

AZ AUTOSOFT KFT. MAGAZINJA

3.SZÁM 2011

generátor

EGYGARÁZSCÉGSIKERE WENDLERMÓDRA

Egy család és egy Maybach története.



IMPRESSZUM

GENERÁTOR

az AutoSoft Kft. magazinja

Szerkesztőség

1201 Budapest, Lenke utca 35.

Telefon: +36 (1) 284-00-30

Fax: +36 (1) 421-93-00

E-mail: magazin@autosoft.hu

Web: www.autosoft.hu

Főszerkesztő

Bogyó Péter

Munkatársak

Vilusz Edgár, Korai Lilian

Kormány János, Bodnár Péter

Szalczinger Norbert, Bertalan Milán

Finta Attila

Felelős kiadó

Szamosfalvi István

ügyvezető igazgató

TARTALOM

MODUL / 4

Az AMS-Webshop modul

BEMUTATKOZIK / 6

A Wandler család élete

Egy díjnyertes Maybach története

A folyamatos fejlesztések eredménye

TOVÁBBKÉPZÉS / 10

A külső számlatömbben lévő számlák

AMS-ben való kezelése

A szűrés

ÍZELÍTŐ / 17

AMS - CRM - SMS

Fedezze fel az SMS küldés titkait!

BIZTONSÁG / 20

Az adatbiztonság alapjai - 2. rész

Az adattárolás rejtjelmei



Bogyó Péter

Kommunikációs igazgató

Pihenj!

Lassan eltelt az idei év első fele.

Főnököm azt mondja, hogy így a korai nyárban eljött az idő tervezgetni a nyaralást, a lazítást. Egy kicsit talán több idő jut a pihenésre, családra.

Tervezgetni nem csak a nyaralást lehet. Érdekes egy kicsit az embernek saját magával is foglalkoznia. Kell a feltöltődés és kell egy kis kitekintés is.

Érdekes néha kívülről megvizsgálni a dolgainkat. Ki lettem, mit csinálok? Hová tartok? Ezt szerettem volna, ami van? Mi az amit jól csinálok? Mit kellene másképp csinálnom? Mit fogok tenni? Mit akarok a jövőben? Szóval a lazítás mellett a tervezgetés is egy jó dolog!

Így hát kiegészítve a beköszönésemet, azt mondom „Tervezz! - Pihenj!”.

Mi ezzel a magazinszámunkkal kívánunk hozzájárulni a nyári tervezgetéshez és pihenéshez. Kellemes nyarat, jó munkát és jó pihenést kívánok minden kedves Olvasónknak!

AZ AMS-WEBSHOP MODUL

ÍRTA VILUSZ EDGÁR

Miért jött létre?

Egész nap csörög és csörög a telefon. A vásárlók elsorolják, mit akarnak rendelni. Az értékesítő – raktáros pedig felveszi a rendelést. Aztán a cetlikre felírt rendelési listát be kell ütnie az AMS-be. Jobb esetben mindent felírt a cetlikre. Utána az eladó – raktáros elkezd keresni, mi van raktáron, mi nincs.

Az alapötlet egy cégvezetőtől indult el, aki egy napon úgy gondolta, hogy leegyszerűsíti és felgyorsítja a saját ügyfeleinek az alkatrész rendelését. Nem akarta a világ felé működtetni a rendelő felületet, csak egy általa meghatározott ügyfélkörnek. Azt is jól látta ez a cégvezető, hogy a telefonos egyeztetés sokkal tovább tart, mint egy rendelő felületen kiválasztani az alkatrészeket, összeállítani a kosarat és feladni a rendelést. Gyors módszer ez a vevőnek is és nekik is. Megspórolja a telefonhívási időt.

Cégvezetőnk tudta, hogy sokan először a weben néznek utána annak, amit venni akarnak. Sőt, ha lehet, több beszállító cégnél, hogy az árakat is összehasonlíthassák.

Ettől persze tartott. Viszont remek lehetőség adódott, hogy a kiemelt ügyfélkörének felkínálhassa ezt a rendelési lehetőséget, sőt, kedvezményt is adott a webes rendelések után, talán 2 % -ot. Szabadon megválogatja, kinek ad ilyen jogot. Minden évben készít egy kimutatást a vásárlásokról és kiválasztja a legjobb vevőit. Megírja nekik, mennyire jó volt velük az együttműködés, és felajánlja a webáruházon keresztüli rendelés lehetőségét. A vevőknek tetszett a dolog. Megszerették és használják, mert gyors.

A cél az időmegtakarítás volt. Mivel a bejövő rendelések azonnal munkalapra is kerülnek, így a raktárosnak csak a rendeléssel kell törődni. A kiszállítás is automatikus, hiszen, amikor kész a számla, az ügyfél értesítőt kap, hogy jöhet érte, vagy a rendelése úton van.

Milyen jól eső érzés cégvezetőnknek, hogy olyan rendszere van, ami önmagától képes működni a nap 24 órájában. Szorosabb kapcsolatot épített ki a „TOP” ügyfélkörével, akiknek csak rendelniük kell tőle.

Biztonsági kérdések

A webes rendszerek esetében a manuális munkát nem a céges felhasználó, hanem a vásárló végzi el. A felület úgy lett kialakítva, hogy a kezelése ne okozzon problémát. Az alkatrészekre cikkszám és név szerint is lehet keresni.

De mi a helyzet azzal, hogy a megrendelő közvetlenül turkálgat az adatbázisunkban? Hiszen az adatvédelmi fejlesztések, eszközök nem olcsók, ráadásul a használatuk napi, informatikus szaktudást igényel.

Az AMS-WebShop modul egy ún. off-line rendszer. A vásárló nem a mi adatbázisunkban dolgozik közvetlenül. A weboldalra a rendszer automatikusan feltölti azokat az alkatrész és ügyféladatokat, amikre a rendeléshez szükség van. Az ügyfelünk ezekben a feltöltött adatokban fog keresgélni. A mi céges adatbázisunk tehát biztonságban van, külső hozzáférés nem lehetséges.

A weboldali adatbázisba a frissítés minden éjszaka, előre beállított időben automatikusan történik. Ilyenkor áttöltésre kerülnek az új ügyfelek adatai, frissülnek a készlet-, és kedvezmény adatok, valamint maga a cikktörzs. Ha egy új ügyfél rendelni szeretne, akkor persze van lehetőség azonnali adatfrissítésre is. Percenként automatikusan frissülnek a webes adatbázisban a készlet és esetleges ár változások, így a vásárló percről-percre aktuális adatokkal találkozhat.

