

Aktualności i ulepszenia systemu

Co nowego w systemie?

Wprowadzenie

System voxCRM jest nieustannie rozwijany, aby zapewnić użytkownikom jak najwyższy komfort pracy. Ze względu na ciągłe zmiany oraz wprowadzanie nowych funkcjonalności, szczegółowa dokumentacja systemu może nie zawsze odzwierciedlać bieżący stan oprogramowania.

Niektóre funkcjonalności mogą być domyślnie wyłączone. W przypadku braku widoczności opcji istotnych dla Państwa pracy, zaleca się skontaktowanie z działem wsparcia technicznego, który pomoże w aktywacji wymaganych funkcji.

Kontakt z działem wsparcia:

- E-mail: kontakt@voxcommerce.pl
- Telefon: 534 571 638

Zachęcamy również do śledzenia aktualności na naszym profilu na Facebooku:

<https://www.facebook.com/voxcommerce>

Aktualizacja z 22.09.2026

Aplikacja mobilna — obsługa wielu aktywnych sesji. Wprowadziliśmy w aplikacji mobilnej **obsługę wielu jednoczesnych sesji**. Można być zalogowanym na kilku urządzeniach naraz bez wylogowywania z poprzedniego.

Moduł Zgłoszenia nowym design systemie. Przeprojektowaliśmy **moduł zgłoszeń zgodnie z nowym design systemem**. Widok jest spójny z resztą modernizowanego interfejsu, czytelniejszy i wygodniejszy w codziennej obsłudze. Nowy wygląd niedługo zostanie włączony globalnie.

Zgłoszenia

Wszystkie (61)

Oczekujące (1)

Zaakceptowane (44)

Odrzucone (16)

Wiadomości

Id		Imię i nazwisko, E-mail, Tel. Klienta		Doradca pośrednika		Pośrednik	Data utworzenia od		Data utworzenia do		Status	Inwestycja	Źródło pochodzenia		Doradca przypisany do klienta	
Id		Imię i nazwisko, E-mail, Tel. K		Doradca pośrednika		Pośrednik	Od		Do		Status	Inwestycja	Źródło pochodzenia		Doradca przypisany d...	

Czyść

Szukaj

Wynik wyszukiwania: 61 | Oczekujące: 1 | Zaakceptowane: 44 | Odrzucone: 16

Id		Wyślano	Zmieniono	Inwestycja	Doradca pośrednika	Dane klienta	Źródło pochodzenia	Inne dane / Uwagi	Powiązany klient	Status
62	2026-08-19 08:10:27	2026-08-19 08:14:01	Jaworowe Wzgórze	Kowalski Jan	Iszczuk Piotr (12) 312 31 23 pissczuk.vox@gmail.com	Pośrednik Test	Piotr Iszczuk Umowa dewloperska	Zaakceptowane		
61	2026-08-17 16:10:12		Jaworowe Wzgórze	Kowalski Jan	Michał Maciniwski (12) 312 31 23 pissczuk.vox@gmail.com	Pośrednik Test	Oczekujące			
60	2026-07-17 12:28:18	2026-07-27 12:30:30	Jaworowe Wzgórze	Kowalski Jan	Iszczuk Piotr (12) 312 31 32 pissczuk.vox@gmail.com	Pośrednik Test	Piotr Pissczuk Zakończony	Zaakceptowane		
59	2026-07-09 14:20:22	2026-07-09 14:22:02	Jaworowe Wzgórze	Kowalski Jan	Iszczuk Piotr (12) 312 31 23 pissczuk.vox@gmail.com	Pośrednik Test	Piotr Iszczuk Zgłoszony przez pośrednika	Odrzucone		
58	2026-07-02 10:58:09	2026-07-02 10:59:57	Jaworowe Wzgórze	Karczewska Anna	Nowakowski Adam (55) 544 32 22 asdfsad44fasdf@o2.pl	Assethome	Adam Nowakowski Przeteterminowany	Odrzucone		
57	2026-05-29 10:09:59	2026-06-30 11:45:34	Jaworowe Wzgórze	Nowak Marek	Marczak Jan (99) 900 01 11 marcza@jan.pl	Assethome	Zaakceptowane			
56	2025-10-14 16:40:59	2025-10-16 11:29:12	Jaworowe Wzgórze	jan	Kalska Maria (22) 987 65 43 maria.kaminska5008@onet.pl	Assethome	Maria Kalska Umowa rezerwacyjna	Zaakceptowane		
55	2025-04-16 13:02:29	2025-04-24 14:14:42	Jaworowe Wzgórze	Oracz Karol	Kowalski Jan (12) 345 67 89 jankowalski-i-test1@wp.pl	Testowy pośrednik	Jan Kowalski Umowa dewloperska	Zaakceptowane		
					Karczewski Przemysław					

