

Описание основных
возможностей,
требований.



CRM (xBPM)
в рамках проекта
«Автоматизация и
рост продаж»

КироСофт

Действует до: 31.12.2020

Содержание

Компания Кирософт.....	3
Обзор решения xBPM beginner	4
Портрет клиента 360°	4
Управление коммуникациями	8
Управление лидами	13
Управление продажами	14
Планирование продаж	17
Управление спецификациями и счетами	18
Управление продуктами.....	21
Управление договорами.....	22
Управление документооборотом	23
Управление проектами	24
Управление данными по сотрудникам	25
Синхронизация и импорт из других систем	26
Интерфейс, мультиоконность	31
Архитектура и технологии	32
Варианты развертывания.....	33
В зависимости от потребностей и политик компании вы можете выбрать один из вариантов развертывания: Cloud (система в облаке, SaaS) или On-Site.	33
Технические требования.....	37
Системные требования к клиентскому компьютеру.....	37
Системные требования к серверам при развертывании On-Site.....	37
Интеграция xBPM beginner	38
Реализации проекта xBPM customization (настройка). Методология.	38
Фаза Elaboration (Разработка)	38
Фаза Execution (Выполнение).....	40
Фаза Transition (Переход)	40
Фаза Operation (Эксплуатация).....	40
Преимущества продуктов xBPM.....	41
Мы всегда открыты для сотрудничества	42

Компания КироСофт

КироСофт — с 2014 занимается разработкой бизнес процессов по автоматизации управления системой сбыта.

Платформа xBPM это первый продукт, созданный для оптимизации и ускорения процессов продаж и операционных процессов организации.

Чтобы оказать содействие в увеличении продаж наших клиентов, мы развиваем **технологии xBPM**, фокусируясь на 3 ключевых направлениях, которые позволяют запускаться быстро и трансформироваться еще быстрее:

- **Внедрение.** Благодаря наличию готовых решений, коннекторов и процессов, xBPM позволяет ускорить внедрение корпоративного ПО и его интеграцию в существующие программные продукты.
- **Адаптация пользователей.** Интеллектуальные технологии xBPM в сочетании с мультиоконностью пользовательского интерфейса помогают быстрее освоить функциональность системы.
- **Ускорение изменений.** Предоставляя возможность по кастомизации платформы, xBPM позволяет быстрее адаптировать текущие процессы и инструменты с учетом актуальных потребностей бизнеса.

Уникальная синергия интеллектуальной платформы xBPM для управления бизнес-процессами и единой CRM-системы, с множеством расширений помогает компаниям увеличить продажи!

Флагманскими продуктами КироСофт являются:

- **xBPM beginner** — интеллектуальная платформа для управления бизнес-процессами, с готовыми сущностями и коннекторами для решения различных задач компании.
- **xBPM Customization** — интеграция существующих бизнес-процессов в программную среду xBPM, с учётом специфических особенностей деятельности предприятия.

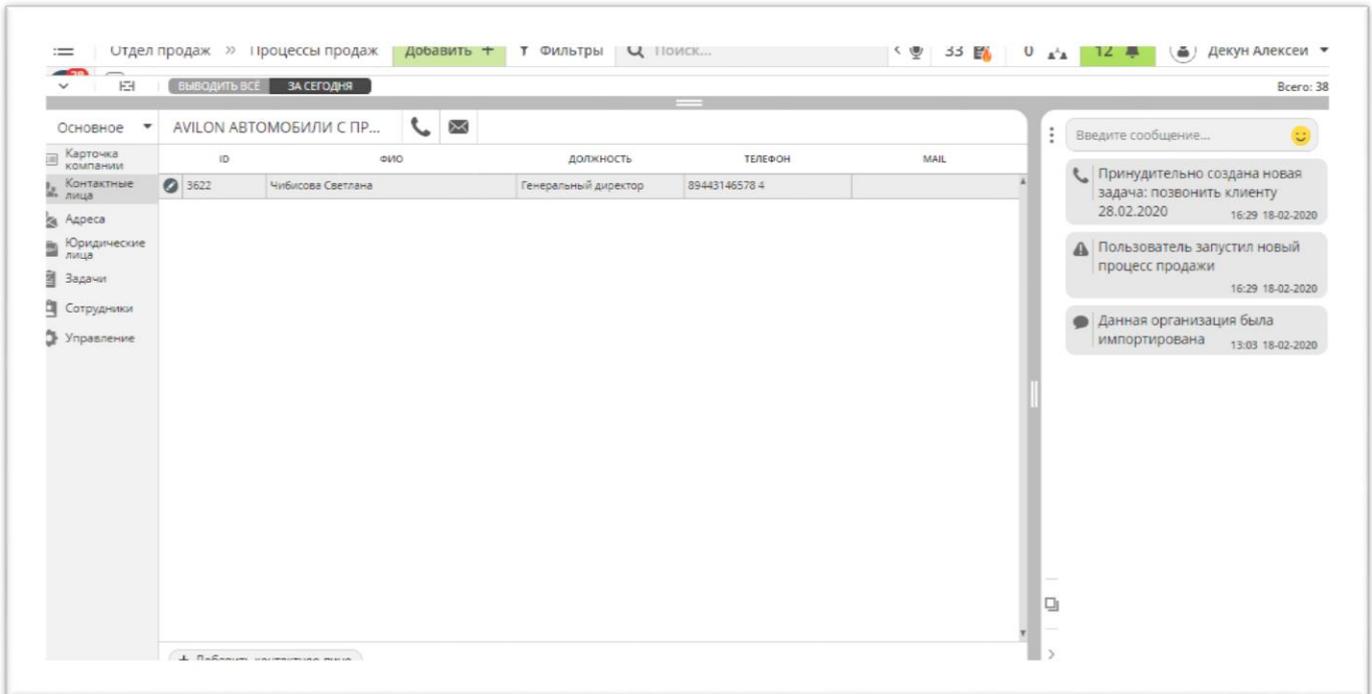
Программные продукты xBPM доступны (по модели SaaS) в облаке либо могут быть установлены на оборудовании клиентов. Техническая поддержка, качественные и развернутые консультации по продуктам xBPM обеспечиваются для всех клиентов, вне зависимости от выбранного способа развертывания.

Обзор решения xCRM beginner

Портрет клиента 360°

Единая база контактов и контрагентов

Создайте единую базу контрагентов вашей компании. В xCRM beginner хранятся контактные данные, часовые пояса и адреса. Имея портрет клиента 360°, вы сможете выстраивать правильную стратегию взаимодействия и улучшать взаимоотношения с контрагентами и их сотрудниками.



Отдел продаж » Процессы продаж Добавить + Фильтры 11 0 28 Декун Алексей

Выводить все за сегодня Всего: 8

Основное РОЛЬФ Северо-Запад | Авто... ☎ ✉

	тип	дата	контактное лицо		результат	сотрудник
Карточка компании	☎	Запланирована: 03.04.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Задача активна	Декун Алексей
Контактные лица	☎	Не отработана: 02.04.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: все будет хорошо	Декун Алексей
Контактные данные*	☎	Не отработана: 31.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: дома хорошо	Декун Алексей
Адреса	☎	Отменена: 24.03.20 17:17	Лидия Свиридкина	Не задан	Отсутствуют данные	Декун Алексей
Юридические лица	☎	Не отработана: 19.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: Ого	Декун Алексей
Задачи	☎	Не отработана: 18.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: все нормально	Декун Алексей
Сотрудники	☎	Не отработана: 17.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: все идет как так	Декун Алексей
Управление	☎	Не отработана: 16.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: fuf	Декун Алексей
	☎	Не отработана: 15.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: лицензия	Декун Алексей
	☎	Не отработана: 13.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: Окау	Декун Алексей
	☎	Не отработана: 12.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: не буду	Декун Алексей
	☎	Не отработана: 11.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: да все некогда	Декун Алексей
	☎	Не отработана: 10.03.20 18:00	Лидия Свиридкина	Не задан	Причина не выполнения задачи: juj	Декун Алексей

Введите сообщение... 😊 +

- ⓘ Причина не выполнения задачи: все будет хорошо 12:03 03-04-2020
- ⚠ Задача не была выполнена в срок 00:09 03-04-2020
- ⓘ Причина не выполнения задачи: дома хорошо 12:58 02-04-2020
- ⚠ Задача не была выполнена в срок 00:02 01-04-2020
- ☎ Принудительно создана новая задача: позвонить клиенту 31.03.2020 17:17 24-03-2020
- ⚠ Задача не была выполнена в срок 00:02 21-03-2020
- ⓘ Причина не выполнения задачи: Ого 10:18 20-03-2020
- ⚠ Задача не была выполнена в срок 00:07 20-03-2020
- ⓘ Причина не выполнения задачи: все нормально ...

Сегментация контрагентов	Сегментируйте контрагентов для понимания структуры вашей клиентской базы. Вы можете сгруппировать компании по товарам, причинам архивации, наличию активных бизнес процессов.
История взаимоотношений	Выстраивайте взаимоотношения с клиентами и партнерами на основе полной истории вашего общения. Система фиксирует все коммуникации, заключенные договоры, продажи и счета в привязке к контрагентам. Благодаря этому вы можете оценить длительность и полноту работы с клиентом, изменить тактику взаимодействия, сделать необходимые выводы.
Предотвращение создания дублирующих контактных данных, объединение нескольких юридических лиц одной организации	Очищайте базу данных от повторяющихся контактных данных. Создавайте несколько юридических лиц, в карточке одного контрагента.
Отчеты по клиентской базе	Принимайте взвешенные решения, опираясь на анализ клиентской базы. Вы можете выделить ключевых клиентов по различным критериям, что позволит определить приоритетные направления развития компании.

 **Меню**
 Фильтры
 Поиск...
11
0
27
Декун Алексей

ОРГАНИЗАЦИЯ	ЦЕНА	КОЛ-ВО		СУММА	СЕБЕСТОИМОСТЬ	ВАЛ. НАЦЕНКА	ЧИСТ. ПРИБЫЛЬ	СОТРУДНИК	
		ПЛАН	ФАКТ					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
мент	1000 Р	10 шт	0 шт	10000 Р	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
градский Автомобили с	2500 Р	15 шт	0 шт	45000 Р	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RS MKAД Автомобили с	280000 Р	6 шт	0 шт	1680000 Р	87990	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
es-Benz Волгоградский	280000 Р	1 шт	1 шт	280000 Р	87990	192004	151729	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RS MKAД Автомобили с	280000 Р	6 шт	5 шт	1680000 Р	0	1400000	1400000	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RS MKAД Автомобили с	500000 Р	1 шт	1 шт	500000 Р	87990	412010	251750	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RS MKAД Автомобили с	280000 Р	2 шт	2 шт	560000 Р	87990	384020	302120	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ы Mercedes-Benz Каширка	520000 Р	60 шт	5 шт	31200000 Р	0	2600000	2600000	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ы Mercedes-Benz Каширка	280000 Р	1 шт	14 шт	28000 Р	0	3920000	3920000	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ы Mercedes-Benz Варшава	280000 Р	1 шт	1 шт	0 Р	280000	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Итого:				35983000 руб.	631960 руб.	8908034 руб.	8625599 руб.		

