



# CRM 360° pro Lotus Notes

## GEDYS IntraWare 7

Profesionální řízení vztahů se zákazníky

 **GEDYS**  
INTRAWARE

# GEDYS IntraWare – vedoucí dodavatel CRM řešení založených na IBM Lotus Notes Domino

*Váš kontakt pro kolektivní, mobilní a analytické CRM*

GEDYS IntraWare GmbH, jako vedoucí dodavatel řešení napříč Německem a Evropou, poskytuje řešení pro Customer Relationship Management (CRM) na základech IBM Lotus Notes & Domino. Produktová řada GEDYS IntraWare 7 obsahuje kompletní balík pro péči o zákazníka a je složená z efektivních a flexibilních modulů pro obchod, marketing a zákaznický servis.

Dále, jako jeden z vedoucích výrobců, GEDYS IntraWare nabízí kompletní Java/J2EE řešení pro kancelářskou práci a správu kontaktů, založené na nové technologii IBM Portal.

Jako výhradní dodavatel, GEDYS IntraWare nabízí inovativní produkty od vybraných výrobců, které mohou být snadno integrovány do řešení GEDYS IntraWare 7.

GEDYS IntraWare je IBM Premium business Partner. S týmem 60-ti vlastních pracovníků a více jak 30-ti aktivních partnerů se společnost stará o více jak 3600 zákazníků na celém světě. GEDYS IntraWare je zastoupen v Německu čtyřmi pobočkami, v městech Fulda, Braunschweig, Osnabrueck a Stuttgart.

Více informací:

<http://www.gedys-intraware.com>

## Cena IBM

V lednu 2008 získalo CRM prostředí GEDYS IntraWare 7 cenu "Best TOTAL IBM Lotus Software Solution", a stalo se tak nejlepším Lotus Software řešením na světě.

Rozhodujícím důvodem k udělení byl především fakt, že GEDYS IntraWare 7 umožňuje lidem blízkou a produktivní spolupráci způsobem, jaký tu ještě nebyl.

V odůvodnění ceny dále stojí:

GEDYS IntraWare umožňuje zaměstnancům sdílet své dovednosti a znalosti v pracovních postupech nejrůznějších oddělení napříč celou společností.



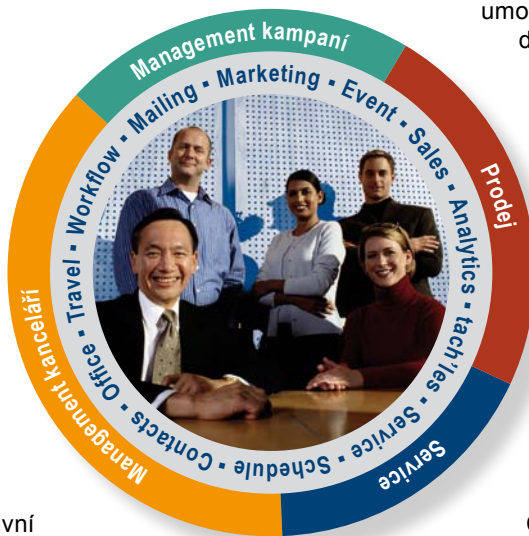
# Zajistěte si dokonalou loajalitu svých zákazníků s "kolektivním CRM"

Vaše společnost musí se zákazníky komunikovat na všech úrovních. K zajištění úspěchu musíte zaměstnance, zákazníky, dodavatele a partnery propojit dohromady informacemi.

V každé společnosti je mnoho oddělení, která musí být v kontaktu se zákazníkem. Obchodní a pracovní procesy tak nekončí u dveří jednotlivých kanceláří, ale vyžadují mnohonásobnou a mezioborovou spolupráci. Správná spolupráce mezi lidmi a odděleními a snadné sdílení důležitých informací jsou kritickými faktory získávání nových zákazníků, jejich udržení a spokojenosti.

Při správné implementaci otevírá kolektivní CRM úplně nové možnosti spravování vztahů se zákazníkem. Od automatického načtení údajů o zákazníkovi při přijetí emailu, přes zobrazení jeho záznamů přímo v inboxu, až po zákaznický chat nebo blog – mějte pod kontrolou vše, co se kolem vašich zákazníků děje! Přitom nezáleží na tom, jestli s daty pracujete v kanceláři, doma na notebooku nebo přímo na firemním portálu. To je "kolektivní CRM".

