

# Что нового в SalesLogix v6.2

**CRM-система SalesLogix** является лидером среди решений управления клиентскими взаимоотношениями для компаний малого и среднего бизнеса, которым необходимо гибкое и легко используемое решение для поддержки продаж и обслуживания потребностей и проблем своих клиентов.

SALESLOGIX

**best**  
software  
insights for the life of your business™

# Усовершенствовано управление сделками

- Фокусировка на пользователя (усовершенствован механизм ввода и обновления сделок)
- «Приборная панель» предоставляет возможность оперативного анализа прогнозов сделок (Статистика сделок)
- Новый механизм сбытовых процессов
- Поддержка мультивалютности

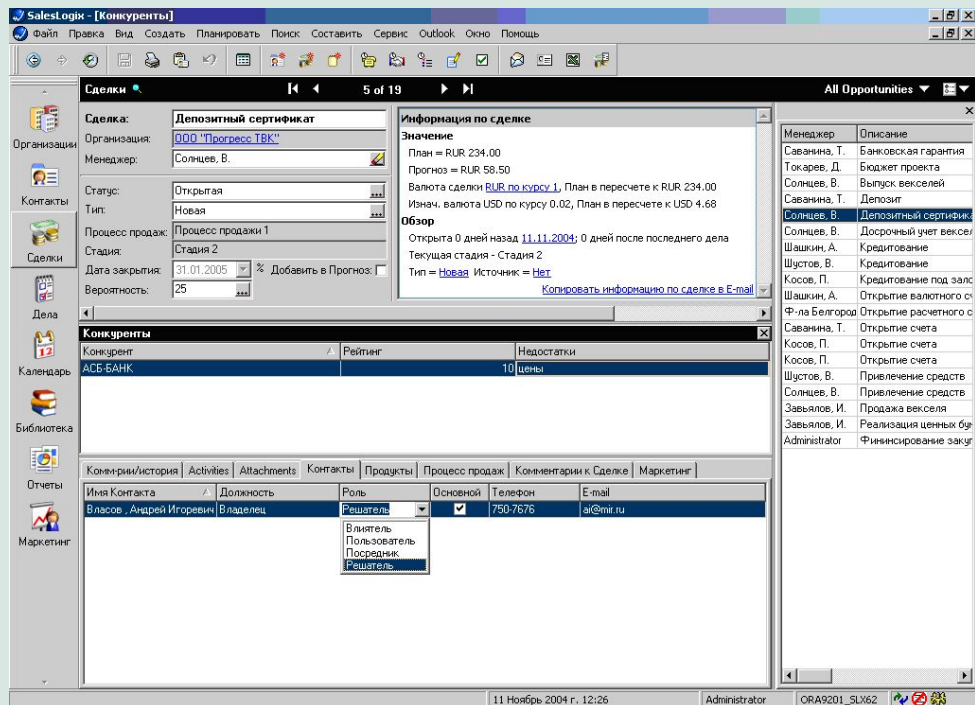
The screenshot displays the Saleslogix application window titled 'Saleslogix - [Сделка: Депозитный сертификат]'. The interface is divided into several sections:

- Deal Information:** Shows details for a 'Deposit Certificate' deal from the organization 'ООО "Прогресс ТВК"' managed by 'Солнцев, В.'. The status is 'Открытая' (Open) and the type is 'Новая' (New).
- Forecast:** Displays a forecast for 'RUR 234.00' with a probability of 25%.
- Products Table:** A table listing products with columns for #, Product, Family, Level, Price (RUR), Discount, Adjusted Price, Price (RUR), Quantity, and Expanded. It shows two rows for 'Снятие со счета' (Account Debit) and 'Продукт' (Product).
- Process Sales:** Shows the current stage as '2. Стадия 2 (25%)'.
- Task List:** A table with columns for completion, step, start, and end dates. It lists steps like 'Шаг 1' and 'Шаг 2' for different stages.
- Right Panel:** A list of 'All Opportunities' with columns for Manager and Description, listing various deals and their managers.

The bottom status bar indicates the date '11 Ноябрь 2004 г. 12:24' and the user 'Administrator'.

