

Modului 1: Panou de control

Descriere: În acest modul verifici direcția în care merge afacerea ta și câștigi mai mult control.

Cu acest modul ce se deschide o dată cu accesarea interfeței de administrare vei fi mereu conectat cu cele mai importante date din firmă. Tot aici de această interfață beneficiază și angajații tăi din firmă astfel încât vor putea vizualiza rapoarte clare ale activității lor.

Acest modul ține la curent utilizatorul cu toată activitatea firmei

Documentație:

- Acces la statistici rapide din diverse module
- Permite vizualizarea rapoartelor financiare
- Afișează informații utile pentru utilizatori
- Afișează un grafic ce permite vizualizarea plăților înregistrate săptămânal
- Permite o vizualizare rapidă a sarcinilor ce urmează a fi efectuate
- Previzualizează un scurt rezumat actualizat al statusurilor pentru potențialii clienți
- Afișează un raport bazat pe statusurile proiectelor
- Posibilitatea de vizualizare a ultimelor activități desfășurate pe proiecte
- Permite personalizarea modului de vizualizare a statisticilor existente în panoul principal
- Permite accesul direct asupra tuturor modulelor principale
- Posibilitatea de căutare a informației
- Posibilitatea de acces direct la profilul meu
- Există posibilitatea de acces la un messenger intern
- Permite accesul la o listă de sarcini personală
- Acces rapid la cronometru și fise de pontaj
- Acces la notificări și la istoricul acestora
- Acces la informații despre abonament

Modulul 2: Potențiali clienți

Descriere: Mai mulți clienți pentru afacerea ta

Sunt doar două metode prin care poți să ai mai mulți clienți în afacerea ta. Prima metodă este să ai mai multe contacte iar cea de-a doua este să ai un procent de conversie semnificativ mai bun, din contacte în clienți.

Beneficiile aduse de acesta sunt majore pentru întreaga firmă. Știm foarte bine ca pentru a reuși să vindem, va trebui să generăm clienți. Modulul acesta te va ajuta în procesul de conversie a tuturor contactelor din firmă. Prin simpla utilizare a acestui modul vei reuși să centralizezi toate oportunitățile și vei gestiona cu ușurință potențiali clienți astfel încât vei reuși să obții un raport de conversie cât mai mare.

Fii profesional în vânzări și vei obține controlul astfel încât firma ta va avea o creștere cât mai accelerată.

Documentație:

- Cu Mefi poți realiza profilul potențialului client în vederea încheierii unei colaborări cât mai rapide
 - Permite înregistrarea de potențiali clienți
 - Opțiune de Import/Export ale listelor de potențiali clienți în diverse formate
 - Permite importul de potențiali clienți de pe formulare web integrate
 - Permite importul de potențiali clienți de pe Email-uri
 - Generează raportul de activitate a potențialului client pe Email
 - Atribuie diverse oferte în vederea colaborării
 - Permite atribuirea de sarcini pentru membrii personalului
 - Permite accesul pentru membrii personalului la jurnalul de activitate al potențialului client
 - Atribuie o opțiune de adăugare a memento-urilor pentru membrii personalului în legătură cu potențialul client
 - Realizează posibilitatea convertirii din sistem a potențialului client în client
 - Atribuie un status predefinit pentru potențialul client
 - Permite atribuirea unei surse de proveniență a potențialului client
 - Desemnează un membru al personalului pentru relaționarea sau gestionarea potențialului client
 - Afișează statistici referitoare la conversia potențialilor clienți
 - Permite atașarea de fișiere în profilul potențialului client
 - Permite atribuirea localizării geografice (GPS) a locației curente a potențialului client
 - Permite atribuirea coordonatelor GPS în funcție de adresa înregistrată a potențialului client
 - Permite accesarea funcției de navigare către locația potențialului client
 - Permite înregistrarea de notițe pentru a avea un istoric cu diverse discuții pe care agentul de vânzări le-a avut cu potențialul client
 - Respectarea legii cu privire la GDPR atunci când vine vorba de salvarea datelor.
- Platforma generează un link de unde potențialul client își poate vizualiza datele pe care tu le deții cu privire la colaborarea cu el.
- Posibilitatea de filtrare a potențialilor clienți utilizând diverse elemente
 - Previzualizarea în timp real a statisticii legate de conversie
 - Posibilitatea de previzualizare a listei de potențiali clienți în modul de afișare Kanban

Modulul 3: Clienți

Descriere: Clienți fideli pentru afacerea ta

În acest modul vei primi cele mai bune metode prin care să te asiguri că fiecare client va rămâne pe termen lung și mai mult, te recomandă și altor clienți.

Vei primi acces la toate opțiunile necesare unei bune colaborări și vei reuși să aplici ușor orice funcționalitate prin care să transformi clienții tăi în fani, care mai apoi să te recomande.

