

Highlights CURSOR-CRM

VERSION
2020.1

Erleben Sie Software, die begeistert!



Inhaltsverzeichnis

1.	Dokumentenvorschau.....	1
2.	Infoboards in der Listenansicht	4
3.	Multiboards	5
4.	Pivot-Kachel.....	7
5.	Online-Umfragen	9
6.	Aktivitäten-Kanban	12
7.	Push-Notifications in der CURSOR App.....	14
8.	Biometrische Anmeldung in der CURSOR App	16
9.	Dokumenten-Upload in der CURSOR App.....	18

1. Dokumentenvorschau

Dokumente betrachten - ohne zu öffnen

Die Infokachel "Dokumentenvorschau" stellt eine interaktive Vorschau zu einem oder mehreren Dokumenten dar, idealerweise in der Sidebar oder im Unterbereich zur Dokumentenentität. Die Kachel ist dort als Standard vorbelegt.

Die Dokumentenvorschau kann verschiedenste Dateitypen in unterschiedlichen Modi darstellen. Der Wechsel zwischen den verschiedenen Darstellungsmodi erfolgt in der Toolbar. Der zuletzt eingestellte Modus wird jeweils persistiert. Folgende Ansichten stehen zur Verfügung:

- Die  Detailansicht zeigt das Symbol des betreffenden Dateityps (genauer: dem Mime-Type). Im Falle von Bildern erscheint eine Miniaturansicht (Thumbnail). Des Weiteren werden in der Detailansicht der Dateiname, der Datei- bzw Mime-Type, die Größe der Datei sowie die Zeitstempel und die Kürzel der dazugehörigen Autoren angezeigt.
- Die  Vorschauansicht visualisiert das Deckblatt des betreffenden Dokuments. Diese Ansicht eignet sich für eine schnelle Visualisierung, zum Beispiel beim Blättern durch mehrere Dokumentsätze.
- Die  Inhaltsansicht lädt das Dokument im Hintergrund. Dies erfordert etwas Zeit (abhängig von der Dateigröße). Anschließend kann das Dokument in dieser Ansicht interaktiv betrachtet werden (Suchen, Blättern, Vergrößern).

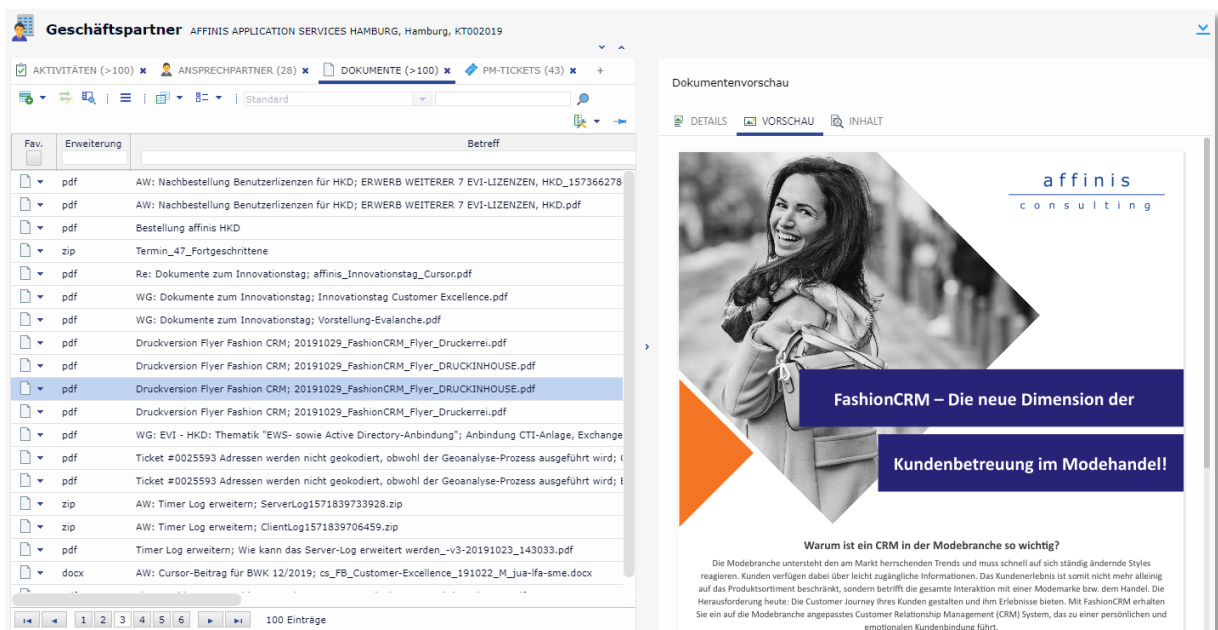


Abbildung: Dokumentenvorschau in der Listenansicht



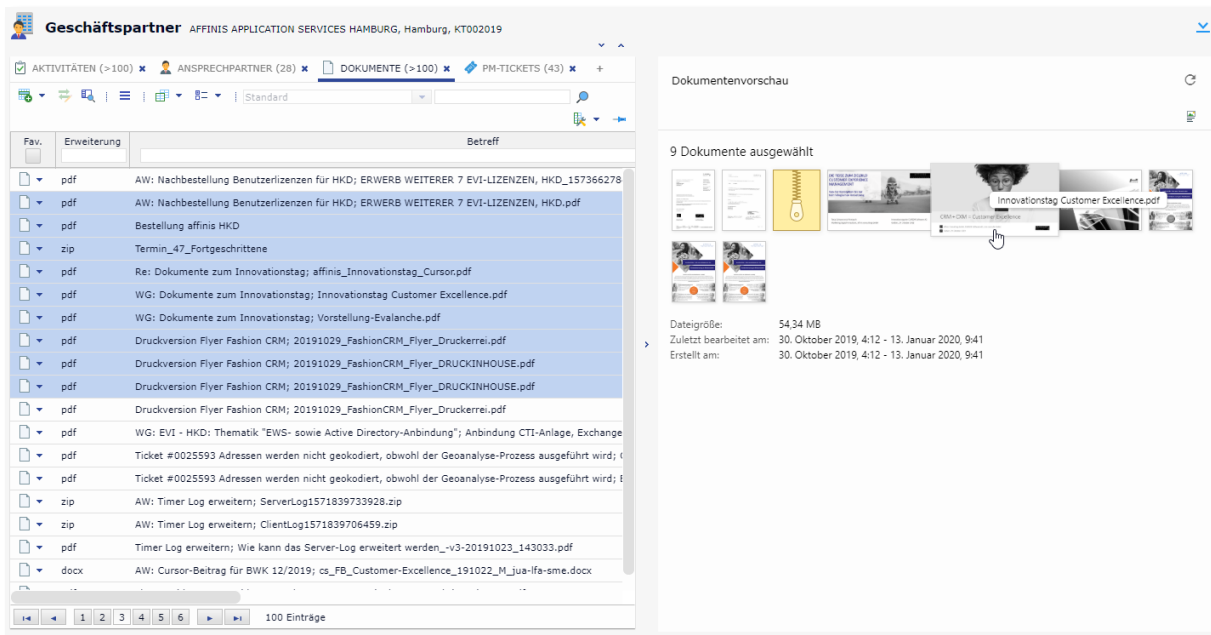


Abbildung: Dokumentenvorschau unterschiedlicher Dateiformate

Nutzen

Bei kürzeren einseitigen Dokumenten muss der Anwender keine formatspezifische Applikation starten, um den Inhalt des Dokumentes sehen zu können. Dies ist direkt im CRM möglich. Auch bei Dokumenten mit mehreren Seiten steht eine Blättern-Funktion zur Verfügung. Darüber hinaus braucht man in mobilen Geräten keine Anwendung zum Öffnen der Dateien, wenn sie direkt im CRM darstellbar sind.

