

SRS – LeadLink

1. Úvod

Tento dokument slouží k definování požadavků pro aplikaci LeadLink. LeadLink je CRM (Customer Relationship Management) aplikace. Zákazníci zde budou moct spravovat své obchodní vztahy a řídit prodejní aktivity.

2. Obecný popis aplikace

1. Cíl projektu

Cílem projektu je vytvořit CRM aplikaci, která umožní uživatelům efektivně spravovat obchodní kontakty, sledovat prodejní aktivity a zlepšit celkový proces prodeje. Výstupem projektu bude plně funkční aplikace, která usnadní každodenní pracovní postupy pro uživatele.

2. Uživatelé

Aplikace je vhodná pro používání v mnoha typech organizací. Uživateli budou převážně manažeři obchodních oddělení, obchodní zástupci a marketingoví specialisté. Cílovou skupinou jsou tedy profesionálové v oblasti prodeje a marketingu.

Uživatelské role

Lead Link má tři hlavní role: Administrátor, Manažer a Prodejce. Každá z těchto rolí má přístup k určitým funkcím aplikace podle jejich pracovních povinností.

- a) Administrátor je zodpovědný za správu systému. Má plný přístup ke všem funkcím aplikace. Jeho povinnosti jsou především: správa uživatelských účtů, nastavení práv a řešení problémů.
- b) Manažer má nadřazenou pozici ve správě týmu. Může sledovat pokrok projektů u jednotlivých prodejců a přidělovat úkoly a práci prodejcům. Další jeho funkce zahrnují širší přístup k reportům a analýzám.
- c) Prodejce se zaměřuje na práci s klienty a uzavírání obchodů. Mohou tedy spravovat kontakty, evidovat obchodní příležitosti, plánovat schůzky a komunikovat s klienty. Prodejce nemá přístup k reportům, pokud mu ho manažer neudělí.

Uživatelské cíle

Hlavním cílem uživatelů LeadLink je správa obchodních příležitostí od začátku do uzavření. To zahrnuje sledování a aktualizaci stavů jednotlivých příležitostí, správu komunikace s klienty a přidělování úkolů.

Dalším důležitým cílem je optimalizace procesů prodeje, což může zahrnovat analýzu dat, identifikaci příležitostí a implementaci nových strategií a postupů na základě reportů.

3. Obsah uživatelského rozhraní

Hlavní obrazovky

- a) Nástěnka – Na nástěnce uživatelé najdou různé widgety sloužící k rychlé orientaci a přístupu k důležitým informacím a funkcím. Widgety mohou zobrazovat například kalendář s plánovanými schůzkami, seznam úkolů, notifikace o změnách a novinkách, které proběhly během uživateli nepřítomnosti.
- b) Adresář s kontakty – Uživatelé mohou procházet, vyhledávat a upravovat informace o klientech a dalších kontaktech.
- c) Obchod – Tato stránka obsahuje aktuální stav jednotlivých případů a příležitostí. U každého případu je vidět, kterému prodejci případ patří.
- d) Analýzy – Uživatelé mohou sledovat a vytvářet analýzy a reporty týkající se případů nebo prodejců. Je možné prozkoumávat data prostřednictvím různých grafů, filtrů a tabulek.
- e) Kalendář – Kalendář umožňuje uživatelům spravovat a plánovat události a schůzky. Mohou k nim přidávat různé odkazy na kolegy či kontakty a přidávat další důležité informace.
- f) Plánování úkolů – Tato stránka umožňuje uživatelům plánovat a spravovat své pracovní úkoly. Úkoly mohou přiřazovat do různých kategorií, které si sami vytvoří.

Navigační prvky

Navigační lišta je v levé části obrazovky pro rychlé přepínání mezi hlavními stránkami aplikace. Obsahuje ikony i textové popisky. Každá položka reprezentuje jednu hlavní stránku aplikace.

Vzhled a styl

UI je navržen tak, aby byl jednoduchý a intuitivní pro uživatele. Použitá barevná paleta se skládá z bílé, šedé, zelené a černé barvy. Bílá a šedá jsou základní barvy pozadí. Zelená barva je použita na důležité prvky, jako jsou tlačítka.

Responzivní design

Lead Link je navržen tak, aby se přizpůsobil různým typům zařízení a obrazovkovým velikostem, aby uživatelé mohli aplikaci používat i na telefonech a tabletech.

3. Funkční požadavky

Správa leads

Možnost přidávat, upravovat a odstraňovat leads.

Přidělování leads mezi uživatele. (manažer)

Zobrazování údajů o leads.

Správa kontaktů

Možnost ukládat kontaktní informace o zákaznících a klientech

Udržování historie interakcí s jednotlivými kontakty.

Vyhledávání a filtrování kontaktů podle různých kritérií.

Správa úkolů a kalendáře

Možnost plánovat a sledovat úkoly spojené s jednotlivými leads a kontakty.

Integrace s kalendářem pro plánování schůzek a akcí.

Upozornění na blížící se události a úkoly.

Generování reportů a analýz

Možnost vytvářet a zobrazovat reporty o výkonnosti.

4. Nefunkční požadavky

Bezpečnost

Zajištění ochrany osobních údajů a důvěrnosti dat.

Implementace mechanismů autentizace a autorizace uživatelů.

Zabezpečení databáze a hesel.

Spolehlivost a dostupnost

Aplikace by měla být dostupná a spolehlivá s minimálními výpadky.

Zálohování dat.

Uživatelská přívětivost

UI/UX desing by měl být intuitivní a snadno použitelný i pro uživatele bez technického vzdělání

Dostatečná dokumentace a podpora pro uživatele.

Kompatibilita

Aplikace by měla být kompatibilní s různými webovými prohlížeči a operačními systémy.

Podpora a údržba

Poskytnutí technické podpory a aktualizací.

Zajištění kompatibility s novými verzemi technologií a standardů.

5. Technologie

Aplikace bude vyvíjena v jazyce Java s využitím frameworku Spring Boot pro backendovou část a Thymeleaf pro frontendovou část. Pro ukládání dat bude použit No SQL systém MongoDB. Pro správu zdrojových kódů bude sloužit Git.