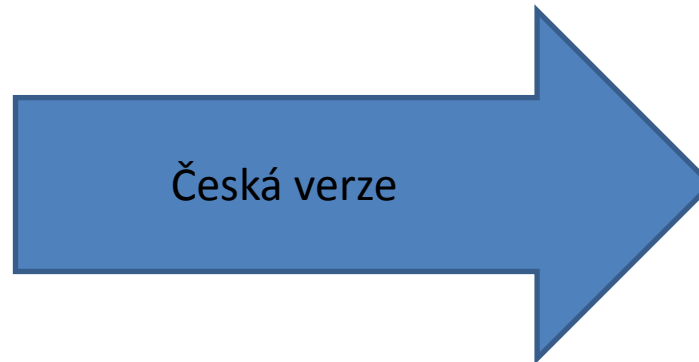
(Customer Relationship Management - Řízení vztahů se zákazníky)

Ing.J.Skorkovský,CSc.

MASARYK UNIVERSITY BRNO, Czech Republic
Faculty of economics and business administration
Department of corporate economy

CRM – Customer Relationship Management – English version

- PROs
 - It enables to keep track of all prospective customer (suspects and prospects)
 - Improve sales and marketing service
 - Company can promote the work it has done for its customers in order to approach prospects
- CONs
 - CRM software may not integrate well with other email and accounting systems
 - Another disadvantage to a newly implemented CRM software is the learning curve.

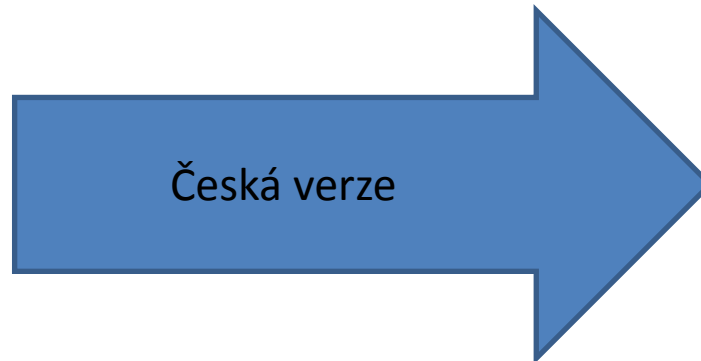


CRM – Řízení vztahů se zákazníky

- PROs
 - Umožňuje sledovat všechny potenciální zákazníky (pravděpodobné a potenciální zákazníky)
 - Zlepšení prodejních a marketingových služeb
 - Společnost může propagovat své služby, které dodala svým zákazníkům, aby oslovila další potenciální zákazníky
- CONs
 - CRM software se nemusí dobře integrovat s jinými systémy jako třeba elektronická a účetnictví, saldokonto, nabídky a poptávky
 - Další nevýhodou nově implementovaného softwaru CRM je , že křivka učení je delší , takže obchodníci po implementaci CRM SW využívají maximálně 10 % všech možností.

CRM – Customer Relationship Management

- Relationship management is a customer-oriented feature with service response based on customer input, one-to-one solutions to customers' requirements, direct online communications with customer and customer service centres that help customers solve their issues.
- Sales force automation
 - Sales promotion analysis
 - Advertising
 - Personal selling
 - Direct marketing
 - Public relations
 - automate tracking of a client's account history
 - Use of technology (ERP)
- Opportunity Management



CRM – Řízení vztahů se zákazníky

- Řízení vztahů se zákazníky je funkce zaměřená na zákazníka, která zahrnuje reakce zákazníka na služby založené na jeho získání a udržení, individuální řešení jejich požadavků, přímou online komunikaci se zákazníkem a středisky, které služby zákazníkům poskytují , a která zákazníkům pomáhají řešit jejich problémy.
- Automatizace prodejních aktivit
 - Analýza podpory prodeje
 - Reklama- propagace
 - Osobní prodej
 - Přímý marketing
 - Vztahy s veřejností
 - Automatizace sledování historie zákaznického účtu
 - Využití technologie (ERP)
- Správa příležitostí

Hlavní hráči na trhu s CRM SW

Vendor	2013 Revenue	2013 Share (%)	2012 Revenue	2012 Share (%)
Salesforce.com CRM	3,292	16.1	2,525.6	14.0
SAP AG	2,622	12.8	2,327.1	12.9
Oracle	2,097	10.2	2,015.2	11.1
Microsoft Dynamics CRM	1,392	6.8	1,135.3	6.3
Others	11,076	54.1	10,086.8	55.7
Total	20,476	100	18,090	100

figures in millions of US dollars

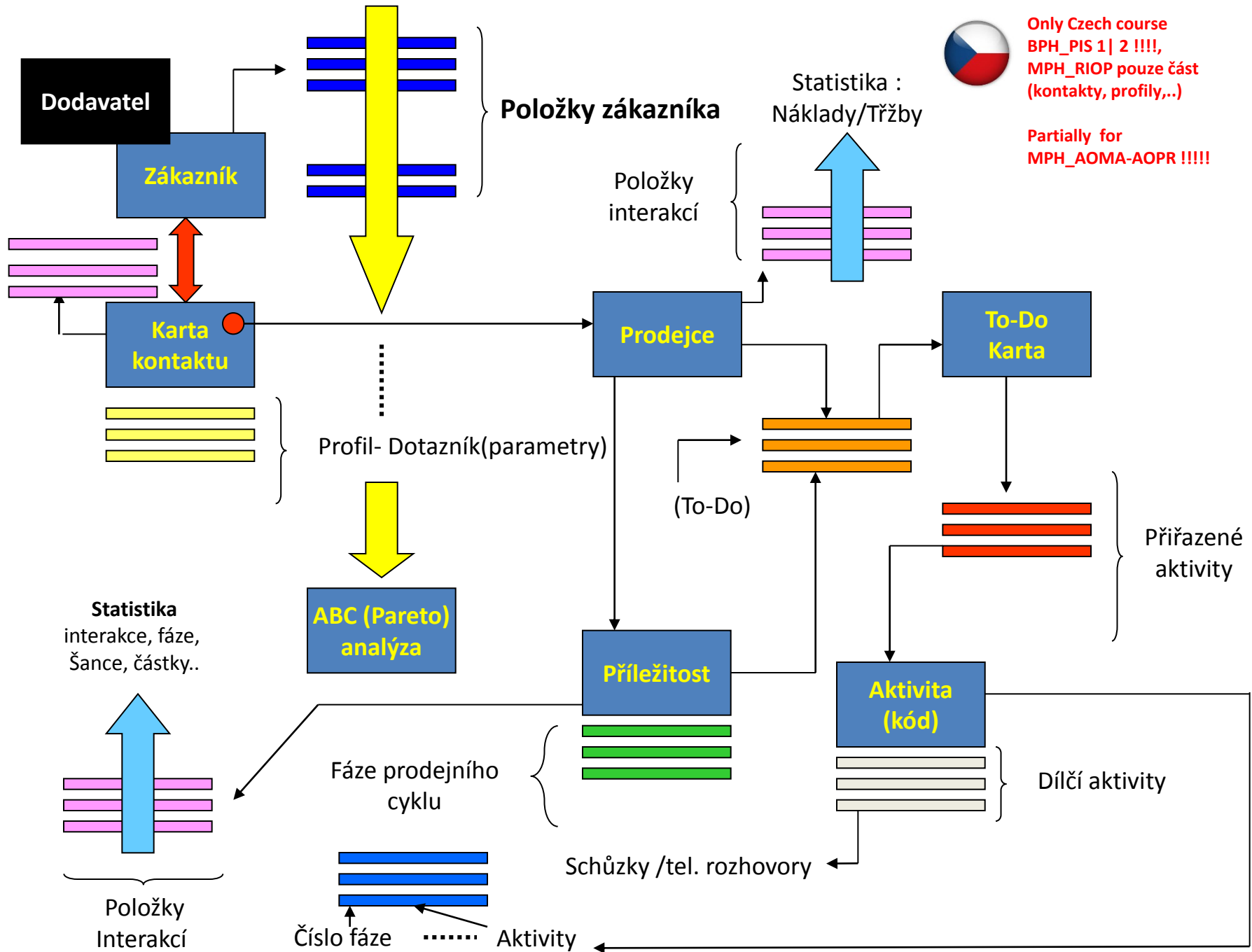
Zdroj:

^ "Gartner Says Worldwide Customer Relationship Management Market Grew 23 Percent in 2007" [\(Press release\)](#). Gartner, Inc. 12 September 2008. Retrieved 2008-08-15.