Details

Zwecks Generierung der Thumbnails muss die Lucene-Indizierung für die Entität **Dokumente** in der **Administrationskonsole** unter dem Menüpunkt **Entitätenkonfiguration bearbeiten** sowie **Juhuuu** aktiviert sein.

Werden mehr als ein Dokument in der korrespondierenden Unterbereichs- oder Ergebnisliste selektiert, so werden diese ausgewählten Dokumente in einer Galerieansicht angezeigt. Dabei wird die gesamte Dateigröße der selektierten Dokumente berechnet sowie der Zeitraum des Erstellungs- und letzten Bearbeitungsdatums der Dokumente bestimmt. Auf einen Blick ist erkennbar, um welche Dokumente es sich handelt.



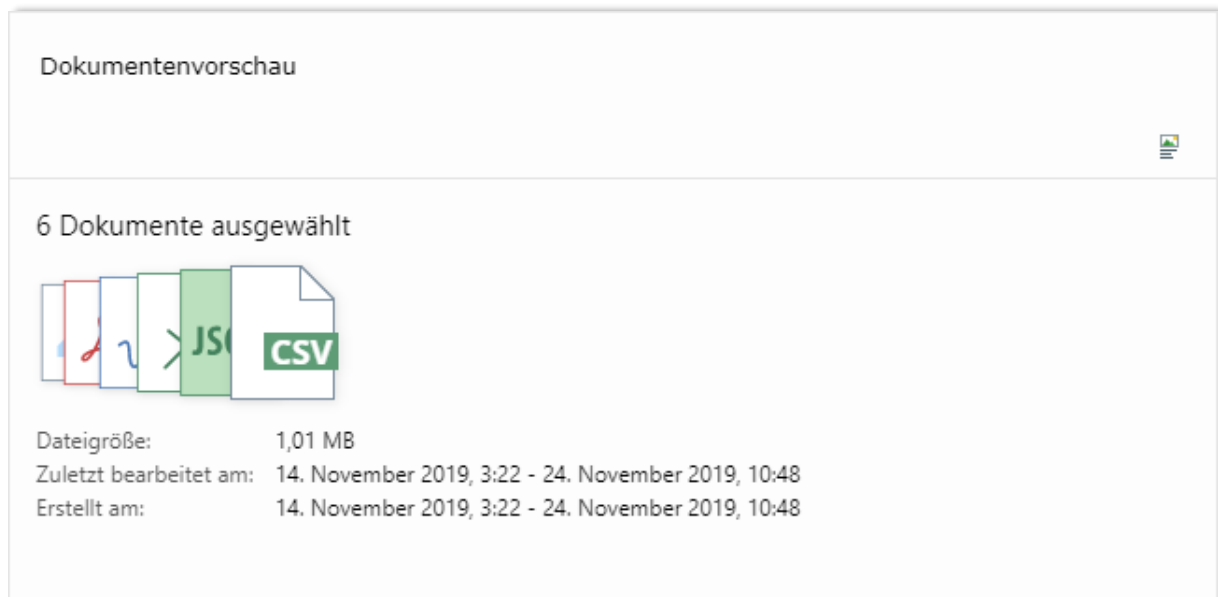


Abbildung: Galerieansicht mehrerer Dokumente

Die selektierten Dokumente können über ein Filtern der Listenansicht weiter eingeschränkt werden, die Kachel aktualisiert sich dabei automatisch. Besteht nach dem Filtern die Ergebnismenge nur noch aus einem einzigen Dokument, zeigt die Kachel dessen Vorschau in der Detail- oder Vorschauansicht, je nach eingestellter Persistenz.

Die Ansicht ist für folgende Datentypen verfügbar:

- **Word:** doc, docx, docm, dotx, dotm
- **Excel:** xls,xlsx, xlsm, xlsb, xltx, xltm
- **Powerpoint:** ppt, pptx, pptm, potx, potm, ppsx, ppsm, pps, pot
- **OpenOffice:** odt, ott, ods, odp
- **Text:** rtf, txt, ini, html
- **Code/Objekte:** csv, json, xml
- **Websites/-Dokumente:** html, xhtml
- **PDF und ähnliche Dokumente:** pdf, epub, xps
- **Images:** tiff, jpg, png, bmp, gif, svg



2. Infoboards in der Listenansicht

Small BI mit der CURSOR Infoboard-Technologie

CURSOR-CRM bietet als Weiterentwicklung vorkonfigurierte Standard-Boards in der Listenansicht. Damit lassen sich beliebige Treffermengen analysieren. Die grafische Darstellung geschieht mit den Standardmitteln des Systems (Infokacheln) und ist auf dem Tab **BI BOARD** erreichbar. Der Administrator kann eine Vorkonfiguration des Boards vornehmen und es als "Systemboard" kennzeichnen. So ist dieses vom Anwender nicht änderbar. Falls der Anwender über die Berechtigung zum Ändern von Board verfügt, kann er auch selber das BI-Board bestücken oder (für den aktuellen Kontext) neue BI-Boards anlegen. Mit Auslieferung der BI-Boards sind die Kacheln Charts, KPI und Pivot verfügbar.

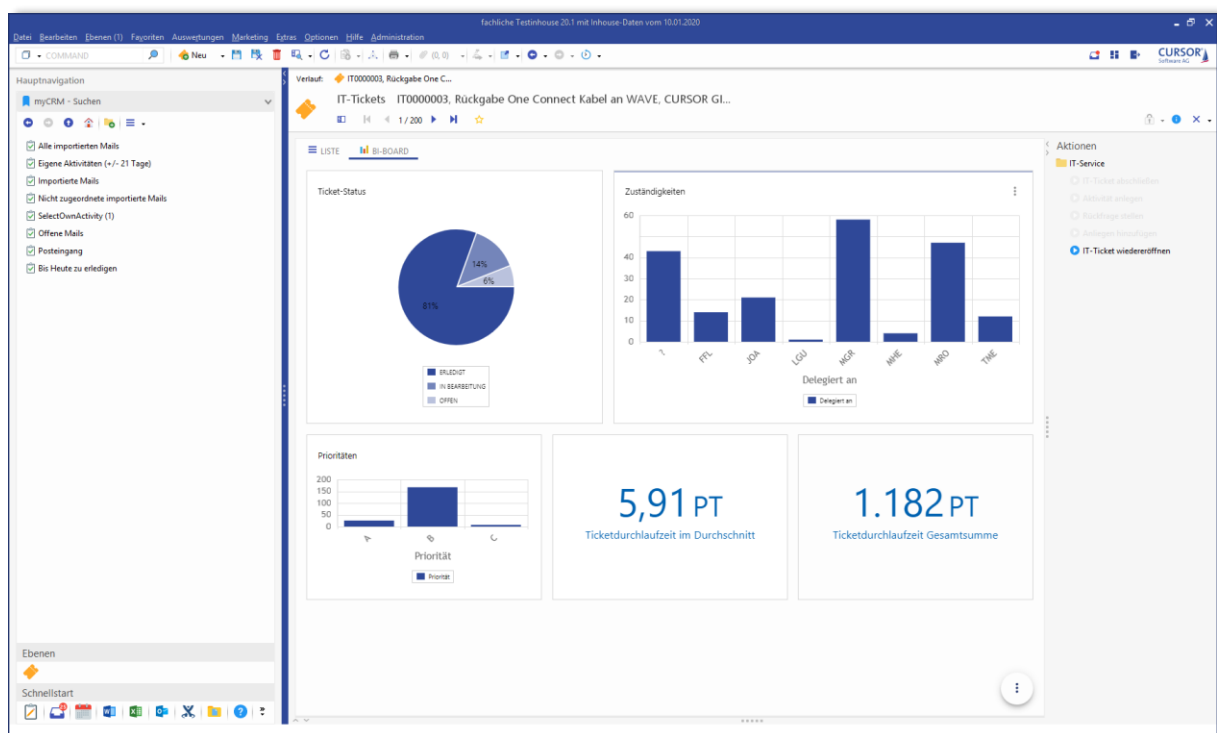


Abbildung: Infoboards in der Listenansicht

Nutzen

Mit den BI-Boards verfügen Sie über ein mächtiges Datenanalyse-Tool. Die betrachtete Datenmenge ergibt sich aus der jeweils ausgeführten Suchanfrage. Die Trefferdaten lassen sich anschließend auf den BI-Boards ansprechend visualisieren und (zum Beispiel mit der Pivot-Kachel) interaktiv analysieren.



