

Ryšių su klientais valdymas

Tikra integracija

Glaudžiai integruota kartu su VVS,
jokių duomenų dublikavimų

Mobilumas

Visa svarbiausia informacija prieinama
kur bebūtumėte ir bet kuriuo metu

Prekybos srautų valdymas

Planuokite ir valdykite savo ateities galimybes

Integruota telefonija

Skambinkite tiesiai iš sistemos įrašų, nukreipkite
įeinančius skambučius pagal sistemos duomenis

Darbo srautų valdymas

Iššaukite autorizacijos prašymą, elektroninių laiškų,
SMS žinučių siuntimą ir iššokančius langus

Grafinis laiko valdymas

Grafinis pamainų planavimas ir
kalendorius, laikas ir lankomumas



SOFTWARE
SATISFACTION
AWARDS 2008



Geriausia pasaulyje verslo valdymo sistema

Valdykite ryšius su klientais ir Jūsų pardavimų personalo efektyvumą

Pasiūlykite geresnes paslaugas klientams, naudodami galingas kontaktų valdymo, rūšiavimo ir segmentavimo funkcijas, išnaudokite papildomų bei kryžminių pardavimų galimybes. „HansaWorld“ CRM modulis yra nebrangus ir juo labai paprasta naudotis.

Kontaktų valdymas

„Enterprise by HansaWorld“ turi vieną registrą visoms organizacijoms ir asmenims, su kuriais Jūs turite verslo ryšių, nesvarbu ar tai pirkėjai, tiekėjai, galimi klientai, žiniasklaida, mainus atliekantys kontaktai ar bet kas kitas. Asmenų kontaktai iš šių organizacijų, taip pat saugomi tame pačiame registre. Su viena įmone Jūs galite susieti tiek asmenų, kiek tik Jums reikia. Kaupkite tokius duomenis kaip asmens skirtingi kontaktiniai adresai, darbo aprašymas ar pagrindinės funkcijos, pasisveikinimai ir panašiai. Kontaktų registras prieinamas visoje sistemoje, taigi Jūs galite parduoti savo tiekėjams, pirkti iš pirkėjų, taisyti įrangą žiniasklaidos kontaktams ir panašiai. „Enterprise“ programoje galėsite įvesti įvairią informaciją apie savo kontaktą, kuri bus saugoma prie kiekvieno kontakto įrašo, įskaitant pagrindinio adreso detales, pagrindinio pristatymo adreso detales, komunikacijos numerius, sutartines sąlygas, galiojančius kainynus ar įvairius perspėjimus bei kitą kontaktinę informaciją. Yra sąsaja su populiaria pašto kodo adresavimo programine įranga greitam adreso duomenų suvedimui (ne visose šalyse).

„Naudodami CRM funkcionalumą, mes lengvai suskirstėm savo klientus ir dabar greitai galime matyti savo įplaukų šaltinį, bei į ką reikia koncentruotis ateityje.“

Patrick Verryn, „CWM“

Kontaktiniai įrašai gali būti rūšiuojami naudojant „Enterprise“ klasių ir kategorijų lenteles, kurias apibrėšite Jūs patys pagal savo poreikius. Klasės laukai palaiko daugiau nei 20 tokios analizės lygių, taigi galėsite skirstyti šiuos įrašus pagal marketinginį šaltinį, regioną, pramonės šaką, dydį ar bet kokį kitą kriterijų, kuris svarbus Jums. Klasių ir kategorijų laukus rasite daugelyje ataskaitų – galėsite analizuoti kontaktus per klasę (klases) ar kategoriją (pavyzdžiui pajamos / pelnas iš klientų,

kurie atėjo vykdant tam tikrą marketingo kampaniją), galėsite šį segmentavimą išnaudoti ir masiniuose procesuose, pavyzdžiui bendrų reklaminių laiškų siuntime. „Enterprise“ suteikia galimybę apibrėžti 11 papildomų laukų skirtingiems tipams priklausomai nuo naudotojo.

