TEHNIČKA SPECIFIKACIJA – GRUPA 1.

**PRILOG IV.**

**Grupa 1: Nabava usluge korištenja SaaS CRM modela**

NAPOMENA: Ponuditelj nudi predmet nabave putem ove tablice Tehničkih specifikacija koja će činiti dio ponude.

Ponuditelj je dužan ponuditi svaku stavku kako je tražena u stupcu 2. Tražene karakteristike.

Ponuđeni predmet nabave je pravilan i prihvatljiv samo ako ispunjava sve zahtijevane uvjete i svojstva. Nije prihvatljivo precrtavanje ili korigiranje stavke navedene u stupcu 2. Tražene karakteristike. Ponuditelj obavezno popunjava stupac 3. «Ponuđene karakteristike» definirajući detaljno tehničke specifikacije ponuđene robe (napomena: ponuditelj popunjava tehničke specifikacije upisujući točne karakteristike ponuđene robe, izbjegavajući pri tome popunjavanje stupca samo riječima kao što su npr. „zadovoljava“ , „DA“, „jednakovrijedno traženom“ ili „odgovara traženom“). Ponude ponuditelja koji ne popune tehničke specifikacije sa točnim karakteristikama ponuđene robe mogu biti odbačene.

Zahtjevi definirani Tehničkim specifikacijama predstavljaju minimalne tehničke karakteristike koje ponuđena roba mora zadovoljavati, ukoliko nije drugačije navedeno, te se iste ne smiju mijenjati od strane ponuditelja.