# Управление сделками – Обновлен интерфейс пользователя и механизмы работы

- Усовершенствованы механизмы ввода сделок, добавления продуктов, закрытия сделок
- Добавлен новый механизм «Снимок сделки» для быстрого доступа к суммарной информации по сделке
- Добавлена возможность отправки информации по сделке по e-mail одним кликом
- Добавлена возможность группового обновления сделок
- Формирование коммерческих предложений с автоматическим включением информации о продуктах и ценах



# Управление сделками – Статистика сделок

□ **Отображение суммарной информации по основным показателям сделок для быстрого анализа:**

- **Количество сделок, итоговые и средние показатели плановых и фактических доходов по сделкам**
- **Среднее значение процента вероятности закрытия сделок, среднее число дней активности сделок**

□ **Экспорт информации в Excel или отображение непосредственно в новых отчетах Crystal Reports**

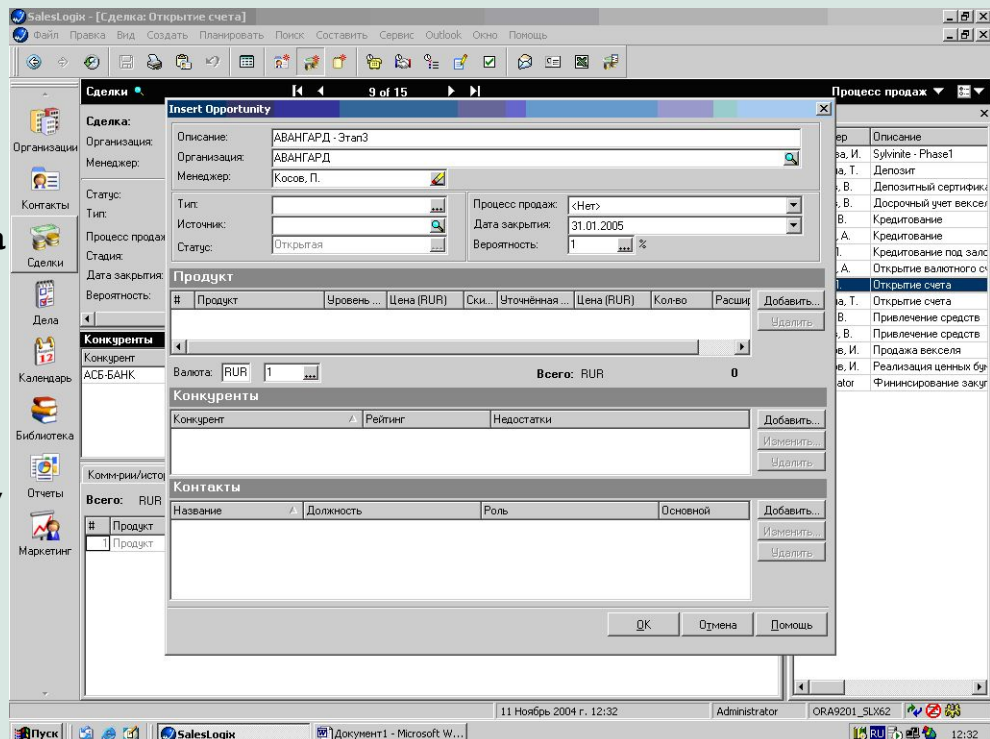
The screenshot displays the SalesLogix application window titled "Сделка: Привлечение средств". The main window shows a table of transactions with columns for Manager, Description, Organization, Date, Plan, and Value. A summary window titled "Статистика сделок - [Процесс продаж]" is open, displaying the following statistics:

Показатель	Значение
Число сделок	= 14
По плану Итого (среднее)	= RUR 3 885.00 (RUR 277.50)
Ср. взвеш. Итого (среднее)	= RUR 433.95 (RUR 31.00)
Ср. вероятность закрытия	= 15%
По факту Итого (среднее)	= RUR 0.00 (RUR 0.00)
Ср. число дней открытия	= -1
Период закрытия (Мин - Макс)	= 31.01.2005 - 31.01.2005

At the bottom of the summary window, there are buttons for "Экспорт группы", "Отчеты", "Обновить сделки", and "Закрыть". The system tray at the bottom of the screen shows the date "11 Ноябрь 2004 г. 12:28", the user "Administrator", and the session ID "ORA9201\_SLX62".