3. Multiboards

Viele Sichten - EIN Infoboard

In der neuen Version können Sie mehrere Infoboards in ein gemeinsames Multiboard einfügen. Das Multiboard ist ein Sammler für bestehende einzelne Boards, zwischen denen der Anwender per Wischgeste wechseln kann. So lassen sich viele spezielle Sichten auf einem Board vereinen.

Die Bestückung mit Kacheln und die Konfiguration der Multiboards kann sowohl vom Anwender für seine individuellen Zwecke, als auch vom Administrator für Benutzergruppen vorgenommen werden. Für die administrativen Aufgaben benötigt der Anwender spezielle Berechtigungen. Die Konfiguration und die Bedienung sind intuitiv und per Drag&Drop steuerbar.

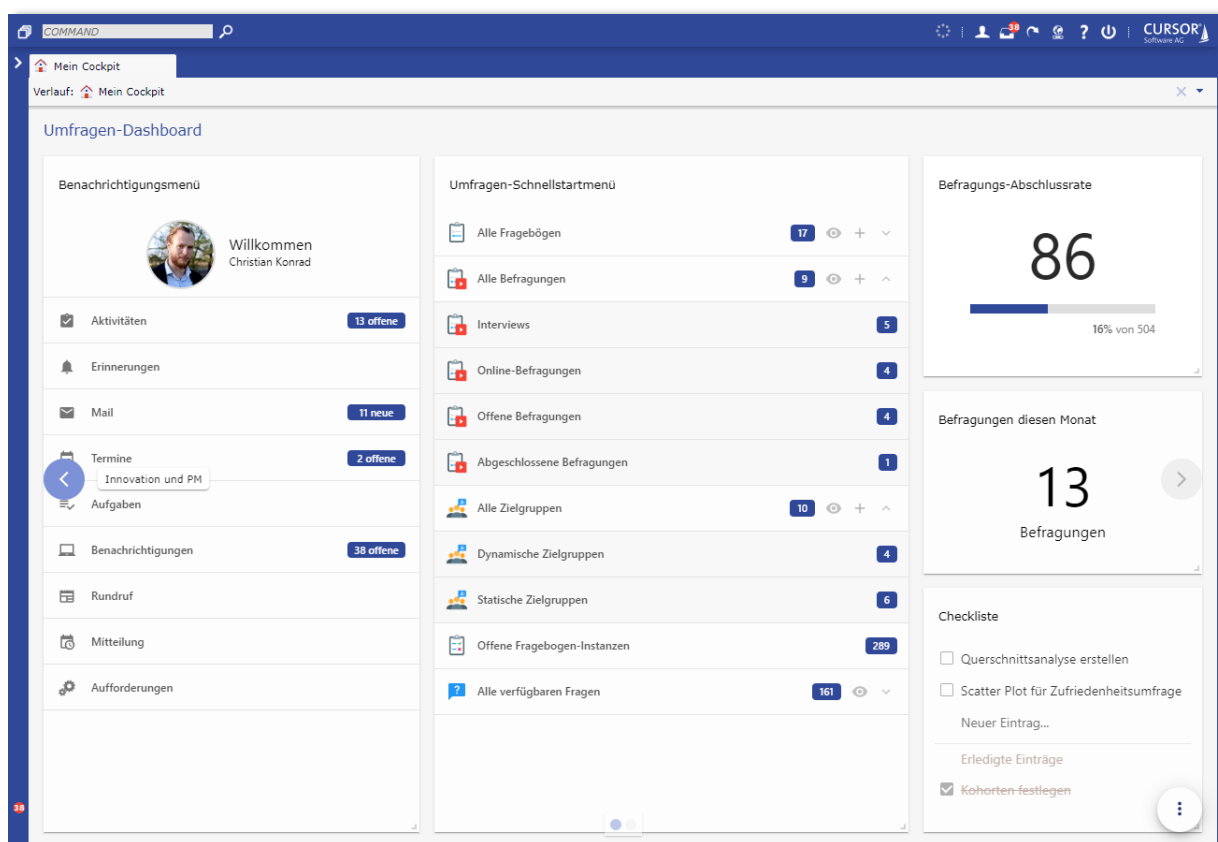


Abbildung: Multiboards auf dem Desktop

Nutzen

Mit den Multiboards bündeln Sie schnell und einfach unterschiedliche Boardansichten, die für eine bestimmte Nutzergruppe relevant sind. So können Sie unternehmensweit Informationen für spezielle Abteilungen oder Nutzergruppen zur Verfügung stellen. Die Konfiguration erfolgt über die Oberfläche und bedarf keinerlei Programmier-Kenntnisse. Auch Systemboards, die von Anwendern ohne entsprechende Berechtigungen nicht editiert werden dürfen, können durch das Kopieren zu persönlichen Multiboards flexibel umfunktioniert und angepasst werden. Die Wartbarkeit erhöht sich somit gravierend.



Details

Multiboards stellen eine Weiterentwicklung der CURSOR-Infoboard-Technologie dar. Mit dieser Technik können Daten sehr effizient visualisiert und analysiert werden. Die Kachel-Organisation und Verteilung ist unternehmensspezifisch, deswegen muss der Systembetreiber die Boards und Multiboards für seine Anwender einmalig vorbereiten. Die Auswahl an System-Kacheln ist sehr umfangreich und variiert durch die individuellen Konfigurationsmöglichkeiten der jeweiligen Kachel. Außerdem lassen sich eigen programmierte Kacheln dem Kachel-Repository hinzufügen. Für die Vorgabe der System-Multiboards müssen Berechtigungen vergeben werden, d.h. rechtebehaftete Aktionen aktiviert sein: "Kacheln und Infoboards bearbeiten" und "Infoboards/Charts/Desktop administrieren".



4. Pivot-Kachel

Explorative Datenanalyse

Mit der Pivot-Kachel erlangen Sie einen einfachen Einstieg in die explorative Datenanalyse mit CURSOR-CRM.

