



Capitex Säljstöd

Fastighetsmäklare

capitex

Capitex Säljstöd Fastighetsmäklare



ETT SÄLJSTÖDSSYSTEM FÖR FASTIGHETSMÄKLAREN

Capitex Säljstöd är ett professionellt kundvårdssystem för dig som arbetar som fastighetsmäklare. Systemet låter dig arbeta med hela flödet, från intag till försäljning av en bostad. Vill du ha möjlighet att arbeta med dina kundrelationer, ta hand om kunden, bearbeta spekulanter och göra dem nöjda? Capitex Säljstöd Fastighetsmäklare hjälper dig hela vägen.

Till Capitex Säljstöd har du möjlighet att köpa tilläggsmoduler. Tilläggsmodulerna ger dig fler möjligheter än vad standardsystemet ger. Vill du kunna ta med dig Säljstöd ut på fältet, jobba mer med formgivning av dina dokument, kommunicera bättre med dina kunder via internet? Tilläggsmodulerna ger dig möjlighet att jobba som det passar dig.

INNEHÅLL

Programöversikt	3
Så här arbetar du.....	3
Objektregister	4
Visning & budgivning.....	5
Guider	5
Bildhantering.....	6
Lantmåteriverkskoppling	7
Kartor och flygfoton	7
Dokument.....	8
Journal.....	8
Personer och företag.....	9
Kommunikation	9
Internet.....	10
Sök adress.....	10
Kalkyler	11
Tilläggsmoduler.....	12
Flerkontorslösningar	14
Capitex.....	16

Programöversikt



Första gången

SÅ HÄR ARBETAR DU

När du startar programmet första gången visas en översiktsvy som ger överblick och en god utgångspunkt för fortsatt arbete med objekten.

Till vänster i översiktsvyn visas en lista med alla dina objekt med typ och status i olika färger. Efterhand som du bläddrar i listan visas en snabböversikt eller bilder av objektet i fönstret till höger.

Överst till höger visas en faktaruta med bild om bostaden. Faktarutan visar de viktigaste uppgifterna om bostaden.

I högra delen av översiktsvyn får du snabbt information om bostaden genom att klicka på olika flikar. Du ser här t ex vem som är säljare/köpare, visningar, bud m m. Genom att klicka på de blå pilarna når du underliggande registreringskort.

I CapiteX säljstöd spelar listorna en central roll. Du utgår ofta från dem i ditt arbete och därför är det bra att de är så flexibla. Du kan t ex själv bestämma vilken information som ska finnas i listan - du kan lägga till och ta bort kolumner och ändra ordning på dem.

OBJEKTREGISTER

All information som finns i systemet registreras på olika kort. Det finns t ex kort för villa, bostadsrätt, bostadsrättsförening, fritidshus och tomt.

Du når objektkorten via översikten eller genom att dubbelklicka på objektet i listan i översikten.

Korten består av olika delar vilket ger dig möjlighet att själv bestämma vilken information du föredrar att registrera för

ett objekt och i vilken ordning du ska fylla i den. Dessutom finns ett arbetsflöde som du kan följa och som gör att du kan arbeta effektivt från intag till avslut.

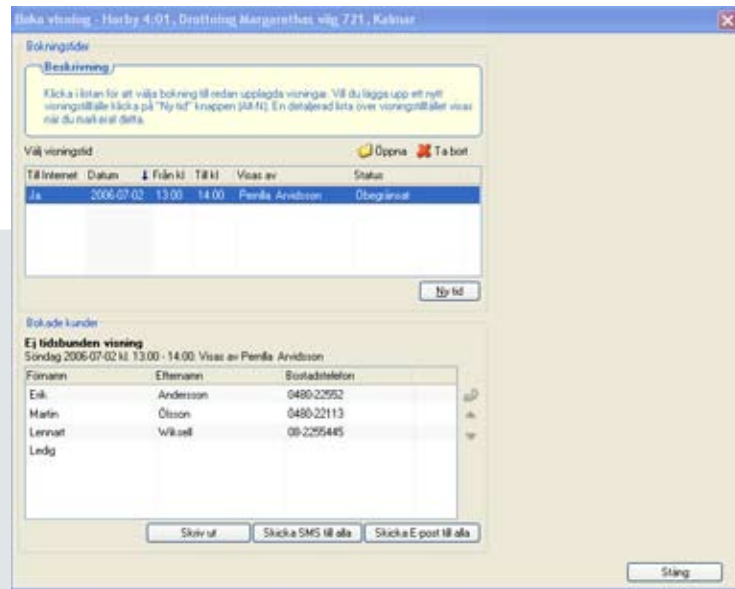
En fördel är att du enkelt (och från många ställen i programmet) kan förhandsgranska alla kundkort och objekt och snabbt se informationen. Självklart kan du ha flera kort öppna samtidigt.

The screenshot displays the CapiteX software interface. On the left, a navigation pane shows a tree structure with categories like 'Välkompletter', 'Grunduppgifter', 'Objekttyp', 'Rumsbeskrivningar', 'TV-, Internetanslutning', 'Byggnadsstätt', 'Tomt, utleplats', 'Bilplats, övriga byggnader', 'Ekonomi', 'Län', 'Inteckningar', 'Servitut', 'Försäkring', 'Övrigt', 'Säljande besök/annonser', 'Provision', 'Internetuppgifter', 'Kontaktuppgifter', 'Bilder', 'Säljare', 'Spekulanter', 'Kopare', 'Visningar', 'Arbetsflöde', 'Intag', 'Sälj', 'Tillträde', 'Kontrakt/avslut', 'Övriga dokument', 'Dokument', 'Worddokument', and 'Journal'. The main window is titled 'Förhandsgranska Objektbeskrivning' and shows a detailed view of a property listing for 'Ägård 7, Strömgatan 15, Kalmar'. The listing includes a photo of a house, a price of 2 145 000 SEK, and various details such as 'Bostadstyp: Villa', 'Byggnadsstätt: 2 våningar', 'Tomt: 1 000 m²', and 'Objektnummer: MAK AS 980138'. The interface also shows a sidebar with 'Grunduppgifter' and a search bar.

VISNING & BUDGIVNING

Det finns möjlighet att hantera flera visningstider på ett objekt. Visningstiderna visas på internet och du kan även välja om anmälan ska vara obligatorisk. Tiderna visas på internet, en åt gången, efterhand som tidpunkten infaller. Använd guiden eller radinmatning för enklare registrering.

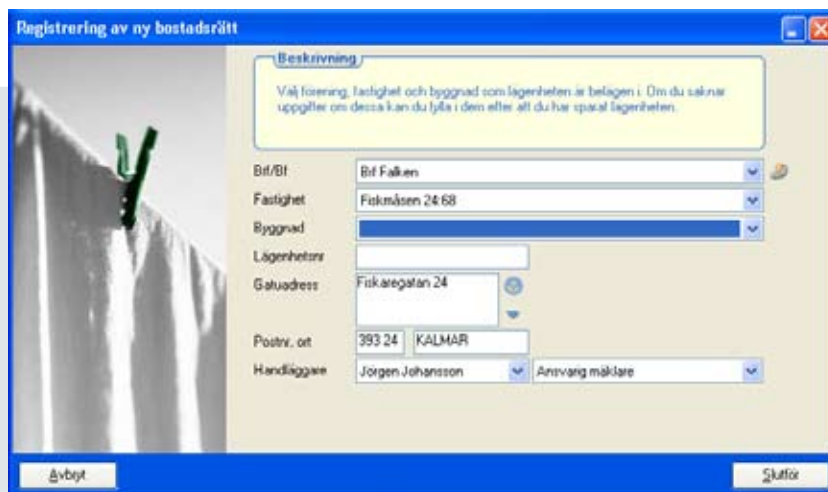
Vidare finns det i programmet hantering för budgivning. Hanteringen är enkel. Du kan även meddela budgivarna, via sms eller e-post, om att nytt bud har lagts. Högsta nu gällande bud kan visas på internet.



