

## 5. cvičení

Vypracovali: Victoria Savvateeva, Yevgen Ponomarenko, Jakhongir Tashpulatov, Egor Stepanov

# Byznys požadavky

## Diagram

1: Jako ředitel společnosti potřebuji ve svém podniku zavést CRM systém, abych mohl mít úplný přehled toho, co se děje ve firmě.

7: Jako obchodní zástupce potřebuji připomenutí o schůzkách, abych se mohl setkávat s klienty včas.

13: Jako obchodní zástupce potřebuji sledovat telefonní hovory, abych mohl kontrolovat a řídit komunikaci s potenciálními klienty.

2: Jako manažér prodeje potřebuji monitorovat prodejní procesy, abych mohl změřit jejich efektivitu.

8: Jako obchodní zástupce potřebuji plánovat prezentace produktů, abych mohl získat zákazníky.

14: Jako obchodní zástupce potřebuji dělat poznámky o klientovi, abych mohl zapisovat důležité informace.

3: Jako obchodní zástupce potřebuji hotové e-mail šablony, abych mohl podporovat stálou komunikaci se zákazníkem.

9: Jako obchodní zástupce potřebuji evidovat všechny kontakty na zákazníka, abych ho mohl kontaktovat.

15: Jako obchodní zástupce potřebuji zapisovat úkoly, abych na ně nepamatoval.

4: Jako obchodní zástupce potřebuji spravovat marketingové kampaně, abych mohl zvýšit prodej.

10: Jako obchodní zástupce potřebuji přehled o stavu smluv, abych mohl vědět, kdy končí.

16: Jako obchodní zástupce potřebuji evidovat všechny kontakty na firemní partnery, abych je mohl kontaktovat.

5: Jako CRM administrátor potřebuji spravovat sociální síť, abych mohl publikovat firemní kontent a dělat pravidelnou analýzu chování zákazníků a reporting.

11: Jako manažér prodeje potřebuji sledovat trendy a situace na trhu, abych mohl dělat předpovědi.

17: Jako obchodní zástupce potřebuji vkládat přílohy, abych mohl uschovávat důležité dokumenty.

6: Jako obchodní zástupce potřebuji plánovat schůzky s klienty, abych se s nimi mohl domluvit o zákazce.

12: Jako manažér prodeje potřebuji smluvní šablony pro usnadnění a zrychlení podepsání smluv.

18: Jako CRM administrátor potřebuji evidovat všechny informace o interních zaměstnancích, abych firma mohla v případě nutnosti dozvědět nutnou informaci.

19: Jako manažér prodeje potřebuji získávat takové informace o zákaznících jako historie, obrat, poslední změny a zápisky z medií, abych měl úplný přehled o firmě.

25: Jako manažér prodeje potřebuji vidět týdenní statistiku úkolů, abych mohl vědět, co je nebo není splněno.

20: Jako obchodní zástupce potřebuji vytvářet šablony na úkoly pro automatizaci jejich zapisování.

26: Jako CRM administrátor potřebuji rozlišovat uživatelské role, abych mohl kontrolovat práva a přístup.

21: Jako obchodní zástupce potřebuji kategorizovat úkoly, abych je mohl filtrovat.

27: Jako manažér prodeje potřebuji importovat do systému už existující tabulky, abych je nemusel znovu vytvářet.

22: Jako obchodní zástupce potřebuji evidovat produkty, které zatím v nabídce nemáme, abych je mohl klientovi představit, až budou k dispozici.

28: Jako manažér prodeje potřebuji exportovat data a soubory, abych je mohl mít k dispozici nejen v rámci systému.

23: Jako obchodní zástupce potřebuji mít přehled emailové komunikace s konkrétním klientem, abych nemusel hledat jeho mailů mezi všemi ostatními.

29: Jako manažér prodeje potřebuji přehled o stavu faktur, abych mohl kontrolovat platby.

24: Jako manažér prodeje potřebuji vidět týdenní statistiku aktivit, abych mohl dělat reporty.

30: Jako obchodní zástupce potřebuji kategorizovat kontakty dle jednotlivých skupin, abych je mohl rychle dle skupiny najít.