# Управление сделками – Новый механизм сбытовых процессов

- Гибкость механизма сбытовых процессов упрощает процесс работы со сделками, вплоть до закрытия сделки
- Определение процента вероятности закрытия сделки на любой стадии и шаге
- Выполнение действий на каждом шаге, таких как запрос информационных материалов, e-mail, коммерческих предложений или запланированных дел по одному нажатию клавиши



SALESLOGIX

best  
software  
insights for the life of your business™

# Упрощение работы с системой

- Усовершенствован интерфейс пользователя
- Поддержка работы с различными часовыми поясами
- Использование доступа к системе на уровне авторизации ОС Windows

The screenshot displays the SalesLogix application window for the organization 'АВАНГАРД'. The interface includes a menu bar, a toolbar, and a sidebar with navigation icons. The main area is divided into several sections:

- Organization Details:** Includes fields for 'Подчиняется' (Reports to: ООО АГАВА), 'Адрес' (Address: Садовническая ул., 12, строение Москва), 'Почтовый' (Postal), 'Полное юр. лицо' (Full legal name: АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК "АВАНГАРД"), 'Отрасль' (Industry: Финансы/Страхование/Недвижимость), and 'Форма' (Form).
- Contact Information:** Lists 'Работ. тел (1)', 'Работ. тел (2)', 'Справочный', 'Факс', 'Web', and 'E-Mail' (avangard@mail.ru). It also shows 'ПИН', 'Тип' (Лидер), 'Статус' (Активный), 'Категория' (Средний), 'ИНН', 'Подразделение' (Центральная офис), 'Куратор' (Зам. пред2), and 'Менеджер' (Косов, П.).
- Contacts Table:** A table with columns: Имя контакта, Основной, Рабочий телефон, Телефон мобильный, Должность, Город, Тип, Статус. One contact is listed: Пешкарев, Андрей (9951130355, 89162345611, Менеджер, Москва, Посредник, Активный).
- Deals Summary:** Shows statistics: 2 Открытая = RUR 3 582.00, 0 Закрыта и выиграна = RUR 0.00, 0 Закрыта и проиграна = RUR 0.00, 0 Неактивная = RUR 0.00.
- Deals Table:** A table with columns: Название сделки, Статус, Дата закрытия, Potential (RUR), Вероятность, В работе (дни), План/Факт. One deal is listed: Кредитование под залог недвижимости (Открытая, 31.01.2005, 1 265.40, 10%,).

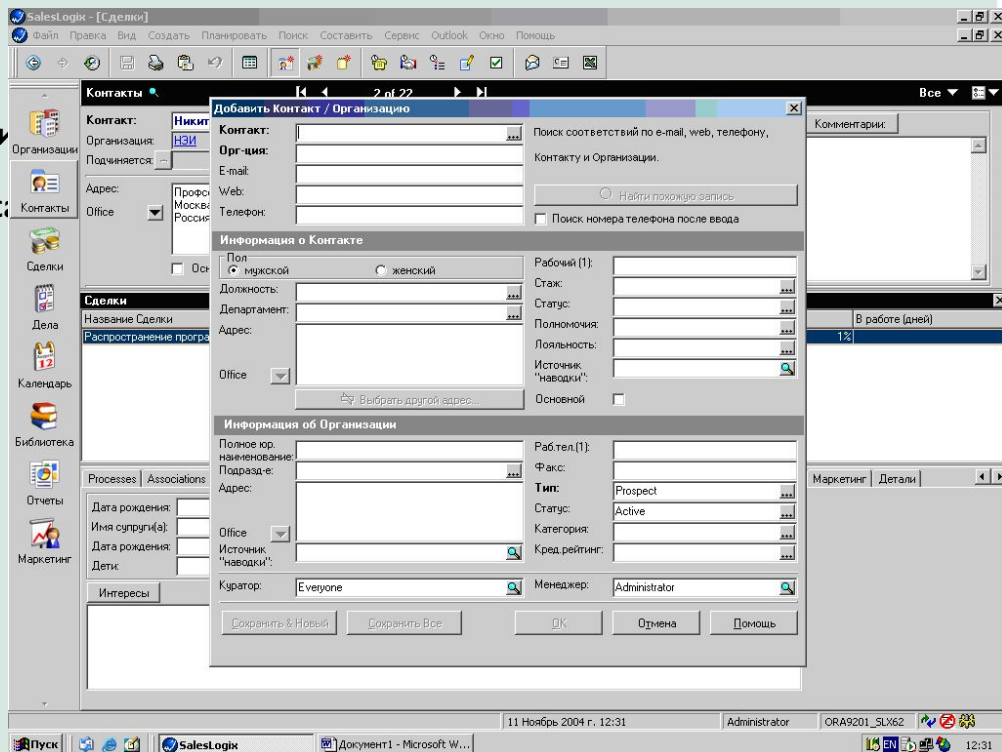
The status bar at the bottom indicates the date and time (11 Ноябрь 2004 г. 12:30), the user role (Administrator), and the user ID (ORA9201\_SL\62).