GUIDER

För vissa moment i programmet finns det guider. Särskilt för de moment som är komplexa eller som du utför sällan. Ett typiskt exempel är konvertering av register från tidigare programvara till CapiteX Säljstöd. Guiderna lotsar dig lätt igenom dessa moment. Nedan visas exempel på hur du registrerar ny bostadsrätt.

Raka spåret



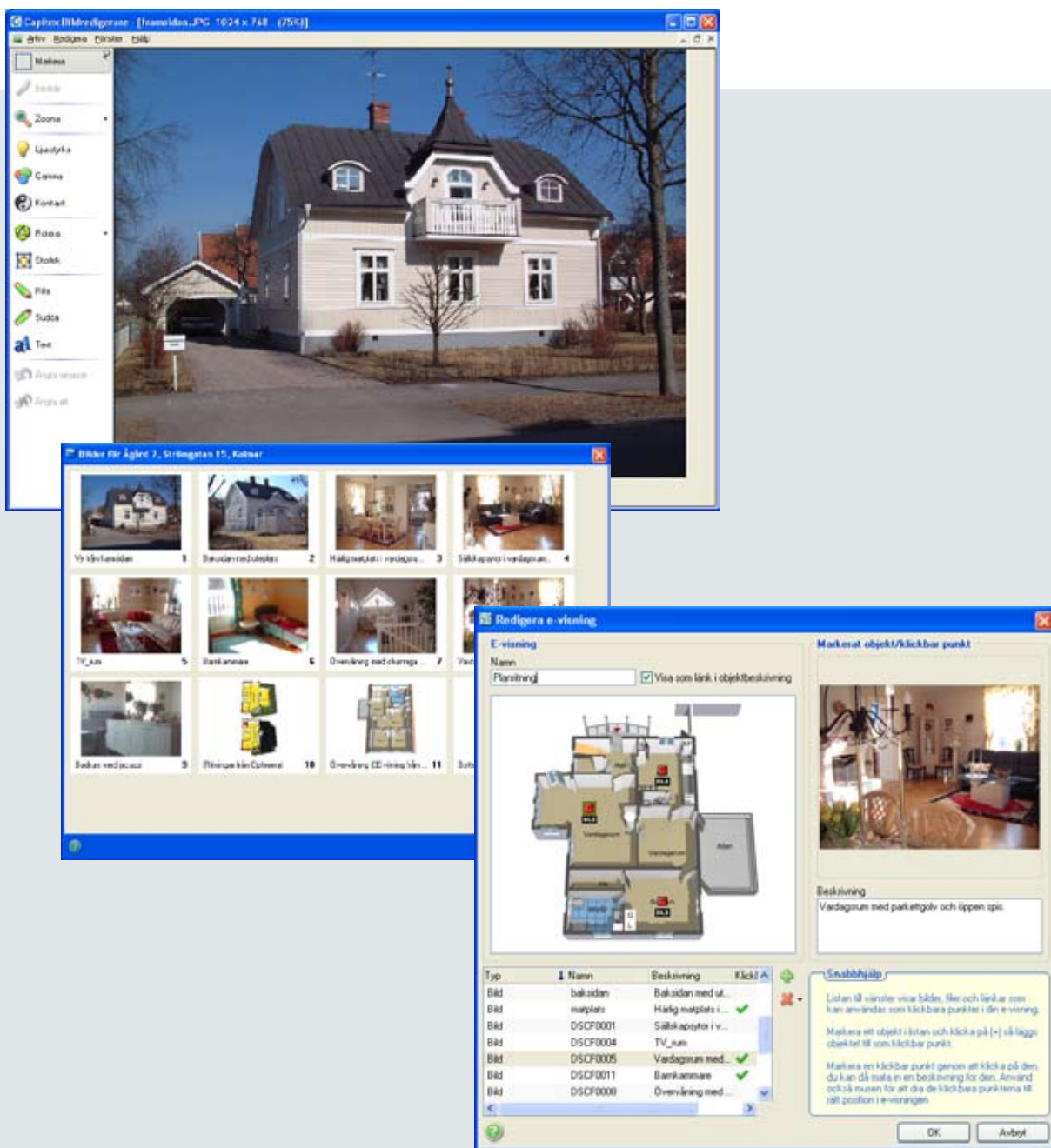
*Bildligt talat...***BILDHANTERING**

Bildhanteringsfunktionen i CapiteX Säljstöd är som klippt och skuren för en mäklare. Här finns så "mycket" att du sällan behöver något externt bildbehandlingsprogram och samtidigt så "lite" att du klarar av allting själv. Det är enkelt att koppla bilder till objekten. Du hämtar in bilderna från din dator eller nätverket, eller direkt från digitalkameran.

Du kan lägga in hur många bilder som helst på ett objekt. Genom dra- och släpp flyttar du bilderna och lägger dem precis i den ordning som du vill ha dem. Bilderna kan kategoriseras och du kan även lägga in bildtexter.

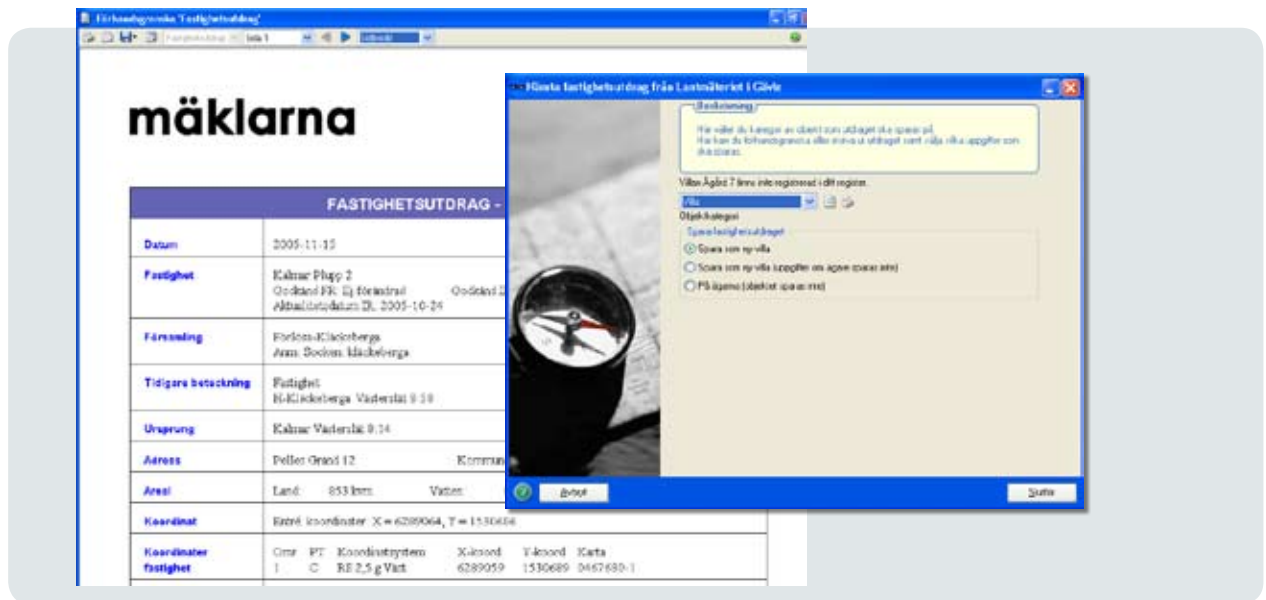
Med CapiteX Bildredigerare kan du jobba med dina bilder i programmet. Här finns inställningar för ljusstyrka, kontrast, gammavärde, storlek, m m. Det finns även möjlighet att lägga in texter och bilder i bilden. Med rita-funktionen kan du märka ut eller peka på en detalj i bilden som du vill framhäva. Har du ett annat bildredigeringsprogram, t ex Photoshop, kan du öppna bilden i Photoshop inifrån Säljstöd.

