




**ТвикСелл** — это простая и уникальная  
система управления вашим бизнесом

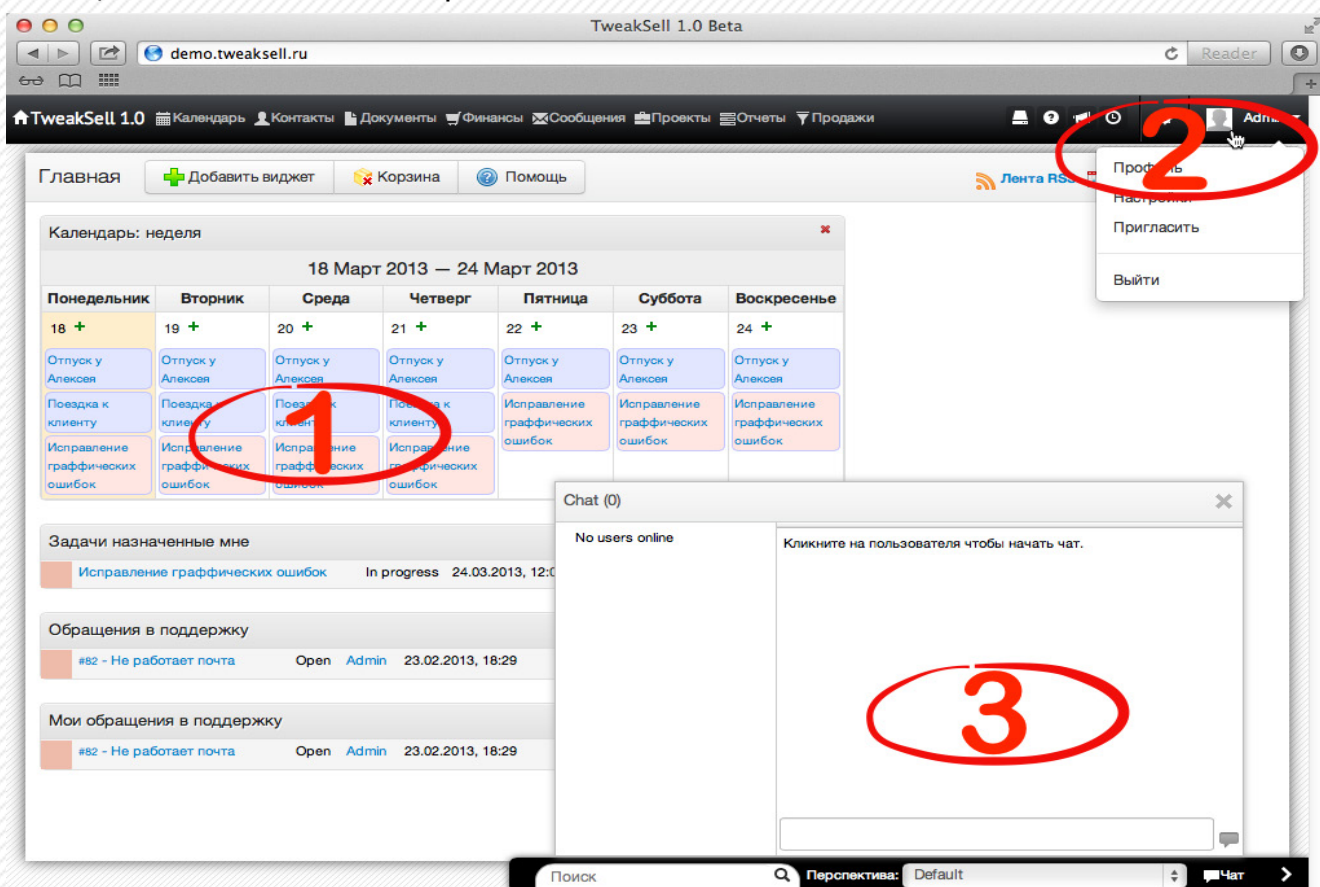
A stylized, light gray silhouette of a city skyline with various skyscrapers of different heights and shapes, positioned in the lower half of the page.

**Лучший, современный  
ОБЛАЧНЫЙ СЕРВИС  
для вашего бизнеса**

## О системе «TweakSell»

- «Что такое **TweakSell?**» - «**TweakSell** является простым в использовании программным обеспечением!» **Tweaksell**, разработан под эгидой — «в одной услуге, имеется все необходимое для вашего бизнеса». Базовая версия включает в себя следующие глобальные взаимосвязанные подсистемы, применимые к определенным областям бизнеса: CRM & Sales management, Finance management & Groupware, Service desk & Knowledge management, Time tracking & Project management и другие побочные функции.

Возможности системы: Календарь, Контакты и компании, Документы, Финансы, Сообщения, Проекты, Продажи, Инфраструктура, База знаний, Служба поддержки, Рупор, Отчеты, а также мобильная версия.



### Главное окно приложения — «Dashboard»

На рисунке выше представлены следующие рабочие области главного окна приложения:

- **1** — «Dashboard» (область виджетов) – элементы управления для быстрого доступа и информирования;
- **2** — элемент навигации для быстрого доступа к подсистемам – «меню»;
- **3** — скрывающаяся, контекстная область поиска, перехода между «папками» и обмена сообщениями (чат).

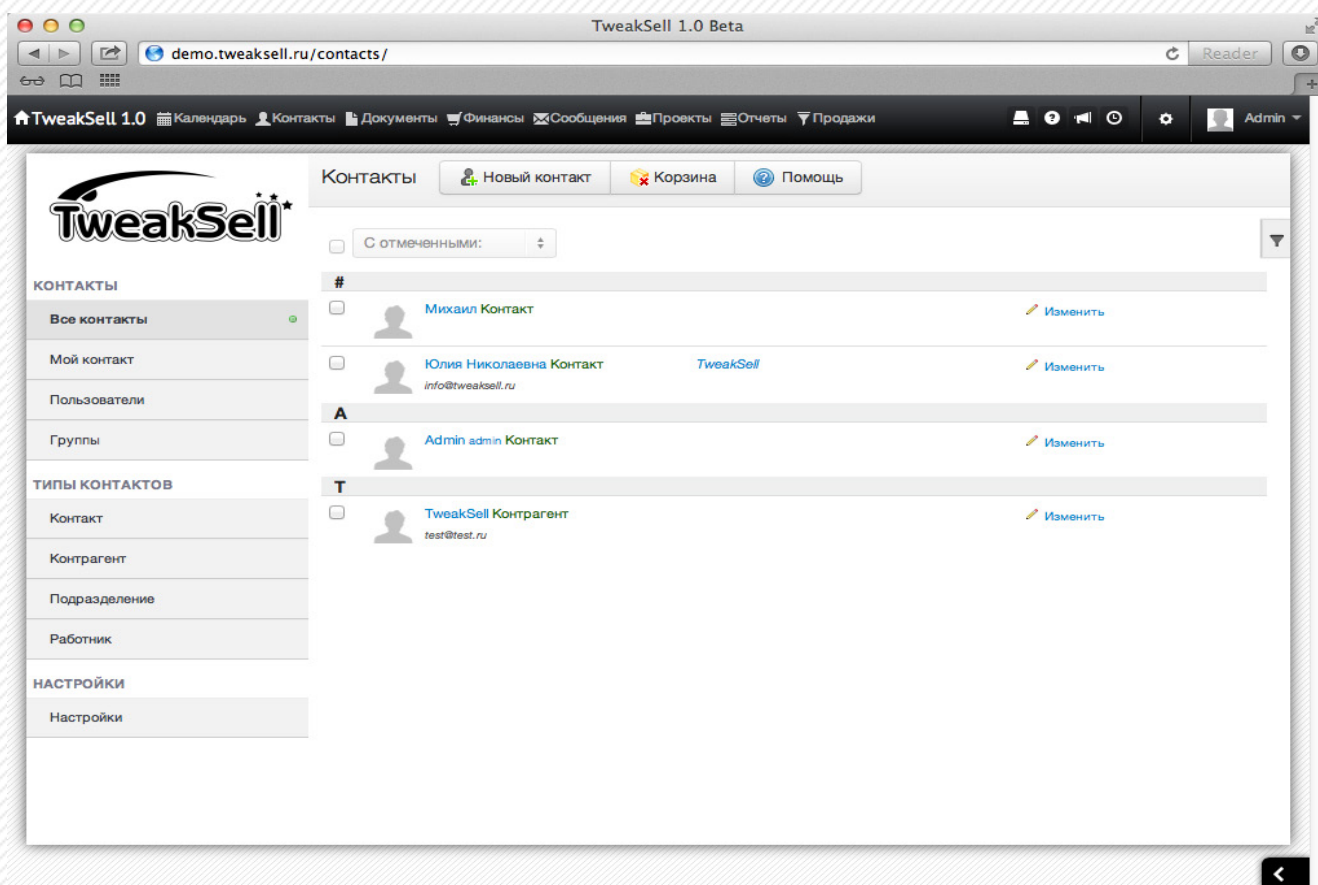
Основное преимущество системы, высокая интеграция, использование открытых технологий и минимальная цена решения на рынке в **\$ 9.99 США** за пользователя в месяц.



## Подсистема «Контакты»

Модуль управления информацией о контактах позволяет консолидировать в одном месте имеющуюся в компании информацию о компаниях клиентах и контактных лицах в этих компаниях с учетом разделения контактов на различные группы, а также регистрировать дополнительную информацию, которая не может быть получена из существующих систем, но необходима для обслуживания клиентов или выполнения аналитических операций.

Подсистема предоставляет инструменты создания, просмотра, поиска клиентов и формирования различных выборок на основе сохраняемых фильтров и построения отчетов. Подсистема позволяет добавлять любые необходимые поля к карточке учета клиента.



### Подсистема «Контакты»

Модуль управления контактной информацией предоставляет разнообразные возможности учета данных:

- **обычные предопределенные характеристики;**
- **собственные определяемые характеристики различных типов;**
- **установка статусов контактов;**
- **градация типов контактов;**
- **связь контактов между собой.**

Подробную историю по учету клиентских операций (взаимоотношений с клиентами – действий, счетов, предзаказов и т.п.), можно узнать в следующем разделе.