 **Моя компания**
 Завершите процесс продажи для отображения данных или запустите новый процесс продажи

Управление коммуникациями

Рабочая зона контрагента

Взаимодействуйте с клиентами и коллегами, не отрываясь от выполнения текущих задач. Здесь вы можете совершать звонки, читать почту, проверять договоры и общаться в корпоративном чате.

Центр уведомлений

Благодаря напоминаниям (переписка, задачи, события), которые доступны в центре уведомлений, вы не пропустите ни одного важного сообщения!

Почта

Отслеживайте email-сообщения, не выходя из xBPM в свою почтовую систему. При этом каждое письмо может быть привязано к контрагентам, продажам и другим объектам системы. В xBPM можно объединить письма из нескольких почтовых ящиков.

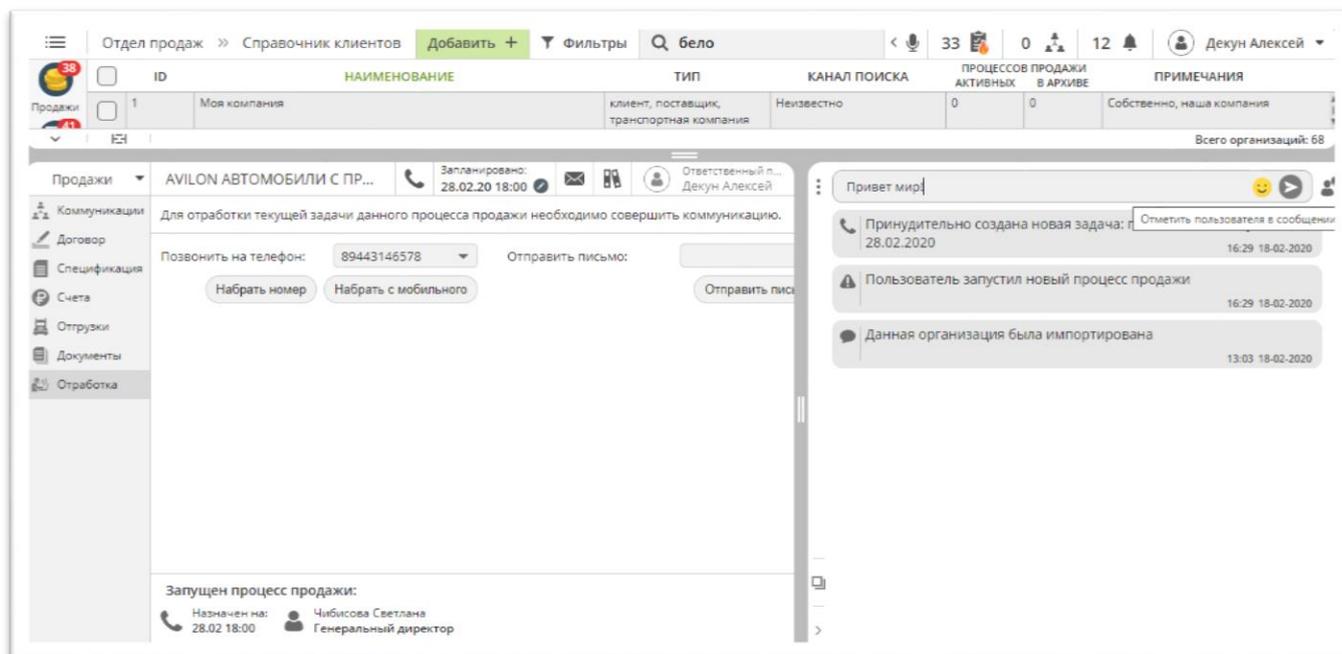
The screenshot displays the xBPM software interface. At the top, there is a navigation bar with 'Отдел продаж' and 'Справочник клиентов'. Below this is a table of clients with columns for ID, Name, Type, and Search Channel. A pop-up card for 'Чибисова Светлана' is visible, showing her phone number and contact icons. On the right, a chat window is open, showing a list of contacts and a message history. The main workspace shows a task card for 'AVILON АВТОМОБИЛИ С ПР...' with a status of 'Запланировано: 28.02.20 18:00'. The task card includes fields for 'Позвонить на телефон' and 'Отправить письмо', along with buttons for 'Набрать номер' and 'Отправить письмо'. A notification at the bottom indicates 'Запущен процесс продажи' assigned to 'Чибисова Светлана'.

Звонки

Звоните клиентам и принимайте звонки прямо в системе благодаря интеграции с корпоративной АТС. В модуле коммуникации хранится история общения с контрагентами. Функция прослушивания записей разговоров позволит контролировать качество работы сотрудников.

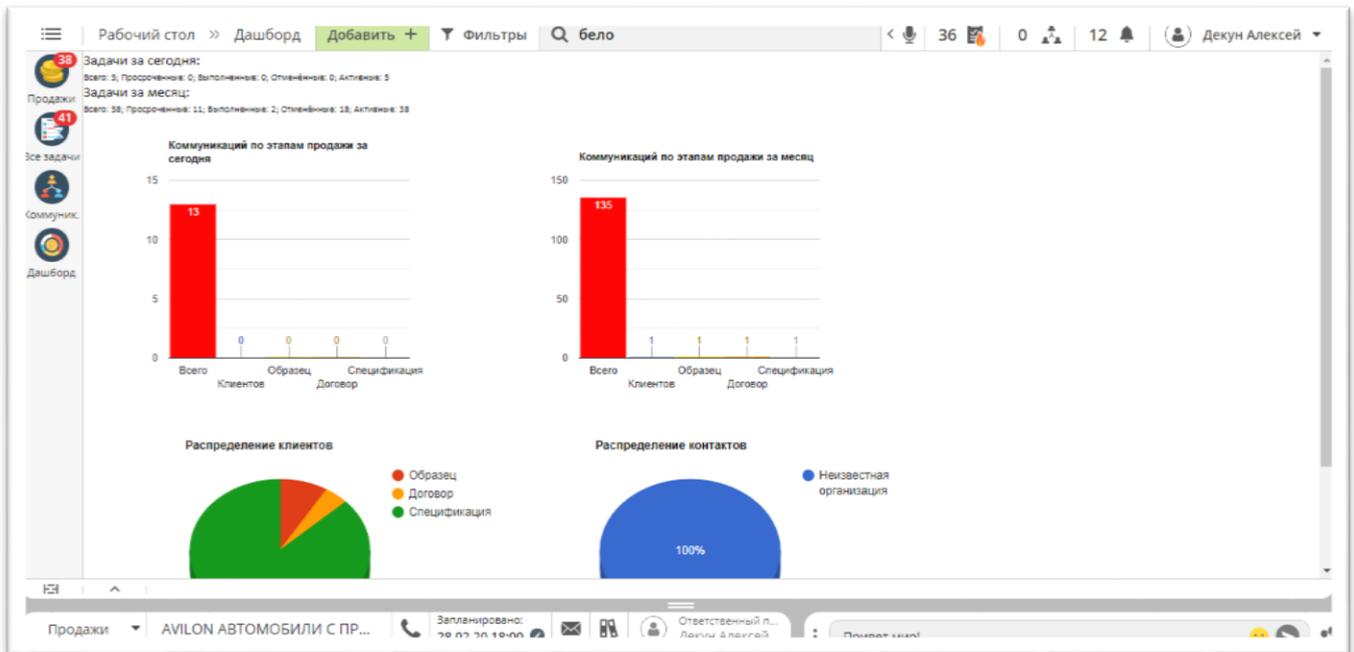
Корпоративный чат

Будьте всегда в курсе событий в вашей компании с помощью корпоративного чата. Вы можете стать участником переписки сделок, проектов или даже товаров. Обменивайтесь мнениями, комментируйте, как и в привычных мессенджерах.



Аналитика

Анализируйте продуктивность сотрудников на основании выполненных задач, а также отслеживайте динамику коммуникаций с важными клиентами, это позволяет контролировать и улучшать эффективность использования рабочего времени.



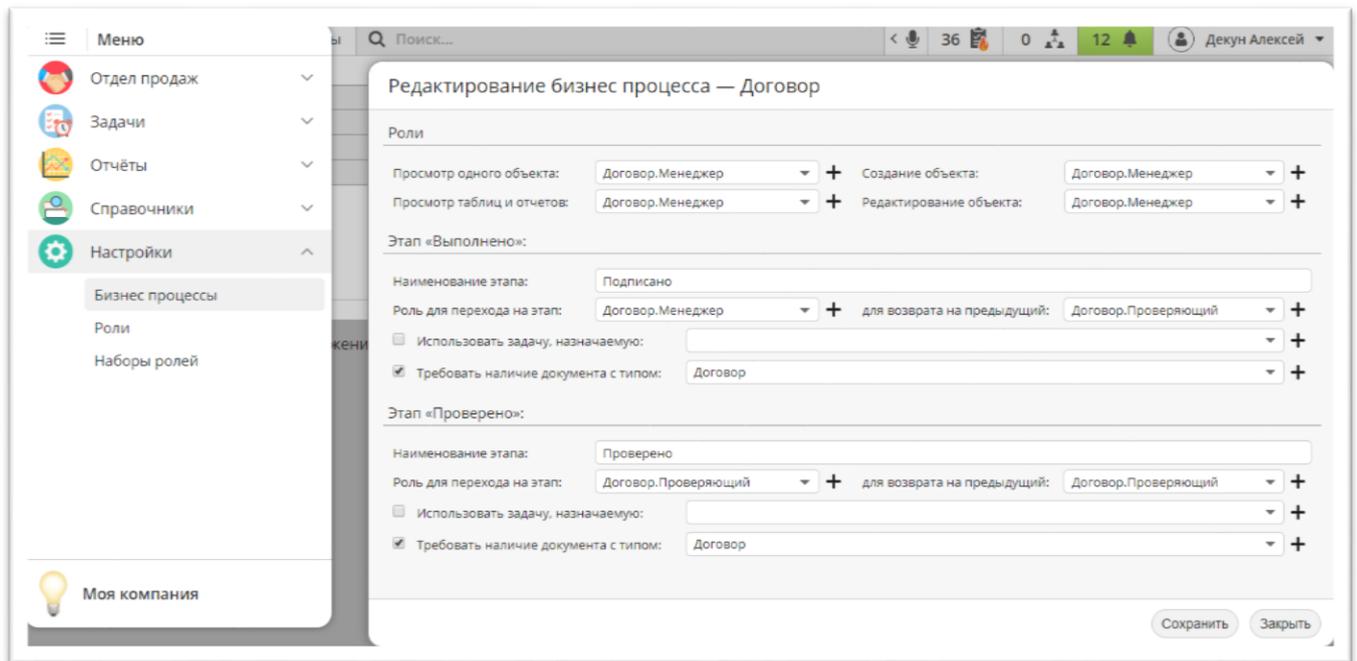
ТИП ЗАДАЧИ	ДАТА И ВРЕМЯ	ОБЪЕКТ ЗАДАЧИ (ОРГАНИЗАЦИЯ, ТОВАР И Т.П.)	СТАТУС	СОТРУДНИК
сотрудника		Все должно быть		
Напоминание	09.03.20 10:00	От: Декун Алексей Трибодинамика	Просрочено	Декун Алексей
Напоминание	12.03.20 15:00	От: Декун Алексей да	Просрочено	Декун Алексей
Проект	19.03.20 18:00	Тестирование xVRM	Активен	Декун Алексей
Поручение от сотрудника	20.03.20 15:00	От: Декун Алексей Скачать зарплатку	Просрочено	Декун Алексей
Проект	27.03.20 18:30	Внедрение xVRM	Активен	Декун Алексей
Написать	31.03.20 10:00	Звезда Столицы Mercedes-Benz Каширка Что-то	Просрочен	Декун Алексей
Поручение от сотрудника	01.04.20 15:00	От: Декун Алексей Ждать всем	Просрочено	Декун Алексей
Звонок	03.04.20 18:00	Volkswagen Центр Подольск Неизвестно Неизвестно	Задача активна	Декун Алексей
	03.04.20 18:00	Ауди Центр АВИЛОН	Задача активна	Декун Алексей