Vill du använda dina bilder till att skapa en *e-visning*? Med hjälp av bildhanteringen i programmet gör du alla inställningar du behöver (*läs mer om E-visning på sidan 13*).



LANTMÄTERIVERKSKOPPLING

Med modulen Fastighetsdata via Lantmäteriet får du den senaste taxeringsinformationen med bl a uppgifter om säljare, taxeringsvärde, ytor, servitut och inteckningar. Dessa uppgifter integreras sedan i Säljstöd Fastighetmäklare till bl a dokument och internet. Separat avtal behöver tecknas för att kunna använda denna funktion.



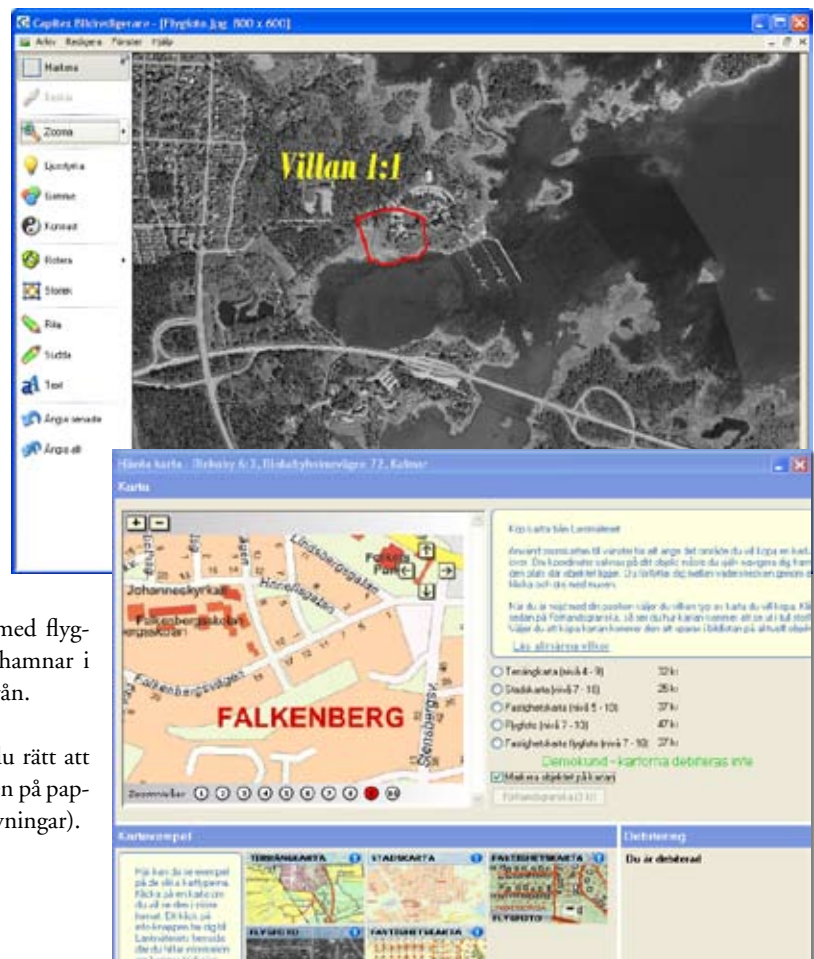
KARTOR OCH FLYGFOTON

Vill du kunna använda kartor när du marknadsför dina bostäder? Det är ett enkelt sätt att ge bättre information och skapa mer uppmärksamhet kring dina bostäder.

Genom ett samarbete mellan Lantmäteriverket och CapiteX, kan du få uppdaterade kartor direkt från Lantmäteriverket. Du hittar funktionen på fliken Grunduppgifter i alla objektkort. Om det finns koordinater på din bostad kommer du direkt till en karta där bostadens placering är markerad. Du har möjlighet att välja zoomnivå och vilket område du vill att kartan ska täcka.

Det finns fem olika kartor att välja mellan: Terrängkarta, Stadskarta, Fastighetskarta, Flygfoto och Fastighetskarta med flygfoto i bakgrunden. De kartor du köpt hamnar i bildlistan på det objekt som du utgick ifrån.

När du köpt en karta eller flygfoto har du rätt att publicera kartan på internet eller sprida den på papper (t ex till salu-skyltar och objektbeskrivningar).



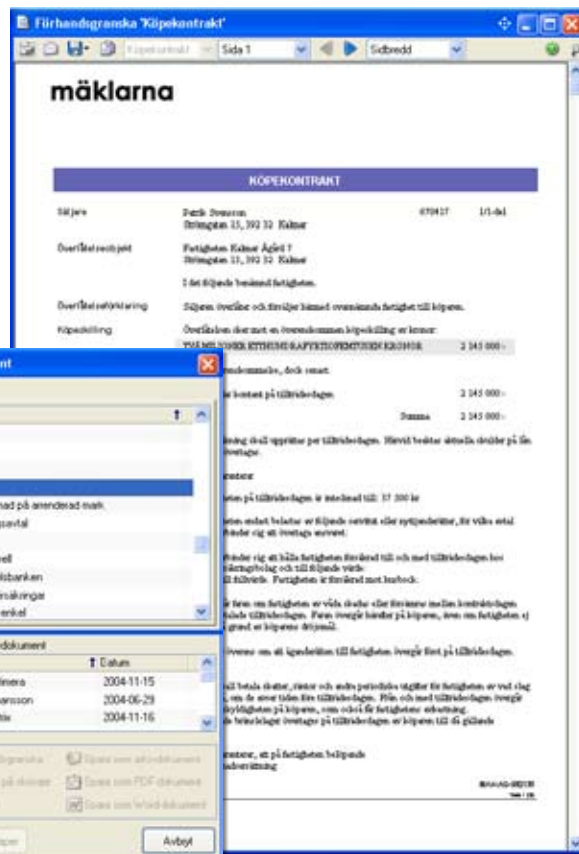
DOKUMENT

I CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare ingår ett stort antal utskriftsdokument, bl a brev med mallhantering, till salu-skyltar, objektbeskrivningar och kontrakt. Du når enkelt dokumenten via översikten eller i objektkortet.