"Kolektivní CRM" zároveň optimalizuje pracovní postupy v celé společnosti. Pozitivním důsledkem je pak vysoce kvalitní komunikace se stávajícím i potenciálním zákazníkem, nízké náklady, nejlepší možné využití všech komunikačních médií a zrychlení pracovních postupů.



GEDYS IntraWare 7 nabízí vašim zaměstnancům kompletní přehled o zákaznících a zobrazuje všechny relevantní informace přímo ve vaší emailové schránce. GEDYS IntraWare 7 konzistentně a přehledně organizuje veškeré vztahy se zákazníkem přesně podle vašeho nastavení. Je to profesionální nástroj managementu celopodnikových procesů a postupů, který vám umožní snadno zvládat kontaktní údaje, domluvené schůzky, kampaně, emaily, dokumenty i příležitosti s odhadem prodeje. ITIL řízený helpdesk zároveň zajišťuje efektivní správu reklamací.

Jediným kliknutím mají vaši zaměstnanci na dosah veškeré informace o zákazníkovi a souvisejících aktivitách nebo projektech. Díky tomu mají všechna oddělení lepší kontrolu nad jednotlivými kampaněmi, optimalizuje se akvizice nových zákazníků a výrazně se zlepší zákaznický servis. GEDYS

IntraWare 7 navíc do kolektivního CRM bez problémů zapojí i pracovníky v terénu. Veškeré informace jsou totiž kdykoliv dostupné online, ať už na notebooku nebo s pomocí mobilních zařízení jako třeba BlackBerry.

Řešení GEDYS IntraWare 7 je volitelně doplněno o periodické sledování insolvenčního rejstříku tak, abyste ušetřili čas sledováním vašich důležitých obchodních partnerů.

# CRM - 360° rozhled nad zákazníky

*Kombinací jednotlivých modulů můžete dosáhnout CRM systému podle vašich představ. GEDYS IntraWare 7 podporuje malé instalace, individuální a vlastní vývoj a současně i nadnárodní systémy se stovkami uživatelů. Všechny moduly pracují v němčině a angličtině, dostupné jsou i ve španělštině, francouzštině, italštině, ruštině a v neposlední řadě, v češtině.*

## Základ úspěšného vztahu se zákazníkem

GEDYS IntraWare 7 nabízí kompletní sadu pro správu vztahů se zákazníkem vytvořenou z účinných nástrojů pro obchod, marketing a služby. CRM sada splní vaše individuální požadavky na CRM a podpoří nejen management, ale i celou společnost (obchod, marketing, servis) v každodenní práci a procesech. Zvyšuje se kvalita práce i spokojenost zákazníků.

## Používejte moderní, ověřenou technologii

GEDYS IntraWare 7 poskytuje vám i vašim zaměstnancům aktuální informace, takže se můžete plně soustředit na zákazníka.

Integrací emailu, Lotus Sametime, Lotus Quickr, Lotus Connections a dalších Lotus Notes Domino aplikací do stávající infrastruktury získáváte rozhodující výhodu. GEDYS IntraWare 7 dramaticky zvyšuje zisk všech oddělení za minimální cenu.

GEDYS IntraWare 7 se pružně přizpůsobí struktuře vaší společnosti - nikdy naopak. Při implementaci tak můžete do svých standardů zahrnout všechny svoje požadavky. Rychle si tak můžete prohlédnout celou organizaci společnosti, včetně různých oddělení nebo pracovních postupů a můžete je rychle a efektivně aktualizovat.

V GEDYS IntraWare 7 také kontrolujete všechny formuláře, přesně podle vlastního nastavení. Do správy zákazníků je plně integrován i modul Workflow. Každý zaměstnanec má přístup přesně k těm informacím, které potřebuje pro svou práci.

GEDYS IntraWare 7 je plně kompatibilní s programy Open-Office, Word a Excel. Můžete například vytvořit složitou nabídku v Excelu a výsledky pak automaticky vložit do prostředí Notes. Integrovaný pdf generátor vám také zajistí odpovídající podobu tisku v maximální kvalitě.

GEDYS IntraWare 7 využívá hlavní bezpečnostní IBM Lotus systémy a běží na Lotus Notes Domino 6, 7 a 8.