Documentație:

a) *Optiuni generale*

- Permite adăugarea noilor clienți
- Permite adăugarea persoanelor de contact pentru clienții existenți sau cei noi
- Permite importul și exportul de clienți în diverse formate
- Permite adăugarea unei Note pentru membrii personalului referitoare la clienți
- Generează automat un raport contabil
- Gestionează facturi pentru client
- Gestionează chitanțele clientului selectat
- Atribue o ofertă de colaborare pentru client
- Permite atribuirea unei proforme clientului
- Permite atribuirea unui facturi clientului selectat
- Permite atribuirea facturilor storno pentru client
- Permite înregistrarea cheltuielilor suplimentare pentru client
- Gestionează proiectele atribuite clientului
- Există posibilitatea de gestionare a contractelor atribuite clientului
- Permite atribuirea unei sarcini pentru membrii personalului asupra clientului selectat
- Gestionează tichetele de asistență
- Gestionează fișierele atașate de către client sau de către membrii personalului
- Există posibilitatea de adăugare a unei informații într-un seif securizat pe server
- Permite setarea de memento-uri pentru membrii personalului cu referire la client
- Permite afișarea pe hartă a locației clientului tău (Google Maps)
- Permite accesarea butonului de navigare către client ce acționează aplicațiile GPS existente pe dispozitiv, coordonatele fiind importate de pe adresa înregistrată în sistem a clientului

b) *My account pentru clienții tăi*

- Generează un my account pentru toate contactele clienților tăi
- Personalizează accesul la my account în funcție de fiecare contact
- Setează pentru fiecare contact al companiei pentru care generezi un my account o parolă aleasă de tine sau una generată automat
- Clientul poate gestiona în my account-ul creat proiectele alocate
- Clientul poate gestiona în my account-ul creat contractele create
- Clientul poate gestiona în my account-ul creat facturile și chitanțele
- Clientul poate gestiona în my account-ul creat tichetele de asistență
- Clientul poate gestiona în my account-ul creat ofertele și proforme
- Clienții au posibilitatea de atașare a diverselor fișiere în vederea unei mai bune colaborări cu firma dumneavoastră
- Clienții vor avea acces și la un calendar unde vor putea previzualiza evenimentele petrecute pe parcursul colaborării
- În my account va exista și o pagină dedicată informațiilor pe care dumneavoastră le veți oferi clienților
- Clientul are acces la previzualizarea și editarea profilului
- Clientul poate vizualiza anunțurile pe care compania dumneavoastră le-a făcut acestora
- My account-ul creat respectă în totalitate regulamentul GDPR și oferă clienților anumite drepturi precum: dreptul de a fi informat, dreptul la acces și dreptul de a vizualiza sau oferi un nou consimțământ
- Clientul poate genera un raport contabil pe o anumită perioadă selectată din perioada colaborării

Modulul 4: Vânzări

Descriere: Obține profituri mai mari pentru afacerea ta

Cel mai important aspect este profitabilitatea firmei tale, de aceea Mefi a fost creat să deservească prin modulul de vânzări, diverse facilități prin care firma ta să genereze mai mulți bani.

Doar prin simpla utilizare a acestei funcționalități vei vinde mult mai rapid și mult mai inteligent pe platforma mefi.ro

Documentație:

a. Oferte

- Permite introducerea unor noi oferte cu elemente personalizare
- Atribuie oferte unor clienți
- Setează termenul de valabilitate a ofertei
- Permite adăugarea etichetelor în ofertele create pentru identificarea acestora cu ușurință
- Permite alegerea tipului de reducere aplicată pe ofertă
- Permite modificarea statusului ofertei în funcție de alegerea clientului
- Desemnează un membru responsabil pentru gestionarea ofertei
- Importă automat datele de contact a potențialilor clienți sau a clienților
- Permite comentarii scrise de client referitoare la oferta atribuită
- Permite calcularea valorii serviciilor/produselor raportată la orele de lucru
- Permite aplicarea unor reduceri pe suma totală a ofertei
- Permite ajustarea prețului final pentru oferta finală în funcție de cerințele clientului
- Există o funcție de Salvare sau Salvare&Trimitere directă a ofertei pe email-ul clientului
- Permite alocarea ofertei în panoul clientului respectiv pentru o vizualizare ușoară
- Permite descărcarea ofertei în PDF
- Permite trimiterea pe e-mail a ofertei utilizând șabloanele predefinite în platformă
- Permite atașarea diferitelor fișiere pentru oferta alocată
- Există posibilitatea trimiterii de memento-uri pentru membrii personalului
- Permite adăugarea sarcinilor pentru membrii personalului
- Realizează urmărirea activității clientului în raport cu oferta
- Realizează convertirea ofertei în factură
- Realizează un raport bine evidențiat a tuturor ofertelor
- Permite previzualizarea urmării statusurilor email-urilor transmise (vizualizat/nevizualizat)
- Permite opțiunea de clonare a ofertei în vederea alocării altui potențial client/client
- Posibilitatea de convertire în mod automat a ofertei în proformă/factură
- Opțiune de activare a unei semnături electronice în momentul în care clientul acceptă oferta
- Modalitatea de filtrare detaliată a ofertelor

- Modul de afișare a listei de oferte în Kanban
- Opțiune de notificare sms în momentul în care oferta expiră
- Opțiune de notificare sms în momentul în care un client/un membru al personalului lasă un comentariu la ofertă

b. Proforme

- Permite adăugarea proformelor noi de colaborare
- Atribuire proformele unui client
- Permite setarea predefinită a termenului de valabilitate a proformei
- Permite adăugarea etichetelor în proformele noi create
- Permite alegerea unui tip de reducere aplicat proformei de colaborare
- Permite modificarea statusului aferent proformei de colaborare alocate unui client
- Permite desemnarea unui membru responsabil pentru gestionarea proformei de colaborare alocate clientului
- Există o opțiune de import automată a datelor de contact a clienților pentru a permite realizarea rapidă de noi proforme
- Permite importarea serviciilor/produselor setate predefinite pe proforma de colaborare nou creată
- Permite calcularea valorii serviciilor/produselor raportată a orelor de lucru
- Realizează aplicarea unor reduceri pe suma totală a proformei
- Permite ajustarea prețului final proformei realizate
- Există opțiunea de Salvare/Salvare & Trimitere directă a proformei
- Permite alocarea proformei în panoul de administrare a clientului
- Permite descărcarea proformei de colaborare în PDF
- Permite trimiterea pe email a proformei pe baza șabloanelor
- Permite trimiterea pe email a proformei utilizând șabloanele predefinite, setate în platformă
- Trimite memento-uri pentru membrii personalului referitor la noua propunere de colaborare creată
- Permite adăugarea sarcinilor pentru membrii personalului
- Permite urmărirea activității clientului în raport cu proforma de colaborare
- Posibilitatea de a converti proforma în factură
- Generează un raport automat și bine definit a tuturor proformelor de colaborare
- Permite previzualizarea urmării statusurilor email-urilor transmise (vizualizat/nevizualizat)
- Opțiune de activare a unei semnături electronice în momentul în care clientul acceptă proforma
- Modalitate de filtrare detaliată a proformelor
- Modul de afișare a listei de proforme în Kanban
- Notifică în mod automat atât clienții cât și membrii personalului desemnați în momentul în care o proformă a fost convertită în factură, acceptată sau scadentă
- Opțiune de notificare sms în momentul în care proforma expiră