Ezzel a megoldással a szolgáltatóhoz kihegyezett adatbázisért a szolgáltató a felelős, akinél rendelkezésre áll a megfelelő szakértelem is. Ha netán a web adatok el is vesznének valamilyen rosszindulatú támadás során, semmi vész, ott a mi saját, helyi adatbázisunk sértetlenül. A web szolgáltató helyreállította a hibát, újbóli feltöltés után mehet minden tovább.

Hogyan működik?

A modul feladata, hogy az általunk meghatározott, regisztrált ügyfélkör képes legyen tőlünk rendelni egy webes megrendelő felületen keresztül, ahol látszódik az alkatrész képe és az alkatrész helyettesítői is. A vásárló a termék mellett a saját, kedvezménnyel beállított árát látja és nem a listaárát.

A modul szerves részét képezi az AMS rendszernek. A rendelési munkalap úgy keletkezik, mintha egy felhasználó vette volna fel azt. A megrendelt alkatrészeket a rendszer kétfelé bontja, oly módon, hogy a készleten lévő alkatrészeket lefoglalja. Előfordulhat, hogy egy alkatrészből nincs meg a megfelelő mennyiség, ekkor a rendszer a teljes készletet foglaltságba helyezi, és a raktárról nem teljesíthető alkatrészeket bejövő rendelésbe teszi. Bevételezéskor az alkatrészek közvetlenül arra a munkalapra fognak foglaltságba kerülni, amelyhez kötve volt a rendelés.

Eközben természetesen a webes rendszer e-mail üzenetben értesíti a megrendelőnket, hogy a „megrendelést megkaptuk”, és ezzel párhuzamosan arról is kap üzenetet, hogy „rendelését rendszerünk fogadta”. Mi is kapunk e-mailt, hogy egyik ügyfelünk webes rendelést indított. Csupán be kell lépni a munkalapok közé és megnézni. Amikor a rendelés összeállításra, illetve a csomag feladásra kerül, az ügyfél erről újabb értesítőt kap.

Mi a teendő, ha birtokba szeretném venni az AMS-WebShop modult?

Hívjon minket a +36 (1) 284-00-30-as telefonszámon, vagy írjon e-mailt az **autosoft@autosoft.hu** e-mail címre, és egy személyes találkozó keretében átadjuk Önnek a saját WebShop modulját! Keressen még ma!



GARÁZSCÉG SIKER WENDLER MÓDRA

ÍRTA **Vilusz Edgár** ÉS **Wendler András**

A Wendler cég története 1986-ra nyúlik vissza. Ekkor épült fel ugyanis az a családi ház, amibe már egy kétállásos garázműhelyt is terveztek, szerelőaknával. András és Attila másodállásban itt kezdték vállalkozói életüket, – még a GMK volt a menő – elsősorban szervizeléseket végeztek. Már ekkor tudták, hogy az életben maradás és a siker kulcsa a folyamatos fejlődésben rejlik, így nemsokára már karosszériás munkákat is vállaltak.

Kezdetben a saját maguk által nevezett „Naplófőkönyv”-be könyveltek. Ez a kézzel kiállított nyugták és a „részletes, ÁFA-s” számlák korszaka volt.



„A teljes családunk számára megélhetést jelent ez a vállalkozás.”

Egy év múlva „kintről” beszereztek egy Commodore 64 számítógépet és egy szövegszerkesztővel máris „elektronikus számlákat” állítottak ki.

A fejlődés itt nem állt meg, vásároltak egy 286-os PC-t, mely már képes volt komolyabb szoftver futtatására. Ekkor vásárolták meg az AutoSoft AMS-ének elődjét, ami még DOS alapú program volt. Ma már csak lemezen tárolják - emlékül.

1992 szeptemberétől „zöldkártyáznak” is, azaz környezetvédelmi felülvizsgálatot végeznek. „Nem volt nagy üzlet és sok macerával járt, de új ügyfeleket hozott.”

1994-ben már egy telekvásárlásra is futja Budaörs-Kamaraerdő iparterületén, a tervek szerint itt épül fel majd az új műhely.

„Azokban az időkben már világosan látszott, hogy márka független szabadúszóként nem sokáig lehet korszerű autókat szervizelni és javítani. Az autókba egyre több elektronikus egység került, és ezek diagnosztizálásához és javításához hamarosan speciális műszerek, szerszámok, adatbázis és felkészültség kellett.



Csakis egy adott autómárkához nem tűnt jó ötletnek elkötelezni magunkat, mert ez jelentős ügyfélkör veszteséggel járt volna. Ez a gondolatmenet vezetett el minket a BOSCH céghez, amely köztudott, hogy az autotechnika történetének egyik meghatározó szereplője. Hazánkban 1899 óta van jelen, és mintegy 40 éves BOSCH kényszerűsünet

„tud”, jól be van állítva, és olajozott módon működik. A vállalkozás kft.-vé alakul és a korszerű BOSCH nemzetközi autószerzői teljeskörű tagjává válik.

„2004-ben kezdtük el az új műhely alapozási munkálatait. Az új, 6 állásos, vizsgasorral is rendelkező, 2 szintes épületbe beadtunk anyait-apait: saját tartalékok, szülői ház, hi-

„A munka közöttünk a bizalomra épül.”

után 1990-ben újraalapította kereskedelmi képviselőjét. Akkoriban a „BOSCH: minden autó márkaszervize” szlogennel igyekezett magát népszerűsíteni. Ennek jegyében - kezdetben, mint BOSCH fékszerző - megállapodást kötöttünk a Robert Bosch Kft-vel.”

A sok változás alatt átállnak Windows-os rendszerre és vele együtt az AMS-re is, hiszen a DOS-os rendszerrel addig is meg voltak elégedve. Az új rendszer - elődjének jó tulajdonságait megtartva - sokkal többet

tel, pályázatok.” Az új korszerű telephelyen 2008. január óta működnek, a karosszéria munkákat a régi műhelyben folytatják.

Az AutoSoft ezzel egy időben bővítette az AMS programot a könyvelői modullal. A modul logikai felépítésében és tesztelésében sokat segített András lánya, Enikő. „Ettől kezdve nincs szükség külön könyvelői program alkalmazására, amelyekbe újra fel kell vinni azokat a bejövő és kimenő számlákat, amelyeket az AMS-ben már egyszer rögzítettünk. A nap végén egyszeri lekérdezéssel



Szervízmunkák



Ügyfélváró

megállapíthatjuk az aznapi tevékenység egyenlegét.”