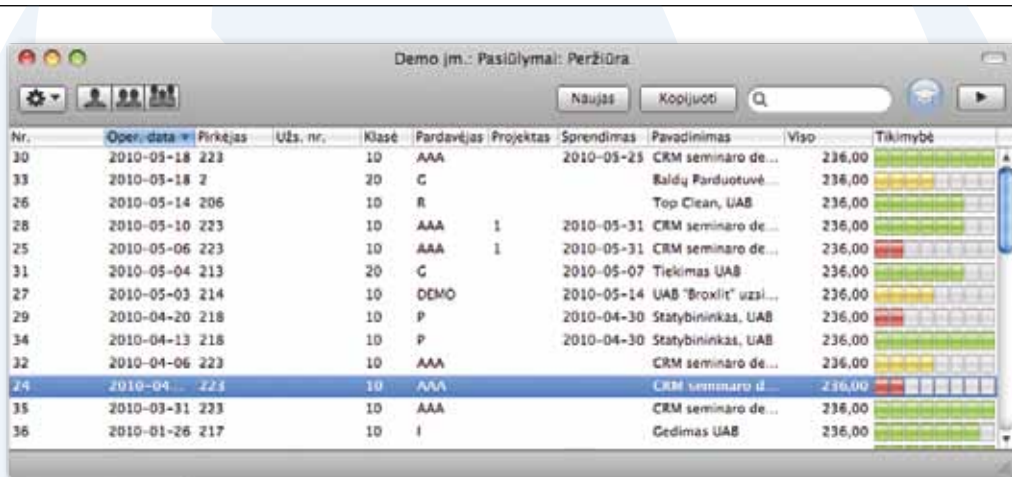
Pasiūlymai / galimų kontaktų kanalų valdymas

Pasiūlymai yra suvedami į „Enterprise“ programą tokia pat tvarka kaip ir pardavimų užsakymai. Visos detalės esančios pardavimų užsakymų įrašų kortelėse, gali būti suvestos ir pasiūlymuose.

Sukurtas pasiūlymas gali būti atspausdintas naudotojo apibrėžta forma, taip pat gali būti sukurtas kaip „pdf“ ar „html“ failas naudojant „Enterprise“ elektroninių laiškų siuntimo variklį.

Jei klientas nusprendė įsigyti tai ką jam siūlote, bet kuriuo momentu, naudojant paprastą meniu komandą, iš pasiūlymo gali būti sukurtas pardavimų užsakymas su tomis pačiomis detalėmis, jis gali būti sukurtas vienas arba iš karto keletas. Iš pasiūlymo gali būti sukurtas ir projektas bei jo biudžetas. Jei reikia, tiesiai iš pasiūlymo gali būti atspausdinta ir sąskaita faktūra. Originalūs pasiūlymai yra paliekami net po to kai iš jų sukuriama pardavimų užsakymai, todėl vėliau bus galima daryti įvairias analizes ir peržiūras.

Pasiūlymai gali būti rūšiuojami pagal tipą, ir „Enterprise“ programoje galima analizuoti, kurie užsakymai yra atviri, priimti ar atmeti. Be to yra specialūs laukai kuriuose galite suvesti apsisprendimo datą, datą kada susitarta susisiekti sekantį kartą bei pasiūlymo tikimybę. Į ataskaitas įtraukiami visi atviri pasiūlymai, keitimo rodiklis priklausantis nuo pardavėjo ar verslo tipo, sąmatos vertės statistika, informacija apie pardavimo trukmę bei vidutinės vertės pagal skirtingus kriterijus – visa tai padės Jums greitai įvertinti planuojamus pardavimus.



Nr.	Oper. data	Pirkėjas	Užs. nr.	Klasė	Pardavėjas	Projektas	Sprendimas	Pavadinimas	Viso	Tikimybė
30	2010-05-18	223	10	AAA			2010-05-25	CRM seminaro de...	236,00	
33	2010-05-18	2	20	C				Raldų Parduotuvė...	236,00	
26	2010-05-14	206	10	B				Top Clean, UAB	236,00	
28	2010-05-10	223	10	AAA	1		2010-05-31	CRM seminaro de...	236,00	
25	2010-05-06	223	10	AAA	1		2010-05-31	CRM seminaro de...	236,00	
31	2010-05-04	213	20	C			2010-05-07	Tiekimas UAB	236,00	
27	2010-05-03	214	10	DEMO			2010-05-14	UAB "Broxlit" užsi...	236,00	
29	2010-04-20	218	10	P			2010-04-30	Statybininkas, UAB	236,00	
34	2010-04-13	218	10	P			2010-04-30	Statybininkas, UAB	236,00	
32	2010-04-06	223	10	AAA				CRM seminaro de...	236,00	
24	2010-04-...	223	10	AAA				CRM seminaro d...	236,00	
35	2010-03-31	223	10	AAA				CRM seminaro de...	236,00	
36	2010-01-26	217	10	I				Gedimas UAB	236,00	

Laiko valdymas ir išteklių planavimas

„Enterprise“ kalendoriaus funkcionalumas yra sutelktas į kasdienes įrašus – veiklas, kurie leidžia naudotojui susivesti planuojamų darbų atlikimo laiką ir tvarką. Užduotims gali būti priskirtos antrinės užduotys (ang. sub tasks), dėl to galima paprasčiau skirstyti prioritetus ir detaliau administruoti darbus.

