

ЗАО "КАДФЕМ Си-Ай-Эс"

УТВЕРЖДАЮ
ЗАО "КАДФЕМ Си-Ай-Эс"
Генеральный директор
_____ В.Д. Локтев
"__" _____ 2014 г.
М.П.

Техническое задание:

**«Разработка системы управления процессом продаж
ЗАО «КАДФЕМ Си-Ай-Эс»**

Составил

_____ М.А. Борисов
подпись, дата

Руководитель работ

_____ Д. С. Михалюк
подпись, дата

Санкт-Петербург, 2014 г.

Оглавление

1. Пользовательская система	9
1.1. Пользователи.....	9
1.1.1. Должность	9
1.1.2. Группа пользователя	9
1.1.3. Филиал.....	9
1.1.4. Пол	9
1.2. Пользовательские группы доступа	9
1.3. Должности	10
1.4. Филиалы.....	10
2. Основные функции системы	11
2.1. Социальные функции.....	11
2.2. Реализация процесса продаж.....	11
2.3. Система управления общими задачами	11
2.3.1. Филиал.....	12
2.3.2. Компания.....	12
2.3.3. Автор задачи/Исполнитель задачи.....	12
2.4. Возможности ввода и редактирования данных в системе	12
2.4.1 Ввод и редактирование данных с помощью форм	12
2.4.2 Ввод и обновление данных с помощью сторонних файлов.....	13
2.5. Возможности вывода данных из системы	13
2.6. Возможность хранения файлов	13
2.7. E-mail рассылки	13
2.8. Интеграция MS Exchange server	14
3. Данные.....	15
3.1. Компании	15
3.1.1. Менеджер	15
3.1.2. Статус клиента.....	15
3.1.3. Текущее действие.....	15
3.1.4. Форма собственности.....	16
3.1.5. Филиал.....	16
3.2. Контакты (Люди)	16
3.2.1. Компания.....	16
3.2.2. ANSYS Advocacy	16
3.2.3. Роль в компании	16
3.2.4. Пол	16

3.3. Коммерческое предложение на лицензирование	16
3.3.1. Компания.....	17
3.3.2. Контакт.....	17
3.3.3. Автор.....	17
3.4. Прайс лист на лицензирование	17
3.4.1. Линейка программных продуктов	17
3.5. Коммерческое предложение на услуги	17
3.5.1. Компания.....	18
3.5.2. Контакт.....	18
3.5.3. Автор.....	18
3.6. Прайс лист на услуги	18
3.7. Письмо о сотрудничестве.....	18
3.7.1. Компания.....	18
3.7.2. Контакт.....	18
3.7.3. Автор.....	18
3.8. Заметки о компаниях.....	18
3.8.1. Компания.....	19
3.8.2. Автор.....	19
3.9. Заметки о контактах.....	19
3.9.1. Контакт.....	19
3.9.2. Автор.....	19
3.10. Маркетинговый набор.....	19
3.10.1. Компания.....	19
3.10.2. Контакт	19
3.10.3. Автор.....	19
3.11. Маркетинговая рассылка бумажная	19
3.11.1. Автор/Исполнитель	20
3.12. Siebel Licenses	20
3.12.1. Компания.....	20
3.13. Вспомогательные данные	20
3.13.1. Форма собственности	20
3.13.2. Статус клиента.....	21
3.13.3. Текущее действие.....	21
3.13.4. Отрасли.....	22
3.13.5. Специализации	22
3.13.6. Роль в компании	23

3.13.7. Задачи для писем	23
3.13.7.1 Линейка программных продуктов.....	23
3.13.8. Клиенты лидеры	23
3.13.9. Тип маркетингового материала	23
3.13.10. Тип маркетинговой рассылки бумажной	24
3.13.11. Линейка программных продуктов	24
3.13.12. ANSYS Advocacy.....	24
3.13.13. Пол	25
3.13.14. Маркетинговые материалы.....	25
3.13.14.1. Тип маркетингового материала.....	25
3.14. Перекрёстные (связующие) таблицы	25
3.14.1. Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование	25
3.14.1.1. Коммерческое предложение на лицензирование.....	25
3.14.1.2. Лицензия	25
3.14.2. Услуги в коммерческое предложении на услуги.....	25
3.14.2.1. Коммерческое предложение на услуги.....	26
3.14.2.2. Услуга	26
3.14.3. Отрасли в компании	26
3.14.3.1. Компания.....	26
3.14.3.2. Отрасль	26
3.14.4. Специализации в компании	26
3.14.4.1. Компания.....	26
3.14.4.1. Специализация.....	26
3.14.5. Задачи для писем в письмо о сотрудничестве	26
3.14.5.1. Письмо о сотрудничестве.....	26
3.14.5.2. Задача для письма.....	26
3.14.6. Клиенты лидеры в письмо о сотрудничестве	27
3.14.6.1. Письмо о сотрудничестве.....	27
3.14.6.2. Клиент лидер	27
3.14.7. Маркетинговые материалы в маркетинговый набор	27
3.14.7.1. Маркетинговый набор.....	27
3.14.7.2. Маркетинговый материал.....	27
3.14.8. Маркетинговый набор в Маркетинговую рассылку бумажную	27
3.14.8.1. Маркетинговая рассылка бумажная	27
3.14.8.2. Маркетинговый набор.....	27
4. Формы.....	28
4.1. Работа с компаниями.....	28

4.1.1. Добавление новой компании.....	28
4.1.2. Полная «карточка» компании	28
4.1.2.1. Вложенная форма «Отрасли в компании».....	29
4.1.2.2. Вложенная форма «Специализации в компании»	29
4.1.2.3. Вложенная форма «Заметки о компаниях в компании»	29
4.1.2.4. Вложенная форма «Файлы по компаниям».....	29
4.1.2.5. Вложенный отчет «Письма о сотрудничестве в компании»	29
4.1.2.6. Вложенный отчет «Контакты в компании».....	29
4.1.2.7. Вложенный отчет «Коммерческие предложения на лицензирование в компании»	30
4.1.2.8. Вложенный отчет «Коммерческие предложения на услуги в компании»	30
4.1.2.9. Вложенный отчет «Siebel licenses в компании»	30
4.2. Работа с контактами.....	30
4.2.1. Добавление нового контакта.....	30
4.2.2. Полная карточка контакта	31
4.2.2.1. Вложенная форма «Заметки о контактах в контакты».....	31
4.3. Работа с коммерческими предложения на лицензирование	31
4.3.1. Добавление нового коммерческого предложения на лицензирование	31
4.3.1.1. Вложенная форма «Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование»	32
4.3.2 Редактирование коммерческого предложения на лицензирование.....	32
4.3.2.1. Вложенная форма «Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование»	32
4.4. Работа с коммерческими предложения на услуги	32
4.4.1. Добавление нового коммерческого предложения на услуги	32
4.4.1.1. Вложенная форма «Услуги в коммерческое предложение на услуги»	33
4.4.2. Редактирование коммерческого предложения на услуги	33
4.4.2.1. Вложенная форма «Услуги в коммерческое предложение на услуги»	33
4.5. Работа с прайс листом на лицензирование.....	33
4.5.1. Добавление нового лицензии	33
4.5.2. Редактирование существующей лицензии	33
4.6. Работа с прайс листом на услуги	34
4.6.1. Добавление новой услуги.....	34
4.6.2. Редактирование существующей услуги.....	34
4.7. Работа с письмами о сотрудничестве	34
4.7.1. Добавление нового письма о сотрудничестве	34
4.7.1.1. Вложенная форма «Задачи для писем в письмо о сотрудничестве»	34
4.7.2. Редактирование существующего письма о сотрудничестве	34
4.7.2.1. Вложенная форма «Задачи для писем в письмо о сотрудничестве»	34

4.8. Работа с маркетинговым набором	35
4.8.1. Добавление нового маркетингового набора	35
4.8.1.1. Вложенная форма «Маркетинговые материалы в маркетинговый набор»	35
4.8.2. Редактирование существующего маркетингового набора	35
4.8.2.1. Вложенная форма «Маркетинговые материалы в маркетинговый набор»	35
4.9. Работа с маркетинговой рассылкой	36
4.9.1. Добавление новой маркетинговой рассылки	36
4.9.1.1. Вложенная форма «Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку»	36
4.9.2. Редактирование существующей маркетинговой рассылки	36
4.9.2.1. Вложенная форма «Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку»	36
5. Отчеты	37
5.1. Письмо о сотрудничестве	37
5.2. Коммерческое предложение на лицензирование	38
5.3. Коммерческое предложение на услуги	39
5.4. Список документов на отсылку для офис менеджера	40
5.5. Раздел «Воронка продаж»	41
5.6. Раздел «Филиалы»	43
5.7. Раздел «Менеджеры»	43
5.8. Раздел «Компания»	43
5.9. Раздел «Задачи»	43
5.10. Автоматизированные презентации для клиентов	43
5.11. Конструктор отчетов	43
6. Пользовательский интерфейс	44
6.1. Обязательные элементы интерфейса	44
6.2. Домашняя страница	44
6.3. Блок социальной составляющей	45
6.4. Блок продаж	45
6.5. Блок маркетинга	45
6.6. Блок файлового хранилища	46
6.7. Блок для администраторов системы	46
6.8. Возможности поиска и автоматической подстановки значений в системе	46
7. Графическое оформление	47

8. Техническое обслуживание системы	48
8.1. Техническая поддержка	48
8.2. Самостоятельное администрирование и API	48
9. Права доступа к данным	49

Система автоматизации продаж ЗАО «КАДФЕМ Си-Ай-Эс» (далее CRM) – комплексная, сетевая, пользовательская система, позволяющая автоматизировать и контролировать процесс продажи ПО и услуг, хранить и систематизировать данные по клиентам и продажам, а также обрабатывать и анализировать достигнутые результаты.

Общие технические требования к системе

Система должна отвечать современным технологическим стандартам для интернет-портала.

- **Серверное решение** - Linux + Apache или nginx
- **Базы Данных** - Oracle MySQL
- **Языки программирования** - JavaScript или Python + Framework на выбор
- **Протокол безопасности** – SSL/TLS
- **Оптимизация под браузеры** – Google Chrome, Mozilla Firefox
- **Интеграция с Microsoft Exchange Server и сервисами Microsoft Office**

Дополнительно требуется реализовать следующие функции:

- Резервное копирование данных и файлов
- Шифрование пользовательских данных (в т.ч. паролей и личных сообщений)

1. Пользовательская система

1.1. Пользователи

Одним из важнейших элементов работы системы является пользовательский доступ.

По каждому пользователю должны содержаться следующие данные:

- Login
- Password
- Фамилия
- Имя
- Отчество
- E-mail корпоративный (смотри “1. Общие технические требования к системе”)
- E-mail личный
- **Должность**
- Фотография («Аватар»)
- **Группа пользователя**
- **Филиал**
- **Пол**

1.1.1. Должность

Поле «Должность» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Должности» (см. п 1.3 «Должности»)

1.1.2. Группа пользователя

Поле «Группа пользователя» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Пользовательские группы доступа» (см. п 1.2 «Пользовательские группы доступа»)

1.1.3. Филиал

Поле «Филиал» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Филиалы» (см. п 1.4 «Филиалы»)

1.1.4. Пол

Поле «Пол» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Пол» (см. п 3.13.13 «Пол»)

1.2. Пользовательские группы доступа

Все пользователи должны строго делиться на группы доступа, которые соответствуют их позициям в компании и, соответственно, исполняемым задачам и тем данным, к которым они могут иметь доступ на чтение/изменение/удаление.