„Már el se tudom képzelni, hogy nincs az AMS, és kézi tömbbel számlázunk. Nap mint nap szükség van a jármű előéletének visszakeresésére (pl. mikor volt a járművön utoljára olajcsere vagy fékbetét csere), és azt is meg tudom mondani, hogy ki, mikor és mit csinált az adott járművön. Sok időt megtakarítunk azzal is, hogy egy rendszeresen nálunk szervizelt autóhoz nem kell újra, ismét, és megint kikeresni, hogy milyen szűrő, vagy fékbetét kell hozzá, hanem a jármű kartonján rögtön látom a hozzá tartozó kopó alkatrészeket. Tetszőleges időintervallumban le tudom kérdezni a műszaki vizsga lejáratának időpontját, amiről értesítőt küldünk visszatérő ügyfeleinknek, amiért nagyon hálásak. Jelentős előny, hogy a nap végén megállapíthatjuk az aznapi tevékenység egyenlegét.”

Kialakítottak egy ügyfél besorolási rendszert is. Vannak törzs, kiemelt, flotta, stb.

ügyfeleik, melyekhez egyéni kedvezményrendszert dolgoztak ki. Az AMS az ügyfél besorolásának megfelelően automatikusan hozzárendeli a leszámlázott tételekhez (akár alkatrészenként vagy/és munka műveletként is) a különböző kedvezményeket. „Óriási előnye az AutoSoft filozófiájának, hogy naprakészen követi a -sajnos - gyakran változó számviteli és adózási rendeket. Így nyugodtan alszom, mert biztos vagyok benne, hogy az AMS számlázási és könyvelési rendszere mindenkor megfelel a hatósági előírásoknak. A szoftver legújabb változata hálózaton keresztül, kényelmesen frissíthető. A cég másik erőssége a telefonos ügyfélszolgálat, az ún. „support”. Az itt jelentkező fiúk készséggel segítenek, ha a sokat tudó és ebből következően sok állítási lehetőséggel bíró program „hangolásában” elakadok. Mikor a sztenderdtől eltérő új munkalap, vagy számla formátumra volt szükségem (BOSCH dizájn miatt), rövid időn belül megszületett a BOSCH logós változat.”

GARÁZSCÉG SIKER

Az új műhely forgalma - kedvező elhelyezkedésnek köszönhetően - nagyobb, mint a mellékutcában található régi műhelynek volt. Így szerencsére, kompenzálja a válság következtében csökkenő kereslet negatív hatását.

„A mai, egyre keményebb gazdasági feltételek mellett már az is nagy eredménye lenne, hogy saját családjunk számára biztosítani tudjuk a munkát és a megélhetést. Ezen túlmenően hál' Istennek, öt dolgozónak évek óta, nap mint nap munkát tudunk adni.”

A család fiatalabb tagjai sorra veszik át a feladatokat. András fia, Gergő már évek óta itt dolgozik, míg a könyvelést, Enikő Svédországból végzi, hiszen az AMS-hez bárholnan hozzá tud férni. Attila felesége, Marcsi az adminisztrációs munka felelőse, és nagyobbik fia, Vilmos a szervizben fogja letölteni tanuló éveinek gyakorlati idejét.

„Külön ki kell emelnem az AutoSoft oktatási programját. Az ingyenes, és rendszeres, baráti hangulatú „fejtágítók” nagyon



alkalmasak arra, hogy az AMS csínját-bínját elsajátítsák a résztvevők. Emellett mi, felhasználók egymástól is tanulunk, mert a program rugalmasságának köszönhetően sokféleképpen lehet használni, és mindig van egy-egy olyan ötlet, amit hazahozva, használni tudok.”



Munkafelvétel

MAYBACH



„Német megrendelésre restauráltunk egy 1926-os évjáratú Maybach SW38 típusú gépkocsit. Ez egy hosszú idejű folyamat volt, mert maradék időnkben csináltuk. Ez a jármű még favázú, tehát bognárt is kellett kerítenünk a munkálatokhoz. (A bognár régen a hintók és konflisok favázának szakembere volt. Ma már művészet találni ilyen szakembert.) A munka végül is annyira kiválóan sikerült, hogy elnyertük vele a Szege-di Veterán Találkozót ebben a kategóriában.”

A KÜLSŐ SZÁMLATÖMBBEN LÉVŐ SZÁMLÁK KEZELÉSE AMS-BEN

ÍRTA **VILUSZ EDGÁR**

Az AMS rendszert használó cégek a számlázási feladataikat magában a szoftverben oldják meg. Előfordulhat azonban olyan eset, amikor a rendszerhez nem lehet hozzáférni, de azonnal számlát kell kiállítani. Például egy kihelyezett munkatárs, értékesítő az ügyfél helyszínén ad el valamit, vagy a szerelő a szervizautóval kiszállt a hibás járműhöz és javítás után számlázni kell. Ilyenkor jól jön a számlatömb.

Azonban a számlatömb nem része az AMS rendszernek, ebből fakadóan a kézi számla adatait nem látjuk az AMS-en belül. Ha a számla csak a számlatömbben létezik, akkor az AMS-ben már nem tudunk teljes cégre vonatkozó múltat látni. A számlalistában hiányozni fog az árbevétel, a kiadott alkatrészek készlete hibásan a raktárban marad, a jármű múltjában nem találjuk meg ennek a szerelésnek a részleteit.

Bármit is találunk ki ennek megoldására, törekedni kell arra, hogy az adminisztráció részletes és pontos legyen. Ha ez nem szempont, akkor a rendszerünkben tárolt adatok naprakészége, minősége a káosz szintű ke-

zelés felé eltolódhat. Akkor aztán honnan fogjuk tudni, mit kell rendelni, mennyi volt az adott napi összes árbevétel, mennyi pénzzel kell elszámoltatni a pénztárost, stb?

Mik a lehetséges megoldások?