Inmatningsfälten i dokumentmallarna är öppna, så att du kan ändra på nästan alla föreslagna texter.

Vill du profilera layouten har du möjlighet att ändra t ex sidhuvud, adressplaceringar, titelrad, ramar och sidfot. Du kan förhandsgranska alla dokument så att du inte möts av några överraskningar.

Utskriftsrutinerna är bekväma. Du kan skapa utskriftspaket, d v s plocka ihop ett antal olika dokument och skriva ut alla på en gång, eller göra ett enda pdf-dokument av flera utskrifter. Har du en skrivare som klarar häft och fals gör du lätt kompendier eller annat säljmaterial.

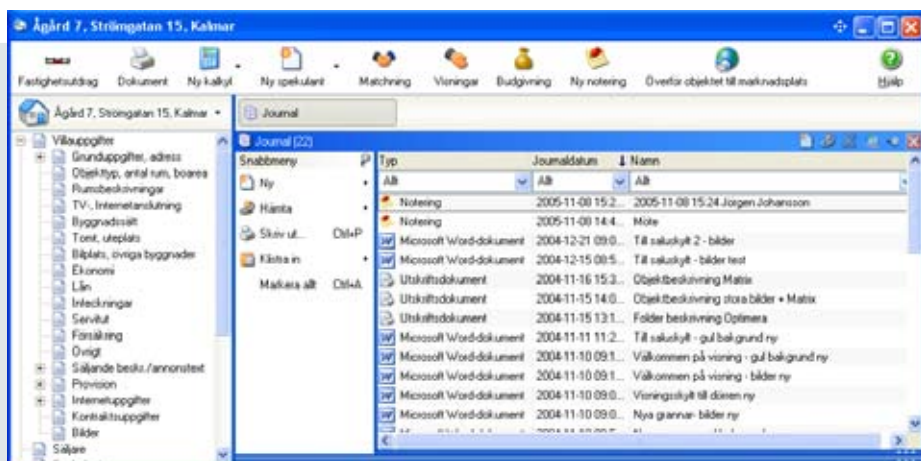


Översikt på ett ögonblick

JOURNAL

En av programmets nyttigaste funktioner är journalen. Med journalen får du en samlad bild över hela affären. Här samlar du alla händelser som du och din kund har gemensamt, t ex noteringar, dokument, e-post, sms, kalenderhändelser m m. Händelserna sparas automatiskt efter hand som du arbetar med ett objekt eller en kund. Här är även dina arkivdokument sparade.

Eftersom programmet är öppet för olika filtyper kan du spara även annan extern information i journalen, t ex Word- eller Excel-dokument, bildfiler m m. Du lägger enkelt in dem med hjälp av t ex dra-och-släpp-tekniken.



PERSONER OCH FÖRETAG

I CapiteX Säljstöd arbetar du med relationer. På person- eller företagskortet registrerar du uppgifterna och har sedan möjlighet att koppla personen i en relation - t ex familjemedlem, anställd i ett företag eller kontaktperson. En person kan alltså vara både spekulant och säljare men du behöver bara registrera personen en gång.

Registreringen är en investering i tid. När väl personen och dess relationer finns i registret, förenklas all kommunikation.

Du kan arbeta med kategorisering av personer, t ex kunder, spekulanter, intressenter. I programmet finns vissa givna relationer t ex spekulant, säljare, köpare m m, men du kan även lägga upp egna. Vitsen med kategoriseringen är bl a att du kan göra snabburval i listorna.

Till person- och företagskortet hör ett arbetsflöde, som förenklar registreringen och framtida arbete med kunden. Det finns t ex möjlighet att lägga in noteringar eller snabbt ta fram journalen.

Kalle Andersson

Dokument Ny familjemedlem Ny händelse Ny notering Nytt e-postbrev Matchning Ny kalkyl Hjäl

Kalle Andersson Grunduppgifter

Förenklat flöde, Fastighetsmäklare Grunduppgifter

Personuppgifter Grunduppgifter

Förnamn: Kalle Kundnummer: CAPA09900002
 Efternamn: Andersson Personnummer: 650321-2455
 Gatuadress: Storgatan 1 Födelseår: 1965 Månad: 03 Dag: 21
 Postnr, ort: 393 50 KALMAR Avdelning:
 Bostadstel: 0480-12 34 56 Befattning: 0
 Mobiltelefon: 070-752 12 12 Personkategori: Spekulant
 Arbete, direkt: 0480-830 00 Sannolikhet: 40 %
 Arbete, fax: 0480-830 10 Äger boende:
 Godkänt enl PuL: datum: lämnat via:
 E-postadress: kalle.andersson@telia.se
 Hemsida:
 Make/maka: Eva Andersson
 Personkategori: Spekulant Familjerelation: Gift/sambo
 E-postadress:

KOMMUNIKATION

CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare är byggt så att du ska kunna sätta kunden i centrum. Mycket handlar om kommunikation. Här har du många alternativ att välja på:

Brev • Underskatta inte värdet av ett personligt brev! Fördrar du massutskick till flera är det lika enkelt.

Sms • Ett snabbt kort meddelande kan vara avgörande i en affär!

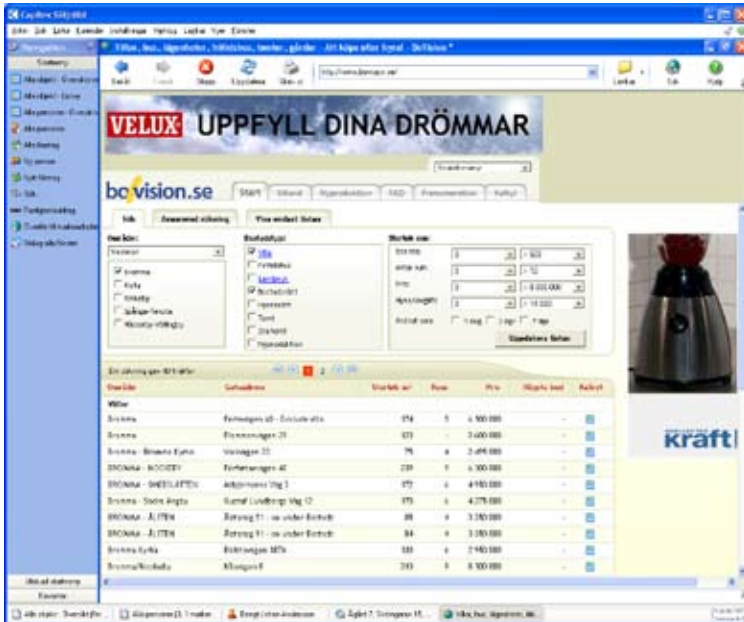
Internet • Har du ett formulär på din hemsida eller på objektet kan du hämta in t ex en intresseanmälan direkt in i Säljstöd!

E-post • I dag är e-post ett överlägset sätt att kommunicera. Skicka till en eller flera mottagare samtidigt. Bifoga snygga pdf-dokument: beskrivningar, kalkyler eller vad du vill.



INTERNET

Oavsett om du har en egen hemsida eller ej, är CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare byggt för att kommunicera med internet. Det finns en inbyggd webbläsare som gör att du kan klicka dig ut på internet utan att behöva lämna programmet. Här lägger du t ex upp egna länkar, men det finns också en del värdefulla länkar som följer med programmet.



