



# **IRIS CRM 2.3**

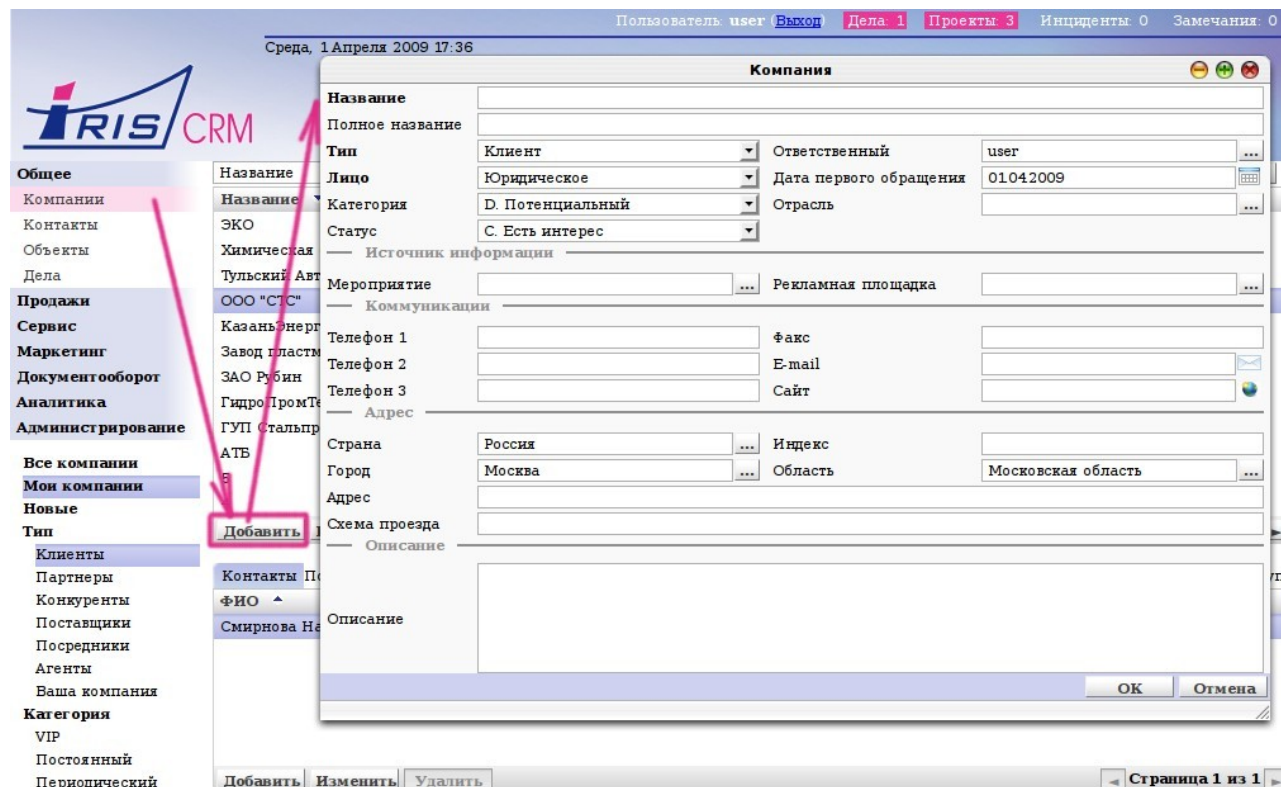
---

## **Пошаговое руководство**

Web: <http://iris-crm.ru>  
Email: [info@iris-crm.ru](mailto:info@iris-crm.ru)

## 1. Как добавить в базу нового клиента

Чтобы внести в базу данных IRIS CRM нового клиента, заходим в раздел «Компании». И внизу списка компаний нажимаем кнопку «Добавить».



Вносим в карточку необходимые данные.

Назначение полей карточки

### Общие поля

Название	Краткое название компании.
Полное название	Полное название компании, включая правовую форму, расшифровку аббревиатуры.
Тип	Основной классификатор компаний – клиенты, партнеры, поставщики...
Лицо	Юридическое или физическое.
Категория	Категории клиента (потенциальный, постоянный...).
Статус	Перспективность сотрудничества с клиентом.
Ответственный	Пользователь, который отвечает за достоверность информации по этой компании и за отношения с этой компанией.
Дата первого обращения	Дата, когда клиент обратился к Вам впервые.

