











Opis aplikacije Odoo CRM rješenja

1. Značajke i mogućnosti Odoo sustava

Odoo je sveobuhvatan paket poslovnih aplikacija, uključujući prodaju, CRM, upravljanje projektima, upravljanje zalihama, proizvodnju, financijsko upravljanje i ljudske resurse te više od 4000 dodatnih modula. Jedinstveni modularni pristup omogućava jednostavno proširivanje područja primjene.

Ostala vodeća ERP rješenja zahtijevaju plaćanje skupih licenci i rade na tehnologiji (operativni sustav, baza podataka) koje zahtijevaju dodatna ulaganja. Odoo ne poznaje takve troškove. S druge strane, Odoo pruža funkcionalnost i integraciju koja u nekim segmentima nadilazi proprietary rješenja.

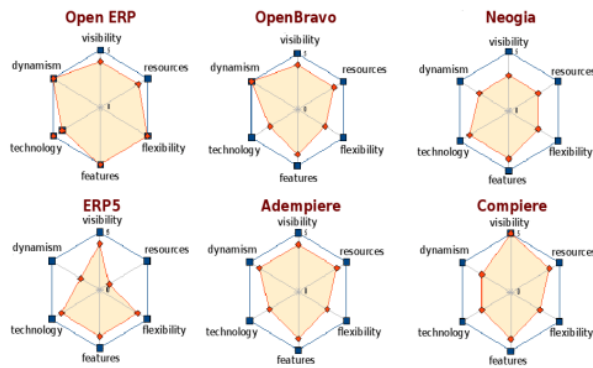
Odoo (OERP), Microsoft Dynamics NAV (MSDY), SAP R/3(SAP), Microsoft Dynamics Nav 09(NAV9).

Factor Name		Ponderation	OERP	MSDY	SAP	NAV9
► Features & Business Applications	 	3.40  	76%	35%	73%	55%
► Market Position	 	1.60  	37%	94%	100%	76%
► Productivity, Ergonomy & Ease of Use	 	1.60  	80%	49%	60%	35%
► Customisations & Flexibility	 	1.60  	84%	52%	70%	75%
► Technical Quality	 	1.30  	79%	56%	76%	61%
► Total Cost of Ownership	 	1.80  	96% 	42% 	62% 	66% 

izvor: Evaluation-Matrix.com

Odoo se temelji na otvorenoj arhitekturi i razvojnom okruženju u kojem sudjeluje velika razvojna zajednica programera, dizajnera, konzultanata, poslovnih analitičara i drugih specijalista. Ovo za krajnjeg korisnika znači mnogo neizravnih efekata poput minimalizacije mogućih grešaka u kodu aplikacije, dodatne funkcionalnosti u onim područjima koje nisu standardno pokrivene osnovnom verzijom, besplatna integracija sa dodatnim servisima, široka dostupnost podrške itd.

Odoo (bivši OpenERP) nije jedini Open Source ERP sustav, ali je prema istraživanjima tržišta ocjenjen kao najbolji ERP zasnovan na otvorenoj arhitekturi:



izvor: Smile.fr

Osnovne značajne Odoo-a su:

- Potpuna pokrivenost poslovnih procesa
- Automatizacija poslovnih procesa
- Integracija sa ostalim aplikacijama otvorene arhitekture
- Lako organiziranje i praćenje aktivnosti
- Višejezična i više-valutna funkcionalnost
- Web pristup
- Široka mogućnost dogradnje
- Uvoz/izvoz podataka bez potrebe za IT
- Odlična ergonomija
- Najbrži ROI u usporedbi sa ostalim rješenjima
- Nema vendor lock-in