Aktualności i ulepszenia systemu

Integracja z Platformą Głosową T-Mobile — leady z połączeń. Wdrożyliśmy integrację z Platformą Głosową T-Mobile. System automatycznie pobiera połączenia i **zamienia każdą rozmowę na lead w CRM** — z numerem klienta, inwestycją i źródłem ze słownika numerów kampanijnych, datą, czasem trwania i informacją o odebraniu (przy nieodebranych z przyczyną).

Aktualizacja z 15.09.2026

Grafiki (Kalendarz planowania spotkań) — obsługa przez pulę gospodarzy. Rozbudowaliśmy Grafiki o **obsługę wielu użytkowników**. Termin może zostać przypisany do dowolnej dostępnej osoby z grupy, co ułatwia zarządzanie spotkaniami w większych zespołach.

Nowy wygląd listy lokali. **Lista lokali w Wyszukiwarce ma nowy design systemu.** Widok jest czytelniejszy, szybszy i spójny z resztą modernizowanego interfejsu. Już niedługo kolejne podstrony otrzymają nowy wygląd.

Wyszukiwarka

ListaTabelaKondygnacjeUkład mieszkańMapaMakieta 3D

Nazwa

Klient

Inwestycja

Etap

Typ lokalu

Budynki

Antresola

Strona świata

Źródło pochodzenia

Numer lokalu

Imię, Nazwisko, Email, Telefon

Inwestycja

Etap

Typ lokalu: 2

Budynki

Antresola

Strona świata

Źródło pochodzenia

Status lokalu

Powierzchnia

Piętro

Liczba pokoi

Cena katalogowa

Cena za m2

Cena promocyjna

Odebrane przez klienta

Gotowe do odbioru

Balkon

Status lokalu: 2

Od

Do

Od

Do

Od

Do

Od

Do

Od

Do

Od

Do

Odebrane przez klienta

Gotowe do odbioru

Od

Do

Taras zielony / ogródek

Balkon

Zalety

Taras zielony / ogródek

Balkon

Zalety

Wykonaj na zaznaczonych

Wybierz

Wykonaj

Wynik wyszukiwania: 132

Rezerwacja ustna: 1

Lp	Plan	Nr	Inwestycja	Status	Klient	Cena lokalu netto (PLN)	Cena lokalu brutto (PLN)	Cena cał. netto (PLN)	Cena cał. brutto (PLN)	Cena promocyjna brutto (PLN)	Cena promocyjna netto (PLN)	Cena za m2 netto (PLN)	Cena za m2 brutto (PLN)	Powierzchnia	Pokoje	Piętro	Akcja
1		1A.10	Leszczynowy Staw Etap: 1	Dostępne		721 965,64	721 965,64	721 965,64	721 965,64			12 449,83	12 449,83	59,00 m ² (57,99 m ²)	3	1	
2		2A.10	Leszczynowy Staw Etap: 1	Dostępne		679 139,69	733 470,86	679 139,69	733 470,86			11 711,32	12 648,23	57,99 m ²	3	1	
3		2A.18	Leszczynowy Staw Etap: 1	Dostępne		664 997,64	718 197,45	664 997,64	718 197,45			11 467,45	12 384,85	57,99 m ²	3	2	

Import faktur z Symfonii — PDF i samofakturowanie. Rozszerzyliśmy import faktur z **Symfonii**: obsługę plików **PDF** oraz **faktur przychodowych (samofakturowanie)** z Symfonia Handel. Więcej scenariuszy księgowych obsługowanych automatycznie.

SMS — planowanie wysyłki do klienta. Dodaliśmy możliwość **planowania wysyłki SMS** do klienta. Wiadomość można przygotować z wyprzedzeniem i zaplanować na konkretny termin.