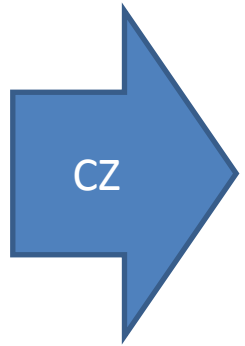
Only Czech course
 BPH_PIS 1 | 2 !!!!,
 MPH_RIOP pouze část
 (kontakty, profily,..)

Partially for
 MPH_AOMA-AOPR !!!!



Objects necessary valid for MPH-AOPM-AOPR (see preceding slide)

- Contact card- company ->Vendor (Customer)
- Contact card- person ->Vendor (Customer)
- Contact Character– profiles, technologies,..
- Interactions
- Business Opportunities (estimated close date and value, probability,..)
- Sales Cycles
- Customer Card creation from Contact card
- Quotes
- Interaction entries



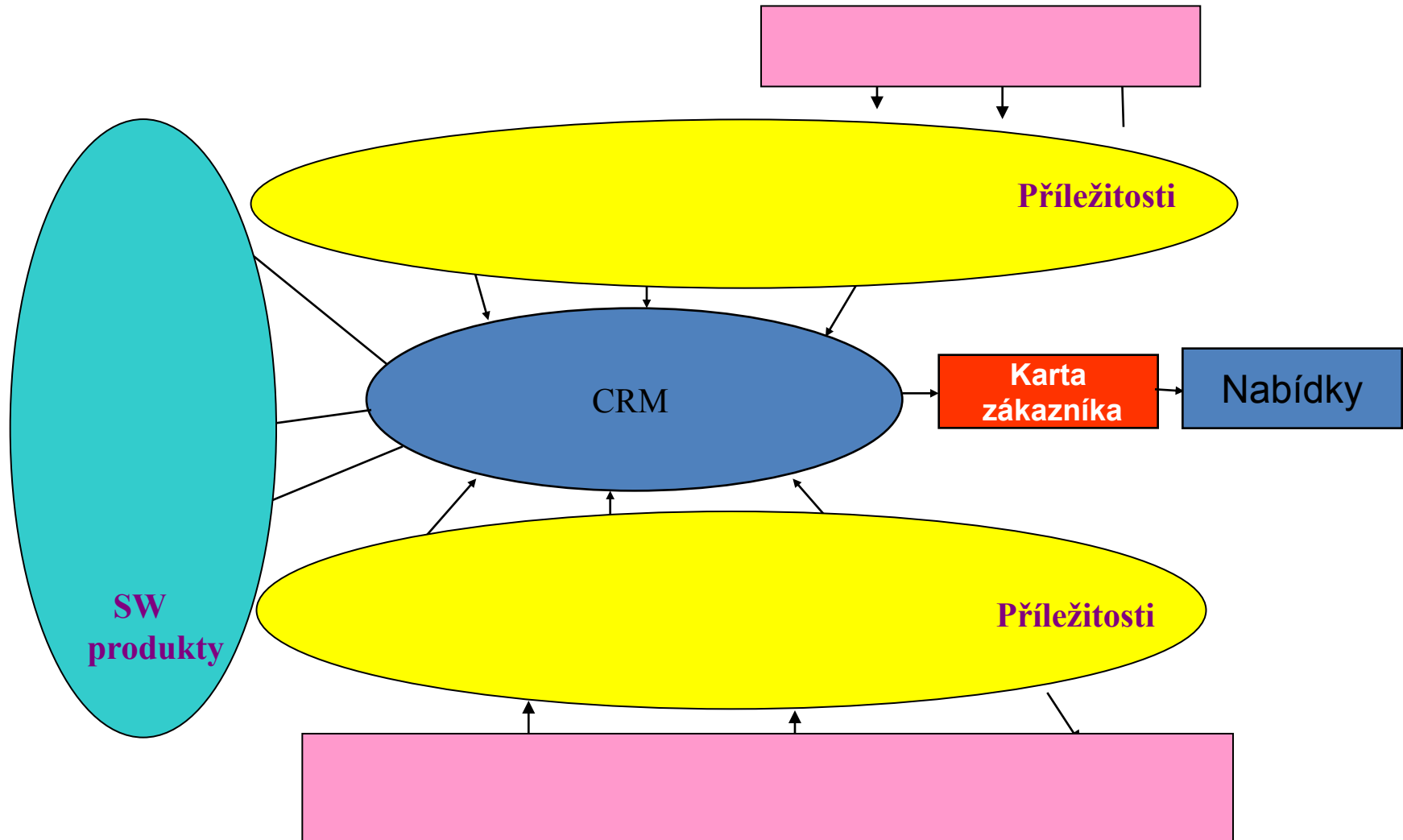
Hlavní objekty CRM

- Karta kontaktu- firma < ->Dodavatel (Zákazník)
- Karta kontaktu – osoba< -> Dodavatel (Zákazník)
- Charakter kontaktu – profily, technologie,..
- Interakce
- Obchodní příležitosti
- Prodejní cykly
- Vytváření karty zákazníka z karty kontaktu
- Nabídky
- Položky interakcí
- Segmenty
- Kampaně a návazné slevové akce

ERP-CRM

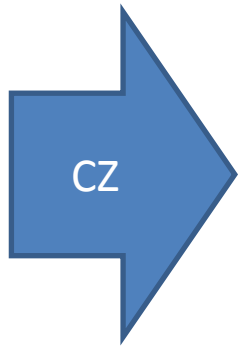


Only Czech course BPH_PIS1|2 !!!! a MPH_RIOP



Contact cards

- Contact card- company
- Contact card- person
- Contact Character– profiles, technologies,..
- Interactions
- Business Opportunities (estimated close date and value, probability,..)
- Sales Cycles
- Customer Card creation from Contact card
- Quotes

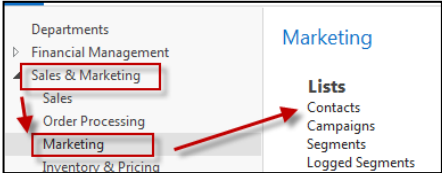


Karta kontaktu

- Karta kontaktu- firma < ->Dodavatel (Zákazník)
- Karta kontaktu – osoba< -> Dodavatel (Zákazník)
- Charakter kontaktu – profily, technologie,..
- Interakce
- Obchodní příležitosti
- Prodejní cykly
- Vytváření karty zákazníka z karty kontaktu
- Nabídky
- Položky interakcí
- Segmenty
- Kampaně a návazné slevové akce
-



Contact card – company - (Header of the contact card)



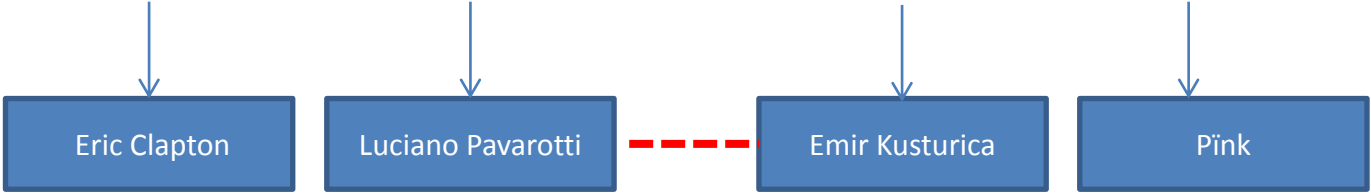
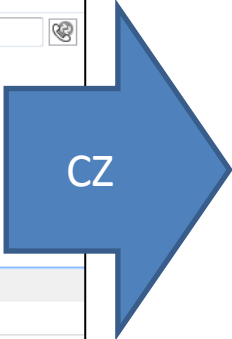
CT100011 · Add-ON Marketing

General

No.:	CT100011	Country/Region Code:	US
Type:	Company	Search Name:	ADD-ON MARKETING
Company No.:	CT100011	Phone No.:	
Company Name:	Add-ON Marketing	Salesperson Code:	DC
Name:	Add-ON Marketing	Salutation Code:	COMPANY
Address:	435 Kingston Street	Last Date Modified:	
Address 2:		Date of Last Interaction:	
Post Code:	US-NY 11010	Last Date Attempted:	
City:	New York	Next To-do Date:	

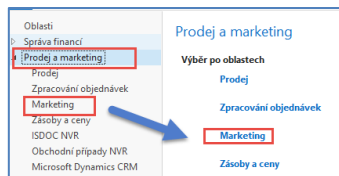
Lines

Question	Answer	Questions Answered (%)	Last Date Updated
Company Ownership	Family		31.1.2019
No. of employees	1..99		31.1.2019



Contact persons type card

Karta kontaktu – firma (hlavička karty kontaktu)



KT000007 · BYT-KOMPLET s.r.o.

Obecné

Číslo: ...

Název: ...

