

# Instrukcja Obsługi - Leady Ekovoltis

Witaj w aplikacji **Leady Ekovoltis!** To narzędzie wspomagające proces pozyskiwania klientów (sales prospecting), umożliwiające wyszukiwanie firm, zarządzanie leadami oraz eksport danych.

## 1. Rozpoczęcie Pracy

### Logowanie i Rejestracja

Aplikacja jest dostępna pod adresem: <https://myekovoltis.pl> (<https://myekovoltis.pl>)

- **Dostęp:** Rejestracja jest ograniczona tylko dla pracowników z adresem email w domenie @ekovoltis.pl (oraz autoryzowanych administratorów).
- **Logowanie:** Podaj swój email i hasło na ekranie logowania (z logo Ekovoltis).
- **Rejestracja:** Jeśli nie masz konta, kliknij "Zarejestruj się", podaj imię, email służbowy i hasło. Po rejestracji wymagana jest weryfikacja adresu email.
- **Reset Hasła:** Dostępna jest opcja "Zapomniałeś hasła?" do przywracania dostępu.

## 2. Wyszukiwanie Klientów (Dashboard)

Główny ekran (Dashboard) oferuje trzy tryby wyszukiwania, dostosowane do różnych potrzeb:

### Tryby Wyszukiwania:

1. **Wokół Punktu:**
  - Służy do znalezienia firm w określonej lokalizacji.
  - Wpisz adres (np. "Warszawa, Marszałkowska") lub użyj przycisku lokalizacji, aby znaleźć firmy w pobliżu.
2. **Wzdłuż Trasy:**
  - Idealne dla handlowców planujących podróż.
  - Podaj **Punkt Startowy** i **Punkt Końcowy**.
  - Aplikacja znajdzie potencjalnych klientów znajdujących się w pobliżu Twojej trasy przejazdu.
3. **AI Assistant:**
  - Zaawansowane wyszukiwanie z użyciem sztucznej inteligencji.
  - Wpisz zapytanie w języku naturalnym, np. "duże firmy produkcyjne w województwie mazowieckim, które mogą zużywać dużo prądu".
  - AI przeanalizuje zapytanie i zwróci najlepiej dopasowane wyniki wraz z raportem.

### Wyniki i Akcje:

- **Lista Firm:** Zobaczysz nazwę, adres, ocenę i status każdej znalezionej firmy.
- **Zapisz Leadę:** Kliknij ikonę **plusa/dyskietki** przy firmie, aby dodać ją do swojej bazy ("Moje Leady").
- **Deep Search:** Dla wybranych firm możesz uruchomić pogłębioną analizę (ikona lupy/błyskawicy),

aby znaleźć dodatkowe dane kontaktowe (telefon, email, NIP).

---

### 3. Zarządzanie Leadami (Moje Ready)

W zakładce "Moje Ready" znajdują się wszystkie zapisane przez Ciebie firmy.

#### Funkcje listy:

- **Filtrowanie:** Możesz filtrować listę po statusie (np. Nowy, Skontaktowany) lub priorytecie.
- **Sortowanie:** Sortuj po dacie dodania, nazwie firmy itp.
- **Wyszukiwanie:** Szybko znajdź firmę na liście wpisując jej nazwę.

#### Edycja Leada:

Kliknij ikonę ołówka przy leadzie, aby edytować szczegóły:

- **Status:** Zmień status (Nowy, Skontaktowany, Zainteresowany, Zamknięty).
- **Priorytet:** Ustaw priorytet (Wysoki, Średni, Niski).
- **Notatki:** Dodaj własne notatki dotyczące klienta.

### 4. Eksport Danych

Mozesz wyeksportować swoją listę leadów do pracy poza aplikacją.

- **Eksport CSV:** Pobiera plik .csv (otwierany w Excelu), zawierający wszystkie dane leadów.
- **Eksport PDF:** Generuje estetyczny dokument PDF z listą leadów, idealny do druku lub raportowania. (Obsługuje polskie znaki!).

### 5. Panel Administratora (Dla Adminów)

Użytkownicy z uprawnieniami administratora mają dostęp do dodatkowego panelu.

- **Zarządzanie Użytkownikami:** Podgląd listy zarejestrowanych użytkowników.
- **Role:** Nadawanie uprawnień (np. mianowanie innych administratorów).

#### Wskazówki

- Używaj przycisku "**Wróć**" w zakładce "Moje Ready", aby szybko wrócić do wyszukiwarki.
- Pamiętaj o aktualizowaniu statusów leadów, aby utrzymać porządek w bazie.

*Masz pytania? Skontaktuj się z działem IT.*