c. Facturi

- Permite adăugarea de noi facturi
 - Permite atribuirea directă a facturii unui client din baza de date
 - Permite setarea predefinită a datei de scadență a facturii
 - Permite setarea prefixului și a numărului de factură ce vor fi alocate
 - Permite facturarea pe un anumit proiect existent alocat clientului
 - Permite atribuirea clientului a unor modalități de plată disponibilă pe factură
 - Realizează setarea emiterii recurente a facturilor (săptămânal/lunar/la 3 luni,etc)
 - Desemnează un membru al personalului ca desemnat vizibil pe factură
 - Permite alegerea tipului de reducere aplicată pe factură (procentaj/valoare)
 - Există posibilitatea unui membru al personalului de a lăsa o notă explicativă pe factură
- sau unele noi adăugate ulterior
- Permite importarea serviciilor/produselor pe factură, fie ele deja definite în platformă
 - Permite calcularea valorii serviciilor/produselor raportat la orele de lucru
 - Permite aplicarea unor reduceri pe suma totală a facturii
 - Realizează importarea sarcinilor existente sub formă de servicii/produse în factură
 - Realizează ajustarea prețurilor pentru produsele/serviciile existente pe factură
 - Realizează aplicarea unor taxe variabile pentru fiecare element din factură (TVA)
 - Permite importul pe factură a unei note opționale pentru client
 - Permite importul unor temeni și condiții pe factură
 - Permite salvarea ca schiță/salvare/salvare&trimitere a facturii
 - Permite atașarea unor fișiere la facturile emise
 - Permite urmărirea activității clientului în raport cu factura (dacă factura a fost vizualizată/nu)
 - Realizează memento-uri pentru factură
 - Realizează jurnalul activității în raport cu factura (dacă a fost vizualizată de client)
 - Realizează editarea, printarea, descărcarea facturii în format PDF
 - Permite trimiterea pe e-mail a facturii pe baza unui șablon existent în platformă
 - Realizează un mod de vizualizare a facturii din perspectiva clientului
 - Permite alocarea unei facturi storno pentru o factură deja emisă
 - Permite atașarea de documente la factura emisă
 - Există o funcție de clonare rapidă a facturii și alocarea către un nou client
 - Realizează marcarea automată a statusului facturii (anulat, trimis, schiță..)
 - Există o funcție de ștergere/anulare a facturii
 - Permite încorporarea pe factură a adresei de expediere a clientului
 - Permite generarea unei chitanțe pentru factura selectată
 - Realizează un raport bine evidențiat a tuturor facturilor, valorilor încasate, facturilor scadente,etc
 - Există opțiuni de filtrare a facturilor
 - Permite previzualizarea urmării statusurilor generate de email-urile de notificare transmise (vizualizat/nevizualizat)

-Există posibilitatea de facturare în mai multe monede precum Lei, Euro și Dolari fiind afișat în mod automat cursul valutar BNR din ziua emiterii

Există și posibilitatea efectuării calculului de conversie făcând astfel posibilă afișarea totalului atât în Lei cât și în moneda selectată

-Permite setarea intervalului de notificare a clienților în mod automat atunci când o factură este achitată sau scadentă

-Există posibilitatea de a notifica prin sms în momentul în care factura devine scadentă

d. Chitanțe

-Există posibilitatea de a vizualiza/edita chitanțele

-Permite Import/Export a chitanțelor în diferite formate (.csv, .pdf)

-Realizează înregistrarea chitanței aferentă facturii

-Realizează înregistrarea chitanței în funcție de anumite modalități (transfer bancar, cash, etc.)

-Există o opțiune de editare a chitanței înregistrate

-Permite vizualizarea chitanței în format PDF

-Realizează adăugarea unei note explicative la chitanța înregistrată

-Permite alocarea în contul de client a dovezii de plată a chitanței și a statusului

-Există posibilitatea de a seta din sistem un prefix și un număr de start

-Există posibilitatea de a notifica clientul prin sms în momentul în care se emite chitanța

e. Facturi storno

-Realizează adăugarea facturilor storno clienților

-Permite alocarea facturilor storno a unui anumit proiect

-Permite importarea datelor de facturare/expediere din contul clientului

-Realizează aplicarea datei în care a fost alocat creditul de retur

-Realizează aplicarea unei reduceri a facturilor storno

-Realizează adăugarea unei referințe facturilor storno

-Permite notificarea pentru membrii personalului referitoare la facturile storno

-Permite alocarea facturilor storno pentru serviciile sau serviciile predefinite în sistem

-Realizează cuantificarea în ore a serviciilor menționate în facturile storno

-Există posibilitatea de adăugare a unui mesaj opțional pentru facturile storno înregistrate