Kiekviena veikla gali būti pažymėta taip, kad būtų matoma kalendoriuje (data ir laiku pagrįsti grafiniai įrašai), arba užduočių sąrašė (paprastas užduočių, kurias reikia atlikti, sąrašas).

„Enterprise“ kalendoriuje be savo asmeninių įrašų galite matyti ir kitų žmonių kasdienes įrašus ir, jei reikia, galite matyti daugiau nei vieno kolegos kalendorius vienu metu – taip galėsite pamatyti, kada yra laisvi keli Jums reikalingi asmenys ar galėsite perkelti vieno jų užduotis kitam.

Skirtingi darbų tipai gali būti atvaizduojami skirtingomis spalvomis – taip vienu žvilgtelėjimu galėsite sekti kaip darbuotojai planuoja darbus ar skirsto savo laiką. Gali būti įvedami planuojami darbai, kurie vėliau galės būti palyginami su realiai atliktais darbais, taip pat gali būti sukurti atskiri laiko biudžetai, kurie padės įvertinti ar pakankamai laiko skiriama tam tikro tipo darbams. Grafinis kalendoriaus atvaizdavimas padeda lengviau pastebėti darbuotojų apmokamas veiklas ir Jūs galite iškart matyti kurios grupės žmonių rezultatyvumas yra geriausias. Galimi skirtingi kalendoriaus vaizdai – dienos, savaitės ir mėnesio, vienu metu gali būti peržiūrėti iki trijų žmonių įrašai.

„Naudodami „Enterprise“ užduotis ir kalendorių, mes tikrai galime geriau planuoti savo laiką. Tai padeda mums sekti vieni kitų užduotis, paskirti ar suteikti pirmumą kasdieniam darbų srautui.“

Ara Darkjian, „Darkjian Jewelers“.

Jei turite darbuotojų (ar subrangovų) grupę, kuriems Jūs turite iš anksto sudarinėti grafikus, galite peržiūrėti sudėtinius dieningus įrašus iš „Enterprise“ išteklių planavimo modulio. Galite kurti skirtingus peržiūros variantus, kas atsiranda kuriame lange (rūšiavimas pagal biurą, regioną, projektą ir t. t.), taip pat galite pertempti (ang. drag and drop) užregistruotą laiką kitam žmogui (taip darbo atlikimui bus priskirtas kitas darbuotojas).

Kaip ir kalendoriuje, dukart spragtelėjus ant įrašo išteklių planavimo modulyje, nueisite gilyn į pasirinktą veiklą ir galėsite ją peržiūrėti bei pataisyti.

Veiklos gali būti priskirtos projektams bet kuriuo metu, kartu su prekėmis susietomis su užduotimi – tai suteikia galimybę kaupti informaciją apie rodiklius, darbų tipus ir panašiai. Kai veiklos pažymimos kaip atliktos, panaudotas laikas gali būti nukeltas tiesiai į darbų kaštų modulį ir taip nebereikia pildyti papildomų laiko lapų.

