

# Nowości w systemie bs4 ultra

## w wersjach 5.5.95 oraz 5.6

## Spis treści

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Wstęp</b> .....                                    | <b>3</b>  |
| <b>Wersja 5.5.95</b> .....                            | <b>4</b>  |
| Zmiany z punktu widzenia użytkowników systemu.....    | 4         |
| Zmiany z punktu widzenia administratorów systemu..... | 9         |
| <b>Zmiany w 5.6 względem 5.5.95</b> .....             | <b>11</b> |
| Najważniejsze zmiany w wersji 5.6.....                | 11        |

## Wstęp

Każda kolejna wersja aplikacji bs4 ultra zawiera nowe funkcjonalności, które odpowiednio zaimplementowane poprawią jakość oraz efektywność pracy użytkowników.

Poniżej przedstawiono listę zmian pomiędzy wersjami 5.5.95 oraz 5.5.89, a także opcje, które pojawiły się przy wersji 5.6.

Lista przedstawia potencjalne korzyści jakie można uzyskać po aktualizacji systemu. Zmiany w wersji 5.5.95 podzielono na sekcję dla użytkownika i administratora. Nasz system staje się coraz bardziej konfigurowalny, co daje duże pole do popisu osobom odpowiedzialnym za wygląd i funkcjonalności aplikacji. Oczywiście do poprawnego konfigurowania tych nowości niezbędne jest odpowiednie przeszkolenie.

Poniższa lista zawiera wymienione funkcjonalności, które największą wartość dodaną dają w momencie połączenia kilku z nich w jeden mechanizm.

Jeśli chcielibyście Państwo optymalizować dostępne w Waszej aplikacji procesy lub dodawać zupełnie nowe obiekty i mechanizmy, to wprowadzenie nowej wersji jest idealnym momentem do podjęcia tego typu prac. Prosimy wówczas o kontakt z Państwa opiekunem celem dokonania szczegółowych ustaleń.

## Wersja 5.5.95

Wersja 5.5.95 wiąże się przede wszystkim z zupełnie nowym menu oraz wieloma zmianami związanymi z zarządzaniem aplikacją. Z punktu widzenia użytkownika modyfikacje na pierwszy rzut oka nie będą spektakularne, ale nowe narzędzia mają wielką moc w rękach odpowiedzialnego administratora.

### Zmiany z punktu widzenia użytkowników systemu

1) **Nowe elastyczne menu z możliwością dostosowania do potrzeb użytkownika**

Możliwe jest teraz budowanie praktycznie dowolnego układu menu, dzięki czemu opcje, które w bieżącej wersji mogą być ukryte gdzieś w głębi aplikacji mogą teraz zostać „wyciągnięte” jako podstawowe operacje w głównym menu aplikacji.

2) **Praktycznie każda strona systemu dostępna z poziomu menu głównego może stać się stroną startową danego użytkownika**

Jeśli dany użytkownik zawsze po zalogowaniu do aplikacji przechodził do innego formularza czy zestawienia i z tego poziomu zaczynał pracę może mieć teraz wskazaną tę stronę jako swoją startową. Zaoszczędzi to nadmiarowych kliknięć.

3) **Dane kontrahenta mogą zostać pobrane lub zaktualizowane na podstawie NIP**

Udostępniliśmy opcję, by w momencie dodawania kontrahenta system zaciągnął dane firmy na podstawie podanego NIPu.

4) **Możliwość pełnego dopasowania wyglądu każdego zestawienia w zakresie dostępnych kolumn, kryteriów, liczby wyników i zapamiętanych preferencji wyszukiwania**

Każdy użytkownik może dopasować dowolne zestawienie w zakresie tego jakie kolumny będzie miał w nim dostępne i w jakiej kolejności, po czym będzie odbywać się domyślnie sortowanie (jeśli w ogóle sortowanie na danej kolumnie jest możliwe), jakie kryteria mają być domyślnie zapamiętane przy wejściu w dane zestawienie.

