**Алексей УНФ + CRM**

Пожелания по доработкам пишите ниже

* Добавить возможность фиксации в системе информации о звонках - два телефона (телефон клиента и телефон рекламы)
* Создание в карточке клиента проектной команды (юрист, НК, Бухгалтер)
* Разграничить права доступа к данным клиентам по проектной команде
* Добавить аналитику по клиенту в разрезе: новые / действующие клиенты, новые договоры: Реклама/Рекомендации/Прочее (сортировка по источнику рекламы)
* Расшифровка по составу документов в печатной форме акта по юр. услугам;
* Определение действующего клиента по номеру входящего телефона, если клиента нет в базе заводится новая карточка
* Добавить в СРМ возможность разделения звонков и клиентов
* Каждый договор должен иметь связку на КЛ клиента (Заказчика)
* Добавить графу Заказчик в карту клиента
* Добавить возможность обмена задачами между пользователями
* Добавить возможность распечатки кассиром приходного/расходного ордера
* Добавить возможность формирования задач курьеру в СРМ
* Добавить в карточку информации о клиенте - поле Юридического адреса
* добавить ОПФ в наименование клиента как отдельное поле
* Отметка о выбытии клиентов

+

|  |  |
| --- | --- |
|  1  |  Доработка печатной формы договора по бух. услугам   |
|  2  |  Разработка печатной формы расписки (документ «Заказ покупателя»)  |
|  3  |  Разработка печатной формы доверенности (документ «Заказ покупателя»)  |
|  4  |  Настройка прав доступа (ограничение доступа бухгалтерии к объектам системы)  |
|  5  |  Настройка подключения с МacBook\*  |
|  6  |  Закрытие возможности редактирования пользователям печатных форм  |
|  7  |  Доработка печатной формы акта приемки-передачи документов и внесение соответствующего функционала в конфигурацию (документ «Акт выполненных работ»)  |
|  8  |  Запрет пользователям установки состояния «Закрыт» для «Заказа покупателя»  |
|  9  |  Доработка структуры CRM для возможности управления логической связкой «Клиент-Объект договора»\*\*  |
|  10  |  Разработка механизма Оценки удовлетворенности\*\*\*  |
|  11  |  Разработка отчета по объему продаж в разрезе клиентов  |