

Katalog modula - Pozitron XRM

1. Kontakti i poslovni odnosi

Svi klijenti, osobe i njihovi odnosi na jednom mjestu.
Zajednički adresar, cijela povijest suradnje i poveznice između tvrtki, osoba, dobavljača, zastupnika i drugih poslovnih odnosa.

2. Komunikacija s klijentima

Svaki kontakt s klijentom ostaje dio zajedničke poslovne povijesti.
E-mail, telefon, sastanak, osobni kontakt i aktivnosti više nisu informacije koje ostaju samo kod pojedinca.

3. Povezivanje e-mail poruka

E-mail prestaje biti izolirana poruka u nečijem inboxu.
Poruke se povezuju s klijentom, aktivnošću, zadatkom, projektom ili drugim poslovnim zapisom pa ovlašteni suradnici odmah vide kontekst.

4. Pozitron MyMail

Poslovna pošta dostupna je unutar istog radnog okruženja.
Zajednički adresar, predlošci, pretraživanje i povezivanje komunikacije s ostatkom poslovanja, uz AI pomoć pri pisanju.

5. E-mail predlošci

Standardizirana komunikacija bez stalnog ponovnog pisanja.
Predlošci se mogu pripremiti, dijeliti korisnicima ili odjelima i koristiti tamo gdje nastaje komunikacija.

6. Datoteke i dokumentacija

Dokument više nije samo datoteka, nego dio poslovnog konteksta.
Datoteka može biti povezana s klijentom, zadatkom, projektom, ponudom, računom, sredstvom ili drugim zapisom.

7. Pozitron MyBox

Organiziran pristup poslovnim datotekama uz pravila pristupa i brzo pretraživanje.
Datoteke su indeksirane i dostupne korisnicima prema odgovornostima i ovlastima.

8. Vanjske datoteke i cloud

Datoteka ne mora fizički biti u Pozitronu da bi bila dio Pozitrona.
Može ostati na OneDriveu, serveru ili drugoj lokaciji, dok Pozitron pamti gdje je i s čime je poslovno povezana.

---

9. Zadaci

Jasno je što treba napraviti, tko je odgovoran i u kojem je statusu posao.
Zadaci povezuju ljude, klijente, rokove, dokumente, projekte i druge aktivnosti.

10. Delegiranje i preuzimanje posla

Posao može biti dodijeljen osobi ili cijelom odjelu.
Sustav prati tko ga je preuzeo, proslijedio, prihvatio ili odbio, pa posao ne ostaje bez vlasnika.

11. Podsjetnici

Pozitron pamti ono što ljudi ne bi trebali morati pamtiti.
Rokovi, obveze i buduće aktivnosti mogu se pratiti kroz osobne i poslovne podsjetnike.

12. Živi kalendar

Kalendar nije samo raspored termina, nego prikaz stvarnog poslovanja kroz vrijeme.
U njemu se mogu pratiti zadaci, sastanci, eventi, rokovi i aktivnosti povezani s poslovnim zapisima.

13. Sastanci

Sastanak ostaje povezan s razlogom zbog kojeg je održan.
Sudionici, klijent, projekt, ponuda i daljnje aktivnosti ostaju dio iste povijesti.

14. Eventi

Organizacija događaja s pozivnicama, lokacijama i ponavljanjima.
Podržane su serije događaja i Teams sastanci, uz povezivanje s ostatkom poslovanja.

15. Checkliste

Znanje firme pretvara se u ponovljiv i kontroliran postupak.
Standardni koraci vežu se uz zadatke, a nedovršene stavke ne moraju nestati zatvaranjem aktivnosti.

16. Projekti

Sve što pripada jednom projektu ostaje zajedno.
Ljudi, zadaci, dokumenti, komunikacija, rokovi i drugi poslovni zapisi mogu se pratiti kroz jedan kontekst.

17. Poslovi i radni nalozi

Operativni posao prati se od otvaranja do izvršenja.
Odgovornost, status, rokovi i povezani resursi ostaju vidljivi cijelom dopuštenom timu.

---

18. Aktivnosti

Pozitron povezuje ono što se događa kroz cijelu organizaciju.
Komunikacija, ticketi, upiti, kampanje, eventi, sastanci, projekti, ponude, ugovori i zadaci vode se kao povezani poslovni događaji.

19. Mape / poslovni predmeti

Više različitih zapisa može se okupiti oko jedne poslovne cjeline.
Korisnik ne mora ponovno sastavljati priču iz deset različitih mjesta.