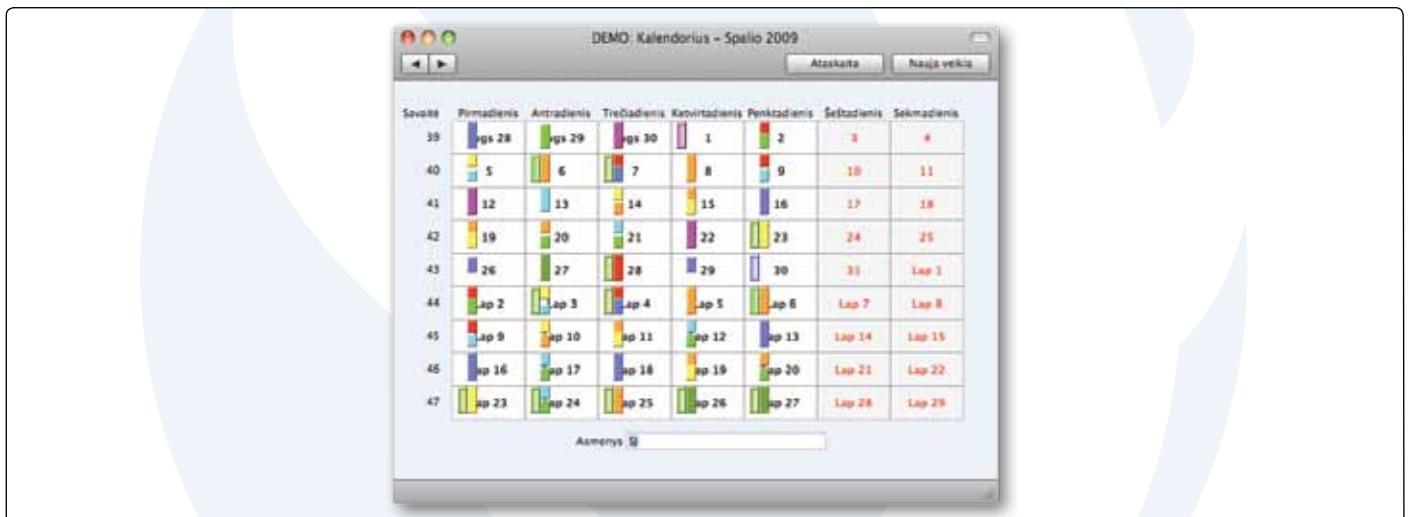
Suplanuotų veiklų sąrašas

Kiekvienas asmuo gali turėti suplanuotų veiklų sąrašą, kuris atsiranda veiklą pažymėjus kaip užduotį. Grupinio darbo funkcionalumas leidžia vadovams matyti kitų darbuotojų suplanuotus darbus bei perkelti juos kitiems (pavyzdžiui, kai kažkas susergera). Kiekvienas suplanuotų darbų sąrašas gali būti filtruojamas pagal įvairius kriterijus – taip galėsite dirbti tik su tomis užduotimis, kurios svarbios Jums: pavyzdžiui, galite peržiūrėti telefoninius skambučius, arba pirmo būtinumo užduotis, ar visą, ką reikia atlikti su specifiniu klientu. Suplanuotų darbų sąrašas matomas užduočių registro pagrindiniame lange, su galimybe detalizuoti pasirinktas konkrečias veiklas.

„Dabar mes galime tik žvilgtelėję pamatyti, kaip pardavėjai skirsto savo laiką, ir pamatuoti, kokią grąžą mūsų verslas iš to gauna.“

Michael Gigliotti, „Time Out Sydney“

„Enterprise“ programoje veiklos gali būti sujungtos su bet kokių kitu programos įrašu paprasčiausiai nutempiant jas ant reikalingo įrašo. Daugeliu atveju veiklos automatiškai susiejamos su tais įrašais iš kurių buvo sukurtos. Dėl šios priežasties, veiklos „Enterprise“ programoje gali būti bet kokių veiksmų priežastimi: kredito kontrolieriai gali naudoti veiklas susietas su faktūromis, pavyzdžiui, išsaugant priminimus apie anksčiau buvusius klientų pasiteisinimus dėl nemokėjimų; sandėlio darbuotojai gali naudoti veiklas susietas su surinkimo lapais, pavyzdžiui, įtraukdami pakavimo informaciją; dizaineriai gali naudoti veiklas susietas su projektais, tarkime, smulkiai apsiraišdami projekto darbus ar išsaugodami klientų pastabas. Ataskaitos ir sąsajos visoje „Enterprise“ programoje leidžia bet kuriam programos naudotojui matyti pilną vaizdą.



Darbų srutas

Veikos gali būti kuriamos automatiškai išsiuntus elektroninį laišką, pasiūlymą ar suvedus pakeitimus į sutartį, arba gali būti sukuriamos rankiniu būdu iš daugelio sistemos įrašų. Dėl to bet kurio kliento visa istorija apie bet kokias operacijas su klientu ar bendravimą su juo iš kart bus matoma ekrane, kartu su informacija, kas jau buvo padaryta ir kas dar turi būti padaryta. Maksimalus darbų srautų valdymas gali būti pasiektas su programos savybe kurti veiklas automatiškai atlikus kitą, specifinę veiklą. Pavyzdžiui, pažymėjus kredito kontrolės veiklą kaip atliktą su rezultatu „Čekis išsiųstas į paštą“, gali būti automatiškai sukurta nauja veikla: po trijų dienų pasitikrinti paštą ir susisiekti su klientu vėl, jei čekis nebuvo gautas.

