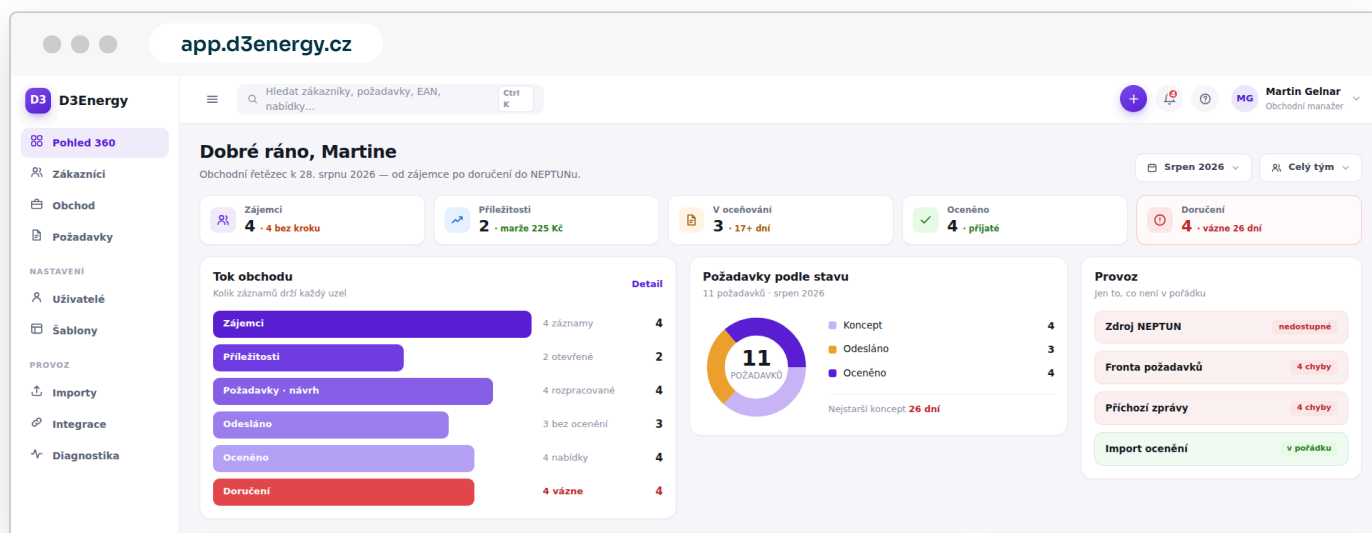


NOWY MODUŁ OD D3ENERGY

NEPTUN Sales

NEPTUN Sales to webowa nakładka sprzedażowa (CRM/pricing) na moduł wyceny NEPTUN. NEPTUN pozostaje silnikiem do samej wyceny dostaw energii, a NEPTUN Sales buduje wokół niego cały proces sprzedaży — od pierwszego kontaktu z potencjalnym klientem, przez tworzenie zapytań cenowych i ofert, aż po przekazanie podpisanej umowy. Rozwiązanie jest przeznaczone dla zespołu sprzedaży spółki energetycznej (menedżerów handlowych i handlowców) oraz zewnętrznych sieci sprzedaży, które potrzebują mieć pod jednym dachem klientów, szanse sprzedażowe i historię wycen.



Jak to działa

- 1 Aplikacja ma postać jednolitej strony internetowej z menu nawigacyjnym po lewej stronie, podzielonym na **warstwę sprzedażową** (Widok 360, Klienci, Sprzedaż, Zapytania) oraz **warstwę administracyjno-operacyjną** (Ustawienia, Użytkownicy, Szablony, Operacje, Importy, Integracje, Diagnostyka).
- 2 Cała logika wyceny znajduje się w systemie NEPTUN – moduł Pricing.
- 3 Wynikiem procesu są dane zapisane w bazie danych (klienci, aktywności, oferty).

Kluczowe ekrany

Widok 360

Zbiorczy widok całego łańcucha sprzedaży na bieżący dzień — „od leada po przekazanie do NEPTUN-a”.

- **Lejek sprzedażowy (funnel)** — Lead → Szanse → W wycenie → Wycenione → Przekazanie; przy każdym kroku liczba rekordów i kluczowy wskaźnik (np. marża ważona, liczba dni opóźnienia).
- **Przepływ sprzedaży** — wizualizacja, ile rekordów znajduje się w poszczególnych węzłach procesu, z możliwością wyświetlenia szczegółów.
- **Zapytania według statusu** — przegląd zapytań w przygotowaniu / wysłanych / wycenionych, łącznie z najstarszym szkicem.
- **Operacje** — panel typu „tylko to, co nie działa” — status źródła NEPTUN, kolejki zapytań, wiadomości przychodzących i importu wycen, z ostrzeżeniami o błędach.
- **Gdzie są zatory** — lista konkretnych rekordów (zapytania, szanse, przekazania), które system ocenił jako zablokowane bez zaplanowanego zadania, z możliwością natychmiastowego zaplanowania kolejnego kroku.
- **Ostatnie zdarzenia** — bieżący strumień zdarzeń (archiwizacja zapytania, przyjęcie oferty, sparowanie klienta, przeoczone zadanie, nieudane przekazanie itp.).