Elképzelhető egy igazán profi megoldás. Az AMS rendszer olyan informatikai környezetben működik, hogy távolról is elérhető az interneten keresztül. Ha a számla kiállításakor elérhető az internet - akár mobil interneten keresztül - akkor, közvetlenül elkészíthető a számla, még hozzá teljes értékű üzem mellett, hiszen a felhasznált alkatrészek is lekerülnek a raktárból. Ha az alkatrészek kezeléséhez használunk „szervizautó” nevű fizikai raktárat is, amelynek a készletét is napra készen kezeljük, akkor ez a folyamat tökéletes rendben fog lezajlani. A munkalap, a számla, a pénztárbizonylat közvetlenül az AMS-be kerül, és már a rendszerből, azonnal látható a kiállított távoli számla. Látni fogjuk továbbá azt is, hogy a szervizjárműben milyen alkatrészek vannak. A szerelő felkészülhet az AMS adatai alapján, hogy mit kell a főraktárból még kikérnie. A főraktáros pedig ellenőrizheti, miket adott át. Ennek a meg

oldásnak sok előnye van, bár kétségtelen, hogy némi informatikai beruházást és némi adminisztrációs plusz feladatot igényel. Ez a tökéletesen pontos rendszer ára.

Mit tegyünk azonban abban az esetben, ha tényleg nem kerülhető el a számlatömb használata?

Először is a számlát ugyanolyan alaposan kell kiállítani, mintha az AMS-ben készítenénk. A javítási megrendelőt, melyen szerepeltetjük a szerelés körülbelüli díját és a kiszállást is, ugyanúgy alá kell íratnunk az ügyféllel. A munkalapon vezetni kell, milyen szerelések történtek, ki csinálta, mikor kezdődött, mikor végződött, valamint az alkatrészeket, és az elvégzett tevékenységeket is részletesen kell felvenni a munkalapra és a számla tételek közé egyaránt.

Kerülendő az a helyzet, amikor a szerelő másnap, vagy a következő hét hétfőjén, emlékezetből elmondja mit csinált...

Oké. Elkészült a kézi bizonylat, a szerelő leadta, de mit tehetünk vele? Ha az AMS-ben is felvesszük csak úgy a bizonylatot, akkor ugyanarról a tevékenységről két bizonylatot állítanánk ki. Az ügyfél a kézi számlatömbbeli bizonylatot kapta meg, és nem az utólag készített AMS bizonylatot. Akkor mit tehetünk?

Út a megoldás felé

AS AMS-ben a különböző tevékenységeket feladatoknak hívjuk. Minden feladat egyedi, és külön szabályok szerinti működés állítható be rajtuk. Például legyen a sortételen áfa, vagy nem, az alkatrészen legyen-e haszon, vagy nem, stb. Mindegyik feladat elvégzésekor bizonylatot állítunk ki, teljesen azonos módon a munkalap utolsó lépéseként. Ilyen feladatok pl. a számla, szállítólevél, bolti eladás, előleg. De ilyen feladat az árajánlat is !!!

Az árajánlatból is bizonylat készül. Árajánlat esetében úgy működik a program, hogy nem veszi le a megjelölt alkatrészeket a raktárból.

A feladatok egy része tehát könyvelési bizonylatnak számít, mint pl. a számla, a bolti eladás, előleg. De minden további nélkül felvehetők egyéb bizonylat típusok is, mint pl. „Kézi számlák”. Az AMS-en belül ezek a számlák akár éles bizonylatként is használhatók. Mivel „feladat”-ról van szó, ennek egyedi sorszámozása is lesz, amely el fog térni a számlatömbbeli sorszámtól. Ezek a bizonylatok, amelyek ezzel a feladattal készültek, feladhatók a könyvelésbe is. A lényeg, hogy az AMS-ben is láthatóvá válnak a számlatömbben készített számla adatai.

Hogy kezdjük hozzá?

1. Létre kell hozni a „Kézi számlatömb” nevű feladatot. Ezt az Autosoft Kft support munkatár-



sa fogja elvégezni az előzetesen egyeztetett információk alapján.

2. El kell dönteni, ki vehet fel ilyen bizonylatot, ki zárhatja le, ki láthatja, mi legyen a bizonylat neve, adattartalma.

3. El kell dönteni, ki, mely dokumentumokat fogja kitölteni, és mi lesz pontosan a folyamat.

4. Az AMS-ben - az Autosoft Kft support szakemberei segítségével - be kell állítani a könyvelési feladáshoz szükséges kontírozási szabályokat, melyet szintén az AutoSoft support munkatársa végez el.

5. Át kell gondolni, mely listákat, előre beállított szűrőket, riportokat érintheti ennek a feladatnak a felvétele. El kell végezni a módosításokat, hogy teljes körű eredményeket mutasson a rendszer. Ne legyen olyan helyzet, hogy bizonyos riportokból kimaradnak a „kézi számlatömb” bizonylatok adatai.

6. Mivel utólag leadott számlákról van szó, amelyeknél előfordulhat, hogy a pénztári kifizetése is korábbi napon történik meg, ezért be kell vezetni (ha még nincs ilyen) egy olyan pénztárt, ahol a visszamenőleges pénztári bizonylatok kezelhetők.

Hogy használjuk?

A szerelő, értékesítő, a főnök, szóval aki kiállította a kézi számlatömbben a számlát, leadja a tömböt a szervizvezetőnek, pénzügyesnek. A számlatömbben lévő új számlákat a munkalapok közé fel kell venni, méghozzá ugyanúgy, mint a napi rutin során elvégzett bármely számlát. Fontos, hogy el kell végezni minden műveletet, így lesz a helyén a raktár és pénztár is. A munkalapkezelés „Statisztika/Számlázás” lapján a megrendelés, teljesítés és esedékesség dátumokat az eredeti számla szerinti dátumokra kell beállítani. (A számla keltét nem kell, az mindig a gépi lezárás szerinti dátum lesz automatikusan).

Van egy nagyon fontos plusz feladat! A szakasz lezárás előtt a számla megjegyzés me-

zőbe bele kell írni a kézi számla igazi sorszámát.

Ezt követően már lezárható a munkalap, és jöhet a következő. A megjegyzés mező tartalma kitehető oszlopdefinícióval az archív bizonylatok közé, így látszódni fog az eredeti sorszám. A könyvelési feladás után ez a megjegyzés a vevő napló könyvelési tétel megjegyzés mezőjébe is átmásolódik, tehát a könyvelési modulban is látható lesz.

Nagyon fontos, hogy ezeknél a bizonylatoknál ne használjuk az automatikus pénztári bizonylat lezárás műveletet, mert a pénztári tételeket, azaz a kifizetéseket, a számlák kiállítása után manuálisan kell felvenni a pénztár modulban a megfelelő, kijelölt sorszámú pénztárban. A feladatot úgy kell felvenni, hogy ne is ajánlja fel az AMS, hogy a felhasználó lezárhatja a pénztári bevételezési bizonylatot. Az összes készpénzes „kézi számlatömb” bizonylat pénztári befizetését egy pénztári bizonylatra is rávezethetjük (miután felvittük az összes ilyen számlát), de lehet külön pénztári bizonylatokra is.