Также должна быть реализована система управления групповыми политиками, созданием и удалением пользовательских групп администраторами системы.

По каждой группе должны содержаться следующие данные:

- Название группы
- Краткое описание
- Список прав доступа

В системе должны заранее быть настроены следующие группы пользователей:

- Супер-Администраторы
- Администраторы филиалов

- Руководители компании
- Менеджеры по продажам
- Инженеры и руководители групп
- Ассистенты по продажам
- Офис-менеджеры и секретари

1.3. Должности

По каждой должности в компании CADFEM должны содержаться следующие данные:

- Название должности
- Комментарий

1.4. Филиалы

По каждому филиалу компании CADFEM должны содержаться следующие данные:

- Регион
- Индекс
- Страна
- Город
- Улица
- Дом
- Корпус
- Офис
- Телефон
- Факс
- E-mail

2. Основные функции системы

2.1. Социальные функции

В системе должны быть реализованы базовые социальные функции, такие как:

- Система личных сообщений (IM)
- Система групповых бесед
- Группы пользователей (как ВК)
- Новостная лента пользователя (как ВК)
- Новостная лента группы (как ВК)
- Общая автособираемая новостная лента (как ВК)

2.2. Реализация процесса продаж

Основной целью работы системы является реализация процесса продаж, который характерен для компании CADFEM. Схематично данный процесс показан на рис. 1, с учетом групп пользователей (см. п. 1.2), которые имеют доступ в внесению и редактированию данных на каждом этапе

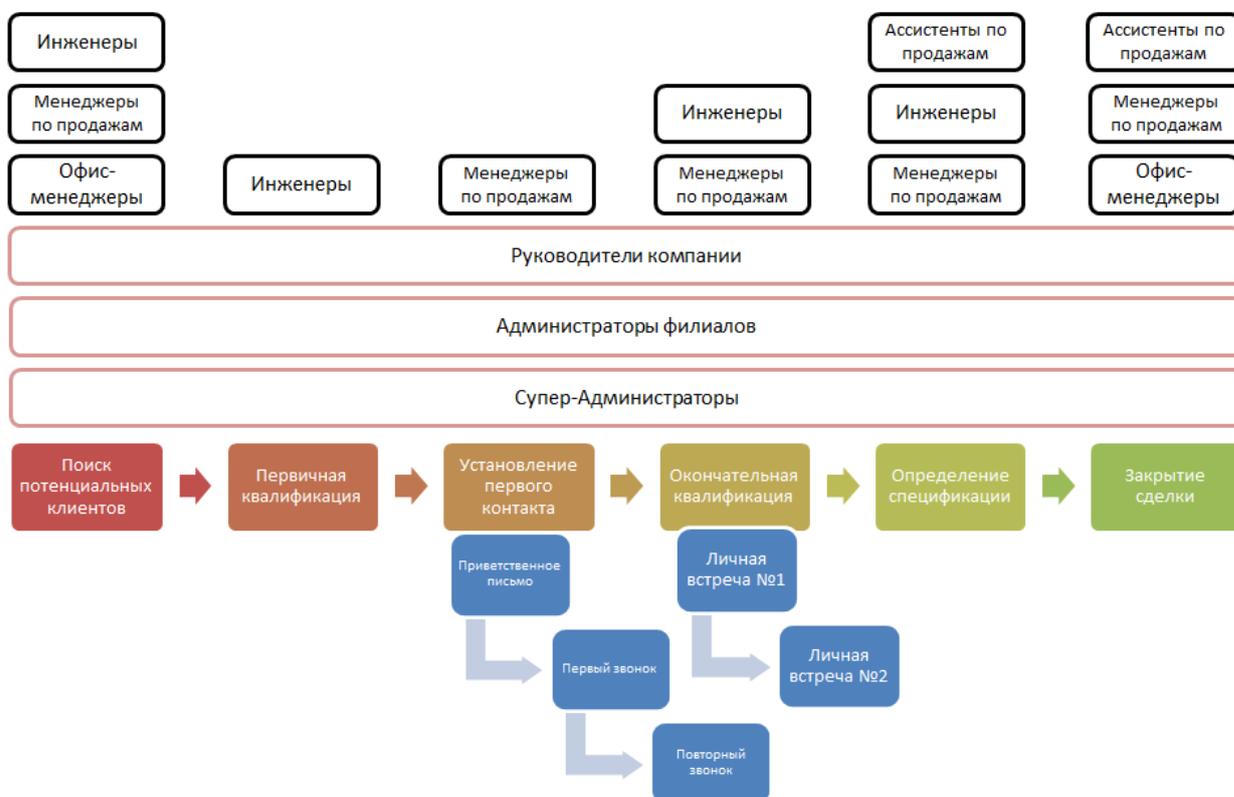


Рис. 1. Процесс продаж компании CADFEM

2.3. Система управления общими задачами

Система управления общими задачами должна обеспечивать возможность постановки задач для себя и для других пользователей системы, с обязательным подтверждением принятия к исполнению. Все выполненные задачи должны архивироваться. Задачи должны привязываться либо к «Компаниям» (см. п 3.1 «Компании»), либо к филиалам компании CADFEM (см. п 1.4 «Филиалы»), в зависимости от сути поставленной задачи.

По каждой задаче должны содержаться следующие данные:

- **Филиал/Компания (в зависимости от типа привязки задачи)**
- **Дата начала исполнения задачи**

- Дата окончания исполнения задачи
- Описание задачи
- Статус выполнения
- **Автор задачи**
- **Исполнитель задачи**

 **Задачи**

Задача	Исполнитель	Дата	Выполнено?		
Сгенерировать лицензию для ОПЭ	Михалюк	29.05.2014	<input type="checkbox"/>		
Передать лицензию ОПЭ Косте и педалировать вопросы поддержки	Борисов	29.05.2014	<input type="checkbox"/>		
Позвонить Косте и узнать как прошел разговор с клиентом	Борисов	02.06.2014	<input type="checkbox"/>		
Позвонить Косте и проконсультировать по HFSS	Шевнин	02.06.2014	<input type="checkbox"/>		
Позвонить Косте и узнать о актуальных задачах	Шевнин	17.06.2014	<input type="checkbox"/>		
Позвонить Лапицкому	Шевнин	30.06.2014	<input type="checkbox"/>		

Рис. 2. Пример списка задач, связанного с одним из предприятий-клиентов.

2.3.1. Филиал

Поле «Филиал» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Филиалы» (см. п 1.4 «Филиалы»)

2.3.2. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

2.3.3. Автор задачи/Исполнитель задачи

Поле «Автор задачи» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»). Значения данных полей может совпадать, в случае если автор и исполнитель задачи одно и то же лицо.

2.4. Возможности ввода и редактирования данных в системе

2.4.1 Ввод и редактирование данных с помощью форм

Данные в систему предполагается вводить с помощью пользовательских форм. Формы могут быть как упрощенные (не полностью заполняющие данные записи, например, по «Клиенту» или «Контакту» см. 3. Данные), так и полные для последующей работы с записью и/или редактированию данных. Ввод различных данных должен быть разрешен для тех или иных групп пользователей (см. 1.2. Пользовательские группы доступа). Подробная информация - «4. Формы»

2.4.2 Ввод и обновление данных с помощью сторонних файлов

Требуется реализовать возможность загрузки данных с использованием различных форматов данных, таких как TXT, CSV, XLS\XLSX. Ввод данных с использованием сторонних файлов должен быть разрешен для таких групп пользователей как «Супер-Администраторы», «Администраторы филиалов» (см. 1.2. Пользовательские группы доступа). Подробная информация - «4. Формы»

2.5. Возможности вывода данных из системы

Данные из системы должны выводиться в виде автособираемых отчетов и документов (например, коммерческие предложения, письма клиентов, см. «5. Отчеты»), а также непосредственно в графическом интерфейсе системы (например, воронка продаж по филиалу или менеджеру, см. «6. Пользовательский интерфейс») Вывод различных данных должен быть разрешен для тех или иных групп пользователей (см. 1.2. Пользовательские группы доступа).

Система должна иметь возможность осуществлять автоматическое осуществление таких действий как:

- Генерация коммерческих предложений
- Генерация стандартных и нестандартных писем
- E-mail рассылки (см. п. 2.7. «E-mail рассылки»)
- Списки документов на отправку для секретаря/курьера

и т.д.

2.6. Возможность хранения файлов

Необходимо реализовать систему связи файлов, загружаемых в отдельные каталоги сервера с каждым пользователем, посредством привязки путей файлов к пользовательским профилям, а также реализовать возможность реализовать общие хранилища для всей компании в целом и для каждого регионального филиала.

2.7. E-mail рассылки

По Email рассылкам должны быть реализованы две основные возможности:

- Создание писем при помощи конструктора, с учетом полей базы данных (в том числе связанных)
- Фильтрация списка адресатов по различным параметрам, таким как:
 - Статус клиента (не один)
 - Текущее действие (не одно)
 - Поисковая фильтрация по ключевым словам (отрывкам слов), содержащихся в таких полях базы данных как: Описание для писем, Заметки о компаниях, Заметки о контактах
 - Отрасль (не одна)
 - Специализация (не одна)
 - Роль в компании контакта (не одна)
 - Пол
 - И т.д. (возможны последующие уточнения)

Также в системе должна быть реализована система шаблоном оформления писем для различных тематик и поводом рассылок.

Рассылка должна выполняться средствами и адресов корпоративной почты компании (Microsoft Exchange Server, см. «2.8.Интеграция MS Exchange server»)

Email рассылка
ОБНОВИТЬ
✕

Статус клиента ✕ Код

Роль контактов ✕

Отрасль ✕

Тема письма

Файл с текстом (HTML)

Файл со стилями (CSS)

Файл вложения к письму

Формировать список по статусу клиента

Формировать список для по отрасли

Список контактов для рассылки
Редатировать

Фамилия	Имя	Отчество	Email	Роль	Пол
Бутенко	А.	В.	anna.butenko@siemens.com	End user	ЖЕН
Низаметдинова	Аделя	Ахатовна	Nizametdinova_AA@iztr.ru	End user	ЖЕН
Оганесян	Айказ	Дмитриевич	aikazy@domen.ru	End user	МУЖ
Низяев	Александр		nizyaev_aa@mail.ru	End user	МУЖ
Мушков	Александр	Александрович	aa.mushkov@gmail.com	End user	МУЖ
Суханов	Александр	Алексеевич	Alexeevich@post.ru	End user	МУЖ
Пушков	Александр	Андреевич	kilovatt@mail.ru	End user	МУЖ
Гаев	Александр	Валерьевич	avgaev@gmail.com	End user	МУЖ
Косарев	Александр	Васильевич	sashenka37@yandex.ru	End user	МУЖ
Смирнов	Александр	Вениаминович	it@riit.ru	End user	МУЖ
Петухов	Александр	Витальевич	Petukhov@spmi.ru	End user	МУЖ
Свириденко	Александр	Владимирович	info@niikp.spb.ru	End user	МУЖ
Власов	Александр	Вячеславович	apmaksimov@gmail.com	End user	МУЖ

Рис. 3. Пример формы создания таргетированной E-mail рассылки.