## Globální využití

Aplikace jsou běžně dostupné v sedmi jazycích. Kdykoliv je však možné objednat další (i pro jednotlivé aplikace), aniž by došlo k zásahům do programu. Mezinárodní společnosti tak mohou software přijmout bez potíží

# GEDYS IntraWare 7 CRM

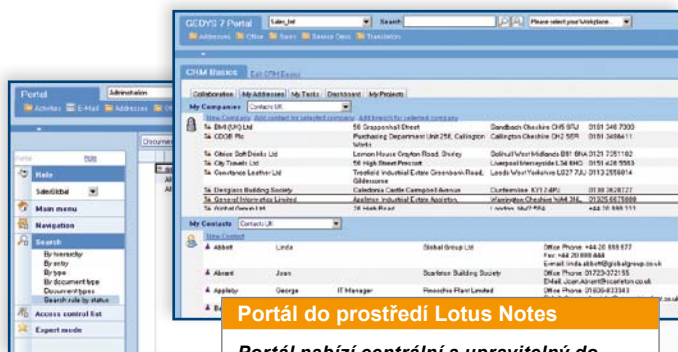
GEDYS IntraWare 7 pomáhá Vaší společnosti spravovat a optimalizovat všechny obchodní procesy s Vašimi zákazníky

S flexibilními moduly GEDYS IntraWare 7 můžete využít široké škály profesionálních řešení jako je správa adres, elektronická složka zákazníka, workflow, obchodní procesy nebo řízení kampaní a akcí, stejně tak i servis a řízení stížností. Produkt GEDYS IntraWare 7 CRM nabízí profesionální správu zákazníků pro společnosti libovolné velikosti a nezávislé na oboru podnikání. CRM řešení, které je oceněné společností IBM, Vám pomůže realizovat vynikající zákaznickou podporu a kontaktovat Vaše zákazníky efektivní a moderní cestou. To Vám zajistí a zvýší dlouhodobý úspěch Vaší společnosti.

## Portal

### Brána k informacím

Do kterých programů musím vložit svoje data? Kde ty programy najdu? GEDYS IntraWare 7 Portal poskytuje váš osobní centrální přístup do prostředí Notes. Snadná navigace podle pozice umožňuje okamžitě nalézt informace, které potřebujete. Navíc můžete vyhledávat napříč databázemi a výsledky použít k další práci. Žádné dlouhé hledání, všechno je jasné na první pohled!



Portál do prostředí Lotus Notes

Portál nabízí centrální a upravitelný do prostředí Lotus Notes.

## Business Mail

### Nejjednodušší způsob integrace e-mailů do CRM

„Business Mail“ je samostatné rozšíření pro e-mailovou schránku, které umožňuje rychlý přenos e-mailů z Došlé pošty do CRM systému pouhým jedním kliknutím. Všechny relevantní informace z CRM systému, jako jsou název společnosti a kontaktní údaje, stejně tak i uložené aktivity, jsou zobrazeny přímo v poštovní schránce v momentě, kdy e-mail dorazí.

„Business Mail“ také umožňuje rychlé a snadné přidávání nových adres v „Contacts“, bez nutnosti jejich opisování. To zajišťuje kompletní kontakty v CRM systému a šetří drahocenný čas.



## Contacts

### Celopodniková správa adres a dalších údajů společností

GEDYS IntraWare 7 Contacts vám přináší nastavitelné uživatelské rozhraní, kde je správa adres zákazníků, dodavatelů nebo partnerů hračkou. Vkládáte adresy připravené pro korespondenci nebo email. Nastavte si Contacts jako adresní knihu firemního emailového systému. Každé oddělení má díky Kontaktům k dispozici adresy i kontaktní informace ve standardizované podobě. Žádná další jednotlivá řešení podle oboru nebo kanceláře!

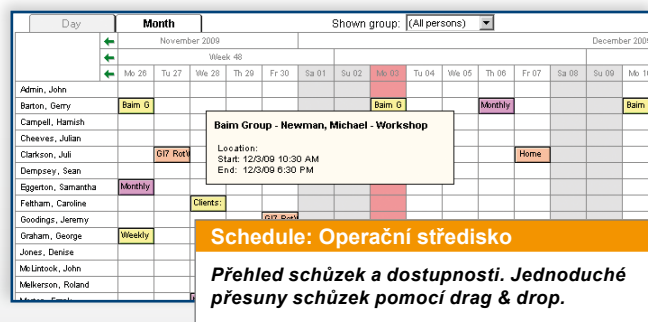
Oslovujte své zákazníky správným způsobem. Funkce kontaktů vám při vkládání a správě dat pomáhají s výběrem seznamů pro třídění, vkládají PSČ nebo telefonní čísla. Výsledkem je příjemné, rychlé a bezchybné zpracování. Emailové adresy jsou zpracovávány automaticky. Adresy zahraničních kontaktů jsou vždy ukládány ve správném formátu pro danou zemi.