20. Tražilica

Pronađite podatak bez razmišljanja gdje je spremljen.
Klasični filteri, Asistent, Instant pretraga, spremljeni predlošci, favoriti i nedavno otvoreni zapisi ubrzavaju svakodnevni rad.

21. Instant pretraga

Rezultati se pojavljuju dok korisnik još tipka.
Brzo pronalaženje kontakata, aktivnosti i drugih zapisa bez složenog sastavljanja upita.

22. Asistent pretrage

Složeni filteri bez učenja sintakse.
Korisnik kroz sučelje gradi preciznu pretragu prema stvarnim poslovnim kriterijima.

---

23. Follow-up klijenata

Sustav pamti kada je vrijeme ponovno kontaktirati klijenta.
Pravila po prioritetima omogućuju da važan klijent ne nestane iz fokusa samo zato što se nitko nije sjetio javiti.

24. Upiti i potencijalni poslovi

Od prvog interesa do konkretnog poslovnog odnosa.
Ulazni upiti i prodajne prilike mogu se pratiti kroz aktivnosti, komunikaciju i daljnji prodajni proces.

25. Ponude

Prodajna prilika dobiva vrijednost, status i kontekst.
Ponuda se povezuje s klijentom, komunikacijom, zadacima, očekivanom realizacijom i kasnijim dokumentima.

26. Ugovori

Dogovoreni poslovni odnos ostaje aktivan zapis, a ne PDF u mapi.
Na ugovor se mogu povezati dokumenti, aktivnosti, odgovorne osobe, zadaci i automatizacije.

27. Narudžbenice

Od naručivanja do zaprimanja robe kroz povezani proces.
Stavke, statusi, klijent, skladište i dokumentacija ostaju povezani.

28. Jamstva

Jamstveni rokovi i dokumentacija dostupni su čim ih trebate.
Jamstvo može biti povezano s klijentom, proizvodom, servisom, QR oznakom i automatiziranim podsjetnicima.

---

29. Izlazni računi - IRA

Prodajni proces završava naplatom, ali ne gubi svoju povijest.
Račun ostaje povezan s klijentom i dokumentima koji su mu prethodili.

30. Ulazni računi - URA

Ulazna dokumentacija postaje dio organiziranog financijskog toka.
PDF ili sliku računa može obraditi Pozitron AI i pripremiti podatke za daljnji rad.

31. Uplate

Plaćanje se povezuje s dokumentima kojima pripada.
Korisnik dobiva jasniji pregled što je naplaćeno, što nije i s kojim je poslovnim zapisom povezano.

32. Bankovni izvodi

Bankovni promet ne ostaje odvojen od ostatka poslovanja.
Podaci se mogu povezivati s računima i drugim financijskim zapisima.

33. IOS i otvorene stavke

Jasan pregled financijskih odnosa s poslovnim partnerima.
Otvorene obveze i potraživanja dostupni su u istom poslovnom kontekstu.

---

34. Artikli i usluge

Jedna zajednička baza onoga što tvrtka prodaje, kupuje ili koristi.
Artikli, usluge, jedinice mjere, kategorije i drugi podaci dostupni su kroz povezane module.

35. Cjenici i popusti

Prodajni uvjeti više nisu rasuti po tablicama i glavama zaposlenika.
Cijene, popusti i vrste plaćanja mogu se standardizirati i koristiti kroz prodajne procese.

36. Skladište

Stvarno stanje robe vidljivo je u jednom sustavu.
Količina, rezervirano, dostupno, minimalne i maksimalne zalihe daju trenutnu operativnu sliku.

37. Primke

Ulazak robe postaje dio povijesti artikla.
Zaprimanje robe povezuje dobavljača, artikle, količine i skladišno stanje.

38. Otpremnice

Izlazak robe povezan je s klijentom i poslovnim dokumentima.
Kretanje artikla ostaje vidljivo kroz cijeli tijek isporuke.

39. Međuskladišnice

Kretanje robe između lokacija ostaje evidentirano i provjerljivo.

40. Upozorenja zaliha

Pozitron može upozoriti prije nego što nedostatak postane problem.
Minimalne količine i stvarno raspoloživo stanje daju osnovu za pravovremenu reakciju.

41. Logistika i proizvodnja

Roba, ljudi i procesi mogu se pratiti kroz operativni tok.
Skladište ne mora biti izolirani modul, nego dio šireg poslovnog procesa.