Управление бизнес-процессами

Управление бизнес-процессами

Автоматизируйте внутренние процессы вашей компании: от визирования документов до выполнения поручений либо организации совместной работы по

проектам. Решения на платформе xBPM предоставляют набор инструментов для управления процессами.



Мониторинг процессов и аналитика

Отслеживайте параметры исполнения процессов: дата и время создания, длительность выполнения, статусы. Отслеживайте действия, с помощью журналов действий.

Отчёты >> Договоры | Фильтры | Поиск...

25 | Декун Алексей

НОМЕР	ДАТА	ОРГАНИЗАЦИЯ	ПРИМЕЧАНИЕ	СОТРУДНИК
1	09-03-2020			Ежов Евгений
77 от 25187	06-03-2020			Декун Алексей
565656	05-03-2020			Декун Алексей
	27-02-2020			Декун Алексей
565656	19-02-2020			Декун Алексей

Всего договоров: 5

Продажи | Комдоравто

Коммуникации | Для отработки текущ...

Договор | Позвонить на телефо...

Спецификация

Счета

Отгрузки

Документы

Отработка

Запущен процесс продажи:

Назначен на: 29.05 18:00 | Али

Редактирование договора

Выполнено | Проверено

Основное | Документы | Поручения 1

ДАТА	СОТРУДНИК	ДЕЙСТВИЕ
29.02.2020 13:44:57	Декун Алексей	Проверка договора

Журнал действий

- Отозвать выполнение
- Отозвать проверенность
- Удалить

Действия ▲ | Сохранить | Закрыть

Сообщение... +

Критично создана новая задача: позвонить клиенту 29.05.2020 17:17 24-03-2020

Задача не была выполнена в срок 00:02 21-03-2020

Обратить оплату 16:29 19-03-2020

Создана новая задача: позвонить клиенту 20.03.2020 16:29 19-03-2020

Пользователь запустил новый процесс

Управление лидами

Регистрация коммуникаций

Фиксируйте потенциальных клиентов и отслеживайте источники (мобильная связь, внутренняя АТС, электронная почта, запросы с сайта (с учетом пути перехода на Вашу страницу)) их поступления. Добавляйте в базу новых клиентов в несколько кликов. При этом система проверит дублирующие данные, создаст новый контакт и будет вести вас по процессу работы с лидом.

Перевод лидов в продажу и процесс коммуникаций

Уточните потребности клиента перед созданием продажи. Фиксируйте историю общения в коммуникациях, планируемых по процессу. Если клиент готов к старту продажи или процессу коммуникаций, запускайте соответствующий процесс. Фокусируйтесь на ключевых данных по лиду, используя мультиокноность системы.

The screenshot displays a CRM interface with a top navigation bar and a main content area. The top bar includes a search bar with 'мо', a microphone icon, and a notification bell with '19'. The main content area is divided into several sections:

- Top Table:** A table with columns: СОБЫТИЕ, ЭТАП, ОРГАНИЗАЦИЯ, КОНТАКТНОЕ ЛИЦО, ФИНАНСОВАЯ СВОДКА, СОТРУДНИК. It lists four leads with details like 'Авилон Легенда Mercedes-Benz' and 'Рольф Северо-Запад | Автомобили с пробегом'.
- Bottom Table:** A table with columns: тип, время, сотрудник, контактное лицо, данные. It shows a communication log for 'Моя компания' with entries for 'Договор', 'Спецификация', 'Счета', 'Отгрузки', and 'Документы'.
- Right Panel:** A chat window with a text input field and a list of messages, including a file upload 'Добавлен файл 1517167582153211215.jpg'.

Аналитика по лидам

Стройте работу с потенциальными клиентами на основе анализа базы лидов. Вы можете просматривать динамику внесения лидов, распределение лидов по источникам, товарам. Анализируйте воронку лидов, чтобы оценить их качество, количество и конверсию. Отслеживайте движение лидов от привлечения до успешно закрытой сделки!

Управление продажами

Единый реестр всех продаж компании

Управляйте всеми процессами продаж из одного раздела системы, используя мультиоконность.

По каждой сделке определяйте тактику, ключевых участников сделки со стороны клиента, их роли в принятии решения.

Полная история по каждой продаже

По каждой продаже, вне зависимости от ее статуса, хранится полная история работы: задачи, переписка, коммерческие предложения, события в ленте, файлы и комментарии. При анализе работы можно вернуться к любому этапу взаимоотношений с клиентом, опираясь на хронологию событий.

СОБЫТИЕ	ЭТАП	ОРГАНИЗАЦИЯ	КОНТАКТНОЕ ЛИЦО	ФИНАНСОВАЯ СВОДКА	СОТРУДНИК
18:00 21.02.20	Авилон Легенда Mercedes-Benz Неизвестно	Петрухин Владислав	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	РОЛЬФ Северо-Запад Автомобили с пробегом Неизвестно	Свиридина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	Германика Volkswagen Химки Неизвестно	Сергеев Максим	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	АвтоМАШ-МБ Неизвестно	Кирилл Иванов	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	Ауди Центр АВИЛОН Неизвестно	Петрухин Владислав	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	Volkswagen Центр Подольск Неизвестно	Свиридина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	Фольксваген Центр Авторусь Неизвестно	Кирилл Иванов	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	АВТОДОМ BMW 51 км МКАД Неизвестно	Петрухин Владислав	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	
18:00 21.02.20	Автомир Nissan Щелковская Неизвестно	Чибисова Светлана	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей	

Референтный процесс продажи

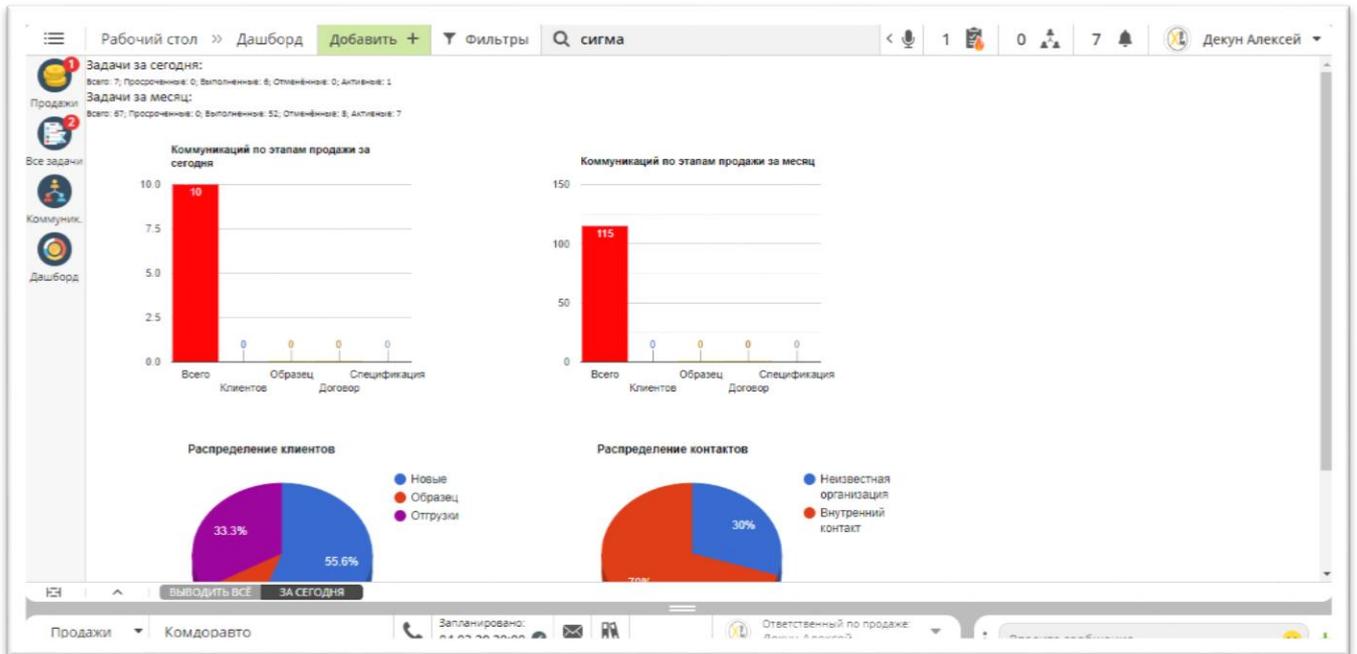
В систему заложен эталонный процесс корпоративных продаж. Процесс содержит практику длинных продаж, тем самым увеличивая шансы менеджера успешно завершить сделку. Система подсказывает необходимые шаги на каждой стадии сделки, позволяя организовать и упростить работу менеджеров.