Typ: ▼

Číslo společnosti: ▼

Název společnosti: ...

Registrovaný název:

Vyhledávací název: ...

Kód prodejce: ▼

Kód oslovení: ▼

Kód organizační úrovně:

Změněno dne:

Datum poslední interakce:

Poslední datum přístupu:

Datum další úlohy:

Vyřadit ze segmentu:

Uzavřeno-ochrana soukromí:

Nezletilý:

Rodičovský souhlas byl přijat:

^ Zobrazit méně polí

Komunikace

Adresa

Adresa:

Adresa 2:

PSČ: ▼

Kontakt

Telefonní číslo:

Mobil:

E-mail:

Obrázek kontaktu
Importovat

Obrázek kontaktu

Okno s fakty Statisti...

Obecné

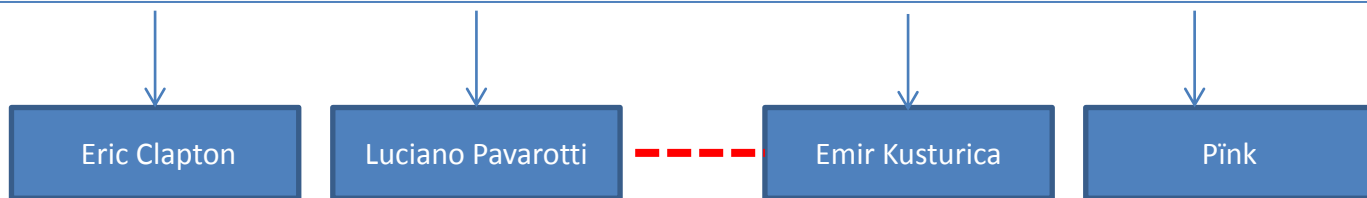
Náklady (LM): 136,00

Trvání (min.): 17

Příležitosti

Počet příležitostí: 3

Ok



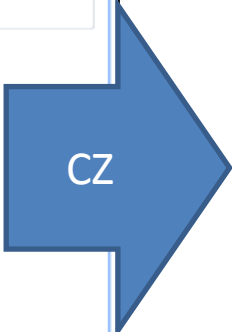
Kontaktní osoby u kontaktní karty typu společnost

Contact Card-company

CT000004 · Candoxy Canada Inc.

General

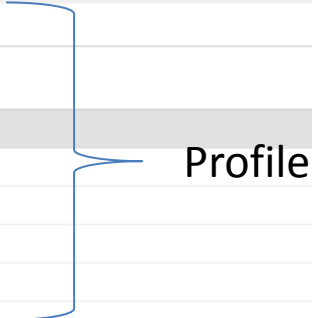
No.:	CT000004	Country/Region Code:	CA
Type:	Company	Search Name:	CANDOXY CANADA INC.
Company No.:	CT000004	Phone No.:	
Company Name:	Candoxy Canada Inc.	Salesperson Code:	JR
Name:	Candoxy Canada Inc.	Salutation Code:	COMPANY
Address:	18 Cumberland Street	Last Date Modified:	24.8.2017
Address 2:		Date of Last Interaction:	
Post Code:	CA-ON P7B 5E2	Last Date Attempted:	
City:	Thunder Bay	Next To-do Date:	



Lines

Find Filter Clear Filter

Question	Answer	Questions Answered (%)	Last Date Updated
Discount (%) Current Year	Low discount usage		31.1.2019
Discount (%) Last Year	Low discount usage		31.1.2019
Customer Purchase Frequency, L...	< 3 times a year		31.1.2019
Customer Purchase Frequency, ...	< 3 times a year		31.1.2019
Turnover (LCY), Last Year	low (below 1,000)		31.1.2019
Turnover (LCY), Current Year	low (below 1,000)		31.1.2019
Profit (LCY) Current Year	Bottom 25 % Customers		31.1.2019



Profile

Profil karty typu společnost

KT000007 · BYT-KOMPLET s.r.o.

Koza prodávce: PK Nezletilý:
 Rodičovský souhlas byl přijat:

[^ Zobrazit méně polí](#)

Komunikace

Adresa

Adresa: Vrchlického 5
Adresa 2:
PSČ: 697 01
Město: Kyjov
Kód země/oblasti: CZ

[Zobrazit mapu](#)

Kontakt

Telefonní číslo:
Mobil:
E-mail: byt-komplet.sro@contoso.com
Domovská stránka:
Zasílání rychlých zpráv:
Kód jazyka: CSY

[v Zobrazit více polí](#)

Zahraniční obchod

Profil dotazník

[Najít](#) [Filtr](#) [Vymazat filtr](#)

Otázka	Odpověď	Zodpovězených otázek (%)	Datum posled...
Sleva (%) běžný rok	Střední využití slev		31.01.2020
Zisk (LM) běžný rok	Nejlepších 25 % zákazníků		31.01.2020
Firemní vlastnictví	Burza		31.01.2020

Profil

Contact Card- Person

CT200084 · Christian Kemp

General

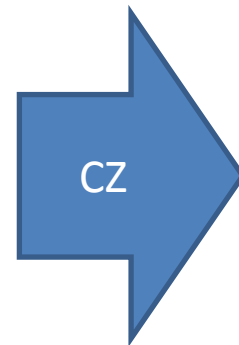
No.:	<input type="text" value="CT200084"/>	...	Country/Region Code:	<input type="text" value="US"/>
Type:	<input type="text" value="Person"/>	▼	Search Name:	<input type="text" value="CHRISTIAN KEMP"/>
Company No.:	<input type="text" value="CT100012"/>	▼	Phone No.:	<input type="text"/>
Company Name:	<input type="text" value="eAmericonda"/>	...	Salesperson Code:	<input type="text" value="DC"/>
Name:	<input type="text" value="Christian Kemp"/>	...	Salutation Code:	<input type="text" value="M"/>
Address:	<input type="text" value="1558 23rd Street"/>		Last Date Modified:	<input type="text"/>
Address 2:	<input type="text"/>		Date of Last Interaction:	<input type="text"/>
Post Code:	<input type="text" value="US-NY 11010"/>	▼	Last Date Attempted:	<input type="text"/>
City:	<input type="text" value="New York"/>	▼	Next To-do Date:	<input type="text"/>

Lines

Find Filter Clear Filter

Question	Answer	Questions Answered (%)	Last Date Updated
Educational level	Bachelor		31.1.2019
Marital Status	Married		31.1.2019
Hobbies	Theater		31.1.2019
Hobbies	Golf		31.1.2019
Sex	Male		31.1.2019

Profile



Kontaktní karta – osoba

(vytvoření->Navigace->Profily a zatrhávací okénka->volba)

Obecné

Název: ...

Typ: ▼

Název společnosti:

Registrovaný název:

Komunikace

Adresa	Kontakt
Adresa: <input type="text" value="Vrchlického 5"/>	Telefonní číslo:
Adresa 2: <input type="text"/>	Mobil:
PSČ: <input type="text" value="697 01"/> ▼	E-mail:
Město: <input type="text" value="Kyjov"/> ▼	Domovská stránka:
Kód země/oblasti: <input type="text" value="CZ"/> ▼	Zasílání rychlých zpráv:
Zobrazit mapu	Kód jazyka:

Zahraniční obchod

Profil. dotazník

Najít Filtr Vymazat filtr

Otázka	Odpověď	Zodpovězených otázek (%)	Datum posled...
Úroveň vzdělání	Vysokoškolské		02.04.2020
Rodinný stav	Ženatý/vdaná		02.04.2020
Koníčky	Literatura		02.04.2020
Koníčky	Divadlo		02.04.2020
Koníčky	Lov		02.04.2020
Koníčky	Golf		02.04.2020
Pohlaví	Muž		02.04.2020

Profil

Contact Card- Company-new person - (created from Company card)

CT000042 · J & V v.o.s.

