TABULKA SPECIFIKACE PŘEDMĚTU PLNĚNÍ

**v rámci zadávacího řízení s názvem:**

**„Digitalizace společnosti Galileo Corporation s.r.o.“**

**logický celek:**

***„Reporting“***

# ZÁKLADNÍ POPIS

Na data získané ze CRM systému musí navazovat účinný nástroj, který umožní sledovat práci ve firmě na několika úrovních. Reporting se bude lišit v závislosti na pozici ve firmě. Musí zvýšit informovanost, zlepšit strategické plánování a pomoc každodenní operativě různých oddělení. Reporting bude vytvářen na těchto úrovních: CEO, Obchod, Servis, Výroba, Výrobní ředitel, Marketing.

## Obchod

### Konzultant

* Bude mít přehled o svých prodejní výsledcích v near-real time.
* Prodejní výsledky lze rozdělit podle kategorií:
  + Produkt
  + Geografie
* Uvidí své cíle a postup dosahování stanovených cílů.

### Obchodní ředitel

* Potřebuje mít přehled o práci konzultantů
  + Bude mít přehled o prodejních výsledcích v reálném čase podle jednotlivých konzultantů
  + Bude moci sledovat postup dosahování jednotlivých cílů podle jednotlivých konzultantů
  + Uvidí počet schůzek konzultantů
  + Uvidí počet příležitostí
  + Uvidí počet objednávek
  + Schůzky, příležitosti a objednávky umí filtrovat podle konzultanta, času, stavu a produktu
  + Uvidí konverzní poměry mezi schůzkami/příležitostmi a objednávkami.
  + Uvidí délku trvání od vzniku příležitosti po podání nabídky až po uzavření příležitosti
* Potřebuje mít přehled o vývoji leadů včetně zdrojových kampaní.
* Potřebuje mít přehled o práci asistentek, které kontaktují telefonicky potenciální zákazníky nebo stávající zákazníky na domluvu schůzky.
  + Uvidí úspěšnost hovorů.
  + Uvidí důvody neúspěchu hovorů.
  + Uvidí rozdělení hovorů podle kritérií:
    - Čas
    - Asistentka, která schůzky navolává
    - Geografie
    - Konzultant, kterému se schůzka navolává
    - Stavu

## Servis

### Servisní technici

* Budou mít možnost sledovat vlastní výkon.
  + Doba strávená na vyřešení problému.
  + Čas strávený přejezdy mezi servisními zásahy
  + Úspěšnost v řešení problémů

### Servisní ředitel

* Bude mít možnost sledovat klíčové ukazatele výkonu celého servisního oddělení a pak jednotlivých servisních techniků.
  + Doba řešení problému
  + Produktivita zaměstnanců
* Bude mít možnost sledovat dodržování SLA.

## Výroba

### Zaměstnanci výroby

* Budou mít možnost sledovat vlastní výkon.

### Výrobní ředitel

* Bude mít srovnání výrobního plánu vůči reálnému stavu.
* Bude mít přehled o počtu výrobků, které je možno vyrobit z dostupného množství součástek na skladě. Bude možnost filtrovat podle typu výrobku a lokality.
* Bude mít přehled o všech skladových zásobách s možností filtrace
* Bude moci sledovat objednávky materiálu podle stavu.
* Bude mít přehled o cashflow.
* Bude mít přehled o dodávkách předmontovaných bloků od externího dodavatele.

## Marketing

### Marketingový ředitel

* Bude mít možnost sledovat aktuální marketingové akce.
* Bude mít možnost sledovat efektivitu marketingových akcí.
* Bude mít možnost sledovat investované prostředky.

## CEO

* CEO bude mít přístup ke všem výše uvedeným reportům.

# Zabezpečení a role

* K jednotlivým reportům budou uživatelé přistupovat s různou úrovní oprávnění a rolemi.
* Musí být zabezpečeno, aby uživatel měl kontrolovaný přístup s daty na na úrovni uživatelů a týmů nebo celé organizace.

# Uživatelské rozhraní

* Pracovníci v terénu musí mít přístup k reportům ve své mobilní aplikaci.
* Reporty musí být interaktivní a umožnit procházení na různých úrovní detailů.

# Prohlášení dodavatele

Já (my) níže podepsaný (í)       čestně prohlašuji (eme), že výše uvedené údaje jsou pravdivé, a že dodavatel       v případě jeho výběru zadavatelem v předmětné veřejné zakázce dodá zboží přesně dle technických a obchodních podmínek ve své nabídce.

V     dne

…………..………………………….

(Jméno, Příjmení, Podpis a pozice osoby oprávněné jednat za dodavatele)