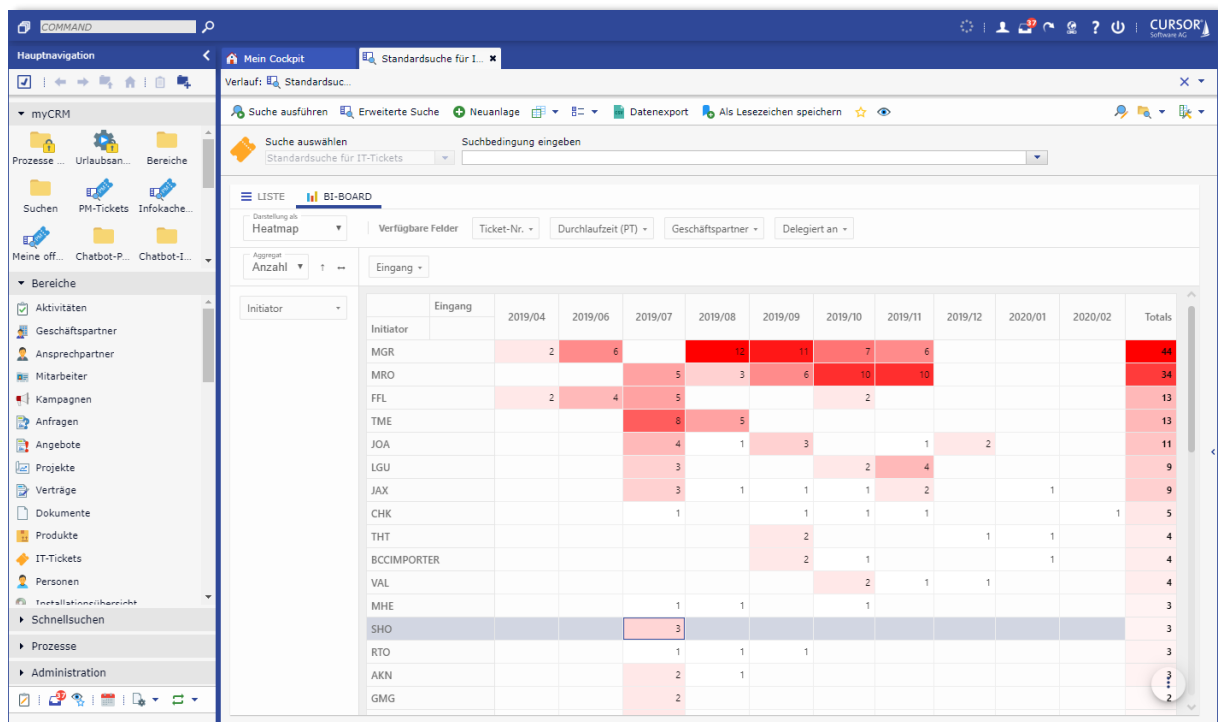


Abbildung: Pivot-Kachel auf dem BI-Board zu Tickets

Nutzen

Sie erhalten neue Einblicke in Ihre Daten und generieren neue Informationen, die sie für Ihr Geschäft benötigen - und das ganz ohne komplizierte Datenbankabfragen oder manuelle Auswertungen. Die Kachel kann von jedem Anwender mit wenigen Mausklicks bedient werden, so dass jeder schnell Einblick in seine Daten und aktuelle Geschäftssituationen erhält, sobald er diese benötigt. Die Kachel ist somit ideal für Ihren Vertrieb, Marketing oder Kundenservice. Außerdem können Sie als Infoboard-Administrator beliebige Systemboards mit vorselektierten Pivots vorgeben, um wichtige Erkenntnisse ohne erneute Rekonfiguration z.B. mit Ihrer Abteilung zu teilen.

Im folgenden Beispiel in der unten abgebildeten Tabelle wird die Beziehung zwischen Kundenbranche und Erfolgsaussicht von Anfragen (Opportunities) eines fiktiven Unternehmens analysiert, gemessen am durchschnittlichen Angebotswert. Dabei zeigt die Tabelle, dass das dargestellte Beispielunternehmen nicht nur besonders gute Erfolgsaussichten in der IT-Branche hat (das größte Angebotsvolumen war tatsächlich erfolgreich), sondern darüber hinaus dort auch die höchsten Umsätze erzielt hat. Im Gegensatz dazu scheiterten Angebote an Unternehmen aus dem Dienstleistungssegment überproportional häufig, auch wenn das tatsächliche Ergebnisvolumen immer noch hoch war.

Aus dieser Auswertung können nun Maßnahmen für das Geschäft, insbesondere mit Kunden aus dem Dienstleistungswesen, abgeleitet werden.



Darstellung als

Heatmap

Verfügbare Felder

Kaufdatum

Beschreibung

Bestelldatum

Status

Geschäftspartner

Aggregat

Auftrag...

↑

↔

Erfolgsaussicht

Wirtschaftszweig

	Erfolgsaussicht	0	3	5	10	25	50	80	100	Gesamt
Wirtschaftszweig										
IT		530.179	59.797	350.000	437.800	368.296	405.354	94.923	2.963.780	5.210.129
Dienstleistung		2.151.148			269.200	80.000	202.098	91.720	1.144.368	3.938.534
Beratung		257.070	276.180	35.960	298.630	110.000	52.548	2.700	2.626.078	3.659.166
Industrie		362.570		130.000	120.000	20.000	164.807	72.720	382.332	1.252.429
Versicherung		473.080	250.000	50.000		50.000	47		110.274	933.401
UB		516.990		177.546		27.000	15.000	8.600	137.370	882.506
Handel		432.980				5.000	42	4.000	102.363	544.385
Kommune					500.000				3.620	503.620
FM		191.455				299.620			2.500	493.575
Verband		51.300			200.000			48.553	139.093	438.946
Immo		250.000	120.000							370.000
VP		5.000						22.360	206.725	234.085
WIPRÜ		135.600								135.600
PR		5.400							107.910	113.310
Entsorger		100.000								100.000
Ents-Kom							6.536		46.240	52.776
Mineralöl						30.000			0	30.000
Logistik		27.050								27.050
Objekt							108		9.443	9.551
ÖPNV									9.000	9.000
KK		0	8.155							8.155
GV		0								0
Gesamt		5.489.822	714.132	743.506	1.825.630	989.916	846.540	345.576	7.991.095	18.946.216

Abbildung: Beispiel für Werteberechnung mit einer Pivot-Kachel

Details

Die Kachel stellt Ihre Daten in einem flexiblen Tabellenlayout dar, wobei auch alternativ verschiedene Heatmap- und Chart-Darstellungen möglich sind. Dabei können Sie beliebige Datenquellen aus Ihrem CRM auswählen - im Schnellzugriff auf Ihren BI-Boards oder flexibel aus unterschiedlichsten Datenbereichen per Suchen. Wählen Sie auf der Kachel einfach per Drag'n'Drop die die Felder bzw. Attribute aus, die sie analysieren und vergleichen möchten, und verteilen Sie diese auf Zeilen und Spalten, um sie zu gruppieren oder gegenüberzustellen.

Anschließend können Sie attributweise filtern und aus verschiedenen Aggregatsfunktionen wählen, um mit Einbezug ihrer numerischen Feldwerte zu analysieren.



5. Online-Umfragen

Bestens informiert - nahtlos integriert

Mit dem Umfragen-Modul können dynamische Kundenbefragungen erstellt, durchgeführt und ausgewertet werden. Das Modul ist in der Service-Cloud erreichbar, so dass der Kunden den Fragebogen direkt online im Web ausfüllen kann. Eine Umfrage kann sowohl anonymisiert als auch kundenscharf durchgeführt werden. Die erfassten Daten erlauben einen großen Gestaltungsraum für Statistiken, Analysen und Vorhersagen, die eine abteilungsübergreifende Relevanz für den Systembetreiber haben.

Fragebögen können direkt von dem Systembetreiber entwickelt und designed werden. Dabei sind Befragungsmodus und -stil frei wählbar. So vorbereitete Umfragen müssen noch veröffentlicht werden. Ist die Gestaltung abgeschlossen, so kann man das Ergebnis in der Vorschau sehen. Zu jeder laufenden oder abgeschlossenen Umfrage werden eine Vielzahl von Auswertungen in Form von Dashboards bereitgestellt. Dabei können z.B. vordefinierte statistische Kennzahlen (KPIs) oder fragebogenspezifische Daten in diversen Diagrammen und Tabellen im CRM oder via Export in externen Anwendungen wie MS Excel ausgewertet werden.