Tillhör du Mäklarsamfundet skickar programmet automatiskt din statistik med hjälp av ett e-postformulär via Värderingsdata – slutfaxat!

Du kan också annonsera dina objekt på marknadsplatser på internet – bovision.se, Hemnet, objektvision.se och din egen hemsida. Vidare kan du hämta webbinformation – t ex en intresseanmälan från din hemsida – direkt in i programmet (kontroller görs givetvis för att förhindra dubletter).

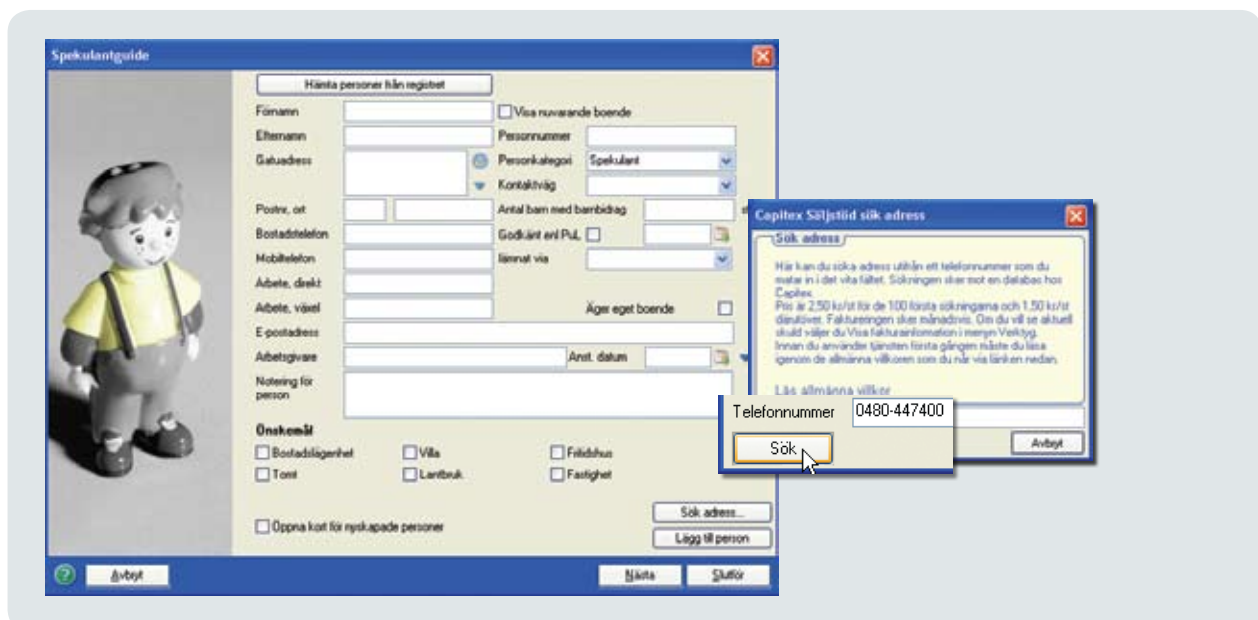
En annan fördel är att programmet själv kan känna av om det finns nya programuppdateringar att hämta, så att du alltid har den senaste versionen!

SÖK ADRESS

Vill du jobba enklare med spekulanter och på ett smart sätt hämta in adressuppgifter i ditt register? Med *Sök adress* plockar du snabbt in nya adressuppgifter inifrån visnings- eller spekulantguiden - det enda du behöver är ett telefonnummer!

Fyll i det telefonnummer du vill hämta abonnentuppgifter för och CapiteX Säljstöd gör en adressökning på hitta.se.

Du får upp en lista på de personer som finns registrerade på telefonnumret. Naturligtvis görs alltid en dubblettkontroll mot ditt kundregister. Du får smidigt in uppgifterna i ditt register och adressen hämtas automatiskt till den guide som du utgick ifrån. För- och efternamn, gatadress, postnummer och ort - alla dessa fält fylls i automatiskt med resultatet från sökningen. Enklare kan det väl knappast bli?



KALKYLER

I CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare ingår både Boendekalkyl och Kapitalvinst Fastighet.

Boendekalkyl • Använd samma kalkyl som din bank! Kunden känner sig trygg och säker och slipper fråga sig varför man räknar på olika sätt. I dag har alla Sveriges stora banker och de flesta nischbanker CapiteX Boendekalkyl.

Kalkylen är lätt att använda. Du ser hela tiden resultatet i den högra delen av fönstret, efter hand som du matar in uppgifterna. Detta gör det mycket enkelt att simulera olika lån och räntenivåer. Programmet lägger automatiskt upp en finansiering om du ställt in detta.

Du kan bland annat ta fram och skriva ut Boendekostnad per månad, Kvar att leva på och Månadsbudget.

Kapitalvinst Fastighet • I Kapitalvinst Fastighet kan du beräkna kapitalvinst/kapitalförlust och skatt/skattereduktion vid försäljning av en fastighet eller bostadsrätt. Du kan göra beräkningar för olika objekttyper; privatbostadsfastighet, näringsfastighet, privatbostadsrätt, näringsbostadsrätt och lantbruksfastighet.

För privatbostadsfastighet och näringsfastighet finns möjlighet att göra beräkning med hjälp av reglerna om delavyttring. Vid försäljning av permanentbostad beräknar programmet ett preliminärt eller slutligt uppskov. Resultatet presenteras på respektive blankett K5, K6, K7 och K2 (uppskovsansökan).

Förhandsgranska 'Boendekalkyl'

Ny Kalkyl Kvar att leva på 2006 Sidbredd

mäklarna

KVAR ATT LEVA PÅ 2006

2006-11-15
Handläggare: Annica Svensson, tel 0480-447452, 070-6406271, e-post: annica.svensson@capitex.se

Kalkyl för Eva och Kalle Andersson

Agård 7, Strömgatan 15, Kalmar

Pris	2 145 000	Driftkostnad	32 000
Kontantinsats	649 000	Boarea ca	212
Taxeringsvärde (preliminärt för år 2003)	1 161 000		
Byggnadsår/Värdeår	1929		

Låneinstitut	Belopp	Ränta %	Ränta kr	Amortering	Räntejust.datum
Beräknat bottenlån	1 281 000	4,05	51 789	6 000	
Beräknat topplån	270 000	5,15	13 847	3 000	
Summa	1 551 000	4,24	65 636	9 000	

Boendekostnad	Per månad	Per år
Ränteutgift	5 470	65 636
Amortering	750	9 000
Driftkostnader	2 667	32 000
Månadsutgift	8 886	106 636
Skattereduktion	- 1 641	- 19 691
Fastighetskatt (1%)	968	11 610
Boendekostnad exkl. amortering	7 463	89 555
Boendekostnad inkl. amortering	8 213	98 555

Sammanställning	Eva Andersson	Kalle Andersson	Resultat/månad
Bruttolön (kon. skatt 33,230/33,230)	24 583	27 250	51 833
Barnbidrag, flerbarnstillägg	1 900		1 900
Övriga inkomster			
Övriga utgifter			
Summa skatt	- 7 650	- 8 666	- 16 316
Månadsutgift	- 4 443	- 4 443	- 8 886
Kvar att leva på			28 531

Tilläggsmoduler



STORHUS

Storhusmodulen är ett verktyg för alla som arbetar med kommersiella fastigheter, stora och små. Likt småhus kan du även här plocka in fastigheten till registret med lantmäteriverksskopplingen. När du gjort nödvändiga kompletteringar om byggnader, lägenheter och lokaler, kan du direkt föra över fastigheten till olika marknadsplatser och din egen hemsida. Med storhusmodulen får du en anpassad intagningsblankett, objektbeskrivning, cashflowkalkyl och köpekontrakt m m. I journalen samlas alla händelser gällande objektet. Här kan du även spara inscannade ritningar, Word- och Excelfiler m m.



