

Celovite poslovno informacijske rešitve



Katero verzijo izbrati?



Certificiran zastopnik in implementator za Slovenijo

Stroka produkt d.o.o

Koroška cesta 61 a
2360 Radlje ob Dravi



Možne verzije

Entrepreneur

za individualne in podjetja, ki potrebujejo malo število licenc in osnovne funkcionalnosti

Team

za podjetja, ki potrebujejo osnovne funkcionalnosti in večje število licenc

Group

za podjetja, ki želijo večino možnih funkcionalnosti vključno s podporo procesom marketinga in servisa, vendar z manjšim številom licenc in omejitvami na nivoju velikosti baze

Enterprise

za podjetja, ki želijo verzijo z vsemi funkcionalnostmi in velikim številom licenc ter brez omejitev na nivoju velikosti baze

Entrepreneur ali Team sta primerni:

- za podjetja, ki potrebujejo samo orodje za obvladovanje dela s kontakti pri prodaji
- za podjetja, ki jim ni potrebno skrbeti za marketinške aktivnosti, ker obvladujejo trg na katerem delajo (malo število strank).
- za podjetja, ki prodajajo artikle ali storitve, kjer ni potrebno naknadno servisirati potreb stranke.
- za mala podjetja oziroma samostojne podjetnike ali individualne osebe (npr. odvetnike, avtomehanike, cvetličarne,...)
- za podjetja, ki bi radi uvajali stvari postopoma in bi šele naknadno svoj sistem nadgradili na primerno Maximizer CRM verzijo.

Group ali Enterprise sta primerni:

- za podjetja, ki želijo celovito CRM rešitev, ki podpira procese prodaje, marketinga in servisa (HelpDesk)
- za podjetja, ki v CRM-ju želijo hraniti večjo količino podatkov (potrebujejo več kot 4G velikosti baze)
- za podjetja, ki želijo integrirati Maximizer CRM z drugimi aplikacijami (npr. ERP poslovno računovodskimi programi)
- za podjetja, ki želijo dostopati do CRM aplikacije tudi preko spleta in mobilnih telefonov (User Web Access, Partner Web Access in Customer Web Access)
- za podjetja, ki želijo imeti izdelane zahtevnejše reporte
- za podjetja, ki želijo dodatno avtomatizirati procese dela s CRM Maximizerjem (Workflow avtomation)
- za podjetja, ki želijo dodatno programsko prilagoditi Maximizer CRM glede na njihove lastne potrebe (Customization Suite)

Certificiran zastopnik in
implementator za
Slovenijo

Stroka produkt d.o.o.