Veiklose galite nustatyti priminimus, kurie primintu Jums atlikti užduotį nustatytą dieną ir nustatytu laiku – šie priminimai gali būti pateikti iššokančio lango, SMS ar elektroninio laiško pavidalu.

Gal būt Jums reikia, kad „Enterprise“ programa iššauktų iššokančius langus, SMS ar elektroninius laiškus po kažkokių įvykių? Visa tai gali būti nustatyta verslo pranešimų modulyje. Pavyzdžiui, „Enterprise“ gali iššaukti:

- SMS pranešimo išsiuntimą klientui, pranešantį jam apie išsiųstą jo užsakymą;
- Elektroninio laiško išsiuntimą vadybininkui, pranešantį, kad Pasiūlymo suma yra mažesnė nei leistina;
- Elektroninio laiško išsiuntimą projekto vadovui, pranešantį, kad darbų biudžetas buvo išnaudotas.

Pirkėjų ir tiekėjų ataskaitos

Naudokite pirkėjo ir tiekėjo būklės ataskaitas, kad matytumėte visą bendradarbiavimą su pirkėju, galimu klientu ar tiekėju 360 laipsnių kampais. Priklausomai nuo naudotojui suteiktų teisių, jis gali matyti:

- Visas veiklas susijusias su pasirinktu klientu (gali būti rūšiuojama pagal veiklos tipą);
- Pardavimų knygos istoriją;
- Pirktas prekes ir paslaugas su apmokėjimų sumomis;

- Pelną už pasirinktą periodą;
- Pasiūlymų vertes ir būsenas;
- Užsakymų vertes ir būsenas.

Prie šitos informacijos pridėkite projektų ir projektų biudžetų, nuomos sutarčių ir rezervacijų, paslaugų užsakymų ir darbų kortelių detales ir turėsite visą Jums reikalingą informaciją. Visose ataskaitose galite detalizuoti įrašus, pavyzdžiui, galėsite peržiūrėti atvirą užsakymą, tada paleisti užsakymo būklės ataskaitą, kad galėtumėte peržiūrėti susijusias siuntas, sąskaitas faktūras, gražinimus ar susijusias su užsakymu veiklas.