General

No.: CT000042
Type: Company
Company No.: CT000042
Company Name: J & V v.o.s.
Name: J & V v.o.s.
Address: Fillova 128
Address 2:
Post Code: CZ-696 42
City: Vracov

Country/Region Code:
Search Name:
Phone No.:
Salesperson Code:
Salutation Code:
Last Date Modified:
Date of Last Interaction:
Last Date Attempted:
Next To-do Date:

Lines

Question	Answer	Questions Answered (%)	Last Date Updated
Discount (%) Current Year	Low discount usage		31.1.2019
Discount (%) Last Year	Low discount usage		31.1.2019
Customer Purchase Frequency, L...	< 3 times a year		31.1.2019
Customer Purchase Frequency, ...	< 3 times a year		31.1.2019
Turnover (LCY), Last Year	low (below 1,000)		31.1.2019
Turnover (LCY), Current Year	low (below 1,000)		31.1.2019
Profit (LCY) Current Year	Middle 50 % of Customers		31.1.2019
Company Ownership	Foundation		31.1.2019
No. of employees	1_99		31.1.2019

CT000143

General

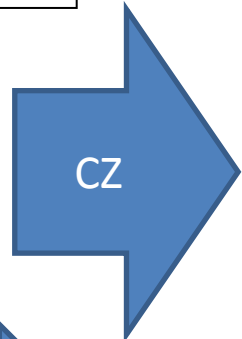
No.: CT000143
Type: Person
Company No.: CT000042
Company Name: J & V v.o.s.
Name:
Address: Fillova 128
Address 2:
Post Code: CZ-696 42
City: Vracov

HOME ACTIONS NAVIGATE REPORT

View New Edit Delete
Apply Template...
Create Interact
Sales Quotes
Statistics
Contact Cover Sheet Report

HOME ACTIONS NAVIGATE REPORT

Company Person Profiles Comments Alternative Address
Contact



Karta kontaktu – nový kontakt typu osoba (z karty kontaktu společnost)

Úpravy - Karta kontaktu - KT000007 - BYT-KOMPLET s.r.o.

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE NAVIGACE SESTAVY

Úpravy **Nový** Pohled Vytvořit interakci Vytvořit příležitost Použít šablonu... Prodejní nabídky Průvodní stránka kontaktu
Odstranit Spravovat Proces Sestava Statistika

KT000007 · BYT-KOMPLET s.r.o.

Kód proaejce: PK

KT000260 · Jan Vopička

Obecné

Název: Jan Vopička ...
Typ: Osoba
Název společnosti:
Registrovaný název:

Komunikace

Adresa
Adresa: Husova 1
Adresa 2:
PSČ: 779 00
Město: Olomouc
Kód země/oblasti: CZ
[Zobrazit mapu](#)

Kontakt
Telefonní číslo: 741532312
Mobil: 741532312
E-mail: vopicka.jan@gmail.com
Domovská stránka: www.navertica.com
Zasílání rychlých zpráv:
Kód jazyka:

Zahraníční obchod

Profil, dotazník

Najít Filtr Vymazat filtr

Otázka	Odpověď	Zodpovězených otázek (%)	Datum posled...
Osobnost	Analytik		02.04.2020
Úroveň vzdělání	Vysokoškolské		02.04.2020
Rodinný stav	Ženatý/vdaná		02.04.2020
Koníčky	Literatura		02.04.2020
Koníčky	Divadlo		02.04.2020
Pohlaví	Muž		02.04.2020

Contact Card- Company-new person - (creation from Company card)

Edit - Contact Profile Answers - CT000042 J & V v.o.s. CT00...

HOME CRONUS Internat...

Refresh Find

Page

Profile Questionnaire Code: PERSON

Type	Description	Set
Question	Sex	<input type="checkbox"/>
Answer	Male	<input checked="" type="checkbox"/>
Answer	Female	<input type="checkbox"/>
Question	Hobbies	<input type="checkbox"/>
Answer	Football	<input checked="" type="checkbox"/>
Answer	Golf	<input checked="" type="checkbox"/>
Answer	Tennis	<input type="checkbox"/>
Answer	Hunting	<input type="checkbox"/>
Answer	Other outdoor	<input type="checkbox"/>
Answer	Theater	<input type="checkbox"/>
Answer	Literature	<input type="checkbox"/>
Answer	Design	<input type="checkbox"/>
Question	Marital Status	<input type="checkbox"/>
Answer	Married	<input checked="" type="checkbox"/>
Answer	Children	<input type="checkbox"/>
Question	Educational level	<input type="checkbox"/>
Answer	Master/ Ph.d	<input checked="" type="checkbox"/>
Answer	Bachelor	<input type="checkbox"/>
Answer	Skilled	<input type="checkbox"/>
Question	Personality	<input type="checkbox"/>
Answer	Extrovert	<input checked="" type="checkbox"/>
Answer	Analytical	<input type="checkbox"/>

OK

CT000143

General

No.: CT000143 Country/Region Code:

Type: Person Search Name:

Company No.: CT000042 Phone No.:

Company Name: J & V v.o.s. Salesperson Code:

Name: Salutation Code:

Address: Fillova 128 Last Date Modified:

Address 2: Date of Last Interaction:

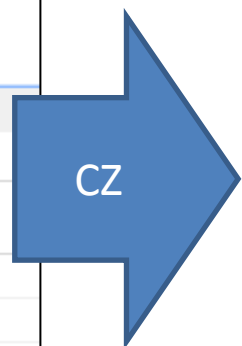
Post Code: CZ-696 42 Last Date Attempted:

City: Vracov Next To-do Date:

Lines

Find Filter Clear Filter

Question	Answer	Questions Answered (%)	Last Date Updated
Personality	Extrovert		1.11.2017
Educational level	Master/ Ph.d		1.11.2017
Marital Status	Married		1.11.2017
Hobbies	Golf		1.11.2017
Hobbies	Football		1.11.2017
Sex	Male		1.11.2017



Nastavení profilu karty kontaktů typu osoba

Profil. dotazníky

Typ filtrování (F3) | Kód

Nebyly použity žádné filtry

Kód	Popis	Priorita	Typ kontaktu	Kód obchodnih...
KVALPR	Kvalifikace případu	Normální	Společnosti	POTENC
OSOBA	Obecné osobní informace	Normální	Lidé	
PORTF	Správa zákaznického portfolia	Normální	Společnosti	ZÁK
POTENCIÁL	Prodejní potenciál zákazníka	Normální	Společnosti	ZÁK
SPOKOJ	Index spokojenosti zákazníka	Normální		ZÁK
SPOLEČNOST	Obecné informace o společnosti	Normální	Společnosti	
ZÁKAZNÍK	Informace o zákaznících	Normální	Společnosti	ZÁK

Nový

Zobrazit seznam

Upravit seznam

Upravit nastavení dotazníku...

Odstranit

Nový

Spravovat

Proces

Pohled

Zobrazit přílohy

Stránka

Nastavení profil. dotazníku

Typ	Popis	Více odp...	Priorita	Aut... kont...	Od hodnoty	Do hodnoty	Počet kontaktů
Otázka	Pohlaví	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Muž	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			153
Odpověď	Žena	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			96
Otázka	Koníčky	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Fotbal	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			50
Odpověď	Golf	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			87
Odpověď	Tenis	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			81
Odpověď	Lov	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			67
Odpověď	Jiné venkovní aktivity	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			67
Odpověď	Divadlo	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			50
Odpověď	Literatura	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			31
Odpověď	Návrhářství	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			32
Otázka	Rodinný stav	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Ženatý/vdaná	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			117
Odpověď	Děti	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			102
Otázka	Úroveň vzdělání	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Vysokoškolské	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			11
Odpověď	Bakalářské	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			58
Odpověď	Základní	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Odborná kvalifikace	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			123
Otázka	Osobnost	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Extrovert	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			73
Odpověď	Analytik	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			41
Odpověď	Melancholik	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Otázka	Nápoje	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Pivo	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Lihoviny	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Víno	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Coca-Cola Zero	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			

New interaction- use of wizard

CT000143

General

No.: CT000143 Country/Region Code: ...
Type: Person Search Name: ...
Company No.: CT000042 Phone No.: ...
Company Name: J & V v.o.s. Salesperson Code: ...
Name: ... Salutation Code: ...
Address: Fillova 128 Last Date Modified: ...
Address 2: ... Date of Last Interaction: ...
Post Code: CZ-696 42 Last Date Attempted: ...
City: Vracov Next To-do Date: ...

Lines

Question	Answer	Questions Answered (%)	Last Date Updated
Personality	Extrovert		1.11.2017
Educational level	Master/ Ph.d		1.11.2017
Marital Status	Married		1.11.2017
Hobbies	Golf		1.11.2017
Hobbies	Football		1.11.2017
Sex	Male		1.11.2017

New - Contact Card - CT000143

HOME ACTIONS NAVIGATE REPORT

Launch Web Source Print Cover Sheet Create as Link with existing Apply Template... Create Interact

Functions

Edit - Create Interaction - CT000042 J & V v.o.s. CT000143

ACTIONS NAVIGATE CRONUS Internatio... ?

Next
Back Refresh
Page

This wizard helps you to create interactions and record information regarding their costs, duration, and connection to a campaign.

Who are you interacting with?: ...