5) **Możliwość wyróżniania elementów formularza**

Nowa wersja zyskała nowe elementy formularzy, które można stosować w większości miejsc w systemie. Przede wszystkim pojawiła się opcja wprowadzania szpalt pionowych (które dotychczas dostępne były tylko na stronie startowej) oraz sekcji z możliwością zaznaczenia czy domyślnie dana sekcja ma być zwinięta czy rozwinięta. Każde pole może też być odpowiednio wyróżnione poprzez wprowadzenie innego koloru tła czy formatowanie etykiety. Pozwala to na znaczną optymalizację formularzy

(np. poprzez domyślne zwinięcie sekcji z informacjami, które są rzadko potrzebne).  
(uwaga: nie dotyczy modułu zdarzeń, zadań oraz edokumentów).

- 6) **Kartoteki transakcji, dostaw i zleceń zostały wyodrębnione jako osobne okna** dzięki czemu w ich nagłówkach mogą pojawić się istotne informacje w ramach danego tematu  
Każda kartoteka w systemie jest teraz otwierana w osobnym oknie. Pozwala to na jeszcze lepsze dopasowanie widoków elementów poszczególnych modułów w ramach aplikacji.
- 7) **Możliwość wyróżniania kolorem kolumn z datami jeśli jest przeterminowana**  
Rozbudowaliśmy możliwość wyróżniania kolumn z datami w zestawieniach (dotyczy zmiennych admina). Możliwe jest teraz ustawienie, by dana komórka zawierająca datę była wyświetlona np. na czerwono jeśli data już minęła. Takie kolorowanie działa niezależnie od kolorów wierszy zestawienia wynikających z fazy transakcji czy zlecenia.
- 8) **Możliwość wyróżniania kolorem kolumn liczbowych w zestawieniach**  
Opcja jak powyżej, ale dla zmiennych admina liczbowych.
- 9) **Możliwość wyróżniania kolorem kolumn ze zmiennymi jednokrotnego wyboru**  
Opcja jak powyżej, ale dla zmiennych admina select.
- 10) **Raporty statystyczne**  
Częściowo dostępne już w poprzedniej wersji, ale rozbudowane o dodatkowe opcje raporty statystyczne, które pozwalają agregować dane praktycznie z dowolnych zestawień w aplikacji. Dzięki temu liczba raportów możliwych do przygotowania w ramach aplikacji staje się praktycznie nieskończona. Każdy taki raport zyskuje własną kartotekę i opcję w menu, dzięki czemu możliwe jest też zarządzanie uprawnieniami do niego.
- 11) **Wykresy do raportów statystycznych**  
Do każdego raportu statystycznego możliwe jest wygenerowanie wykresu i zapisanie go np. na stronie startowej, co umożliwi zbudowanie „pulpitu menedżera”, dzięki czemu w jednym miejscu można zawrzeć dostęp do najważniejszych statystyk związanych z pracą na CRM.
- 12) **Możliwość skrócenia ścieżki rejestracji zdarzeń / zadań czy też dodawania różnego rodzaju obiektów do jednego przycisku w kartotece**  
Zarówno w ramach formularzy jak i w menu można teraz budować linki

do różnych operacji, które dostępne będą dosłownie po jednym kliknięciu. Pozwala to przyspieszyć np. proces rejestracji często powtarzanego zdarzenia w kartotece kontrahenta czy dodać możliwość dodawania nowej osoby do kontrahenta bezpośrednio w zakładce na dane ogólne.

13) **Rozbudowane szablony .pdf**

Szablony PDF zostały rozbudowane do tego stopnia, że nie jest już problemem generowanie hurtowo zaświadczeń po szkoleniu, skomplikowanego druku serwisowego na przygotowanym papierze firmowym z gotowymi „tabelkami” czy wydruk umowy z systemu w postaci, która uniemożliwi użytkownikowi ręczne dokonywanie zmian poza systemem.

14) **Rozbudowane szablony .docx / .xlsx**

Raczkujące w poprzedniej wersji szablony .docx oraz .xlsx doczekały się bardziej rozbudowanej obsługi. Możliwe jest teraz tworzenie dużych dokumentów w formacie Office, które będą mieć dane wstawiane bezpośrednio z systemu CRM i będą podlegać dalszej edycji (poza aplikacją bs4).

15) **Żółte karteczki**

Interesującą opcją dla zapominalskich jest funkcja żółtej karteczki w aplikacji. Teraz luźne myśli czy proste przypomnienia można zapisać w systemie w postaci karteczki, która po dodaniu może wyświetlać się na stronie startowej danego użytkownika. Każdą karteczkę można wyróżnić dowolnym kolorem oraz określić jej status, dzięki czemu karteczka nie ginie po archiwizacji oraz dostępna jest z dowolnego miejsca, do którego zalogujemy się do systemu CRM.