„Šis CRM sprendimas žymiai pagerino mūsų klientų aptarnavimą.“

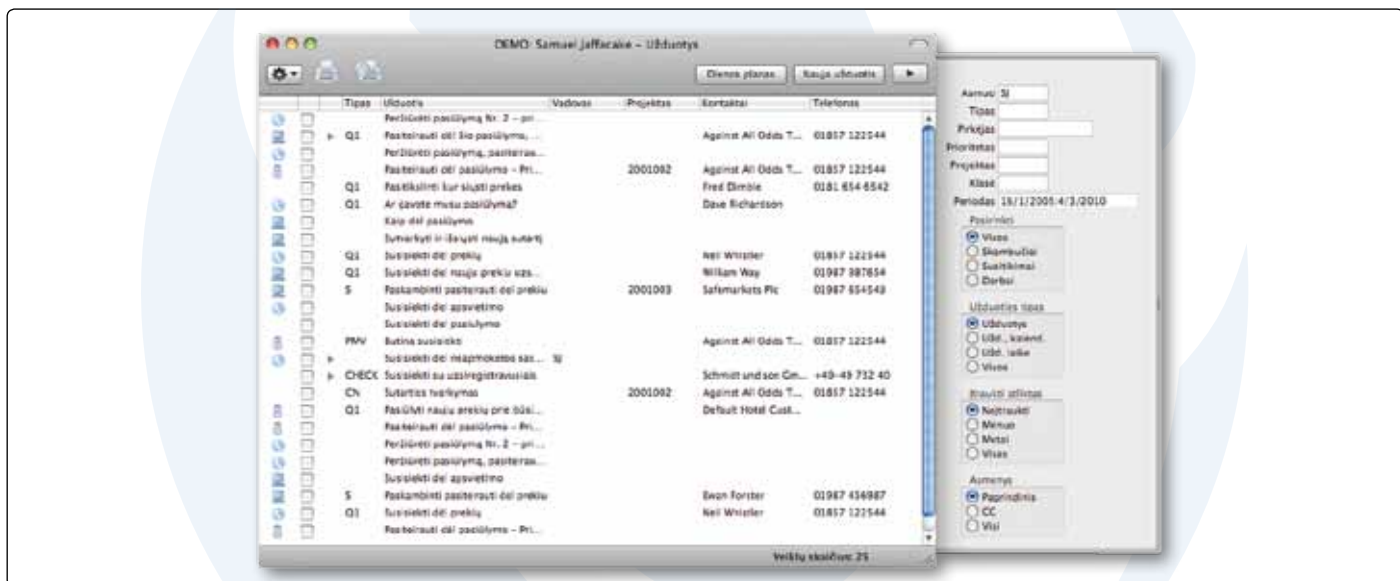
Arnas Sirutis, „Databalt“

Laiškai ir laiškų siuntimas

„Enterprise“ leidžia kurti standartinius arba tikslinius laiškus, kurie gali būti spausdinami individualiai arba atrinktai grupei esamų ar potencialių klientų.

Kiekvienas laiškas turi pasisveikinimo („Brangus pone“, „Brangi ponija“, „Brangus Jonai“ ir panašiai) bei antraštės kontrolę. Be to, yra galimybė kurti standartinių tekstų paragrafus ir įdėti juos į bet kokią paprastą laišką pažymėjus tai viename laiško laukų. Funkcija „Laiškų sąrašas“ parodys visą adresatų sąrašą prieš išsiunčiant, taip operatyviai galėsite pakeisti neteisingus pasirinkimo kriterijus. Taip pat kaip ir spausdintų masinių laiškų kūrimas, laiškų pirkėjams funkcionalumas gali būti panaudotas ir elektroninių laiškų bei faksų masiniam siuntimui, segmentuotoms pirkėjų / galimų klientų / tiekėjų grupėms.

Ataskaitos ir grupiniai procesai gali būti panaudoti norint pagerinti tikslinį masinių laiškų siuntimą. Pavyzdžiui, naudokite ataskaitą kas pirkė / nepirkė, norėdami surasti pirkėjus, kurie pirkė (ar nepirkė) konkrečią prekę ar prekių grupę per tam tikrą laikotarpį, ir vykdykite marketingo kampanijas naudodamiesi šia informacija, siūlydami atnaujinimus, papildymus, vykdydami kryžminius pardavimus ar kitų produktų pardavimus.



Bendradarbiavimas

Diskusijos vedimas elektroniniu paštu kartais būna tikras iššūkis. Jūs turite būti tikri, kad visi reikiami žmonės bus įtraukti į visus diskusijos gavėjų sąrašus, arba turite kiekvienos diskusijos visus elektroninius laiškus kopijuoti į atskirą katalogą, arba vėliau būti pasiruošę ilgai ir erzinančiai laiškų paieškai. Naudojant „Enterprise“ programą visa duomenų bazė yra saugoma vienoje vietoje. Jūs galite pasirinkti, ar diskusiją vystyti viename elektroniniame laiške, ar sukurti specifinę konferenciją šiai paskirčiai. Abiem atvejais galima prisegti failus ir matyti, kas ir kada atnaujino laišką, perskaitė jį ar net išsityrė laišką, ar save iš gavėjų sąrašo.

Žinių valdymas

Kaupkite laiškų kopijas kelių lygių asmeniniuose archyvuose, jei niekam daugiau nereikalingas priėjimas, arba konferencijose – saugiam archyvavimui ir greitam priėjimui prie duomenų, nesvarbu ar tai būtų vidinis, ar išorinis susirašinėjimas. Jūs patys apibrėšite aplankų struktūrą konferencijose, sukursite bet kokių duomenų ir dokumentų sąsajas bei suteiksite galimybę kiekvienam nesunkiai dalintis informacija įmonėje, saugoti ją ar atsisiųsti. Priėmimo teisės gali būti nustatytos kiekvienos konferencijos atžvilgiu, pavyzdžiui valdybos lygmuo skirtas susirinkimų aprašymui bei esminiams strateginiams sprendimams ir neprieinamas eiliniams darbuotojams. Saugokite išorinius failus su bet koku laišku archyve arba konferencijose. Naudokite „Enterprise“ paieškos variklį norėdami laiškuose ar konferencijose (prie kurių turite priėjimą) rasti bet kokį turinį.