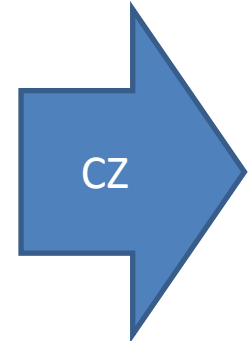
What is the type of interaction?: INCOME

Language Code:

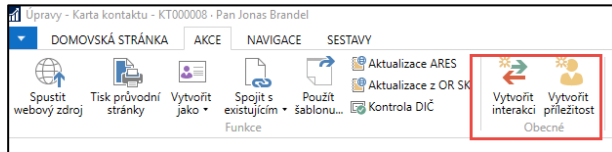
Who is the salesperson responsible?: JR

Describe your interaction.: Call to Luciano - Concert Verdi

Back Next Finish Close



Nová interakce z karty kontaktu osoby



Vytvořit interakci - KT000007 BYT-KOMPLET s.r.o. KT000008 Pan Jonas Brandel

DOMOVSKÁ STRÁNKA NAVIGACE CRONUS CZ s.r.o.

Pohled Úpravy Aktualizovat Vymazat filtr Přejít na

Spravovat Stránka

KT000007 BYT-KOMPLET s.r.o. KT000008 Pan Jonas Brandel

Obecné

Kontakt: Pan Jonas Brandel Prodejce: PK

Kód šablony interakce: VÝSTUPNÍ Kód jazyka:

Popis: :hozí telefonní hovor

Podrobnosti o interakci

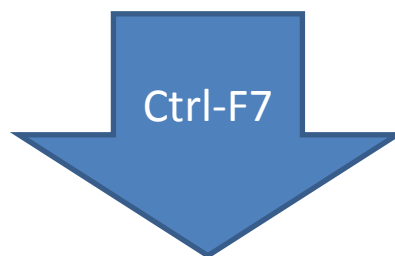
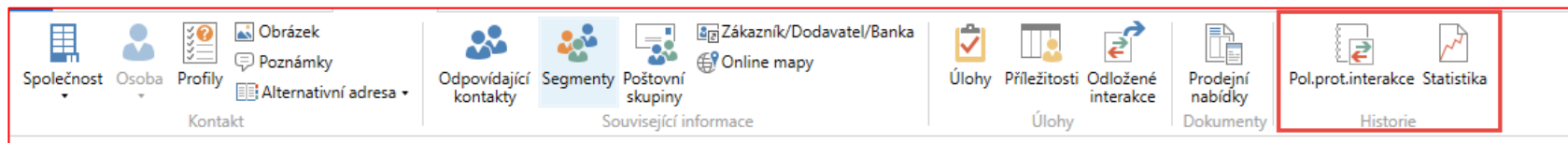
Typ korespondence: Datum interakce: 23.01.2020 Čas interakce: 12:17:00 Tok informací: Výstupní Iniciováno: Námi Vyhodnocení: Pozitivní

Byla úspěšná: Náklady (LM): 100,00 Trvání (min.): 15 Kampaň: Kontakt je cílem: Odpověď na kampaň: Příležitost:

^ Zobrazit méně polí

OK Storno

Položky interakce



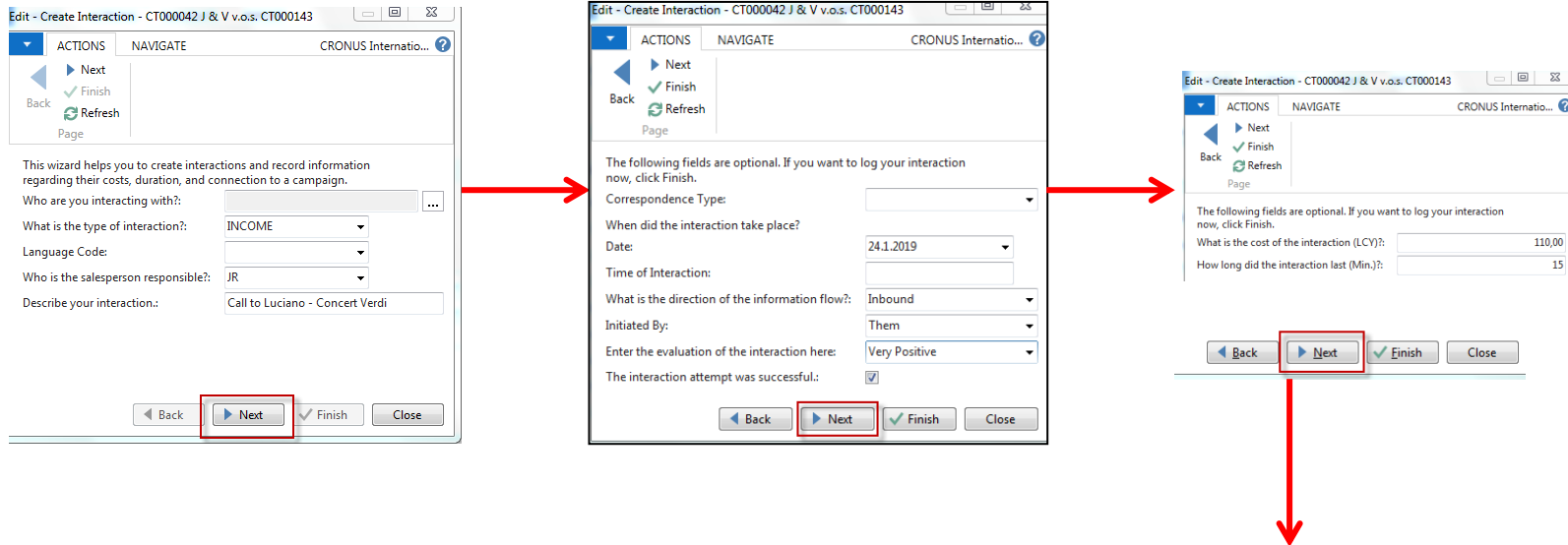
Položky protokolu interakce ▾

23.01.20 | Datum ▾ |  ▾

Filtr: KT000007 • <> "

Stor...	Pokus selhal	Datum ▾	Kód šablon...	Popis	Pří...	Číslo kontaktu	Jméno kontaktu	Název společnosti kontaktu	Vyhodno...	Náklady (LM)	Trvá
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	23.01.2020	VÝSTUPNÍ	Odchozí telefonní hovor		KT000008	Pan Jonas Brandel	BYT-KOMPLET s.r.o.	Pozitivní	100,00	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	23.01.2020	P_DOD	Objednávka 101016		KT000007	BYT-KOMPLET s.r.o.	BYT-KOMPLET s.r.o.		8,00	

New interaction- use of wizard



Click finish (do not take any optional information into consideration!) and **Ctrl-F7**

The screenshot shows the 'Interaction Log Entries' table with the following data:

C..	A.. F..	Date	Interaction Template...	Description	Att...	Contact No.	Evaluation	Cost (LCY)	Dura... (Mi...	Salesperson Code	Campaign No.	O N
		24.1.2019	INCOME	Call to Luciano - Concert Verdi		CT000143	Very Positive	110,00	15	JR		

Another CRM area : Opportunity

From searching window

The screenshot displays the Microsoft Dynamics NAV interface. The ribbon at the top includes 'HOME', 'ACTIONS', and 'NAVIGATE' tabs. Under the 'ACTIONS' tab, the 'Create Opportunity' button is highlighted with a red box. Below the ribbon, a navigation pane on the left shows the 'Sales & Marketing' department. A search window is open, displaying a table of opportunities:

Current es Cycl...	Campaign No.	Campaign Description
1	CP1002	Event
	CP1002	Event
	CP1002	Event

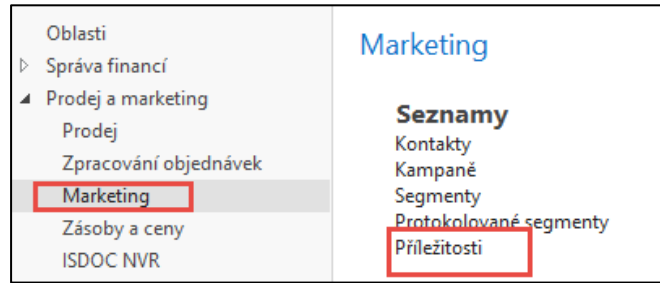
The 'Create Opportunity' wizard is open, showing the 'Describe the opportunity' step. The fields are:

- Describe the opportunity.: Selling ERP MS Dynamics NAV 2016w1
- What is the date of the opportunity?: 24.1.2019
- What is the priority of the opportunity?: High

The 'Next' button at the bottom of the wizard is highlighted with a red box. A large blue arrow labeled 'CZ' points to the right.