16) **Możliwość wyświetlenia zdjęcia w komunikatorze**

W przypadku dużych firm wyzwaniem jest wzajemne kojarzenie się pracowników. W nowej wersji naszego systemu każdy użytkownik może mieć dodane zdjęcie, które wyświetlane będzie przy każdym wysłanym przez niego komunikacie. Dzięki czemu łatwiej jest przypisać nazwisko do twarzy. Zdjęcie może też być wykorzystane i wyświetlone w ogólnym zestawieniu pracowników firmy. To pozwoli szczególnie nowym osobom szybko opanować listę współpracowników.

17) **Możliwość rozbudowy kartoteki pracownika z wariantem przechowywania danych poufnych tylko dla wybranych użytkowników**

Kartoteka pracownika została rozbudowana o możliwość dodawania dowolnej liczby pól, które mogą mieć charakter zarówno ogólnodostępny (np. numer telefonu), jak i poufny (podstawa wynagrodzenia / stawka za nadgodziny). Dzięki temu CRM może stać się idealnym miejscem do

przechowywania ważnych informacji na temat użytkowników CRM i odpowiednio zarządzać dostępem do tych informacji.

18) **Opcja dodawania nowych zakładek w formularzach praktycznie wszystkich obiektów**

Jeśli w Państwa systemie kartoteka transakcji czy zlecenia jest mocno skomplikowana i liczba pól sprawia problem użytkownikom przy uzupełnianiu danych, to nowa wersja daje nam możliwości rozdzielania tych pól pomiędzy kolejne zakładki. W kartotece każdego obiektu (kontrahent, transakcja, zlecenie, produkt) można dodać dowolną liczbę formularzy, które mogą zawierać dane zarówno w edycji jak i podglądzie. Zdecydowanie poprawia to jakość pracy przy dużej liczbie danych i wielu osobach zaangażowanych w obsługę danego obiektu / procesu.

19) **Blokady kryteriów**

Każde zestawienie w CRM może mieć zapamiętane przez użytkownika dowolne kryteria, które będą domyślnie wczytane w momencie wejścia do zestawienia. W nowej wersji możliwe stało się także odgórne blokowanie kryteriów oraz powielanie zestawień. Umożliwia to np. rozdzielanie zakładki zawierającej wszystkie reklamacje na osobne zakładki, z których każda będzie zawierać reklamacje o innym statusie i w każdej z tych zakładek możliwe będzie szukanie po innych kryteriach i wyświetlanie innych danych w kolumnach. Każda taka nowa zakładka może też mieć indywidualnie ustawione uprawnienia.

20) **Możliwość tworzenia raportów statystycznych i wykresów w kartotece kontrahenta**

Rozbudowa raportów statystycznych dała też możliwość tworzenia ich kontekstowo w ramach kartotek. Dotyczy to zarówno raportów jak i samych wykresów. Dzięki tej opcji możliwe jest np. pokazanie trendów zakupów danego klienta w ujęciu rocznym na wykresie, który dostępny będzie w zakładce „Dane ogólne” kontrahenta.

21) **Rozbudowanie znaczników w systemie pozwalających uzyskiwać dane w bardziej precyzyjnej i przyjaźniejszej formie**

Domyślnie system bs4 umożliwia wyświetlenie dowolnej danej jako kolumny w zestawieniu o ile ta dana dotyczy obiektu w zestawieniu. Czasem zdarza się jednak, że konieczne jest wyświetlenie innej informacji z systemu. Umożliwiają to teraz znaczniki, które mogą być zastosowane jako kolumna. Ich różnorodność sprawia, że o ile jakaś dana jest zawarta w systemie i ma powiązanie do obiektu, który jest wyświetlony w zestawieniu to można tę informację w tym zestawieniu zwrócić.

22) **Rozbudowane kontrolki wskazywania obiektów**

Pola służące budowaniu powiązań między obiektami zyskały indywidualną

obsługę, dzięki czemu np. wyświetlanie osoby ze strony kontrahenta odpowiedzialnej za transakcję pozwala teraz na pokazanie nie tylko imienia i nazwiska danej osoby, ale praktycznie dowolnej danej z kartoteki tejże osoby. Może to być np. stanowisko czy numer telefonu czy poziom jej uprawnień. Dotyczy to praktycznie wszystkich obiektów, które są pokazywane w postaci kontrolki w formularzu.