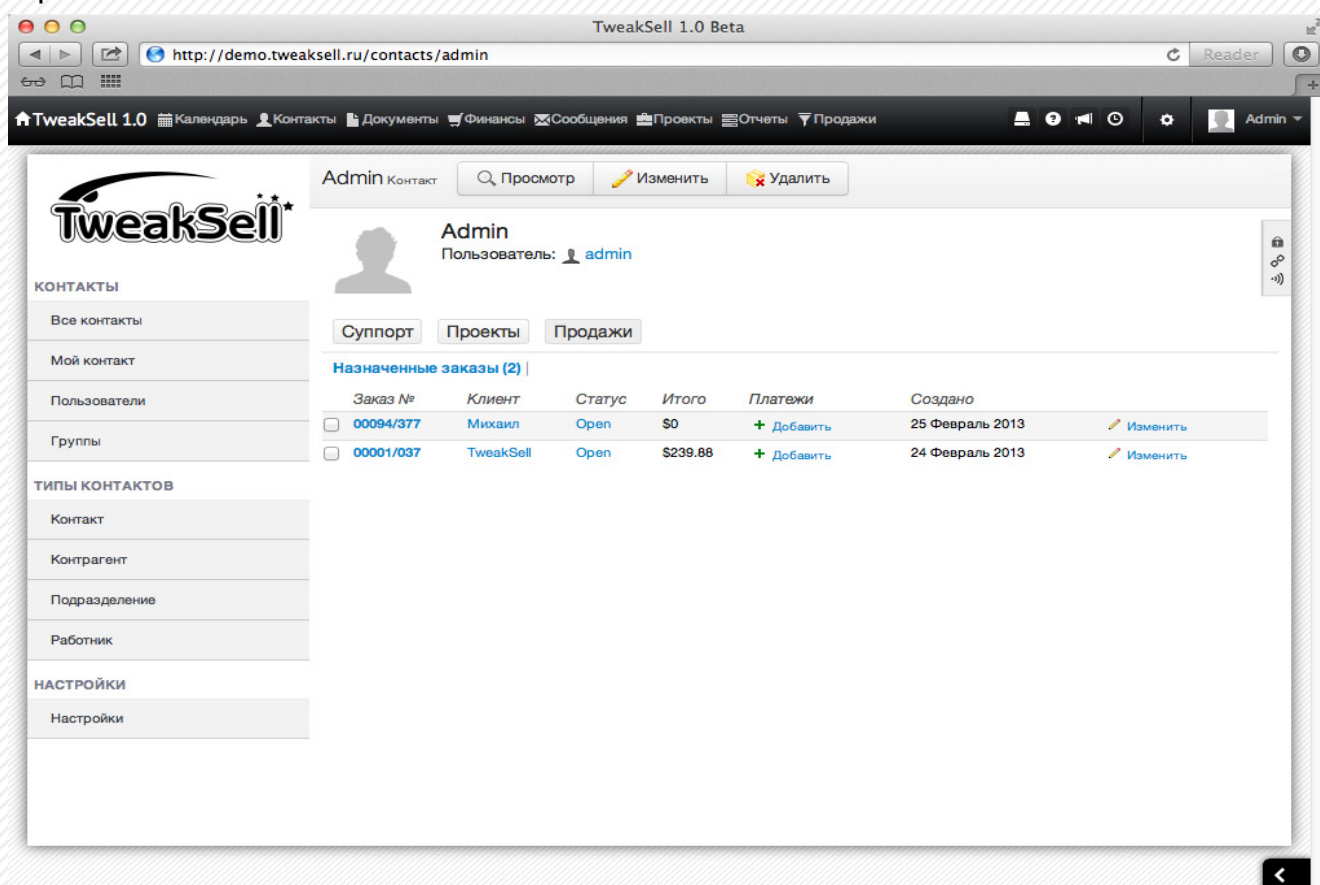
иняем мир!



## Взаимоотношения (CRM)

Становление рыночных отношений приводит к изменению условий, в которых функционирует ряд предприятий, рынок становится более динамичным, требуется более высокая скорость реакции предприятия на его изменения. Система управления взаимодействием с клиентами (сокр. от англ. CRM) — корпоративная информационная система, предназначенная для автоматизации и повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними и последующего анализа результатов.

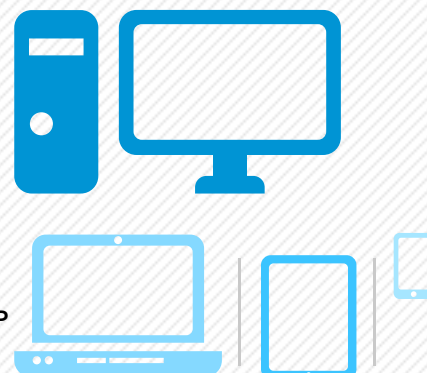
В рамках нашей системы, происходит полный учет операций по всем подсистемам в разрезе клиентов или контактов.



### Подробная информация о «Контакте»

Взаимоотношение с клиентами в рамках **TweakSell**, подсистемы «Контакты» дает возможность получить, сохранить и обработать полную историю взаимодействия с Вашими клиентами. Вы можете применить различные методы анализа для получения знаний на основе собранных данных, в частности, предсказать, что клиент захочет в будущем.

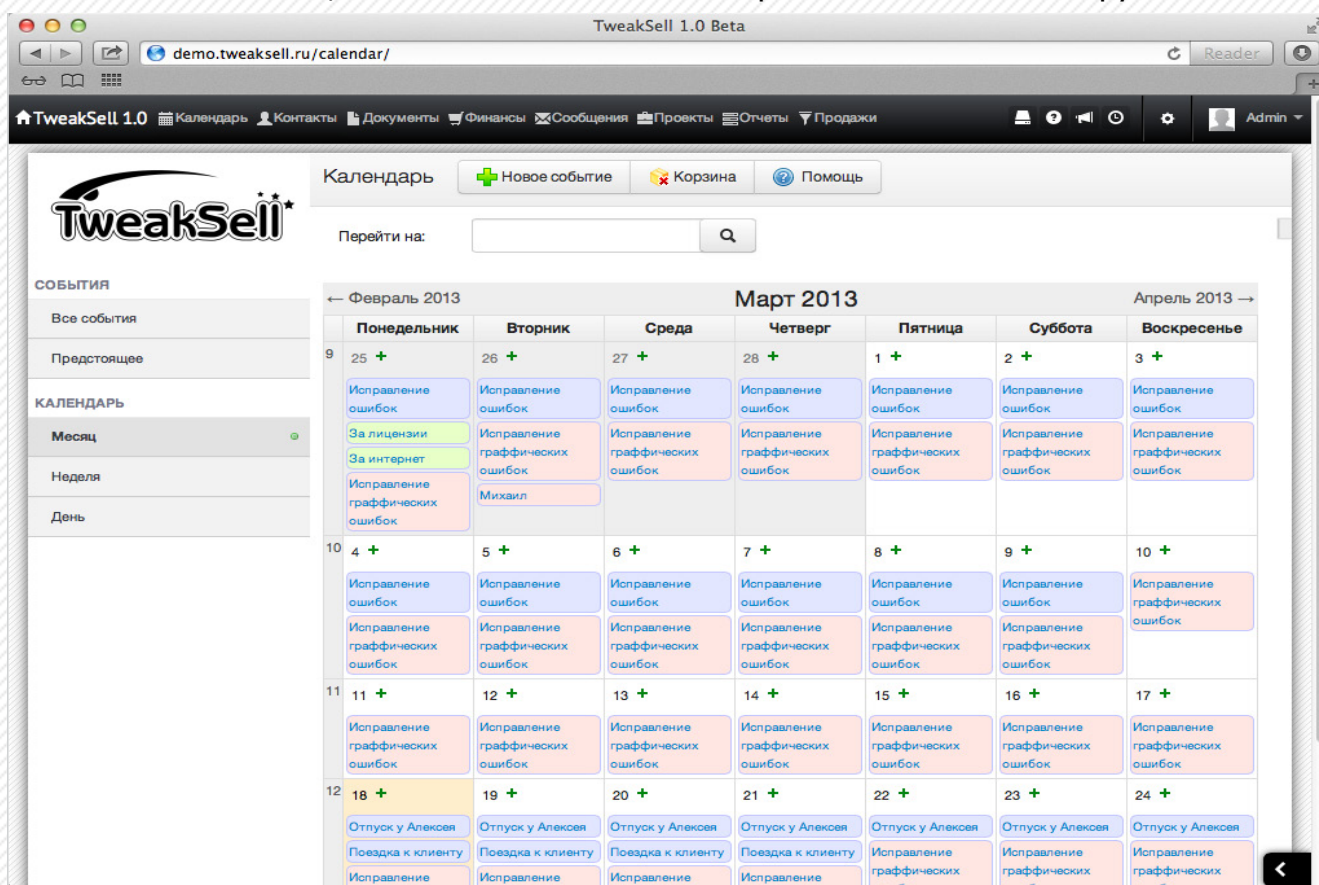
Благодаря CRM-системе, в рамках продукта **TweakSell**, можно провести сегментацию аудитории, проанализировать эффективность работы конкретного канала сбыта, успешность рекламной кампании, оптимально загрузить свою сбытовую и сервисную сеть и т.д.



## Подсистема «Календарь»

Модуль «Календарь», позволяет наладить деловые отношения между пользователями системы, распределить обязанности и назначить ответственных. С помощью этого модуля вы можете планировать проекты, в которых принимают участие несколько сотрудников или отделов, а также вести обсуждение информации и выставлять на общее обозрение свои идеи, для получения адекватной критики.

Закрыв задание, вы всегда сможете найти его в архиве и просмотреть все подробности: кто участвовал в дискуссии, как она проходила, какое решение было принято, а при необходимости вы сможете заново поднять этот вопрос. Благодаря тесной интеграции с подсистемой «Отчеты», всегда возможно оценить производительность сотрудников.



### Подсистема «Календарь»

Подсистема позволяет аккумулировать все общие временные данные системы **TweakSell**, например: дата выставления платежа, предварительная дата проведения совещания, дата ожидаемой оплаты, дата старта проектной задачи и многие другие, а также позволяет создавать личные задачи или назначать пользователей этих задач.

Задачи создаются для отдельных, небольших и краткосрочных работ, если требуется временное планирование для продолжительных работ, который требует привлечения многих сотрудников, то это уже проект. Подробнее по проектам в соответствующем разделе.