42. Sredstva

Strojevi, vozila, uređaji i druga imovina dobivaju vlastitu poslovnu povijest.
Za svako sredstvo pratimo identitet, lokaciju, status, dokumentaciju i povezane aktivnosti.

43. Održavanje i servis

Znamo što je servisirano, kada i što slijedi.
Servisna povijest i status sredstva ostaju dostupni tijekom cijelog njegova životnog ciklusa.

44. QR sustav

Jedan sken povezuje fizički predmet s njegovim digitalnim zapisom.
Stroj, paket, paleta, registrator ili drugi objekt može voditi ravno na odgovarajući zapis u Pozitronu.

---

45. Organizacijska struktura

Pozitron razumije kako je tvrtka stvarno organizirana.
Uprava, prodaja, nabava, proizvodnja, logistika, računovodstvo i drugi odjeli mogu se definirati prema stvarnoj strukturi organizacije.

46. Korisnici

Svaki djelatnik dobiva vlastiti poslovni identitet u sustavu.
Profil povezuje osobu, funkciju, odjele, e-mail račune, prava pristupa i osobne postavke.

47. Uloge i ovlasti

Svaki korisnik vidi ono što treba za svoj posao.
Pristup se može kontrolirati prema modulu, funkciji, odjelu i razini odgovornosti.

48. Profili ovlasti

Novi djelatnik ne mora dobiti stotine ručno označenih prava.
Standardne kombinacije ovlasti mogu se pripremiti i primjenjivati prema ulozi.

49. Vlastiti statusi

Vaši procesi koriste vaše statuse.
Tvrtka sama definira nazive, boje i logiku statusa prema načinu na koji stvarno radi.

50. Dozvoljeni prijelazi statusa

Proces dobiva pravila, a ne samo popis boja.
Može se definirati iz kojeg statusa zapis smije prijeći u koji sljedeći status.

51. Vlastita polja i postavke

Pozitron se prilagođava poslovanju bez stalnog razvoja.
Polja, obavezni podaci, nazivi i druge postavke mogu se prilagoditi potrebama organizacije.

52. Vizualni identitet tvrtke

Pozitron postaje dio vašeg poslovnog okruženja.
Logo, memorandumi, jezik, valuta i druge postavke definiraju se na razini korisnika i organizacije.

---

53. TSP Dashboard

Vaše poslovanje na jednom ekranu.

KPI-jevi, grafovi, liste, rokovi, prodajni podaci i vlastiti widgeti slažu se prema potrebama svakog korisnika.

Ovo je jedna od ključnih kartica. Ne mora biti prva, ali kad dođe - treba imati veću vizualnu težinu od ostalih.

54. My Day

Pozitron ne pokazuje samo podatke, nego korisniku govori što je danas važno.
AI briefing, obveze, kašnjenja, odluke, kalendar i relevantne promjene okupljeni su na jednom početnom ekranu.

55. Prilagodljivi dashboardi

Direktor, prodavač i operater ne trebaju gledati isti ekran.
Svaki korisnik može imati dashboard prema vlastitoj ulozi, zadacima i odgovornostima.

56. Widgeti

Od jedne brojke do cijelog poslovnog pregleda.
KPI kartice, grafovi, rang-liste, rokovi i operativni podaci mogu se kombinirati u vlastiti pregled.

57. Drilldown

Brojka na dashboardu nije kraj informacije, nego početak.
Klik vodi ravno na konkretne zapise koji čine prikazani rezultat.

58. Top izvještaji

Brza usporedba rezultata kroz ljude, oznake i vrijeme.
Rang-liste, mjesečne matrice i izvoz daju brz operativni pregled bez zasebnog BI projekta.

---

59. Pozitron AI

AI ugrađen tamo gdje se posao stvarno odvija.
Nije zasebna aplikacija koju treba otvarati i objašnjavati joj kontekst.

60. AI u e-mailu

Od ideje do profesionalne poruke u nekoliko sekundi.
AI može doraditi, lektorirati, skratiti ili proširiti poruku te pripremiti odgovor prema uputi korisnika.

61. AI obrada računa

Dokument postaje podatak bez ručnog prepisivanja.
PDF ili fotografija računa mogu se analizirati i pripremiti za unos u URA-u.

62. Centralni AI mozak

AI zna kako je vaš Pozitron organiziran.
Znanje sustava omogućuje da pomoć bude vezana uz stvarni poslovni kontekst korisnika.