LOKALER

Med modulen Lokaler kan du hantera lokaler för uthyrning. Även här är registerkort och dokument anpassade efter denna objektkategori. Du kan matcha företagets önskemål gällande ny lokal med de lokaler du har lagt in i registret, och vice versa. Du kan göra överföring till din hemsida och marknadsplats på internet, t ex objektvision.se.

LANTBRUK

Lantbruksmodulen är en anpassad modul för jord- och skogsbruksfastigheter. Även här kan du plocka ut information från lantmäteriet. På objektet registrerar du vilka byggnader och arealer som tillhör fastigheten och även vilken inriktning gården har. Boningshus och ekonomibyggnader beskriver du var för sig. Med lantbruksmodulen följer anpassad objektbeskrivning, köpekontrakt m m.

HYRESLÄGENHETER

Med denna modul hanteras hyreslägenheter då registerkortet och dokumenten är anpassade efter denna objektkategori. Du kan bl a göra matchningar mellan hyreslediga lägenheter och sökande personers önskemål eller vice versa. Du kan göra överföring till din hemsida och marknadsplats på internet, t ex bovision.se.

WORDKOPPLING

Kraftfullt verktyg som möjliggör skapandet av egna blanketter i Capitek Säljstöd. Med hjälp av Microsoft Word gör du mallar till vilka du kopplar informationen som ligger på ett objekt eller kund. Skapar du exempelvis en egen objektbeskrivning för villa, kan du sedan använda den på samtliga villor, liksom övriga utskrifter som tillhör kategorin villa. Capitek Wordkoppling är ett bra hjälpmedel om du vill profilera dig med unika blanketter för marknadsföring m m.



PORTFÖLJ (FRÅNKOPPLAT ARBETE)

Portföljen gör det möjligt för dig med en bärbar dator, att ta med ett urval av objekt och kunder hem eller ut på fältet. Du kan även skapa nya objekt eller personer då du är bortkopplad från kontorets nätverk. Väl tillbaka på kontoret synkroniserar du registret i den bärbara datorn med kontorets register. Synkroniseringen sker vid inloggningen i programmet.

BILDSLINGA INTERNET

Visa dina objekt i skyltfönstret, på banken eller stormarknaden i en snygg visningsslinga. Med en bakprojektionskärm, tv eller en större bildskärm kan du visa

dina objekt i lokaler där dina kunder vistas. Det du behöver är en dator med webbläsare och internetuppkoppling motsvarande ADSL. Hela slingan och dess innehåll administrerar du med hjälp av ett verktyg tillgängligt via internet. Inställningarna kan du även göra från annan plats än där slingan rullar d v s du kan sköta flera bildslingor från din plats på kontoret. Möjlighet finns också att lägga in reklam bilder mellan ett intervall av bilder.

ANNONSMODUL

Med Annonsmodulen kan du lägga in annonstext och bild på dina objekt och sedan skicka annonserna direkt till valfri tidning. Annonstexten hämtas från objekten men kan givetvis ändras i efterhand. Du kan hämta och skapa text till flera objekt på en gång och behöver inte ta ett i taget. Annonserna skickas via e-post och kan förhandsgranskas. Du kan även följa upp annonseringen kostnadsfritt, då det finns en sammanställning som redovisar annonskostnaden per objekt.

E-VISNING

Vill du ge besökaren på din hemsida en bättre överblick över en bostad som du marknadsför? Nu kan du med hjälp av tilläggsmodulen E-visning skapa en lyxigare presentation som engagerar kunden eftersom han själv kan klicka sig runt i fastigheten, till exempel utifrån en ritning. Till en ritning (eller exteriörbild) kopplar du olika bilder till olika rum. Även filmer, pdf-filer och länkar kan kopplas till huvud bilden. Du administrerar själv e-visningen i CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare. Efter överföring till internet visas presentationen via en länk på din standardbeskrivning i bovision.



se eller objektvision.se och på din hemsida.

STORA BILDER

Snygga bilder på dina objekt är viktigt för vilket intryck du ska göra på både uppdragsgivare och köpare. Nu har du möjlighet att arbeta med högre bildkvalitet. Om bilderna ser tråkiga ut på din hemsida eller på andra marknadsplatser är problemet antagligen att de skalas ned för att passa in på beskrivningarna på internet. Lösningen är modulen *Stora bilder*. Med denna kan du enkelt hantera bilder och låta dem skalas ned först när de visas på internet. Det betyder att du kan låta bilden presenteras utifrån vad den ska användas till. Med *Stora bilder* behöver du inte ta hänsyn till den begränsning på 15 bilder som finns på Hemnet. Det är inte bara för din hemsida som du har nytta av modulen. När du jobbar med bilder med hög upplösning får du också bättre bilder på andra tjänster som du har på internet t ex till salu-skyltar i pdf-format. Tycker du att det är besvärligt att hålla ordning på vilka bilder och vilken bildupplösning som ska användas på internet eller i tryck? Med *Stora bilder* slipper du det eftersom du inte behöver

spara flera kopior av bilden i olika upplösningar!

DIALOG

För den som letar bostad är Dialog ett sätt att hitta ny bostad, för dig som mäklare är det verktyget för fler intag. Den som letar bostad registrerar sig på din hemsida och berättar hur de bor idag. Du matchar deras önskemål mot din objekt databas och presenterar attraktiva förslag på kundens sida på internet. Här har du möjlighet att samla på dig rätt kundinformation som gör att du kan bearbeta kunden på rätt sätt.

CAPITEX POCKET

Med CapiteX Pocket får uttrycket "kontoret på fickan" en helt ny dimension! Med den nya generationens mobiltelefoner och tjänsten CapiteX Pocket har du ständig tillgång till dina uppgifter i CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare. Med telefonens inbyggda webbläsare loggar du in på tjänsten. Du får fram listan över alla villor, fritidshus, bostadsrätter och tomter som är till salu. Du kan göra urval på mäklare, objektkategori eller skriva in en adress direkt. Du kan få fram basfakta om objektet, huvud bilden och uppgifter om säljarna. Du kan även nå information om visningar, budgivning, samtliga bilder, dokument och fördjupad information i textform.

VILLAVÄRDET

Med VillaVärdet får du fram alla sålda villor och fritidshus direkt på en karta eller i en lista som du kan ha med vid ditt intag. Prova gärna tjänsten på www.tref.se/capitex eller starta tjänsten via Säljstöd Fastighetsmäklare. Du hittar länken i menyn Länkar i mappen Övrigt. Tjänsten kostar 200 kr/månad. Du anmäler dig direkt hos VillaVärdet, på



AKTIVITET

Planering är en viktig faktor för att du ska lyckas med din marknadsaktivitet. Men att hålla ordning på allt är inte det enklaste. Med tilläggsmodulen Aktivitet får du en kraftfull förstärkning av ditt säljstöd. Programmet förenklar din planering och hjälper dig hantera dina events och marknadsaktiviteter - skicka inbjudningar, ta emot anmälningar och få påminnelser för viktiga datum.