23) **Rozbudowana wyszukiwarka w prawym górnym rogu**

Podstawowa wyszukiwarka w CRM, znajdująca się w prawym górnym rogu strony głównej, może być rozbudowana o szukanie po dowolnym obiekcie. Prosty przełącznik pozwala szybko zmieniać wyszukiwarkę transakcji na wyszukiwarkę kontrahentów i jednocześnie duży poziom elastyczności sprawia, że szukać można praktycznie po dowolnej zmiennej i wyświetlać znalezione rekordy w sposób dopasowany do Państwa potrzeb.

24) **Autoresponder przy wnioskach urlopowych**

W momencie składania wniosku urlopowego możliwe jest teraz dodanie autorespondera do dowolnej skrzynki mailowej. Pozwala to na skonfigurowanie automatycznej odpowiedzi już w momencie składania wniosku, nawet jeśli urlop ma się zacząć za miesiąc od momentu składania. Autoresponder zostanie dodany tylko na okres urlopu i tylko pod warunkiem akceptacji wniosku.

25) **Możliwość dodawania nieobecności w powiązaniu do konkretnego typu zadania (np. delegacja)**

Część zadań wiąże się z nieobecnością w pracy. Chodzi np. o wizytę u klienta czy szkolenie. Nowa wersja umożliwia, by konkretnemu typowi zadania przypisać rodzaje nieobecności. Wówczas w momencie dodawania zadania do kalendarza użytkownik może dodatkowo zaznaczyć, że na dzień wykonywania tego zadania osoba wskazana jako wykonawca będzie miała dodaną nieobecność wybranego typu (np. delegacja przy zadaniu „Wizyta u klienta” – jest to wariant opcjonalny).

26) **Możliwość określenia, które typy nieobecności wymagają akceptacji (np. delegacja)**

Rozwinięciem powyższego punktu jest możliwość zaznaczania czy dany rodzaj nieobecności wymaga zatwierdzenia przez przełożonego. Dzięki takiemu rozwiązaniu wszystkie urlopy nadal będą akceptowane ręcznie przez uprawnioną osobę, ale np. wszystkie delegacje mogą otrzymywać status „zaakceptowana” automatycznie po dodaniu. Usprawnia to przepływ informacji w firmie.

27) **Akceptacja urlopów – zmiana uprawnionych**

W nowej wersji systemu pojawiła się możliwość wskazywania dowolnej osoby uprawnionej do akceptowania wniosków wskazanej osoby. Dzięki



tej funkcjonalności wnioski urlopowe mogą zostać zaakceptowane zarówno przez przełożonego danego pracownika, ale także przez wskazaną imiennie osobę z działu kadr czy nawet specjalną dedykowaną osobę, która pełnić w firmie może dowolną rolę.

#### 28) **Opinie pracownicze**

Ciekawe narzędzie dla menedżerów. Moduł opinii pracowniczych umożliwia rejestrowanie w aplikacji opinii na temat wskazanego pracownika w powiązaniu do obiektów istniejących w systemie. Każda opinia może mieć charakter pozytywny, negatywny lub pozytywny. Jak to działa: w oknie wysyłki komunikatora pojawić się może dodatkowa zakładka „opinia pracownicza”, po przejściu do tej zakładki system umożliwi wskazanie osoby, której dotyczy opinia, notatki, rodzaju opinii oraz określenie osób uprawnionych do tej opinii. Po zarejestrowaniu jej w systemie uprawnione osoby będą mieć podgląd do wprowadzonego rekordu wraz z całym jego opisem. Fakt powiązania opinii do konkretnego kontrahenta, zdarzenia czy transakcji powoduje, że nie trzeba pamiętać czy opisywać czego konkretnie ona dotyczyła. Wszystko jest w aplikacji. Jest to idealne narzędzie do zbierania informacji do rozmów okresowych z pracownikami czy też wyłapywania materiałów szkoleniowych dla całej firmy.