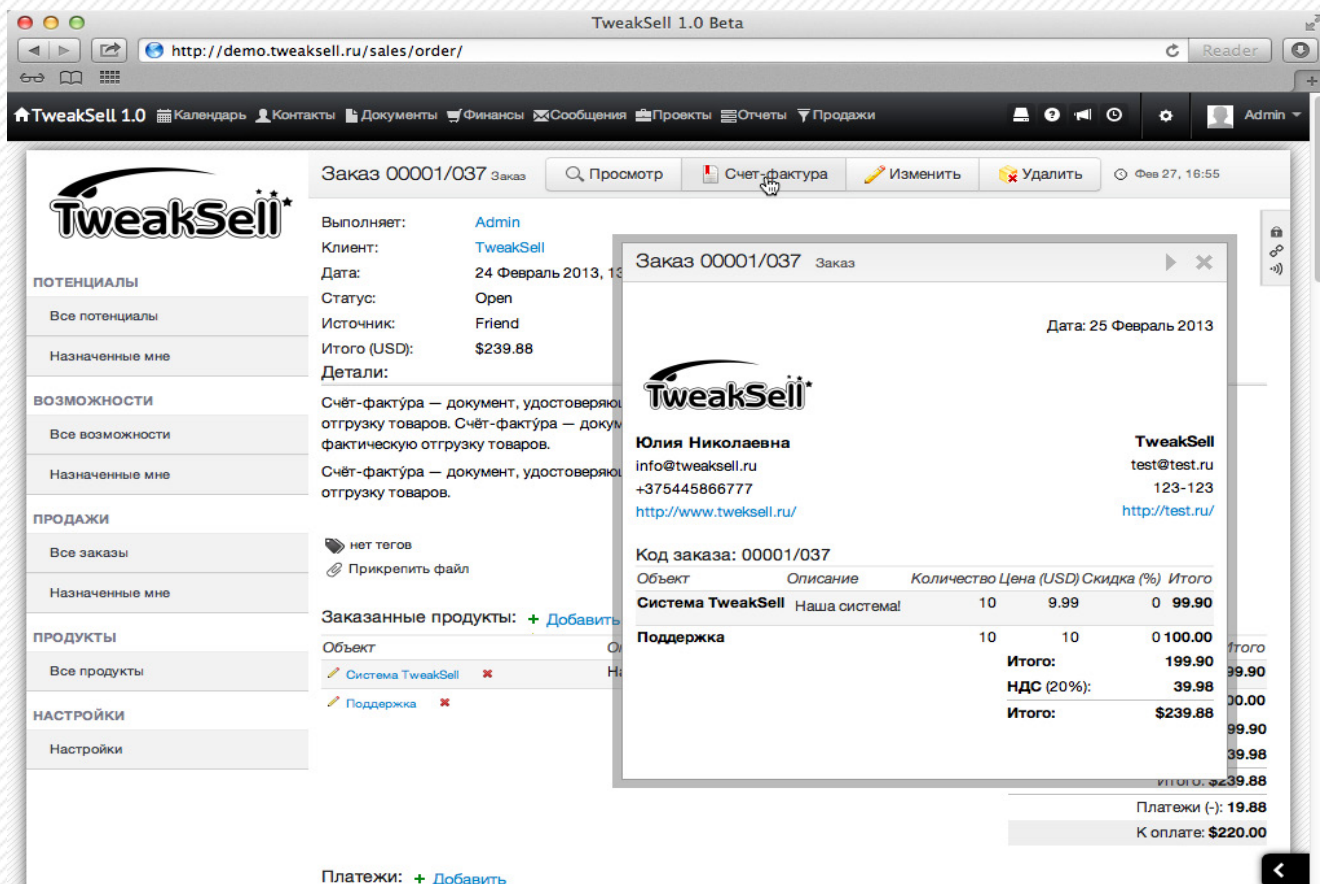


## Подсистема «Продажи»

Поскольку продажи являются основной функцией в большинстве организаций, этот модуль обычно наиболее развит и взаимосвязан с каждой из подсистем.

Подсистема управления продажами TweakSell подразумевает следующие задачи:

- **управление продажами;**
- **управление возможностями;**
- **управления потенциальными клиентами;**
- **управление продуктами;**
- **управление счетами;**
- **осуществлять контроль оплат по продажам.**



Скриншот интерфейса подсистемы «Продажи» TweakSell. В центре экрана отображены детали заказа 00001/037, включая статус, дату и сумму. Открыто модальное окно с детальной информацией о заказе, включая контактные данные клиента и таблицу товаров с ценами и скидками.

Объект	Описание	Количество	Цена (USD)	Скидка (%)	Итого
Система TweakSell	Наша система!	10	9.99	0	99.90
Поддержка		10	10	0	100.00
<b>Итого:</b>					<b>199.90</b>
<b>НДС (20%):</b>					<b>39.98</b>
<b>Итого:</b>					<b>\$239.88</b>

### Подсистема «Продажи»

Подсистема позволяет оптимально организовать продажи компании и сделать работу с заказами удобной и эффективной. Подсистема покрывает весь цикл организации продажи.

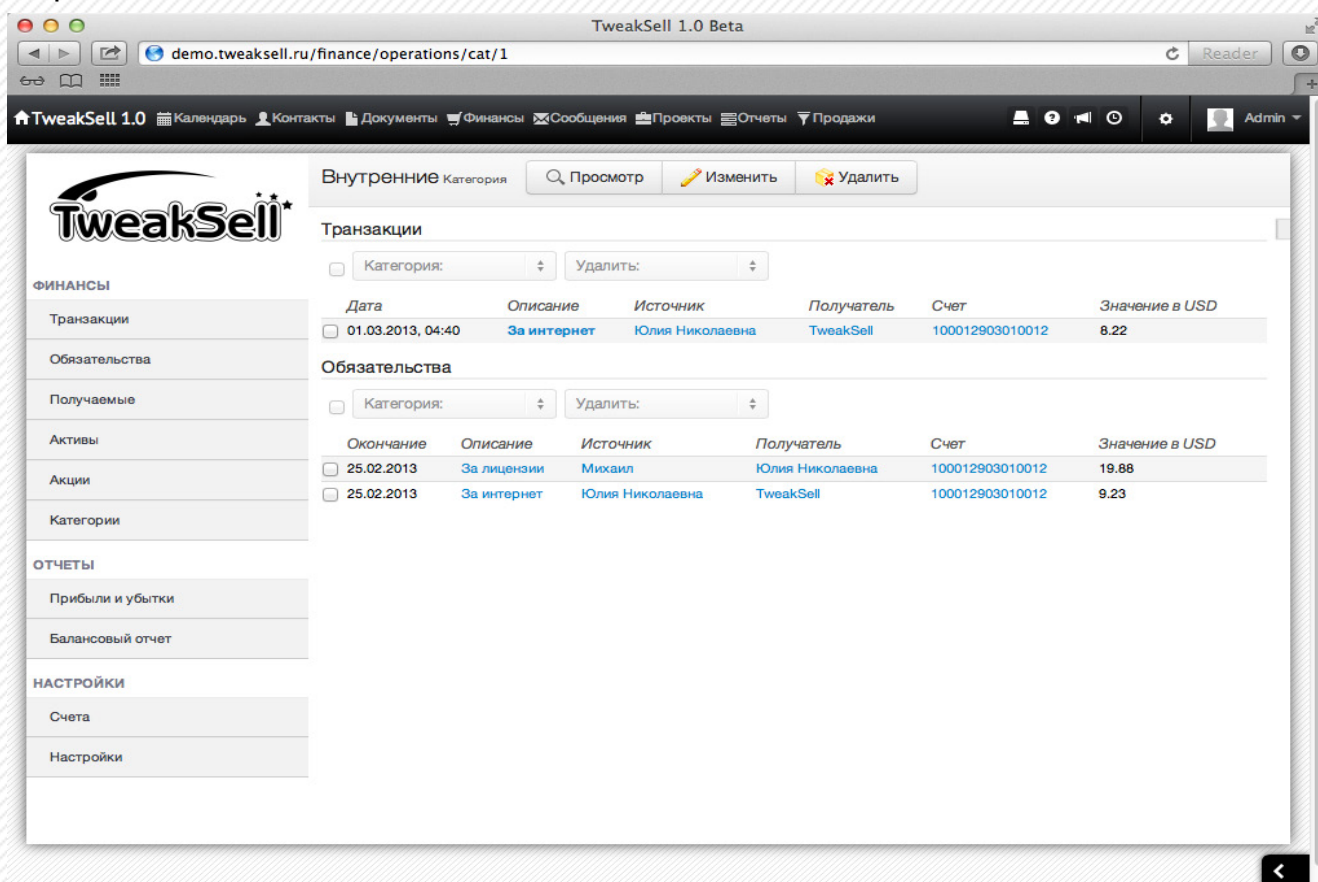
Система организации продажи обеспечивает отдел сбыта следующей информацией: доскональным описанием товара, информацией о ценах и скидках, средствах стимулирования продаж, продвижении товара, финансовых планах клиентов и вариантах их использования, а также дополнительной информацией: сведениях о конкурентах, информацией о новых товарах и запасах на складах.



## Подсистема «Финансы»

Подсистема идеальна для организации финансового и бухгалтерского учета в рамках МСФО. Комплексное применение подсистемы идеально и оправдано в случае микро-организаций с применением упрощенной системы налогообложения и достигается это путем настройки и формирования «книги учета доходов и расходов».

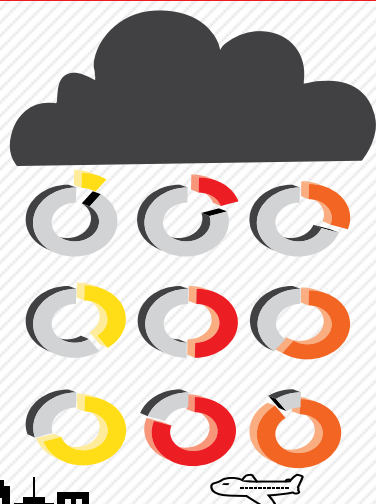
Применении системы в малых и средних организациях возможно для оперативного анализа, контроля и учета в разрезе основной деятельности компании, без использования сложных систем с возможной интеграцией к текущим используемым приложениям, а также управлению основной деятельности из любой точки мира по средствам сети интернет.



### Подсистема «Финансы»

Подсистема управления финансами TweakSell подразумевает следующие задачи:

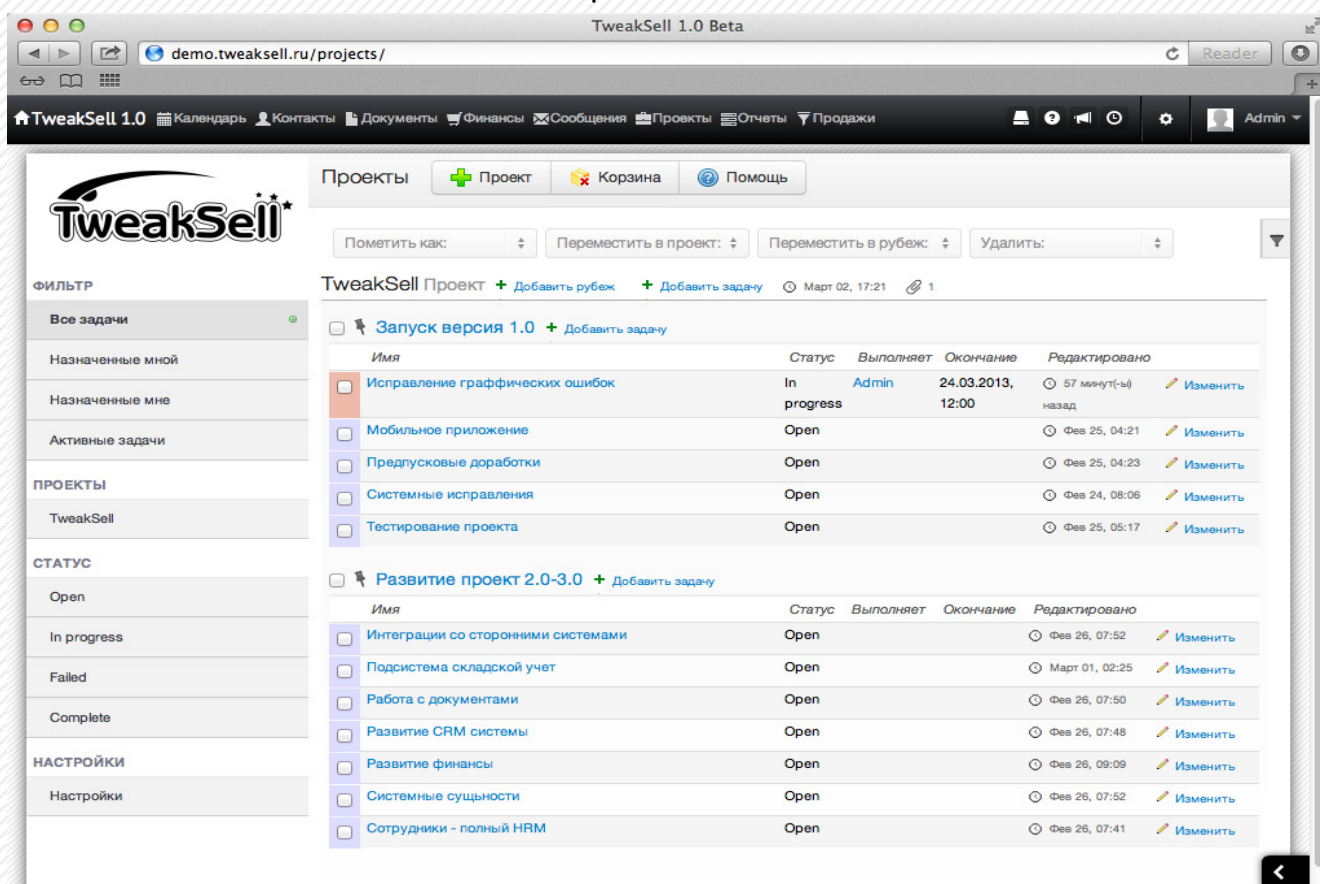
- **учет финансовых транзакций (платежей);**
- **учет платежных требований и обязательств;**
- **учет активов и основных средств, базовая амортизация и затраты на обслуживание;**
- **учет акций, паев, дивидендов с возможностью расчетов доходности, премии и капитализации;**
- **движение денежных средств в разрезе категорий;**
- **формирование книги учета доходов и расходов;**
- **аналитика деятельности организации в разрезе прибыли и убытков, а также баланса.**



## Подсистема «Проекты»

Подсистема «Проекты» позволяет наладить распределение обязанностей и ответственности внутри организации. Проекты тесно интегрированы с основными элементами системы (продажи и финансы) и позволяют вести планировать работы, назначать исполнителей, давать задания и поручения с последующим отслеживанием их выполнения, вести файловый архив по проектной деятельности. Проекты могут иметь неограниченное число вложенности (подзадач), рубежей.

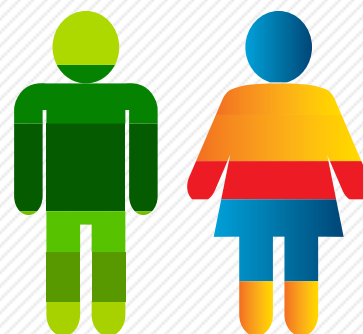
Одной из санных функций планирования является построение «диаграммы Ганта» которая позволяет наглядно проследить и управлять временными рамками задач, в той последовательности как их необходимо решать.



### Подсистема «Проекты»

Современный бизнес не может обойтись без контроллинга процессов, дисциплины и отслеживания полного цикла работы с клиентом. Одна из актуальных и необходимых функций в рамках подсистемы «Проекты» — это учет рабочего времени (**тайм-менеджмент**).

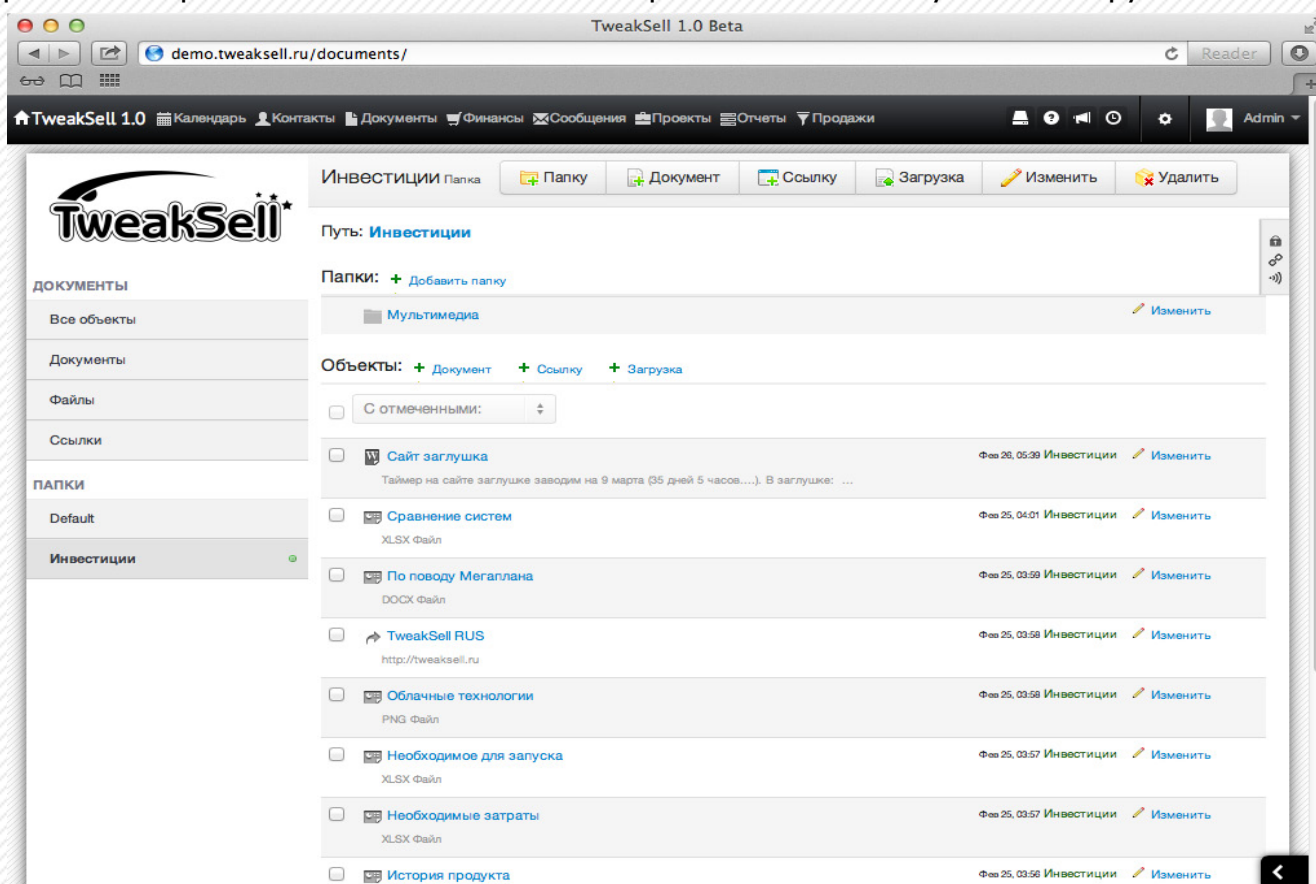
Тайм-менеджмент, не просто процесс контроля над временем, потраченным на определенный вид деятельности, но и целая методология которую нужно разрабатывать с сотрудниками предприятия. Сейчас управление временем незаменимый инструмент для построения эффективной и четкой работы всех сотрудников компании максимально прозрачно.



## Подсистема «Документы»

Подсистема «Документы» позволяет обмениваться со своими коллегами и сотрудниками документами, таблицами, изображениями и любыми другими файлами из любой точки мира. В рамках системы позволена организация иерархического хранения документов любого уровня вложенности. В случае если какой-либо загруженный документ был изменен, необходимо просто загрузить его как новую версию документа. В подсистему можно не только загружать свои документы но и создавать документы которые в последствие можно выгрузить или отправить клиенту по электронной почте.

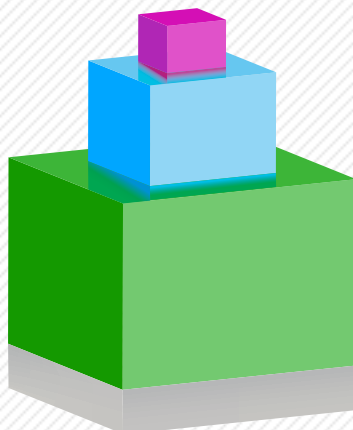
В случае необходимости или длительного цикла согласования документов его можно прокомментировать и соответственно вести рейтингование документов сотрудниками.



### Подсистема «Документы»

В подсистеме «Документы» реализованы функции для удобной организации и хранения полезных интернет-ссылок – которые предназначены для повсеместного использования командой ваших сотрудников, с возможностью комментирования, ратинирования и ведения истории.

Одной из первоначальных задач по развитию системы «TweakSell» является доработка подсистемы «Документы», а именно разработка полноценного Office подобного редактора документов и интеграции с системами онлайн хранения документов, всем пользователям системы дополнение будет установлено бесплатно.

