

# 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:

- Header:** Includes menu options like 'Файл', 'Правка', 'Вид', 'Создать', 'Планировать', 'Поиск', 'Составить', 'Сервис', 'Outlook', 'Окно', and 'Помощь'.
- Left Sidebar:** Contains navigation icons for 'Организации', 'Контакты', 'Сделки', 'Дела', 'Календарь', 'Библиотека', 'Отчеты', and 'Маркетинг'.
- Main Content Area:**
  - Сделки:** Shows details for 'Депозитный сертификат' from organization 'ООО "Прогресс ТВК"' managed by 'Солнцев, В.'. Status is 'Открытая', type is 'Новая', and probability is '25%'.
  - Информация по сделке:** Displays financial details: Plan = RUR 234.00, Forecast = RUR 58.50, and currency conversion rates for EUR and USD.
  - Обзор:** Shows the deal's history, including opening and closing dates and stages.
  - Продукты:** A table listing products with columns for #, Product, Family, Level, Price (RUR), Discount, Adjusted Price, Price (RUR), Quantity, and Expanded Price.
  - Процесс продаж:** Shows 'Процесс продаж: 1' and 'Стадия: 2. Стадия 2 (25%)'.
  - Информация по процессу продаж:** Indicates 'Текущая Стадия = Стадия 2', 'Дней в стадии = 3', 'Вероятность = 25%', and 'Кол-во дней (план) = 5'.
  - Выполнение:** A table showing progress through stages and steps (Шаг 1, Шаг 2) with start and end dates.
- Right Panel:** Titled 'All Opportunities', it lists various deals with columns for 'Менеджер' and 'Описание'.
- Footer:** Shows the date '11 Ноябрь 2004 г. 12:24', user 'Administrator', and system ID 'ORA9201\_SLX62'.