## Schedule

### Aktivní plánování pro jednotlivce i skupiny

Kdo má právě meeting? Kdo zrovna mluví se zákazníkem? Jak jsou naplánovány dovolené? Používá teď někdo místnost s projektorem? Koho se můžeme zeptat online?

GEDYS IntraWare 7 Schedule vám umožní všechny tyto informace najít snadno a rychle. Ať už jste v kanceláři nebo cestujete, všechno zjistíte z jediné databáze. Organizér spojuje okamžitý přístup k informacím s jednoduchou centrální správou kalendáře pro jednotlivce i skupiny a je vysoce efektivním nástrojem pro dynamické plánování.



**Schedule: Operační středisko**  
Přehled schůzek a dostupnosti. Jednoduché přesuny schůzek pomocí drag & drop.

## Office

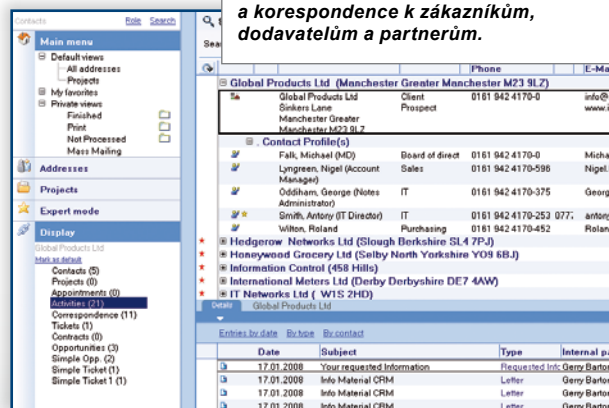
### Uživatelské profily a flexibilní správa dokumentů

GEDYS IntraWare 7 Office soustředí veškerou komunikaci se zákazníkem, dodavatelem nebo partnerem do přehledného profilu. U každého svého kontaktu tak na první pohled naleznete všechny dokumenty, procesy, informace, schůzky nebo úkoly, které se k němu vztahují. Program se přesně přizpůsobí struktuře vaší společnosti, takže i po lokálních úpravách konkrétních zaměstnanců budou centrálně uložené informace okamžitě dostupné, kdekoliv je potřeba.

Program zobrazí informace každému zaměstnanci přesně tak, jak to odpovídá jeho pozici či úkolu, a přirozené ovládání zjednoduší práci i při nejkomplicovanějších operacích. Zajištěno je správné uložení dat i rychlý přístup, a tak se mohou okamžitě efektivně zapojit i noví členové týmu.

### Office: Přehlednost

Transparentní přiřazování dokumentů a korespondence k zákazníkům, dodavatelům a partnerům.



Date	Subject	Type	Internal path
17.01.2008	Your requested information	Requested info	Gery Barton
17.01.2008	Info Material CRM	Letter	Gery Barton
17.01.2008	Info Material CRM	Letter	Gery Barton
17.01.2008	Info Material CRM	Letter	Gery Barton



## Workflow

### Efektivní management formulářů, aktivit a aplikací

Přehledná distribuce pozic, úkolů a autorizací, společně s automatizovanými akcemi, zajišťuje rychlé odpovědi a minimální počet chyb.

GEDYS IntraWare 7 Workflow umožňuje zrychlit procesy ve všech odděleních a kontrolovat všechny činnosti a dokumenty společnosti. Zároveň je velice pružný a snadno přizpůsobitelný, takže je ideálním řešením pro moderní podniky bez ohledu na zaměření.

Profesionální systém organizace práce šetří čas i peníze a minimalizuje ruční zpracování. Nezáleží na tom, zda jde o pracovní volno, návrhy investic, schvalování faktur nebo nástup nového zaměstnance – prakticky všechny pracovní postupy mohou být zautomatizovány. S modulem Workflow můžete do pracovních postupů zabudovat jakoukoliv databázi Notes, aniž byste ji museli složitě upravovat.