2.8. Интеграция MS Exchange server

В системе должна быть реализована интеграция с таким функционалом MS Exchange server как:

- Почта
- Календарь
- Люди
- Задачи
- Заметки

3. Данные

Все таблицы базы данных помимо описанных ниже полей должны содержать **ключевое поле с уникальным номером для каждой записи для обеспечения однозначной системы зависимости между таблицами.**

Типы данных для каждого из полей таблиц должны быть необходимы и достаточны для корректного использования каждого поля в целях экономии дискового пространства и ускорения работы БД.

3.1. Компании

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Форма собственности**
- Название по уставу полное
- Название краткое
- Название по уставу на англ. яз
- Логотип (изображение)
- Индекс
- Страна
- Город
- Улица
- Дом
- Корпус
- Офис
- Телефон (3 номера)
- Факс (3 номера)
- Е-мэйл (2 варианта)
- Сайт
- **Менеджер**
- **Статус клиента**
- **Текущее действие**
- **Филиал**
- Описание для писем
- Емкость текущей сделки
- Возможность текущей сделки

3.1.1. Менеджер

Поле «Менеджер» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»), пользователи должны состоять в группах:

- Руководители компании
- Менеджеры по продажам

3.1.2. Статус клиента

Поле «Статус клиента» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Статус клиента» (см. п 3.13.2 «Статус клиента»)

3.1.3. Текущее действие

Поле «Текущее действие» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Текущее действие» (см. п 3.13.3 «Текущее действие»)

3.1.4. Форма собственности

Поле «Форма собственности» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Форма собственности» (см. п 3.13.1 «Форма собственности»)

3.1.5. Филиал

Поле «Филиал» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Филиалы» (см. п 1.4 «Филиалы»)

3.2. Контакты (Люди)

- Таблица должна содержать следующие данные:
- Фамилия
- Имя
- Отчество
- **Компания**
- Подразделение
- Должность
- Телефон рабочий
- Телефон мобильный
- Телефон домашний
- Факс
- Email
- **ANSYS Advocacy**
- **Роль в компании**
- **Пол**

3.2.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.2.2. ANSYS Advocacy

Поле «ANSYS Advocacy» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «ANSYS Advocacy» (см. п 3.13.12 «ANSYS Advocacy»)

3.2.3. Роль в компании

Поле «Роль в компании» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Роль в компании» (см. п 3.13.6 «Роль в компании»)

3.2.4. Пол

Поле «Пол» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Пол» (см. п 3.13.13 «Пол»)

3.3. Коммерческое предложение на лицензирование

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- **Контакт**
- **Автор**
- Валюта
- Курс валюты
- НДС
- Дата действия КП

- Статус использования нестандартного текста
- Нестандартный тест до спецификации КП
- Нестандартный тест после спецификации КП
- Дата окончания TECS
- Дата возобновления TECS
- Штрафной коэффициент для TECS
- Длительность TECS

3.3.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.3.2. Контакт

Поле «Контакт» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Контакты» (см. п 3.2 «Контакты (Люди)»)

Записи автоматической подстановки должны быть отфильтрованы согласно соответствия записей между таблицами «Компании» и «Контакты».

3.3.3. Автор

Поле «Менеджер» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»), пользователи должны состоять в группах:

- Руководители компании
- Менеджеры по продажам

3.4. Прайс лист на лицензирование

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название лицензии
- Цена бессрочной лицензии
- Цена годовой технической поддержки TECS
- Цена годовой лицензии
- Описание лицензии (текстовый формат)
- **Линейка программных продуктов**

3.4.1. Линейка программных продуктов

Поле «Линейка программных продуктов» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Линейка программных продуктов» (см. п 3.13.11 «Линейка программных продуктов»)

3.5. Коммерческое предложение на услуги

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- **Контакт**
- **Автор**
- Валюта
- Курс валюты
- НДС
- Дата действия КП
- Статус использования нестандартного текста КП

- Нестандартный тест до спецификации КП
- Нестандартный тест после спецификации КП

3.5.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.5.2. Контакт

Поле «Контакт» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Контакты» (см. п 3.2 «Контакты (Люди)»)

Записи автоматической подстановки должны быть отфильтрованы согласно соответствию записей между таблицами «Компании» и «Контакты».

3.5.3. Автор

Поле «Менеджер» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»), пользователи должны состоять в группах:

- Руководители компании
- Менеджеры по продажам

3.6. Прайс лист на услуги

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название услуги
- Цена за один час оказываемой услуги
- Описание услуги

3.7. Письмо о сотрудничестве

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- **Контакт**
- **Автор**

3.7.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.7.2. Контакт

Поле «Контакт» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Контакты» (см. п 3.2 «Контакты (Люди)»)

Записи автоматической подстановки должны быть отфильтрованы согласно соответствию записей между таблицами «Компании» и «Контакты».

3.7.3. Автор

Поле «Менеджер» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»), пользователи должны состоять в группах:

- Руководители компании
- Менеджеры по продажам

3.8. Заметки о компаниях

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- Дата
- Текст
- **Автор**

3.8.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.8.2. Автор

Поле «Менеджер» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»), пользователи должны состоять в группах:

3.9. Заметки о контактах

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Контакт**
- Дата
- Текст
- **Автор**

3.9.1. Контакт

Поле «Контакт» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Контакты» (см. п 3.2 «Контакты (Люди)»)

3.9.2. Автор

Поле «Менеджер» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»), пользователи должны состоять в группах:

3.10. Маркетинговый набор

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- **Контакт**
- **Автор**
- Тип

3.10.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.10.2. Контакт

Поле «Контакт» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Контакты» (см. п 3.2 «Контакты (Люди)»)

Записи автоматической подстановки должны быть отфильтрованы согласно соответствию записей между таблицами «Компании» и «Контакты».

3.10.3. Автор

Поле «Менеджер» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»), пользователи должны состоять в группах:

3.11. Маркетинговая рассылка бумажная

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий
- Дата исполнения
- **Автор рассылки**
- **Исполнитель рассылки**

3.11.1. Автор/Исполнитель

Поле «Автор задачи» должно автоматически заполняться на основании данных из пользовательской системы (см. «1.1. Пользователи»). Значения данных полей может совпадать, в случае если автор и исполнитель задачи одно и то же лицо.

3.12. Siebel Licenses

Отдельно отмечаем что данная таблица должна автоматически заполняться за счет загрузки ранее подготовленного файла CSV/XLS (см п. 2.4.2 «Ввод и обновление данных с помощью сторонних файлов»)

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- Program name
- License Term
- Effective Date of Program
- TECS or Lease Expiration Date

3.12.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.13. Вспомогательные данные

3.13.1. Форма собственности

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1	ООО	Общество с ограниченной ответственностью
2	ЗАО	Закрытое акционерное общество
3	ОАО	Открытое акционерное общество
4	ФГУП	Федеральное государственное унитарное предприятие
5	ГУП	Государственное унитарное предприятие
6	Н КП	Некоммерческое партнёрство
7	АНО	Автономная некоммерческая организация
8	ГК	Государственная корпорация
9	ФКП	Федеральное казённое предприятие
10	ФГБОУ ВПО	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

3.13.2. Статус клиента

Данные из этой таблицы позволяют ранжировать клиентов по статусу (клиент/не клиент) и тем самым корректировать последующие шаги в развитии отношений в соответствии с таблицей «Текущее действие» (см. п. 3.13.3 «Текущее действие»)

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1	Не является действующим клиентом	
2	Является действующим клиентом 1 год	
3	Является действующим клиентом более 1 года	

В качестве примечания стоит отметить, что организация ранжирования предприятий может быть проведена и другим способом, если таковой предложит исполнитель работ.

3.13.3. Текущее действие

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- **Очередность (показатель продвижения продаж, требуемый для сортировки воронки продаж см. «5.5. Раздел «Воронка продаж»)**
- Комментарий

С точки зрения функциональности системы, согласно п. 2.2. «Реализация процесса продаж», информация, содержащаяся в данном пункте, является ключевой для описания процесса продаж и позволяет ранжировать предприятия в воронке продаж компании

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Очередность	Комментарий
1	Новый потенциальный клиент	0	
2	Первичная квалификация	1	
3	Приветственное письмо	2	
4	Первый звонок	3	
5	Повторный звонок	4	
6	Личная встреча №1	5	
7	Личная встреча №2	6	
8	Определение спецификации	7	
9	Закрытие сделки на приобретение новых лицензий	8	
10	Выдача лицензионных ключей	9	
11	Обсуждение продления технической поддержки TECS	10	
12	Закрытие сделки на продление технической поддержки TECS	11	
13	Обсуждение сделки на приобретение	12	

	дополнительных лицензий		
14	Закрытие сделки на приобретение дополнительных лицензий	13	
15	Нет заинтересованности на данный момент	-1	
16	Отказался от сотрудничества	-2	

3.13.4. Отрасли

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1	Тяжелое машиностроение	
2	Приборостроение	
3	Судостроение	
4	Легкое машиностроение	
5	Авиакосмос	
6	Железнодорожная отрасль	
7	Сельскохозяйственный сектор	
8	Опτικο-механическая промышленность	
9	Двигателестроение	
10	Электронная промышленность	
11	Нефтегазовый сектор	
12	Пищевая промышленность	
13	Лёгкая промышленность	
14	Мебельная промышленность	
15	Автомобильная промышленность	
16	Оборонно-промышленный комплекс	
17	Химическая промышленность	
18	Нанотехнологические производства	
19	Металлургия	
20	Гидроэнергетика	
21	Атомная энергетика	
22	Возобновляемая энергетика	
23	Целлюлозно-бумажная промышленность	
24	Фармацевтическая промышленность	
25	Строительный сектор	
26	ВУЗы и НКО	
27	Энергетика	

3.13.5. Специализации

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Значения для таблицы будут выданы в ходе работы над проектом.

3.13.6. Роль в компании

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1	Конечный пользователь	Инженеры, технические специалисты, научные сотрудники, технические консультанты, технологи и т.д.
2	Средний руководитель	Начальники отделов, направлений, секторов и т.д.
3	Руководство компании	Генеральный директор, директора и зам. директора по направлениям (включая ИТ), члены правлений АО, ключевые инвесторы и т.д.
4	Операционный менеджмент	Бухгалтерия, отдел закупок
5	Департамент информационных технологий	Сотрудники и средние руководители ИТ отделов

3.13.7. Задачи для писем

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий
- **Линейка программных продуктов**

3.13.7.1 Линейка программных продуктов

Поле «Линейка программных продуктов» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Линейка программных продуктов» (см. п 3.13.11 «Линейка программных продуктов»)

3.13.8. Клиенты лидеры

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

3.13.9. Тип маркетингового материала

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1		
2		
3		
4		
5		

3.13.10. Тип маркетинговой рассылки бумажной

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1	Почта России	
2	Курьерская почта	Например DHL
3	Курьер CADFEM	
4	Факс	

3.13.11. Линейка программных продуктов

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1	MBU	
2	FBU	
3	EBU/EM	
4	EBU/HF	
5	Geometry	
6	Mesh	
7	Optimization	
8	Other	

3.13.12. ANSYS Advocacy

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название	Комментарий
1	Positive	
2	Negative	
3	Neutral	
4	N/A	

3.13.13. Пол

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название

Заранее предлагается внести в таблицу ряд часто повторяющихся значений, а именно:

№ п/п	Название
1	Мужской
2	Женский

3.13.14. Маркетинговые материалы

Таблица должна содержать следующие данные:

- Название
- Комментарий
- **Тип маркетингового материала**

Значения для таблицы будут выданы в ходе работы над проектом.