Sprzedaż

Codzienna praca handlowa pojedynczego użytkownika:

- **Moja praca** — kafelki KPI: zadania po terminie, zadania na dziś, klienci bez kolejnego kroku, szanse do zamknięcia w ciągu 30 dni, marża ważona otwartych szans.
- **Klienci bez kolejnego kroku** — lista klientów, którzy nie mają zaplanowanego żadnego otwartego zadania, z bezpośrednią akcją „Zaplanuj”.
- **Pipeline** — te same dane sprzedażowe co w Widoku 360, ale w uproszczonej formie do szybkiej orientacji.
- **Otwarte szanse** — karty z procentowym prawdopodobieństwem zamknięcia, oczekiwaną datą zamknięcia i wyliczoną marżą.
- **Moja praca / zadania** — lista otwartych zadań posortowana według terminu.
- **Ostatnia komunikacja** — dziennik aktywności (rozmowy telefoniczne, ponaglenia) u własnych klientów.

Zapytania (RFQ)

Ewidencja zapytań cenowych powiązanych z NEPTUN-em:

- Zapytania są zapisywane jako **lokalne szkice z automatycznym zapisem**, a po wysłaniu do NEPTUN-a powstają **niezmienne snapshoty** oferty.
- Wskaźniki przeglądowe: szkice, liczba dni oczekiwania na wycenę, liczba przyjętych ofert, łączny wolumen w MWh w wycenie.
- Tabela zapytań ze szczegółami: klient, osoba odpowiedzialna, nośnik energii, typ pomiaru, punkty poboru, okres dostaw, status (szkic / wysłane / wycenione / zaakceptowane), historia zmian i link do oferty końcowej.
- Obsługa filtrowania, grupowania według klienta, eksportu do Excela i tworzenia nowego zapytania.

Klienci

Centralna ewidencja klientów z ujednoliconym widokiem na oba nośniki energii:

- Źródło rekordu jest zawsze widoczne — **NEPTUN, Lokalny** lub **Sparowany** (lokalny rekord powiązany z rekordem z NEPTUN-a).
- Wskaźniki zbiorcze: liczba klientów, punkty poboru energii elektrycznej i gazu, liczba klientów bez kontaktu (dla których nie można więc zaplanować kolejnego kroku).
- Tabela klientów z NIP, liczbą punktów poboru, typem pomiaru (A/B/C/C4), miejscowością i datą ostatniej aktualizacji.
- Funkcja „**Odśwież z zewnętrznych źródeł**” do ponownej synchronizacji z NEPTUN-em.

Klient 360

Kompletna karta pojedynczego klienta łącząca dane handlowe i techniczne:

- Dane podstawowe (NIP/REGON, typ klienta, sposób obsługi, adres, obecny sprzedawca, stan spójności danych) oraz szybka akcja „Utwórz zapytanie”.
- Zestawienie punktów poboru według nośnika (energia elektryczna / gaz) wraz ze zużyciem w MWh i typem pomiaru.
- **Wycena** — historia zapytań i ofert klienta ze statusami i linkami do konkretnych wersji ofert.
- **Przegląd sprzedażowy** — aktywna szansa, marża ważona, prawdopodobieństwo zamknięcia, oczekiwana data zamknięcia.
- **Osoby kontaktowe** — z ostrzeżeniem, jeśli klient nie ma żadnej (blokuje to wysłanie oferty i zaplanowanie kolejnego kroku).
- **Oś czasu** — chronologiczny dziennik wszystkich zdarzeń u klienta.

Operacje, integracje, diagnostyka

Aplikacja zawiera własne sekcje Operacje / Integracje / Diagnostyka, w których widać stan przetwarzania (dostępność źródła, kolejka zapytań, import wycen) — działa więc również jako monitoring kondycji systemu, uzupełniony o zarządzanie użytkownikami, szablonami ofert i importami danych.

NEPTUN pozostaje silnikiem wyceny, NEPTUN Sales otacza go warstwą sprzedażową

Główne korzyści dla użytkowników



Jedno miejsce na cały proces sprzedaży — od leada po przekazanie — zamiast przełączania się między NEPTUN-em a innymi narzędziami w przeglądarce.



