



Úvod

Vítám Vás v novém roce u našeho dalšího newsletteru. Tentokrát se budeme věnovat oblasti, která pro nás na první pohled není úplně typická. Na ten druhý ale zjistíte, že využití má a může pomoci i Vám. Mám na mysli sociální sítě, které pro mnoho z Vás pravděpodobně představuje Facebook, možná Twitter nebo LinkedIn. V každém případě ztracený čas, který se dá využít rozumněji. Nebo možná naopak – způsob jak věci dělat efektivně a snadněji dohledávat starší informace.

Pokud je to pro Vás ztráta času, tak se Vás před smazáním tohoto čísla ještě pokusím zastavit čtyři roky starou vzpomínkou. V té době se začaly rozvíjet Instant Messaging programy (Skype, ICQ, MSN) a já o nich diskutoval s IT manažerem velké nadnárodní společnosti. Tvrdil to samé – ztráta času, který by lidé mohli věnovat něčemu jinému.

Po dvou letech změnil názor a česká pobočka provedla pilotní nasazení systému, který se následně implementoval minimálně v celém EU regionu. Tento manažer byl mezi prvními uživateli a tlačil jeho nasazení dál – prakticky se totiž přesvědčil, jaké úspory může taková implementace přinést.

Pokud jsem Vás ani tak nepřesvědčil, doplním alespoň [odkaz](#) na doporučení, kterou edici MS Office 2010 zvolit. Pokud jsem správně četl, tak 32bit edice jsou univerzálnější.

Krásné čtení



Martin Humpolec
produktový manažer



Obecně: O sociálních sítích

Sociální sítě jsou v dnešní době nepochybně fenoménem. Fenomémem, který dělí populaci na tři tábory – propagátory, uživatele a odpůrce. Tyto skupiny se mezi sebou liší podle toho, o které síti zrovna mluvíme.

Proč je používat?

Zásadní otázka před zahájením používání čehokoli nového je – co mi to přinese, proč bych to měl používat? Odpovědi existuje mnoho, je pouze na Vás vybrat si tu relevantní.

První může znít – pro sdílení informací, abychom je neměli schované ve svých mailových schránkách, hlavách, na pevných discích osobních počítačů. V okamžiku zpřístupnění možná přicházím o část svého know-how, na druhou stranu mi to přináší kus svobody. Nemusím dohledávat informace ve svých skryších, při zapojení nového člověka do projektu není třeba přeposílat emaily a dokonce můžete v klidu odjet na dovolenou, protože vše je dohledatelné bez Vás. Pro mnohé zvláštní pocit, ale přesně takto se již několik let snaží pracovat [Luis Suarez](#) z IBM a nemůže si to vynachválit. Navíc propojení emailu a třeba SharePointu nemusí být pracné, vyzkoušet můžete například produkt [Harmon.ie](#).

Druhá odpověď může být vývoj. Dnešní studenti jsou zvyklí používat sociální sítě jak pro osobní, tak studentský život a díky nim řešit školní úlohy. Při vstupu do pracovního života se pak jenom diví jak „neefektivně“ je možné pracovat a snaží se své návyky udržet. Pak zjistíte, že řeší firemní problémy s kolegy od konkurence, případně pro sdílení dat využívají veřejně dostupné služby, které nejsou dostatečně zabezpečeny. Zní to hrozivě, ale jim to může fungovat.

Třetím důvodem může být hledání kontaktů a jejich využití v praxi. Jsme zvyklí udržovat kontakt s bývalými kolegy a čas od času si dát vědět, kam se člověk posunul a co dělá. Stejně to může fungovat se zákazníky či dodavateli.

Jak je využíváme my?

LinkedIn používáme pro evidenci kontaktů a publikování informací o našich produktech. Každý z nás má jiný přístup k přidávání kontaktů, někdo je přidává při prvním setkání, jiný až po dokončeném projektu. Většina má ale stejný problém – lidí na straně dodavatelů je zde dost, zákazníků výrazně méně. Nově umožnil LinkedIn tvorbu [firemních stránek](#), na kterých uvádíme základní informace o firmě a postupně rozšiřujeme informace o našich produktech.

[Twitter](#) kanál pro **BOSS** jsme spustili před časem a snažíme se na něm zveřejňovat informace, které s ním souvisí. Ať už se jedná o novinky z vývoje nebo informace související s dodávanými moduly, jako jsou novinky o Datových schránkách nebo změny v účtování služebních cest.

Spustili jsme také [Facebook](#) stránku **BOSS**, kde by měly být oproti Twitteru delší informace jako například videa, pozvánky na akce nebo obrázky z nových modulů.