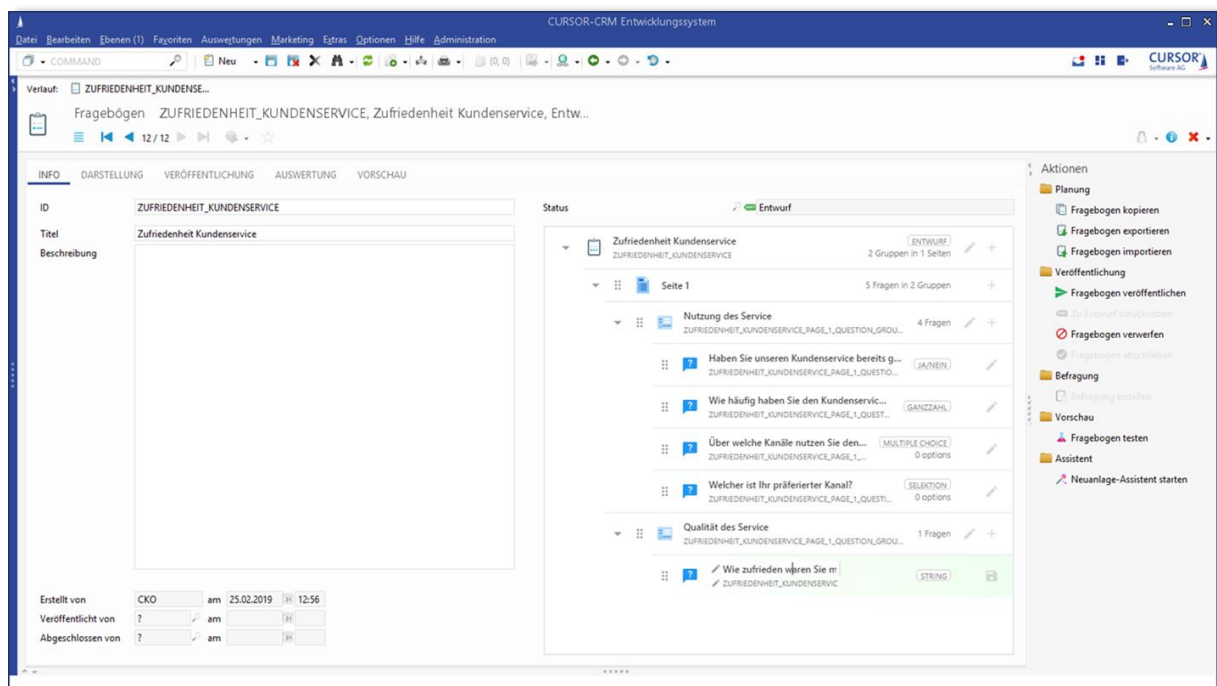


Abbildung: Erstellung eines Fragebogens für eine Online-Umfrage



Verärgerungsbefragung

your.company

84 %

Ca. 1 Minute verbleibend

Zufriedenheit 1

Unzufriedenheitsanlass 2

Beschwerde 1

1 2 3 4 5 6

Unzufriedenheitsanlass 50 %

Hatten Sie in den letzten 12 Monaten im Hinblick auf xxx einen Grund zur Unzufriedenheit? Haben Sie sich über etwas geärgert?

☒ Ja ☐ Nein

Was war der Anlass für Ihre Unzufriedenheit?

Bitte eingeben... *

Beschwerde 1

Haben Sie sich bezüglich eines Unzufriedenheitsanlasses auch beschwert?

Bitte eingeben...

Seite 1

BEFRAGUNG ABSCHLIESSEN ✓

Interview mit Hermann Weber

03:36

Gestartet am 17.06.2019

Infos zum Befragten

Unternehmen -

Abteilung -

Funktion -

Infos zur Befragung

Befragungs-ID VERÄRGERUNGSBEFRAGUNG_I...

Geplanter Zeitraum 15.02.2019 - offen

Begonnen am 15.02.2019

Begonnen von Micheal Muster

Zielgruppen

Micheal Muster

Auswahl ENTER Bestätigen

Abbildung: Befragung im Interview-Modus

Eisberg-/Veränderungsbefragung

Verärgerung 34 %

Hatten Sie in den letzten 12 Monaten einen Grund zur Verärgerung?

☒ Ja ☐ Nein

Worüber haben Sie sich geärgert?

Beschreiben Sie bitte Ihren Verärgerungsgrund.

Bitte eingeben... *

Diese Antwort ist erforderlich.

Worüber haben Sie sich geärgert?

Beschreiben Sie bitte Ihren Verärgerungsgrund.

Bitte eingeben... *

Beschwerde ✓

Haben Sie sich besch...

NÄCHSTE SEITE →

Abbildung: Online-Befragung auf dem Smartphone



Nutzen

Mit einer Umfrage über die Service-Cloud können Kunden, Interessenten und Partner direkt angesprochen und um Ihre Meinung gebeten werden. Die Daten werden im CRM-System erfasst und können sofort analysiert werden. Die Spielräume für die Umfragen-Gestaltung sind nahezu unbegrenzt. Mit wenig Konfigurationsaufwand starten Sie eine Umfrage, die alle Ihre Kunden erreichen kann. Die Umfrage ist über jedes webfähige Gerät erreichbar und für die Teilnehmer intuitiv bedienbar. Die vorgefertigten Auswertungs-Tools erleichtern eine schnelle Analyse der Daten.

Details

Das Modul muss initial in allen Systemen (Produktiv-, Test- und Entwicklungsumgebung) eingespielt und freigeschaltet sein. Des Weiteren müssen Modulprozesse veröffentlicht und die Cloud-Anbindung konfiguriert werden.

Die Vorgehensweise lässt sich in 3 Schritte einteilen:

1. Online-Umfrage erstellen
2. Befragungen durchführen
3. Auswertungen durchführen

Bei der Umfragen-Erstellung nutzen Sie einen Assistenten, der Sie über alle Zwischenschritte führt. Es stehen Ihnen verschiedenen Fragetypen zur Verfügung. Die Fragen können Sie im Single- oder Multipage-Modus organisieren und zusätzlich Abhängigkeiten zwischen Fragen und Gruppen aufbauen. Im Multi-Page-Modus erstellen Sie mehrere Seiten mit gruppierten Frageblöcken. Im Single-Page-Modus ist dagegen eine einzige Seite mit blätterbaren Einzelfragen verfügbar. Wenn notwendig, können Fragen als Pflichtfragen definiert werden, die der Befragte obligatorisch beantworten muss. Haben Sie Fragebögen erstellt, so müssen diese veröffentlicht werden.

Als nächstes sollen Sie Ihre Befragungen planen und diesbezüglich Entscheidungen zum Planungszeitraum, zur Auswahl des Auftraggeber-Logos und zur Definition des Mailtextes treffen. Weitere Planung soll die erwünschte Zielgruppe (Kohorte, Milieus etc.) erfassen. Ihre Zielgruppe können Sie entweder dynamisch (über eine zur Laufzeit ausgeführte Suche) oder statisch (über eine statische Liste, die Sie mittels einer Suche zum Zeitpunkt der Listengenerierung erstellt haben) definieren.

Haben Sie die Zielgruppen zusammengefasst, können Sie nun Links zur Online-Befragung versenden. Jetzt sind die Befragten dran.

Wurde die Befragung erfolgreich abgeschlossen, können Sie die Ergebnisse auswerten. Dies tun Sie mit Charts und Diagrammen. Nutzen Sie statistische Werkzeuge wie kontextbezogene Auswertungen (Querschnitts- oder Längsschnittsanalyse) auf Fragen-, Zielgruppen- oder Fragebogen-Ebene. Die Ergebnisse können Sie auch im Excel-Format speichern.



