



wykonanie

**Gestor nexo** to program wspomagający budowanie trwałych relacji z klientami oraz zarządzanie pracą w firmie. Dzięki automatyzacji różnych czynności pozwala zaoszczędzić czas, zapewniając większą wydajność i efektywność.

**Gestor nexo** umożliwia m.in: ewidencjonowanie szczegółowych danych klientów wraz z historią kontaktów, przedstawianie i negocjowanie ofert oraz prowadzenie korespondencji mailowej czy zbiorczą wysyłkę maili za pomocą wbudowanego klienta pocztowego. Działa również w obszarze wewnątrzfirmowym, organizując i usprawniając pracę – pozwala planować

zadań wraz z delegowaniem ich na pracowników, monitorować postępy w wykonywaniu prac, rezerwować ogólnodostępne zasoby w firmie (np. pojazdy służbowe).

Specjalny moduł [Zlecenia serwisowe](#) organizuje zarządzanie serwisem, obsługę napraw i reklamacji. Wykorzystuje scenariusze obsługi klienta. Dzięki modułowi można szybko skontrolować ilość potrzebnych części, sprawdzić opłacalność danego zlecenia i mieć pod ręką powiązane z nim dokumenty.

**Gestor nexo** jest częścią linii **InsERT nexo**. Ścisła integracja z systemem sprzedaży **Subiekt nexo** umożliwia m.in. korzystanie ze wspólnych kartotek klientów i asortymentu, cenników i promocji oraz łatwe przekształcanie ofert w dowolne dokumenty handlowe i magazynowe.

#### Najważniejsze możliwości Gestora nexo:

- przechowywanie i łatwe wyszukiwanie z każdego miejsca w systemie danych klientów z uwzględnieniem danych istotnych dla CRM;
- ewidencjonowanie historii kontaktów z klientem, wykonanych działań z jego udziałem, przedstawionych ofert i procesów ofertowych, wystawionych dokumentów handlowych;
- definiowanie i wykorzystywanie zbiorów klientów (zestawów klientów);
- wszechstronna obsługa ofert dla klientów, a także wielu ofert w ramach jednego procesu ofertowania oraz ich zbiorcze generowanie;
- przetwarzanie ofert w dokumenty magazynowe i handlowe (wymagana licencja na Subiekta nexo);
- obsługa wielu walut na ofertach;
- planowanie i wykorzystywanie promocji;
- wysyłanie indywidualnych lub masowych wiadomości SMS (np. sprzedażowych do klientów, windykacyjnych do kontrahentów, informacyjnych do pracowników);
- planowanie i wykonywanie działań (zadań, spotkań, telefonów, faksów, listów, notatek, rozmów internetowych, wiadomości e-mailowych) zarówno dotyczących klientów, jak i niepowiązanych z klientami;
- przypomnienia o zaplanowanych działaniach oraz rejestrowanie czasu wykonania działań;
- planowanie i wykonywanie akcji automatycznych w działaniach;
- możliwość wymiany informacji między uczestnikami poprzez komentarze w działaniach, procesach ofertowych oraz zleceniach serwisowych;
- dla zleceń serwisowych możliwość generowania automatycznych działań, powiadomień w formie wiadomości e-mail oraz SMS;
- ewidencjonowanie i rezerwowanie ogólnodostępnych zasobów firmowych (np. samochodów służbowych);
- wielowidokowy kalendarz z zaplanowanymi czynnościami;
- łatwe zarządzanie wiadomościami e-mail poprzez wbudowanego klienta pocztowego obsługującego protokół IMAP;
- tworzenie zbiorczych wysyłek e-maili z użyciem autotekstów;

- narzędzia usprawniające obsługę e-maili, m.in. sprawdzanie poprawności pisowni (w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim), kontrola obecności załączników, reguły wiadomości itp.;
- system raportowania z możliwością przetwarzania wyników raportów;
- biblioteka załączników umożliwiająca ewidencjonowanie zewnętrznych plików (np. umów w formacie pdf);
- oznaczanie obiektów flagami;
- możliwość pracy jedno- i wielostanowiskowej;
- możliwość przeniesienia danych z Gestora GT.

#### **Obsługa RODO:**

- cele i zgody na przetwarzanie danych;
- obowiązki informacyjne;
- ochrona danych;
- prawo do zapomnienia (anonimizacja);
- rejestr czynności przetwarzania.

#### **Dodatkowe rozwiązania dostępne w wersji PRO:**

- Sfera dla Gestora – możliwość tworzenia własnych rozwiązań (szczegółowy opis i dokumentacja techniczna w nexo SDK - [pobierz](#));
- oferty wielowariantowe;
- tzw. punkty rozszerzania – możliwość rozszerzania logiki biznesowej o własne algorytmy (np. własne definicje zestawów dynamicznych klientów, własne akcje automatyczne);
- zaawansowane pola własne wraz ze słownikami własnymi (klienci, oferty, działania, procesy ofertowe, asortyment);
- wydruki własne;
- raporty własne;
- flagi własne definiowane dla konkretnych obszarów biznesowych (np. dokumentów sprzedaży);
- dedykowane widoki w modułach;
- definiowanie własnych ról użytkowników;
- definiowanie oddziałów;
- definiowanie wielu dostawców w danych asortymentu;
- obsługa zamienników asortymentu;
- biblioteka załączników (powyżej 1000 załączników).

# InsERT