Rezerwacja z karty klienta — rezerwacja przyległości. W formularzu rezerwacji ustnej z karty klienta dodaliśmy opcję do zaznaczenia „**Utwórz rezerwację na powiązane przyległości**”. Lokal wraz z miejscem postojowym czy komórką rezerwuje się teraz jednym ruchem.

Aktualizacja z 08.09.2026

Karta firmy — nowy wygląd. Przebudowaliśmy **kartę firmy na nowy wygląd**. Widok jest spójny z odświeżoną kartą klienta i resztą modernizowanego interfejsu systemu.

Aktualności i ulepszenia systemu

The screenshot shows the 'Aktywności' (Activities) section of the Vox Developer CRM. The left sidebar contains the company logo and navigation menu. The main content area displays a list of activities for the user 'Jankowski D'. The activities are categorized into 'Spotkanie' (Meeting) and 'Telefon' (Phone call). The 'Spotkanie' activity is dated 2021-09-23 11:00 and is labeled 'Zaplanowane' (Planned). The 'Telefon' activity is dated 2026-09-09 09:20 and is also labeled 'Zaplanowane'. Below the activities, there is a table of contracts (Umowy) with columns for 'Mieszkanie' (Apartment), 'Typ' (Type), 'Typ lokalu' (Type of unit), 'Inwestycja' (Investment), 'Etap' (Stage), 'Przyległości' (Adjacency), 'Cena przyległości (PLN)' (Adjacency price (PLN)), 'Cena cat. (PLN)' (Category price (PLN)), 'Doradca' (Advisor), and 'Akcje' (Actions). The table lists several contracts, including 'Anulowana' (Cancelled) and 'Umowa końcowa' (Final contract).

KSeF — rozliczanie zaliczek z pełnym łańcuchem korekt. Usprawniliśmy rozliczanie zaliczek na fakturze ostatecznej z uwzględnieniem pełnego łańcucha korekt.

Raport jakości leadów — wybór grupy klasyfikacji. W raporcie jakości leadów dodaliśmy możliwość wyboru grupy klasyfikacji w ustawieniach. Raport można teraz dopasować do własnego systemu oceny leadów.

Umowy — status i data odbioru na liście. Na liście umów dodaliśmy kolumnę i filtr „Status odbioru” oraz filtr „Data odbioru”. Umowy w konkretnym etapie procesu odbioru można teraz szybko wyodrębnić.

Leady — pole „referrer”. Dodaliśmy do leada pole **referrer** wraz ze wstępnym dostosowaniem logiki źródła pochodzenia. Pozwala to dokładniej śledzić, skąd faktycznie trafił do nas dany kontakt.