-Realizează adăugarea de termeni și condiții pe facturile storno oferite clientului

-Există opțiunea de aplicare a facturilor storno pe o anumită factură

-Există posibilitatea de Salvare/Salvare&Trimitere a facturilor storno pe email-ul clientului

-Există o opțiune de editare/printare/descărcare a facturilor storno în format PDF

-Există o opțiune de trimitere pe e-mail pe baza unui șablon a facturilor storno

-Realizează adăugarea unor facturi storno pentru client fără ca acesta să corespundă unei facturi

- Există o opțiune de anulare/ștergere a facturilor storno
- Există o opțiune de filtrare a facturilor storno

f. Produse sau servicii

- Realizarea grupurilor pentru produse și servicii
- Permite alocarea produselor/serviciilor în grupurile create
- Permite adăugarea titlului și descrierii pentru fiecare produs/serviciu
- Permite adăugarea unui preț de produs/serviciu și alocarea unei taxe variabile
- Permite adăugarea unei unități de măsură pentru un produs/serviciu
- Permite adăugarea unității de măsură pe produs/serviciu
- Permite exportul produselor/serviciilor în diverse formate (Excel, PDF, CSV, Print)
- Permite editarea/ștergerea din sistem a produselor/serviciilor deja înregistrate

Modulul 5: Contracte

Descriere: Realizează și trimite un contract clientului în mai puțin de 1 minut

Știm că în vânzări rapiditatea de a interacționa cu clientul este un punct cheie a firmelor de succes. Ajutat de acest modul vei genera un contract în mai puțin de un minut, facilitând astfel eficiența la locul de muncă a angajaților cât și profesionalismul de care dai dovadă.

Documentație:

- Permite adăugarea de contracte noi alocate clienților
- Realizează import predefinit pentru subiect, tipul contractului, valoare și valabilitate
- Permite adăugarea unei descrieri pentru membrii personalului atribuiți contractului creat
- Realizează import predefinit pentru datele de contact ale clientului direct pe contract
- Permite selecția grupată a tipurilor de contracte înregistrate
- Permite atașarea documentelor în format electronic la contract
- Există o funcție de vizualizare în PDF, printare și descărcare a contractului
- Permite trimiterea contractului pe email pe baza unui șablon predefinit
- Permite generarea automată a unui tip predefinit de contract
- Permite integrarea unor câmpuri de îmbinare predefinite ale clientului în cadrul conținutului contractului
- Permite alocarea în panoul de client a contractului în PDF
- Realizează filtrarea bazei de date a contractelor
- Realizează un raport detaliat a tuturor contractelor
- Există o opțiune de reînnoire a contractelor la un anumit interval de timp
- Permite încărcarea sau salvarea unor șabloane de contract
- Permite actualizarea sau ștergerea șabloanelor de contracte
- Permite clientului să previzualizeze online contractul

- Există posibilitatea de a adăuga comentarii din partea clientului și a membrii personalului
- Posibilitatea de adăugare a unei sarcini pentru membrii personalului referitoare la contract
- Permite utilizarea multiplelor câmpuri de îmbinare ce sunt utilizate ca și variabile ce importă automat date înregistrate deja
- Permite previzualizarea urmării statusurilor email-urilor transmise (vizualizate/nevizualizate)
- Există o opțiune de notificare SMS către client în momentul în care un membru al personalului adaugă un comentariu la contract
- Notificarea prin SMS pentru membrii personalului în momentul în care un client adaugă un comentariu
- Notificarea prin SMS către client în momentul în care un contract expiră
- Posibilitatea de organizare a contractelor pe tipuri pentru o sortare mult mai ușoară

Modulul 6: Proiecte

Descriere: Obții controlul managementului

Activitatea într-o firmă e mult mai organizată atunci când se lucrează pe un modul specializat, ce are ca obiectiv scurtarea perioadei de execuție a oricărui proiect cât și mărirea productivității întregii echipe.

Colaborarea cu clientul pe baza proiectelor, este foarte bine definită, deoarece întreaga echipă cât și clienții vor avea un obiectiv înalt de țintit.

Documentație:

- Permite adăugarea noilor proiecte în sistem
- Permite vizualizarea statisticilor aferente proiectelor
- Permite adăugarea unor sarcini aferente proiectului
- Există posibilitatea de pontaj a membrilor personalului pe baza sarcinilor alocate proiectelor
- Permite adăugarea obiectivelor proiectelor și urmărirea acestora
- Permite gestionarea fișierelor atașate clientului pe proiect
- Permite începerea discuțiilor cu clienții pe baza proiectelor
- Există posibilitatea afișării statisticilor proiectelor în diagrama Gantt
- Există posibilitatea de deschidere a tichetelor de asistență pentru membrii personalului/clientii
- Permite afișarea stării tichetelor deschise pe proiect
- Permite adăugarea etichetelor în proiectul nou creat
- Permite adăugarea de note pe proiect pentru membrii personalului
- Permite vizualizarea unui jurnal de activități în care sunt regăsiți membrii personalului și clienții
- Afișarea stării tichetelor deschise de către client/personal pe proiect
- Adăugarea de etichete în proiectul nou creat pentru o identificare mai rapidă a acesteia
- Posibilitatea de a aloca membrii ai personalului ca desemnați ai acestui proiect
- Posibilitatea de alocare a unui număr estimativ de ore petrecute până la finalizarea proiectelor