## Travel

### Správa cestovních nákladů

Nový systém správy cestovních nákladů vychází z německého právního řádu. Zahrnuje cestovní diety, mezinárodní služební cesty a platnost zákonů. Modul Travel zajišťuje snadné a přesné vyrovnání cestovních výdajů podle zákona. Aktualizace zákonů jsou ve formě updatů dostupné na internetu.

Intuitivní uživatelské rozhraní umožňuje zaznamenat cestovní náklady snadno a rychle, bez předchozího tréninku. Modul Workflow potom přispívá k rychlému zpracování a schválení.

## Mailing

### Profesionální email marketing a pravidelné dopisy nebo faxy

Ať už jde o akvizici nových zákazníků nebo udržení stávajících, email marketing získává stále větší prostor. Díky GEDYS IntraWare Mailing můžete snadno a rychle vytvářet a posílat personalizované emaily, dopisy, SMS a faxy.

Modul Mailing přináší další rozšířené funkce, které dále doplňují GEDYS IntraWare 7 Contacts a Office. Příjemné a snadné rozhraní nabízí všechny nástroje potřebné k odesílání pravidelných emailů a profesionální email marketing: od určování cílových skupin a šablon, přes vlastní odesílání, až po automatické zpracování odpovědí.

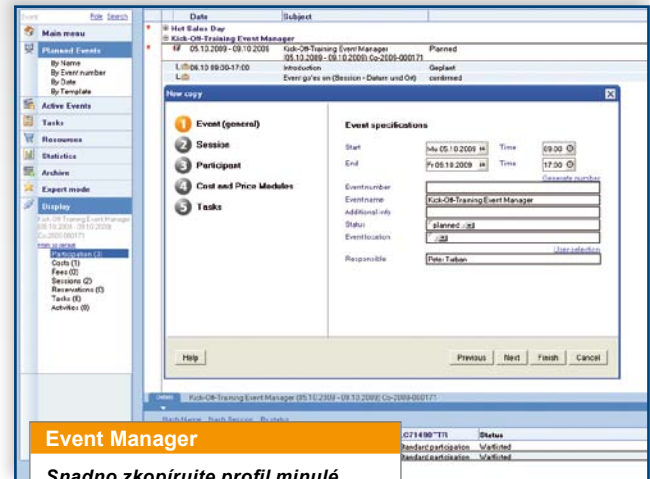
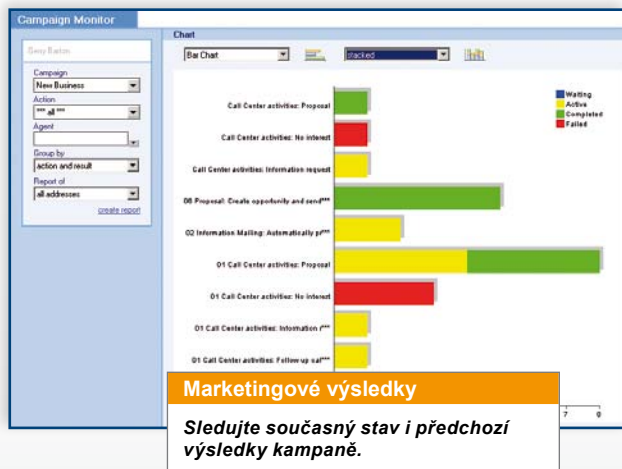
**E-mailové kampaně**  
**Všechna nastavení jsou řízená z jednoho místa**

## Marketing

### Kampaně s výsledky

Převěďte údaje o zákaznících na využitelná data a zajistěte své kampani maximální úspěch. Oslovte své zákazníky v pravý čas a na správném místě. S pomocí inteligentních seznamů a výběrových nástrojů GEDYS IntraWare 7 Marketing se snadno a rychle dostanete k budoucím zákazníkům. Díky snižování nákladů zvyšujete svou šanci na úspěch!

S GEDYS IntraWare 7 Marketing si vybíráte cílové skupiny a volíte vhodnou reklamu svých produktů i služeb. Centrální kontrola vlastních i externích pracovníků přispívá k maximálně efektivní implementaci všech částí kampaně. Aktivní monitoring vás stále informuje o současném stavu a předchozích výsledcích. Úspěšná kombinace zajímavých námětů, upřednostňovaných metod kontaktu a ideálního načasování umožňuje vytvářet vhodné kontakty. Z kampaní, které byly úspěšné, lze vytvořit modely, a usnadnit a urychlit tak tvorbu budoucích kampaní.



