

NOTATKA PRASOWA

TENVIRK Sp. z o.o., 16 grudnia 2011

Tytuł:

TENVIRK uruchomił serwis eOfertowanie.pl działający w chmurze z modelem rozliczeń PRE-PAID.

Wstęp:

Na początku roku miała miejsce premiera nowego serwisu działającego w chmurze w modelu SaaS Cloud Computing. Dostawcą usługi jest firma TENVIRK Sp. z o.o. Oprócz ciekawej funkcjonalności zastosowano innowacyjne podejście do pomysłu oprogramowania w chmurze i opłat za jego używanie.

Do czego służy serwis?

Zasadniczą funkcją serwisu eOfertowanie.pl jest zautomatyzowanie przygotowywania ofert.

Dzięki temu można szybciej reagować na zapytania klientów i przygotować dla nich oferty z odpowiednią treścią oraz profesjonalną oprawą graficzną. Zmniejsza się ilość czasu potrzebna na prowadzenie działań handlowych oraz podnosi się ich jakość.

Możliwe jest przygotowanie prostych ofert zawierających wykaz towarów jak i bardziej rozbudowanych obejmujących: stronę tytułową, spis treści, specyfikacje i zestawienia towarów oraz usług. Oferta może być wydrukowana, przesłana emailem oraz zapisana do pliku PDF.

W serwisie dostępnych jest kilkadziesiąt gotowych wzorów wyglądu ofert handlowych. Dzięki dodatkowym narzędziom graficznym można opracować własne szablony zgodne z wzorami stosowanymi w firmie.

Oprócz tworzenia ofert serwis umożliwia także wprowadzanie zamówień, faktur i prowadzenie uproszczonych rozrachunków. Daje to ewidencję całego procesu sprzedaży. Specjalnym dodatkiem są narzędzia CRM w postaci tzw. „modułu zdarzeń”. Narzędzie te pozwalają zarejestrować przebieg rozmów z klientami na temat ofert oraz zorganizować pracę grupową związaną z ofertowaniem. Korzystając z eOfertowanie.pl otrzymujemy komplet narzędzi przydatnych w dziale handlowym każdej firmy.

Jakie są innowacje w serwisie?

Trwa wyścig dostawców rozwiązań informatycznych o dostarczenie użytecznych rozwiązań w modelu Cloud Computing. Pojęcie „chmury” i korzyści biznesowe z jej stosowania powoli przebijają się do świadomości przedsiębiorców. Tymczasem serwis eOfertowanie.pl w pełni realizuje wizję korzystania z chmury chociaż robi to w sposób odmienny niż większość rozwiązań na rynku.

Podstawową różnicą jest to, że serwis eOfertowanie.pl wykorzystuje własnego dedykowanego klienta - aplikację, którą instalujemy na lokalnym komputerze. Dzięki temu uniknięto konieczności pracy z serwisem przez przeglądarkę internetową. Użytkownicy mogą wykorzystywać standardową aplikację z bogatym i łatwym w obsłudze interfejsem użytkownika. Z programem w chmurze pracujemy jak z innymi programami biurowymi. Mechanizm automatycznych aktualizacji zapewnia bezobsługowe serwisowanie. Aplikacja działa również znacznie szybciej niż standardowe rozwiązania internetowe.

Pracę przez przeglądarkę internetową zarezerwowano natomiast dla tabletów i smart fonów. Dostęp do serwisu eOfertowanie.pl można uzyskać poprzez przeglądarkę wbudowaną w te urządzenia. Aplikacja w urządzeniach mobilnych jest odpowiednio zoptymalizowana do rozdzielczości ekranu i dotykowego interfejsu. Stworzenie oferty w PDF za pomocą smartfona i przesłanie jej do klienta trwa kilkanaście sekund. Przez przeglądarkę internetową udostępniono także tzw. „Panel internetowy”. Jest to specjalna strona WWW pozwalająca klientom na interakcję z firmą. Klienci po określeniu odpowiednich kryteriów dostają gotową ofertę. Klienci mogą także składać zamówienia, przeglądać płatności czy prowadzić korespondencję z działem handlowym.

Nową propozycją jest też sposób rozliczania użytkownika serwisu. Obok tradycyjnego systemu abonamentowego z opłatą miesięczną za użytkownika zaproponowano także system punktowy PRE-PAID. Dzięki takiemu rozwiązaniu można tworzyć w chmurze duże instalacje wielostanowiskowe bez potrzeby opłacania stałego abonamentu miesięcznego od stanowiska. Płacimy jedynie za faktycznie wykorzystane zasoby w czasie tworzenia nowych dokumentów. Stanowi to świetny przykład realizacji idei dostarczania zasobów umieszczonych w chmurze na żądanie - tylko wtedy kiedy są potrzebne i wykorzystywane przez firmę. Taki model rozliczeń redukuje koszty, tak że praktycznie każda firma może pozwolić sobie na wielostanowiskowy CRM.

TENVIRK przewidział także możliwość współpracy partnerskiej przy wdrażaniu serwisu. Partnerzy wyposażeni zostali w narzędzia do integracji serwisu z istniejącymi aplikacjami sprzedażowymi. Za pomocą technologii WebService (SOA) oraz bezpośrednich wtyczek do popularnych programów można rozbudować zwykły program sprzedażowy o narzędzia do ofertowania i internetowego transferu dokumentów sprzedażowych.

Gdzie?

- Na stronie www.eofertowanie.pl można uzyskać bezpłatny dostęp do serwisu.
- Informacje o TENVIRK można uzyskać na stronie www.tenvirk.pl.