SALESLOGIX

best  
software  
insights for the life of your business™

# Упрощение работы с системой – Усовершенствован интерфейс пользователя

- Обновленный интерфейс пользователя улучшает и упрощает процесс работы с системой и доступ к информации
- Настройка экранного интерфейса с формированием областей одновременного отображения информации на уровне разделения представлений, детального отображения, среднего окна, набора закладок, и списочного вида
- Усовершенствован механизм ввода новых организаций / контактов с проверкой наличия дубликатов в системе



# Упрощение работы с системой – Windows авторизация

- Автоматический доступ в систему с использованием учетной доменной записи ОС Windows
- Импорт учетных записей пользователей непосредственно из ОС Windows (Active Directory не требуется)
- Связывание учетных записей пользователей с доменными учетными записями ОС Windows с помощью модуля SalesLogix Administrator, настройка доступа пользователей системы либо на уровне учетной записи SalesLogix, либо по доменной учетной записи пользователя

The screenshot shows the SalesLogix application window titled 'SalesLogix - [Evaluation] - [Opportunity: Abbott Ltd.-Phase I]'. The interface includes a menu bar (File, Edit, View, Insert, Schedule, Lookup, Write, Tools, Outlook, Window, Help) and a toolbar. The main content area is divided into several sections:

- Opportunities:** Shows details for 'Abbott Ltd. Phase I', including Account (Abbott Ltd), Acct. Mgr. (Hogan, Lee), Reseller (Advising Group), Est. Close (12/28/2002), Probability (25%), Status (Open), and a comment: 'This is a big order. We need to confirm our delivery dates and make sure John knows a the product specs.'
- Opportunity Snapshot:** Displays Value (Sales Potential = USD 2,281,100.00, Weighted = USD 570,275.00), Currency (USD), and Summary (Opened 493 days ago on 11/11/2002; 0 Days since last activity; Currently in Contract Negotiation stage).
- Products:** A table listing products with columns for Product, Family, and Total value.
- Log On to Windows:** A modal dialog box for Windows Server 2003 Enterprise Edition authentication. It contains fields for 'User name:' (jsabbott), 'Password:' (\*\*\*\*\*), and 'Log on to:' (SALESLOGIX). Buttons for 'OK', 'Cancel', 'Get Down...', and 'Options <<' are visible.
- Notes/History:** A table showing the sales process stages and steps.

Product	Family	Total
2 TOSH Warranty	Warranty	2,281
4 MS Windows 2000 Professional	Software	2,281
3 MS Office2000 Professional	Software	2,281
1 Toshiba Tecra	Hardware	2,281
5 MS Windows 2000 Server	Software	2,281

Complete	Step	Description	Completed On
☑	Stage: 1:Qualification - 1%		
☑	Decision Time, Budget, Power	Prospect meets all basic criteria to initiate Opportunity	3/8/2004
☑	Qualification Worksheet	Fill out Qualification Worksheet	3/8/2004
☑	Stage: 2:Needs Analysis - 10%		
☑	Perform Needs Analysis	Meeting	3/8/2004
☑	Needs Analysis Complete	None	3/8/2004
☑	Stage: 3: Demonstration - 25%		
☑	Demo Complete	None	3/8/2004
☑	Stage: 4: Contract Negotiation - 75%		
☑	Create Proposal	Generate Proposal, E-mail to Prospect	3/8/2004
☐	Send Contract Info	Populate e-mail template, PDF Form Attached	
☐	Contract Negotiated	None	
☐	Stage: 5: Close Sale - 100%		
☐	All Paperwork Signed and Submitted	None	

SALESLOGIX

best  
software  
insights for the life of your business™



# Возможности настройки и доработки системы

- Расширена функциональность системы - Организации / Контакты / Сделки / Заявки
- Добавлена возможность создания новых сущностей на уровне основных форм с поддержкой полного функционала включая закладки и группы списочного представления
- Отображение модальных и немодальных диалоговых окон в рамках основных экранных форм
- Настройка сбытовых процессов, включая стадии, шаги и действия, с возможностью формирования их в виде отдельных модулей для распространения