3.13.14.1. Тип маркетингового материала

Поле «Тип маркетингового материала» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Тип маркетингового материала» (см. п 3.13.9 «Тип маркетингового материала»)

3.14. Перекрёстные (связующие) таблицы

Под перекрёстными таблицами подразумеваются таблицы содержащие данные о соответствии нескольких записей в одной таблице в одной записи в другой таблице. Например, соответствие нескольких лицензий одному коммерческому предложению.

3.14.1. Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Коммерческое предложение на лицензирование**
- **Лицензия**
- Количество
- Скидка

3.14.1.1. Коммерческое предложение на лицензирование

Поле «Коммерческое предложение» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Коммерческое предложение на лицензирование» (см. п 3.3. «Коммерческое предложение на лицензирование»)

3.14.1.2. Лицензия

Поле «Лицензия» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Прайс лист на лицензирование» (см. п 3.4. «Прайс лист на лицензирование»)

3.14.2. Услуги в коммерческое предложении на услуги

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Коммерческое предложение на услуги**
- **Услуга**
- Количество часов
- Скидка

3.14.2.1. Коммерческое предложение на услуги

Поле «Коммерческое предложение» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Коммерческое предложение на лицензирование» (см. п 3.5. «Коммерческое предложение на услуги»)

3.14.1.2. Услуга

Поле «Услуга» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Прайс лист на услуги» (см. п 3.6. «Прайс лист на услуги»)

3.14.3. Отрасли в компании

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- **Отрасль**

3.14.3.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.14.3.2. Отрасль

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Отрасли» (см. п 3.13.4 «Отрасли»)

3.14.4. Специализации в компании

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Компания**
- **Отрасль**

3.14.4.1. Компания

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Компании» (см. п 3.1 «Компании»)

3.14.4.1. Специализация

Поле «Компания» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Специализации» (см. п 3.13.5 «Специализации»)

3.14.5. Задачи для писем в письмо о сотрудничестве

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Письмо о сотрудничестве**
- **Задача для письма**

3.14.5.1. Письмо о сотрудничестве

Поле «Письмо о сотрудничестве» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Задачи для писем» (см. п 3.13.7 «Задачи для писем»)

3.14.5.2. Задача для письма

Поле «Задача для письма» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Письмо о сотрудничестве» (см. п 3.7 «Письмо о сотрудничестве»)

3.14.6. Клиенты лидеры в письмо о сотрудничестве

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Письмо о сотрудничестве**
- **Клиенты – лидеры отрасли**

3.14.6.1. Письмо о сотрудничестве

Поле «Письмо о сотрудничестве» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Письмо о сотрудничестве» (см. п 3.7 «Письмо о сотрудничестве»)

3.14.6.2. Клиент лидер

Поле «Клиенты – лидеры» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Клиенты – лидеры» (см. п 3.13.8 «Клиенты – лидеры»)

3.14.7. Маркетинговые материалы в маркетинговый набор

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Маркетинговый набор**
- **Маркетинговый материал**

3.14.7.1. Маркетинговый набор

Поле «Маркетинговый набор» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Маркетинговый набор» (см. п 3.10 «Маркетинговый набор»).

3.14.7.2. Маркетинговый материал

Поле «Маркетинговый материал» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Маркетинговые материалы» (см. п 3.13.14 «Маркетинговые материалы»)

3.14.8. Маркетинговый набор в Маркетинговую рассылку бумажную

Таблица должна содержать следующие данные:

- **Маркетинговая рассылка бумажная**
- **Маркетинговый набор**

3.14.8.1. Маркетинговая рассылка бумажная

Поле «Маркетинговая рассылка бумажная» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Маркетинговая рассылка бумажная» (см. п 3.11 «Маркетинговая рассылка бумажная»)

3.14.8.2. Маркетинговый набор

Поле «Маркетинговый набор» должно автоматически заполняться на основании данных из таблицы «Маркетинговый набор» (см. п 3.10 «Маркетинговый набор»).

4. Формы

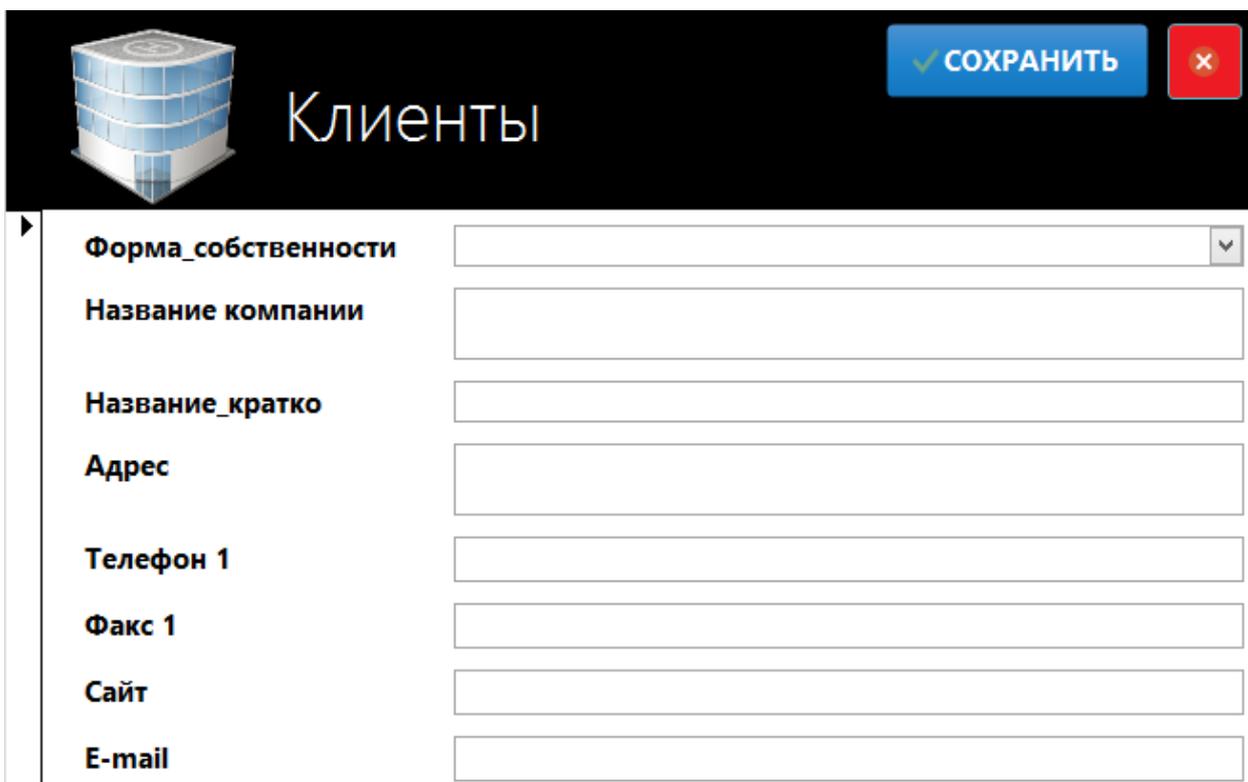
4.1. Работа с компаниями

4.1.1. Добавление новой компании

Упрощенная форма добавления новой компании, запрашивающая неполные данные по компании (см. «3.1. Компании»), а именно:

- Форма собственности
- Название по уставу полное
- Название краткое
- Индекс
- Страна
- Город
- Улица
- Дом
- Корпус
- Офис
- Телефон (1 номер)
- Факс (1 номер)
- Е-мэйл (1 вариант)

Поле «Менеджер» должно присваивать автоматически в зависимости от того, какой пользователь добавляет компанию в базу данных.



The screenshot shows a web interface for managing clients. At the top left is a database icon and the title 'Клиенты'. On the top right are two buttons: a blue 'СОХРАНИТЬ' button with a checkmark and a red button with a close 'X' icon. Below the header is a form with the following fields:

Форма_собственности	<input type="text"/>
Название компании	<input type="text"/>
Название_кратко	<input type="text"/>
Адрес	<input type="text"/>
Телефон 1	<input type="text"/>
Факс 1	<input type="text"/>
Сайт	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>

Рис. 4. Вид формы в существующем прототипе системы

4.1.2. Полная «карточка» компании

Полная форма для редактирования существующей компании, запрашивающая полные данные по компании (см. «3.1. Компании»). А также ряд вложенных форм и отчетов ассоциированных с компанией за счет табличных взаимосвязей и соответственных фильтров (см. п. 3 «Данные»)

Клиенты

Сохранить
Закреть

Общая информация

Форма собственности:

Название компании полностью (по уставу):

Название компании кратко (для писем и КП):

Телефоны:

Факсы:

Сайт: Go!

E-mail:

Положительное описание:

Уникальный код:

Менеджер:

Статус действия:

Существующий клиент:

Probability, %:

Сумма сделки:

Отрасль

Специализация

Ключевые заметки:

Рис. 5. Вид формы в существующем прототипе системы

4.1.2.1. Вложенная форма «Отрасли в компании»

Форма, наполняющая таблицу «Отрасли в компании» (см. «3.14.3 Отрасли в компании») с автоматической подстановкой поля Компания.

4.1.2.2. Вложенная форма «Специализации в компании»

Форма, наполняющая таблицу «Специализации в компании» (см. «3.14 Специализации в компании») с автоматической подстановкой поля Компания.

4.1.2.3. Вложенная форма «Заметки о компаниях в компании»

Форма, наполняющая таблицу «Заметки о компаниях» (см. «3.8. Заметки о компаниях») с автоматической подстановкой поля Компания.

4.1.2.4. Вложенная форма «Файлы по компаниям»

Система добавления и чтения файлов, связанных с Компанией, находящихся в сетевом хранилище файлов (см. «2.6. Возможность хранения файлов»).

4.1.2.5. Вложенный отчет «Письма о сотрудничестве в компании»

Отчет по таблице «Письмо о сотрудничестве» (см. «3.7. Письмо о сотрудничестве») с автоматической фильтрацией по полю Компания. Обязательны ссылки на форму редактирования (см. «4.7.2. Редактирование существующего письма о сотрудничестве») и форму создания нового письма о сотрудничестве (см. «4.7.1. Добавление нового письма о сотрудничестве»).

4.1.2.6. Вложенный отчет «Контакты в компании»

Отчет по таблице «Контакты» (см. «3.2. Контакты») с автоматической фильтрацией по полю Компания. Обязательны ссылки на форму редактирования (см. «4.2.2. Полная карточка контакта») и форму создания нового контакта (см. «4.2.1. Добавление нового контакта»).