Мероприятие	Откуда пришел клиент – это поле полезно заполнять, если Вы планируете анализировать эффективность маркетинговых мероприятий.
-------------	--

Рекламная площадка Аналогично. Только для анализа эффективности рекламных площадок.

Средства связи	Можно задать телефоны компании, факс, email, адрес сайта. Старайтесь всегда указывать телефон и сайт.
----------------	--

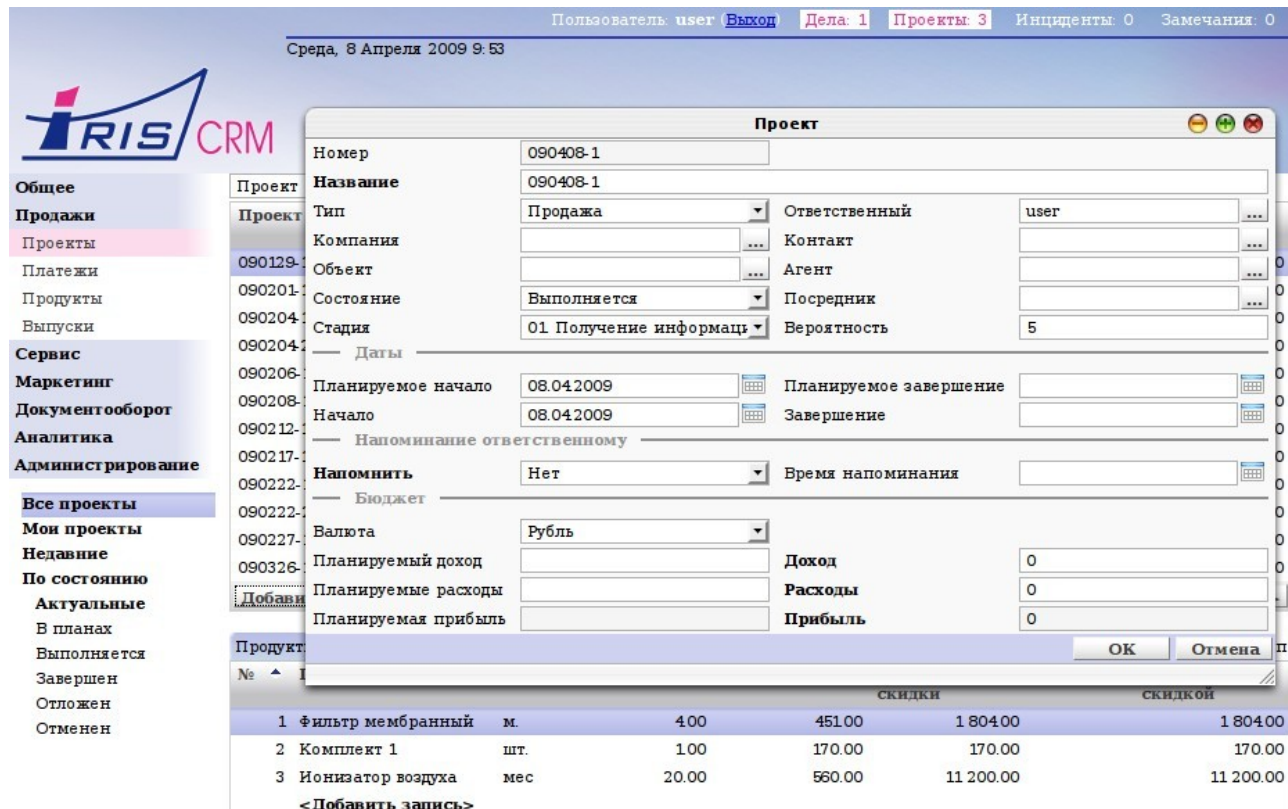
Адрес	Страна, город, индекс, область, адрес.
Схема проезда	Ссылка на карту либо словесное описание.

Теперь переходим на вкладку «Контакты» и добавляем информацию о контактном лице.

3

## 2. Создание заказа

Заказ создается в модуле «Продажи». Входим в раздел «Проекты» и в реестре проектов нажимаем «Добавить». На экране появляется карточка проекта (заказа).