#### 29) **Uprawnienia do szablonów**

Częstym problemem w systemie może być dość duża liczba szablonów. Rozwiązaniem tego problemu jest możliwość skonfigurowania uprawnień do konkretnego szablonu, dzięki czemu można wskazywać grupy pracowników, które mogą korzystać z danego pisma. Jest to rozwiązanie, które służyć może zarówno zwiększeniu wygody pracy jak i zabezpieczeniu potencjalnemu niedozwolonemu dostępowi do danych przy wykorzystaniu szablonów.

#### 30) **Rozbudowane opcje hurtowych zmian obiektów**

Praktyczne w każdym zestawieniu można włączyć opcję hurtowej zmiany znalezionych obiektów. Mechanizm ten umożliwia wskazanie dowolnego pola z systemu opisującego dany obiekt i hurtowe ustawienie tej samej wartości wszystkim zaznaczonym rekordom. Może to być wykorzystane np. do zmiany wielu transakcji na tę samą fazę, ustawienie wszystkim znalezionym kontrahentom nowego statusu czy przypisanie im konkretnego opiekuna. Funkcja ta dostępna może być praktycznie w każdym zestawieniu (nie ma wówczas konieczności korzystania z przejściówki w postaci schowka).

#### 31) **Kontrahent i produkt – aktywny / nieaktywny**

W kartotece produktu oraz kontrahenta została dodana nowa cecha: „aktywny”. Cecha ta może mieć dwa systemowe warianty: „tak” lub „nie”. Oznaczenie kontrahenta jako nieaktywnego skutkuje tym, że stanie się

on niedostępny w większości zestawień w systemie, ale jego kartoteka zostanie zachowana w archiwum z możliwością przywrócenia do aktywności. Jest to idealne rozwiązanie na produkty, które wyszły z użytku, ale nadal chcemy je widzieć w historii sprzedaży czy na kontrahentów, którzy zakończyli działalność, ale potrzebujemy mieć ich w systemie na potrzeby raportowania, natomiast nie chcemy już wystawiać na nich jakichkolwiek działań handlowych.

### 32) **Edytowalne terminarze**

W nowej wersji dodana została możliwość tworzenia terminarzy graficznych, które opierać się mogą na różnych zestawieniach w systemie. Przykładowo można stworzyć graficzną postać terminów wysyłanych ofert w rozbiciu na pracownika. Można też pokazać na osi czasu jak wyglądały zgłoszenia serwisowe zależnie od rodzaju zgłoszenia. Wymogiem do stworzenia terminarza jest ustalenie po jakiej cesze ma nastąpić grupowanie i co ma stanowić początek i koniec danego wydarzenia.

## Zmiany z punktu widzenia administratorów systemu

- 1) Konfiguracja uprawnień oparta może być o profil kompetencji, grupę użytkowników lub dla pojedynczego użytkownika, z precyzją do pojedynczego pola na stronie**  
Nowa wersja zmniejsza rolę profili kompetencji na rzecz grup użytkowników. Różnica jest tutaj taka, że każdy użytkownik może należeć do dowolnej liczby grup i uprawnienia do konkretnego obiektu / pola w formularzu mogą być nadawane w oparciu o którąkolwiek z grup.
- 2) Uprawnienia do kryteriów i kolumn nadawane zgodnie z powyższą precyzją**  
Każde zestawienie w systemie może mieć skonfigurowanych kilka zestawów kolumn czy kryteriów. To jakie kryteria i kolumny w zestawieniu zobaczy użytkownik zależne będzie od tego do jakiej grupy przynależy. Dzięki temu można zrobić jedno zestawienie, w ramach którego handlowiec zobaczy inne kolumny niż jego przełożony kierownik działu handlowego, a jeszcze inne dane może zobaczyć Prezes firmy.
- 3) Współdzielone strony startowe mogą zawierać elementy z indywidualnymi uprawnieniami dla użytkownika**  
Umożliwia to stworzenie jednej wspólnej strony dla wielu użytkowników, ale widok będzie zależny od przynależności usera do grup w systemie.
- 4) Zastąpienie zakładki „Zestawienia / Raporty” mechanizmem raportów statystycznych**  
Nowością systemu jest mechanizm tworzenia raportów statystycznych. Tworzone tak raporty są bardzo elastyczne i konfigurowalne. Mogą opierać się one o dowolne obiekty.  
Dzięki temu jeśli np. w kartotece transakcji pojawi się nowa zmienna „priorytet”, to odpowiednio przeszkolony administrator może w oparciu o tę zmienną stworzyć raport przedstawiający zagregowane dane np. w ujęciu miesięcznym.
- 5) Wyniki raportu statystycznego można przedstawiać w formie wykresu**
- 6) Rozbudowany tryb konstruktor**  
Tryb konstruktor pozwala zarządzać praktycznie całą konfiguracją systemu. Większość ustawień przeprowadzamy kontekstowo zaczynając od kartoteki obiektu, który chcemy zmieniać.