Konklúzió

Az egész folyamatban a dupla rögzítés nem kerülhető el, azonban egy olyan teljes körű adatbázis lesz az eredmény, amellyel a speciális tevékenységek is ugyanolyan jól követhetők lesznek, mint a napi rutin. Pontosan szeparálva ki lehet majd mutatni a külső javítások eredményességét, árbevétel arányát a többi tevékenységhez képest, azaz teljes körű döntés előkészítő helyzetben maradunk.

A SZŰRÉS

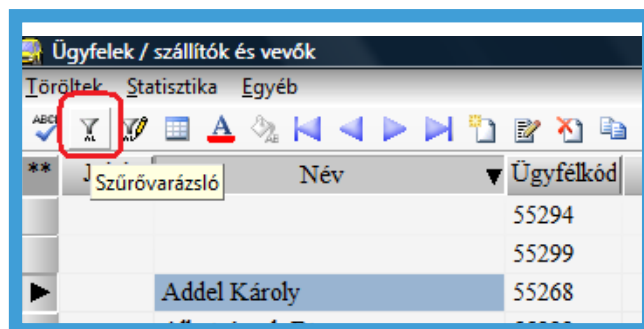
ÍRTA KORMÁNY JÁNOS

A munkánkat nagyban meg tudja könnyíteni, ha az AMS-ben megfelelően tudunk szűrni a táblázatokban.

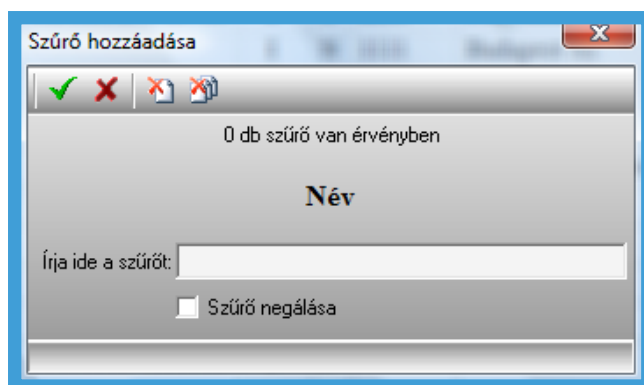
Az AMS táblázatai egységesek, azaz minden táblázatra érvényesek a szűrő feltételek. Alapvetően két féle szűrési mód van. Az egyik, ha a kiválasztott oszlopra ráállunk és egyszerűen elkezdjük begépelni, amire le akarunk szűrni. Ekkor a program addig követi a gépelésünket, amíg talál egyezőséget, ha nem talál, akkor leáll a szűréssel. Pl.: ha az ügyfél táblázatban állunk, és Kiss Tamásra akarunk leszűrni, akkor a név oszlopra állva, ha elkezdjük gépelni a Kiss Tamás nevet, akkor egészen addig fog a szűrésben elmenni a program, ameddig létezik a begépelte név, tehát ha csak Kiss Béla van a rendszerben, akkor a Kiss névig fog eljutni a keresésben, szűrésben.

A másik szűrési mód a szűrő varázsló használata. Ha ráállunk a táblázatban arra az oszlopra, amelyiken szűrni szeretnénk, akkor a szűrő varázslóval tudunk szűrni (lásd 1. és 2. ábra).

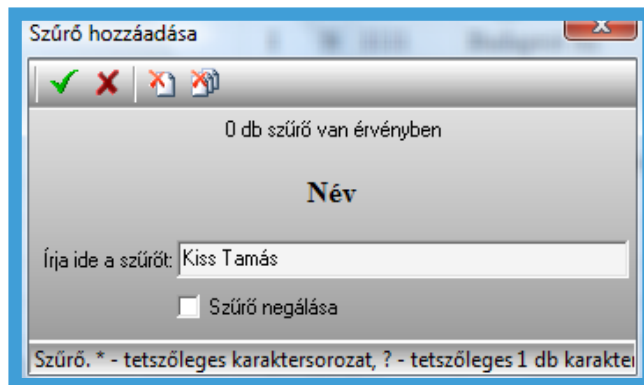
A szűrő hozzáadása ablakban tudjuk megadni a szűrésünket. Az előző példánknál maradva, ha Kiss Tamást keresnénk, akkor csak be kellene írni, hogy „Kiss Tamás”:



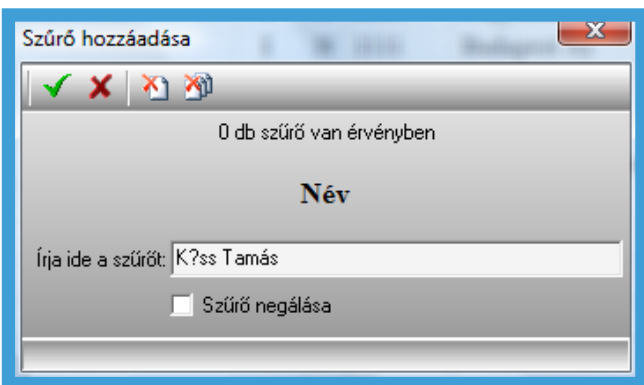
1. ábra



2. ábra

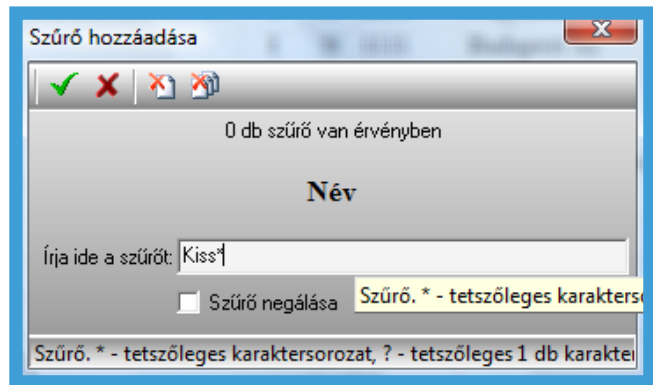


3. ábra



4. ábra

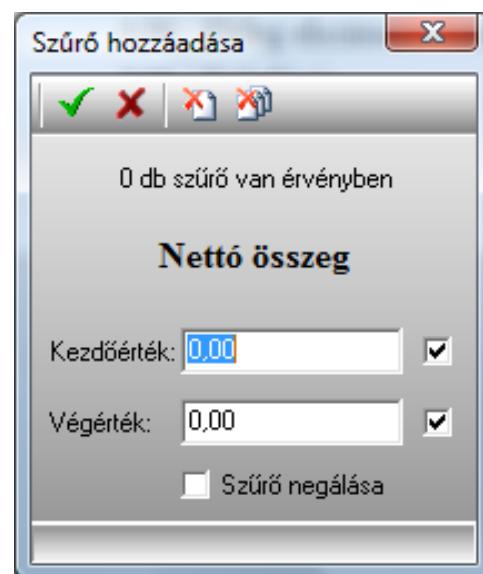
Viszont ebben az esetben, csak pontos egyezőségeket keres a program, tehát pontosan a „Kiss Tamás”-okat keresi meg, ha nincs ilyen nevű ügyfél, akkor üres táblázatot fogunk kapni (lásd 3. ábra).



5. ábra

Ha az ügyfél neve „Kiss Tamás Péter”, akkor sem találná meg a program, mert most pontosan Kiss Tamást keresi. Ebben az ablakban használhatóak az általános joker karakterek, amiket a Windows operációs rendszer is használ, a *,? karakterekkel tudunk beírni (lásd 4. ábra).

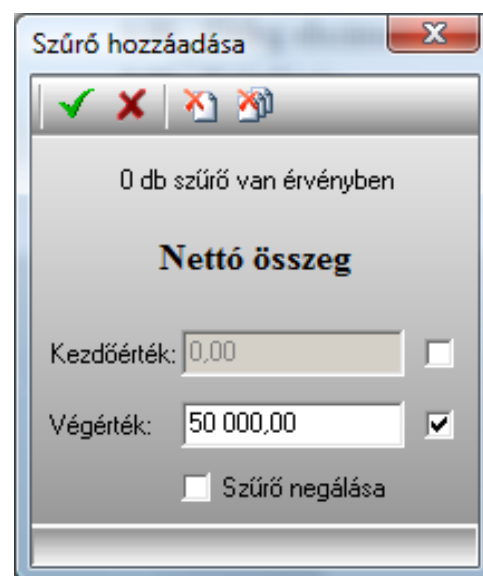
Ha így adjuk meg, akkor a kérdőjel helyére valamilyen tetszőleges karaktert keres a program, tehát lehet „i” betű is, de bármilyen más is. Fontos hogy egy kérdőjel csak egy karaktert helyettesít, a példánkban 1 betűt keres a kérdőjel helyére, de az bármi lehet.



6. ábra

A csillagot használva nem csak 1 karaktert lehet helyettesíteni, hanem mindent (lásd 5. ábra). A mostani példában kilistázná az összes „Kiss”-el kezdődő ügyfelet. Ha ezt íránk be, hogy „*Kiss*”, akkor az összes „Kiss”-t tartalmazó ügyfél neve benne lenne.

Ezeka szűrőfeltételek minden táblázatra igazak, ahol szöveges lehet a mező értéke. Ha olyan mezőre szeretnénk szűrni, ahol csak számérték lehetséges, akkor más szűrő ablak ugrik fel a szűrő varázslóra. Az Archívum bizonylatok táblázatban, ha a „nettó összeg” osz-



7. ábra

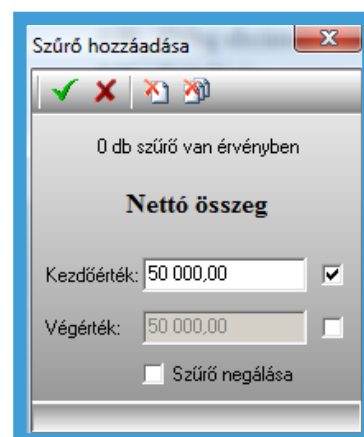
lopra indítjuk el a szűrő varázslót, akkor egy kezdő- és végértéket kapunk.

Ennek használata olyan egyszerű, mint ahogy látszik is az ablakon, bizonyos határok között tudunk csak leszűrni. Természetesen lehetőségünk van rá, hogy csak egy végértékig akarunk leszűrni, ez esetben vagy a végértékből, vagy a kezdőértékből kell a pipát kivenni. Ha az 50.000 forintnál kisebb értékű számlákra akarunk szűrni, akkor ezt kell beírni (lásd 7. ábra).

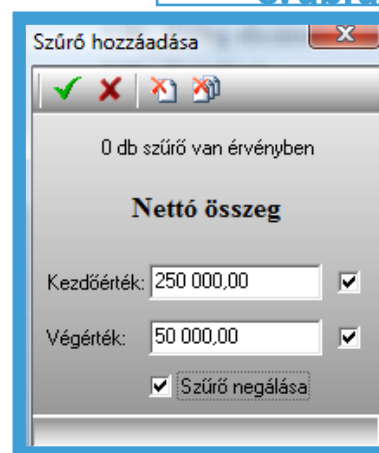
Ha az 50.000 forintnál nagyobb összegű számlákra vagyunk kíváncsiak, akkor a következőt kell beírni (lásd 8. ábra).

Már észrevehettük, hogy minden szűrésnél van egy „Szűrő negálása” jelölés, ha ezt bejelöljük, akkor az azt jelenti, hogy arra szűr, ami a beírt adat ellentétje. Egy példával szemlélítve, ha azt írjuk, be, hogy a 25000-50000-ig tartó számlák összegét negáljuk, akkor kiveszi a listából a 25000 és 50000 forint közé eső számlákat (lásd 9. ábra).

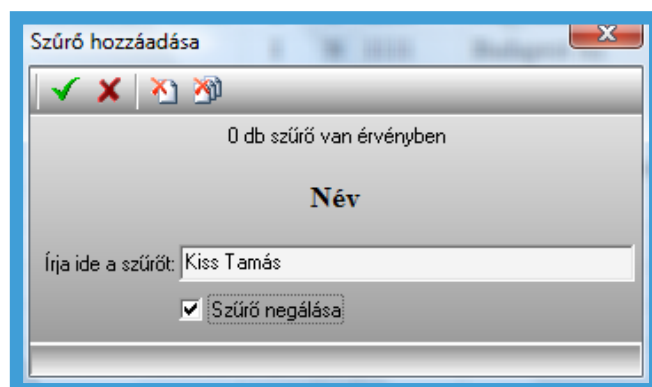
Első példánknál maradván, ha Kiss Tamást negáljuk, akkor kiveszi azokat az ügyfeleket a táblázatból, akiket Kiss Tamásnak hívnak (lásd 10. ábra). Ha egy szűrőt érvényesítünk, akkor a táblázatban az „ESC” gombot megnyomva tudjuk az utolsó szűrőt törölni vagy a szűrővarázsló ablakban az „összes szűrő törlése” gombbal tudjuk törölni, majd a zöld pipával elfogadtatni (lásd 11. ábra).