- Permite activarea notificării de înștiințare a clientului pe email despre realizarea unui nou proiect
- Posibilitatea de a personaliza elementele pe care clientul le poate vizualiza din tabul din modulul de proiecte alocat în contul clientului
- Posibilitatea de facturare multiplă a unui proiect (preț fix/oră/sarcină)
- Posibilitatea de adăugare a diverselor obiective alocate proiectului
- Există posibilitatea de a fixa proiectul în meniul principal de module având ca scop o accesibilitate mai rapidă
- Permite clonarea proiectului și alocarea ulterioară a acestuia către un alt client
- Posibilitatea de export a unui PDF de unde sunt salvate într-un raport bine definit toate datele prelucrate pentru acest proiect
- Există posibilitatea de generare a unei facturi generate strict pe baza unui raport a proiectului
- Notificări în mod automat emise către client/membrii personalului pentru majoritatea acțiunilor petrecute pe un anumit proiect
- Posibilitatea de export a listei de proiecte în diverse formate (Excel, CSV, PDF, Print)
- Modalitatea de filtrare detaliată a proiectelor

Modulul 7: Sarcini

Descriere: Mefi vă oferă cel mai bun modul de management al sarcinilor interne, ce vă ajută să aveți o echipă fantastică, ce va genera din ce în ce mai multe rezultate. Vei fi mereu la curent cu toată activitatea angajaților doar printr-o simplă accesare a panoului de sarcini.

Utilizând acest modul veți observa un control mult mai bun asupra activităților de zi cu zi, cât și un foarte bun management al echipei în ceea ce privește atingerea unor noi obiective în tot ceea ce ține de proiecte.

Documentație:

- Permite adăugarea sarcinilor personalizate pentru membrii personalului
- Aloca diferite priorități sarcinii (prioritate scăzută, medie, înaltă, urgentă)
- Permite atribuirea unei date de început și de finalizare a sarcinii
- Permite alocarea unei sarcini în funcție de proiect/factură/contract sau altă funcționalitate
- Adăugarea unor etichete pentru sarcinile create, pentru identificarea lor cu ușurință
- Adăugarea unei descrieri pentru sarcinile introduse
- Realizează setarea unei sarcini în mod repetat la un anumit interval de timp
- Permite alocarea sarcinilor pentru membrii personalului
- Permite adăugarea de urmăritori la sarcina respectivă
- Permite atașarea documentelor la sarcina creată
- Permite adăugarea comentariilor la sarcină
- Permite pontarea membrilor alocați la sarcina respectivă în funcție de timpul lucrat
- Permite realizarea unui raport detaliat pentru sarcinile existente
- Există un export pentru sarcini în diferite extensii
- Permite modul de afișare a sarcinilor în Kanban
- Permite alocarea mai multor elemente de check list pentru o organizare etapizată a unei sarcini mari

- Permite realizarea unui pontaj manual pentru durata de efectuare a sarcinii
- Notificarea în mod automat a membrilor personalului în momentul în care sunt realizate noi sarcini
- Notificarea persoanei ce urmărește sarcina în momentul în care un reprezentat o marchează ca fiind finalizată
- Notificarea membrilor în momentul realizării unor noi comentarii a sarcinii existente
- Permite setarea memento-urilor pentru a urmări finalizarea sarcinii
- Modalitatea de filtrare detaliată a ofertelor
- Prezentarea detaliată a rapoartelor de activitate a modului de sarcini

Modulul 8: Cheltuieli

Descriere: Utilizând acest modul vei câștiga un control deplin al cheltuielilor din firmă obținând rapoarte detaliate în funcție de categoriile existente. Prin evidențierea tipurilor de cheltuieli vei ști exact ce strategie să aplici pentru a reduce diversele plăți efectuate inutil.

Documentație:

- Permite adăugarea unor cheltuieli noi pentru evidență
- Permite adăugarea unor categorii de cheltuieli
- Realizează export în PDF a cheltuielii
- Există funcția de a seta cheltuiala facturabilă/nefacturabilă
- Posibilitatea atașării de documente aferente cheltuielilor
- Posibilitatea setării cheltuielii ca fiind recurentă la un anumit interval de timp
- Atribuie valută, modalitatea de plată pentru cheltuială
- Permite adăugarea referinței la cheltuială pentru a face legătura cu factura în cauză dacă aceasta există
- Realizează un raport detaliat pentru cheltuielile existente
- Există posibilitatea de a selecta modalitatea prin care ai efectuat plata
- Posibilitatea de a adăuga sarcini angajaților
- Posibilitatea de adăugare a memento-urilor
- Există modalitatea de filtrare detaliată a cheltuielilor

Modulul 9: Asistență

Descriere: Beneficiile aduse de acest modul facilitează comunicarea între tine și clienții tăi într-un mod profesional ce te ajută să manageriezi problemele întâmpinate de clienții tăi.

Documentație:

- Adăugarea unui tichet de asistență pentru un departament alocat unui client

- Adăugarea etichetelor pentru tichete, în vederea identificării lor cu ușurință
- Permite alocarea tichetului unui membru al personalului
- Primirea notificărilor pe email în funcție de starea tichetului
- Adăugarea unui răspuns predefinit în tichet
- Atașarea unor fișiere în răspunsul tichetului
- Adăugarea unui link către un articol din modulul de informații în răspunsul tichetului
- Există posibilitatea convertirii în sarcina a unui răspuns oferit în tichet
- Permite modificarea stării tichetului (în așteptare/lucru/cu răspuns, închis)
- Realizarea unui raport săptămânal referitor la tichetele deschise și gradul rezolvării

lor

- Există posibilitatea de export pentru fiecare tichet în parte sau în masă
- Posibilitatea de adăugare a unei note personale
- Posibilitatea de adăugare a unei sarcini pentru un anumit tichet
- Posibilitatea clientului de a deschide tichete de asistență din my account-ul său
- Modalități de filtrare detaliată a tichetelor de asistență

Modulul 10: Informații

Descriere: Acest modul se bazează pe relaționarea cu clienții tăi prin schimbul de articole informative. Beneficiezi de posibilitatea de a informa mult mai ușor clienții tăi cu privire la oferte sau diverse informații din domeniul tău. Procedurile firmei sau alte informații pentru angajații tăi vor putea fi publicate fiind disponibile doar pentru membrii personalului.