6. Aktivitäten-Kanban

Effiziente Aufgabenverwaltung

Mit dieser Kachel managen Sie Ihre Aktivitäten und haben stets Übersicht über alle Aktivitäten. So können Sie beispielsweise eine Aufgabe als Aktivität mit Deadline anlegen und so Ihre täglichen Abläufe priorisieren.

Die Aufgabenverwaltung ist durch Filter und Ansichten einfach steuerbar. Über die Kachel kann auch der Status einer Aktivität nach Bedarf angepasst werden. Wird eine Kachel als Entitätskachel verwendet, so können die Aktivitäten nach Mitarbeitern gefiltert werden. Die Kanban-Methode stellt die Aktivitäten der Kachel in einem Prozess dar, so dass Sie die Verschiebungen permanent beobachten können.



Abbildung: Kanban-Board mit Aktivitäten im Prozess

Nutzen

Klare und transparente Übersicht anstehender Aufgaben, die in jedem Prozessschritt beobachtet werden können. Ist eine Terminänderung notwendig, so kann eine Aktivität schnell aufgerufen und entweder "nach hinten geschoben" oder "vorgeschoben" werden. Mit wenigen Klicks gelangen Sie zur optimalen Ansicht Ihrer Aufgaben und können nur die Titel einer Aufgabe sehen. Farbliche Merkmale lassen Sie sofort intuitiv erkennen, dass z.B. das Enddatum einer rot markierten Aktivität in der Vergangenheit liegt. Diese Merkmale können in der Konfiguration durch Zeit-Bereiche dynamisch festgelegt werden.

Die Kachel ist schnell über die Wahl einer vorkonfigurierten Suche anpassbar.



Details

Durch Verschieben einer Aufgabe in eine andere Lane kann der Status der Aufgabe verändert werden. Beim Platzieren der Aufgabe erscheint ein Dialog, der dem Anwender eine Liste der möglichen Status anzeigt. Der Anwender kann den Status nun setzen und bestätigen, oder den Dialog verwerfen, sodass die Aufgabe in ihre ursprüngliche Lane zurück verschoben wird. Die Kachel bietet eine Filterfunktion, mit der nach allen angezeigten Texten gesucht werden kann. Die Inhalte der Aufgaben werden nicht durchsucht. Über den Button lässt sich die Ansicht komprimieren, sodass nur die wichtigsten Informationen (Titel, Status) dargestellt werden. Dadurch erhält der Anwender einen besseren Überblick, wenn die Kachel viele Aufgaben darstellt. Wenn die Kachel als Entitätskachel verwendet wird, werden dem Anwender neben den eigenen Aufgaben auch die Aufgaben anderer Mitarbeiter angezeigt. In einem Projekt kann so beispielsweise der Fortschritt anhand der Aufgaben betrachtet werden. Über einen Button kann zwischen der Ansicht der eigenen Aufgaben und der Aufgaben aller Mitarbeiter gewechselt werden. Über einen Parameter kann der Zeitraum angegeben werden, in dem der Anwender optisch darauf hingewiesen wird, dass eine Aufgabe demnächst fällig wird. Diese Aufgaben werden gelb markiert. Ist eine Aufgabe bereits überfällig, also das Ende-Datum liegt in der Vergangenheit, so wird diese Aufgabe rot markiert. Das gilt nicht für Aufgaben, die bereits erledigt sind. Um die angefangenen Aufgaben zu begrenzen, kann deren Anzahl über einen Konfigurationsparameter begrenzt werden. Ist die Anzahl der Aufgaben überschritten, wird die "In Arbeit"-Lane gelb eingefärbt. Es ist dennoch möglich, weitere Aufgaben zu beginnen.



7. Push-Notifications in der CURSOR App

Unterwegs nichts verpassen

Über Push-Notifications werden Sie informiert, wenn eine kurze Reaktionszeit erwartet wird. Mit der CURSOR-CRM App sind Sie immer auf dem laufenden. Die Push-Notifications sind mit dem Benachrichtigungssystem gekoppelt und werden nur durch bestimmte Ereignisse ausgelöst, um nicht allzu viele Benachrichtigungen zu versenden, was dazu führen kann, dass ein Anwender nicht mehr aufmerksam reagiert. Bei anderen Ereignissen werden Sie wie gewohnt über das Benachrichtigungssystem informiert, wo die Einträge immer aufrufbar sind. Die Anzahl der neuen Einträge wird auf dem Notification-Symbol dargestellt. Um die neuen Einträge aufzurufen, tippen Sie einfach auf das Symbol. Es erscheint eine Liste, dann treffen Sie die Auswahl.

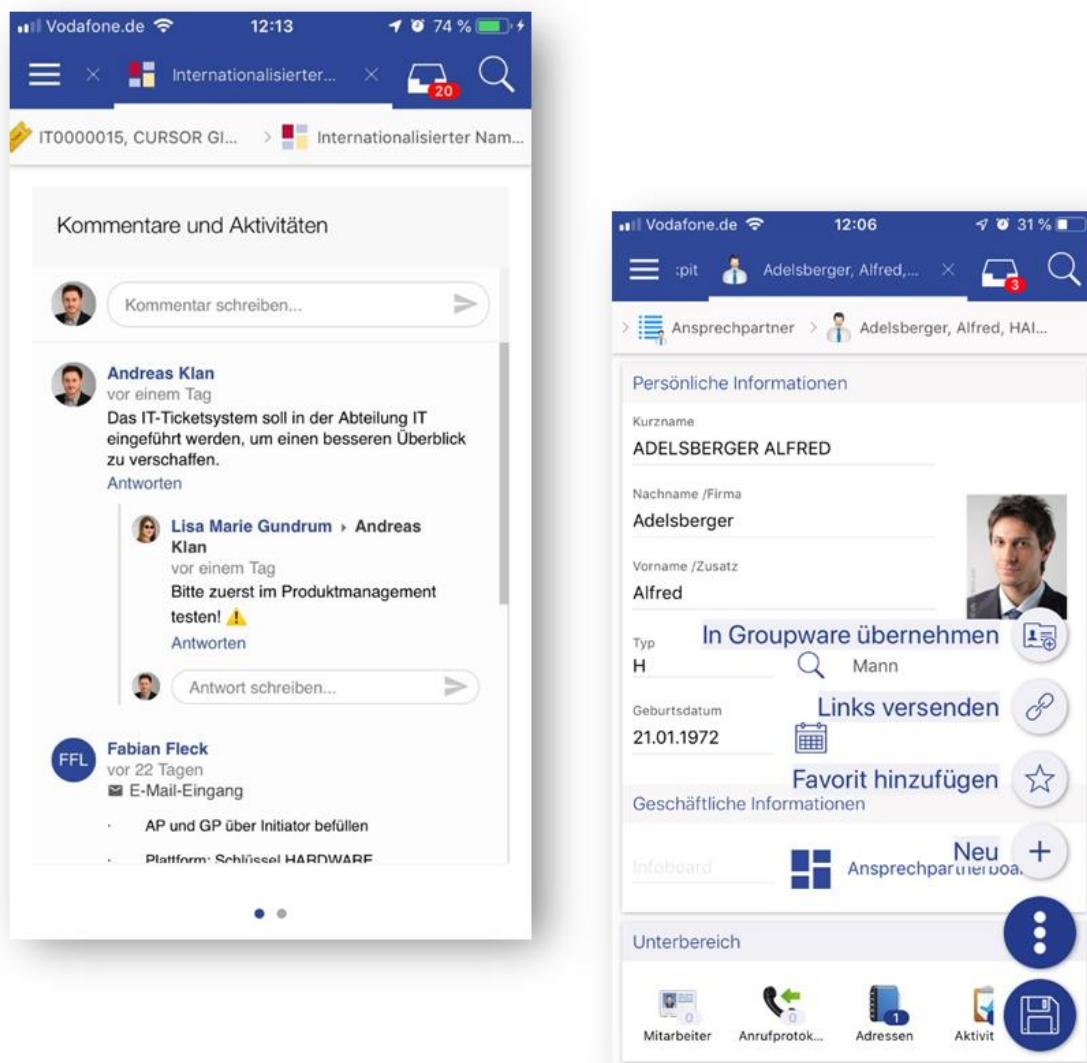


Abbildung: Beispiele von Push-Notifications in der App



Nutzen

Die Notifications weisen Sie auf besondere Neuerungen hin, wo Sie unverzüglich reagieren sollen. Darüber hinaus wurden sie mit dem Benachrichtigungssystem gekoppelt und können jederzeit aufgerufen werden. Sie haben auf die Möglichkeit, administrativ BPM-Meldungsdialoge festzulegen, auf die ein Anwender zeitnah reagieren soll.