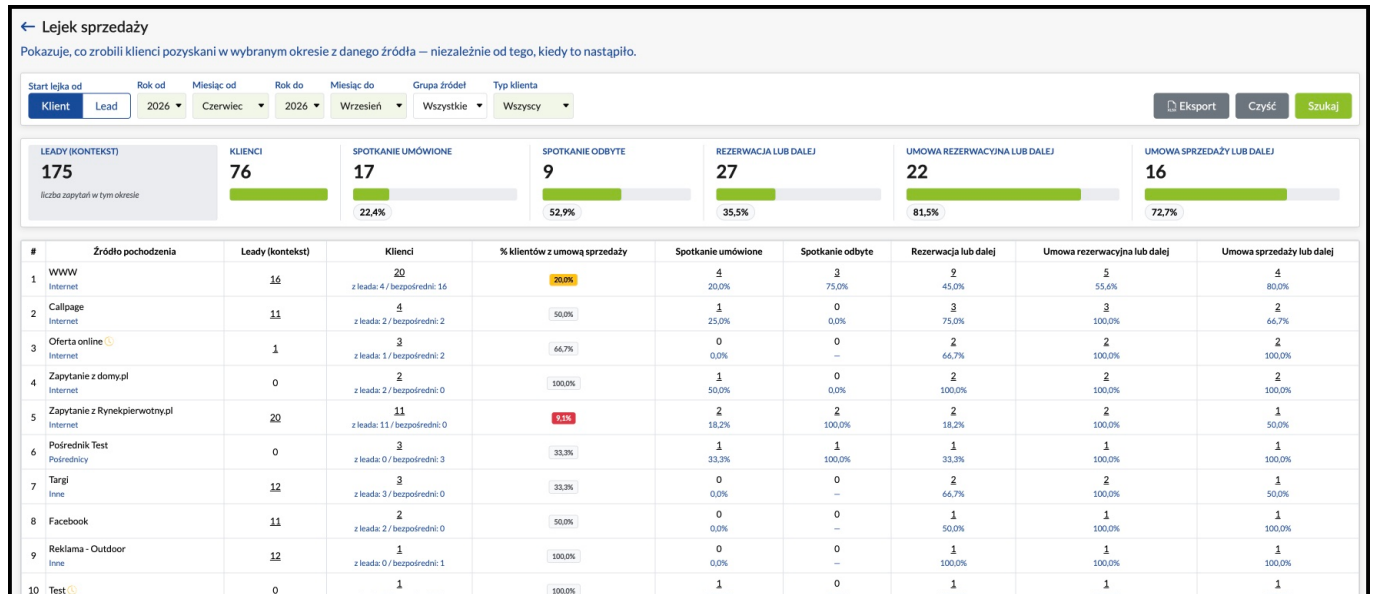
Aktualizacja z 01.09.2026

Nowa karta klienta. Nowy wygląd jest od tej aktualizacji **domyślnie włączony dla wszystkich użytkowników**. Wycofaliśmy stare przełączniki układu, a odświeżona wizualnie karta klienta staje się standardem w całym systemie.

The screenshot shows the 'Klient' (Client) card for Adam (ID:1485) in the Vox Developer CRM. The left sidebar contains the company logo and navigation menu. The main content area displays the client's information, including name, phone number, email, and address. Below the client information, there is a list of activities (Najnowsze aktywności) and a table of search results (Wynik wyszukiwania: 133). The search results table has columns for 'Nr' (Number), 'Status', 'Plan', 'Inwestycja' (Investment), 'Etap' (Stage), 'Piętro' (Floor), 'Pokoje' (Rooms), 'Metraż (m²)' (Area (m²)), 'Strona świata' (Orientation), 'Balkon / Ogród / Loggia / Taras' (Balcony / Garden / Loggia / Terrace), 'Cena netto za m² (PLN)' (Net price per m² (PLN)), 'Cena brutto za m² (PLN)' (Gross price per m² (PLN)), 'Cena (PLN)' (Price (PLN)), and 'Akcja' (Action). The table lists several search results, including '2-124', 'A.3', 'A.5', 'A.6', and 'A.7'.

Aktualności i ulepszenia systemu

Raport „Lejek sprzedaży” jest już dostępny w module Raporty. Nowy raport prezentuje przejścia klientów przez kolejne etapy procesu sprzedaży - od leada po umowę.



Rezerwacja online — kolejka, CAPTCHA i weryfikacja SMS. Dodaliśmy **kolejkę rezerwacji** robionych przez WWW oraz **weryfikację SMS** przy rezerwacji lokalu przez widget. Możliwa jest też obecnie rezerwacja online lokalu ze statusem „Rezerwacja Ustna”.

Umowy — zaproszenie na termin „Generuj i wyślij mailem”. Dla linku do zaproszenia na termin dodaliśmy opcję „Generuj i wyślij mailem”. Zaproszenie trafia do klienta jednym kliknięciem, bez ręcznego kopiowania i wklejania linku do wiadomości.

Lista odsetek i lista faktur — nowy wygląd. Zaktualizowaliśmy **listę odsetek** oraz **listę faktur** do nowego wyglądu Bootstrap 5. Kolejne moduły finansowe zyskują spójny, nowoczesny interfejs.

Budżety — kolumna „Środki do dyspozycji” w Cash Flow. W widoku Cash Flow modułu Budżety dodaliśmy kolumnę „Środki do dyspozycji”.

Automatyzacje — nowi odbiorcy i akcje w kontekstach Umowa oraz Oferta online.

Rozszerzyliśmy automatyzacje: w kontekście **Umowa** dodaliśmy odbiorcę „Klient” dla akcji „Wyślij email”, a w kontekście **Oferta online** — samą akcję „Wyślij email”. Więcej scenariuszy komunikacji z klientem można teraz w pełni zautomatyzować.