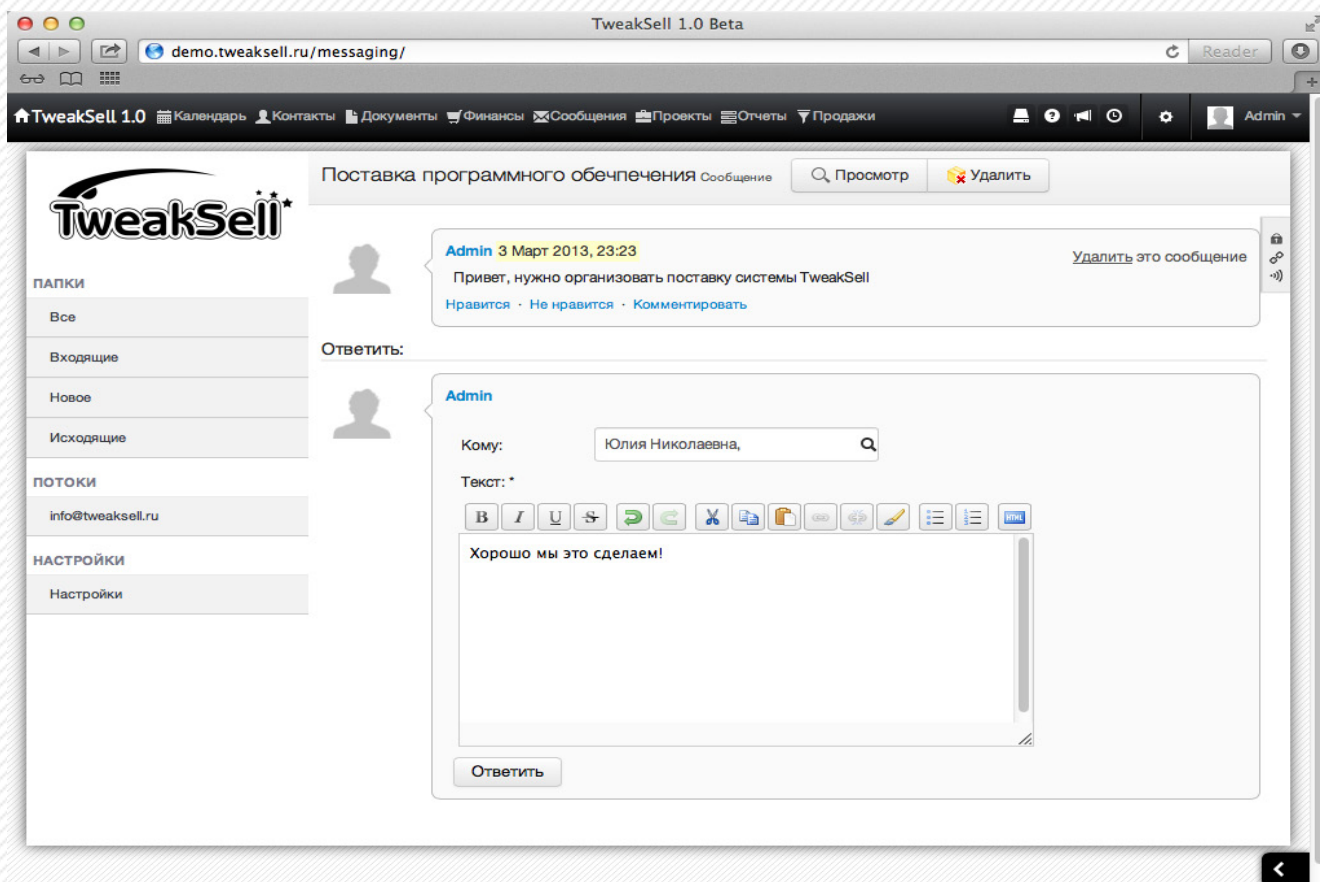


## Подсистема «Сообщения»

Подсистема «Сообщения» — это не просто ваша внутренняя корпоративная почта, но и интегрированная почтовая система, которая при желании позволяет организовать отбор сообщений которые требуют ответа и приходят на вашу электронную почту.

Вы можете написать или перенаправить письмо своему коллеге или начальнику, а также сделать массовую рассылку, с указанием, кто из сотрудников вашей компании увидит это письмо.

Подсистема поддерживает связь с сервисами IMAP, POP3 и SMTP, для более тесной интеграции с почтовыми серверами.



### Подсистема «Сообщения»

В систему интегрирован встроенный веб-мессенджер (чат) который позволяет эффективно обмениваться мгновенными сообщениями прямо через браузер в рамках единого рабочего пространства, а также вести историю переписки и видеть коллег онлайн.

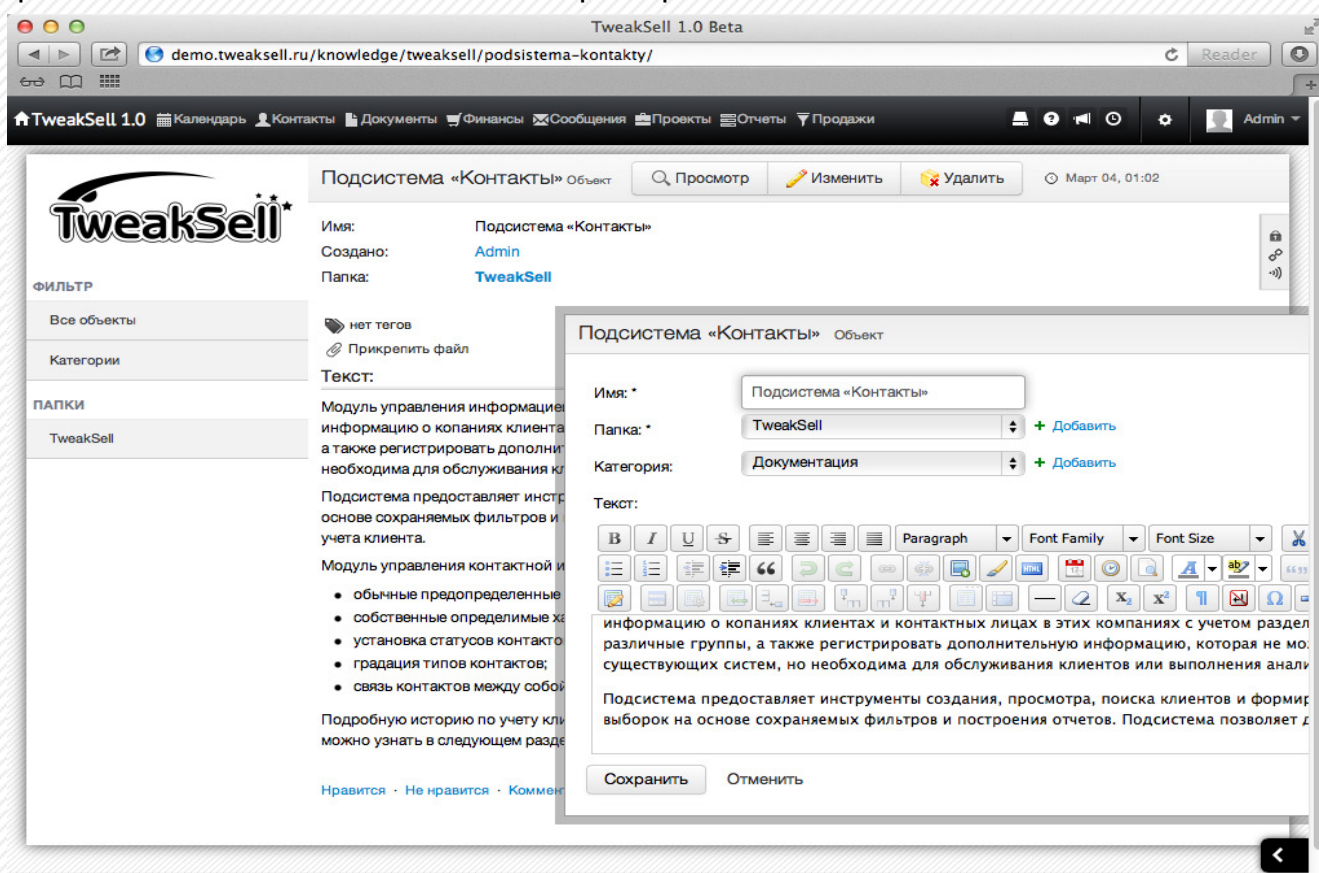
Мы можем интегрировать Jabber XMPP, Microsoft Lync или любую другую используемую вами систему обмена мгновенными сообщениями непосредственно в чат «Tweak-Sell». Благодаря API системы, можно интегрировать форму службы онлайн поддержки или онлайн консультанта непосредственно на ваш корпоративный сайт.



## Подсистема «База знаний»

В современных условиях требуется организовать рабочий процесс таким образом, чтобы как сотрудник, так и клиент мог получить исчерпывающую информацию по интересующему его предмету, в таком случае здесь на помощь приходит подсистема «База знаний» которую можно описать как совокупность программных средств, обеспечивающих поиск, хранение, преобразование и запись в памяти компьютера сложно структурированных информационных единиц (знаний).

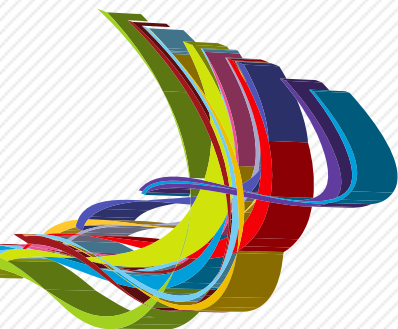
Подсистема позволяет построить как простые справочники, картотеки, каталоги так и сложные системы (базы знаний) с внутренними и внешними связями. Открытая структура справочников позволяет полностью охарактеризовать ваши объекты.



### Подсистема «База Знаний»

Неструктурированные данные и информация в электронном виде сегодня растут быстрее всего – их объем удваивается каждый год, и некоторые компании буквально тонут в океане данных.

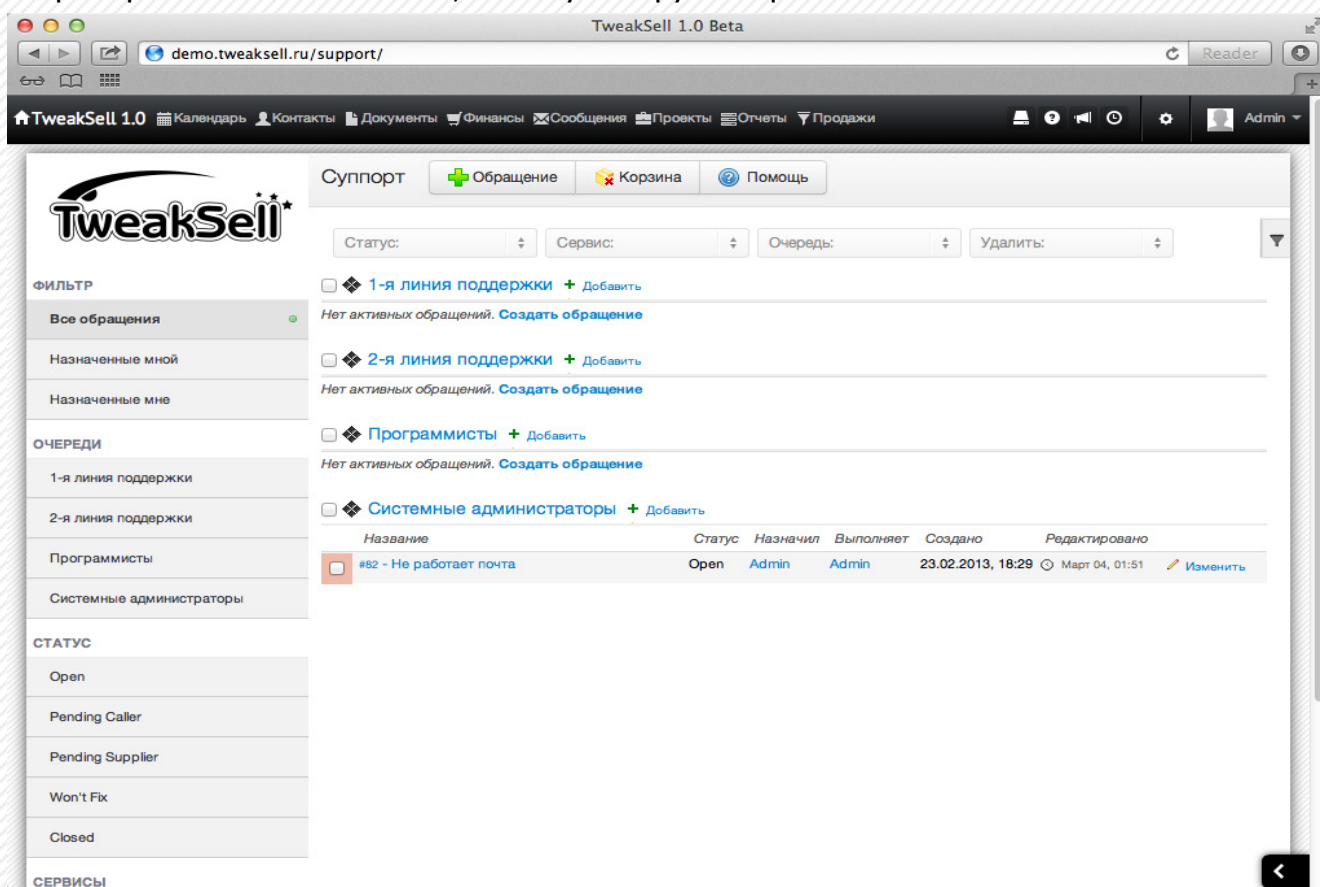
С использованием набора функций базы знаний системы можно хранить информацию о товарах, услугах компании, конкурентах, особенностях рынка, о структуре компании. Базы знаний помогают и тесно вовлечены в процесс принятия решений. Система полнотекстового поиска по базе знаний, в короткий срок позволяет найти любую интересующую вас информацию – независимо от места ее расположения.