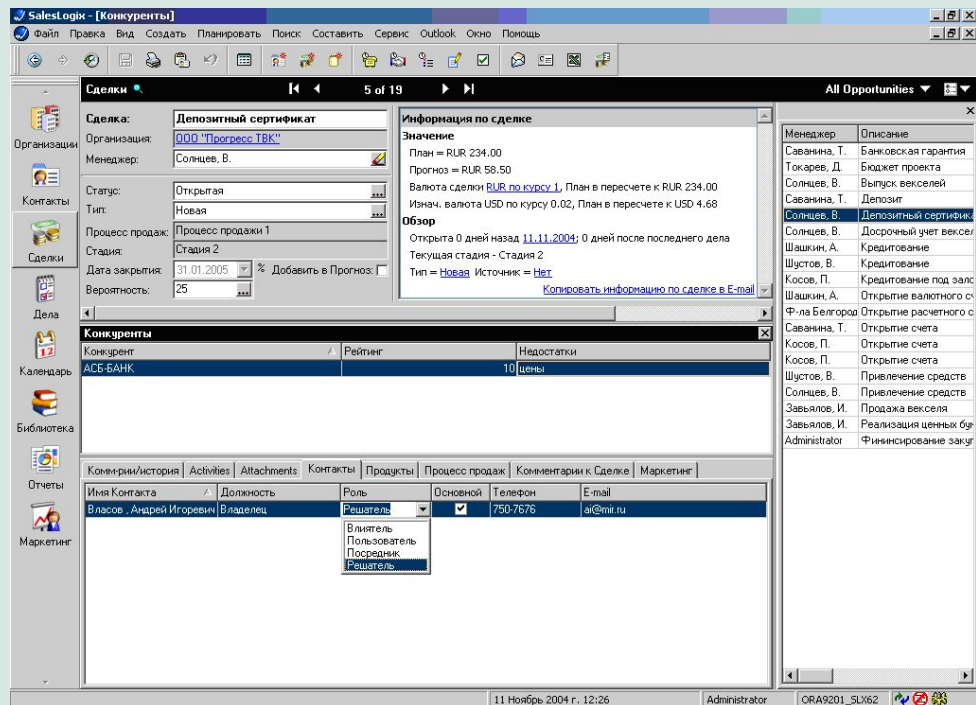
SALESLOGIX

best  
software

insights for the life of your business™

# 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**

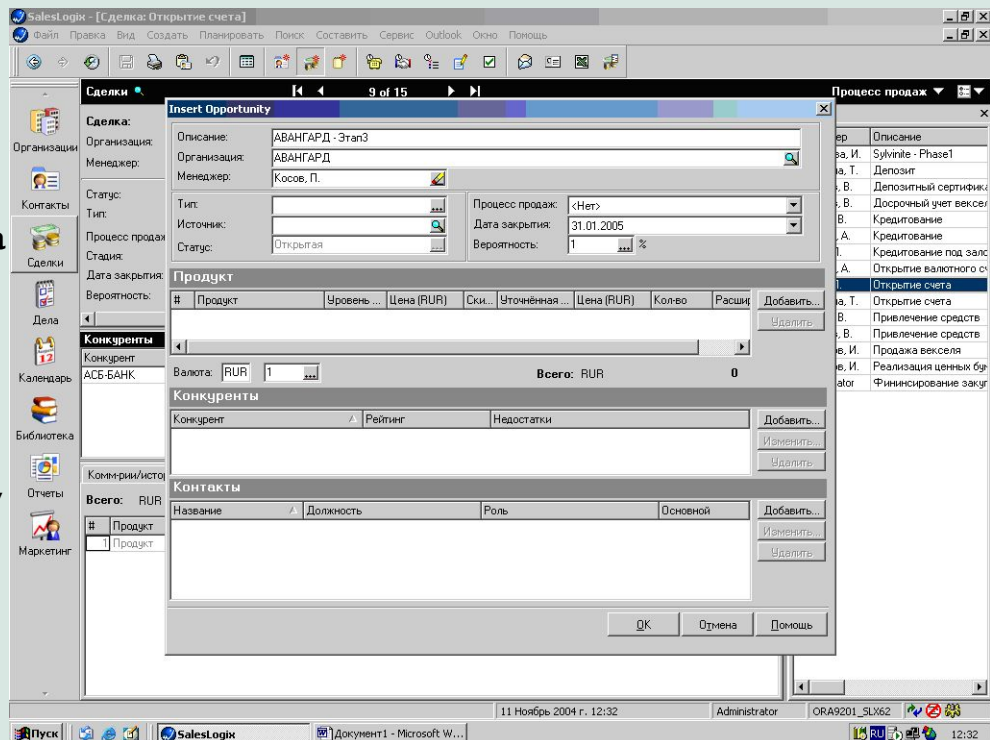
The screenshot displays the SalesLogix application window titled "Сделка: Привлечение средств". The main window shows a table of transactions with columns for Manager, Description, Organization, Date, Plan, and Value. A summary window titled "Статистика сделок - [Процесс продаж]" is open, displaying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