Aktualizacja z 25.08.2026

Rezerwacja online — powiadomienie o anulowaniu. Po anulowaniu rezerwacji online w CRM klient otrzymuje teraz **automatyczne powiadomienie**. Klient jest na bieżąco informowany o statusie swojej rezerwacji bez kontaktu telefonicznego.

Oferty online — ponowna wysyłka z wyborem szablonu i akcja grupowa. Przy ponownym wysyłaniu oferty online dodaliśmy **wybór szablonu maila** oraz **grupową akcję „Wyślij ponownie”** na liście ofert. Ponowne przestanie ofert do wielu klientów przebiega teraz szybciej i z pełną kontrolą nad treścią.

GetResponse — automatyczne aktywności z newsletterów. Dodaliśmy opcję **automatycznego tworzenia aktywności „Zaplanowany Email”** z newsletterów GetResponse. Wysyłki marketingowe są teraz automatycznie odnotowywane w historii klienta.

Helpdesk — filtrowanie tematów usterek po kategorii. W module Helpdesk dodaliśmy **filtrowanie tematów usterek po kategorii**. Zawężenie listy do konkretnej kategorii przyspiesza odnajdywanie zgłoszeń danego typu.

Aktualności i ulepszenia systemu

Aktualizacja z 18.08.2026

Automatyzacje — nowy kontekst „Lead”. Do modułu Automatyzacje dodaliśmy nowy kontekst — **Lead** — z własnymi warunkami i wyzwalaczami. Umożliwia to automatyzację obsługi leadów już na etapie przed konwersją na klienta.

Notatki — oznaczanie użytkowników (@mention). W notatkach dodaliśmy możliwość **oznaczania użytkowników przez @mention** wraz z powiadomieniem mailowym. Wskazana osoba otrzymuje informację, że została wywołana w notatce — usprawnia to współpracę zespołu wokół konkretnej sprawy.

Nowy wygląd listy aktywności. Przebudowaliśmy **listę aktywności na nowy styl**. Widok jest czytelniejszy, spójny z resztą modernizowanego interfejsu i wygodniejszy w codziennej pracy.

Helpdesk — warunkowa wysyłka powiadomień o zmianie statusu. W ustawieniach helpdesku dodaliśmy **warunkową wysyłkę powiadomień** o zmianie statusu usterki. Klient dostaje informację tylko przy statusach, które faktycznie tego wymagają — bez zbędnego zalewania go mailami.

Aktualizacja z 11.08.2026

Zarządzanie kolejnością i widocznością kolumn oraz filtrów. Na listach w nowym wyglądzie dodaliśmy **zarządzanie kolejnością i widocznością kolumn oraz filtrów**. Każdy użytkownik może ułożyć widok listy pod własny sposób pracy — ukryć zbędne elementy i uwypuklić te najważniejsze.

Aktówka w widoku „Układ mieszkań”. W widoku „**Układ mieszkań**” w wyszukiwarce dodaliśmy możliwość **dodawania lokalu do aktówki**. Doradca może kompletować ofertę prosto z graficznego planu budynku, bez przełączania na listę.

Karta klienta — ponowna wysyłka oferty online. Na karcie klienta dodaliśmy przycisk **ponownego wysłania oferty online**. Wcześniej przygotowaną ofertę można przesłać klientowi jeszcze raz jednym kliknięciem.

Szablony email — domyślne adresy DW/UDW. W szablonach email dodaliśmy możliwość **definiowania domyślnych adresów DW i UDW**. Kopie wiadomości trafiają automatycznie do wskazanych odbiorców przy każdej wysyłce z danego szablonu.

Aktualizacja z 04.08.2026

Kalendarz — odświeżone okna aktywności. Zaktualizowaliśmy wygląd okien do **edycji, planowania i rejestrowania aktywności** w kalendarzu — na wzór nowej karty klienta. Interfejs jest teraz spójny w całym module i czytelniejszy w obsłudze.

Lista klientów — zarządzanie wyświetlaniem filtrów i filtr „Cel zakupu”. Dodaliśmy możliwość **zarządzania widocznością filtrów** na liście klientów oraz nowy filtr „**Cel zakupu**”. Każdy panel może dopasować zestaw filtrów do własnych potrzeb i szybciej segmentować bazę klientów.

Lista transz — wyszukiwanie wielu nazw transz. W filtrze listy transz umożliwiliśmy **wyszukiwanie wielu nazw transz jednocześnie**. Zawężenie widoku do kilku typów transz nie wymaga już kilku osobnych wyszukiwań.