Пользователь: user [Выход](#) Дела: 1 Проекты: 3 Инциденты: 0 Замечания: 0

Среда, 8 Апреля 2009 9:53

**Проект**

Номер: 090408-1

Название: 090408-1

Тип: Продажа Ответственный: user

Компания: Контакт:

Объект: Агент:

Состояние: Выполняется Посредник:

Стадия: 01. Получение информации Вероятность: 5

Даты:

Планируемое начало: 08.04.2009 Планируемое завершение:

Начало: 08.04.2009 Завершение:

Напоминание ответственному:

Напомнить: Нет Время напоминания:

Бюджет:

Валюта: Рубль

Планируемый доход: Доход: 0

Планируемые расходы: Расходы: 0

Планируемая прибыль: Прибыль: 0

OK Отмена

№	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Скидки	Скидкой
1	Фильтр мембранный	м.	400	451.00	1 804.00	1 804.00
2	Комплект 1	шт.	1.00	170.00	170.00	170.00
3	Ионизатор воздуха	мес	20.00	560.00	11 200.00	11 200.00

<Добавить запись>

Вносим в карточку необходимые данные.

Назначение полей карточки

### Общие поля

Номер	Внутрисистемная нумерация проектов.
Название	Название проекта.
Тип	Тип проекта
Ответственный	Пользователь, который отвечает за достоверность информации по этому проекту и за решение вопросов, связанных с выполнением этого проекта.
Компания	Клиент, для которого создан проект.
Контакт	Основной контакт в проекте со стороны клиента.
Агент	Агент в проекте, кто привлек заказ в компанию.
Посредник	Посредник в проекте, кому передан заказ на исполнение.
Объект	Объект, для которого создается проект.
Состояние	Состояние, в котором находится проект в данный момент.

Стадия	Стадия, на которой в данный момент находится проект.
Вероятность	Вероятность завершения проекта, зависит от стадии. Эта цифра учитывается при планировании прибыли.
<b>Даты</b>	
Планируемое начало, Планируемое завершение, Начало, Завершение	Планируемые и фактические даты проекта.
<b>Напоминание ответственному</b>	
Напомнить	Включение или отключение напоминания.
Время напоминания	Дата и время, когда срабатывает напоминание.
<b>Бюджет</b>	
Валюта	Валюта, в которой считается заказ.
Планируемый доход, Планируемые расходы, Планируемая прибыль	Планируемые финансовые показатели.
	Планируемый доход вычисляется из суммы по ценам продуктов в заказе.
	Планируемые расходы вычисляются из суммы себестоимости в продуктах заказа.
	Планируемая прибыль — это разница между этими двумя величинами.
Доход, Расходы, Прибыль	Фактические финансовые показатели.
	Доход вычисляется из суммы произведенных входящих платежей.
	Расходы вычисляются из суммы произведенных исходящих платежей.
	Прибыль — это разница между этими двумя величинами.

## 2.1. Добавление продуктов в заказ

Продукты в заказ добавляются в этом же разделе за вкладке «Продукты».

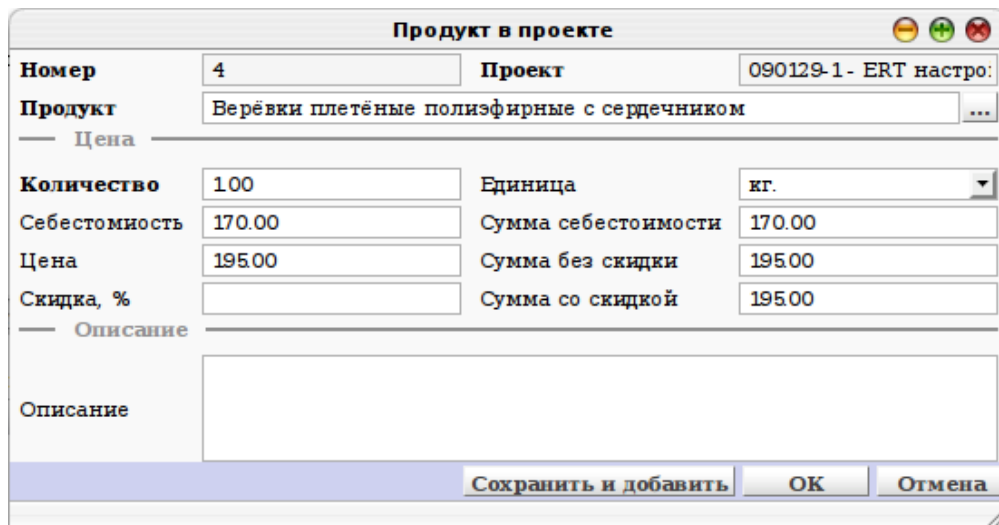
Продукты							
№	Продукт	Единица	Количество	Цена	Сумма без скидки	Скидка, %	Сумма со скидкой
1	Фильтр мембранный	м.	400	451.00	1804.00		1804.00
2	Комплект 1	шт.	1.00	170.00	170.00		170.00
3	Ионизатор воздуха	мес	20.00	560.00	11200.00		11200.00
<Добавить запись>							
3			25.00		13174.00		13174.00
<input type="button" value="Добавить"/> <input type="button" value="Изменить"/> <input type="button" value="Удалить"/>							