Další objekt CRM aplikace: příležitosti

Z menu Oblasti



The screenshot shows the CRM application interface for a specific opportunity. The top navigation bar includes icons for 'Pohled', 'Úpravy', 'Nový', 'Odstranit', 'Spravovat', 'Přidat prod.nabídku', 'Odložené interakce', 'Aktivovat první fázi', 'Vytvořit interakci', 'Statistika', 'Aplikace OneNote', 'Oznámení', 'Odkazy', 'Zobrazit přílohy', 'Aktualizovat', 'Vymazat filtr', 'Stránka', 'Přejít na', 'Předchozí', and 'Další'. The main content area is titled 'PR000001 · PRODEJ EDP NAV 2018' and contains a form with the following fields:

Číslo:	PR000001	Číslo kampaně:	
Popis:	PRODEJ EDP NAV 2018	Priorita:	Normální
Číslo kontaktu:	KT000007	Kód prodejního cyklu:	PRVNÍVELKY
Jméno kontaktu:	BYT-KOMPLET s.r.o.	Stav:	Nezapočato
Název společnosti kontaktu:	BYT-KOMPLET s.r.o.	Uzavřeno:	<input type="checkbox"/>
Kód prodejce:	MD	Datum vytvoření:	23.01.2020
Typ prodejního dokladu:		Datum uzavření:	
Číslo prodejního dokladu:		Číslo segmentu:	

Below the form is a section titled 'Fáze prodejního cyklu' with a search bar and a table. The table has the following columns: Akti..., Provedená akce, Fáze prodejních..., Popis fáze, Datum změny, Očekávané datum uz..., Předpokládaná hodnota (LM), Vypočtená akt.hodnota (LM), and Dol.

Další objekt CRM aplikace: příležitosti

Úpravy - Karta příležitosti - PR000001 - PRODEJ ERP MS Dynamics NAV 2018

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE NAVIGACE

PRŮBĚH: Aktualizovat Uzavřít Přidat prod.nabídku Tisk detailů Vytvořit interakci

Funkce

PR000001 · PRODEJ ERP MS Dynamics NAV 2018

Obecné

Číslo: PR000001
 Popis: PRODEJ ERP MS Dynamics NAV 2018
 Číslo kontaktu: KT000007
 Jméno kontaktu: BYT-KOMPLET s.r.o.
 Název společnosti kontaktu: BYT-KOMPLET s.r.o.
 Kód prodejce: MD
 Typ prodejního dokladu: Nabídka
 Číslo prodejního dokladu: 1001

Číslo kampaně:
 Priorita: Normální
 Kód prodejního cyklu: PRVNÍVELKÝ
 Stav: Probíhá
 Uzavřeno:
 Datum vytvoření: 23.01.2020
 Datum uzavření:
 Číslo segmentu:
 Zobrazit méně polí

Statistika

Počet interakcí: 0
 Fáze akt.prodejního ...: 3
 Předpokládaná hodnota...: 1 000 000,00
 Šance na úspěch %: 30
 Dokončeno %: 20
 Pravděpodobnost %: 6,0
 Vypočtená akt.hodnota...: 60 000,00

Oznámení

Kliknutím sem můžete vytvořit nov...
 Není co zobrazit v tomto pohledu.

Fáze prodejního cyklu

Najít Filtr Vymazat filtr

Akti...	Provedená akce	Fáze prodejnih...	Popis fáze	Datum změny	Očekávané datum uz...	Předpokládaná hodnota (LM)	Vypočtená akt.hodnota (LM)	Dokončeno %	Šance na úspěch %	Pravděpodobn...
<input checked="" type="checkbox"/>	Další	3	Prezentace společnosti	23.01.2020	23.01.2020	1 000 000,00	60 000,00	20	30	6
<input type="checkbox"/>	Další	2	Kvalifikace	23.01.2020	23.01.2020	400 000,00	600,00	5	3	0
<input type="checkbox"/>		1	Počáteční	23.01.2020	23.01.2020	0,00	0,00	2	10	0

Another CRM area : Opportunity

(bylo už ukázáno na předchozích snímcích)

Edit - Create Opportunity - untitled

ACTIONS

CRONUS Internation...

Next
Back
Finish
Refresh
Page

You must now record the Contact, Salesperson and Sales Cycle of this Opportunity.

Which contact is involved?: Greg Chapman

Which salesperson is involved with this opportunity?: JR

What is the sales cycle code?: EX-LARGE

Back Next Finish Close

Edit - Create Opportunity - untitled

ACTIONS

CRONUS Internation...

Next
Back
Finish
Refresh
Page

You can now specify the estimated values regarding the opportunity if you activate the first sales cycle stage.

Activate the First Stage.:

What is the estimated sales value (LCV)?: 3 000 000,00

What are the chances of success (%): 40

What is the estimated closing date?: 1.5.2019

Back Next Finish Close

Opportunities

Type to filter (F3) | No.

No.	Clos...	Creation Date	Description	Contact No.	Salespers... Code	Status	Current Sales Cycl...	Campaign No.	Campaign Description
OP000001	<input type="checkbox"/>	24.1.2019	Selling ERP MS Dynamics N...	CT200081	JR	Not Started			
OP000002	<input type="checkbox"/>	24.1.2019	Selling ERP MS Dynamics N...	CT200081	JR	In Progress	1		
OP100001	<input type="checkbox"/>	3.11.2018	New tables	CT200116	BD	In Progress	1	CP1002	Event

Another CRM area : Opportunity

(bylo už ukázáno na předchozích snímcích)

OP000002 · Selling ERP MS Dynamics NAV 2016w1

General

No.: OP000002 Sales Document No.:
Description: Selling ERP MS Dynamics NAV 2016w1 Campaign No.:
Contact No.: CT200081 Priority: High
Contact Name: Greg Chapman Sales Cycle Code: EX-LARGE
Contact Company Name: Status: In Progress
Salesperson Code: JR Closed:
Sales Document Type: Creation Date: 24.1.2019
Date Closed:

Lines

Find Filter Clear Filter

Active	Action Taken	Sales Cycle Stage	Sales Cycle Stage Description	Date of Change	Estimated Close Date	Estimated Value (LCY)	Calcd. Current Value (LCY)	Completed %	Chances of Success %	Probability %
<input checked="" type="checkbox"/>		1	Initial	24.1.2019	1.5.2019	3 000 000,00	24 000,00	2	40	1

Sales Cycle Stage Description

EX-LARGE	1	Initial
EX-LARGE	2	Understanding needs meeting
EX-LARGE	3	Product Presentation/Workshop
EX-LARGE	4	Proposal
EX-LARGE	5	Sign Contract

Advanced Set as default filter column

From here you can create various To-Dos and and change Sales Cycle stages....

Personal profile creation

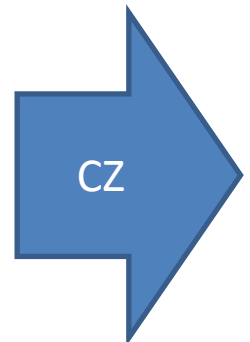
The screenshot shows a navigation pane on the left and a main content area on the right. The navigation pane is a tree view with the following structure:

- Departments
 - ▷ Financial Management
 - ▷ Sales & Marketing
 - ▷ Purchase
 - ▷ Warehouse
 - ▷ Manufacturing
 - Jobs
 - Resource Planning
 - ▷ Service
 - Human Resources
 - ▲ Administration
 - ▷ IT Administration
 - ▲ Application Setup
 - General
 - Users
 - ▷ Financial Management
 - ▲ Sales & Marketing
 - Sales
 - Marketing

The main content area is titled "Marketing" and contains two sections:

- Lists**
 - Business Relations
 - Industry Groups
 - Web Sources
 - Job Responsibilities
 - Organizational Levels
 - Interaction Groups
 - Interaction Templates
 - Salutations
 - Mailing Groups
 - Campaign Status
 - Sales Cycles
 - Close Opportunity Codes
 - Questionnaire Setup
 - Activities
- Tasks**
 - Marketing Setup
 - Interaction Template Setup

Red boxes highlight the "Application Setup", "Sales & Marketing", "Marketing", and "Questionnaire Setup" items. A red arrow points from the "Marketing" item in the navigation pane to the "Questionnaire Setup" item in the main content area.



