

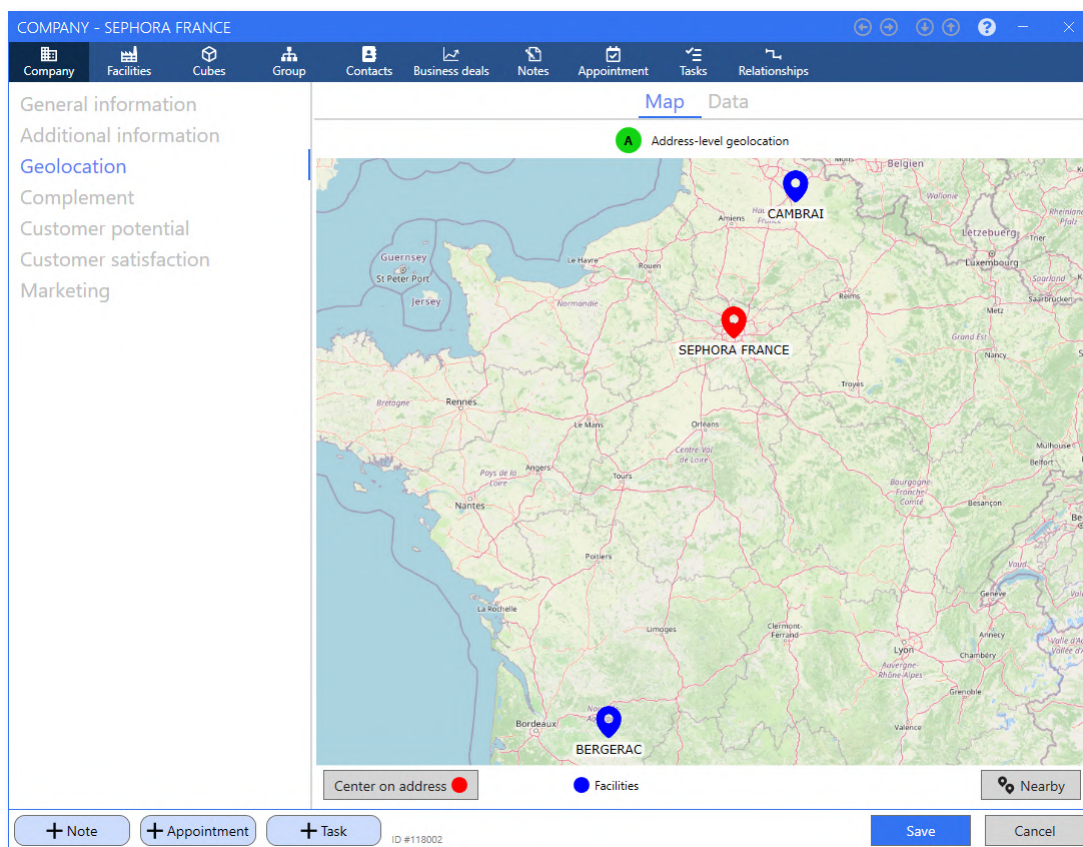
## Reflex 4.7: Nowe funkcje

Firma Volume Software ma przyjemność przedstawić program Reflex w wersji 4.7. Wersja ta przynosi nowe funkcje geolokalizacji, a także istotne zmiany dotyczące notatek.