4.1.2.7. Вложенный отчет «Коммерческие предложения на лицензирование в компании»

Отчет по таблице «Коммерческие предложения на лицензирование» (см. «3.3. Коммерческие предложения на лицензирование») с автоматической фильтрацией по полю Компания. Обязательны ссылки на форму редактирования (см. «4.3.2. Редактирование коммерческого предложения на лицензирование») и форму создания нового контакта (см. «4.3.1. Добавление нового коммерческого предложения на лицензирование»).

4.1.2.8. Вложенный отчет «Коммерческие предложения на услуги в компании»

Отчет, по таблице «Коммерческие предложения на услуги» (см. «3.5. Коммерческие предложения на услуги») с автоматической фильтрацией по полю Компания. Обязательны ссылки на форму редактирования (см. «4.4.2. Редактирование коммерческого предложения на услуги») и форму создания нового контакта (см. «4.4.1. Добавление нового коммерческого предложения на услуги»).

4.1.2.9. Вложенный отчет «Siebel licenses в компании»

Отчет, по таблице «Siebel licenses» (см. «3.2. Контакты») с автоматической фильтрацией по полю Компания.

4.2. Работа с контактами

4.2.1. Добавление нового контакта

Упрощенная форма добавления новой компании, запрашивающая неполные данные по компании (см. «3.2. Контакты (Люди)»), а именно:

- Фамилия
- Имя
- Отчество
- Компания
- Телефон рабочий
- Телефон мобильный
- Email

Контакт

Фамилия	Желваков
Имя	Кирилл
Отчество	Евгеньевич
Пол	МУЖ
Клиент	«ТАУРАС-ФЕНИКС»
Должность	Инженер-конструктор
Роль	End user
Телефон	8 (950) 025-55-69
Мобильный	
Email	Blzneci.89@gmail.com
ANSYS Advocacy	Positive

Ключевые заметки

Отписан от рассылки?

СОХРАНИТЬ

Рис. 6. Вид формы в существующем прототипе системы

4.2.2. Полная карточка контакта

Полная форма для редактирования существующего контакта, запрашивающая полные данные по контакту (см. «3.2. Контакты (Люди)») А также ряд вложенных форм и отчетов ассоциированных с контактом за счет табличных взаимосвязей и соответственных фильтров (см. п. 3 «Данные»)

4.2.2.1. Вложенная форма «Заметки о контактах в контакты»

Форма, наполняющая таблицу «Заметки о контактах» (см. «3.9 Заметки о контактах») с автоматической подстановкой поля Контакт.

4.3. Работа с коммерческими предложения на лицензирование

4.3.1. Добавление нового коммерческого предложения на лицензирование

Полная форма для создания нового коммерческого предложения на лицензирование, запрашивающая полные данные по коммерческому предложению в соответствии с «3.3. Коммерческое предложение на лицензирование»

Коммерческое предложение

ШАГ 1: Адресат КП

Компания: "Крыловский государственный научный Ц..."

Адресат настоящего КП:

ШАГ 2: Финансовая информация

Валюта: РУБЛЬ Курс EURO данного КП: 45,9

НДС: ДА Текущий курс EURO: 48,6315

ШАГ 3: Тексты и подписи

Подписант:

Использовать НЕ стандартный текст приветствия?

Текст до итоговой таблицы:
Согласно запросу направляю Вам на рассмотрение ценовое предложение на услуги по лицензированию и технической поддержке программного обеспечения ANSYS (таблица 1), составленное в результате общения с представителями КОМПАНИИ и советующее актуальным задачам Вашей компании.

Текст после итоговой таблицы:

Дата окончания действия КП:

ШАГ 4: Продукты ANSYS

Название	Позиции	Количество	Скидка, %
ANSYS DesignModeler		2	0,00%
ANSYS Workbench		1	0,00%

Рис. 7. Вид формы в существующем прототипе системы

ШАГ 4: Продукты ANSYS

Название Позиции	Количество	Скидка, %
ANSYS DesignModeler	2	0,00%
ANSYS HPC Pack	1	0,00%
ANSYS Mechanical	1	0,00%
ANSYS HPC Pack	1	0,00%
ANSYS DesignModeler	1	0,00%
ANSYS Geometry Interface for Parasolid	1	0,00%
ANSYS Mechanical CFD Maxwell 3D	4	0,00%

Запись: 1 из 19 | Нет фильтра | Поиск

ШАГ 5: Оформление документа

Открыть КП с TECS	Кол-во лет TECS:	1
Открыть КП без TECS	Окончание TECS:	01.09.2014
Открыть КП только TECS	Дата возобновления TECS:	02.09.2014
	Штрафной коэффициент:	1,25
	Дата окончания TECS:	

Рис. 8. Вид формы в существующем прототипе системы

4.3.1.1. Вложенная форма «Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование»

Форма, наполняющая таблицу «Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование» (см. «3.14.1 Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование») с автоматической подстановкой поля «Коммерческое предложении на лицензирование».

4.3.2 Редактирование коммерческого предложения на лицензирование

Полная форма для редактирования существующего коммерческого предложения на лицензирование, запрашивающая полные данные по коммерческому предложению в соответствии с «3.3. Коммерческое предложение на лицензирование»

4.3.2.1. Вложенная форма «Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование»

Форма, наполняющая таблицу «Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование» (см. «3.14.1 Лицензии в коммерческое предложении на лицензирование») с автоматической подстановкой поля «Коммерческое предложении на лицензирование».

4.4. Работа с коммерческими предложения на услуги

4.4.1. Добавление нового коммерческого предложения на услуги

Полная форма для создания нового коммерческого предложения на лицензирование, запрашивающая полные данные по коммерческому предложению в соответствии с «3.5. Коммерческое предложение на услуги»

4.4.1.1. Вложенная форма «Услуги в коммерческое предложение на услуги»

Форма, наполняющая таблицу «Услуги в коммерческое предложение на услуги» (см. «3.14.2 Услуги в коммерческое предложение на услуги») с автоматической подстановкой поля «Коммерческое предложении на услуги».

4.4.2. Редактирование коммерческого предложения на услуги

Полная форма для редактирования существующего коммерческого предложения на лицензирование, запрашивающая полные данные по коммерческому предложению в соответствии с «3.3. Коммерческое предложение на услуги»

4.4.2.1. Вложенная форма «Услуги в коммерческое предложение на услуги»

Форма, наполняющая таблицу «Услуги в коммерческое предложение на услуги» (см. «3.14.2 Услуги в коммерческое предложение на услуги») с автоматической подстановкой поля «Коммерческое предложении на услуги».

4.5. Работа с прайс листом на лицензирование

4.5.1. Добавление нового лицензии

Полная форма для создания новой позиции на лицензирование, запрашивающая полные данные по новой лицензии в соответствии с «3.4. Прайс лист на лицензирование»

4.5.2. Редактирование существующей лицензии

Полная форма для редактирования существующей лицензии, запрашивающая полные данные по лицензии в соответствии с «3.4. Прайс лист на лицензирование».

		<h2>Лицензии с описаниями</h2>	
Название лицензии	<input type="text" value="ANSYS Mechanical CFD Maxwell 3D"/>		
Цена Paid-up	<input type="text" value="75 000,00 €"/>		
Цена TECS	<input type="text" value="15 000,00 €"/>		
Цена Annual	<input type="text" value="36 000,00 €"/>		
Описание лицензии	<p>Модуль Mechanical: Расчет напряженно-деформированного состояния. Все нелинейные модели материалов. Расчет собственных частот и форм колебаний. Линейная и нелинейная устойчивость. Геометрические нелинейности. Линейная и нелинейная динамика. Стационарный и нестационарный теплообмен. Акустика. Решение связанных задач «НДС + Тепло» как последовательно, так и используя связанные типы элементов (coupled-field element)</p> <p>Модуль CFD: обладает расширенным набором разнообразных математических моделей, позволяющих с</p>		
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;">← → ✓ СОХРАНИТЬ ✎ СОЗДАТЬ 🗑 УДАЛИТЬ</div>			

Рис. 9. Вид формы в существующем прототипе системы

4.6. Работа с прайс листом на услуги

4.6.1. Добавление новой услуги

Полная форма для создания новой позиции на лицензирование, запрашивающая полные данные по новой услуге в соответствии с «3.6. Прайс лист на услуги»

4.6.2. Редактирование существующей услуги

Полная форма для редактирования существующей услуги, запрашивающая полные данные по услуге в соответствии с «3.6. Прайс лист на услуги».

4.7. Работа с письмами о сотрудничестве

4.7.1. Добавление нового письма о сотрудничестве

Полная форма для создания нового письма о сотрудничестве, запрашивающая полные данные по новому письму с «3.7. Письмо о сотрудничестве».

4.7.1.1. Вложенная форма «Задачи для писем в письмо о сотрудничестве»

Форма, наполняющая таблицу «Задачи для писем в письмо о сотрудничестве» (см. «3.14.5 Задачи для писем в письмо о сотрудничестве») с автоматической подстановкой поля «Письмо о сотрудничестве».

4.7.2. Редактирование существующего письма о сотрудничестве

Полная форма для редактирования существующего письма, запрашивающая полные данные по письму в соответствии с «3.7. Письмо о сотрудничестве».

4.7.2.1. Вложенная форма «Задачи для писем в письмо о сотрудничестве»

Форма, наполняющая таблицу «Задачи для писем в письмо о сотрудничестве» (см. «3.14.5 Задачи для писем в письмо о сотрудничестве») с автоматической подстановкой поля «Письмо о сотрудничестве».

Письмо о сотрудничестве

Исполнитель: Борисов

Компани: "Институт Гипроникель"

Контакт_в_компани: Колесников

Задача
расчеты динамики и прочности строительных конструкций
расчеты горения в твердых и газообразных средах
моделирование нелинейных механических процессов, связанных с разрушением
задачи фазового перехода (плавление, затвердевание, экструзия)
расчет сварных соединений
*

Лидеры_Области
СПбГГУ (Горный университет), Аварийно-технический центр Минатома РФ, ОАО "СПбАЭП"
(Атомэнергопроект), Горный институт КНЦ РАН, ООО "ЛенНИИХимМаш"

Открыть текст письма

Открыть текст письма OLD

Рис. 10. Вид формы в существующем прототипе системы

4.8. Работа с маркетинговым набором

4.8.1. Добавление нового маркетингового набора

Полная форма для создания нового маркетингового набора, запрашивающая полные данные по новому письму с «3.10. Маркетинговый набор»

4.8.1.1. Вложенная форма «Маркетинговые материалы в маркетинговый набор»

Форма, наполняющая таблицу «Маркетинговые материалы в маркетинговый набор» (см. «3.14.7 Маркетинговые материалы в маркетинговый набор») с автоматической подстановкой поля «Маркетинговый набор».

4.8.2. Редактирование существующего маркетингового набора

Полная форма для редактирования существующего маркетингового набора, запрашивающая полные данные по новому письму с «3.10. Маркетинговый набор»

4.8.2.1. Вложенная форма «Маркетинговые материалы в маркетинговый набор»

Форма, наполняющая таблицу «Маркетинговые материалы в маркетинговый набор» (см. «3.14.7 Маркетинговые материалы в маркетинговый набор») с автоматической подстановкой поля «Маркетинговый набор».