Personal profile creation

ONS

te

nt

Questionnaire Setup

Process

View

Show as List

Show as Chart

OneNote

Notes

Links

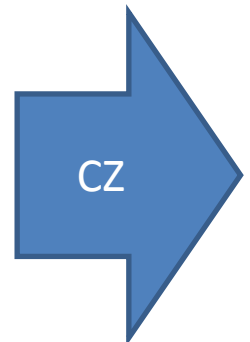
Show Attached

Refresh

Clear Filter Page

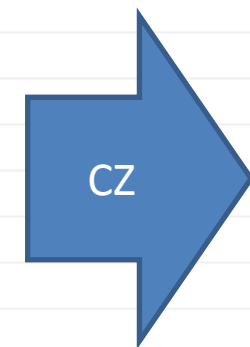
Find

Code	Description	Priority	Contact Type	Business Relatio...
COMPANY	General company informati...	Normal	Companies	
CUSTOMER	Customer information	Normal	Companies	CUST
LEADQ	Lead Qualification	Normal	Companies	PROS
PERSON	General personal information	Normal	People	
PORTF	Customer Portfolio Manage...	Normal	Companies	CUST
POTENTIAL	Customer Sales Potential	Normal	Companies	CUST
SATISF	Customer Satisfaction Index	Normal		CUST



Personal profile creation

Type	Description	Multiple Answers	Priority	Auto Con...	From Value	To Value	No. of Contacts
Question	Sex	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Answer	Male	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			152
Answer	Female	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			96
Question	Hobbies	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Answer	Football	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			51
Answer	Golf	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			87
Answer	Tennis	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			81
Answer	Hunting	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			66
Answer	Other outdoor	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			67
Answer	Theater	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			48
Answer	Literature	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			29
Answer	Design	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			32
Question	Marital Status	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Answer	Married	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			116
Answer	Children	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			102
Question	Educational level	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Answer	Master/ Ph.d	<input type="checkbox"/>	Normal	<input type="checkbox"/>			10
Answer	Bachelor	<input type="checkbox"/>	Normal	<input type="checkbox"/>			58
Answer	Skilled	<input type="checkbox"/>	Normal	<input type="checkbox"/>			123



Personal profile creation

Question	Beverages	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Answer	Beer	<input type="checkbox"/>	Normal <input type="checkbox"/>
Answer	Whisky	<input type="checkbox"/>	Normal <input type="checkbox"/>
Answer	Red wine	<input type="checkbox"/>	Normal <input type="checkbox"/>
Answer	Coca-cola	<input type="checkbox"/>	Normal <input type="checkbox"/>

We have entered several lines

Type	Description	Multiple Answers	Priority	Auto Contact Classification	From Value	To Value	No. of Contacts
Question	Hobbies	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Answer	Football	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			51
Answer	Golf	<input type="checkbox"/>	Low	<input type="checkbox"/>			87

CZ

Profile Contacts

Filter: PERSON • 50000

Contact No.	Contact Company Name	Contact Name
CT000143	J & V v.o.s.	
CT100002	Eco Office Inc.	Christie Moon
CT100122	VAG - Jürgensen	Michael Graff
CT100125	Cane Showroom	Andrew Lan
CT100135	Viksjö Snickerifabrik AB	Andreas Berglund
CT100137	Subacqua	Enrique Gil Gomez
CT100140	The Cannon Group PLC	David Hodgson

All 51 contacts playing football

Vytvoření osobního profilu

The screenshot shows the left-hand navigation menu of a CRM system. The 'Marketing' item is highlighted with a red box. In the main content area, under the 'Marketing' heading, the 'Profil Nastavení dotazníku' (Profile Questionnaire Settings) link is also highlighted with a red box.

The screenshot shows the 'Úpravy - Profil dotazníku' (Edit - Profile Questionnaire) window. The 'Upravit nastavení dotazníku...' (Edit questionnaire settings...) button is highlighted with a red box. Below it is a table of questionnaire profiles. The row for 'OSOBA' (Person) and the row for 'ZÁKAZNÍK' (Customer) are highlighted with red boxes.

Kód	Popis	Priorita	Typ kontaktu	Kód obchodních...
KVALPŘ	Kvalifikace případu	Normální	Společnosti	POTENC
OSOBA	Obecné osobní informace	Normální	Lidé	
PORTF	Správa zákaznického portfolia	Normální	Společnosti	ZÁK
POTENCIÁL	Prodejní potenciál zákazníka	Normální	Společnosti	ZÁK
SPOKOJ	Index spokojenosti zákazníka	Normální		ZÁK
SPOLEČNOST	Obecné informace o společnosti	Normální	Společnosti	
ZÁKAZNÍK	Informace o zákaznících	Normální	Společnosti	ZÁK

Vytvoření osobního profilu

Nastavení profil. dotazníku ▾

Typ	Popis	Více odp...	Priorita	Aut... kont...	Od hodnoty	Do hodnoty	Počet kontaktů
Otázka ▾	Pohlaví	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Muž	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			153
Odpověď	Žena	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			96
Otázka	Koníčky	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Fotbal	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			50
Odpověď	Golf	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			87
Odpověď	Tenis	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			81
Odpověď	Lov	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			67
Odpověď	Jiné venkovní aktivity	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			67
Odpověď	Divadlo	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			50
Odpověď	Literatura	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			31
Odpověď	Návrhářství	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			32
Otázka	Rodinný stav	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Ženatý/vdaná	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			117
Odpověď	Děti	<input type="checkbox"/>	Nízká	<input type="checkbox"/>			102
Otázka	Úroveň vzdělání	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Vysokoškolské	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			11
Odpověď	Bakalářské	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			58
Odpověď	Základní	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Odborná kvalifikace	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			123
Otázka	Osobnost	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Extrovert	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			73
Odpověď	Analytik	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			41
Odpověď	Melancholik	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Otázka	Nápoje	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Pivo	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Lihoviny	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Víno	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			
Odpověď	Coca-Cola Zero	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			

Paretova analýza

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE

Nový Zobrazit seznam Upravit seznam Odstranit

Upravit nastavení dotazníku...

Proces Pohled Zobrazit přílohy Stránka

Profil. dotazníky

Typ filtrování (F3) Kód

Nebyly použity žádné filtry

Kód	Popis	Priorita	Typ kontaktu	Kód obchodníh...
KVALPŘ	Kvalifikace případu	Normální	Společnosti	POTENC
OSOBA	Obecné osobní informace	Normální	Lidé	
PORTF	Správa zákaznického portfolia	Normální	Společnosti	ZÁK
POTENCIÁL	Prodejní potenciál zákazníka	Normální	Společnosti	ZÁK
SPOKOJ	Index spokojenosti zákazníka	Normální	ZÁK	
SPOLEČNOST	Obecné informace o společnosti	Normální	Společnosti	
ZÁKAZNÍK	Informace o zákaznících	Normální	Společnosti	ZÁK
PARETO	Pareto	Normální	Společnosti	ZÁK

Úpravy - Nastavení profil. dotazníku - PARETO

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE NAVIGACE

Detaily otázky Odpověď použitá Řádek

Nastavení profil. dotazníku

Typ	Popis	Více odp...	Priorita	Aut... kont...	Od hodnoty	Do hodnoty	Počet kontaktů
Otázka		<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>			

Paretova analýza

Úpravy - Detaily profilové otázky - PARETO · ABC

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE CRONUS CZ s.r.o. ?

Pohled Úpravy Body odpovědi Spravovat Proces

Aplikace OneNote Oznámení Odkazy Zobrazit přílohy

Aktualizovat Vymazat filtr Stránka

→ Přejít na
← Předchozí
▶ Další

PARETO · ABC

Obecné

Popis: Více odpovědí:

Klasifikace

Auto.vyhodnocení kontaktu:	<input checked="" type="checkbox"/>	Vzorec počátečního data:	<input type="text" value="-5R"/>
Pole vyhodnocení zákazníka:	<input type="text" value="Prodej (LM)"/>	Vzorec koncového data:	<input type="text" value="BM"/>
Pole vyhodnocení dodavatele:	<input type="text"/>	Metoda vyhodnocení:	<input type="text" value="Definovaná hodnota"/>
Pole vyhodnocení kontaktu:	<input type="text"/>	Způsob třídění:	<input type="text"/>
Min. % zodpovězených otázek:	<input type="text"/>	Počet desetinných míst:	<input type="text"/>

Ok

Paretova analýza

- Zadáte meze pro jednotlivé kategorie (ručně)
- Zatrhnete Automatické vyhodnocování
- Spustíte aktualizace
- Dostanete počty kontaktů (zákazníků) spadajících do té které kategorie

Úpravy - Nastavení profil. dotazníku - PARETO

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE NAVIGACE

2 Aktualizovat klasifikaci

Přesunout nahoru

Přesunout dolů

Tisk

Testovací sestava

Funkce

Nastavení profil. dotazníku ▾

Typ	Popis	Více odp...	Priorita	Aut... kont...	Od hodnoty	Do hodnoty	Počet kontaktů
Otázka	ABC	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			
Odpověď	A	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>	500 001	7 000 000	3
Odpověď	B	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>	10 001	50 000	4
Odpověď	C	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>		10 000	54