## Подсистема «Суппорт»

Подсистема «Суппорт» является полнофункциональной Service Desk системой и позволит вам вывести техническую поддержку ваших клиентов на качественно новый уровень с минимальными затратами.

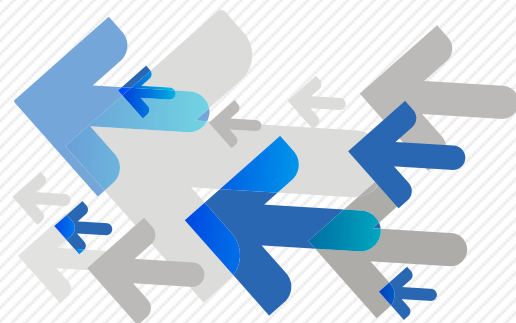
В рамках подсистемы допускается принимать заявки по электронной почте, через форму на сайте по средствам интеграции, по телефону или пользователями вашего офиса непосредственно через интерфейс системы «TweakSell». Благодаря системе можно разделить службу поддержки по рангу исполнителей и тем самым ускорить и стандартизировать в соответствии с ITIL работу с заявками и инцидентами, оперативно контролировать их исполнение, вести учет трудозатрат.



### Подсистема «Суппорт»

Прежде всего, каталог услуг – это единый источник информации об услугах, предоставляемых фирмой. Каталог услуг содержит ориентированное на бизнес-заказчиков описание услуг и их назначения, а также уровней качества, которых заказчик может от этих услуг ожидать.

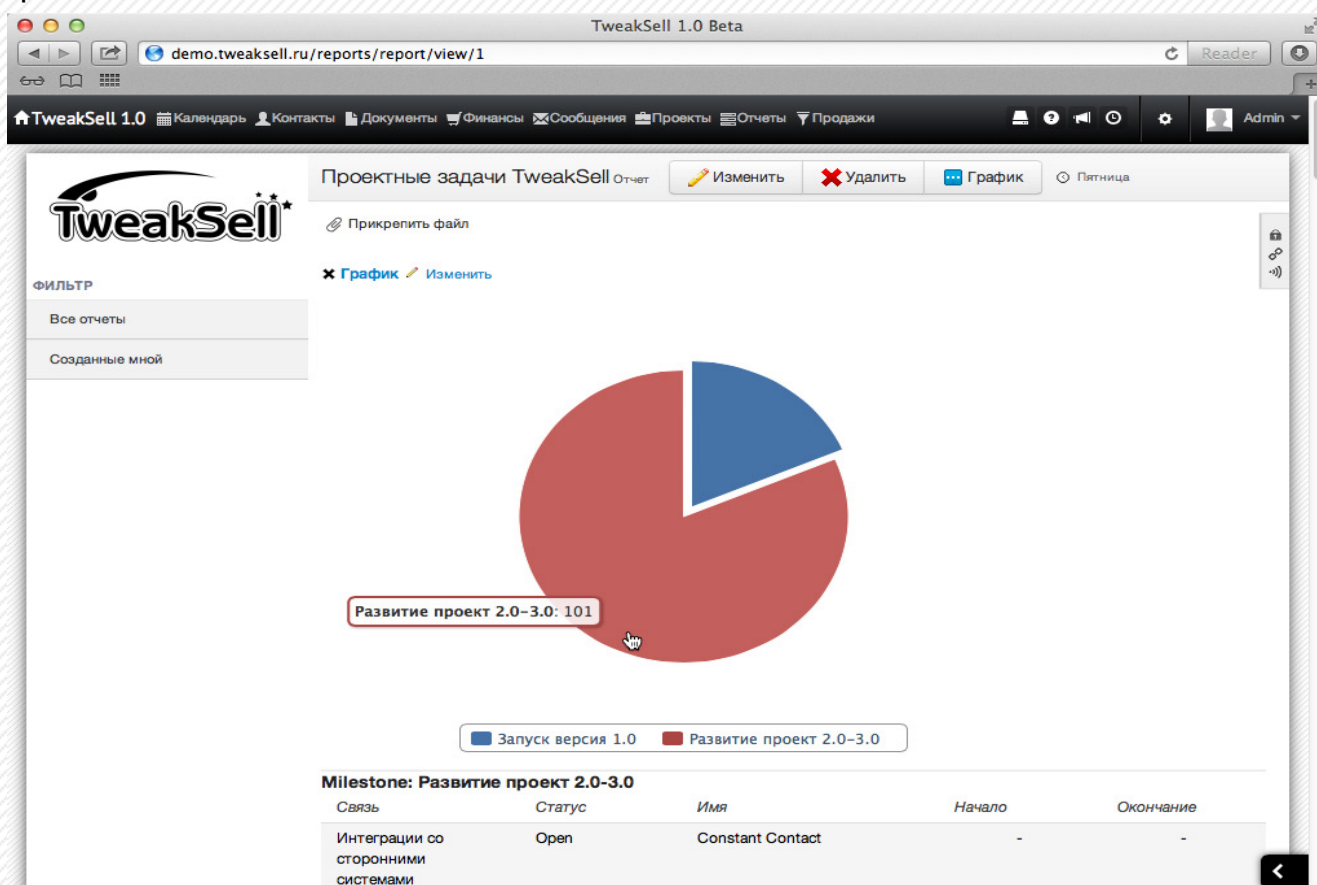
Соглашение об уровне обслуживания (SLA) позволяет определить, по каким сервисам из каталога услуг мы оказываем поддержку, подсистема позволяет устанавливать сроки реагирования на поступающие заявки и расписание действий по ним, согласно которому выполняется обслуживание клиентов.



## Подсистема «Отчеты»

Подсистема «Отчеты» предназначена для решения задач анализа, формирования детальных и обобщенных качественных показателей работы предприятия и подчиненных ему филиалов и подразделений на основе единых подходов, обеспечивая объективную сравнимость результатов их деятельности и текущего технического состояния.

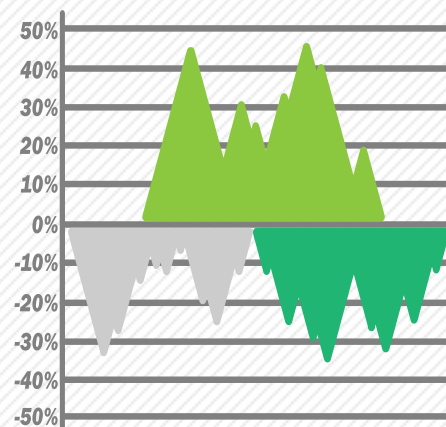
Информация, накопленная в системе, используется для обобщения и подготовки итоговой информации в различных разрезах. Конструктор отчетности может быть интегрирован с любым вашим хранилищем данных. Отчет – это удобный инструмент, позволяющий оценить эффективность, трудоемкость и временные затраты компании на достижение определенных целей.



### Подсистема «Отчеты»

В систему тесно интегрирован конструктор любых видов отчетности по накопленным данным. Созданные с помощью конструктора отчеты – часть процесса коммуникаций в компании, так нужной сотруднику и руководителю, благодаря продуманной отчетности можно отказаться от проведения постоянных совещаний по оперативной деятельности компании.

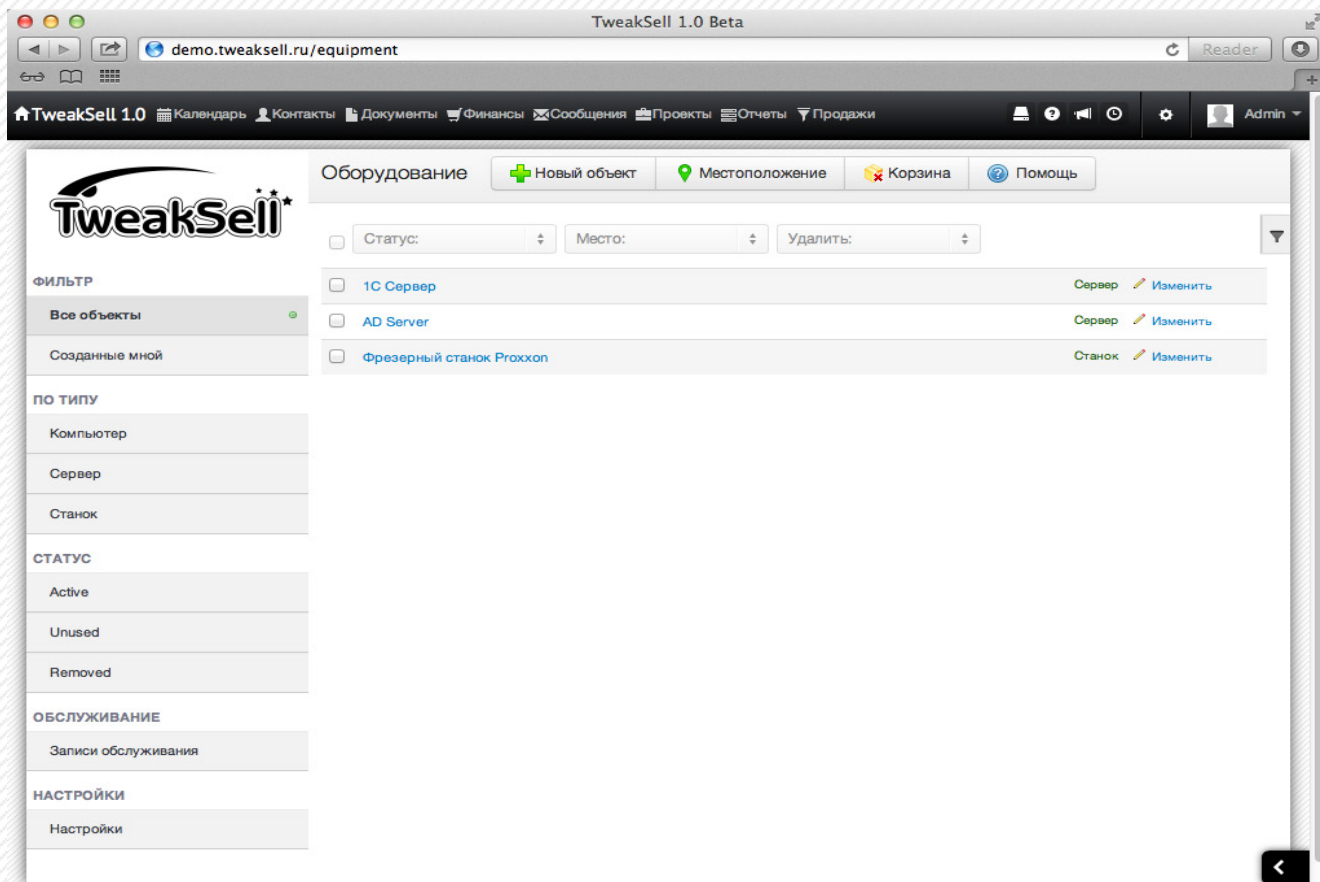
Конструктор отчетов представляет средства построения аналитических отчетов деловой графики и содержит простой и удобный инструмент подготовки и проверки аналитики и отчетов в компании в виде диаграмм и графиков.