## Reflex CRM

### Geolokacja

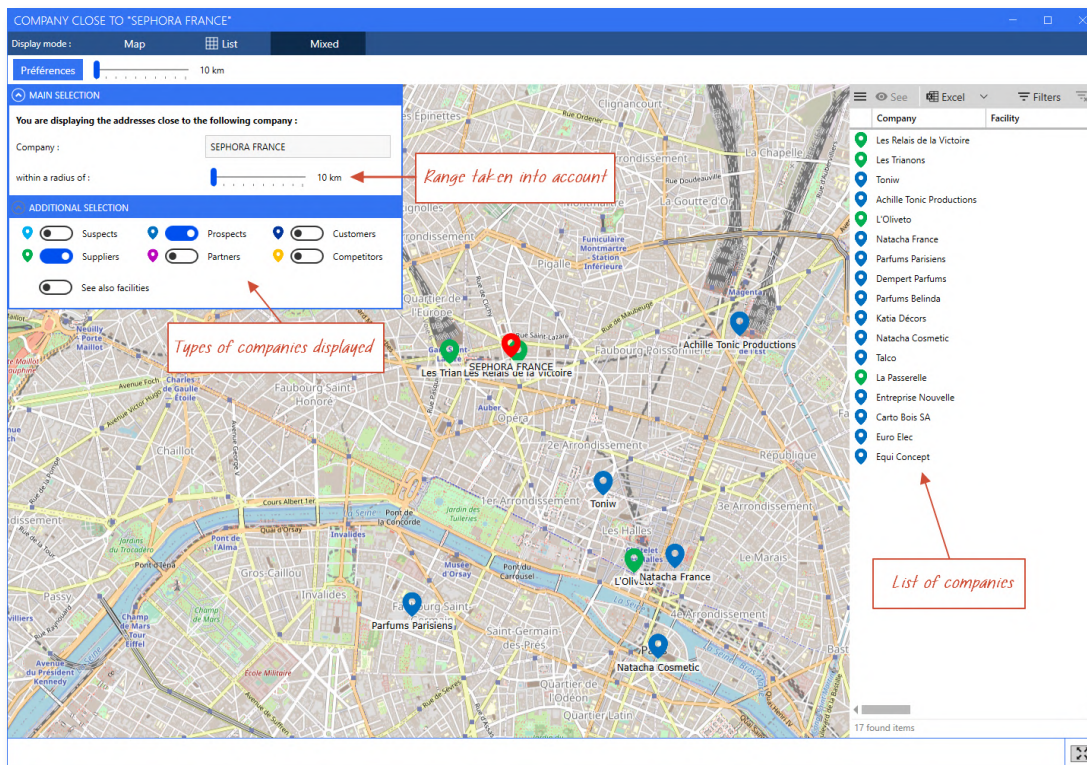
- W definicji firmy na mapie geolokalizacji wyświetlane są teraz również obiekty dla tej firmy:



- Dostępny jest nowy ekran umożliwiający uzyskanie listy firm i/lub obiektów znajdujących się w pobliżu firmy (lub obiektu).

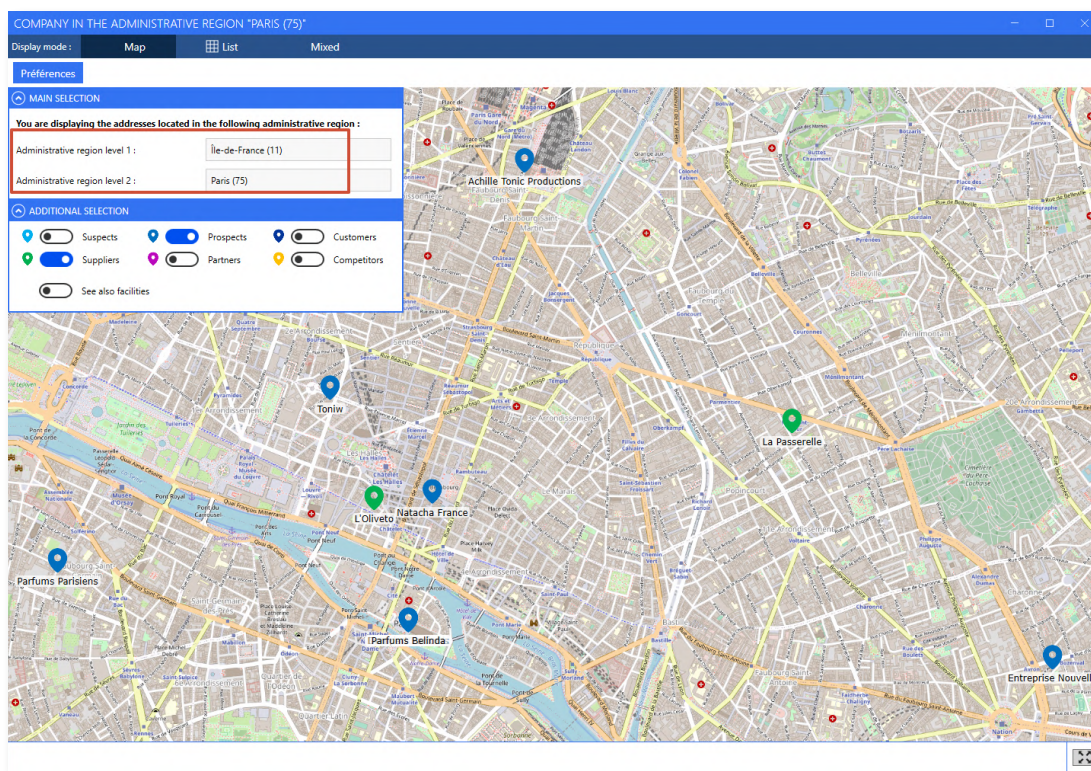
Można dostosować odległość, jak również typy wyświetlanych firm (leady, potencjalni, klienci, dostawcy, partnerzy lub konkurencji).