Koroška cesta 61a
2360 Radlje ob Dravi

PE Ljubljana

Špruha 19
1236 Trzin

PE Maribor

Tržaška cesta 65
2000 Maribor

E: ccc@stroka.si
T: 02 88 79 780
F: 02 88 79 773
S: www.stroka.si



	Opis uporabe	Enterprise	Group	Team	Entrepreneur
SPLOŠNO	Cena na licenco (brez DDV)	603,34 EUR	470,00 EUR	358,40 EUR	192,00 EUR
	Cena zakupa nadgradnje za eno leto (brez DDV)	120,67 EUR	94,00 EUR	71,68 EUR	38,40 EUR
	Minimalno število uporabnikov	5	1	5	1
	Maksimalno število uporabnikov	neomejeno	10	50	5
	Nadgradnja prog. opreme za 1. leto ob nakupu (softwer assurance)	obvezno	obvezno	opsijsko	opsijsko
NAČIN DOSTOPA	WEB dostop za uporabnika (WEB access)	✓	✓	✗	✗
	Možnost WEB dostopa za partnerje in stranke	✓	✓	✗	✗
	Dostop preko namizne aplikacije	✓	✓	✓	✓
	Možna uporaba Maximizerja na terenu, brez interneta ali mreže	✓	✓	✗	✗
	CRM za iPhone, Windows Mobile, Google Android, Nokia (WEB mobile)	✓	✓	✗	✗
SPLOŠNE FUNKCIONALNOSTI	CRM za BlackBerry (MaxMobile aplikacija)	✓	✓	✓	✓
	Možnost uvoza in izvoza (npr. Microsoft Excel)	✓	✓	✓	✓
	Dodajanje dodatnih uporabniških polj (user defined field)	✓	✓	✓	✓
	Nastavljanje obveznih uporabniških polj (mandatory field)	✓	✓	✓	✓
	Beleženje akcijskih planov vezanih na stranko ali potencialno stranko	✓	✓	✓	✓
	Integracija z Outlookom (emaili, opravila, koledar, kontakti)	✓	✓	✓	✓
	Pogled Moj delovni dan (glede na prijavljenega uporabnika)	✓	✓	✓	✓
	Urejanje pogledov (key user defined fields)	✓	✓	✓	✓
	Podpora za pošiljanje HTML emailov	✓	✓	✓	✓
	Izdelava spojenih nalepk, pisem in elektronske pošte	✓	✓	✓	✓
	Dodajanje dokumentov vezanih na stranko	✓	✓	✓	✓
	Iskanje z več poljubno nastavljenimi kriteriji	✓	✓	✓	✓
	Preverjanje duplikatov oz. podvojenih vnosov	✓	✓	✓	✓
	Možnost deljenja koledarja z drugimi uporabniki	✓	✓	✓	✓
	Možnost integracije s telefonsko centralo (podpira TAPI driver)	✓	✓	✓	✓
	Beleženje opomb	✓	✓	✓	✓
	Beleženje koledarja in opravil	✓	✓	✓	✓
Skupna knjižnica za dokumente	✓	✓	✗	✗	
PRODAJA	Upravljanje s prodajnimi priložnostmi	✓	✓	✓	✓
	Prodajne napovedi (prodajni lijak)	✓	✓	✓	✓
	Upravljanje sledi (lead-ov) in preusmerjanje	✓	✓	✓	✓
	Metodologija prodajnega procesa (projekt za prodajo)	✓	✓	✓	✓
	Napredne strategije prodajnih timov	✓	✓	✓	✓
	Spremljanje telefonskih klicev	✓	✓	✓	✓
	Ne moti preko (email, fax, pošta)	✓	✓	✓	✓
MARKETING in SERVIS	Upravljanje in spremljanje kampanj (Marketing Automation)	✓	✓	✗	✗
	Avtomatizirane e-mail kampanje	✓	✓	✓	✓
	Avtomatizirane e-mail kampanje s povratno informacijo	✓	✗	✗	✗
	Avtomatizirane faks in pisemske kampanje	✓	✗	✗	✗
	Upravljanje zadev (case management)	✓	✓	✗	✗
	Preusmerjanje zadev na osebe in čakalna vrsta	✓	✓	✗	✗
	Baza znanja	✓	✓	✗	✗
TEHNIČNE ZNAČILNOSTI	Deluje v povezavi z Microsoft Outlook, Word in Excel	✓	✓	✓	✓
	Deluje v povezavi s FrontPage in SharePoint	✓	✓	✗	✗
	Možnost integracije s poslovno računovodskimi aplikacijami	✓	✓	✗	✗
	Nastavitve skupin uporabnikov z določenimi pravicami	✓	✓	✓	✓
	Nastavljanje pravic na nivoju polj	✓	✓	✓	✓
	Možnost prilagajanja prog. opreme Maximizer (Customization Suite)	✓	✓	✗	✗
	Možnost avtomatizacije procesov (Workflow avtomation)	✓	✓	✗	✗
	Vrsta baze	SQL server	SQL Express	SQL Express	SQL Express
	Reporti (Crystal report)	✓	✓	✓	✓
	Reporti SQL in WEB	✓	✗	✗	✗
Nadzorna plošča (Dashboard)	✓	✓	✗	✗	

Certificiran zastopnik in implementator za Slovenijo

Stroka produkt d.o.o.

Koroška cesta 61a
2360 Radlje ob Dravi

PE Ljubljana

Špruha 19
1236 Trzin

PE Maribor

Tržaška cesta 65
2000 Maribor

E: ccc@stroka.si
T: 02 88 79 780
F: 02 88 79 773
S: www.stroka.si