Воронка продаж

Анализируйте эффективность работы менеджеров на каждой стадии сделки, используя воронку продаж. Вы можете оценить конверсию между стадиями, полноту воронки, сравнить воронки отдельных менеджеров или подразделений. Система дает возможность углубиться в конкретную стадию и посмотреть количество, сумму продаж и ответственных по ним.

Аналитика по продажам

Получите срез продаж по всем необходимым показателям на одном экране. Вы можете увидеть продажи в динамике и проанализировать текущее состояние, оценить эффективность менеджеров и выделить лучших. Например, удобный дэшборд «Пuls продаж» поможет определить, что происходит в отделе продаж прямо сейчас.



Планирование продаж

Планирование продаж в различных срезах

Планируйте работу отдела продаж в удобном и привычном формате. Вы можете запланировать объемы продаж как по менеджерам, так и по контрагентам или товарным наименованиям. Сравнивайте показатели за разные периоды на одном экране, отфильтровав данные в пару кликов.

Перераспределение процессов продаж

Начиная с: 04.03.2020 в день по: 5 кому: Декун Алексей

Процессы продаж будут распределены следующим образом:

ОРГАНИЗАЦИЯ	ТЕКУЩИЙ СОТРУДНИК	НОВАЯ ДАТА	СОТРУДНИК
Звезда Столицы Mercedes-Benz Варшавка	Декун Алексей	04.03.2020 18:00	Декун Алексей
Авилон Mercedes-Benz Волгоградский	Декун Алексей	04.03.2020 18:00	Декун Алексей
Авилон Легенда Mercedes-Benz	Декун Алексей	04.03.2020 18:00	Декун Алексей
РОЛЬФ Северо-Запад Автомобили с пробегом	Декун Алексей	04.03.2020 18:00	Декун Алексей
Германика Volkswagen Хилки	Декун Алексей	04.03.2020 18:00	Декун Алексей

При необходимости скорректируйте поле "Новая дата" и нажмите кнопку "Перераспределить".

Перераспределить | Закрыть

Запущен процесс продаж: Назначен на: 02.03 10:00 Свиридкина Лидия Не получилось войти в систему

СОБЫТИЕ	ЭТАП	ОРГАНИЗАЦИЯ	КОНТАКТНОЕ ЛИЦО	ФИНАНСОВАЯ СВОДКА	СОТРУДНИК
18:00 03.04.20	☑	Авилон Mercedes-Benz Волгоградский Неизвестно Москва Россия	Кирилл Иванов	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 03.04.20	☑	Авилон Легенда Mercedes-Benz Неизвестно	Петрухин Владислав	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 03.04.20	☑	Авилон Mercedes-Benz Воздвиженка Неизвестно	Чибисова Светлана	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 03.04.20	☑	РОЛЬФ-Премиум Автомобили с пробегом Производитель	Свиридкина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 03.04.20	☑	РОЛЬФ Северо-Запад Автомобили с пробегом Неизвестно	Свиридкина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 03.04.20	☑	АвтоМАШ-МБ Неизвестно	Кирилл Иванов	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 03.04.20	☑	Ауди Центр АВИЛОН Неизвестно	Петрухин Владислав	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 03.04.20	☑	Volkswagen Центр Подольск Неизвестно	Свиридкина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей

Выводить все за сегодня Всего: 8

Управление спецификациями и счетами

График поставок и оплат

Планируйте график поэтапных поставок и оплат с учетом достигнутых договоренностей с клиентом. Вы можете создать типовые шаблоны, которые наиболее часто используются в вашей компании, и использовать их при необходимости. Система рассчитает этапы поставок и оплат в заказе, поможет распределить продукты по поставкам, а также сформировать счета и договоры.

ОРГАНИЗАЦИЯ	ЦЕНА	КОЛ-ВО ПЛАН	КОЛ-ВО ФАКТ	СУММА	СЕБЕСТОИМОСТЬ	ВАЛ. НАЦЕНКА	ЧИСТ. ПРИБЫЛЬ	СОТРУДНИК
Mercedes-Benz Варшава	280000 P	1 шт	1 шт	0 P	280000	0	0	Декун Алексей
Mercedes-Benz Каширка	280000 P	1 шт	0 шт	280000 P	0	0	0	Декун Алексей
Mercedes-Benz Каширка	520000 P	6 шт	0 шт	0 P	0	0	0	Декун Алексей
RS MKAД Автомобили с	280000 P	2 шт	2 шт	560000 P	87990	384020	302120	Еков Евгений
RS MKAД Автомобили с	500000 P	1 шт	1 шт	500000 P	87990	412010	251750	Еков Евгений
RS MKAД Автомобили с	280000 P	6 шт	5 шт	1680000 P	0	1400000	1400000	Еков Евгений

НОМЕР	ДАТА	ОРГАНИЗАЦИЯ	СУММА	ОПЛАЧЕНО	ДОЛГ+	В Т.Ч. ПРОСРОЧЕННЫЙ	СОТРУДНИК
11	10-03-2020	Мой первый клиент	1200	100	0	0	Еков Евгений
1	08-03-2020	РОЛЬФ Волгоградский Автомобили с пробегом	25000	0	0	0	Еков Евгений
Да именно так	06-03-2020	FAVORIT MOTORS MKAД Автомобили с пробегом	0	0	0	0	Декун Алексей
3353535	05-03-2020	Авилон Mercedes-Benz Волгоградский	280000	107000	0	0	Декун Алексей
25	05-03-2020	FAVORIT MOTORS MKAД Автомобили с пробегом	0	0	0	0	Декун Алексей
56102897	04-03-2020	Звезда Столицы Mercedes-Benz Каширка	288000	150000	138000	138000	Декун Алексей
1	01-03-2020	FAVORIT MOTORS MKAД Автомобили с пробегом	780000	600050	179950	179950	Декун Алексей
	27-02-2020	Звезда Столицы Mercedes-Benz Варшава	0	0	0	0	Декун Алексей
0000	19-02-2020	Звезда Столицы Mercedes-Benz Варшава	280000	230	0	0	Декун Алексей

Согласование и визирование условий	Визируйте спецификации по эталонному процессу для минимизации временных затрат. Вы можете использовать готовый процесс, предусматривающий получение визы от одного лица, или изменить его самостоятельно.
История выполнения спецификаций	Ведите полную историю по каждому заказу: документы, электронную переписку, комментарии, внутреннюю ленту обсуждения, — в одном месте. Даже при смене ответственных исполнителей все договоренности и условия будут зафиксированы в спецификации, и клиент получит качественный сервис.
Управление счетами и контроль оплат	Добавляйте счета в xBPM, на основании уже имеющейся в системе информации: спецификаций или договоров. Система будет напоминать ответственному сотруднику о приближении даты оплаты, что позволит наладить простой и результативный процесс работы со счетами.
Аналитика по спецификациям и счетам	Анализируйте спецификации и счета в разрезе менеджеров и клиентов. Отслеживайте заказы, по которым приближается срок оплаты и поставки. Аналитика поможет определить узкие места в работе с заказами и обеспечить своевременное выполнение обязательств.

Отчёты » Спецификации

Фильтры Поиск

20

Декун Алексей

СОТРУДНИК

Декун Алексей
Ежов Евгений
Ежов Евгений

Редактирование спецификации

Выполнено Проверено

Редактирование позиции спецификации

Основное Себестоимость

Наименование товара: Лицензия xVRM Beginner

Печатное наименование: Лицензия xVRM Beginner

Цена: 280000 Российские рубли

Количество: 2 шт

НДС, %: 0 цена указана с НДС

Итого сумма: 560000

Примечание:

Количество факт: 2

Изменить значение можно в привязанной отгрузке

Открыть отгрузку

Сохранить Закрыть

Сохранить Закрыть

Действия

Выберите процесс продажи для отображения данных или запустите новый процесс продажи

Номер спецификации	Юридическое лицо	Договор	Сумма	Примечание
1	Лицензия			
1	Лицензия			
55	Платеж			

Управление продуктами

Единый справочник продуктов и услуг компании

Вне зависимости от сложности и величины вашего каталога товаров и услуг, единый справочник продуктов компании может храниться в xBPM. Для того чтобы информация в системе всегда была актуальной, список продуктов может быть интегрирован с учетной системой.

Сопроводительные документы

Фиксируйте сопроводительные документы в каталоге, например, декларации, спецификации, протоколы анализов и т.д. Использование сопроводительных документов позволит структурировать поиск необходимой документации.

The screenshot displays the xBPM software interface. At the top, there is a navigation bar with 'Справочники >> Номенклатура' and a search bar. Below this is a table of products with columns for ID, name, type, and sales/purchase status. The table shows two items: 'Лицензия xBPM Beginner' and 'Лицензия xBPM customization'. Below the table, there is a section for 'Номенклатура' with a dropdown menu and a table of documents. The document table has columns for type, document type, document number, and files. A sidebar on the left contains navigation icons for 'Продажи', 'Все задачи', 'Коммуник.', and 'Дашборд'. A chat window is visible on the right side of the interface.

ID	НАИМЕНОВАНИЕ	ВИД НОМЕНКЛАТУРЫ	ТИП ТОВАРА	ПРОДАЖА	ЗАКУПКИ	МИНИМАЛЬНЫЙ ОСТАТОК
90	Лицензия xBPM Beginner	Услуга	Прочее	Да	Нет	Не установлен
91	Лицензия xBPM customization	Услуга	Прочее	Да	Нет	Не установлен

тип документа	вид документа	НОМЕР ДОКУМЕНТА	файлы
Коммерческое предложение	Коммерческое предложение	Презентация	1 страница: 1