1. Jako ředitel společnosti potřebuji ve svém podniku zavést CRM systém, abych mohl mít úplný přehled toho, co se děje ve firmě.
- 2: Jako manažér prodeje potřebuji monitorovat prodejní procesy, abych mohl změřit jejich efektivitu.
- 3: Jako obchodní zástupce potřebuji hotové e-mail šablony, abych mohl podporovat stálou komunikaci se zákazníkem.
- 4: Jako obchodní zástupce potřebuji spravovat marketingové kampaně, abych mohl zvýšit prodeje.
- 5: Jako CRM administrátor potřebuji spravovat sociální sítě, abych mohl publikovat firemní kontent a dělat pravidelnou analýzu chování zákazníků a reporting.
- 6: Jako obchodní zástupce potřebuji plánovat schůzky s klienty, abych se s nimi mohl domluvit o zakázce.
- 7: Jako obchodní zástupce potřebuji připomenutí o schůzkách, abych se mohl setkávat s klienty včas.
- 8: Jako obchodní zástupce potřebuji plánovat prezentace produktů, abych mohl získat zákazníky.
- 9: Jako obchodní zástupce potřebuji evidovat všechny kontakty na zákazníka, abych ho mohl kontaktovat.
- 10: Jako obchodní zástupce potřebuji přehled o stavu smluv, abych mohl vědět, kdy končí.
- 11: Jako manažér prodeje potřebuji sledovat trendy a situace na trhu, abych mohl dělat předpovědi.
- 12: Jako manažér prodeje potřebuji smluvní šablony pro usnadnění a zrychlení podepsání smluv.
- 13: Jako obchodní zástupce potřebuji sledovat telefonní hovory, abych mohl kontrolovat a řídit komunikaci s potenciálními klienty.
- 14: Jako obchodní zástupce potřebuji dělat poznámky o klientovi, abych mohl zapisovat důležité informace.

- 15: Jako obchodní zástupce potřebuji zapisovat úkoly, abych na ně nazapoměl.
- 16: Jako obchodní zástupce potřebuji evidovat všechny kontakty na firemní partnery, abych je mohl kontaktovat.
- 17: Jako obchodní zástupce potřebuji vkládat přílohy, abych mohl uschovávat důležité dokumenty.
- 18: Jako CRM administrátor potřebuji evidovat všechny informace o interních zaměstnancích, abych firma mohla v případě nutnosti dozvědět nutnou informaci.
- 19: Jako manažér prodeje potřebuji získávat takové informace o zákaznících jako historie, obrat, poslední změny a zápisky z medií, abych měl úplný přehled o firmě.
- 20: Jako obchodní zástupce potřebuji vytvářet šablony na úkoly pro automatizaci jejich zapisování.
- 21: Jako obchodní zástupce potřebuji kategorizovat úkoly, abych je mohl filtrovat.
- 22: Jako obchodní zástupce potřebuji evidovat produkty, které zatím v nabídce nemáme, abych je mohl klientovi představit, až budou k dispozici.
- 23: Jako obchodní zástupce potřebuji mít přehled emailové komunikace s konkrétním klientem, abych nemusel hledat jeho maily mezi všemi ostatními.
- 24: Jako manažér prodeje potřebuji vidět statistiku prodejů, abych mohl změřit výkonnost.
- 24: Jako manažér prodeje potřebuji vidět týdenní statistiku aktivit, abych mohl dělat reporty.
- 25: Jako manažér prodeje potřebuji vidět týdenní statistiku úkolů, abych mohl vědět, co je nebo není splněno.
- 26: Jako CRM administrátor potřebuji rozlišovat uživatelské role, abych mohl kontrolovat práva a přístup.
- 27: Jako manažér prodeje potřebuji importovat do systému už existující tabulky, abych je nemusel znovu vytvářet.

28: Jako manažér prodeje potřebuji exportovat data a soubory, abych je mohl mít k dispozici nejen v rámci systému.

29: Jako manažér prodeje potřebuji přehled o stavu faktur, abych mohl kontrolovat platby.

30: Jako obchodní zástupce potřebuji kategorizovat kontakty dle jednotlivých skupin, abych je mohl rychle dle skupiny najít.