Материал	Кол-во	Примечание
ANSYS Fluent	1	
ANSYS Icepac	1	
ANSYS DesignerRF	1	
ANSYS HPC	1	
ANSYS Slwave	1	
ANSYS HFSS	1	
Механика	1	
Журнал ANSYS ЭНЭФ	1	
Журнал ANSYS ВПК	1	

Рис. 11. Вид формы в существующем прототипе системы

4.9. Работа с маркетинговой рассылкой

4.9.1. Добавление новой маркетинговой рассылки

Полная форма для создания новой маркетинговой рассылки, запрашивающая полные данные по новой рассылке в соответствии с «3.11 Маркетинговая рассылка бумажная»

4.9.1.1. Вложенная форма «Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку»

Форма, наполняющая таблицу «Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку бумажную» (см. «3.14.8 Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку бумажную») с автоматической подстановкой поля «Маркетинговая рассылка бумажная».

4.9.2. Редактирование существующей маркетинговой рассылки

Полная форма для редактирования существующей маркетинговой рассылки, запрашивающая полные данные по новой рассылке в соответствии с «3.11 Маркетинговая рассылка бумажная»

4.9.2.1. Вложенная форма «Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку»

Форма, наполняющая таблицу «Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку бумажную» (см. «3.14.8 Маркетинговый набор в маркетинговую рассылку бумажную») с автоматической подстановкой поля «Маркетинговая рассылка бумажная».

The screenshot shows a web interface for editing a marketing mailing. At the top, there is a header with an envelope icon, the word "Рассылка", and two buttons: "СОХРАНИТЬ" (Save) and a close button. Below the header is a form with the following elements:

- Название:** Факсы от 04.08.2014
- Маркетинг-Кит:** A table with 5 rows. The first four rows have dropdown menus with values 45, 46, 47, and 48. The fifth row has a dropdown menu with a "*" symbol.
- Примечание:** A large empty text area.
- Buttons:** "Открыть отчет" (View Report) at the bottom.

At the bottom of the table, there is a pagination bar showing "Запись: 1 из 4" and "Нет фильтра".

Рис. 12. Вид формы в существующем прототипе системы

5. Отчеты

5.1. Письмо о сотрудничестве

Автоматический отчет для печати или экспорта в формате PDF. Данный отчет должен представлять собой письмо на официальном бланке, по заранее утвержденной форме и содержанию. Информация письма должна быть почерпнута из таблиц: «Клиенты», «Контакты», «Письмо о сотрудничестве», «Задачи для писем в письмо о сотрудничестве», «Задачи для писем», «Клиенты лидеры», «Клиенты лидеры в Письмо о сотрудничестве», связанных между собой по ключевым полям (см. «3. Данные»).

Дополнительная информация по письму будет уточнена в ходе работы по проекту.

CADFEM®

ЗАО «КАДФЕМ Си-Ай-Эс»
Санкт-Петербургский филиал
Россия, 195197, г. Санкт-Петербург
Бизнес-центр «Фернан Леже»
Кондратьевский пр., д. 15, к. 3, офис 322
Тел./факс: (812) 313-19-17
www.cadfem-cis.ru
E-mail: spb@cadfem-cis.ru

ОАО «АЭМ-технологии»

196650, Санкт-Петербург, г. Колпино, ул.
Финляндская, д. 7

Адресат:

Технический директор
Корчагин Михаил Васильевич

Исх. № П-72/2014 от 01.09.2014.

Тема: Предложение об организации семинара и сотрудничестве

Уважаемый Михаил Васильевич!

От имени компании ЗАО «КАДФЕМ Си-Ай-Эс» выражаю искреннюю заинтересованность и надежду на установление делового сотрудничества с ОАО «АЭМ-технологии». Наша компания на протяжении долгого времени успешно занимается математическим моделированием, инженерными расчетами, ведением проектов в области компьютерного инжиниринга и консалтинга, а наши специалисты обладают высоким уровнем компетенции и многолетним опытом оказания услуг в широкой области инженерных дисциплин.

ОАО «АЭМ-технологии» – одна из ведущих инжиниринговых компаний России в области энергетического машиностроения, и, чтобы отвечать на вызовы постоянно развивающегося технологического рынка, проводимые работы и исследования должны соответствовать высоким мировым стандартам. Современные технологии компьютерного инжиниринга позволяют решать сложные научные и технические задачи. Подобные программные комплексы успешно используют такие известные предприятия как: ОАО "Ижорские заводы", ОАО "Научно-исследовательский и конструкторский институт энерготехники им. Н.А. Доллежала, ЦИАМ им Баранова, ОАО «СПбАЭП», НИИПМ им. Кузнецова, ОАО «Богучанская ГЭС», ООО "НПФ Сосны", ОАО "ЭНЕРГОМАШ" и многие другие.

Мы полагаем, что для ОАО «АЭМ-технологии» могло бы быть востребовано решение таких задач как: детальные расчеты динамики и прочности конструкций, расчеты механики грунтов по различным моделям, стационарные и нестационарные задачи теплофизики, задачи фазового перехода (плавление, затвердевание, экструзия), расчеты гидравлических узлов конструкций, расчеты горения в твердых и газообразных средах, расчет процесса сварки.

В качестве первого шага сотрудничества предлагаем Вам провести рабочую встречу или технический семинар и определить наиболее актуальные для ОАО «АЭМ-технологии» инженерные задачи, решение которых может быть проведено специалистами нашей компании с использованием современных технологий инженерного анализа.

Рис. 13. Пример отчета, сформированного прототипом системы

5.2. Коммерческое предложение на лицензирование

Автоматический отчет для печати или экспорта в формате PDF. Данный отчет должен представлять собой коммерческое предложение на лицензирование на официальном бланке, по заранее утвержденной форме и содержанию. Информация КП должна быть почерпнута из таблиц: «Клиенты», «Контакты», «Коммерческое предложение на лицензирование», «Лицензии в Коммерческое предложение на лицензирование», «Прайс-лист на лицензирование», связанных между собой по ключевым полям (см. «3. Данные»).

Дополнительная информация по письму будет уточнена в ходе работы по проекту.

ЗАО «КАДФЕМ Си-Ай-Эс», филиал в СЗФО

Россия, 195197, Санкт-Петербург, Кондратьевский пр., д. 15, к. 3, офис 322
Тел./факс: +7 (812) 313-19-17

CADFEM®

ОАО "Концерн "НПО "Аврора"
194021, Санкт-Петербург,
Карбышева ул., д. 15

Адресат: Начальник отдела
Пялов Николай Владимирович

Исх. № КП-79 от 01.09.2014.

Уважаемый Николай Владимирович!

Согласно запросу направляю Вам на рассмотрение коммерческое предложение на услуги по лицензированию и технической поддержке программного обеспечения ANSYS, составленное в результате общения с представителями "Концерн "НПО "Аврора" и советующее актуальным задачам Вашей компании.

Возможна продажа лицензий (права использования) ПО ANSYS без НДС, по согласованной с правообладателем форме сублицензионного договора.

Настоящее коммерческое предложение действительно до 30 декабря 2014 г.

С уважением,
Михаил Борисов
Менеджер по развитию бизнеса в СЗФО
ЗАО «КАДФЕМ Си-Ай-Эс»,
тел./факс: +7 (812) 313-1917
моб.: +7 (960) 289-5585
Mikhail.Borisov@cadfem-cis.ru
www.cadfem-cis.ru

Спецификация

№ п/п	Наименование позиции	Количество	Бессрочная лицензия, РУБ. вкл. НДС 18%	Техническая поддержка TECS на 1 год, РУБ., вкл. НДС 18%
1	ANSYS Mechanical	1	2 745 764,00	491 568,00
2	ANSYS CFX	1	2 897 027,00	579 670,00
3	ANSYS DesignModeler	1	275 870,00	55 272,00
4	ANSYS Geometry Interface for SolidWorks	1	184 093,00	32 830,00
5	ANSYS HPC Workgroup 16	1	2 126 600,00	425 320,00
			8 229 354,00	1 584 660,00
Итого:			9 814 014,00	

Итого: ДЕВЯТЬ МИЛЛИОНОВ ВОСЕМЬСОТ ЧЕТЫРНАДЦАТЬ ТЫСЯЧ ЧЕТЫРНАДЦАТЬ РУБ. 0 КОП.

Рис. 14. Пример отчета, сформированного прототипом системы

Описание позиций настоящей спецификации

ANSYS FLUENT

ANSYS Fluent обладает расширенным набором разнообразных математических моделей, позволяющих с высокой точностью моделировать различные задачи гидро и газодинамики, начиная с расчета течения жидкостей и газов в трубопроводах и проточных трактах турбомашин, и заканчивая моделированием тепломассобмена в сложных термогазодинамических процессах в струйных и пленочных многокомпонентных течениях, или моделированием ламинарно-турбулентного перехода в задачах внешней аэродинамики ЛА.

ANSYS CFD Professional

Лицензия ANSYS CFD Professional предназначена для проведения инженерного моделирования методами вычислительной гидрогазодинамики и является ограниченной версией гидрогазодинамического комплекса ANSYS CFX. Продукт предназначен для анализа гидравлических систем, расчета стационарных течений несжимаемых жидкостей и газов в трубопроводах и проточных трактах турбомашин, моделирования простых случаев тепломассообмена.

ANSYS HPC Pack

Возможность использования высокопроизводительных вычислений для решения больших и сложных задач с помощью технологий распараллеливания и декомпозиции расчетов на нескольких ядрах (используя CPU, GPU), в системах с общей или распределенной памятью, позволяет существенно уменьшить время анализа.

Одна лицензия ANSYS HPC Pack позволяет задействовать 8 ядер процессора в одном расчете. Для каждого из расчетов можно использовать одну или большее число пакетных лицензий. Возможности по распараллеливанию быстро увеличиваются при использовании дополнительных пакетов. Например, имея 2 ANSYS HPC Pack возможно:

Описание услуг по годовой технической поддержке TECS

Услуги по годовой технической поддержке и обновлению TECS состоят из двух частей: TE (technical enhancements – обновления и усовершенствования программы) и CS (customer support – техническая поддержка и сопровождение клиента). Оказание услуг в рамках TECS означает предоставление всех обновлений и новых версий программных продуктов ANSYS в течение одного года с момента заключения соглашения, и поддержку по их установке, настройке и использованию.

TECS вместе с лицензией обеспечивает пользователя в течение 12 месяцев следующими услугами:

- Техническая поддержка по телефону, электронной почте.
- Доступ к клиентскому portalу ANSYS Customer Portal <https://support.ansys.com> и находящимся на нем зоне загрузки обновлений и новых версий ПО ANSYS, базе знаний ANSYS, технической документации в полном объеме и другим полезным ресурсам;
- Доступ к русскоязычному клиентскому portalу CADFEM <https://sc.cadfem-cis.ru/portal/> для размещения и контроля заявок на техподдержку, работы с базой знаний на русском языке.
- Возможность трехразового обновления лицензионных кодов при необходимости переноса системы ANSYS на другой компьютер или сервер, при их модернизации.