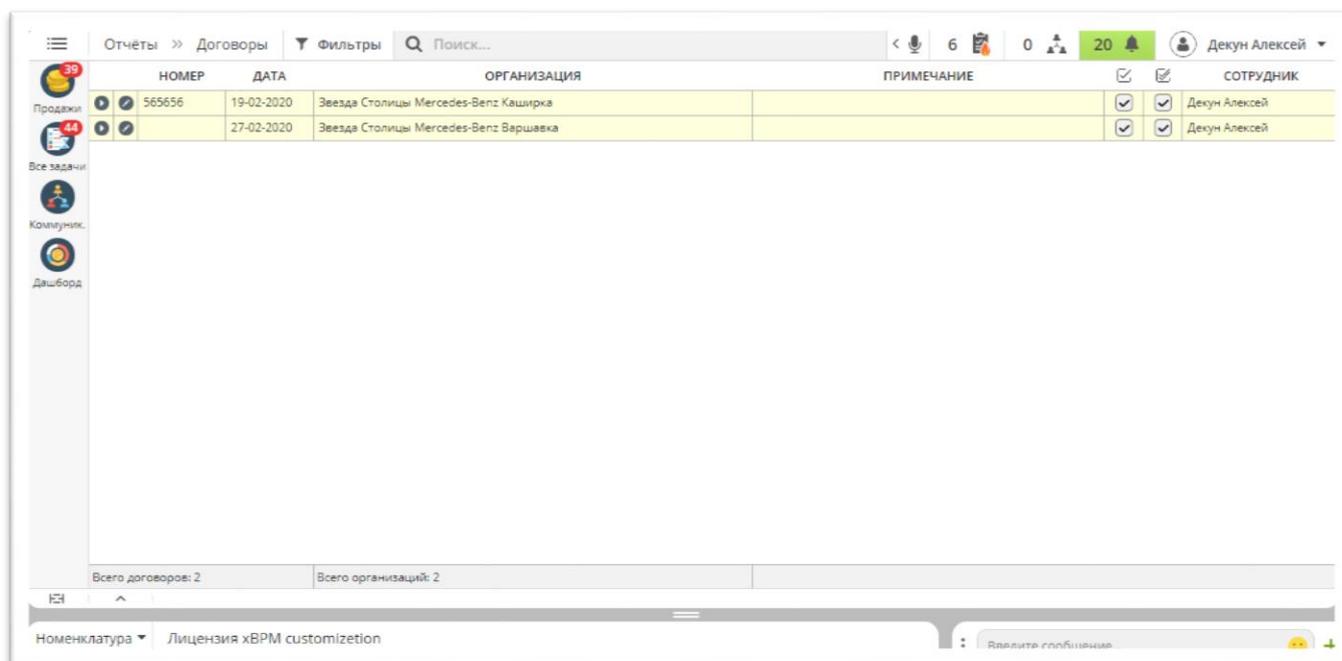
Аналитика по продуктам

Анализируйте продуктовый портфель компании по всем необходимым параметрам. Вы можете отслеживать статистику по продуктам и выделять популярные, чтобы сфокусировать усилия менеджеров на продажи именно этих позиций.

Управление договорами

Единый реестр договоров

Ведите все договоры компании, а также связанные с ними спецификации и дополнительные соглашения в едином реестре. Система позволяет быстро сформировать из одного заказа несколько договоров на разные платежные реквизиты. Указав в карточке договора все важные данные, вы можете прикрепить скан-копию оригинала и вести историю изменений.



The screenshot displays a web application interface for contract management. At the top, there is a navigation bar with 'Отчеты >> Договоры', a search bar, and user information 'Декун Алексей'. Below this is a table with the following columns: 'НОМЕР', 'ДАТА', 'ОРГАНИЗАЦИЯ', 'ПРИМЕЧАНИЕ', and 'СОТРУДНИК'. Two rows of data are visible:

НОМЕР	ДАТА	ОРГАНИЗАЦИЯ	ПРИМЕЧАНИЕ	СОТРУДНИК
565656	19-02-2020	Звезда Столицы Mercedes-Benz Каширка		Декун Алексей
	27-02-2020	Звезда Столицы Mercedes-Benz Варшава		Декун Алексей

At the bottom of the interface, there are summary statistics: 'Всего договоров: 2' and 'Всего организаций: 2'. The footer shows 'Номенклатура' and 'Лицензия xBPM customization'.

Визирование договоров

Визируйте договоры по готовому бизнес-процессу. Система автоматически уведомит лиц, ответственных за визы, а также автора документа после их получения. Настроить параллельное или последовательное визирование и порядок делегирования визы можно не только для договоров, но и для любых других объектов системы.

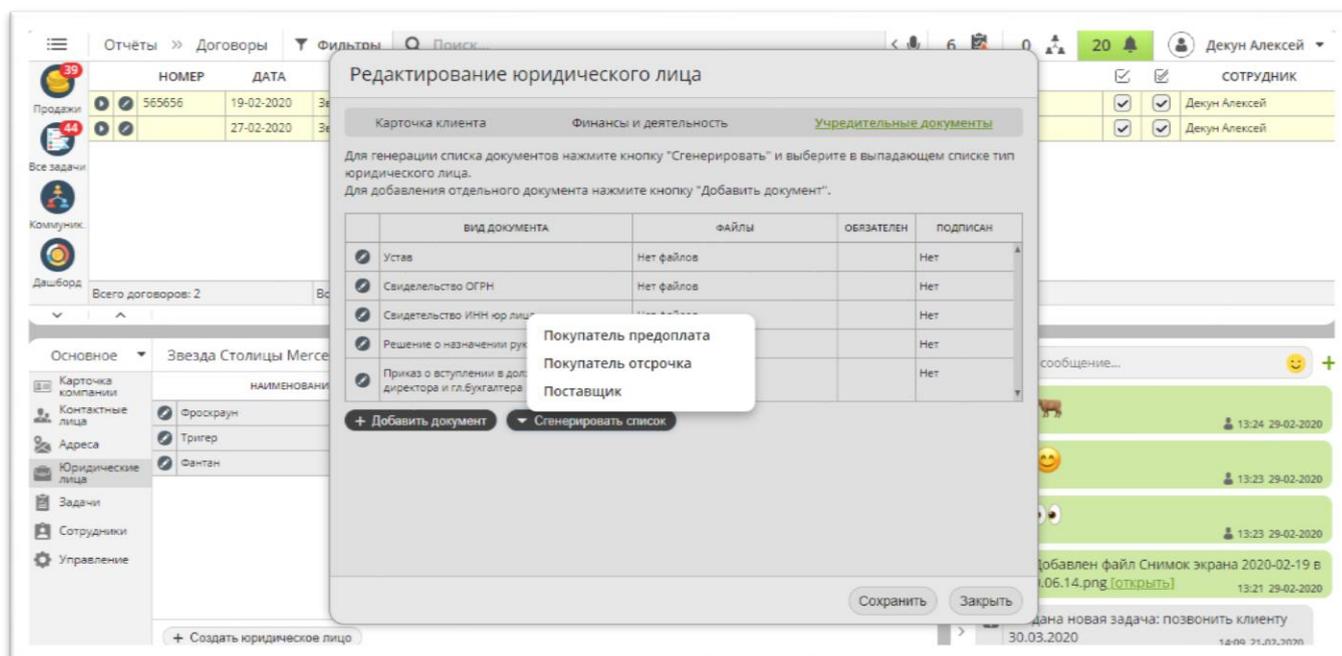
Аналитика по договорам

Анализируйте динамику заключения договоров и выявляйте узкие места в работе. Система позволяет подсчитать статистические данные за выбранный период, а также помогает контролировать просроченные договоры, которые требуют особого внимания.

Управление документооборотом

Единое хранилище документов

Ведите в xBPM коммерческий документооборот вашей компании. Регистрируйте в системе любые виды документов с привязкой к клиенту, продаже. Вы можете прикрепить скан-копию документа для быстрого и удобного доступа или сформировать файл документа по заранее настроенному шаблону, автоматически заполняя его данными из системы. Сохраняйте историю изменений и хронологию активностей по каждому документу.



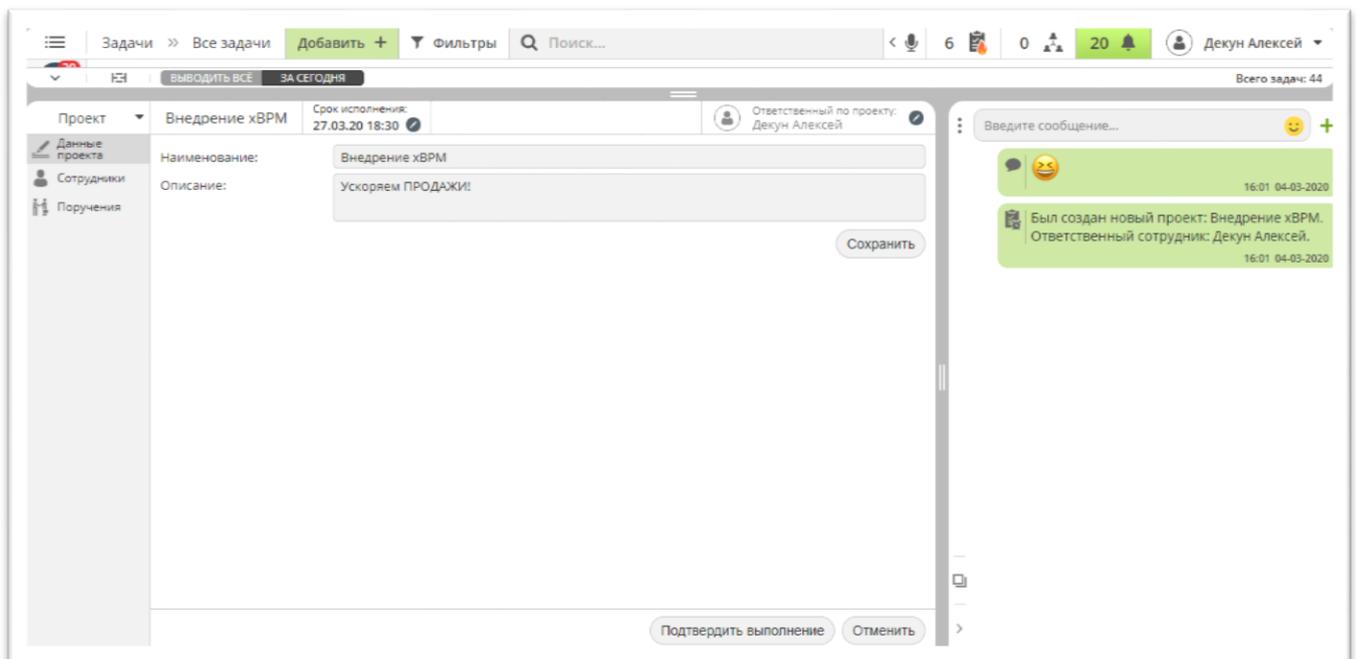
Визирование документов

Используйте готовый бизнес-процесс для визирования важных документов. Система автоматически отправляет уведомления сотрудникам, ответственным за визы, а также автору документа после их получения.

Управление проектами

Планирование проектов

Оптимизируйте управление проектами компании. Вы можете формировать список ресурсов, необходимых для выполнения проекта, планировать сроки и команду проекта.



Управление данными по сотрудникам

Консолидация данных по сотрудникам

В xBPM вы можете вести информацию о сотрудниках компании. Отслеживать количество задач, перераспределять их в случае увольнения сотрудника.