Documentație:

- Realizarea categoriilor de articole informative pentru clienți
- Adăugarea unei culori de diferențiere a grupurilor bazei de cunoștințe
- Adăugarea unei descrieri pentru categoriile de informații oferite
- Există posibilitatea unor setări de vizibilitate a informațiilor adăugate în grupuri diferite
- Adăugarea articolelor cu editor de text, încorporarea video-urilor publicate online
- Alocarea articolului într-un anumit grup din baza de cunoștințe
- Există o opțiune de dezactivare a articolului din baza de cunoștințe
- Afișarea informațiilor în panoul de client
- Generarea unui link de acces a noului articol adăugat
- Există posibilitatea de contorizare a vizualizărilor per articol
- Posibilitatea de adăugare a unui sondaj de opinie bazat pe votul clientului
- Acest modul permite adăugarea unui grup în care se regăsesc articole unde pot fi incluse proceduri de muncă

Modulul 11: Nr. Înregistrare

Descriere: Prin acest modul poți emite de oriunde te-ai afla numere de înregistrare astfel încât atât tu cât și echipa ta veți avea acces la un registru online. Scapă de grija registrelor și emite acum mult mai simplu și într-un mod contorizat numere de intrare/ieșire a diverselor documente din firma ta.

Documentație:

a) Numere intrare

- Permite înregistrarea în sistem a numerelor de intrare
- Alocarea în mod automat a numerelor de înregistrare corelate cu data adăugării
- Atribuirea automată a desemnatului ce înregistrează numerele
- Posibilitatea de editare a câmpului de descriere alocat a unui anumit număr
- Permite exportul datelor în diferite formate: Excel, CSV, PDF, Print, atât a numerelor de intrare și ieșire
- Permite setarea unui număr de înregistrare ce pornește în continuarea ultimului număr înregistrat
- Există funcția de căutare în registru

b) Numere ieșire

- Permite înregistrarea în sistem a numerelor de ieșire
- Alocarea în mod automat a numerelor de înregistrare corelate cu data adăugării
- Atribuirea automată a desemnatului ce înregistrează numerele
- Posibilitatea de editare a câmpului de descriere alocat a unui anumit număr
- Permite exportul datelor în diferite formate: Excel, CSV, PDF, Print, atât a numerelor de intrare și ieșire
- Permite setarea unui număr de înregistrare ce pornește în continuarea ultimului număr înregistrat
- Există funcția de căutare în registru

Modulul 12. Utilități

Descriere: Veti beneficia de alte funcționalități utile companiei dumneavoastră precum urmărirea calendaristică a evenimentelor din firmă, realizarea și urmărirea obiectivelor sau efectuarea unor sondaje în rândul clienților sau a echipei

Documentație:

- Permite afișarea informațiilor media din toate conturile înregistrate
- Realizează export în masă- PDF în funcție de data informațiilor
- Permite vizualizarea calendaristică a tuturor acțiunilor efectuate
- Permite urmărirea obiectivelor (membrii personal/firmă)
- Realizarea unor sondaje alocate membrilor personalului sau clienților
- Adăugarea unei descrieri la sondajul creat
- Adăugarea unor câmpuri personalizate la sondaj
- Permite transmiterea link-ului sondajului prin email la toți clienții/membrii personalului
- Adăugarea unui anunț nou afișat personalului clienților cu statistici de vizualizare
- Realizarea unor copii de rezervă a bazei de date efectuate manual/automat
- Generează jurnal de înregistrare a tichetelor

a) Media

- Posibilitatea de a gestiona fișierele media încărcate pe contul tău

b) Exportare PDF

- Posibilitatea de export în masă a documentelor emise într-un anumit interval de timp (facturi, proforme, chitanțe, facturi storno și oferte)

c) Calendar

- Permite vizualizarea anumitor evenimente înregistrate în calendarul platformei
- Posibilitatea de filtrare a evenimentelor din calendar în funcție de diversele acțiuni efectuate

d) Anunțuri

- Posibilitatea de a realiza un anunț vizibil pentru membrii personalului sau clienților
- Anunțurile adăugate vor fi vizibile în my account-ul clientului sau în interfața de înregistrare a membrilor personalului (în funcție de selecția făcută)

e) Sondaje

- Posibilitatea de adăugare a unui sondaj în cadrul firmei atât pentru membrii personalului cât și pentru clienți sau potențiali clienți
- Permite organizarea întrebărilor sub mai multe forme de câmpuri (căsuța de bifare, căsuța de tip radio, câmp text și zona text)
- Permite formatarea întrebărilor ca fiind câmpuri obligatorii pentru sondajul realizat
- Sondajele pot fi transmise filtrate doar pentru anumite categorii de clienți/potențiali clienți
- Sondajele sunt transmise prin intermediul email-ului făcând astfel posibilă participarea utilizatorilor prin simpla accesare a unui link generat
- Posibilitatea de generare a unor liste de email deja salvate în baza de date în vederea transmiterii sondajelor