Страница 1 из 1

Рис. 15. Пример отчета, сформированного прототипом системы

Обращаем внимание на то, что коммерческое предложение содержит большое количество многовариантных финансовых расчетов, базирующихся на введенной информации. А сама форма коммерческого предложения может быть представлена в 6 основных редакциях для различных случаев.

5.3. Коммерческое предложение на услуги

Автоматический отчет для печати или экспорта в формате PDF. Данный отчет должен представлять собой коммерческое предложение на услуги на официальном бланке, по заранее утвержденной форме и содержанию. Информация КП должна быть почерпнута из таблиц: «Клиенты», «Контакты», «Коммерческое предложение на услуги», «Услуги в Коммерческое предложение на услуги», «Прайс-лист на услуги» связанных между собой по ключевым полям (см. «3. Данные»).

5.4. Список документов на отсылку для офис менеджера

Автоматический отчет для печати или экспорта в формате PDF. Данный отчет должен представлять собой структурированный список, по заранее утвержденной форме и содержанию. Информация письма должна быть почерпнута из таблиц: «Клиенты», «Контакты», «Маркетинговый набор», «Маркетинговые материалы в маркетинговый набор», «Маркетинговая рассылка бумажная», «Маркетинговый набор в Маркетинговую рассылку бумажную», «Маркетинговые материалы» связанных между собой по ключевым полям (см. «3. Данные»).

Дополнительная информация по оформлению и содержанию будет уточнена в ходе работы по проекту.

Печать

Рассылка за 1.08

Тип отправки группы: **Факс**

1 **Компания** **Группа Компаний "Нива"**

Адрес 223710, Беларусь, Минская область, Солигорский район, Метявичское шоссе, 5/2,
Телефоны: +375 174 22 63 15
Факсы:
Email info@niva.by
Адресат **Романович Сергей Герасимович**
Генеральный директор

Список материалов

№	Тип материала	Название материала	Примечание
1	Вспомогательное	Письмо о сотрудничестве	60

2 **Компания** **ОАО «Сейсмотехника»**

Адрес 246020, Республика Беларусь, г.Гомель, ул.Владимилова, 16
Телефоны: +(375)232 - 423789
Факсы: +(375)232 -423771
Email gsmt@mail.ru, gsmt@seismo.by, sale@seismo.by
Адресат **Кротиков Сергей Петрович**
Главный инженер

Список материалов

№	Тип материала	Название материала	Примечание
1	Вспомогательное	Письмо о сотрудничестве	59

3 **Компания** **ОАО "Равенство"**

Адрес 198099, Санкт-Петербург, ул. Промышленная, д. 19
Телефоны: (812) 786-18-60
Факсы: (812) 786-02-42

Рис. 16. Пример отчета, сформированного прототипом системы

5.5. Раздел «Воронка продаж»

Комплексный отчет показывающий статус всех Клиентов (вне зависимости от статуса действия или статуса клиента), показывающих общую картину продаж компании.

Должна существовать система фильтрации отчета по следующим данным (см. «3. Данные»):

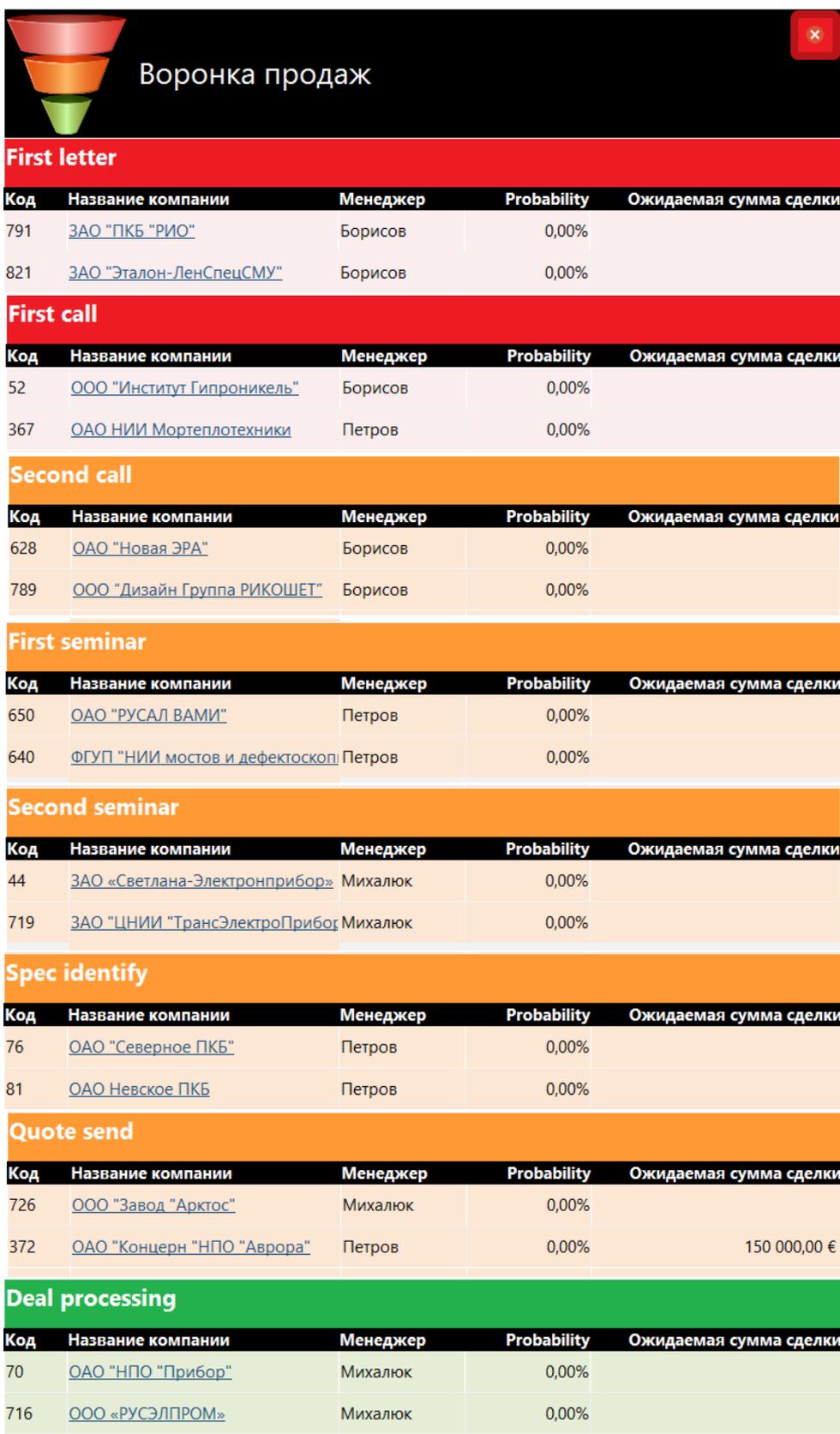
- Филиал
- Менеджер
- Статус клиента
- Текущее действие
- Емкость текущей сделки (от N до M)
- Возможность текущей сделки (от N до M)

Также должны быть приведены результирующие (суммарные) данные по всем перечисленным вариантам фильтрации.

В каждом отчете должны содержаться ссылки на соответственные «Карточки клиентов» (см. «4.1. Работа с компаниями»), Филиал (см. «5.6. раздел «Филиалы»), Менеджер (см. «5.7. Раздел «Менеджеры») и прочие перекрёстные ссылки (например, все сделки с одним статусом клиента и т.д.)

Доступ к данным отчетам должен быть выдан следующим группам пользователей:

- Супер-Администраторы
- Администраторы филиалов
- Руководители компании
- Менеджеры по продажам
- Ассистенты по продажам



The image shows a screenshot of a software interface titled "Воронка продаж" (Sales Funnel). It displays a funnel icon and a close button. Below the title, there are several sections, each with a colored header and a table of data. The sections are: "First letter" (red header), "First call" (red header), "Second call" (orange header), "First seminar" (orange header), "Second seminar" (orange header), "Spec identify" (orange header), "Quote send" (orange header), and "Deal processing" (green header). Each table has five columns: "Код" (Code), "Название компании" (Company Name), "Менеджер" (Manager), "Probability", and "Ожидаемая сумма сделки" (Expected Deal Sum).

First letter				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
791	ЗАО "ПКБ "РИО"	Борисов	0,00%	
821	ЗАО "Эталон-ЛенСпецСМУ"	Борисов	0,00%	

First call				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
52	ООО "Институт Гипроникель"	Борисов	0,00%	
367	ОАО НИИ Мортеплотехники	Петров	0,00%	

Second call				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
628	ОАО "Новая ЭРА"	Борисов	0,00%	
789	ООО "Дизайн Группа РИКОШЕТ"	Борисов	0,00%	

First seminar				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
650	ОАО "РУСАЛ ВАМИ"	Петров	0,00%	
640	ФГУП "НИИ мостов и дефектоскоп"	Петров	0,00%	

Second seminar				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
44	ЗАО «Светлана-Электронприбор»	Михалюк	0,00%	
719	ЗАО "ЦНИИ "ТрансЭлектроПрибор"	Михалюк	0,00%	

Spec identify				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
76	ОАО "Северное ПКБ"	Петров	0,00%	
81	ОАО Невское ПКБ	Петров	0,00%	

Quote send				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
726	ООО "Завод "Арктос"	Михалюк	0,00%	
372	ОАО "Концерн "НПО "Аврора"	Петров	0,00%	150 000,00 €

Deal processing				
Код	Название компании	Менеджер	Probability	Ожидаемая сумма сделки
70	ОАО "НПО "Прибор"	Михалюк	0,00%	
716	ООО «РУСЭЛПРОМ»	Михалюк	0,00%	

Рис. 17. Пример отчета о воронке продаж, сформированного прототипом системы

5.6. Раздел «Филиалы»

Результирующая и подробная информация по филиалам, согласно данным связанным с филиалами за счет связанных данных (см. «3. Данные»). В частности:

- Контактная информация
- Сотрудники
- Информация по продажам (Клиенты, статусы сделок и т.д.)
- Информация по задачам

5.7. Раздел «Менеджеры»

Результирующая и подробная информация по менеджерам компании согласно данным, связанным с филиалами за счет связанных данных (см. «3. Данные»). В частности:

- Контактная информация
- Информация по продажам
- Информация по задачам

Доступ к данному отчету должен быть выдан следующим группам пользователей:

- Супер-Администраторы
- Администраторы филиалов
- Руководители компании
- Менеджеры по продажам
- Ассистенты по продажам

5.8. Раздел «Компания»

Результирующая и подробная информация по всей компании в целом. Являет собой набор обобщение раздела «Филиалы» (см. «5.6. Раздел «Филиалы»)

5.9. Раздел «Задачи»

Результирующая и подробная информация по системе управления общими задачами (см. «2.3. Система управления общими задачами»). В том числе с возможностями фильтрации по таким параметрам как:

- Филиалы
- Менеджеры
- Статус выполнения
- Дата (период)

5.10. Автоматизированные презентации для клиентов

PDF-подборки, автоматически собираемые на основании информации из писем о сотрудничестве (задачи в письмо, линейка программных продуктов), «отраслях» и «специализациях» в раздел «Клиенты»).