Integruota telefonija ir bendravimas

„Enterprise“ siūlo galimybę bendrauti su klientais tiesiai iš programos. „Business Communicator“ aktyvuoti galite iš bet kurio pirkėjo / tiekėjo kontaktinio įrašo, paleidę šia programą galėsite iš karto sukurti elektroninį laišką, siųsti SMS ar skambinti įmonei, ar individualiam asmeniui, arba net atsidaryti žemėlapij su koordinatėmis.

Elektroniniai laišakai ir SMS žinutės atveria susijusius įrašus „Enterprise“ programoje, kur Jūs galėsite suvesti bendravimo detales. Telefoniniai skambučiai gali būti vykdomi naudojant „VoIP“ protokolus – tai apima „Skype“ bei „Asterisk“, o taip pat ir naudojant komutatorių su TAPI 2.0 tvarkykle. Kai atsiliepiama į skambutį, „Enterprise“ programa atidaro veiklos langą, kad naudotojas galėtų nedelsdamas surašyti pokalbio detales ir šis pokalbis būtų išsaugotas prie kontakto istorijos (pirkėjo būklės).

„Enterprise“ programos integruota telefonija taip pat palaiko gaunamų skambučių sumanųjį maršrutizavimą. Komutatorius siunčia „Enterprise“ programai skambinančio telefono numerį ir programa reguliuoja, kaip komutatorius turi nukreipti skambutį (pavyzdžiui pardavėjui atsakingam už sąskaitą ar apskaitininkui, jei yra neapmokėta skambinančiojo sąskaita). Taisyklės šiam maršrutizavimui galite nustatyti naudodami HAL funkcionalumą (Hansa Application Language).

„Su „Business Communicator“ mūsų darbuotojams paprasčiau gauti paslaugų užsakymus ir sekti bendravimo istoriją su pirkėju, tiekėju ar partneriu. Galimybė iššaukti telefoninį skambutį tiesiai iš užsakymų padarė mūsų klientų aptarnavimą žymiai efektingesnį.“

Suomių Q3 grupė

Vidinė „Enterprise by HansaWorld“ duomenų bazės sąveika

„CRM“ savybės sąveikauja su visom kitom duomenų bazės dalimis. Tipiniai pavyzdžiai:

- Prisekite veiklas prie neapmokėtų sąskaitų faktūrų, kad galėtumėte saugoti kredito kontrolės proceso detales;
- Veiklos kalendoriuje / ištekluose gali automatiškai kurti darbų kašto modulio įrašus;
- Kurkite paslaugų užsakymo įrašus remonto darbams, užregistruotiems Jūsų skambučių centro.



Moduliai

- Verslo pranešimai
- Kasos knyga
- Čekiai
- Konferencijos
- Konsolidacija
- Kontraktai
- Mokymo kursų užsakymai
- Kredito valdymas
- Santykių su klientais valdymas (CRM)
- Muitinė
- EDI
- El.paštas
- Atskaitingų asmenų išlaidos
- Faksas
- Ilgalaikis turtas
- Kalendoriai
- Viešbutis
- Vidiniai sandėliai
- Juvelyriniai dirbiniai
- Darbų kaštai ir darbo laiko apskaita
- Gamybos resursų valdymas (MRP)
- Didžioji knyga
- Prekybos vieta (POS)
- Prekybos vieta (POS) offline
- Kainodara
- Gamyba
- Pirkimų knyga
- Pirkimų užsakymai
- Pasiūlymai
- Nuoma
- Ataskaitų generatorius
- Kurortai
- Išteklių planavimas
- Restoranas
- Pardavimų knyga
- Pardavimų užsakymai
- Paslaugų užsakymai
- Prekyba akcijomis
- SmartView – veiklos analizė (BI)
- Sandėlis
- Užduočių valdymas
- Telefono pokalbių apskaita
- Sandėlio valdymas
- Internetinė parduotuvė ir turinio valdymo sistema

Technologijos

- Verslo komunikatoriai (Asterisk, Skype ir TAPI ryšio galimybės)
- Formų dizaineris
- HAL – programavimo kalba
- Maršrutizavimas
- Sąsajų rinkinys
- Atminties atsarga
- ODBC
- SmartApps dizaineris
- Internetinė jungtis (WAN)

Internetinės paslaugos

- Adreso identifikavimas
- Kredito kortelių mokėjimai
- Kredito istorija
- E-sąskaitos
- Elektroninės banko paslaugos
- Elektroninis PVM grąžinimas
- Valiutų kursai
- Pašto indeksai