Ten ekran oferuje wyświetlanie jako „Mapa”, jako „Lista” lub w „Trybie mieszanym” (poniżej).



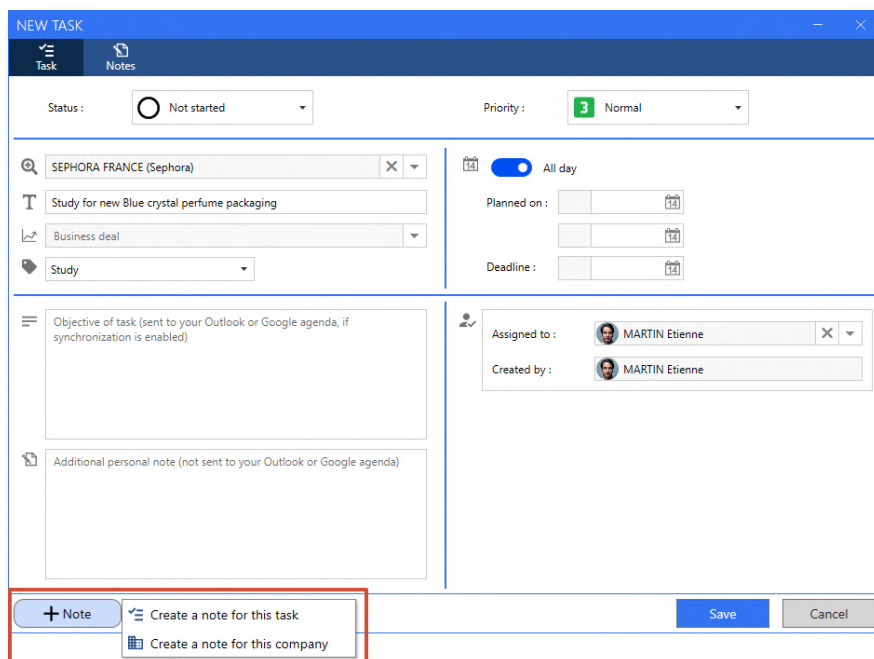
- W ten sam sposób można teraz uzyskać listę firm w ramach tego samego podziału administracyjnego, jak na przykład „Île-de-France (11)” lub „Paryż (75)”.





Wielokrotne zmiany dotyczące notatek

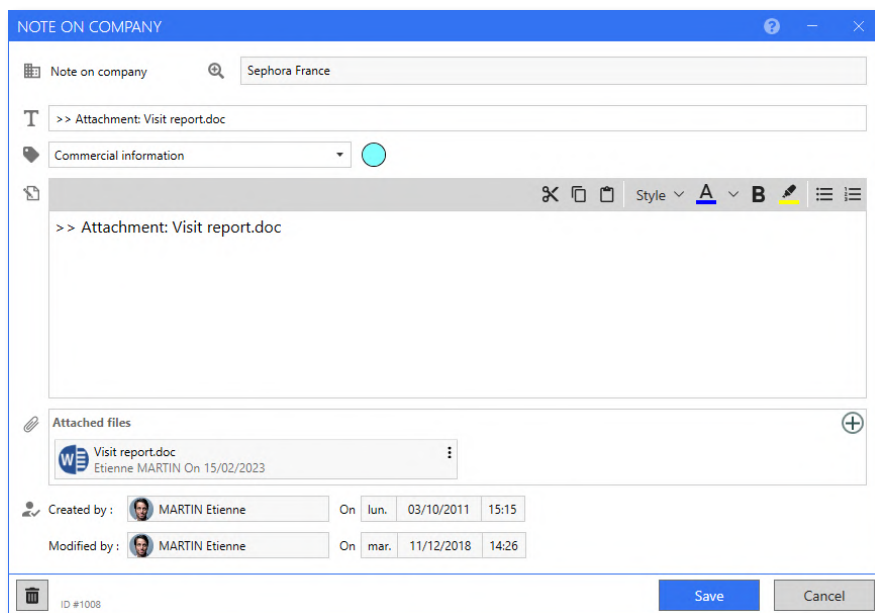
- Teraz możliwe jest wprowadzanie notatek dla spotkań i zadań.