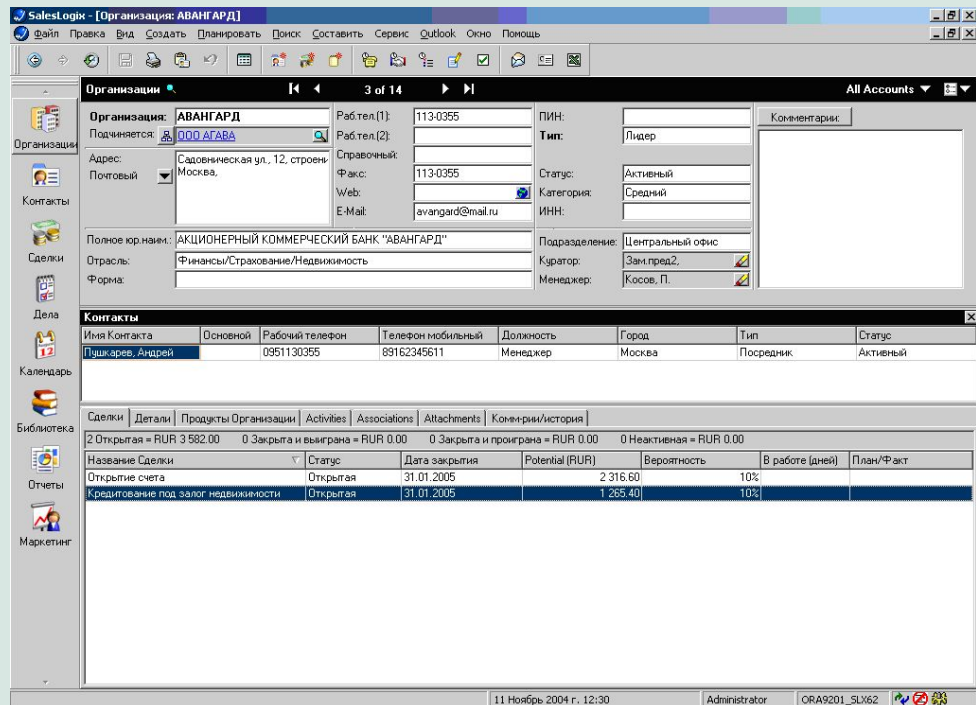


SALESLOGIX

best  
software  
insights for the life of your business™

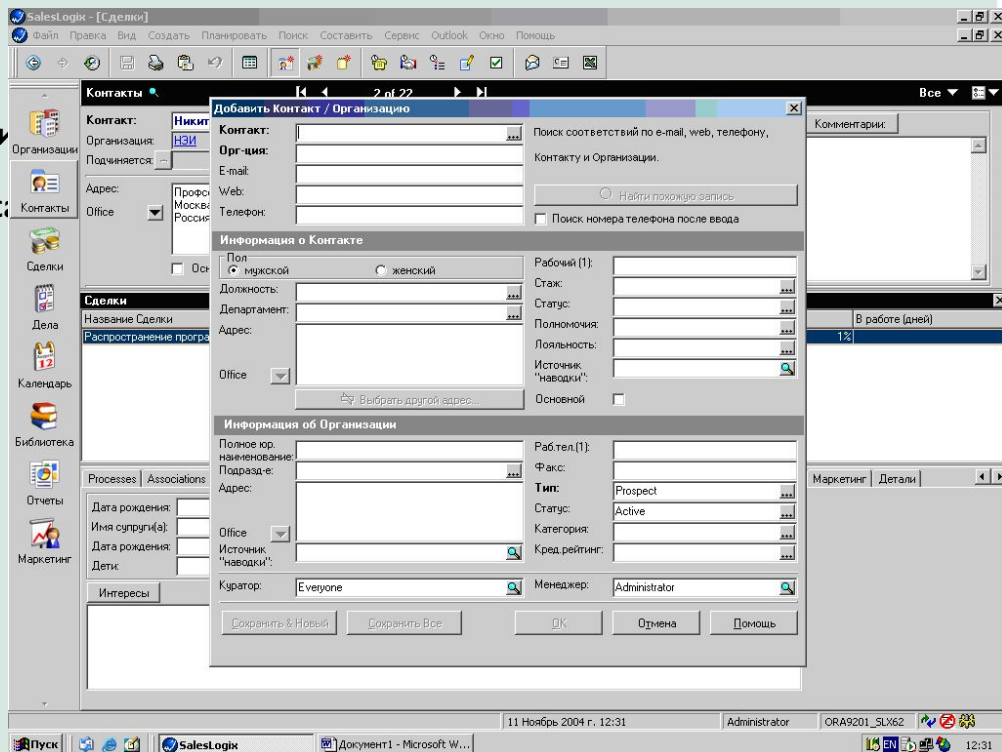
# Упрощение работы с системой

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



# 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



SALESLOGIX

best  
software  
insights for the life of your business™

# 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 with a Windows Server 2003 login dialog box overlaid. The application window displays an opportunity record for 'Abbott Ltd. Phase I' with various fields like Account, Reseller, and Products. The login dialog box prompts for 'User name:' (jsabbott), 'Password:', and 'Log on to:' (SALESLOGIX).

Product	Family	Price ()	Qty	Extended ()
2 TOSH Warranty	Warranty	299.00	500	149,500.00
4 MS Windows 2000 Professional	Software	319.00	400	127,600.00
3 MS Office2000 Professional	Software	599.00	500	299,500.00
1 Toshiba Tecra	Hardware	2,610.00	500	1,305,000.00
5 MS Windows 2000 Server	Software	3,995.00	100	399,500.00

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