-Posibilitatea de export a sondajelor deja realizate în diverse formate (Excel, CSV, PDF, Print)

f) *Urmărirea obiectivelor*

- Există posibilitatea de adăugare a unor obiective pentru membrii personalului
- posibilitatea setării unui interval de timp în care persoana avizată să-și atingă țarghetul
- Notificarea membrilor personalului în momentul în care un agent și-a atins sau nu obiectivul setat
- Primul obiectiv ce poate fi setat este acela de a genera unui membru al personalului un anumit venit în companie
- Un al doilea obiectiv ce poate fi setat este acela de a stabili pentru un anumit membru numărul potențialilor clienți pe care acesta i-a transformat în clienți finali
- Un al 3-lea obiectiv este acela de a seta un țarghet de a crește numărul de contacte din firma
- Un alt obiectiv ar fi acela de a realiza contracte de un anumit timp ce vor fi contorizate de la data adăugării lor în sistem
- Posibilitatea de a seta un obiectiv de calcul al realizării de contracte de un anumit tip în funcție de data de începere a acestora
- Generarea unui obiectiv de convertire a unui număr definit de proforme în facturi
- Obiectivele marcate pentru membrii personalului vor apărea sub formă de raport în panoul principal al platformei

g) *Backup bază de date*

- Platforma Mefi permite utilizatorului să efectueze un backup manual asupra bazei de date
- Permite setarea de backup în mod automat de unde avem posibilitatea de a seta intervalul de timp dorit
- Permite setarea de stergere automată a backup-urilor într-o anumită perioadă de timp
- Posibilități de export a unui raport reprezentant backup-urile efectuate (Excel, CSV, PDF, Print)

h) *Jurnalul de activități*

- Posibilitatea de previzualizare a unui jurnal de activități efectuate de către membrii personalului pe platforma Mefi
- Posibilitatea de export în diverse formate a jurnalului de activități
- Posibilitatea de filtrare a jurnalului în funcție de date
- Posibilitatea de ștergere a jurnalului pentru a nu ocupa spațiul de stocare

i) *Înregistrarea tichetelor*

- Afișarea unui jurnal de activități ce face referire la înregistrarea tichetelor
- Posibilitatea de filtrare a jurnalului aferent tichetelor în funcție de date
- Posibilitatea de ștergere a jurnalului tichetelor pentru a nu ocupa spațiul de stocare

Modulul 13: Rapoarte

Descriere: Mefi vă oferă cel mai bun modul de management al rapoartelor, ce vă ajută să aveți o echipă fantastică, ce va genera din ce în ce mai multe vânzări. Vei fi mereu la curent cu toată activitatea angajaților doar printr-o simplă accesare a rapoartelor.

Utilizând acest modul veți avea un control mult mai bun asupra activităților de zi cu zi, cât și un management foarte bun al echipei în ceea ce privește atingerea unor noi obiective în tot ceea ce ține de proiecte. Cunoscând rezultatele actuale doar așa le vom putea îmbunătăți și vom putea realiza obiective noi mult mai marețe.

Documentație:

- Rapoarte simple/pe diagrame pentru o anumită perioadă cu privire la vânzări
- Rapoarte avansate generate pentru fiecare client
- Există posibilitatea de export a rapoartelor în diferite extensii
- Statistici referitoare la potențialii clienți
- Raport de conversie generat în funcție de sursele de potențiali clienți
- Raport săptămânal de conversie a potențialilor clienți din săptămâna curentă
- Raport bazat pe conversia potențialilor clienți în funcție de fiecare membru
- Raport de analiză a pontajului în funcție de sarcinile alocate

a) *Vânzări*

- Rapoarte detaliate despre facturi
- Raportul cu privire la vânzarea de produse sau servicii
- Raportul chitanțelor
- Raportul facturilor standard
- Raport, oferte și proforme
- Afișarea unui raport despre colaborarea cu clienții
- Rapoarte grafice cu privire la venitul total din companie
- Rapoarte grafice referitoare la modalitățile de plată alese de către clienți
- Valoarea totală a vânzărilor în funcție de grupurile de clienți existente

b) *Cheltuieli vs Venituri*

- Afișarea unei diagrame unde vor fi expuse în timp real raportul dintre cheltuieli și venituri având posibilitatea de a vizualiza rezultatele din lunile anterioare

c) *Cheltuieli*

- Vizualizarea unor rapoarte detaliate cu privire la toate cheltuielile din companie

d) *Potențiali clienți*

- Rapoarte detaliate cu privire la potențialii clienți atunci când vine vorba despre sursele de conversie cât și un raport detaliat în funcție de membrii personalului

e) *Analiza pontajului*

- Vizualizarea raportului general cu privire la pontajul angajaților

f) *Harta potențiali clienți*

-Permite previzualizarea hărților google a locației setată pentru fiecare potențial client în parte

g) Harta clienți

-Permite previzualizarea hărților google a locației setată pentru fiecare client în parte

h) Informații

-Rapoarte detaliate cu privire la numărul vizualizărilor per articol

Modulul 14: Organizare

Descriere: Organizați într-un mod simplist întregul sistem de management al clienților cât și a angajaților bazându-ne pe funcționalitățile modulelor existente. Prin configurarea platformei și organizarea diverselor activități veți automatiza și gestiona mult mai ușor întreaga activitate a firmei.