Sertifikuoti HansaWorld verslo partneriai

Apie „HansaWorld“

„HansaWorld“ yra pirmaujanti tarptautinė kompanija, besispecializuojanti verslo valdymo programinės įrangos sprendimų kūrimu. Mūsų įmonių grupė visame pasaulyje šiandien yra įsteigusi 25 dukterines įmones, išsibarsčiusias įvairiuose kontinentuose ir šalyse, kuriose darbuojasi apie 300 darbuotojų, kurie kartu su nuolat augančiu partnerių tinklu yra pasiruošę vykdyti tarptautinius projektus ir pasiūlyti Jums priežiūrą bei paslaugas Jūsų šalyje.

Grupė buvo įkurta 1988 metais dabartinio vykdomojo direktoriaus Karl Bohlin. Nežiūrint to fakto, kad grupė yra pasisklidusi visame pasaulyje, didžiausios grupės įmonės bei pagrindinis produktų vystymas vis dar koncentruojasi Skandinavijos bei Baltijos šalyse. Mūsų produktai kalba 31 pasaulio kalba bei gali veikti praktiškai bet kokiame kompiuteryje bei bet kokioje operacinėje sistemoje. Didžioji dauguma iš 74000+ „HansaWorld“ diegimų visame pasaulyje yra mažesnio ir vidutinio segmento įmonės, o taip pat didelių tarptautinių įmonių padaliniai kitose šalyse.

Kiekvienoje šalyje, kurioje „HansaWorld“ vykdo aktyvius pardavimo veiksmus, į pagalbą yra pasitelkiamas vietinis produkto vadovas, kurio pagrindinės užduotys yra produkto vertimai (jei tai yra reikalinga), lokalizavimas, pritaikant produktą vietos komercinei ir apskaitos praktikai bei nuolatinė produkto kokybės kontrolė.

Produkto strategija

„Enterprise by HansaWorld“ pirmiausia buvo sukurtas „Apple Macintosh“ platformai 1988 metais. Dar iki 1994 metų, kada sprendimas buvo pritaikytas ir „Windows“ platformai, jis jau sulaukė tūkstančių klientų dėmesio keliose šalyse. „HansaWorld“ auganti patirtis tarptautiniuose diegimuose bei nuolat taikomos modernios technologijos suteikia produktui puikias galimybes ir toliau sėkmingai vystytis bei tobulėti, tenkinant augančius ir kintančius klientų poreikius.

„HansaWorld“ siūlo integruotas e-technologijas šiuolaikiams verslo poreikiams: vidinis ir išorinis el.paštas, konferencijos, internetinių parduotuvių sprendimai, darbas nešiojamuose įrenginiuose. „HansaWorld“ gali būti ir Jūsų kompanijos interneto portalas. „Enterprise“ yra kuriamas naudojant C++ programavimo kalbą, o taip pat yra sukurta bei sprendimui optimizuota duomenų bazių valdymo sistema, bei naudojami patikimi tinklo komunikacijų protokolai. Tokia naudojamų technologijų visuma leidžia „HansaWorld“ nesunkiai prisitaikyti prie praktiškai bet kokios platformos ir dirbti joje maksimalia sparta, patikimai ir stabiliai.

Šiandien „Enterprise by HansaWorld“ yra pritaikytas „Windows“ 2000–XP, Vista, 7, o taip pat „Windows CE“, „Mac OS X“ ir „Unix“, „Linux“, „Sun“, „Symbian“ S60, „Series80“ bei „iPhone“. „Enterprise“ yra sertifikuotas „IBM eServer“ bei veikia „xSeries“, „pSeries“, „iSeries“ ir „zSeries“ serveriuose.

„Windows“ 2000, „Windows“ 2003, „Windows“ CE, „Windows“ XP yra registruoti „Microsoft Corporation“ prekybiniai ženklai. „Apple Macintosh“, „MAC OS“, „iPhone“ yra registruoti „Apple Computer Inc.“ prekybiniai ženklai. „xSeries“, „pSeries“, „iSeries“ ir „zSeries“ yra registruoti „IBM Corporation“ prekybiniai ženklai. Copyright HansaWorld Ltd.



UAB „HansaWorld Lithuania“
J.Galvydžio g. 3 (105 kab.), LT-08236 Vilnius, Lietuva
Telefonas: +370 5 2661153, El.paštas: lithuania@hansaworld.com,
www.hansaworld.com