## Подсистема «Оборудование»

Подсистема «Оборудование» позволяет наладить и организовать учет по оборудованию и технике используемой в компании, а также организовать учет затрат на их обслуживания, ремонтов и содержание.

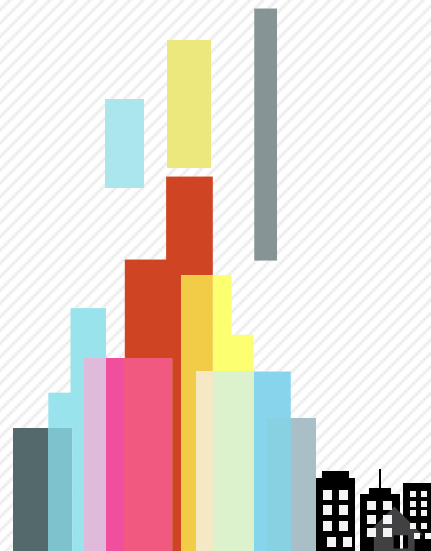
Стоит заметить, что подсистему можно адаптировать для применения к любой предметной области связанной с «инфраструктурой» которая может иметь различный смысл. Оно относится как к физическим элементам (дороги, здания, техника), так и к организационной инфраструктуре. Инфраструктуру можно группировать по любому «статусу», определять местоположение инфраструктуры, а также вводить новые объекты с определенным набором свойств.



### Подсистема «Оборудование»

Функция «Записи обслуживания» позволяет организовать учет действий связанных с обслуживанием оборудования или инфраструктуры и вести учет финансовых затрат на эти операции, тем самым подсистема «Оборудование» тесно интегрирована с подсистемой «Финансы».

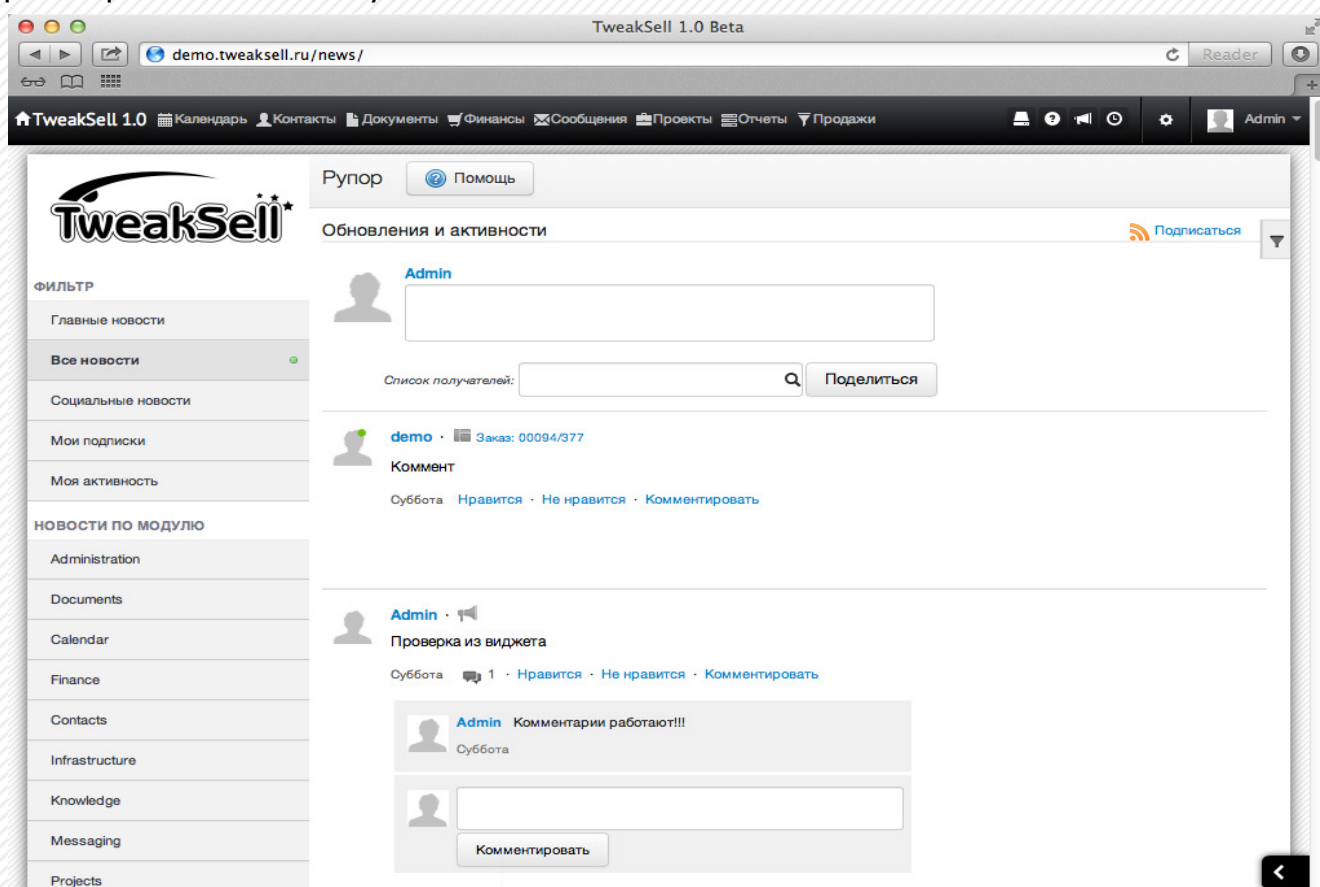
Подсистема «Оборудование» конфигурируема и позволяет организовать введение в строй новых объектов с определенным набором полей, которые можно настраивать по типу данных, тем самым возможно тонко настраивать управление бизнес-процессами учета оборудования и инфраструктуры.



## Подсистема «Рупор»

Подсистема «Рупор» – является единой живой лентой событий в рамках системы «TweakSell». В подсистему агрегирует лента всех изменений в вашем рабочем пространстве. Подсистема объединяет все рабочие инструменты в социальные, в рамках нашей системы вам позволено организовать быстрые, закрытые обсуждения с коллегами тем самым решая рабочие вопросы. Обсуждения могут быть организованы по любой подсистеме или записи. Работа в рамках подсистемы аналогична личной доске социальной сети.

Используя подсистему «Рупор», все сотрудники всегда находятся в курсе событий и могут оперативно реагировать на поставленные задачи, подключаться к обсуждениям, просматривать новые документы.



### Подсистема «Рупор»

Подсистема «Рупор» обладает интерактивными функциями и благодаря этой подсистеме можно сразу комментировать сообщения, отмечать сообщения кнопкой «Мне нравится» или «Мне не нравится» (ставить так называемые Лайки), добавлять/прикладывать файлы.

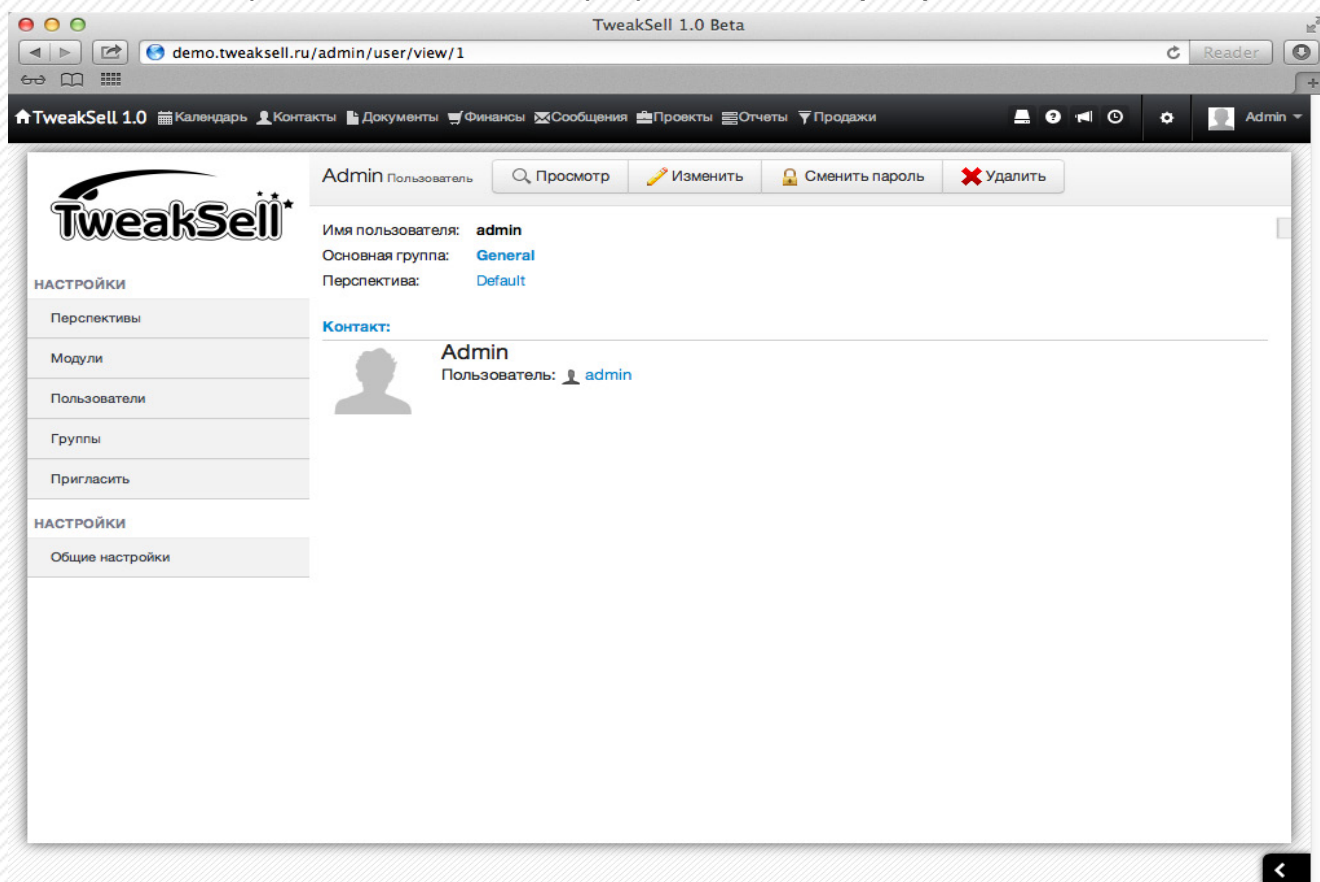
Если пользователь поставит отметку «Мне нравится» (палец вверх) показывает набор мнений сотрудников и тем самым влияет на рейтинг записи, который в результатах отбора отобразятся первыми. Пользователь может как подписываться, так и отписываться от определенных данных подсистемы «Рупор» из личных настроек.