Documentație:

a) Membrii personalului

-Adăugarea unor noi membri ai personalului sau managementul celor deja existenți

-Selectarea permisiunilor de acces pentru noul membru adăugat

-Crearea unui profil cu informații pentru noul membru

b) Clienți

-Adăugarea unor grupuri de clienți

c) Potențiali clienți

-Realizarea setărilor pentru integrarea de pe email a potențialilor clienți

-Realizarea setărilor pentru importul clienților potențiali prin formulare web integrate

-Adăugarea surselor de proveniență a potențialilor clienți

-Posibilitatea de adăugare a statusurilor utilizate pentru potențialii clienți

d) Finanțe

-Adăugarea impozitelor și taxelor predefinite pentru secțiunea de vânzări

-Adăugarea valutelor pentru vânzări

-Adăugarea modurilor de plată predefinite pentru efectuarea plăților

-Adăugarea unor categorii de cheltuieli

e) Contracte

- Adăugarea unor tipuri predefinite de contracte

f) Asistență

-Adăugarea unor departamente de asistență

-Adăugarea unor răspunsuri predefinite pentru tichetele de asistență

- Adăugarea unor nivele de prioritate a tichetelor
- Adăugarea unor statusuri predefinite pentru tichete
- Adăugarea de servicii noi predefinite pentru asistență afișate la deschiderea tichetelor
- Adăugare de filtre spam pentru blocarea anumitor fraze/subiecte obscene introduse în tichete

g) Șabloane de e-mail

- Setarea și personalizarea șabloanelor de email

h) Roluri

- Adăugarea predefinită a unor roluri pentru membrii personalului (în funcție de departamente)

i) GDPR

- Posibilitatea de activare a setărilor ce configurează platforma conform legislației GDPR
- Modulul GDPR facilitează reglementarea de portabilitate a informațiilor legate de datele potențialilor clienți sau a contactelor pentru anumite firme
- Mefi respectă politica GDPR și le dă dreptul clienților de a solicita eliminarea datelor personale din baza de date
- Mefi conține prin acest modul și dreptul la informații utile pentru clienții tăi
- Prin dreptul la acces și dreptul la rectificare a datelor Mefi le acordă clienților posibilitatea de a previzualiza datele de acces
- Prin platforma Mefi societatea dumneavoastră poate colecta consimțământul potențialilor clienți sau ai clienților existenți deja

j) Setări

I. General:

- Posibilitatea de adăugare sau modificare a logo-urilor în două variante precum și setarea unei denumiri de brand a companiei dumneavoastră și a informațiilor despre companie

II. Informații despre companie:

- În acest modul se vor seta datele companiei dumneavoastră cât și antetul prezent pe factură

III. Localizare:

- Sunt prezente informații despre fusuri orare, formatul datei și a formatului de timp

IV. Email:

- Sunt regăsite setări cu privire la serverul ce se ocupă de trimiterea email-urilor cât și o semnătură predefinită a adreselor

V. Finanțe:

- Putem seta din modulul general informații despre modul de afișare a cifrelor pe diverse documente emise
- Prin modulul de facturi se vor putea edita date cu privire la emiterea acestora precum prefixul seriei cât și numărul acesteia
- Prin modulul de facturi storno se vor putea edita date cu privire la emiterea acestora precum prefixul seriei cât și numărul acesteia
- Prin modulul de proforme se vor putea edita date cu privire la emiterea acestora precum prefixul seriei cât și numărul acesteia
- Prin modulul de oferte se vor putea edita date cu privire la emiterea acestora precum prefixul seriei cât și numărul acesteia
- Prin modulul de contracte se poate adăuga numărul următorului contract ce va fi emis urmând ca contorul implementat să adauge în mod automat un nou număr
- Modulul de chitanțe permite setarea predefinită a prefixului de chitanță precum și numărul acesteia

VI. Clienți:

- Modulul de clienți permite activarea/dezactivarea anumitor permisiuni cât și editarea modului de afișare a datelor despre client afișate pe ofertă, proformă și factură

VII. Sarcini:

- Modulul de sarcini permite activarea/dezactivarea anumitor permisiuni cât și editarea modului de afișare a datelor despre client

VIII. Asistență:

- Modulul de asistență permite activarea/dezactivarea anumitor permisiuni cât și posibilitatea de generare a unui cod CTMN pe care îl veți putea introduce pe website-ul propriu pentru ca clienții dumneavoastră să deschidă cu ușurință tichetele de asistență

IX. Potențiali clienți:

- Vom putea permite activarea/dezactivarea anumitor permisiuni

X. Calendar:

- Acest modul permite configurarea calendarului cât și stilizarea acestuia
- Posibilitatea de integrare a calendarului google prin introducerea unui ID
- Vom putea configura evenimentele din calendar pe diverse departamente

XI. Semnatura digitală:

- Această funcție prin activarea ei permite solicitarea unei semnături electronice pe care clientul o poate utiliza la aprobarea ofertelor, proformelor sau a contractelor

XII. PDF:

- Accesând modulul de setare a PDF-ului vom putea personaliza anumite elemente de afișare a informațiilor pe documentele emise

XIII. SMS:

-Prin activarea modulului de SMS oferit de către TWILIO și Clickatell vom putea permite platformei să transmită notificări către clienți

XIV. Cron job:

-Permite rularea programată în mod automat a diverselor notificări legate de (facturi, proforme, oferte, cheltuieli, contracte, sarcini, tichete și sondaje)

XV. Etichete:

-Acest modul permite vizualizarea tuturor etichetelor înregistrate în sistem

XVI. Notificari dekstop:

-Prin utilizarea serviciului Pusher vom putea folosi coduri de tip API ce permite să primim notificări în timp real pe browser sau desktop-ul PC-ului

XVII. Altele:

-Regăsim în acest modul diverse opțiuni de setare APIKEY-urilor: Google și Dropbox precum și a limitelor de upload cât și a modurilor de previzualizare a informațiilor în tabel

k) Ajutor

-În acest modul regăsim informații despre abonamentul pe care îl avem pe platforma Mefi