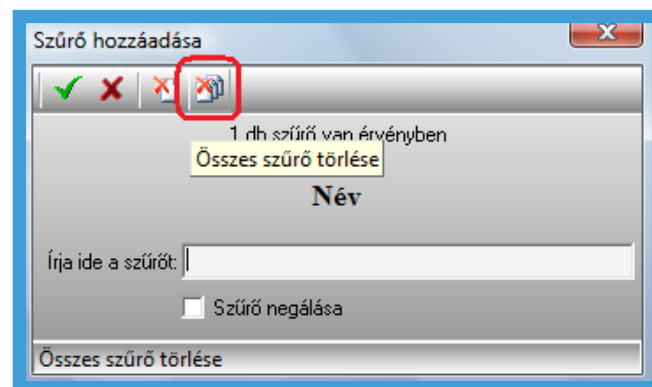
8. ábra



9. ábra



10. ábra



11. ábra



Fedezze fel most!

ÍRTA KORAI LILIAN

Több, Partnerünkkel történt egyeztetést követően az a tapasztalatom, hogy beszélünk kell a felhasználóink által a CRM program eddig még fel nem fedezett lehetőségeiről!

Van olyan funkció, melyet a közvélemény kutatás eredménye szerint még nem sokan, vagy csak kis mértékben használnak partnereink közül, azonban azok, akik már ismerik ezt a lehetőséget, mára már nem tudják elképzelni, hogy e nélkül tartsák a kapcsolatot meglévő és új ügyfeleikkel.

„Egyszerű, felhasználó barát, könnyen, maximum 1 óra alatt megtanulható folyamat.”

„Bárki, bármilyen információt tömegesen el tud juttatni ingyenesen a partnereinek! Csak jót tudok róla mondani!”

„A célközönség mindig megkapta a küldött anyagokat, nem volt olyan, hogy elkeveredett, nem olvasta, stb. Maximális hatékonyság!”

Ez csak pár mondat partnereinktől, akik már használják minden napjuk során a CRM e-mail és sms küldési rendszerét. Szögezzük le az elején: a CRM NEM CSAK a partnereink és járműveik adatainak rögzítésére, állapot tükrözésre, munkaidő kihasználtság kimutatására, a megfelelő és hatékony működést elősegítő statisztikák mutatónak lekérésére szolgál. Persze ezek is nagyon fontos folyamatok a helyes, jó vállalatirányítási rendszeren belül, azonban roppant előnyös, használható és munkafolyamat gyorsító módszer a partnerekkel való kapcsolat tartására a rendszerből történő e-mail, és sms küldés lehetősége!

Megoldható a CRM-ből?

Természetesen!

Egyszerűen, és valóban gyorsan!

A teljesség igénye nélkül egy történet: „Azt a feladatot kaptam, hogy értesítsem ki partnereinket egy rendezvényünkről, melynek határideje azonban már a nyakunkon volt... Persze jó lenne, ha minél többen időben megkapnák a meghívót, és nekünk is tudnunk kell, hogy hány emberre számíthatunk. A feladat adott volt. Az összes partner elérhetőségének gyűjtése és táblázatba foglalása, esetleges postai feladás elég hosszadalmas munkának és költséges lehetőségnek tűnt... Hogyan tudom gyorsan és lehetőség szerint költség hatékonyan megoldani a feladatomat? Emlékeztem rá, a bevezetés során hallottam arról, hogy a crm-ben van valamilyen körlevél küldési lehetőség, de őszintén szólva, nem tudtam sokat róla. Telefonáltam az AutoSoftnak és a megoldás felől érdeklődtem. Nagyon kedvesen segítségemre siettek, és pár lépésben elmondták, hogyan is tudom „kiszedni” a szükséges adatokat nagyon egyszerűen, elkészíteni a körlevelet, melyet aztán -szintén még a program használatával- el is tudok küldeni annak, akinek csak akarok! Nagyon egyszerű volt, gyorsan megértettem a lépéseket, és kb 1,5-2 óra múlva már minden partnerünk megkapta a névre szóló meghívóját! A későbbiekben hasonló feladat elvégzése már csak 25-30 percet vett igénybe, hiszen a terjesztési lista adatai már fel voltak töltve!

A meghívottak – többségük szintén

e-mail formájában - kérésem szerint vissza is jeleztek, hogy szeretnének eljönni a rendezvényünkre, és hogy hány főre számíthatunk. A körlevél kiküldését követően 2 napon belül összeállt a vendéglista! A rendezvény előtt 2 nappal küldtem a részt vevő partnereinknek sms információt, nehogy elfelejtsék az időpontot. Persze ezt is a CRM-ből, teljesen hasonlóan, mint korábban az e-mailek esetében. Ugyan ez nem volt teljesen ingyenes, de a szolgáltatónak csak az sms árát kellett kifizetni. Se papír, se nyomtató patron, se postai feladás. Szerintem megtaláltam a legjobb, leggyorsabb, legpontosabb, legolcsóbb megoldást. Remélem a főnököm is így gondolja! Összegezve? Nagyon egyszerű, felhasználói szintű, tömeges kiküldésre vonatkozó segítség is a CRM, melyet a mai napig előszeretettel használok! Tényleg, csak jót tudok mondani róla!„

A számítógép/laptop ma már mindenki előtt ott van.

A mobil telefon mindig, mindenkinél ott van. Még a nyaraláson is, vagy szabadság alatt. Persze nem az a cél, hogy ilyenkor zavarjuk az ügyfelet, de lássuk be, üzenetet akkor is kapunk, ha a telefon néma üzemmódban van, vagy a hívásátírányítás aktív...

Értesítse ki partnerét, partnereit arról, ha megérkezik a várt alkatrész, elkészül az autó, esetleges csúszás van, vagy egyszerűen csak tájékoztatni szeretné egy számára is fontos

akcióról, nyílt napról, amely információról úgy gondolja, valóban fontos, hogy eljusson az adott ügyfélhez! Ezt csak Ön tudja eldönteni, de a megvalósításban segítségére lehetünk!