Nejdůležitější použití sociálních sítí je pro nás ale to interní. Pro sdílení informací máme dvě možnosti – buď používat SharePoint Server (který existuje i v [hostované variantě](#)) – nebo využít náš nový modul pracovně nazvaný **Devil**. Používáme obě, SharePoint pro sdílení prezentací, typizovaných nabídek a produktových informací; **Devila** pro sdílení každodenních informací o vývoji projektů. V praxi se ukazuje, že je výrazně flexibilnější než všechna CRM, která jsme kdy vyzkoušeli.

Související články

- [Proč přesunout business procesy z emailu jinam?](#)
- [Budoucnost sociální spolupráce](#)
- [Jak správně pracovat s kontakty](#)
- [Making Business Sense of Social Media and Social Networking](#)



Zaměřeno na modul: Devil

Filtrování dle dalších parametrů

Seznam zákazníků s klíčovými informacemi na rozkliknutí

Seznam produktů s klíčovými informacemi na rozkliknutí

Seznam projektů vybraných zákazníků/produktů

Kategorizace dle libovolných údajů

Filtr nejčastější položek

Zadání nové aktivity

Ikona značky aktivity

Nezvyklé kódové jméno *Devil* je zkratkou DEVELOPMENT Information List. Modul jsme vyvinuli z potřeby snadno, rychle a přehledně sdílet informace o dění na projektech. Ať se jedná o nové poptávky, implementace nové funkcionality do jádra systému ovlivňující i další projekty, nasazení či akceptaci u klienta. Toto jsme vždy probírali na pravidelných poradách, které díky zvětšování týmu trvaly déle a déle. *Devil* nám je zase začíná zkracovat.

protože evidence zákazníků a nasazených produktů je samozřejmě vedena i podrobněji, ale pro rychlý přehled je tento nástroj nedocenitelný.

Co umožňuje?

V první verzi jsme se soustředili na co nejjednodušší zadávání nových informací a možnost jejich dohledání. Každou zapisovanou událost jsme schopni navázat na konkrétního klienta a projekt, z čehož následně známe i implementovaný produkt, projektového vedoucího a obchodníka. K tomu přidáme datum události, její popis případně přílohu a označíme libovolným počtem značek pro snadné kategorizování informací.

V druhé verzi chceme zlepšit práci s vyhledáváním, přidat možnost uložit si filtry nebo být automaticky informován v okamžiku, kdy se objeví informace, která by mě mohla zajímat.

Co již přinesl?

Na první pohled interní projekt, ale možná najdete jeho uplatnění i ve Vaší společnosti. Což je příjemný bonus.

Údaje následně můžeme vyhledávat, při označení zákazníka nebo produktu se nám automaticky vyfiltrují odpovídající projekty a jejich události. Právě tato dynamika nás nadchla,

Hlavní přínos však spatřujeme v rozvoji jádra *BOSSe*. Vyzkoušeli jsme si nově pojaté uživatelské rozhraní; vyvinuli nové ovládací prvky, které jsme již v praxi použili třeba v modulu *Dokumenty*; změnili jsme způsob filtrování dat; umožnili kategorizování v pohledech; přemýšlíme o migraci do cloudu a další dlouho očekávané novinky jsou ve vývojové frontě.

Směle můžeme prohlásit – jsme jím nadšeni.



Video: Smlouvy

Modul *Smlouvy* jsme minule představili čtvrt stránkou textu, ukázat ho pomocí videa zabere 5 minut, což ho řadí mezi druhé nejdelší video. Podívejte se i Vy jak smlouvy schvalovat, automaticky jim přidělovat číslo, vyhledávat nebo být informován při možnosti jejich vypovězení nebo přepracování. Video najdete na serveru [YouTube](http://bit.ly/VideoSmlouvy) případně na čitelné adrese <http://bit.ly/VideoSmlouvy>.



Nejste v tom sami

V newsletteru jsme představili novou verzi modulu *Dovolené* a hned obdrželi poptávku od dvou zákazníků. Dnes pro Vás vyjádření společnosti ALD Automotive, pro kterou je to druhý nasazený modul *BOSSe*.

„V systému BOSS jsme používali modul *Datové schránky*, a proto jsme věděli, že modul *Dovolené* nám pomůže. Doposud museli zaměstnanci z poboček zasílat žádosti o dovolenou faxem, nyní jednoduše elektronicky. Zaměstnanci z centrály pak nemusí tisknout žádost, chodit za nadřízeným a nakonec odevzdat papírovou žádost manažerovi. Nadřízení mají rychlý a jednoduchý přehled, kdo má naplánovanou dovolenou, a kdy je v kanceláři. V neposlední řadě přítomno dostatek lidí pro klíčové pracovní činnosti – systém to ohlídá sám. V neposlední řadě možnost přepisovat papírové žádanky do tabulek k předání mzdové účtárně, protože export je proveden přímo do systému. Každá z těchto drobností pomáhá našim zaměstnancům pracovat efektivněji a s větší spokojeností.“ Aleš Kruczek, manažer, ALD Automotive s.r.o.



Pokud jste dočetli až sem, ozvěte se Martinovi. Bude mít radost :) office