- 7) **Edycja uprawnień w systemie oraz ich prezentacja, odbywa się z poziomu miejsca, w którym znajduje się osoba konfigurująca**  
Dotychczasowa edycja uprawnień wymagała znajomości ustawień w profilach kompetencji. Nowe rozwiązanie pozwala na definiowanie dostępu do poszczególnych zakładek i kartotek bezpośrednio z poziomu tych zakładek.
- 8) **Nowe znaczniki typu „zapytanie z bazy danych”**  
Dodana została możliwość tworzenia znaczników, które mają postać zapytań bazodanowych. Pozwala to na bardzo precyzyjne eksplorowanie systemu i wyświetlanie danych praktycznie w dowolnej postaci na jaką pozwala SQL. Można w ten sposób wyciągać dane zarówno z bazy CRM jak i z dowolnej bazy podpiętej konektorem do naszego systemu.
- 9) **Nowe zastosowania znaczników**  
Nowe znaczniki mogą być wykorzystane w szablonach, formularzach oraz jako kolumny zestawień – kolejne narzędzie do lepszego dopasowania informacji prezentowanych w systemie.
- 10) **Nowe mechanizmy zwane triggerami ułatwiające automatyzację procesów**  
Każde dodanie / skasowanie rekordu, zmiana wartości dowolnego pola czy zmiennej admina może skutkować uruchomieniem mechanizmu nazwanego triggerem, w wyniku którego system może wysłać maila, zarejestrować zdarzenie, czy zmienić wartość innego pola. Dodatkowo przed dodaniem / usunięciem obiektu czy zmianą wartości dowolnego pola może przejść akcja walidująca czy można przeprowadzić daną operację i zależnie od wyniku sprawdzenie można tę akcję zablokować lub na nią zezwolić. Triggery umożliwiają bardziej precyzyjne pilnowanie logiki biznesowej i większą automatyzację pracy.
- 11) **Możliwość budowania terminarzy graficznych**  
Od tej wersji systemu możliwe jest tworzenie „terminarzy graficznych”. Pozwalają one przedstawiać obiekty na osi czasu w oparciu o pola typu data. Przy każdym terminarzu można wskazać jakie informacje o wyświetlanym obiekcie ma on przedstawiać. Dodatkowo można łączyć kilka terminarzy w jeden. Co umożliwia nam np. wyświetlenie zleceń serwisowych w rozbiciu na serwisantów i na tej samej osi czasu pokazanie urlopów tych osób.
- 12) **Oznaczanie liczby, daty w zestawieniu na czerwono**, np. w przypadku gdy nie spełnia określonych założeń - data po deadline.
- 13) **Reguły pozwalające tworzyć dynamiczne formularze**  
Przykład zastosowania: pole "przyczyna anulacji" może wyświetlać wiele wariantów, jednak po wyborze wariantu "inny" pojawia się pole tekstowe

do wpisania własnej odpowiedzi, dzięki nim administrator może niemalże poprowadzić użytkownika za rękę przez proces uzupełniania danego formularza)

## Wersja 5.6

Wersja 5.6 zawiera kolejną bardzo istotną serię zmian, które jeszcze bardziej zwiększają elastyczność konfiguracyjną aplikacji. W wersji tej postawiliśmy także na rozwój narzędzi wspomagających sam CRM – moduł eBOK oraz wersja mobilna aplikacji dostępna na systemy android.

### Najważniejsze zmiany w wersji 5.6

#### 1) **Nowy moduł eBOK**

Moduł eBOK pozwala CRMowi naszych klientów połączyć się ze swoimi klientami czy dostawcami. Jako końcówka aplikacji głównej może być skonfigurowany pod kątem wyświetlania określonych danych dostępnych w CRM. Dokładna konfiguracja eBOKa wymaga poprzedzenia analizą potrzeb klienta.