The screenshot displays the profile of an employee named 'Декун Алексей Григорьевич' (Dekun Alexey Grigorievich) in the xBPM system. The interface includes a navigation bar at the top with 'Задачи' (Tasks) and 'Все задачи' (All tasks), along with a search bar and user information. The main content area is divided into a left sidebar with navigation options like 'Карточка сотрудника' (Employee card), 'Роли' (Roles), and 'Поручения' (Assignments), and a central form for editing the employee's data. The form fields include: 'Фамилия' (Surname): Декун; 'Имя' (Name): Алексей; 'Отчество' (Patronymic): Григорьевич; 'Должность' (Position): Администратор; 'Телефон внутренний' (Internal phone): 103; 'Mail': thefirst@mail.yourdomain; 'Дата рождения' (Date of birth): dd.mm.yyyy; 'Пол' (Gender): МУЖСКОЙ (Male); 'Отпуск/командировка до:' (Vacation/business trip until): dd.mm.yyyy; 'Право подписи' (Signature rights): НЕ ИМЕЕТ (None) / ИМЕЕТ (Has); 'Статус' (Status): РАБОТАЕТ (Working) / УВОЛЕН (Dismissed). Below the form are buttons for 'Редактировать контактное лицо' (Edit contact person) and 'Сохранить' (Save). On the right side, there is a chat window with a message history showing notifications and file uploads.

This screenshot shows the same employee profile but with a focus on task management and communication analytics. The left sidebar remains the same. The central area features two bar charts and two pie charts. The top-left chart, 'Задачи за сегодня' (Tasks for today), shows 38 total tasks, with 0 completed, 0 pending, and 38 active. The top-right chart, 'Задачи за месяц' (Tasks for the month), shows 51 total tasks, with 8 completed, 2 pending, and 41 active. Below these are two bar charts: 'Коммуникаций по этапам продаж за сегодня' (Communications by sales stages today) and 'Коммуникаций по этапам продаж за месяц' (Communications by sales stages for the month). Both charts show 7 and 77 total communications respectively, broken down by 'Клиенты' (Clients), 'Образец' (Sample), and 'Спецификация' (Specification). At the bottom, there are two pie charts: 'Распределение клиентов' (Client distribution) and 'Распределение контактов' (Contact distribution). The client distribution pie chart is divided into 'Новые' (New), 'Образец' (Sample), 'Договор' (Contract), and 'Спецификация' (Specification). The contact distribution pie chart shows 100% for 'Наиз-за-органу' (Intra-organizational).

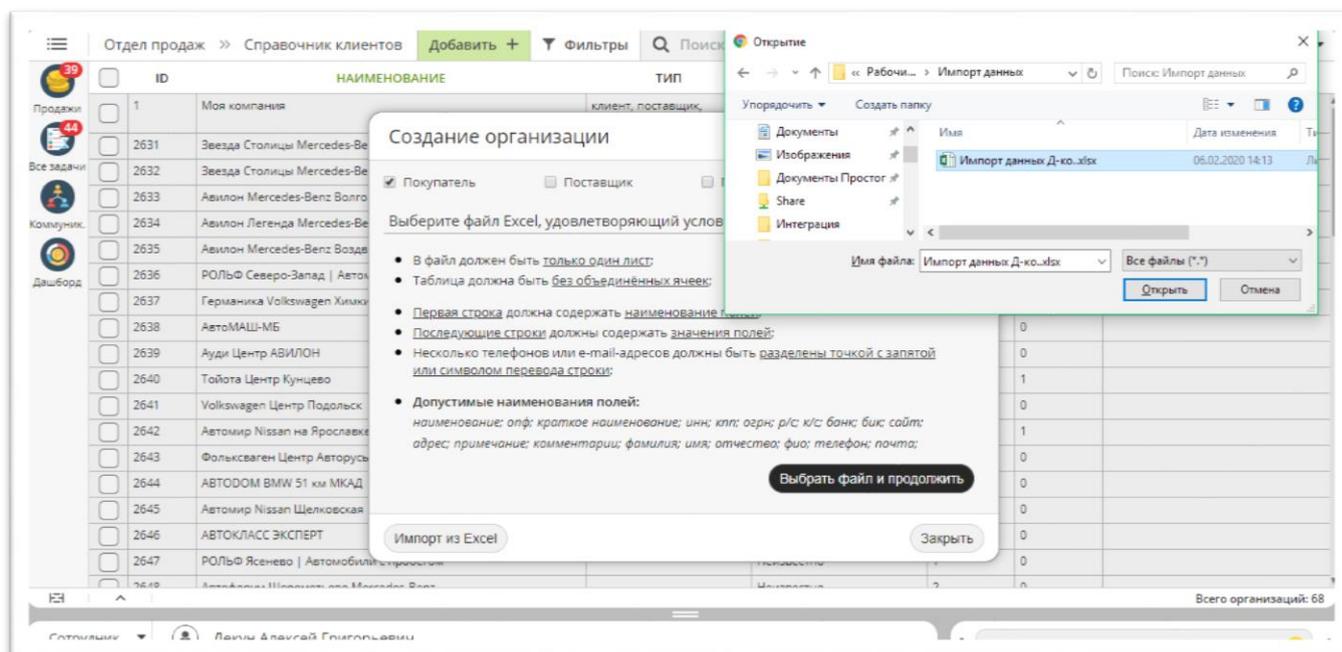
Синхронизация и импорт из других систем

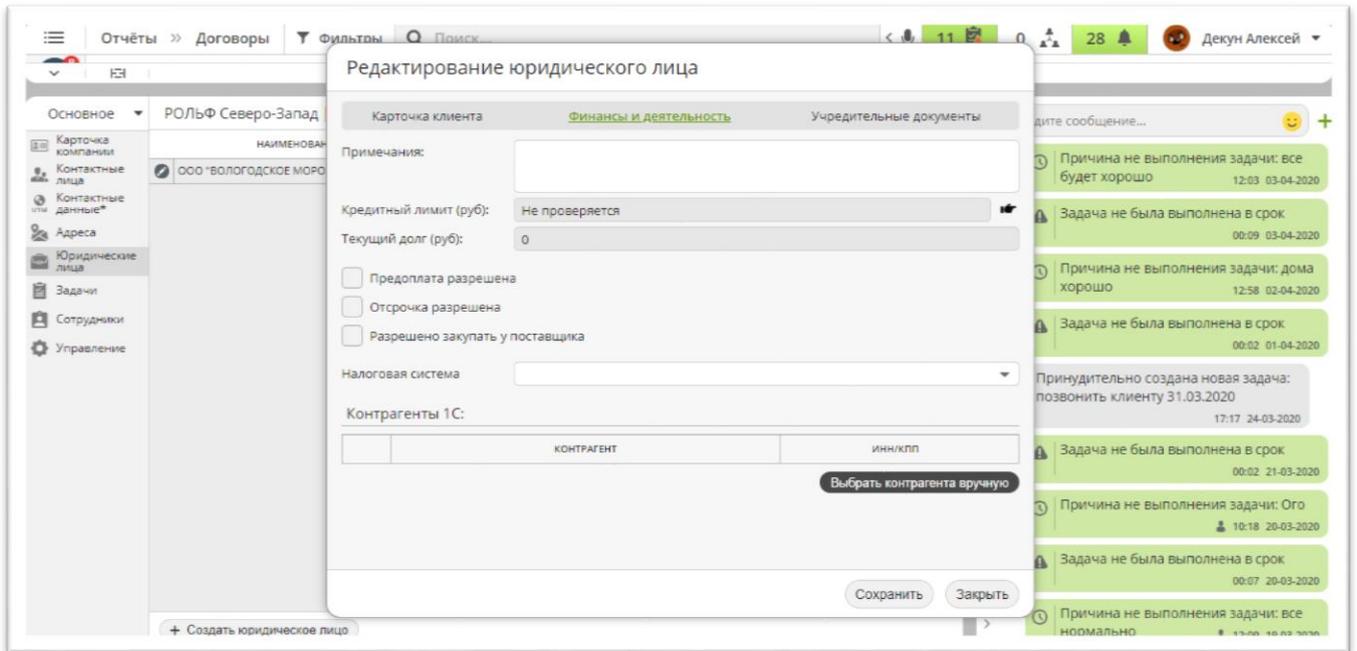
Интеграция с 1С

Синхронизируйте клиентскую базу, справочники и документы с вашей учетной системой для обеспечения непрерывного процесса работы пользователей. Вы можете воспользоваться базовыми настройками или добавить новые сущности в список синхронизируемых объектов без привлечения разработчика.

Импорт из Excel

Используйте универсальный импорт из Excel, который поможет быстро загрузить данные в xCRM.





Интеграция с АТС и облачными сервисами телефонии

Общайтесь с клиентами по телефону, не выходя из хВРМ. Интеграция с корпоративными или виртуальными АТС, поддержка SIP-номеров любого провайдера, возможность подключения неограниченного количества внешних линий позволят выполнять все необходимые операции по звонкам прямо в системе.

The screenshot shows a CRM interface with a table of sales tasks. A popup window is displayed over one of the tasks, showing the name 'Петрухин Владислав' and the phone number '89443146542'. The table has columns for 'СОБЫТИЕ', 'ЭТАП', 'ОРГАНИЗАЦИЯ', 'КОНТАКТНОЕ ЛИЦО', 'ФИНАНСОВАЯ СВОДКА', and 'СОТРУДНИК'. The tasks listed include various car models like Mercedes-Benz and Volkswagen.

СОБЫТИЕ	ЭТАП	ОРГАНИЗАЦИЯ	КОНТАКТНОЕ ЛИЦО	ФИНАНСОВАЯ СВОДКА	СОТРУДНИК
10:00 02.03.20	Звезда Столицы	Mercedes-Benz Варшавка	Свиридина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	Авилон	Mercedes-Benz Волгоградский	Кирилл Иванов	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	Авилон	Легенда Mercedes-Benz	Петрухин Владислав	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	РОЛЬФ	Северо-Запад Автомобили с пробегом	Свиридина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	Германика	Volkswagen Химки	Сергеев Максим	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	АвтоМАШ-МБ	Неизвестно	Кирилл Иванов	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	Ауди Центр	АВИЛОН	Петрухин Владислав	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	Volkswagen Центр	Подольск	Свиридина Лидия	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей
18:00 04.03.20	Фольксваген Центр	Авторысь	Кирилл Иванов	Спецификаций: 0 Оплачено: руб	Декун Алексей

The screenshot shows a detailed view of a sales task for 'Авилон Mercedes-Benz Волг...'. A popup window is displayed over the contact information, showing the name 'Кирилл Иванов' and the phone number '89443146541'. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Коммуникации', 'Договор', 'Счета', etc., and a main area with a task description and a communication log on the right.

Task details: Назначен на: 03.04.20 18:00, Назначен: Кирилл Иванов. Запланировано: 03.04.20 18:00. Ответственный по продаже: Декун Алексей.