Оцените удобство добавления продуктов в заказ! Новая позиция добавляется двойным щелчком на строчку «<Добавить запись>». При этом в поле «Продукт» указывается продукт

из Вашего прайс-листа. Достаточно ввести часть названия, чтобы система предложила подходящие варианты.

Если у выбранного продукта в справочнике продуктов указаны цена, себестоимость, единица измерения, то эта информация заполняется автоматически. Остается только проставить количество. Сумму по позиции и общую сумму заказа система посчитает сама.

Также есть возможность добавить продукт через обычную форму, которая появляется при нажатии кнопки «Добавить».



The screenshot shows a window titled "Продукт в проекте" (Product in project). It contains the following fields and controls:

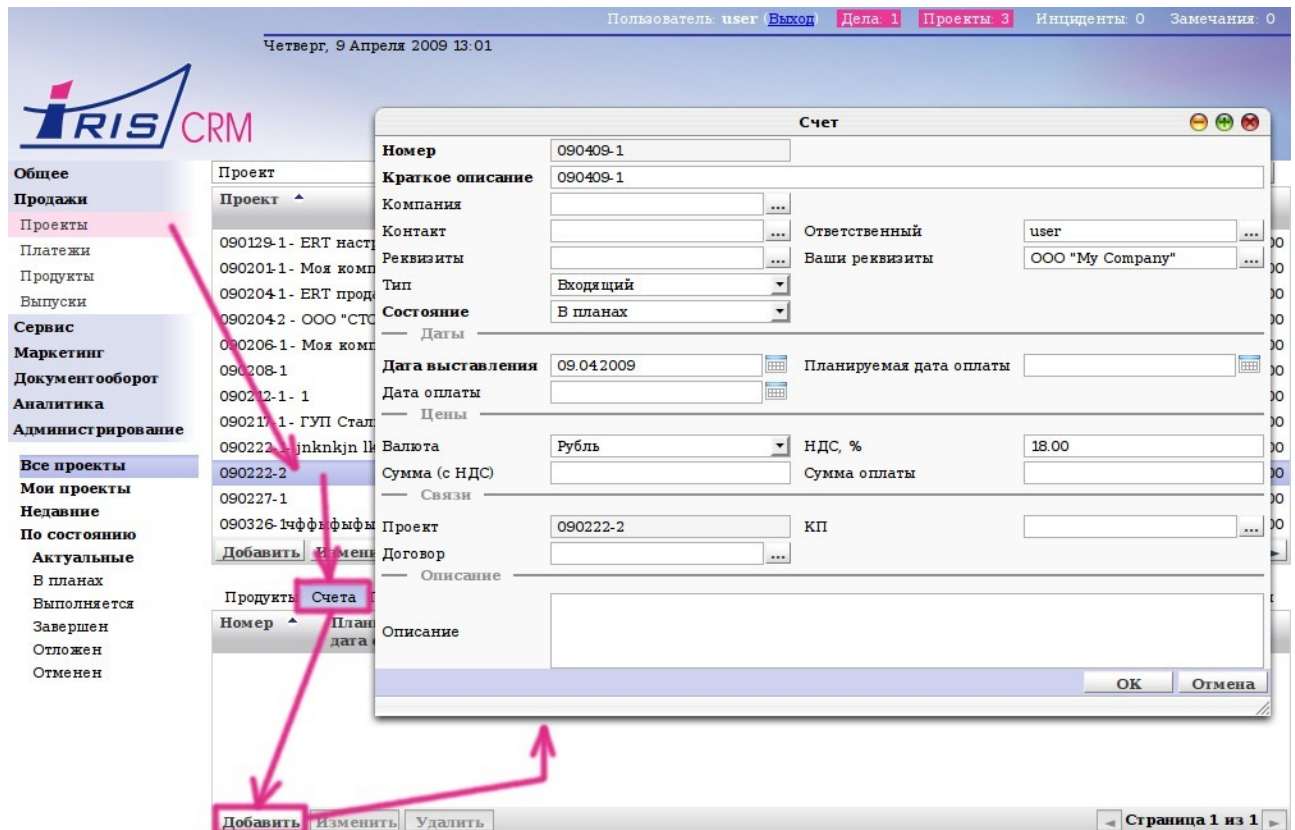
- Номер** (Number): 4
- Проект** (Project): 090129-1 - ERT настро:
- Продукт** (Product): Верёвки плетёные полиэфирные с сердечником ...
- Цена** (Price) section:
  - Количество** (Quantity): 100
  - Единица** (Unit): кг. (dropdown menu)
  - Себестоимость** (Cost): 170.00
  - Сумма себестоимости** (Cost sum): 170.00
  - Цена** (Price): 195.00
  - Сумма без скидки** (Sum without discount): 195.00
  - Скидка, %** (Discount, %):
  - Сумма со скидкой** (Sum with discount): 195.00
- Описание** (Description):
- Buttons at the bottom: **Сохранить и добавить** (Save and add), **ОК**, **Отмена** (Cancel).