Wizualne wyróżnienie aktywnych filtrów. Aktywne filtry na listach są teraz wizualnie wyróżnione. Użytkownik na pierwszy rzut oka widzi, jakie warunki filtrowania są włączone, co zmniejsza ryzyko pomyłek przy analizie danych.

Aktualizacja z 28.07.2026

Aktualności i ulepszenia systemu

Kalendarz spotkań — wewnętrzne blokowanie wolnych slotów. W kalendarzu spotkań dodaliśmy możliwość **wewnętrznego blokowania wolnych terminów**. Pracownik może zarezerwować slot na potrzeby własne, dzięki czemu nie zostanie on zajęty przez klienta rezerwującego termin online.

Rezerwacja online — weryfikacja e-mail kodem jednorazowym. Na stronie WWW dewelopera rezerwacja lokalu wymaga teraz **potwierdzenia adresu e-mail kodem jednorazowym**. Zabezpiecza to proces przed fałszywymi rezerwacjami i podnosi jakość pozyskiwanych danych kontaktowych.

Automatyzacje — warunki oparte na terminach transz. W automatyzacjach umów dodaliśmy warunki „**Dni do terminu transzy**” oraz „**Dni od terminu transzy**”. Umożliwia to automatyczne przypomnienia o zbliżających się i przeterminowanych płatnościach.

Helpdesk — powiązanie tematu usterki z kategorią. Temat usterki można teraz **powiązać z kategorią** zgłoszenia. Zgłoszenia są automatycznie klasyfikowane, co usprawnia ich rozdzielanie i raportowanie.

Kalendarz odbiorów — kolor inwestycji. Dodaliśmy pole „**Kolor inwestycji**”, wykorzystywane w kalendarzu odbiorów. Terminy z różnych inwestycji są teraz rozróżnialne na pierwszy rzut oka.

Aktualizacja z 21.07.2026

Helpdesk — automatyczne przypisywanie serwisanta i kontrahenta.

Wdrożyliśmy **automatyczne przypisywanie serwisanta oraz kontrahenta do usterki** na podstawie inwestycji. Zgłoszenia od razu trafiają do właściwej osoby odpowiedzialnej, bez ręcznego przydzielania każdej usterki.

Budżety — powiązanie z etapem inwestycji. Dodaliśmy możliwość **powiązania budżetu z konkretnym etapem inwestycji**. Pozwala to precyzyjniej planować i rozliczać koszty w podziale na poszczególne etapy realizacji.

Umowy — filtr „Powierzchnia lokalu od/do”. Na liście umów dodaliśmy filtr **Powierzchnia lokalu od/do**. Umożliwia szybkie wyodrębnienie umów dotyczących lokali w określonym przedziale metrażu.

Automatyzacje Odbiór — warunek „Inwestycja”. W automatyzacjach (kontekst: Odbiór) dodaliśmy warunek **Inwestycja**. Umożliwia tworzenie reguł uruchamianych tylko dla odbiorów z konkretnej inwestycji.

Aktualizacja z 14.07.2026

Importer leadów z Facebook Lead Ads. Wdrożyliśmy integrację z **Facebook Lead Ads**. Leady z kampanii Meta trafiają teraz automatycznie do CRM wraz z mapowaniem pól i konfiguracją dostępną w ustawieniach — bez konieczności ręcznego pobierania i wgrywania plików z portalu reklamowego.

Rezerwacje — nowy wygląd listy i modali. Moduł **Rezerwacje** zyskał całkowicie nowy wygląd w Bootstrap 5: odświeżona lista, filtry, paginacja, eksport oraz **tryb ciemny**. Zaktualizowaliśmy również okna edycji rezerwacji i tworzenia umowy. Nowy widok jest domyślnie włączony dla wszystkich użytkowników.

Karta firmy — zakładka „Aktywności klienta”. W karcie firmy dodaliśmy zakładkę **Aktywności klienta**. Cała historia kontaktu z firmą jest teraz dostępna w jednym miejscu, analogicznie jak na karcie klienta indywidualnego.