Communication log:

- Причина не выполнения задачи: все будет хорошо (12:03 03-04-2020)
- Задача не была выполнена в срок (00:09 03-04-2020)
- Причина не выполнения задачи: дома хорошо (12:58 02-04-2020)
- Задача не была выполнена в срок (00:02 01-04-2020)
- Причина не выполнения задачи: все пропало (12:09 31-03-2020)

Администрирование прав доступа

Разграничивайте права доступа к данным для разных ролей пользователей с помощью гибкой настройки. Вы можете настроить доступ к отдельным записям или операциям, а также указать, какие разделы будет видеть пользователь определенной роли в своем рабочем месте.

The screenshot displays the 'Роли' (Roles) configuration interface. The main table lists various roles and their permissions:

НАИМЕНОВАНИЕ	ОПИСАНИЕ	ВСТРОЕННАЯ	СОТРУДНИКИ
Администратор	Администрирование	Да	Декун Алексей Григорьевич; Еков Евгений Андреевич;
Договор.Менеджер	Создание и редактирование договоров. Подтверждение первого этапа	Нет	Еков Евгений Андреевич;
Договор.Проверяющий	Выполнение второго этапа по договору	Нет	Еков Евгений Андреевич;
Задачи	Могут быть поставлены задачи, и соответственно может обрабатывать задачи	Да	Декун Алексей Григорьевич;
Задачи.Исполнитель	Могут быть поставлены задачи	Нет	Еков Евгений Андреевич;
Задачи.Модератор	Разрешение отменять их	Нет	Еков Евгений Андреевич;
Задачи.Назначение	Разрешение назначать	Нет	Еков Евгений Андреевич;
Задачи.Напоминания	Разрешение просматривать	Нет	Еков Евгений Андреевич;
Задачи.Проект	Возможность просматривать проект	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Договор.Изменение	К.Договор.Изменение	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Договор.Юрист	К.Договор.Юрист	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Заказ.Изменение	К.Заказ.Изменение	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Заказ.Модератор оплаты	К.Заказ.Модератор оплаты	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Заказ.Подпись заказа	К.Заказ.Подпись заказа	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Заказ.Подпись счетов	К.Заказ.Подпись счетов	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Заказ.Проведение оплаты	К.Заказ.Проведение оплаты	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Заказ.Проведение прихода	К.Заказ.Проведение прихода	Нет	Еков Евгений Андреевич;
К.Заказ.Проведение расхода	К.Заказ.Проведение расхода	Нет	Еков Евгений Андреевич;

The modal window 'Редактирование роли' (Edit Role) is currently editing the 'Задачи.Модератор' role. It shows the following details:

- Наименование роли: Задачи.Модератор
- Описание роли: Разрешение просматривать задачи всех сотрудников, изменять, отменять их

Buttons for 'Сохранить' (Save) and 'Закрыть' (Close) are visible at the bottom of the modal.

Журналирование действий пользователей

Журнал сохраняет операции с критическими данными и позволяет быстро понять хронологию событий в системе: что было сделано, кем и когда.

Отчёты >> Отгрузки/прибыль >> Фильтры >> Поиск

39

СПЕЦИФИКАЦИЯ

Продажи 1

44

Все задачи 1

Коммуник. 1

Дашборд 1

Всего позиций: 6

Редактирование спецификации

Выполнено Проверено

Основное | Документы | Счета | Оплата | Отгрузка | Поручения 3

ДАТА	СОТРУДНИК	ДЕЙСТВИЕ
01.03.2020 01:38:52	Декун Алексей	Выполнение спецификации
01.03.2020 01:38:59	Декун Алексей	Проверка спецификации
01.03.2020 01:52:14	Декун Алексей	Отмена проверки спецификации
01.03.2020 10:52:10	Ежов Евгений	Отмена выполнения спецификации
01.03.2020 10:52:15	Ежов Евгений	Выполнение спецификации
01.03.2020 14:16:39	Декун Алексей	Отмена выполнения спецификации
01.03.2020 14:16:51	Декун Алексей	Выполнение спецификации
01.03.2020 21:55:08	Ежов Евгений	Отмена выполнения спецификации
03.03.2020 20:02:10	Декун Алексей	Выполнение спецификации

Действия

Сохранить | Закрыть

Сотрудник: Декун Алексей Григорьевич

Введите сообщение...

Интерфейс, мультиоконность

Вовлекающий интерфейс, ориентированный на действия

Профили записей, а также цветная, вертикальная панель активности помогут сфокусировать внимание пользователей на ключевых действиях по лиду, продаже, задачам, обеспечивая ориентацию на результат.

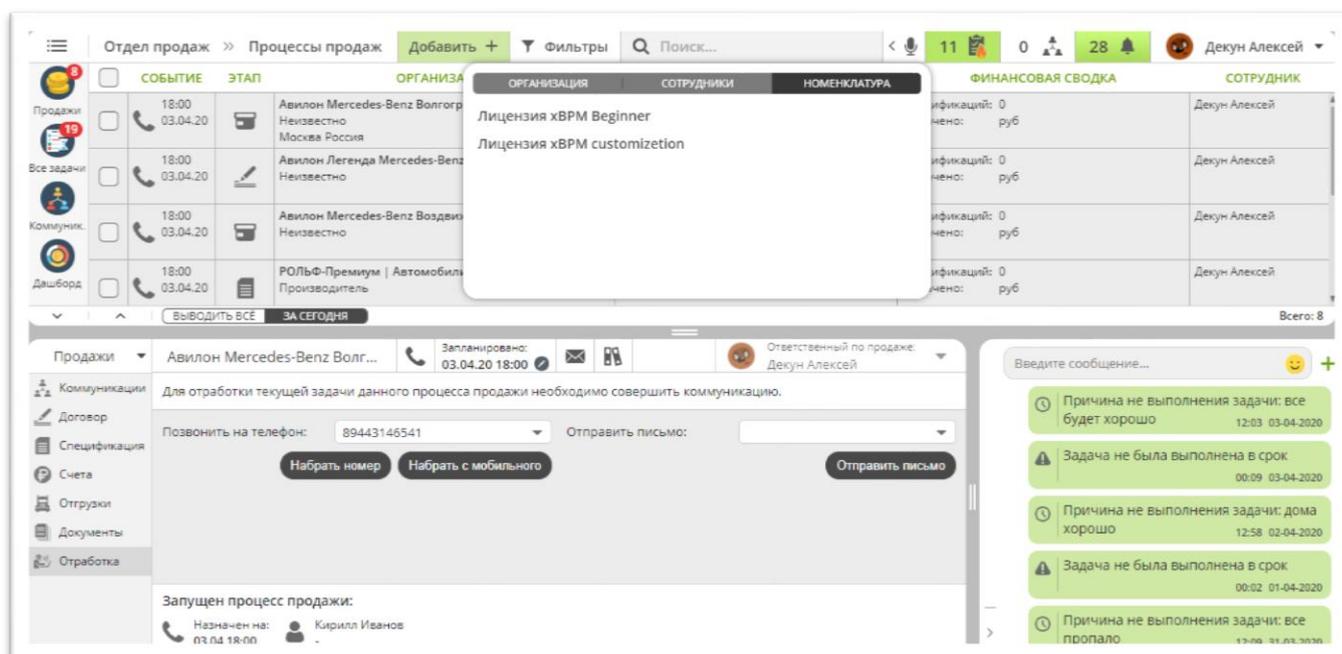
Любые коммуникации в системе можно выполнять в режиме единого окна: написать письмо, зафиксировать результат звонка, запланировать задачу или добавить сообщение в ленту.

Единый центр уведомлений и встроенная корпоративная сеть позволят быть в курсе событий и обеспечат своевременное выполнение задач.

Командная строка

Обеспечение быстрого доступа к наиболее часто выполняемым операциям в системе: организация, сотрудники, номенклатура.

Поиск необходимой информации, подсказки при формировании условий поиска.



Архитектура и технологии

Web-интерфейс

Программные продукты на платформе xBPM — это web-приложения, которые не требуют установки клиентской части. Работа с системой осуществляется с помощью привычного интернет-браузера:

- Chrome последней официальной версии.

Основными технологическими преимуществами xBPM являются использование передовых технологий (HTML, JavaScript, C# и т.д.), поддержка проверенных стандартов и протоколов, готовые инструменты для быстрой и легкой адаптации приложений.

Операционные системы

xBPM одинаково привычно работает как в ОС Windows, так и в Mac OS, позволяя работать в привычной среде:

Microsoft Windows:

- Windows Vista;
- Windows 7;
- Windows 8+

Mac OS:

- Последняя официальная версия.

Варианты развертывания

В зависимости от потребностей и политик компании вы можете выбрать один из вариантов развертывания: Cloud (система в облаке, SaaS) или On-Site.

Cloud (система в облаке, SaaS)	<p>Доступ пользователей через веб-интерфейс к системе, размещенной на сервере сертифицированного провайдера Яндекс, DataLine.</p> <p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none">• снижение расходов на размещение, администрирование и обеспечение защиты информационных систем внутри организации;• сокращение задач ИТ-отдела, освобождение ИТ-ресурсов от рутинных задач поддержки ПО;• высокий уровень защиты информации — серверы расположены в профессионально оборудованном дата-центре, исключающем несанкционированный доступ к серверам;• высокий уровень надежности и доступности — все компоненты программно-аппаратного комплекса продублированы.
On-Site	<p>Использование системы, размещенной на собственных серверах компании (доступ пользователей через веб-интерфейс).</p> <p>Преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none">• хранение данных на собственных серверах в соответствии с требованиями к корпоративной безопасности;• упрощена интеграция с ПО, не приспособленным для работы в сети.
Внешний контроль безопасности	<p>Мы используем различные инструменты сторонней разработки (программное и аппаратное обеспечение) и услуги мониторинга для обеспечения безопасности всей нашей деятельности.</p> <p>По причинам, связанным с безопасностью, информация об этих инструментах и услугах не разглашается, постоянно пересматривается и обновляется.</p>
Серьезные политики и процедуры по обеспечению безопасности	<p><u>Конфиденциальность.</u> Мы обеспечиваем конфиденциальность ваших данных. Вся информация, хранящаяся в приложениях xBPM, — это интеллектуальная собственность наших клиентов.</p> <p><u>Обновление приложений.</u> Все обновления приложений осуществляются автоматически, без человеческого участия и с минимальным временем недоступности приложения.</p>

Политики и процедуры безопасности. Обеспечение безопасности всех аспектов деятельности нашей компании реализовано согласно лучшим мировым практикам. В штате компании состоят сертифицированные специалисты по безопасности, в обязанности, которых входит повсеместный контроль и оптимизация мер безопасности, практикуемых в компании.