Details

Im Standard sind die Push-Notifications aktiviert. Um sie nutzen zu können, müssen der Applikationsserver mit den Diensten von Apple und Google kommunizieren. Hierfür ist es erforderlich, dass der Applikationsserver an folgende Url's Nachrichten senden kann:

- iOS: <https://api.push.apple.com:443>
- Android/Firebase: <https://fcm.googleapis.com/fcm/send>

Push-Notifications können auch deaktiviert werden, dies wird über eine Anwendungsvariable in der Administrationskonsole gesteuert.

Es werden zu folgenden Einträgen Push-Notifications versendet:

- Erinnerungen
- Benachrichtigungen
- Aufforderungen, welche für die CURSOR-App freigeschaltet wurden. (BPM-Meldungsdialoge)
- Nur Telefonate welche den Status *Verpasst* haben

Bei allen anderen Einträgen wird keine Push-Notification versendet, die Einträge sind aber nach wie vor beim Öffnen des Benachrichtigungssystem zu sehen. Es besteht die Möglichkeit, BPM Prozesse auch auf der CURSOR-App auszuführen. Hierfür muss zunächst der Prozess freigeschaltet werden, dies kann in der Administrationskonsole konfiguriert werden. Um die Prozesse freizuschalten, bearbeitet man den

Eintrag: `/de/cursor/jevi/common/admin/serverconfig/SmartphoneSettings$!!$app_processes` und fügt in der Eingabezeile die Prozess-ID ein.

Es können auch Meldungsdialoge angezeigt werden, hier werden die folgenden Typen unterstützt:

- Meldung
- Auswahl Ja/Nein
- Auswahl Liste
- Auswahl Schalter



8. Biometrische Anmeldung in der CURSOR App

Schnelle und sichere App-Anmeldung

In der App ist nun die biometrische Anmeldung als Option verfügbar. Sie bietet eine zusätzliche Authentifizierungsmöglichkeit, um noch schneller und sicherer an Ihre CRM-Daten zu gelangen. Bis jetzt konnte der Zugang nur über ein Passwort geschützt werden. Das Passwort konnte auch lokal für die Anmeldung gespeichert werden. Beim Verlust des Gerätes lief der Eigentümer Gefahr, dass sein Zugang mißbraucht werden konnte. Einige Geräte verfügen über Fingerabdrucksensoren, die meisten Smartphones und Tablets über eine Frontkamera. Diese Schnittstellen können für die zusätzliche Sicherung genutzt werden.

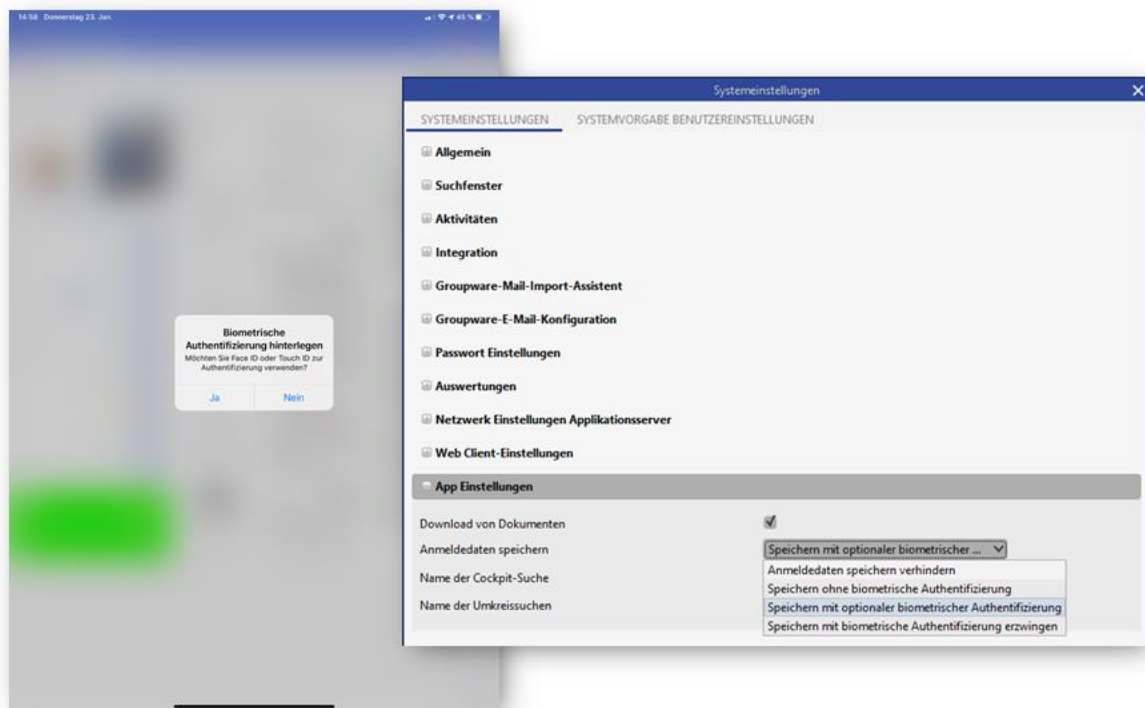


Abbildung: Einstellungen für die biometrische Authentifizierung

Nutzen

Bis jetzt musste der Anwender das Passwort im Offline-Betrieb immer händisch eingeben. Jetzt hat er nun die Möglichkeit, sich mit der biometrischen Authentifizierung an der App anzumelden. Die Systemkonfiguration ist sehr flexibel. Der Administrator kann dem Anwender die Option anbieten oder diese erzwingen. Die biometrische Authentifizierung bietet eine zusätzliche Sicherheitsstufe und verläuft sehr schnell.



Details

Hierfür ist die Hardwareunterstützung notwendig, das Gerät muss über einen Fingerabdrucksensor verfügen. Es wird die Authentifizierungsvariante (Face-ID/Touch-ID/Codesperre) des aktuellen Geräts verwendet.

Der System-Administrator kann folgende Einstellungen aktivieren:

- **Speichern ohne biometrische Authentifizierung:** Der Anwender kann sein eingegebenes Passwort speichern und muss dies bei erneuter Authentifizierung nicht erneut eingeben (wie bisher).
- **Speichern mit optionaler biometrischer Authentifizierung:** Die Anmeldedaten können über die biometrische Authentifizierung hinterlegt werden und werden dann bei jedem App-Start abgefragt. Dies kann der Anwender selbst entscheiden. (Dies ist die Default-Einstellung)
- **Speichern mit biometrischer Authentifizierung erzwingen:** Die Anmeldedaten müssen über die biometrische Authentifizierung hinterlegt werden und werden dann bei jedem App-Start abgefragt.

In der CURSOR-App hat der Anwender in den Einstellungen noch die Möglichkeit, den automatischen Login und/oder die biometrische Authentifizierung zu aktivieren.