Flerkontorslösningar och "jobba hemifrån"-koncept

Den tekniska utvecklingen gör att det finns fler alternativ i dag än för bara några år sedan när det gäller nätverkslösningar för programvaror som till exempel Capitek Säljstöd, och varje lösning har sina för- och nackdelar. Här ger vi en översiktlig presentation av några olika tekniker.

Innan du väljer lösning bör du ställa dig frågan vilken funktionalitet du vill uppnå. För att Capitek ska kunna ge dig bästa möjliga rekommendationer måste vi ha ett antal uppgifter från dig. Hur många kontor och hur många användare per kontor gäller det? Vilken befintlig hårdvara (prestanda) och mjukvara (operativsystem, typ av databas) har ni? Hur kraftig är servern på huvudkontoret? Finns det brandväggar? Vilken internetleverantör har ni och vilken bandbredd erbjuds? Används fasta eller dynamiska IP-adresser? Avser du/ni att kunna jobba hemifrån och vilken utrustning/bandbredd finns i hemmet? Kostnaden spelar givetvis också roll.

FLERKONTORSLÖSNINGAR

CITRIX/TERMINAL SERVER • Denna lösning innebär att du och alla andra användare arbetar mot en gemensam server, placerad till exempel på huvudkontoret. All administration så som installation, säkerhetskopiering med mera, sker centralt på servern och du använder dig av en "tunn klient". Lösningen ger bra prestanda eftersom endast skärmbilder och tangenttryckningar överförs. All data som behandlas ligger kvar på servern. Vill du använda andra programvaror som till exempel Outlook eller Word ihop med Säljstöd måste dessa programvaror vara installerade på servern. Du måste ha en anslutning från din dator till huvudkontorets server. Denna lösning är relativt dyr, å andra sidan klarar du dig bra med en normal bredbandsuppkoppling och mycket administration kan skötas centralt. Driften sker normalt av ett företag som erbjuder drift av Citrix/Terminal Server-lösningar, men kan även ske på huvudkontoret.

Lösningen lämpar sig för ett stort antal användare. Kostnader utöver Säljstöd kontors- och användarlicenser är: mjukvara (Citrix eller Terminal Server), server att köra på samt internetkonfiguration alternativt driftkostnader.

LOKAL INSTALLATION (MkClient) via internet • Detta är den vanligaste Säljstödsinstallationen. Databasen med alla systeminställningar finns på en server, sedan installeras en mindre version av Säljstöd på varje användares dator. Data skickas mellan din dator och servern, vilket gör att den är mer bandbreddskrävande än Citrixlösningen. Även i detta fall måste du ha en anslutning från din dator till huvudkontorets server.

Med hjälp av Capitek funktion *Data på disk* blir denna lösning snabbare. Data på disk innebär att tunga filer som till exempel bildfiler, förutom på servern även sparas på det lokala kontoret. Vid arbete mot servern kontrollerar Säljstöd om bilden redan finns lokalt, om så är fallet behöver

inte denna information hämtas igen. Anslutning till huvudkontoret krävs.

Lösningen lämpar sig för upp till 15 personer beroende på hur kraftig internetanslutningen/servern är. Kostnader utöver Säljstöd kontors- och användarlicenser är: internetkonfiguration.

FJÄRRSTYRNING

GOTOMYPC • Med programmet GoToMyPC kan du på ett enkelt sätt ansluta din dator till en annan dator, till exempel på huvudkontoret. Datorn måste vara igång för att du ska kunna ansluta till den. Denna lösning, som är relativt billig, passar bra för exempelvis satellitkontor som bara är bemanade ett par dagar i veckan eller om du vill jobba hemifrån. Du behöver inte bry dig om brandväggar och dylikt och det krävs inte heller någon anslutning till huvudkontoret. Det du ska tänka på är att du låser den dator du är ansluten till, det vill säga ingen annan kan arbeta på datorn samtidigt som du är ansluten till den.

Lösningen gäller endast en användare. Utöver Säljstöd kontors- och användarlicenser behöver du en GoToMyPC-licens som kostar ca 295 kr/mån.

REMOTE DESKTOP (FJÄRRSKRIVBORD) • Denna funktion ingår gratis i Windows XP Professional, är enkel att använda och ett alternativ till GoToMyPC. Även här låser du den dator som du ansluter till. Du måste dock ha en anslutning till huvudkontoret. Eventuella brandväggar som skyddar kontoret måste vara öppna. Remote Desktop har inga särskilda krav på bandbredd, men ju större bandbredd desto bättre prestanda. Bredband rekommenderas starkt.

Lösningen gäller endast en användare. Utöver Säljstöd kontors- och användarlicenser behöver du Windows XP Pro i den dator du ska fjärrstyra. Kostnad utöver detta: internetkonfiguration.

ANSLUTNING TILL HUVUDKONTORET

De tekniker vi nämnt ovan använder internetkommunikation och för att tillräcklig prestanda ska kunna uppnås rekommenderas bredbandsanslutning. Vid anslutning till internet får kontoret en så kallad IP-adress. IP-adressen är datorns nummer på internet, att jämföra med till exempel ett telefonnummer i telefonnätet. Om du har en fast IP-adress innebär det att du alltid har samma nummer på internet. Då är det lätt för de andra kontoren att ansluta till huvudkontoret. Är det så att huvudkontoret har en så kallad dynamisk IP-adress så varierar numret. Hur ofta det ändras är lite olika beroende på bredbandsleverantör, men det är viktigt att veta att det ändras vilket gör att lokalkontoren inte vet säkert vilket nummer de ska ansluta till. För att komma runt problemet med att IP-adressen ändras kan du använda tjänster som håller reda på ditt nummer och låter lokalkontoren "slå upp" det aktuella numret. Exempel på tillgängliga tjänster är NoIP och DynDNS. Dessa

program är gratis och finns i många fall även inbyggda i din gateway (den låda som sitter mellan kontorets nätverk och anslutningen till internet). En korrekt konfiguration av huvudkontorets brandvägg är också nödvändig, så att den inte stänger ute lokalkontorens trafik.

SÄKERHET

När du skickar information över internet går den via ett antal servrar mellan det lokala kontoret och huvudkontoret. Hur många och vilka som förvaltar dem beror på vilka bredbandsleverantörer som anslutningen sker mellan. Det är viktigt att komma ihåg att det finns en risk (om än liten) att information kan ses och läsas av en tredje part. Med hjälp av till exempel VPN kan information som skickas mellan lokalkontoren och huvudkontoret krypteras så att ingen obehörig kan läsa informationen.