#### 2) **Wersja mobilna**

Stworzyliśmy aplikację mobilną, która konfigurowalnością prawie dorównuje wersji stacjonarnej. Jest ograniczona możliwościami jakie daje system android, ale jak każde nasze narzędzie pozwala na bardzo duży stopień dopasowania modułu do potrzeb klienta. Konfigurowalne jest menu aplikacji i zawartość poszczególnych stron. System świetnie sprawdza się do wspomagania codziennej pracy. Więcej informacji znajdziecie Państwo na naszej stronie w sekcji „[nowości](#)”.

#### 3) **Nowy webmail**

Wprowadziliśmy nową, bardziej przyjazną szatę graficzną aplikacji mailowej. Jest ona bardziej elastyczna niż poprzednia i zdecydowanie bardziej przyjazna w obsłudze przy zachowaniu wszystkich funkcjonalności poprzedniej wersji.

#### 4) **Nowe kryteria i kolumny**

W wersji 5.6 zastosowaliśmy zupełnie nowe podejście do tworzenia kryteriów i kolumn w zestawieniach. Każda kolumna i każde kryterium jest teraz w pełni kontrolowane przez administratora. Pozwala to jeszcze lepiej dopasować treść wyświetlanych danych do Państwa potrzeb. Kolumny mogą być edytowalne i w podglądzie, można formatować sposób wyświetlania ich danych zależnie od potrzeb, mogą stać się linkiem do strony powiązanej z obiektem, który opisują. Powstała także kolumna określona jako „dowolny tekst”, która może agregować w sobie dane z kilku innych kolumn – jest to idealne narzędzie jeśli widok typu arkusz kalkulacyjny się nie sprawdza.

Nowe kryteria umożliwiają teraz filtrowanie danych po praktycznie dowolnych cechach obiektów, o ile tylko te cechy znajdują się w bazie. Można określać sposób szukania (np. dla tekstów dokładnie po wartości,

po jednakowym początku czy po dowolnym fragmencie tekstu). Oczywiście każde kryterium czy kolumna wymaga odpowiedniego przygotowania przez osobę znającą strukturę bazy danych systemu bs4 Ultra.

Jako kilka przykładów można wymienić np.

- wyświetlenie w kolumnie tylko pierwszych 30 znaków notatki (by nie zajmowała zbyt wiele miejsca),
- wyświetlenie w kolumnie symboli produktów znajdujących się na transakcji,
- wyświetlenie ostatniego zdarzenia powiązanego do zlecenia (wraz z notatką),
- szukanie kontrahentów, którzy zawierają transakcje o kwocie większej niż X PLN,
- szukanie kontrahentów, którzy nie mieli dodanej żadnej transakcji w zadanym okresie,
- szukanie produktów, które były sprzedawane w zadanym okresie (opierając się np. na pozycjach faktur zaciągniętych z programu ERP),
- szukanie zleceń tylko po fazach, ale lista faz ograniczona tylko do faz jednego typu zlecenia lub wręcz do konkretnych wskazanych przez administratora.

Każde takie kryterium wymaga odpowiedniego skonfigurowania, ale są to tylko przykłady zastosowań. Jeśli widzicie Państwo u siebie potrzeby optymalizacji szukania rekordów, prosimy o kontakt ze swoim opiekunem.

#### 5) **Nowa szata graficzna**

Przygotowujemy się na nową szatę graficzną w bs4. Testując kilka rozwiązań przygotowaliśmy wersję przejściową nazwaną „Darłowska bryza”, w której przeważa kolor morski oraz zdecydowanie ograniczona została „kanciastość” naszej aplikacji. Dodatkowo kilka elementów zostało jeszcze uproszczonych.

#### 6) **Edytowalne ikony**

Zmiany graficzne związane są też z wprowadzeniem nowej biblioteki ikon, które mogą być zastosowane właściwie w każdej opcji menu. Ikony mogą mieć określony dowolny kolor czy rozmiar.

#### 7) **Nowe możliwości terminarza**

Udostępnione w poprzedniej wersji terminarze zostały jeszcze ulepszone. Możliwe jest teraz budowanie słowników wyświetlanych rekordów, dzięki czemu osiągamy bardziej przejrzystą formę terminarzy.