## Подсистема «Сотрудники»

Подсистема «Сотрудники», строится на тех же функциях, что и учет клиентов и позволяет организовать полную картотеку всех работников компании, включая внештатных. Подсистема содержит список сотрудников, позволяет устанавливать или изменять пароль, приглашать пользователей в систему, карточка каждого сотрудника может иметь настраиваемый набор полей. Здесь же руководители могут учитывать заработную плату, бонусы и затраченное подчиненными время для достижения общекорпоративных целей, а также отслеживать все операции пользователя.

Список сотрудников можно быстро группировать и получить быстрый доступ к телефону или эл. почте. Справочник можно экспортировать в Excel (CSV) и PDF.



### Подсистема «Сотрудники»



В рамках системы «TweakSell» существует система разграничения прав доступа в рамках которой, сотрудники видят только ту информацию, которую им разрешено видеть. Права распределяются на перспективы, группы пользователей наделенных определенными полномочиями, так называемыми ролями.

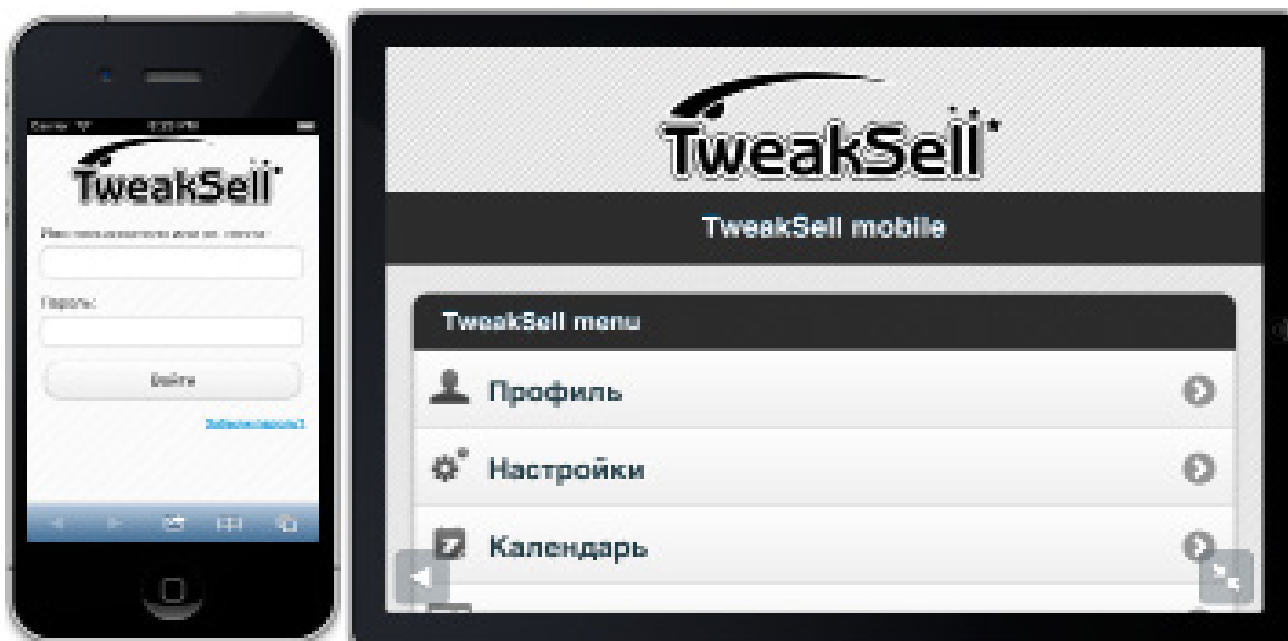
Благодаря разделению системы «Перспектив», можно каждому пользователю дать личное рабочее пространство и контролировать работы в их рамках или например организовать работу по отделам, давая тем или иным разделам возможность работы с определенными модулями.



## Мобильное приложение

Развитие бизнеса требует больших затрат энергии, большинство офисных работников проводят встречи и переговоры, они проходят как на территории заказчиков в своем регионе, так сотрудники могут находиться и в затяжных поездках, при этом им все равно необходимо решать общие офисные задачи. Руководство уходя в отпуск, все равно переживает за свое дело и при этом хочет контролировать основные показатели бизнеса.

Люди все больше и больше времени проводят со смартфоном или планшетом вне офиса, поэтому нами было принято решение дать пользователю удобный доступ в систему с любого устройства. Система позволяет полностью отвязать пользователей от офиса и предоставить при этом удобный способ координации бизнеса.



### Мобильное приложение

Мобильная версия приложения «TweakSell» повторяет абсолютно все функции основной системы и выполнена по средствам веб-сервиса на базе JQuery Mobile Framework. Мобильная версия одинаково поддерживает и была протестирована на следующих платформах:

- iOS (iPhone, iPad);
- Android;
- BlackBerry;
- Bada;
- Windows Phone / Windows RT;
- Symbian;
- MeeGo;
- Palm webOS;
- FireFox OS;
- Ubuntu phone.



## Стоимость системы

Систему **TweakSell** можно использовать на наших серверах, т.е. взяв программное обеспечение в аренду (SAAS), но существует версия системы, которая устанавливается непосредственно на сервер заказчика, к таким версиям относятся **Enterprise** и **Professional**. Цена SAAS решения **\$ 9.99 США** за пользователя в месяц.

Professional	SAAS	Enterprise
\$ 2500 США	\$ 9.99 США в мес.	\$ 5000 США
Количество пользователей не ограничено	Количество пользователей первый пользователь (1 пользователь)	Количество пользователей не ограничено
Количество клиентов не ограничено	Количество клиентов не ограничено	Количество клиентов не ограничено
Минимальный срок оплаты единовременно	Минимальный срок оплаты 1 месяц	Минимальный срок оплаты единовременно
Размещение сервер заказчика	Размещение SAAS на нашем сервере	Размещение сервер заказчика
Без возможности доработки заказчиком исходные коды шифруются	Адрес наш домен 3-го уровня Место на диске 100 мб.	Возможна доработка заказчиком на Python/Django исходные коды не шифруются
<a href="#">Заказ</a>	<a href="#">Заказ</a>	<a href="#">Заказ</a>

Обновление и техническая поддержка по всем тарифным SAAS (по запросу, в аренду, программное обеспечение как услуга) планам предоставляется бесплатно. Для **Professional** и **Enterprise** версий стоимость годовой поддержки **от \$ 250 до \$ 500 США**, первый год бесплатно. Дополнительно за 1Гб дискового пространства **10 \$ США** в месяц.

Существует возможность подготовки отдельной тарифной сетки. Дополнительные подсистемы для всех тарифных планов, оплачиваются отдельно.

**Если возможностей системы вам недостаточно – мы можем доработать систему непосредственно под ваши требования!**



## Открытость системы

Система обладает открытым внешним API и представляет собой своего рода программную прослойку, которая преобразовывает различные модули веб-сайта к единой структуре и позже может использоваться в сторонних приложениях. Иными словами, при использовании API вам не придется вникать в различные программные аспекты построения всей системы, при разработке интеграции.

Внешнее API строится на базе веб-службы или другими словами веб-сервиса (англ. web service) — программная система, идентифицируемая строкой URI, чьи публичные интерфейсы и привязки определены и описаны языком XML.

Достоинства веб-сервисов:

- **веб-службы** обеспечивают взаимодействие программных систем независимо от платформы. Веб-службы основаны на базе открытых стандартов и протоколов.
- **модель веб-сервисов** служит для облегчения создания и интеграции с существующими веб-сервисами. Основное свое применение модель найдет при разработке интеграций с действующими приложениями, так и с внешними веб-сервисами.

## Дополнительные услуги

Наша компания предполагает услуги разработки приложений на Python и веб-приложений с использованием Django. Разработку мобильных приложений на Objective-C (iPhone, iPad), Java (Android SDK), C# (Windows Phone), кроссплатформенных мобильных приложений на C++. Мы применяем наши знания с использованием большого набор реляционных баз данных (MySQL, PostgreSQL, SQLite, MS SQL, Oracle, FireBird) как напрямую, так и с использованием ORM. Минимальный проект за который мы беремся оценивается **от \$ 3.500 США** или **от \$ 22 США в час**.

Наша компания обладает большой компетенцией в области тестирования как мобильных приложений, веб-сайтов и сервисов, а также Enterprise систем, стоимость **от \$ 15 до \$ 22 США в час**.

Дополнительные услуги в рамках системы:

- **доработка, разработка модулей и кастомизация системы** – стоимость услуг **от \$ 300 США**, средняя стоимость разработки под ключ модуля по функциям и объему аналогичному «Рупор» или «Календарь» **от \$ 3000 США**;
- **интеграция систем**, например с вашего веб-сайта нужно получать сообщения формы обратной связи непосредственно в систему TweakSell, для дальнейшей обработки менеджерами – стоимость подобных услуг **от \$ 200 США**;
- **документирование и регламентация**, если вам необходимо создать инструкции по работе в системе специфическую для определенного вашего бизнес подразделения или работника – стоимость услуг составит **от \$ 250 США**;
- **перенос данных**, у вас есть несколько разрозненных систем, от которых вы в итоге хотите отказаться, наши разработчики и администраторы синхронизируют данные, а также сделают резервные копии – стоимость услуг составит **от \$ 200 США**;
- **платная, расширенная поддержка** – стоимость услуг составит **от \$ 250 США в год**.





Copyright © ИП Шардыко Ю. Н.,  
Данный документ является собственностью ИП Шардыко Ю. Н. Документ содержит информацию, являющуюся собственностью ИП Шардыко Ю. Н. и не может копироваться, использоваться или передаваться третьим лицам без разрешения автора. Авторские права защищены законодательством Республики Беларусь.



Эффективное  
IT РЕШЕНИЕ  
вашего бизнеса

✉ Эл. почта: [info@tweaksell.ru](mailto:info@tweaksell.ru)  
☎ Телефон: +375 (44) 586-6-777  
☎ Skype: [tweaksell](https://www.skype.com/name/tweaksell)  
🌐 Веб-сайт: [www.tweaksell.ru](http://www.tweaksell.ru)  
📍 Адрес: Республика Беларусь, г. Минск