## Event Manager

### Profesionální plánování, organizace a zajištění akcí

Nezáleží zda je o akce, veletrhy nebo školení – GEDYS IntraWare 7 Event Manager podstatně redukuje čas strávený při jejich plánování a koordinaci. Vaše procesy pobeží hladčeji a efektivněji. Nová funkce pro výpočet nákladů Vám umožní plánovat spolehlivě.

Optimalizujte řízení účastníků pomocí úkolů, hromadných e-mailů nebo upozornění/následných akcí. Rezervovat účastníky a měnit jejich rezervaci, vytvářet a udržovat listy čekatelů, posílat dokumenty, spravovat korespondenci – všechny tyto administrativní úkoly můžete provádět ihned s modulem GEDYS IntraWare 7 Event Manager.

Využitím individuálně definovaných šablon a průvodců vlastní korespondencí můžete vytvářet pozvánky, potvrzení účastníků, atd. na událost, které můžete rozeslat nebo vytisknout využitím distribučních seznamů. Naleznete všechny potřebné informace o zdrojích, úkolech, nákladech a aktivitách v přehledném dokumentu shrnutí akce, společně se seznamem účastníků a všemi potřebnými detaily akce.

## Sales

### Metodický prodej a využívání možností

Získejte maximální kontrolu nad prodejem a zvyšte kvalitu obchodních procesů. GEDYS IntraWare 7 Sales pomáhá organizovat obchodní příležitosti a pomocí individuálně nastavených metodologií podporuje váš tým. Vy určujete jasná rozhodovací kritéria, kontrolujete prodej a sestavujete nabídku. Ověřte si své plánování flexibilní analýzou. Zjednodušené, moderní postupy snižují náklady a zlepšují vztah se zákazníkem. Transparentnost celého procesu zajišťuje ideální podmínky pro úspěch.

Buďte tím, kdo rozhoduje. Nejprve o zákazníkovi získejte všechny klíčové informace: požadavky, očekávané výsledky, jména a názory zúčastněných lidí i konkurentů. Poznejte své silné i slabé stránky a následně vytvořte pozitivní vazbu. Získejte všechny informace o produktových řešeních, konkurenci a hodnocení zákazníků a poté vytvořte úspěšnou strategii. Všechny tyto faktory pak využijte při vytváření strategické pozice svého produktu.

### Sales: Pipeline analýza

Pipeline analýza poskytuje rychlý přehled.

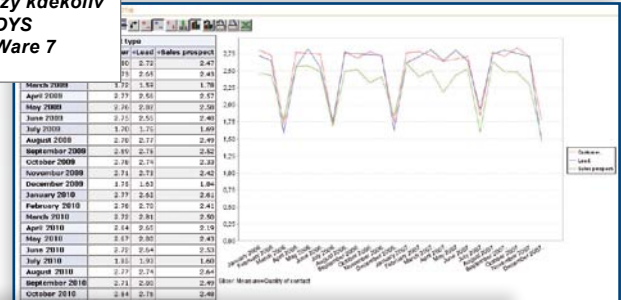
Stage	Pipeline	Min	Max	Current	%	Total	Weighted total
Leadphase		5	30	8	10%	491.629,00	196.382,00
Qualification		3	25	6	25%	220.419,00	109.642,00
Proposal		1	17	2	37%	262.564,00	157.536,00
Closing		2	15	2	67%	24.000,00	18.000,00

Details for "Presentation"		%	Revenue	Rated sales	Close date	Flag
Company	Subject					
Global Group Ltd	Sales workshop	50%	6.250,00	3.125,00	23.12.2009	0
Global Products Ltd	GEDYS CRM modules	35%	26.968,97	9.439,14	31.05.2010	0
StarBright Communications	Workflow Development	25%	24.000,00	6.000,00	30.09.2010	0
StarBright Communications	Workflow Development	40%	24.000,00	9.600,00	31.10.2010	0
TechForce	Hardware	35%	75.000,00	26.250,00	31.12.2010	0
TechForce	Lectus Notes renewal	35%	75.000,00	26.250,00	30.10.2010	0