63. AI pod kontrolom

Umjetna inteligencija ima jasna pravila korištenja i troška.
AI se može uključivati po korisniku, dodjeljivati kvote i pratiti stvarnu potrošnju tokena.

64. Tokenomija

Potrošnja AI-ja transparentna je i mjerljiva.
Uprava vidi raspoloživo, dodijeljeno i potrošeno te može upravljati kvotama po korisnicima.

---

65. Roboti

Pozitron može reagirati i kada korisnik ništa ne klikne.

OKIDAČ -> UVJET -> AKCIJA.

66. Automatizacija procesa

Događaj u jednom dijelu sustava može automatski pokrenuti radnju u drugom.
Ugovor može otvoriti projekt, kašnjenje poslati upozorenje, a promjena statusa pokrenuti novi korak.

67. Vremenski Roboti

Neke aktivnosti ne čekaju događaj, nego vrijeme.
Robot može reagirati svaki dan, određeni datum ili periodično i izvršavati planirane akcije.

68. Roboti na pojedinom zapisu

Automatizaciju ne mora uvijek definirati administrator za cijelu tvrtku.
Određeni proces može se automatizirati i samo za konkretan ugovor, projekt ili drugi zapis.

69. Audit automatizacije

Automatizacija nije crna kutija.
Ostaje trag što je Robot pokrenuo, kada i nad kojim zapisom.

---

70. Integracije

Pozitron ne mora zamijeniti ono što već dobro radi.
Može povezivati postojeće poslovne sustave i pretvarati ih u dio iste poslovne slike.

71. Microsoft 365

Outlook, kalendar i Teams mogu raditi zajedno s Pozitronom.
Sinkronizacija poruka, sastanaka, kalendara i Teams poveznica povezuje svakodnevnu komunikaciju s poslovnim kontekstom.

72. Google Workspace

Postojeće Google okruženje može ostati dio svakodnevnog rada.
Google računi i povezane usluge mogu se uključiti u Pozitron bez napuštanja alata koje korisnici već poznaju.

74. eRačuni i vanjski servisi

Vanjske poslovne usluge mogu postati dio jednog procesa u Pozitronu.
Razmjena eRačuna i povezivanje s vanjskim servisima odvija se unutar istog poslovnog toka.

75. Pozitron API

Kada standardna integracija nije dovoljna, Pozitron se može otvoriti drugim sustavima kroz API.
Podaci i procesi mogu se sigurno povezivati s drugim aplikacijama i prilagođenim poslovnim rješenjima.

76. Mobilni Pozitron

Isti poslovni sustav dostupan je i na mobitelu i tabletu.
Korisnik pristupa istim podacima, zapisima i procesima kao na računalu, uz sučelje prilagođeno mobilnom radu.

77. PWA

Pozitron se na mobilnom uređaju može dodati na početni zaslon i koristiti poput aplikacije.
Bez instalacije iz trgovine aplikacija - isti Pozitron, prilagođen mobilnom ekranu i radu na terenu.

78. Rad na terenu

Posao se nastavlja i izvan ureda.
Serviser, prodavač ili voditelj na putu mogu pregledavati podatke, unositi aktivnosti, pratiti zadatke i raditi s klijentima izravno s terena.

79. QR + mobitel

Skeniranjem QR koda odmah se otvara pravi poslovni zapis.
Stroj, oprema, paket, dokument ili drugi fizički objekt može jednim skenom povezati korisnika s njegovim podacima, poviješću i aktivnostima.

---

80. Obavijesti

Korisnik ne mora stalno provjeravati je li se nešto dogodilo.
Pozitron ističe promjene, nove aktivnosti i događaje koji traže pažnju korisnika.

81. "Što se dogodilo?"

Najvažnije promjene sažete su u jedan pregled.
My Day izdvaja ono što je korisniku stvarno važno i smanjuje nepotreban informacijski šum.

82. "Čeka moju odluku"

Situacije koje traže odluku jasno su izdvojene od ostalih informacija.
Korisnik odmah vidi gdje njegov odgovor, potvrda ili odobrenje određuju sljedeći korak.

83. "Moram danas"

Današnji prioriteti izdvojeni su iz ukupne količine zadataka i obveza.
Korisnik dobiva jasan pregled onoga što zahtijeva njegovu pažnju upravo danas.

84. "Kasni"

Kašnjenja postaju vidljiva prije nego što prerastu u problem.
Pozitron izdvaja prekoračene rokove, zadatke i aktivnosti koje zahtijevaju reakciju.