9. Dokumenten-Upload in der CURSOR App

Dokumentenanlage auf dem Smartphone

Die Neuanlage von Dokumenten ist nun auch über mobile Geräte möglich. Ein Dokument kann als Globale Neuanlage über den Dokumenten-Bereich angelegt werden. Alternativ kann die Upload-Funktion aus dem Unterbereich gestartet werden, wo die untergeordneten Dokumenten-Sätze aufgelistet sind. Globale Neuanlage kann auch aus einer anderen App heraus über die Teilen-Funktion angetriggert werden. Die hochgeladenen Dokumente können über einen blauen Balken nach dem Hochladen geöffnet werden. Im Dokumenten-Bereich steht eine Suche „Meine zuletzt angelegten Dokumente“ zur Verfügung, um eine bessere Übersicht der hochgeladenen Dateien zu bekommen.

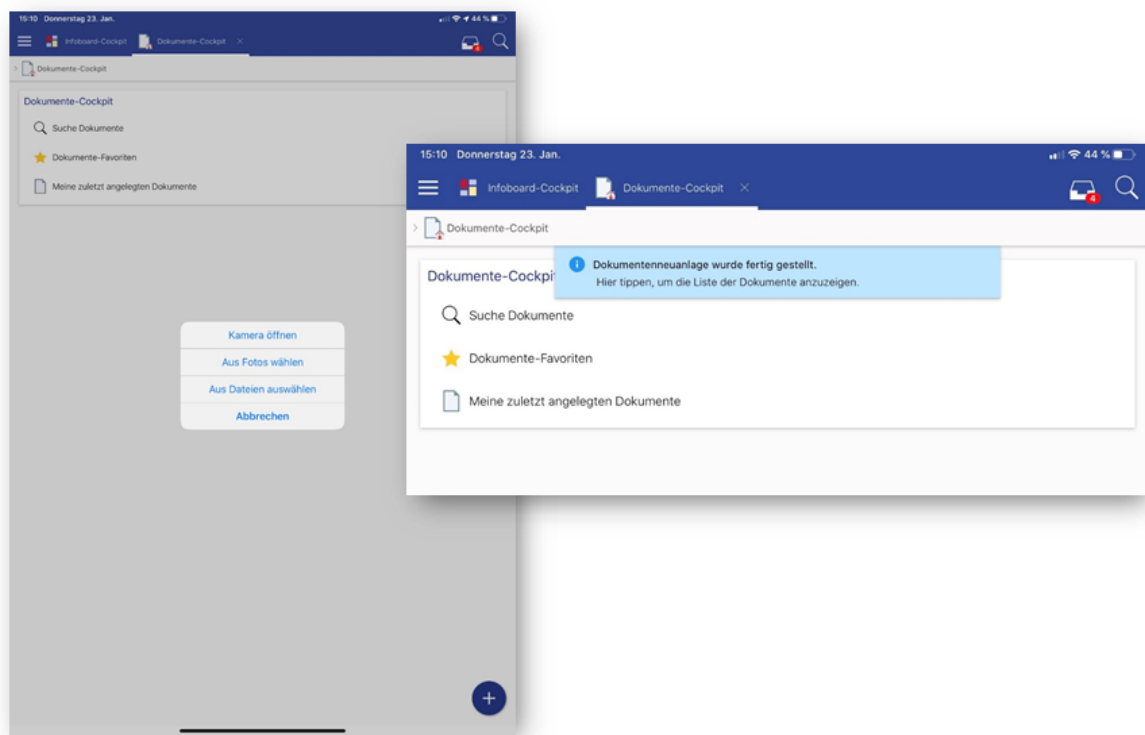


Abbildung: Ein Dokument über die App uploaden

Nutzen

Die Vorteile der mobilen Geräte können nun auch in CURSOR-CRM genutzt werden: ob schnell gemachte Fotos oder erhaltene Dokumente können blitzschnell in das CRM übertragen und verknüpft werden. Zahlreiche Interaktionen mit Kunden und Interessenten können ohne großen Aufwand im zentralen System dokumentiert werden. Mit einer fertigen Suche listen Sie Ihre hochgeladenen Dokumente auf, ohne sie suchen zu müssen.



Details

Die CURSOR-App kann mit der neuen Version alle Dokumentenformate nach CURSOR-CRM übertragen. Eine globale Neuanlage geschieht über den Dokumente-Bereich, die Verknüpfungen zu den bestehenden Datensätzen können so generiert werden, dass ein Dokument zu einem geöffneten Datensatz im Unterbereich hochgeladen werden kann. Im Neuanlage-Dialog hat man die Möglichkeit zwischen verschiedenen Kategorien auszuwählen:

- Kamera öffnen: Es wird die Kamera des Endgeräts geöffnet und ein Bild kann hochgeladen werden.
- Aus Fotos auswählen: Es wird die Foto-Bibliothek geöffnet und man hat die Möglichkeit, ein Bild hochzuladen.
- Aus Dateien auswählen: Es wird die Dateien (iOS) oder eine installierte Datei Browser App (Android) geöffnet und man hat die Möglichkeit mehrere Dateien hochzuladen.

Für die Auflistung ist eine bereits hinterlegte Suche `Meine zuletzt angelegten Dokumente` verantwortlich. Diese Suche dient als Übersicht der vom Anwender innerhalb der letzten 30 Tage angelegten Dokumente. Dokumente erhalten hier immer die folgenden Eigenschaften: Name mit und ohne Dateierweiterung, Schlüssel "AD" und "INTERN".



Impressum

Stand: Ver. 2020.1 | 02.04.2020

Autor: Stefan Markus Eschner, Dariusz Marek

Wir sind ständig bestrebt, im Interesse unserer Kunden unsere Lösungen und Dokumentationen zu verbessern. Sollten Sie Verbesserungsvorschläge im Hinblick auf den Inhalt oder die Form haben oder uns auf etwas aufmerksam machen wollen, dann wenden Sie sich bitte an uns. Wir nehmen Ihre Verbesserungsvorschläge gern an. Wenden Sie sich einfach per E-Mail an: support@cursor.de.

Der Inhalt dieser Dokumentation einschließlich aller Abbildungen, Tabellen und Zeichnungen ist geistiges Eigentum der CURSOR Software AG. Es darf weder gesamt noch in Auszügen, weder kommerziell noch nicht kommerziell vervielfältigt noch auf sonst eine Weise reproduziert werden, die einer wie auch immer gearteten Verwendung dient, sofern nicht eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Herausgebers vorliegt. Eine Zuwiderhandlung kann strafrechtlich verfolgt werden.

Der Inhalt dieser Dokumentation kann Änderungen unterliegen, ohne dass dadurch eine Mitteilungspflicht seitens der CURSOR Software AG abgeleitet werden kann. Die Dokumentation wurde mit der größtmöglichen Sorgfalt geschrieben und reproduziert. Dennoch können Fehler nicht von vornherein ausgeschlossen werden. Die CURSOR Software AG übernimmt keinerlei Verantwortung, Haftung oder Garantie für Geschehnisse gleich welcher Art, die aus eventuellen Fehlern in dieser Dokumentation abgeleitet werden könnten.

Wir weisen darauf hin, dass die in diesem Dokument verwendeten Soft- und Hardware-Bezeichnungen und Markennamen der jeweiligen Firmen im Allgemeinen warenzeichen-, marken- und patentrechtlichem Schutz unterliegen.

Bei Rückfragen und für weitergehende Informationen stehen Ihnen Ihre Ansprechpartner in Vertrieb, Consulting und Support jederzeit gerne zur Verfügung.



Friedrich-List-Straße 31
35398 Gießen, Germany
Telefon +49 641 400 00 – 0
Telefax +49 641 400 00 – 666
info@cursor.de
www.cursor.de

Microsoft Partner
Gold Application Development

ORACLE Gold Partner