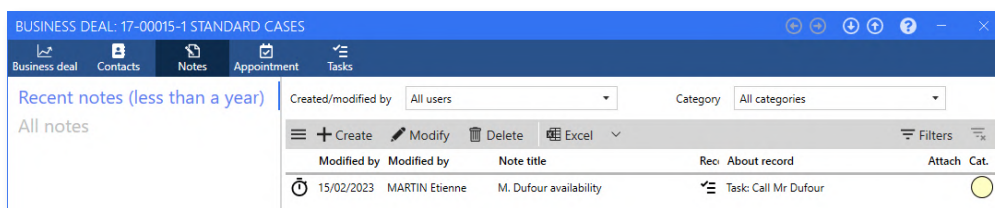
Nie można już bezpośrednio upuszczać załączników na spotkania i zadania.

Jeśli w CRM istnieją załączniki przypisane do spotkań i zadań, to po aktualizacji do wersji 4.7, na tych załącznikach/zadaniach zostaną automatycznie utworzone notatki o tych załącznikach, z nazwą za-

łącznika wskazaną w tytule notatki:



- Teraz łatwiejszy jest dostęp do wszystkich notatek dotyczących bieżącego rekordu:
  - Z rekordu Szansa sprzedaży: oprócz notatek wprowadzonych w szansie sprzedaży, możemy również zobaczyć te wprowadzone na spotkaniach i zadaniach powiązanych z tą szansą:



W powyższym przykładzie jesteśmy na rekordzie szansy sprzedaży i wyświetlamy listę notatek dotyczących tej szansy. Widzimy, że istnieje notatka dotycząca zadania związanego z szansą. W tym przypadku zadanie polega na zadzwonieniu do kontaktu, a notatka zawiera informacje o dostępności kontaktu.

- Z poziomu rekordu firmy: oprócz notatek wprowadzonych na temat firmy, możemy również przeglądać notatki wprowadzone na temat grupy, transakcji biznesowych, kontaktów, spotkań i zadań związanych z tą firmą.
- Z poziomu rekordu grupy: oprócz notatek wprowadzonych na grupie, możemy również przeglądać wszystkie notatki wyświetlane dla każdej firmy należącej do grupy.
- Z poziomu rekordu kontaktu: oprócz notatek wprowadzonych na temat kontaktu, możemy również przeglądać te, które zostały wprowadzone na spotkaniach z tym kontaktem.

- W oknie wprowadzania notatki w nagłówku wyświetlany jest teraz rekord, z którym związana jest notatka (rekord firmy, rekord grupy, szansa sprzedaży itp.).

NOTE ON BUSINESS DEAL

Note on the business deal 17-00002-1 "Miracle" range

for the company Sephora France

New range

Commercial information ●

Sephora launches the new Mracle range.  
The Study dpt will need to analyze the requirements.

- Główna zakładka „Notatki” wyświetla listy wszystkich notatek wprowadzonych do CRM. Można ją teraz wykorzystać do wyświetlania i filtrowania nowych notatek dotyczących spotkań i zadań:

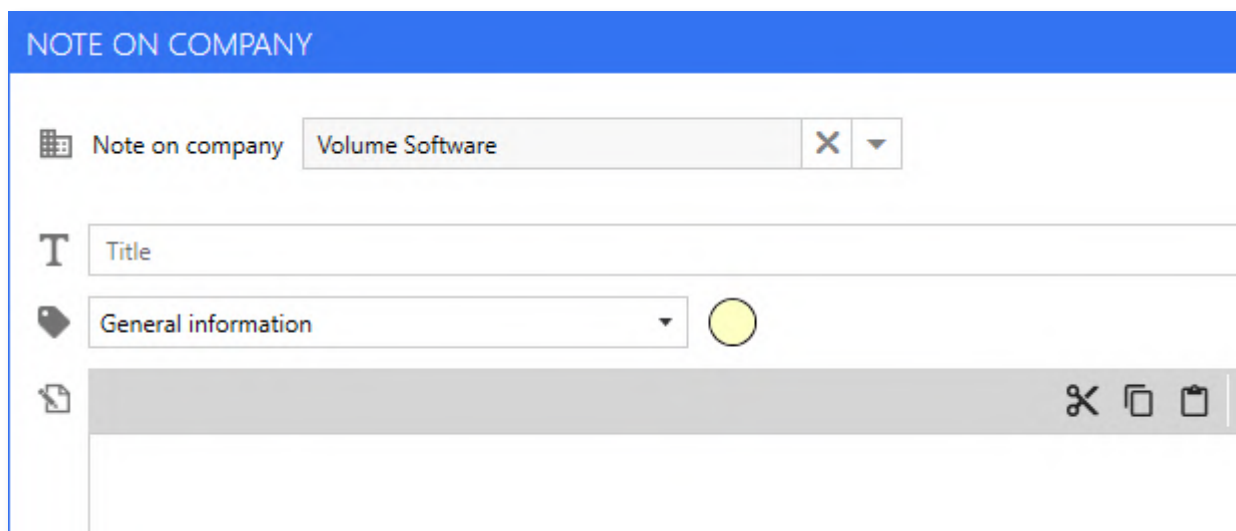
M100 - My recent notes [↗](#)

Search by note.....  My notes  Notes regarding me  Recently viewed  \*New records

[+](#) Create [✎](#) Modify [🗑](#) Delete [🔗](#) View related record [👁](#) Mark as read [📄](#) Excel

Created on	Created by	Re	Record type	Legal name	About record	Category	Note title
15/02/2023 11:21	MARTIN Etienne	📅	Appointment	VOLUME SOFTWARE	Appointment: 2023-02-15 Lunch with part	General information	Access plan
15/02/2023 11:19	MARTIN Etienne	📄	Business deal	Sephora France	Business deal: 17-00002 "Miracle" range	Commercial information	New range
15/02/2023 11:13	MARTIN Etienne	📅	Task	Transports du Marais	Task: Call Mr Dufour	General information	M. Dufour availability
03/10/2011 15:15	MARTIN Etienne	🏢	Company	Sephora France	Company: Sephora France	Commercial information	>> Attachment: Visit report.doc
11/12/2018 11:03	MARTIN Etienne	🏢	Company	Sephora France	Company: Sephora France	Technical information	Check compatibility with their new IS
27/02/2012 09:42	MARTIN Etienne	🏢	Company	Sephora France	Company: Sephora France	General information	Commercial offer sent by mail

Z tego ekranu można teraz szybko stworzyć notatkę na temat firmy. W tym celu należy wprowadzić załączoną firmę.



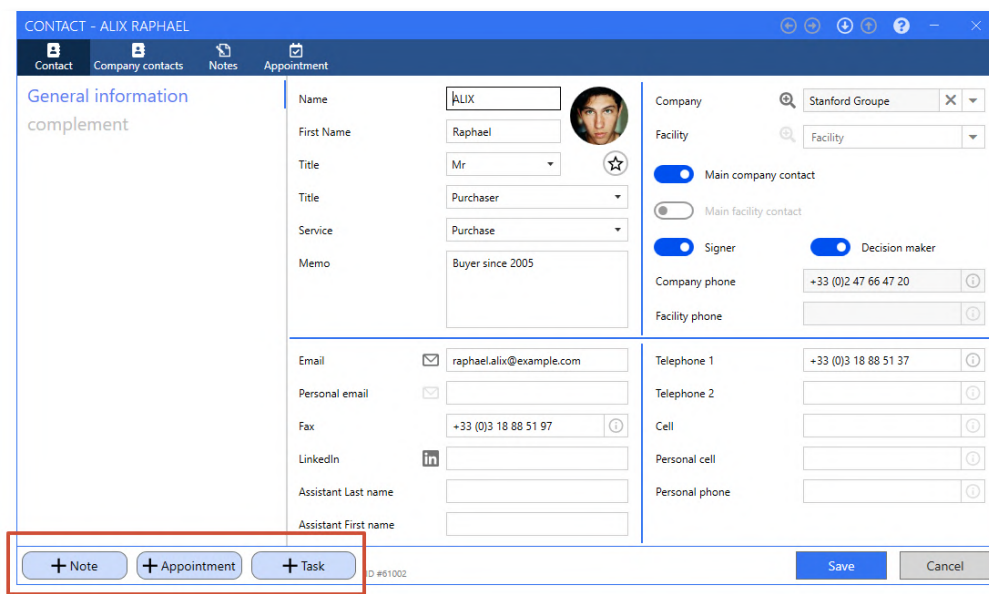
- △ Na liście, podwójne kliknięcie pozwala otworzyć notatkę, a przycisk „Wyświetl powiązany rekord” może być użyty do otwarcia rekordu, który jest związany z notatką.
- △ Słowo wprowadzone w pasku wyszukiwania jest teraz również wyszukiwane w treści notatek, a także w ich tytule.