## Analytics

Zprávy a analýzy kdekoliv v GEDYS IntraWare 7

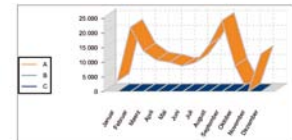


## Sales Overview

January 2009 to December 2009

Created 1. February 2010, 11:27  
Created by: Ulrich Vegas

GEDYS IntraWare 7



Account-type: Customer-A

Month	Year	Turnover (CRM)	Turnover (ERP)
January	2009	3.500,00	0,00
February	2009	22.000,00	0,00
March	2009	13.000,00	0,00
April	2009	10.750,00	0,00
May	2009	10.050,00	0,00
June	2009	8.800,00	0,00
July	2009	9.975,00	0,00
August	2009	15.920,00	0,00
September	2009	24.303,00	0,00

## Analytics

### Efektivní analýza dat, přehledy a CRM Data Warehouse

GEDYS IntraWare 7 Analytics zkoumá veškeré informace o zákaznících, transakcích a produktech. Její výsledky pak slouží jako základ dalších rozhodnutí ohledně CRM.

"Jak se změnila frekvence zákaznických kontaktů dané cílové skupiny v dané oblasti za poslední 3 roky?" "Jak vypadá vývoj a prognóza?" "Jak se změnila adresní údaje zákazníků jednoho prodejce v porovnání s celkovými záznamy?"

Tyto a další otázky jsou zodpovězeny automatickou nebo účelovou analýzou GEDYS IntraWare 7. K dispozici je přednastavená sada přehledů a analýz, včetně historických údajů.

## tach'les

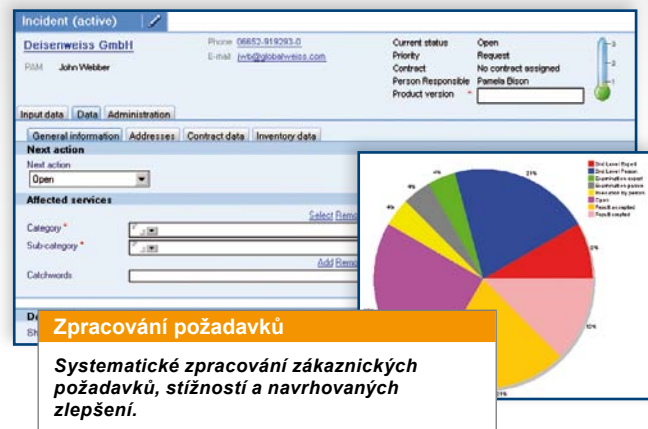
### Jedinečné kompletní řešení managementu služeb

tach'les nabízí nový software, který přesně spočítá náklady na projekt a poskytuje dokonalý přehled nabídek, úkolů a výdajů.

Jedná se o efektivní a průhledný management projektů, který podporuje vše od akvizice, dokumentace, zahrnutí služeb a kontroly, až po vyhodnocení.

Modul tach'les organizuje procesy vašich služeb. Dostanete tak podrobný přehled dokončené práce, projektů, zákazníků a společností, nebo vnitřních a vnějších výdajů. Spojením s Workflow spravuje a urychluje složité obchodní a pracovní procesy. Rozsáhlý systém individuálně nastavitelných zpráv a výkazů vám umožňuje rychle získat nejrůznější data a předložit tak vhodné informace, když je třeba učinit rozhodnutí. Tach'les zároveň usnadňuje účtování jednotlivým zákazníkům.

Najednou tak zvednete prodej, vylepšíte výsledky a zvýšíte spokojenost zákazníků.



## Service

### Optimální nastavení služeb podpory

Automatizaci důležitých servisních procesů se zvýší jejich kvalita, sníží riziko a zároveň jsou zefektivněny různé IT procesy. To vede k maximální dostupnosti systému a omezení výpadků: GEDYS IntraWare 7 Service s integrovanými procesy standardu ITIL Best Practices vám poskytuje vyzkoušené ITIL postupy a přináší optimální organizaci týmu služeb.

Zvyšte kvalitu i rychlost odpovědi svého zákaznického servisu s GEDYS IntraWare 7 Service. Jasně definované postupy pomohou zvládnout jakoukoliv událost a zlepšují zpracování i kvalitu výsledků.

Ať už přijímáte žádosti telefonicky, faxem, emailem nebo přes web, každý záznam má automaticky přiděleno servisní číslo. Podle indexů priorit je potom určeno pořadí zpracování. Pokud systém zaznamená překročení některé deadline, automaticky spustí další stupeň zpracování - zkontroluje, zda již existuje servisní kontakt, a pokud ano, jakého typu. Vy se pak s problémem obracíte přímo na daný kontakt.