E-mail, sms?

Használja ki az AutoSoft rendszer adottságait, gyorsítsa fel, könnyítse meg alkalmazottait, ezáltal a saját maga munkáját, és partnere életét! Az ügyfél elégedettsége, pozitív tapasztalata a következő felmerülő probléma esetén vissza irányítja Önhöz partnerét, vagy még jobb, ha a figyelmes, kedves, gyors ügyintézés kapcsán ügyfele ajánlja Önt és cégét ismerőseinek! Van ennél eredményesebb, jobb reklám? Ugye, hogy nincs!

Mindezt elintézheti gyorsan, egyszerűen, lekövethetően az AutoSoft / CRM rendszerén keresztül.

Sms-t is tud küldeni közvetlenül a programból? Hogyan?

Valóban nagyon egyszerű, csak pár kattintás... A lényeg abban rejlik, hogy az adatbázist mindig napra készen kell tartani (név, cím, telefonszám, e-mail cím)! A többit már a program intézi, mindösszesen csak kb 3 percet vesz el az Ön életéből, de megéri, ha ügyfél elégedettséget, és végső soron profit növekedést tudunk elérni vele!

Részletesebb információra vágyik?

A direkt üzenet (sms) küldés menete a CRM-ből röviden:

1. ügyfél kiválasztás

2. projekt kiválasztás

3. kapcsolattartói vagy ügyfél telefonszám kiválasztás

4. üzenet megírása (itt van lehetőség sablon mező beszúrására is)

5. „pipa” megnyomása

Ugye milyen egyszerű? Használja ki a program nyújtotta lehetőséget, és próbálja ki ezt a módszert! Egyszerű, gyors, lekövethető. Valóban hasznos a mai rohanó világban.

Remélem segítettem munkáját, és újabb lehetőséget tudtam mutatni Önnek ahhoz, hogy a saját maga hasznára, még hatékonyabban használhassa rendszerünket! Mi –többek között- így próbáljuk meg elérni azt, hogy a lehető legjobban megfeleljünk küldetésünknek, minél hatékonyabban támogathassuk munkáját, ezáltal legyünk az Ön profit - generátora!

Kérdés esetén, kérem vegye fel velünk a kapcsolatot, keresse kollégáimat bizalommal!





Az adatbiztonság alapjai - 2. rész

ÍRTA BERTALAN MILÁN



Az előző cikkünket az egyik alapvető adatbiztonságot növelő megoldás rövid ismertetésével fejeztük be, amit most folytatunk.

A RAID1 tömb (lemeztükrözés) kialakítására lehetőségünk van szoftveres és hardveres módon is.

Szoftveres megvalósítás esetén az adatok „tükrözött” írását az operációsrendszer végzi a számítógép erőforrásainak (processzor, memória) terhelése árán, így csökkentve a teljesítményét a szervernek.

Ha a szerverünk alaplapja rendelkezik integrált RAID vezérlőkártyával, akkor egyszerű dolgunk van, hisz külön költség nélkül tudjuk biztosítani adataink mentését.

Amennyiben alaplapunk nem rendelkezik RAID vezérlővel, egy külön vezérlőkártyával is pótolhatjuk.

A bővítőkártyás megoldás a megvá-

sárolt kártya minőségétől és nyújtott szolgáltatásaitól függően általában a költségesebb megoldás, viszont utólagosan beépíthető a szerverbe. Külön hardveres vezérlők alkalmazásával tehermentesíteni lehet a szerver erőforrásait. Bővítőkártya utólagos beüzemelésével a szervert utólagosan is biztonságosabbá lehet tenni adataink védelme érdekében.

Az eddig ismertetett megoldások arra az esetre biztosítottak védelmet, mikor az adatok tárolására szolgáló merevlemezek közül egy meghibásodott. Abban az esetben, mikor a „tükrözött tárolók” mindegyike egyszerre megsérül (pl. villámcsapás, tűz, stb.), már nem elegendő ez a védelem. Az ilyen típusú meghibásodások ellen az egyik megfelelő mód az, ha a tárolt adatokat egy, a szervertől független helyen tároljuk. Ezzel a megállapítással már kijutottunk a szerverünk „házából” annak környezetébe.

A szervertől független adattárolásra

számtalan megoldás rendelkezésünkre áll, ezek közül megemlítek párat:

- külső USB-s, eSATA-s háttértárak – szinte bármelyik számítógép kereskedésben azonnal beszerezhető, viszonylag olcsó megoldás, könnyen bővíthető

- hálózati adattárolók (NAS) – megfelelő hálózati infrastruktúra szükséges Gbit/s-es hálózat, megoldástól függően nehezen bővíthető,

- szalagos meghajtók – drága a meghajtó (belépő szintű szerverek árával összemérhető), meghajtó meghibásodása esetén a visszaállításhoz is kell meghajtó

- optikai tárolók (CD, DVD, BlueRay) – fajlagos tárolás költséges, nem időtálló tárolási mód, könnyen sérül az adathordozó

A független adattárolás egyik előnye, hogy a szerver közvetlen környezetét érő behatások esetén az adataink biztonságban vannak, mivel azokat egy független helyen tároljuk. A szerverünket érhető külső behatások, amik az adatainkat veszélyeztetik pl.: tűz, árvíz, beázás, csőtörés, villámlás, lopás,

rongálás, stb., ezek ellen egy megfelelően kialakított szerverszoba védve van. Amennyiben nincs lehetőség külön szerverszoba üzemeltetésére, úgy a lehetőségekhez képest kell a lehető legjobban védekezni.

Az ilyen tárolási mód egyetlen „hátránya”, hogy emberi beavatkozás szükséges, azaz a külső mentő egységeket a mentések időpontja előtt csatlakoztatni kell, valamint végeztével „elszállítani” a szerver környezetéből.

Megtörténhet, hogy az adatmentés során történik valamilyen nem várt káros esemény, mely során a mentésünk megsérül. Erre az esetre jelenthet megoldást, hogy adatainkat két külső egységre is lementjük egymás után. Így ha az egyik esetleg megsérülne, továbbra is van mentésünk.

Egy fontos gondolat: a mentés biztonságossá tételéhez beruházott eszközök értéke, biztosan többszörösen megtérül, mikor az esetleges visszaállítás után X órányi, heti, havi, évi adatainkat, munkánkat tudjuk visszaállítani.