Przyciski szybkich akcji

W wielu oknach aplikacji dodano przyciski szybkich akcji (działań) dla:

- Utworzyć notatkę kontekstową
- Utworzyć spotkanie
- Utworzyć zadanie

Przykład na rekordzie kontaktu:



### Import firm

Ten nowy moduł pozwala na importowanie do programu Reflex listy leadów pochodzących z systemów zewnętrznych. W tym celu program wykorzystuje bardzo specjalny format programu Excel (skontaktuj się z nami, aby uzyskać więcej informacji). Możliwe jest również zaimportowanie głównego kontaktu, pól konfigurowalnych (pola „meta”) oraz notatki.

The screenshot shows a software interface with a top navigation bar containing icons for Sociétés, Groupes, Contacts, Affaires, Notes, Rendez-vous, Tâches, Absences, and Annonces. Below this is a search bar and a list of actions: Créer, Modifier, Supprimer, Marquer comme favori, Actions groupées, Marquer comme lu, and Excel. A table of companies is displayed with columns: Potentiel, Type Relator, Code ERP, Groupe, Commercial 1, and Suivi Affaire. The 'Importer depuis Excel' button is highlighted with a red box.

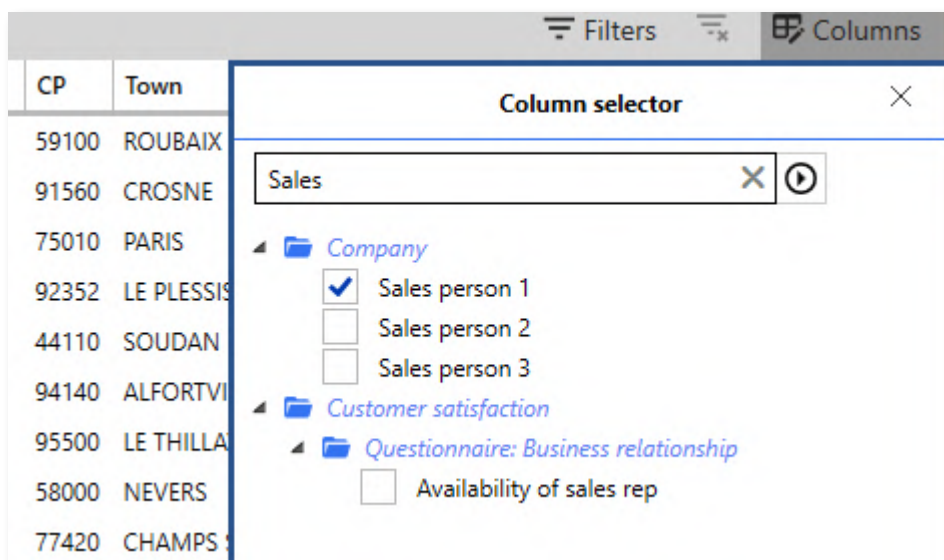
Potentiel	Type Relator	Code ERP	Groupe	Commercial 1	Suivi Affaire
5	Client	2009	SEPHORA	Georges Abayllie	Pascal Rimbault
4	Client	C02557	<non renseigné>	Etienne Martin	Alice Bigard
4	Fournisseur	<non renseigné>	<non renseigné>	<non renseigné>	Ingrid Gountard
4	Client	1034	<non renseigné>	Tania Haubert	Fiona Blier
4	Client	140	<non renseigné>	Etienne Martin	Fiona Blier
4	Client	2956	<non renseigné>	Georges Abayllie	Pascal Rimbault
4	Client	3244	<non renseigné>	Caroline Benedict	Caroline Bellevue
3	Client	1035	EURO ELEC	Caroline Benedict	Christelle Sandré
3	Client	270	GROUPEMENT DES CON	Georges Abayllie	Fiona Blier
3	Client	3008	IMPRIM'IT	Jeannine Chenin	Christelle Sandré
2	Client	980	<non renseigné>	Tania Haubert	Nicolas Paulin