#### 8) **Edytor wykresów**

Dodaliśmy możliwość tworzenia szablonów wykresów. Dzięki czemu możliwe jest teraz przygotowanie różnych schematów wyświetlania danych w postaci graficznej. Zależnie od potrzeb możemy sterować

marginesami, legendą czy pochyleniem etykiet. Wpływa to na poprawę czytelności wykresów.

Nowością są też wykresy czerpiące dane bezpośrednio z bazy danych.

Pozwalają przygotować graficzną prezentację parametru, którego nawet wprost nie mamy w systemie, ale może on zostać wyliczony na podstawie dostępnych danych.

9) **Logowanie domenowe**

10) **Interaktywne linki w mailach**

Możliwe jest tworzenie specjalnych znaczników typu link i zawieranie ich w wysyłanych z systemu mailach. Linki mogą przybierać postać przycisków (odpowiednie formatowanie maila) i stanowić akcję do wykonania dla odbiorcy maila. Dzięki temu można automatyzować proces udzielania zgód marketingowych, zapisy na szkolenia, potwierdzenia wykonania zlecenia serwisowego czy inne proste akcje. Po kliknięciu w taki link system CRM rejestruje zdarzenie powiązane z obiektem, który był powiązany z linkiem i to może zapoczątkować np. nową procedurę w aplikacji.

11) **Funkcje związane z RODO**

Po wejściu przepisów związanych z RODO aplikacja bs4 została rozbudowana o opcje pozwalające łatwiej zarządzać udzielonymi zgodami. Oczywiście możemy też dopasować system do konkretnych Państwa potrzeb w tym zakresie, gdyż jak pokazuje praktyka różne firmy w różnym stopniu wdrażały rozwiązania związane z RODO.

12) **Pobieranie danych z GUS**

Rozbudowaliśmy mechanizm do pobierania danych z GUS. Poza podstawowymi danymi teleadresowymi możliwe jest też włączenie zaciągania danych rozpoczęcia i zakończenia działalności oraz PKD.

13) **Własne słowniki**

Słowniki własne pozwalają na ograniczenie pól z listami wyboru do wariantów niezbędnych w danym miejscu. Idealnie sprawdzają się one w miejscach, gdzie domyślna lista wyboru byłaby bardzo długa, a ważne są tylko warianty spełniające określone kryteria, np. spośród wszystkich dostępnych faz transakcji możemy chcieć wyświetlić tylko część najczęściej używanych do szukania.

14) **Rozbudowa modułu do raportów zewnętrznych**

Stworzenie mechanizmu własnych słowników pozwoliło na rozbudowę raportów zewnętrznych. Raporty, które mogą bazować na danych nie tylko z bazy CRM, ale praktycznie z dowolnej bazy (do której stworzono w CRM konektor) są teraz znacznie bardziej przyjazne w użytkowaniu dzięki nowym kryteriom szukania.



15) **SMS po triggerach**

Automaty, które mogą być uruchamianie po dowolnej akcji w systemie dają teraz możliwość wysyłki sms na dowolny numer telefonu (wskazany np. w polu tekstowym w kartotece zlecenia serwisowego).

16) **Wydruk z przycisku w formularzu**

W formularzach można umieszczać przyciski, po kliknięciu na który zostanie od razu wydrukowane pismo (np. w formacie pdf). Jest to idealne rozwiązanie w sytuacjach, kiedy chcemy zdjąć z użytkownika odpowiedzialność za wybór odpowiedniego szablonu. Mając do wyboru tylko jedną opcję, nie popełni on błędu.

17) **Reguły formularzy**

Wprowadziliśmy mechanizmy, które poprawiają czytelność formularzy. Dają one możliwość chowania lub wyświetlania odpowiednich pól w zależności od spełnionych warunków. Np. przycisk do wydruku pojawi się dopiero, kiedy na umowie wskażemy wszystkie niezbędne pola lub kartoteka kontrahenta może mieć wyświetlone inne pola zależnie od statusu danego klienta.

18) **Zarządzanie sesjami użytkowników**

Administrator ma teraz możliwość sprawdzić aktywnie dostępne sesje użytkowników, przerywać je (co skutkuje wylogowaniem usera) czy też ustalać maksymalne czasy trwania sesji.

Szczegółowe informacje o niektórych modułach znajdziecie Państwo na stronie:  
<https://bs4.pl/nawosci/>