* Компания сохраняет за собой право вносить изменения в политики безопасности для обеспечения наивысшего уровня безопасности для наших клиентов

Меры обеспечения безопасности при развертывании хВРМ в облаке

Приложения на платформе хВРМ размещаются на профессионально оборудованных хостинг-площадках Яндекс, DataLine. Доступность, неприкосновенность конфиденциальной информации, ее защита от несанкционированного использования обеспечивается в приложениях на платформе хВРМ на нескольких уровнях:

Физическая безопасность	Мониторинг территории и помещений дата-центра в режиме 24x7. Все посетители должны пройти минимум через три контрольно-пропускных пункта.
	Система видеонаблюдения, ведущая запись в помещениях дата-центра и на его территории.
	Система сигнализации и обнаружения вторжений.
	Полное протоколирование действий обслуживающего персонала.
	Регулярное резервное копирование (Backup) данных клиентов и хранение резервных копий в местах, разнесенных физически.
	Программно-аппаратный комплекс из десятков современных серверов, использующих кластерные технологии.
Безопасность доступа	Обеспечение непрерывной работы дата-центра: <ul style="list-style-type: none">• не менее двух независимых линий электроснабжения;• автономные источники питания, обеспеченные топливом для непрерывной работы в течение 24-х часов;• автоматический контроль влажности и температуры;• автоматическая система пожаротушения;• резервные каналы высокоскоростного доступа в Интернет. Использование при подключении криптографического протокола SSL (защищенного протокола HTTPS). После подключения к хВРМ связь между вашим компьютером и серверами шифруется с использованием политик безопасности и сертификата одного из ведущих сертификационных центров DigiSert.

<p>Сетевая безопасность</p>	<p>Сеть xBPM защищена с использованием нескольких протоколов безопасности для предотвращения неавторизованного доступа. Каждый шаг доступа авторизуется отдельно, создавая преграды для доступа злоумышленников.</p> <p>Коммутаторы и брандмауэры размещены на каждом уровне для дополнительной безопасности.</p> <p>Ведется постоянный мониторинг безопасности сетей.</p>
<p>Обеспечение безопасности на уровне приложения</p>	<p>Безопасная авторизация в приложениях xBPM обеспечена на уровне базы данных. Шифрование имени пользователя и пароля реализуется с помощью криптографически стойких алгоритмов шифрования.</p> <p>В отличие от других cloud-решений, которые могут хранить данные разных компаний в единой базе данных, приложения xBPM имеют отдельную базу данных для каждой компании. Это делает невозможным получение доступа к информации другим клиентам, использующим приложение. В дополнение к этому, данные в базе хранятся в зашифрованном виде.</p> <p>Администратором назначаются права доступа к объектам, полям объектов, записям для пользователей или групп пользователей. Гибкая настройка прав доступа по ролям.</p> <p>Администратор назначает пользователей, которые имеют право на изменение записей или раздачу прав на объекты в системе другим пользователям.</p> <p>Попытки несанкционированного доступа к приложениям xBPM отслеживаются и пресекаются. Все действия пользователей протоколируются, что дает возможность осуществлять контроль и аудит доступа пользователей к информации. Кроме того, в системе xBPM осуществляется логирование информации.</p>

Технические требования

Системные требования к клиентскому компьютеру

Программные продукты на платформе xBPM — это web-приложения, которые не требуют установки клиентской части.

Работа с системой осуществляется с помощью интернет-браузера:

- Google Chrome последней официальной версии.

Системные требования к серверам при развертывании On-Site

С продуктами xBPM могут работать тысячи пользователей одновременно. Ниже приведены системные требования при развертывании системы на собственных серверах компании для количества пользователей до 100 человек. Требования для большего количества пользователей могут быть предоставлены по запросу.

1-15 пользователей

		Требования без отказоустойчивости	Требования с отказоустойчивостью
Сервер: СУБД Application Redis SVN	Количество серверов	1	2
	ЦПУ	1 x Intel Xeon E3-1225v3	1 x Intel Xeon E3-1225v3
	ОЗУ	8 ГБ	8 ГБ
	НЖМД	300 ГБ	50 ГБ
	ОС	Windows Server 2012 Standard	Windows Server 2012 Standard
	СУБД	Microsoft SQL Server 2008 R2 Standard Microsoft SQL Server 2012 Standard	Microsoft SQL Server 2008 R2 Standard Microsoft SQL Server 2012 Standard
Общее файловое хранилище		---	250 ГБ

16-50 пользователей

		Требования без отказоустойчивости	Требования с отказоустойчивостью
Сервер: СУБД Application Redis SVN	Количество серверов	1	2
	ЦПУ	1 x Intel Xeon E3-1225v3	1 x Intel Xeon E3-1225v3
	ОЗУ	10 ГБ	10 ГБ
	НЖМД	300 ГБ	50 ГБ
	ОС	Windows Server 2012 Standard	Windows Server 2012 Standard
	СУБД	Microsoft SQL Server 2008 R2 Standard	Microsoft SQL Server 2008 R2 Standard
		Microsoft SQL Server 2012 Standard	Microsoft SQL Server 2012 Standard
Общее файловое хранилище			250 ГБ

Интеграция xBPM beginner

Сопровождение запуска продуктов xBPM заключается в поддержании связи с клиентом для внедренная система, ее ключевых модулей и функционала, которые дают возможность достигнуть бизнес-цели компании в полном объеме.

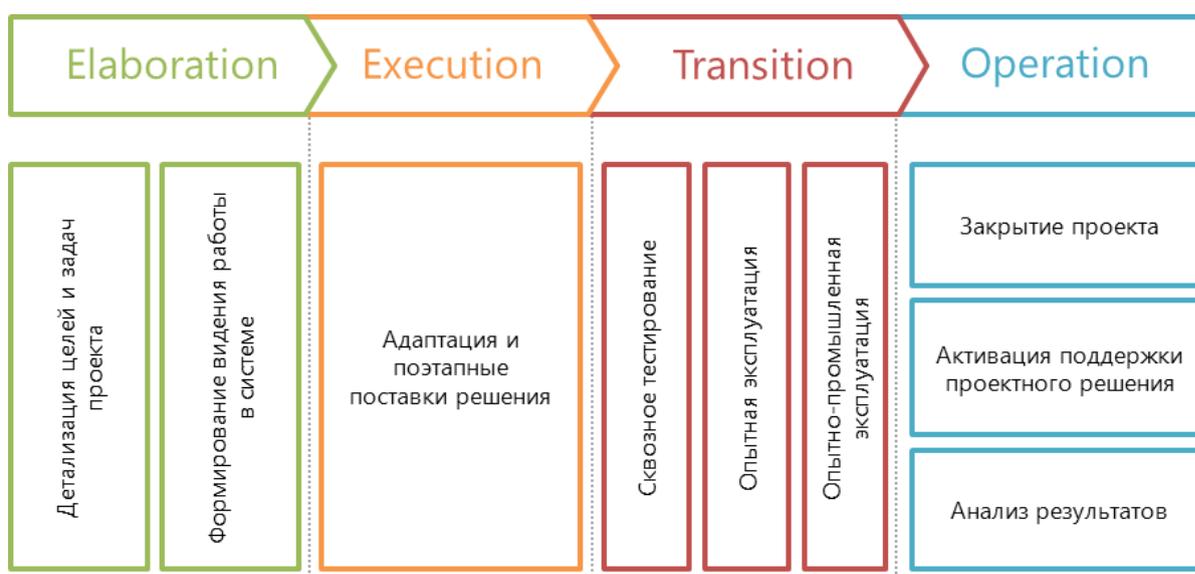
Сопровождая клиента в процессе внедрения, выполняются следующие задачи:

- Помощь в ознакомлении с функциональными возможностями продуктов КироСофт.
- Регулярный контакт с клиентом для уточнения удовлетворенности клиента продуктом, фиксации пожеланий по улучшению.
- Skype встречи по программному продукту, основам работы с системой, ответы на вопросы клиента.
- Консультирование по запросу клиента; сопровождение клиента при разрешении технических вопросов.

Реализации проекта xBPM customization (настройка). Методология.

xBPM customization-проект включает в себя четыре фазы:

- **Elaboration** (Разработка) — актуализация и детализация задач, формирование устава и календарного плана проекта, разработка и согласование концепции.
- **Execution** (Выполнение) — выполнение работ в рамках проекта. Обычно данная фаза состоит из нескольких поставок;
- **Transition** (Переход) — сквозное тестирование системы, опытная эксплуатация готового решения и переход в опытно-промышленную эксплуатацию.
- **Operation** (Эксплуатация) — закрытие проекта, анализ результатов и полученного опыта.



Фаза Elaboration (Разработка)

Установочная фаза проекта. На данном этапе клиент и поставщик составляют календарный план проекта, детализируют цели и задачи, а также способы их решения. Результатами фазы Elaboration являются сформированный устав, концепция и календарный план проекта, а также подготовленная тестовая среда

Фаза Execution (Выполнение)

Выполнение работ по настройке системы. С целью наиболее быстрого достижения результатов проекта и для усиления контроля процесса разработки со стороны заказчика фаза Execution предполагает несколько поставок функциональности системы.

Количество поставок зависит от сложности проекта. В рамках каждой поставки составляется технический дизайн, проводятся работы по адаптации системы, а также сдача поставок заказчику и тестирование рабочей группой.

После завершения фазы Execution система содержит все разделы и функциональные элементы, настроенные с учетом сформированных на этапе технического дизайна требований.

Фаза Transition (Переход)

Фаза подготовки системы к промышленной эксплуатации. На данном этапе осуществляется сквозное тестирование всей системы, проводится обучение пользователей и сдача системы по тест-кейсам. В результате данной фазы заказчик получает решение, которое полностью отвечает всем поставленным требованиям и готово к работе.

Фаза Operation (Эксплуатация)

Завершающая фаза проекта. В рамках фазы Operation подводятся итоги и результаты проекта. Заказчик и исполнитель подписывают акты выполненных работ, проводится опрос удовлетворенности клиента, активируется поддержка проектного решения.

Преимущества продуктов xCRM

Интеллектуальная платформа управления бизнес-процессами

Работа в xCRM — это всегда работа по процессу. Автоматизируйте процессы продаж, маркетинга, управляйте операционными и любыми другими процессами организации благодаря мощной платформе и синергии технологий управления бизнес-процессами и управления кейсами.

Интерфейс, который любят пользователи

Отображаемые на экране данные всегда находятся в контексте решаемой задачи, что помогает сфокусироваться на сути.

Мы всегда открыты для сотрудничества

С уважением,



Алексей Декун

Генеральный директор

ООО «КироСофт»

Моб. +7(910)003-03-64

WhatsApp +7(910)003-03-64

WeChat ID wxid_877mvh9y986312

Skype live: .cid.99fd135cf18f448a

Email: ADekun@kirosoft.ru

www.kirosoft.ru