1

1

3

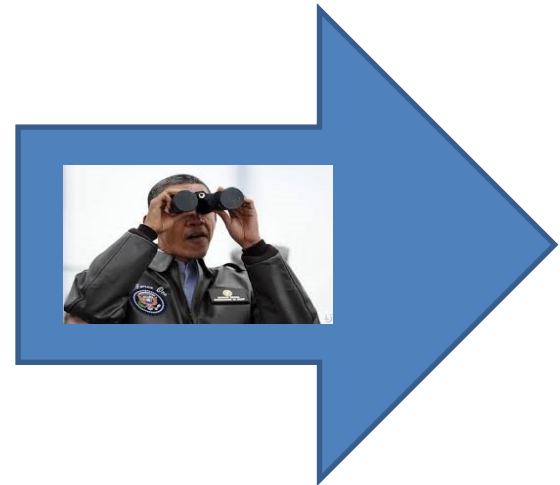
Paretova analýza

Rozkliknutím počtu kontaktů (kalkulované pole) dostaneme :

Profily kontaktů ▾

Typ filtrování (F3) | Číslo kontaktu ▾ | →

Číslo kontaktu ▲	Název společnosti kontaktu	Jméno kontaktu
KT000007	BYT-KOMPLET s.r.o.	BYT-KOMPLET s.r.o.
KT000059	Designstudio Gmunden	Designstudio Gmunden
KT000085	Hotel Pferdesee	Hotel Pferdesee



Paretova analýza

KT000007 · BYT-KOMPLET s.r.o.

Koza proaejce: PK Nezletilý:
Rodičovský souhlas byl přijat:

[Zobrazit méně polí](#)

Komunikace

Adresa

Adresa: Vrchlického 5
Adresa 2:
PSČ: 697 01
Město: Kyjov
Kód země/oblasti: CZ
[Zobrazit mapu](#)

Kontakt

Telefonní číslo:
Mobil:
E-mail: byt-komplet.sro@contoso.com
Domovská stránka:
Zasílání rychlých zpráv:
Kód jazyka: CSY


[Zobrazit více polí](#)

Zahraniční obchod

Profil. dotazník

Otázka	Odpověď	Zodpovězených otázek (%)	Datum posled...
Počet zaměstnanců	1 až 99		31.01.2020
ABC	A		02.04.2020

Obrázek kontaktu



Okno s fakty Statisti...

Obecné

Náklady (LM): 236,00
Trvání (min.): 32

Příležitosti

Počet příležitostí: 4
Předpokládaná h... 1 022 000, ...
Vypočtená akt.h... 77 025,00

Segmentace

Počet pracovníc... 0

Segmentace kontaktů

Oblasti

- Správa financí
- ▾ Prodej a marketing
 - Prodej
 - Zpracování objednávek
 - Marketing
 - Zásoby a ceny
 - ISDOC NVR

Marketing

Seznamy

- Kontakty
- Kampaně
- Segmenty
- Protokolované segmenty
- Příležitosti

Segmenty ▾

Číslo	Popis	Číslo kampaně	Kód prodejce	Datum
SRV10001	Zvýšení prodeje	KP1001	JS	23.01.2020
SRV10002	Akce	KP1002	JD	23.01.2020
SRV10003	Návrh pracovního místa, tisk	KP1003	JM	23.01.2020
SRV10004	Návrh pracovního místa, zá...	KP1003	JM	23.01.2020



Nový - Segment - SRV00001 - Zvýšení prodeje

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE CRONUS CZ s.r.o.

Úpravy Protokol Přidat kontakty... Kontakty Segment Příloha Připojit Kritéria Příležitosti Create opportunity Tisk průvodní stránky Aktualizovat Tisk popisů Přejít na

Spravovat Proces Kontakty Segment Připojit Segment Tisk Stránka

SRV00001 · Zvýšení prodeje

Obecné

Popis: Zvýšení prodeje Datum: 23.01.2020

Kód prodejce: LM Počet řádků: 0

Počet akcí pro kritéria: 0



Zobrazit více polí

Řádky

Řádek Funkce Najít Filtr Vymazat filtr


Číslo kontaktu	Typ koresponde...	Název společnosti kontaktu	Jméno kontaktu	Popis	Kód prodejce	Kč in
----------------	-------------------	----------------------------	----------------	-------	--------------	-------


Segmentace kontaktů


Možnosti  

Povolit existující kontakty:



Doplnit společnosti:



 Zobrazit více polí


Kontakt 


Odpověď na profil kontaktu 


Zobrazit výsledky:


 **Kde** Kód profil.dotazníku  je PARETO

 **A** Číslo řádku  je 20000

 Přidat filtr

Poštovní skupina kontaktu 

Položka protokolu interakce 

Pracovní odpovědnost kontaktu 

Segmentace kontaktů

Řádky ^							
🏠 Řádek ▾ ⚡ Funkce ▾ 👤 Najít Filtr 🗑️ Vymazat filtr							
Číslo kontaktu	Typ koresponde...	Název společnosti kontaktu	Jméno kontaktu	Popis	Kód prodejce	Kó	in
KT000007		BYT-KOMPLET s.r.o.		Zvýšení prodejů	LM		
KT000059		Designstudio Gmunden		Zvýšení prodejů	LM		
KT000085		Hotel Pferdesee		Zvýšení prodejů	LM		

Kampaně a segmentace

The screenshot shows a software interface with a top navigation bar containing 'DOMOVSKÁ STRÁNKA', 'AKCE', 'NAVIGACE', and 'SESTAVY'. Below this is a toolbar with icons for 'Nový', 'Úpravy', 'Pohled', and 'Odstranit'. A red box highlights the 'Nový' button. To the right are buttons for 'Aktivovat prodejní ceny/řádkové slevy', 'Deaktivovat prodejní ceny/řádkové slevy', 'Statistika', 'Segmenty', 'Prodejní ceny', and 'Prod.řádkové slevy'. A left sidebar menu is open, with 'Marketing' and 'Segmenty' highlighted in red. The main window title is 'Nový - Karta kampaně - KP0001 - Zvýšení prodeje'. It features a sub-navigation bar and a table of 'Koncové datum' values: 01.04.2020, 18.01.2020, 01.04.2020, and 01.06.2020. Below the table is a form for 'KP0001 - Zvýšení prodeje' with fields for 'Číslo', 'Popis', 'Kód stavu', 'Počáteční datum', 'Koncové datum', 'Kód prodejce', 'Změněno dne', and 'Aktivováno'. The 'Fakturace' section includes 'Středisko Kód' (PRODEJ) and 'Projekt Kód'.

Koncové datum	
	01.04.2020
	18.01.2020
	01.04.2020
	01.06.2020

Obecné

Číslo:	KP0001	Koncové datum:	30.12.2020
Popis:	Zvýšení prodeje	Kód prodejce:	JS
Kód stavu:	5-POČÁTEK	Změněno dne:	02.04.2020
Počáteční datum:	01.01.2020	Aktivováno:	Ne

Fakturace

Středisko Kód:	PRODEJ	Projekt Kód:	
----------------	--------	--------------	--

Kampaně a segmentace

The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface. At the top, the 'DOMOVSKÁ STRÁNKA' (Home) tab is active, with the 'Úpravy' (Edit) button highlighted by a red box. Below the ribbon, the left-hand navigation pane shows the 'Prodej a marketing' (Sales and Marketing) area expanded, with 'Prodej' (Sales) selected. The main content area shows the 'Segmenty' (Segments) view. A red box highlights the 'SRV' segment list, with 'SRV00001 - Zvýšení prodeje' (Increase sales) selected. The details for this segment are shown below, including the description 'Zvýšení prodeje', the sales code 'LM', and the start date '23.01.2020'. The 'Řádky' (Rows) section contains a table with three rows of contact data. The 'Kampaň' (Campaign) section at the bottom shows the campaign number 'KP0001' highlighted with a red box.

Segmenty

Číslo	Popis	Číslo kampaně	Kód prodejce	Datum
SRV	Zvýšení prodeje		LM	23.01.2020

SRV00001 · Zvýšení prodeje

Obecné

Popis: Zvýšení prodeje Datum: 23.01.2020

Kód prodejce: LM Počet řádků: 3

Počet akcí pro kritéria: 1

Řádky

Číslo kontaktu	Typ koresponde...	Název společnosti kontaktu	Jméno kontaktu	Popis	Kód prodejce
KT000007		BYT-KOMPLET s.r.o.		Zvýšení prodeje	LM
KT000059		Designstudio Gmunden		Zvýšení prodeje	LM
KT000085		Hotel Pferdese		Zvýšení prodeje	LM

Kampaň

Číslo kampaně: KP0001

Popis kampaně: Cíl kampaně: Odpověď na kampaň:

End of the section

(Customer Relationship Management)