ÖKAD BELASTNING VID FLERKONTORSLÖSNINGAR

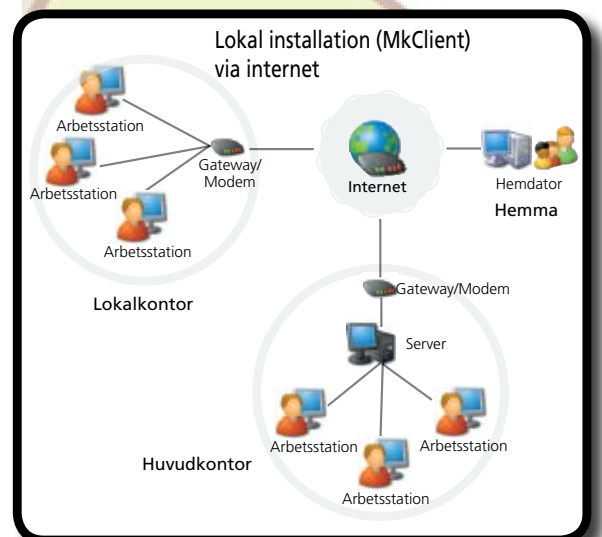
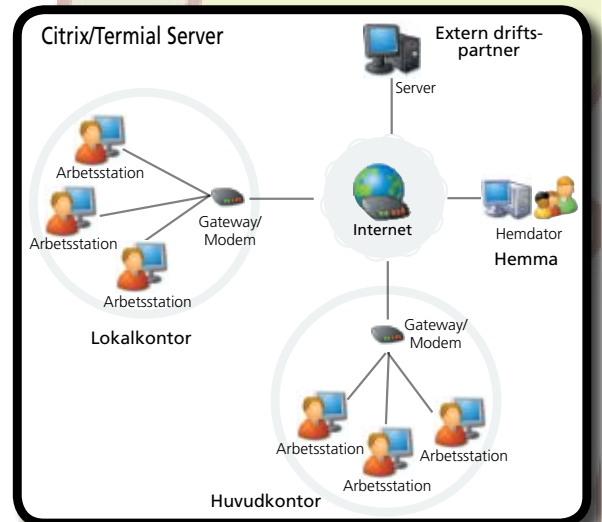
När ett eller flera lokalkontor börjar jobba med ett huvudkontor leder det naturligtvis till ökad belastning på huvudkontoret. Är det till exempel två lokalkontor med vardera tre användare och ett huvudkontor med fem användare så kommer det, efter att flerkontorslösningen börjar användas, att leda till att elva personer har möjlighet att jobba mot servern samtidigt till skillnad mot tidigare fem. Därför bör du kontrollera att den server som finns klarar av en sådan belastningsökning.

Du bör även beakta vilken bandbredd som krävs på huvudkontoret. Om varje lokalkontor behöver 1 Mbit/s så behöver huvudkontoret i teorin 2-3 Mbit/s. Dels 1 Mbit/s per kontor och även utrymme för sin egen internettrafik. I praktiken krävs det dock inte så mycket bandbredd på huvudkontoret då alla sex användarna på lokalkontoren sällan arbetar samtidigt.

VAD PÅVERKAR HASTIGHETEN?

De bandbreddsrelaterade faktorer som påverkar prestanda hos CapiteX Säljstöd, är vilken teknisk lösning du har valt och hur den har konfigurerats, klientens och serverns tillgängliga bandbredd, hur snabbt servern kan nå (pinghastighet) samt de datamängder som ska hanteras. Eftersom CapiteX Säljstöd mestadels skickar mindre mängder data, kan denna svarstid vara lika viktig som bandbredden. Vid dimensionering av bandbreddslösning för *lokalkontoret* bör du beakta hur många klienter som ska dela på anslutningen, vilka andra system som utnyttjar den samt hur aktiva klienter arbetar mot dessa system. Vid dimensionering av bandbreddslösning för *huvudkontoret* bör du beakta hur många samtidiga klienter som kommer att arbeta aktivt mot olika system via denna anslutning, samt hur bandbreddskrävande dessa system är.

Kontakta alltid CapiteX säljavdelning om du funderar på flerkontorslösningar för CapiteX Säljstöd!



Capitex



TEKNIK

Capitex Säljstöd levereras med databasen Microsoft SQL Server Express Edition (MSDE för SQL server 2005). Denna kan ersättas med Microsoft SQL Server, då tillkommer licenskostnad. Capitex säljer inte denna programvara, kontakta i stället din lokala mjukvaruleverantör. SQL Server används med fördel om antalet användare på kontoret är fler än 6 eller om databasen är 2 GB eller större.

Systemet kräver Windows 2000, Windows XP eller NT. Du behöver en dator med minst 500 Mhz processor och 512 MB internminne. Har du ännu snabbare dator upplevs programmet också snabbare och behagligare att använda. Vad det gäller servrar är våra rekommendationer olika beroende på kontorets storlek, kontakta oss för mer information.

SUPPORT PÅ TEKNIK OCH SAKFRÅGOR

Capitex supportavdelning är sedan många år tillbaka vår "fjäder i hatten". Här får du personlig service alla vardagar. Vi har även möjlighet att fjärrstyra din dator så att vi kan utföra vissa åtgärder på distans.

PÅ-PLATSEN-SERVICE

Ibland behöver du kanske hjälp med mer komplicerade åtgärder. På-platsen-service innebär att vi kommer till dig och löser dina problem.

Exempel på vad vi kan stå till tjänst med är installation och genomgång av dina Capitexprogram, tips på hur du maximalt utnyttjar dina program, överföring av program från en dator till en annan, smarta inställningar för ditt e-postprogram och internet, rutiner kring säkerhetskopiering, uppdatering och inställning av skrivardrivrutiner m m.

UTBILDNING

Vill du utnyttja ditt system optimalt ska du boka in dig på någon av våra schemalagda utbildningar. Finns behovet kan vi lägga till fler kurstillfällen eller andra orter än de planerade. Är ni flera från samma företag erbjuder vi även utbildning på plats hos dig. Du har möjlighet att få utbildningen skräddarsydd för just ditt företags behov.

WORKSHOPS

Under Workshopen diskuterar vi hur ni arbetar i dag och hur ni vill arbeta med systemet i framtiden. Tillsammans anpassar vi navigationen, listorna, vyerna och arbetslistorna i de olika registerkorterna så att de passar era behov. Vi ger även en kort genomgång av systemet.

KONTINUERLIG VIDAREUTVECKLING

Redan innan vi klarmarkerat nuvarande programversion har vi börjat planera nästa. Våra kunder är vår bästa källa till förbättring - därför samlar vi in synpunkter och förslag i en särskild "loggbok" som vi sedan utgår ifrån vid vidareutvecklingen av våra produkter.

MÅNGA PRODUKTER - EN LEVERANTÖR

Du har säkert också funderat på andra bitar i ditt IT-stöd, t ex internet. Kanske vill du fräscha upp din hemsida eller bara ta hand om din e-post på ett bättre sätt? Capitexgruppen erbjuder helhetslösningar för din bransch så att du slipper blanda in olika IT-konsulter och webbyråer.

25 ÅRS ERFARENHET

Capitex har i mer än 25 år utvecklat marknadsledande programvaror för fastighets-, finans- och försäkringsbranschen. Detta i kombination med trogna medarbetare gör Capitex till ett tryggt och säkert val - både för våra kunder, leverantörer och anställda!

KONTAKT

Har du frågor? Kontakta våra säljare!
0480 - 44 74 00, saljare@capitex.se.

capitex

0480-44 74 00 • www.capitex.se