### 3. Создание документов

Документы хранятся в модуле «Документооборот». Создать документ можно как из соответствующего раздела, так и прямо из раздела «Проекты».

Например, создадим счет. Для этого в разделе «Проекты» выбираем нужный проект и во вкладке «Счета» нажимаем «Добавить».



Обратите внимание, что при этом связка с полем «Проект» уже заполнена. Поэтому счет останется связанным с данным проектом. Другие поля заполнены значениями по умолчанию.

Если в счет необходимо скопировать товары из проекта, то лучше создавать счет командой из реестра проектов.

090222-2	22.03.2009	Выполняется	01	Получение инф	user	4 080.00	0.00
090227-1	27.02.2009	Выполняется	01	Получение инф	user		0.00
090326-1чффыфычфыс	26.03.2009	Выполняется	01	Получение инф	user		0.00

Добавить Изменить Удалить Создать... Печать...

Продукты Счета Платежи Команды Договор Счет

Номер Планируемая Дата оплаты Состояние Ответственный Сумма Сумма оплаты

Печатная форма выводится из реестра счета. Для этого надо нажать в реестре кнопку «Печать...» и выбрать печатную форму.



Моя компания  
, Москва,  
Тел.:

**Образец заполнения платежного поручения**

ИНН 777770	КПП 555550		
Получатель ООО "My Company"		Сч.№	40000004
Банк получателя		БИК	2000002
Банк Моек		Сч.№	30000003

**Счет № 090408-1 от**

Платательщик: , ИНН ,  
Грузополучатель: , ИНН ,

№	Наименование товара	Единица	Количество	Цена	Сумма
1	Вентиль стальной шаровой D130		1.00	90.00	90.00
2	Жаропрочная проволока ХН78Т	кг.	5.00	170.00	850.00
Итого:					940.00
В том числе НДС (18%):					169.20
Всего к оплате:					940.00