Za sve stavke navedene u tehničkim specifikacijama u kojima se možebitno traži ili navodi marka, model, tip, licenca ili određeno podrijetlo ponuditelj može ponuditi „jednakovrijedno“.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.Stavka** | **2. Tražene karakteristike** | **3. Ponuđene karakteristike** |
| 2 | **Nabava CRM sustava** |
| 2.1. | **ODOO CRM** |
| 2.1.1. | **Upravljanje kontaktima (Leads Management)** |
| 2.1.1.1. | Omogućeno Upravljanje kontaktima (Leads Management) na jednom mjestu te pregled KPI |  |
| 2.1.1.2. | Omogućen ocjenjivanje kontakata (Leads Scoring) |  |
| 2.1.1.3. | Omogućeno eliminiranje duplikata / Deduplikacija (Deduplication) iz baze kontakta |  |
| 2.1.1.4. | Omogućeno upravljanje prodajnim kvotama (Sales Quotas) |  |
| 2.1.2. | **Stjecanje potencijalnih kupaca (Leads Acquisition)** |
| 2.1.2.1. | Podržana E-mail integracija (Emails Integration) |  |
| 2.1.2.2. | Podržani Kontaktni obrasci (Contact Forms) |  |
| 2.1.2.3. | Poziv na akciju preko web stranice (Website Call-To-Action) |  |
| 2.1.2.4. | Omogućen masovni uvoz podataka (Mass Import) |  |
| 2.1.3. | **Prodajni lijevak (Sales Pipeline)** |
| 2.1.3.1. | Upravljanje prilikama (Opportunities Management) |  |
| 2.1.3.2. | Upravljanje prodajnim lijevkom (In-Pipeline Management) |  |
| 2.1.3.3. | Prodajni lijevak prema očekivanom datumu sklapanja posla (Pipeline by Expected Closing Dates) |  |
| 2.1.3.4. | Bilježenje poziva (Log Calls) |  |
| 2.1.3.5. | Obrasci / Automatizirane slijedne radnje (Scripts/Automated Next Actions) |  |
| 2.1.4. |  **Upravljanje odnosima (Relationships)**  |
| 2.1.4.1 | Upravljanje podacima o Poduzećima (Companies) |  |
| 2.1.4.2. | Upravljanje kontaktima (Contacts) |  |
| 2.1.4.3. | Mogućnost dodavanja slike kontakata (Photos in Contacts) |  |
| 2.1.4.4. | Više kontakata po poduzeću (Multiple Contacts per Company) |  |
| 2.1.5. | **Ponude (Quotations)** |
| 2.1.5.1. | Upravljanje ponudama (Quotations) |  |
| 2.1.5.2. | Upravljanje Cjenicima (Pricelists) |  |
| 2.1.5.3. | Podržani i dostupni generički predlošci ponude (Quotation Templates) |  |
| 2.1.5.4. | Omogućen ePotpis (eSignature) |  |
| 2.1.5.5. | Omogućeno Digitalno plaćanje (Online Payment) |  |
| 2.1.5.6. | Podržani Linijski pregovori (Inline Negotiation) |  |
| 2.1.5.7. | Višestruki kriteriji mjerenja (Multiple UoM) |  |
| 2.1.5.8. | Upravljanje Narudžbama (Sales Orders) |  |
| 2.1.5.9. | Omogućeno fakturiranje (Invoicing) |  |
| 2.1.5.10. | Dostupan portal za kupce (Customer Portal) |  |
| 2.1.5.11. | Podržana dostavna integracija (Troškovi + Praćenje pošiljke) (Shipper Integration (Cost+Tracking)) |  |
| 2.1.5.12. | Omogućeno upravljanje pretplatama (Subscriptions Management) |  |
| 2.1.6. | **Stjecanje kontakata (Leads Generation)** |
| 2.1.6.1 | Omogućene masovne e-mail kampanje (Mass Mailing) |  |
| 2.1.6.2. | Prikupljanje informacija putem Weba (Web to Leads Capture) |  |
| 2.1.6.3. | Praćenje kontakata (Posjećene stranice) (Leads Tracking(Visited Pages)) |  |
| 2.2.1. | **Razvoj kontakata (Leads Nurturing)** |
| 2.2.1.1. | Omogućena unos događaja, konferencija u svrhu organizacije i prikupljanje lead-ova. (Events) |  |
| 2.2.1.2. | Omogućena provedba anketa (Surveys) |  |
| 2.2.1.3. | Omogućeno kreiranje blogova (Blogs) |  |
| 2.2.2. | **Izvještaji (Reports)** |
| 2.2.2.1. | Analiza aktivnosti prodajnih timova (Activities Analysis) |  |
| 2.2.2.2. | Analiza prodajnog lijevka (Pipeline Analysis) |  |
| 2.2.2.3. | Analiza prodaje (Sales Analysis) |  |
| 2.2.2.4. | Analiza fakturiranja (Invoice Analysis) |  |
| 2.2.2.5. | Predviđanje prodaje (Sales Forecasts) |  |
| 2.2.2.6. | Poslovi koji se ponavljaju (Recurring Business) |  |
| 2.2.3. | **Sustav izvještavanja (Report engine)** |
| 2.2.3.1. | Dinamički grafovi (Dynamic Graphs) |  |
| 2.2.3.2. | Dinamičke pivot tablice (Dynamic Pivot Table) |  |
| 2.2.3.3. | Prilagodljiva nadzorna ploča (Dashboard) (Customizable Dashboard) |  |
| 2.2.4. | **Produktivnost (Productivity)** |
| 2.2.4.1. | VOIP integracija (VOIP Integration) |  |
| 2.2.4.2. | Integracija kalendara (Calendar Integration) |  |
| 2.2.4.3. | Chat u stvarnom vremenu (Realtime Chat) |  |
| 2.2.4.4. | Mogućnost dodavanja polja (Ability to Add Fields) |  |
| 2.2.5. | **E-mailovi (Emails)** |
| 2.2.5.1. | E-mail integracija (Email Integration) |  |
| 2.2.5.2. | E-mail predlošci (Email Templates) |  |
| 2.2.6. | **Upotrebljivost (Usability)** |
| 2.2.6.1. | Potpuno web sučelje (Full Web Interface) |  |
| 2.2.6.2. | Mobilna aplikacija (Mobile App) |  |
| 2.2.6.3. | Podržan rad na Android offline aplikacija (Android Offline App) |  |
| 2.2.6.4. | Omogućena višejezičnost (Multi-language) |  |
| 2.2.7. |  **Sučelje (Interfaces)** |
| 2.2.7.1. | Povezivanje na API |  |

U \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_. \_\_. 2020.

 ZA PONUDITELJA

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (ime, prezime i potpis)