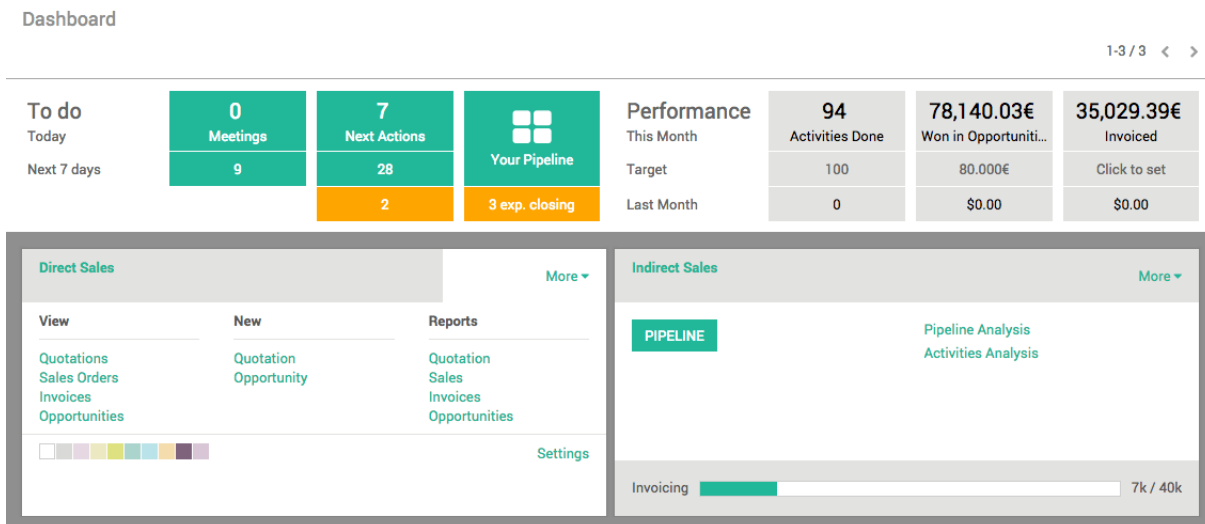
Odoo se koristi putem web preglednika (preporučujemo Chrome ili Firefox). Korisničko sučelje je ergonomično i pregledno, a zahvaljujući činjenici da se koristi putem web preglednika nema potrebe za instalacijom, održavanjem i podešavanjem sustava na računalima korisnika. U globalnoj ponudi ERP i CRM sustava Odoo se nalazi na vrhu uz bok daleko skupljim rješenjima (SAP, Navision, Oracle) koje u mnogim elementima nadmašuje. Sa više od 3 milijuna korisnika na svijetu vodeći je u broju instalacija management softwarea. Više na odoo.com.hr

Modularna struktura sa više od 250 osnovnih certificiranih modula i preko 15.000 dodatnih modula na Odoo app store-u koji se ubrzano razvijaju od strane 20.000 developera širom svijeta zadovoljiti će sve potrebe vaše tvrtke. Za vaše specifične potrebe radimo prilagodbe postojećih ili izradu novih modula.

Upravljanje prodajom i CRM

Integrirana prodaja sa CRM modulom (poznato i kao upravljanje odnosima sa kupcima) omogućava praćenje prodajnih aktivnosti od prvog kontakta sve do zaključivanja prodaje. Omogućeno je upravljanje kontaktima, marketinškim kampanjama i službom za korisnike.

Modul obuhvaća: praćenje tipova potencijala, prodanih timova i prodajnih kanala i praćenja obilježja prilika. Zaprimanje upita kupca kao dio CRM modula, formiranje ponude, potvrđivanje ponude (ponuda postaje narudžba kupca), plaćanja po ponudi, otpremu robe i izdavanje računa.



Dodatno modul sadrži evidenciju poslovnih prilika (Leads & Opportunities), vođenje rokovnika - praćenje aktivnosti „on the go“ s planerom prodajnog tima i sinkronizacijom kalendara na mobilnim uređajima., praćenje dolaznih i odlaznih telefonskih poziva, praćenje post-prodajnih aktivnosti, integraciju sa DMS modulom i izvještavanje koristeći detaljna izvješća za dubinsku analizu po prodajnim aktivnostima, praćenje tijeka prodajnih i projektnih procesa. Integracija sa elektroničkom poštom i mobilnim uređajima omogućava timu da bude sinkroniziran bilo kada i bilo gdje.

U sustav su ugrađena pravila za automatsku identifikaciju presale/aftersales kanala.

Podržan je prijenos postojećih podataka iz drugih sustava ili iz različitih tablica koje koristite u poduzeću.

Sustav se integrira kao modul s ostatkom ERP platforme.

Stojimo na raspolaganju za sve dodatne informacije i pojašnjenja.

Uz srdačan pozdrav,

Za Uvid

Marko Carević