Всего наименований 2, на сумму 940.00

**Девятьсот сорок рублей 00 копеек**

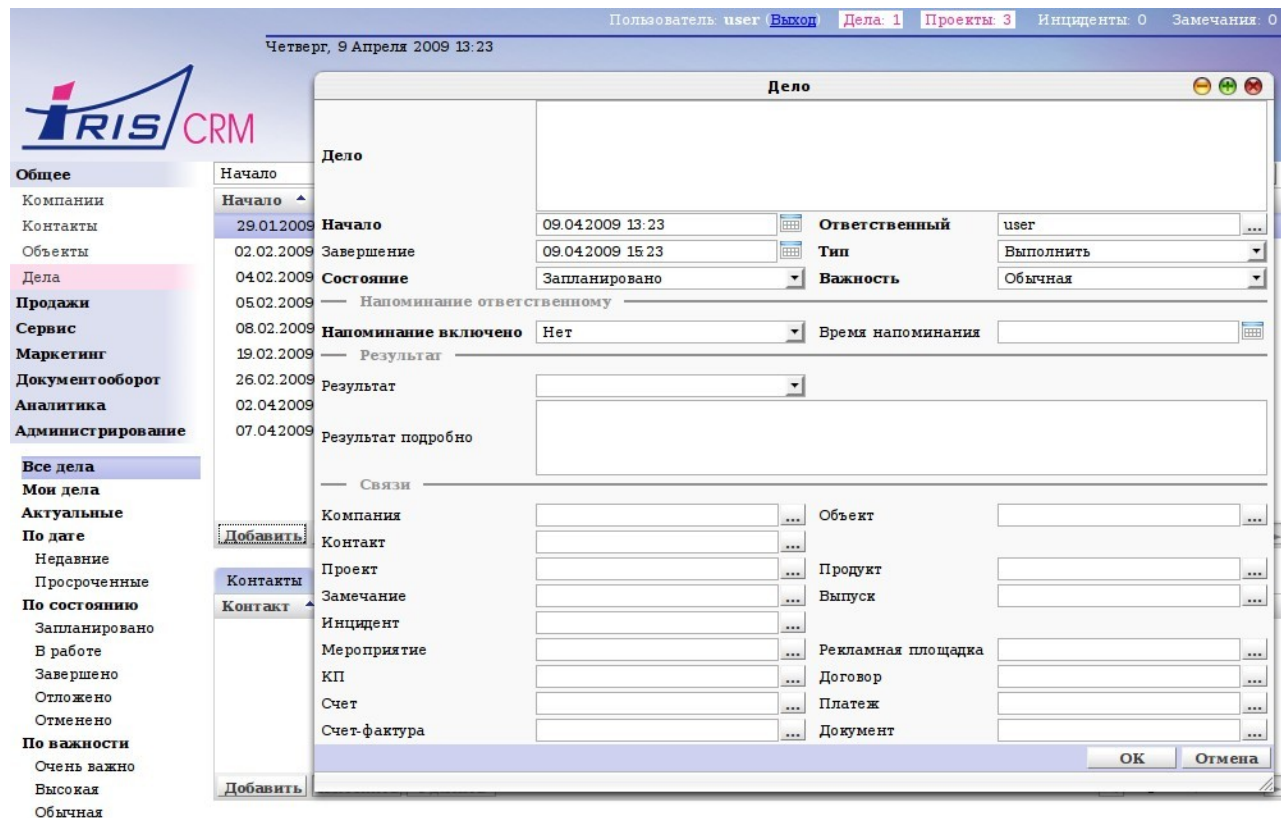
Руководитель организации \_\_\_\_\_ (Моек И.К.)

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ (Мойбухова Й.У.)



## 4. Работа с календарем

Все дела ведутся в разделе «Дела».



Назначение полей карточки

### Общие поля

Дело	Описание задания.
Начало, Завершение	Сроки выполнения.
Тип	Основной классификатор дел.
Ответственный	Пользователь, которому поручено выполнение дела.
Состояние	Состояние дела в текущий момент времени.
Важность	Приоритет дела

### Напоминание ответственному

Напомнить	Включение или отключение напоминания.
Время напоминания	Дата и время, когда срабатывает напоминание.

### Результат

Результат	Фильтруется по полю «Тип».
Результат подробно	Подробное словесное описание результата.

### Связи

К чему относится дело.

Список дел можно распечатать из реестра дел. Ниже представлен вид печатной формы списка.

## Календарь

Дата с: 08.04.2009  
 Дата по: 09.04.2009  
 Ответственный: user

09.04.2009 14:01

### Вчера

<b>Подготовить КП</b>		
10:00 - 12:00	Компания: КазаньЭнергоСнаб Контакт: Свиридова Анна Анатольевна	Важность: Обычная Состояние: Запланировано Тип: Выполнить