Widać, gdzie sprzedaż utyka — automatyczne wykrywanie zablokowanych zapytań, szans i przekazów bez zaplanowanego kroku.



Bieżące KPI — marża ważona, prawdopodobieństwo zamknięcia, wolumen w MWh, liczba dni w poszczególnych etapach.



Spójność danych — dane sprzedażowe i cenowe we wspólnej bazie danych, bez ręcznego parowania między systemami.



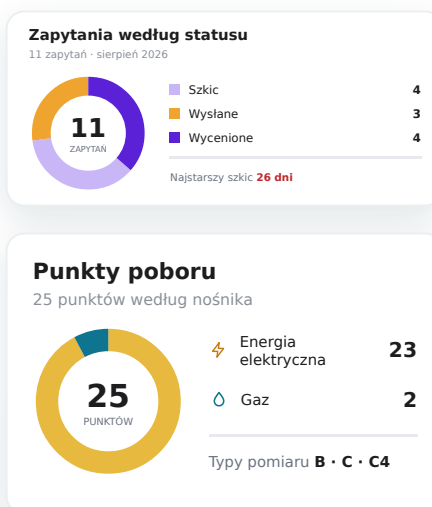
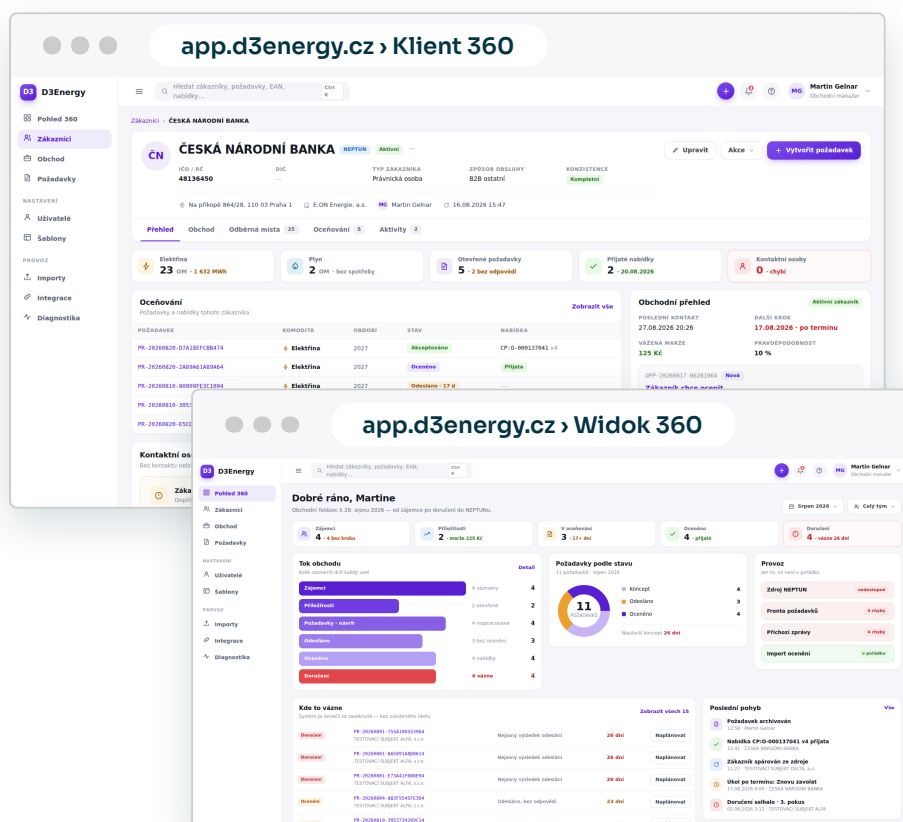
Audytowalność ofert — niezmiennie snapshoty wysyłanych ofert oraz pełna historia wersji i aktywności u klienta.



Konfigurowalne narzędzie klasy enterprise — własne zarządzanie użytkownikami, szablonami ofert, importami danych i połączeniami (integracjami) z otaczającymi systemami, uzupełnione o diagnostykę do monitorowania stanu przetwarzania.

Czy to rozwiązanie zainteresowałoby Twój zespół sprzedaży?

Daj nam znać, czy chcesz bliżej poznać NEPTUN Sales — chętnie umówimy krótką prezentację.



Rzeczywiste ekrany NEPTUN Sales (app.d3energy.cz) — Klient 360, Widok 360 oraz szczegóły „Zapytania według statusu” i „Punkty poboru”.



Beata Řeháková

Konsultant D3Energy · Polska

T +48 452 836 368

E beata.rehakova@seyfor.com

W www.d3energy.eu

D3Energy | seyfor

Just sey it!