5.11. Конструктор отчетов

В системе должна быть реализована возможность составления отчета на основании запроса к базе данных, при помощи встроенных конструкторов запросов и конструкторов отчетов соответственно. Подобная система реализована во всех известных пакетах для работы с настольными базами данных – например MS Office Access.

Доступ к данному разделу должен быть выдан следующим группам пользователей:

- Супер-Администраторы
- Администраторы филиалов

6. Пользовательский интерфейс

6.1. Обязательные элементы интерфейса

Под обязательными элементами интерфейса понимается множество элементов интерфейса пользователя, которые постоянно доступны пользователю во время использования системы (за исключением всплывающих и диалоговых окон). Такими элементами (с учетом группы доступа пользователя должны быть):

Ссылки на формы:

- 4.1.1. Добавление новой компании
- 4.2.1. Добавление нового контакта
- 4.3.1. Добавление нового коммерческого предложения на лицензирование
- 4.4.1. Добавление нового коммерческого предложения на услуги
- 4.7.1. Добавление нового письма о сотрудничестве
- 4.8.1. Добавление нового маркетингового набора
- 4.9.1. Добавление новой маркетинговой рассылки

Ссылки на отчеты:

- «Воронка продаж» компании
- «Воронка продаж» филиала
- «Воронка продаж» менеджера
- «Задачи» по компании
- «Задачи» по филиалам
- Личные «Задачи»

Ссылки на элементы социальной составляющей системы:

- Личные сообщения (данного пользователя), включая групповые беседы
- Список групп пользователя
- Автособираемая новостная лента

Ссылки на элементы файлового хранилища:

- Файловое хранилище компании
- Файловое хранилище филиала
- Файловое хранилище пользователя

6.2. Домашняя страница

Домашняя страница пользователя должна содержать в себе самую актуальную информацию для пользователя в соответствии с группой доступа пользователя, а также иметь возможности к настройке за счет отображения заранее настроенных «виджетов» и пунктов меню.

Домашняя страница должна содержать также ссылки на «горячие функции» (формы и отчеты), а именно:

- Формы:
 - 4.1.1. Добавление новой компании
 - 4.2.1. Добавление нового контакта
 - 4.3.1. Добавление нового коммерческого предложения на лицензирование
 - 4.4.1. Добавление нового коммерческого предложения на услуги

- Отчеты
 - 5.4. Список документов на отсылку для офис менеджера
 - 5.5. Раздел «Воронка продаж»
 - 5.6. Раздел «Филиалы»
 - 5.7. Раздел «Менеджеры»
 - 5.8. Раздел «Компания»
 - 5.9. Раздел «Задачи»

6.3. Блок социальной составляющей

Блок социальной составляющей должен отражать все социальные возможности системы (см. «2.1. Социальные функции»). Также на главной странице блока должна отражаться новостная лента компании и основные обновления, касающиеся пользователя (количество новых личных сообщений и т.д.). Интерфейс блока должен быть сверстан в соответствии с устоявшимися стандартами для социальных сетей (например Vk.com, LinkedIn и так далее).

6.4. Блок продаж

Блок продаж должен содержать интерфейсы для доступа к формам и отчетам, связанным с продвижением процесса продаж, а именно:

- Формы:
 - 4.1.1. Добавление новой компании
 - 4.1.2. Полная «карточка» компании
 - 4.2.1. Добавление нового контакта
 - 4.2.2. Полная карточка контакта
 - 4.3.1. Добавление нового коммерческого предложения на лицензирование
 - 4.3.2. Редактирование коммерческого предложения на лицензирование
 - 4.4.1. Добавление нового коммерческого предложения на услуги
 - 4.4.2. Редактирование коммерческого предложения на услуги
- Отчеты
 - 5.2. Коммерческое предложение на лицензирование
 - 5.3. Коммерческое предложение на услуги
 - 5.5. Раздел «Воронка продаж»
 - 5.6. Раздел «Филиалы»
 - 5.7. Раздел «Менеджеры»
 - 5.9. Раздел «Задачи»

6.5. Блок маркетинга

Блок продаж должен содержать интерфейсы для доступа к формам и отчетам, связанным с маркетинговым обеспечением процесса продаж, а именно:

- Формы:
 - 4.7.1. Добавление нового письма о сотрудничестве
 - 4.7.2. Редактирование существующего письма о сотрудничестве
 - 4.8.1. Добавление нового маркетингового набора
 - 4.8.2. Редактирование существующего маркетингового набора
 - 4.9.1. Добавление новой маркетинговой рассылки
 - 4.9.2. Редактирование существующей маркетинговой рассылки
- Отчеты
 - 5.1. Письмо о сотрудничестве
 - 5.4. Список документов на отсылку для офис менеджера
 - 5.10. Автоматизированные презентации для клиентов

6.6. Блок файлового хранилища

Блок файлового хранилища должен предоставлять интерфейс к просмотру, добавление или удаления файлом в различные разделы файлового хранилища (см. «2.6. Возможность хранения файлов») с контролем доступа к тем или иным разделам в зависимости от пользовательского профиля или группы пользовательского доступа.

6.7. Блок для администраторов системы

Блок для администраторов системы должен предоставлять интерфейсы к администрированию системы для следующих основных случаев:

- администрирование на уровне данных (полный доступ на чтение/запись/удаления)
- администрирования пользовательской системы (управления аккаунтами, группами доступа и т.д.)
- администрирование на уровне редактирования пользовательских интерфейсов
- администрирование фоновых процессов работы системы, в том числе резервное копирование БД, регулирование нагрузки на сервер, управление файловым хранилищем

6.8. Возможности поиска и автоматической подстановки значений в системе

Во всех полях, связанных с перекрёстными данными, а также подстановкой значений на основе других таблиц (см. «3. Данные») должна быть реализована возможность автоматической подстановки значений.

В случаях, когда количество позиций составляет более 10 (примерные данные) должна быть реализована отдельная выпадающая форма поиска по подставляемым значениям

В рамках всей системы должна быть реализована система общего поиска, которая позволяла бы искать информацию из всех отчетов и других источников данных, реализованных в системе.

7. Графическое оформление

Графическое оформление системы должно соответствовать современным тенденциям в оформлении интернет-порталов.

При разработке дизайнерского решения особенно рекомендуем обратить внимание на дизайнерские решения предлагаемые компания Apple Inc. и Google Inc., например:

- <http://www.google.com/design/spec/material-design/introduction.html>
- <http://www.apple.com/ru/ios/design/>
- <https://dribbble.com/shots/992907-SimpleMail-Full-View-The-easy-way-to-email-anything/attachments/116329>

Примеры дизайнов интерфейса, на которые стоит обратить внимание при разработке макетов:

- <http://Mail.google.com>
- <http://Vk.com>
- <http://www.server-talk.eu/empfehlungen/>
- <http://inky.com/>
- <http://apps.microsoft.com/windows/en-US/app/minimalist/298f4a81-1992-4a74-8f6e-3824775756c7>

Репозитории и гайды:

- <http://www.google.com/design/spec/material-design/introduction.html>
- http://www.hongkiat.com/blog/flat-design-resources/#flat_guide
- <https://github.com/designmodo/Flat-UI>
- <https://symbolset.com/icons>

Цветовое решение:



Рис. 18. Цветовые решения для графического оформления системы.

8. Техническое обслуживание системы

8.1. Техническая поддержка

В течении минимального срока в один календарный год после внедрения системы требуется полная техническая поддержка программно-аппаратного комплекса системы, выпуск обновлений по запросу, а также обучение специалистов компании из числа IT-специалистов самостоятельному администрированию системы (см. «8.2. Самостоятельное администрирование»).

8.2. Самостоятельное администрирование и API

9. Права доступа к данным

Название таблицы

Компании
Контакты
Коммерческое предложение на лицензирование
Прайс лист на лицензирование
Коммерческое предложение на услуги
Прайс лист на услуги
Письмо о сотрудничестве
Заметки о компаниях
Заметки о контактах
Маркетинговый набор
Маркетинговая рассылка бумажная
Siebel Licenses
Форма собственности
Статус клиента
Текущее действие

Чтение						
Супер-Администраторы	Администраторы филиалов	Руководители компании	Менеджеры по продажам	Инженеры и руководители групп	Ассистенты по продажам	Офис менеджеры и секретари
Компании	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Контакты	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Коммерческое предложение на лицензирование	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Прайс лист на лицензирование	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Коммерческое предложение на услуги	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Прайс лист на услуги	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Письмо о сотрудничестве	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Заметки о компаниях	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Заметки о контактах	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Маркетинговый набор	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Маркетинговая рассылка бумажная	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Siebel Licenses	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Форма собственности	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Статус клиента	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Текущее действие	Green	Green	Green	Green	Green	Green

Создание/ Изменение						
Супер-Администраторы	Администраторы филиалов	Руководители компании	Менеджеры по продажам	Инженеры и руководители групп	Ассистенты по продажам	Офис менеджеры и секретари
Компании	Yellow	Green	Green	Yellow	Yellow	Yellow
Контакты	Yellow	Green	Green	Yellow	Yellow	Yellow
Коммерческое предложение на лицензирование	Yellow	Green	Green	Red	Red	Red
Прайс лист на лицензирование	Yellow	Green	Red	Red	Red	Red
Коммерческое предложение на услуги	Yellow	Green	Green	Red	Red	Red
Прайс лист на услуги	Yellow	Green	Red	Red	Red	Red
Письмо о сотрудничестве	Yellow	Green	Green	Red	Red	Red
Заметки о компаниях	Yellow	Green	Green	Green	Green	Green
Заметки о контактах	Yellow	Green	Green	Green	Green	Green
Маркетинговый набор	Yellow	Green	Green	Red	Red	Red
Маркетинговая рассылка бумажная	Yellow	Green	Green	Red	Red	Red
Siebel Licenses	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red
Форма собственности	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red
Статус клиента	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red
Текущее действие	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red

Удаление						
Супер-Администраторы	Администраторы филиалов	Руководители компании	Менеджеры по продажам	Инженеры и руководители групп	Ассистенты по продажам	Офис менеджеры и секретари
Компании	Green	Yellow	Yellow	Red	Red	Red
Контакты	Green	Yellow	Yellow	Red	Red	Red
Коммерческое предложение на лицензирование	Green	Yellow	Yellow	Red	Red	Red
Прайс лист на лицензирование	Green	Yellow	Green	Red	Red	Red
Коммерческое предложение на услуги	Green	Yellow	Yellow	Red	Red	Red
Прайс лист на услуги	Green	Yellow	Green	Red	Red	Red
Письмо о сотрудничестве	Green	Yellow	Yellow	Red	Red	Red
Заметки о компаниях	Green	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow
Заметки о контактах	Green	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow
Маркетинговый набор	Green	Yellow	Green	Red	Red	Red
Маркетинговая рассылка бумажная	Green	Yellow	Green	Red	Red	Red
Siebel Licenses	Green	Yellow	Red	Red	Red	Red
Форма собственности	Green	Yellow	Red	Red	Red	Red
Статус клиента	Green	Yellow	Red	Red	Red	Red
Текущее действие	Green	Yellow	Red	Red	Red	Red