### Сегодня

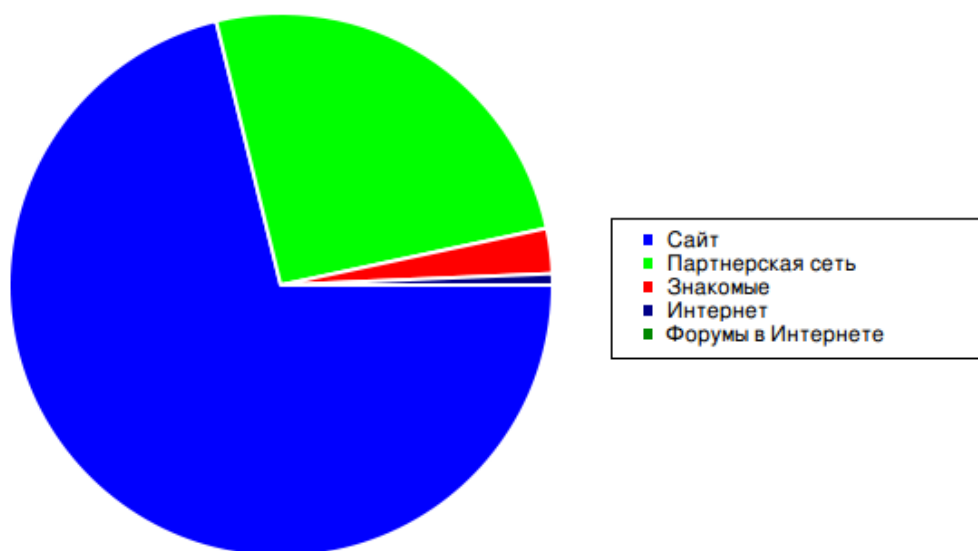
<b>Узнать, доехал ли товар</b>		
10:00 - 10:10	Компания: Завод пластмассовых изделий Контакт: Березкин Андрей Петрович	Важность: Обычная Состояние: Запланировано Тип: Звонок +7(495) 444 55 66; +7(495) 222 44 55;
<b>Узнать, что еще не хватает?</b>		
11:00 - 11:30	Компания: ERT Контакт: Никольский Николай Петрович	Важность: Обычная Состояние: Запланировано Тип: Звонок ;;
<b>Обсудить условия поставок</b>		
13:57 - 15:57	Компания: ЗАО "Прогресс" Контакт: Веселов Антон Борисович	Важность: Обычная Состояние: Запланировано Тип: Встреча Москва, ;;

## 5. Анализ маркетинговых мероприятий

Большинство аналитических отчетов можно построить в модуле «Аналитика». Например, там есть отчет «Эффективность маркетинговых мероприятий».

За указанный период строится график по фактическому отклику на маркетинговые мероприятия. По каким данным строится отчет? На карточке компании Вы указываете источник (маркетинговое мероприятие), благодаря которому к Вам пришел клиент. Далее с этим клиентом Вы связываете платежи. По этим платежам и строится данный отчет.

### Эффективность маркетинговых мероприятий



## 6. Выявление успешных клиентов

По платежам можно вычислить и наиболее ценных клиентов. Эту информацию можно увидеть в отчете «Выявление успешных отношений». В отчет попадают наиболее прибыльные компании, наиболее доходные и компании, с которыми связано больше всего расходов.

Период: **Апрель 2008 - Май 2009**

### Наиболее доходные компании

Общий доход за период: **8 300.00**

Компания	Тип	Доход	%
Моя компания	Ваша компания	1 500.00	18.07
ГУП Стальпродукт	Клиент	500.00	6.02
ГидроПромТех	Клиент	200.00	2.41
АТБ	Клиент	100.00	1.20
<b>ИТОГО</b>		<b>2 300.00</b>	<b>27.71</b>

### Наиболее расходные компании

Общие расходы за период: **0.00**

Компания	Тип	Расходы	%
<b>ИТОГО</b>		<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

### Наиболее прибыльные компании

Общая прибыль за период: **8 300.00**

Компания	Тип	Прибыль	%
Моя компания	Ваша компания	1 500.00	18.07
ГУП Стальпродукт	Клиент	500.00	6.02
ГидроПромТех	Клиент	200.00	2.41
АТБ	Клиент	100.00	1.20
<b>ИТОГО</b>		<b>2 300.00</b>	<b>27.71</b>



## 7. Содержание

<a href="#">1. Как добавить в базу нового клиента.....</a>	<a href="#">2</a>
<a href="#">2. Создание заказа.....</a>	<a href="#">4</a>
<a href="#">2.1. Добавление продуктов в заказ.....</a>	<a href="#">5</a>
<a href="#">3. Создание документов.....</a>	<a href="#">7</a>
<a href="#">4. Работа с календарем.....</a>	<a href="#">9</a>
<a href="#">5. Содержание.....</a>	<a href="#">10</a>
<a href="#">6. Мы всегда открыты для сотрудничества.....</a>	<a href="#">11</a>

## **8. Мы всегда открыты для сотрудничества**

Компания IRIS

Web: <http://iris-crm.ru>

Email: [info@iris-crm.ru](mailto:info@iris-crm.ru)