Vaše databáze již může obsahovat řešení problémů. Využijte vyhledávače v GEDYS IntraWare 7 a řešení či důležité informace jednoduše přepošlete.

Analýza jednotlivých problémů vám pomůže určit jejich původ, vytvořit řešení a zahrnout tyto informace do managementu proaktivní prevence.

## CRM s propojením telefonu, počítače, hlasových schránek, faxu a SMS

Aby se vaše komunikace se zákazníky ještě zlepšila a produktivita zaměstnanců ještě zvýšila, GEDYS IntraWare 7 obsahuje také rozhraní Computer Telephony Integration (CTI). Díky tomu je možné GEDYS IntraWare 7 propojit s "mrs" produkty společnosti Cycos a váš CRM software tak může obsáhnout kompletní telefonní systém pro příchozí i odchozí hovory.

Získáváte tak ověřené CTI řešení pro IBM Lotus Notes Domino:

- Nejlepší propojení počítačů s telefonním systémem
- Moderní funkce rychlých zpráv
- Přesné nasměrování komunikačních médií (telefon, email, fax, hlasové schránky, SMS)
- Management cílených telefonních kampaní

Díky GEDYS IntraWare 7, rozhraní CTI a "mrs" od Cycosu získáváte ověřené Unified Communications řešení pro udržitelný a optimální management vztahů se zákazníkem.

## Mobilní CRM s BlackBerry

Mobilní CRM je důležitý modul k optimalizaci komunikace ve společnosti a je nepostradatelný pro pracovníky prodeje a služeb. Mobilní přístup k příslušným informacím o zákazníkovi a zvládnutí obchodních postupů přináší obrovské výhody. Na BlackBerry je pro vás mobilní CRM, zvláště s GEDYS IntraWare 7, dostupné okamžitě.



Kdo chce být konkurenceschopný, musí mít snadný, rychlý a efektivní zákaznický servis. To znamená, že musíte být neustále v kontaktu se zákazníky, dodavateli i zaměstnanci a nepropást tak jedinou otázku či rozhodnutí. Nezáleží na tom, kde jste, vždy musíte mít přístup k emailům, kontaktům, kalendářním záznamům a údajům o zákaznících – s GEDYS IntraWare 7 a BlackBerry kdykoliv a kdekoliv. Mobilní CRM s BlackBerry zjednodušuje přístup k informacím s maximální bezpečností, kompatibilitou a efektivitou.

Pracovníci prodeje i služeb jsou neustále aktuálně informováni, takže mohou reagovat rychleji a lépe se rozhodovat. Kontakty, schůzky, obchodní data i servisní události máte neustále pod kontrolou. S BlackBerry můžete telefonovat nebo posílat emaily přímo z GEDYS IntraWare 7. Tak můžete čas vyhrazený cestování věnovat aktivnímu zákaznickému servisu.





Lotus Software

Your GEDYS IntraWare Partner



Actis, s.r.o.  
Pod Viaduktem 647/51  
155 00 Praha  
gsm: +420 737 929 767  
e-mail: vaclav.sevcik@actis.cz  
www.actis.cz

GEDYS IntraWare GmbH

Phone +49 531 123868-432  
Fax +49 531 123868-444  
www.gedys-intraware.com  
info@gedys-intraware.com



## Systémové požadavky GEDYS IntraWare 7

- Klient:** od Lotus Notes 6.5.5 pro Windows. Lotus Notes 8 Standard, Lotus Notes 8 Basic a Lotus Domino 8 z GEDYS IntraWare 7.15, Build 01. 11. 2007
- Server:** Domino Server od verze 6.5x je podporován;  
pro zapojení Sametime je nutný kompatibilní Sametime server verze 6 nebo vyšší.
- Aplikační server:** V závislosti na počtu uživatelů a infrastruktuře je pro instalaci GEDYS IntraWare 7 doporučen jeden aplikační server.
- Operační systém:** instalaci lze provést na všech systémech podporovaných Lotus Notes Domino (např. Windows XP, WinNT, Windows 2000, Linux, OS/390, iSeries). Na některých systémech mohou existovat omezení.
- Web požadavky:** IBM Websphere Portal 6, Jetspeed 2.1.2 nebo jiný JSR-168 kompatibilní portal server.