### Inne nowości

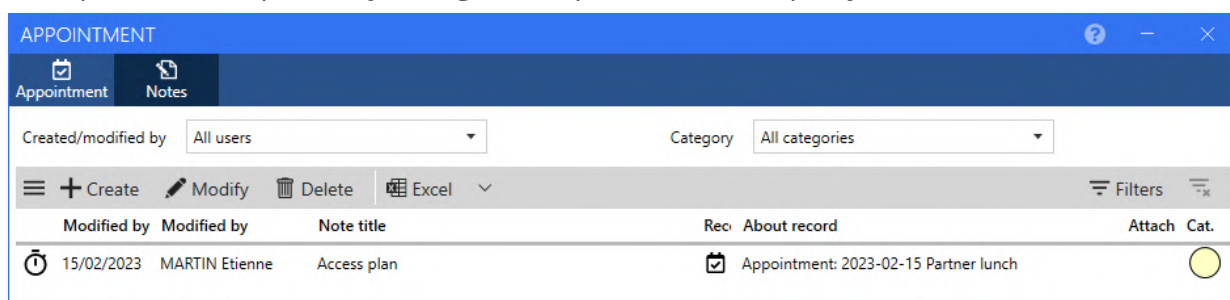
- Rekord grupy zyskuje nowe pole "memo" w rekordzie szczegółów grupy.

The screenshot shows the 'GROUP - CARTOBOX' form. The 'General information' section includes fields for Group name (CARTOBOX), Memo (highlighted in a red box), Website, Nationality (French), Number of sites (15), and Number of employees. Below this is a table titled 'Companies in this group' with columns: Company name, Relationship, Potential, Last status, Area acti.1, Area, Town, and CP. The table lists 8 companies, including Caisserie de Varinfroy, Carto France, CartoBox, Cartonnages de la Rotonde, Cartonnages Mulliez Richebé, Emball 95, and Montreuil Cartonages.

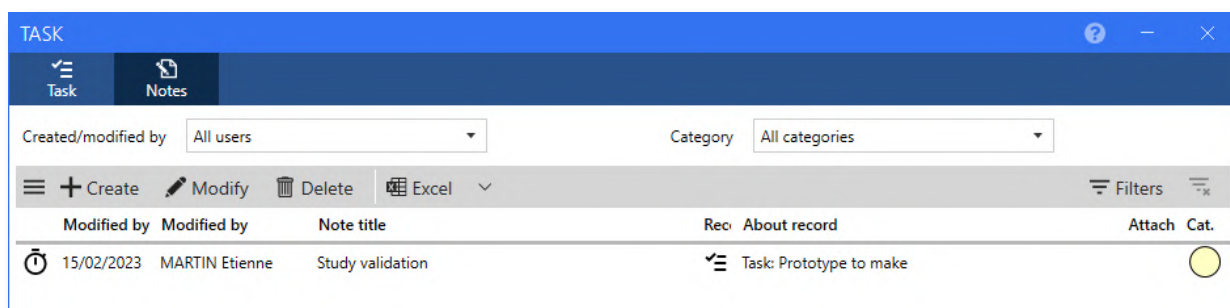
- W oknie „Selektor kolumn”, używanym na listach przy dodawaniu kolumny lub w filtrach przy dodawaniu pól, po których chcemy filtrować, pojawia się nowe pole „Sales” pozwala szybko znaleźć kolumnę na podstawie jej nazwy:



- W rekordzie spotkania wprowadzono szereg zmian wizualnych. Między innymi poprawiono widoczność pola szansa sprzedaży w nagłówku spotkania. Dostępna jest nowa zakładka „Notatki”:



- Rekord zadania również przeszedł szereg zmian wizualnych. Podobnie jak w przypadku spotkania, dostępna jest nowa zakładka „Notatki”:



- Oznaczenia poziomów „potencjalnych” można teraz skonfigurować..



## Reflex Cubes

- W kostce „Zamówienia” dodaliśmy następujące dane : „Data pierwszej dostawy”, „Data ostatniej dostawy” oraz „Ilość dostaw”.