Odbiory — przycisk „Przejdź do odbioru” na karcie usterki. Na karcie zgłoszenia usterki typu „odbiór lokalu” dodaliśmy przycisk „**Przejdź do odbioru**”. Przejście do powiązanego odbioru zajmuje teraz jedno kliknięcie, bez szukania go w module.

Aktualności i ulepszenia systemu

Klienci — filtry zaplanowanej aktywności. Na liście klientów dodaliśmy filtry **Zaplanowana aktywność od/do**. Pozwalają szybko wyodrębnić klientów z zaplanowanymi kontaktami w wybranym przedziale czasu.

Aktualizacja z 23.06.2026

Grafiki — rezerwacja terminów spięta z kalendarzem głównym. Dostępny jest nowy moduł **Grafiki**: dostępne i zajęte sloty są oznaczone na kalendarzu głównym w CRM. Klient otrzymuje dodatkowo **maila z linkiem do samodzielnego zarządzania swoją rezerwacją** — może ją potwierdzić lub anulować bez kontaktu z deweloperem.

Oferta online — galeria zdjęć lokali. W ofercie online dodaliśmy możliwe włączenie **galerii zdjęć lokalu**. Klient przeglądający ofertę widzi teraz pełną wizualizację mieszkania bezpośrednio w prezentacji, co zwiększa atrakcyjność wysyłanych propozycji.

Lokale — pole „Data zakończenia budowy”. W edycji lokalu dodaliśmy nowe pole **Data zakończenia budowy**. Informacja jest dostępna w parametrach lokalu i może być wykorzystywana w raportach oraz komunikacji z klientami.

Raport sprzedaży nieruchomości — kolumna „Prognoza”. Do raportu sprzedaży nieruchomości dodaliśmy kolumnę **Prognoza**. Daje to lepszy obraz przewidywanych wyników sprzedaży obok danych bieżących.

Aktualizacja z 09.06.2026

Rezerwacja online — rezerwacja lokalu bezpośrednio ze strony WWW dewelopera. Wdrożyliśmy pierwszą wersję modułu **rezerwacji online**. Klient może teraz zarezerwować lokal bezpośrednio ze strony internetowej dewelopera — bez kontaktu telefonicznego i bez udziału doradcy. Rezerwacja trafia automatycznie do CRM, gdzie przechodzi standardowy proces obsługi.

Wyszukiwarka — rozszerzone wyszukiwanie klientów. Rozbudowaliśmy wyszukiwanie klientów w zakładce Wyszukiwarka. System znajduje teraz klientów po większej liczbie kryteriów, co znacznie przyspiesza codzienne odnajdywanie kontaktów.

Karta umowy — grupowa wysyłka faktur mailem. Na liście faktur na karcie umowy, w menu „Wykonaj na zaznaczonych”, dodaliśmy opcję **wysyłki maila**. Kilka faktur można teraz wysłać do klienta jednocześnie — bez otwierania każdej z osobna.

Raport dłużników — filtr liczby dni opóźnienia. W raporcie dłużników dodaliśmy filtr **liczby dni opóźnienia płatności**. Pozwala to błyskawicznie wyodrębnić np. umowy z zaległością powyżej 30 czy 60 dni i odpowiednio spriorytetyzować windykację.

Aktualizacja z 26.05.2026

Budżety — widok w formie drzewka. Widok budżetów zyskał nowy tryb prezentacji — **drzewo hierarchiczne**. Pozwala to na przejrzyste przeglądanie struktury budżetów z podziałem na kategorie i podkategorie bez konieczności przewijania płaskiej listy.

Własne szablony SMS dla ofert online. Dodaliśmy typ szablonu SMS „Oferta online”, który pozwala definiować własne treści wiadomości wysyłanych do klientów razem z linkiem do oferty. Każdy panel może mieć teraz spersonalizowany tekst SMS zamiast domyślnego komunikatu systemowego.

Helpdesk — nawigacja między zgłoszeniami. Na karcie zgłoszenia helpdesk dodaliśmy **przyciski nawigacji** umożliwiające przechodzenie do poprzedniego i następnego zgłoszenia z listy. Przeglądanie kolejnych spraw nie wymaga już powrotu do listy przy każdym zgłoszeniu.

Aktualności i ulepszenia systemu

Zmiany lokatorskie — funkcja „Utwórz podobną”. Dodaliśmy możliwość tworzenia nowej zmiany lokatorskiej **na podstawie istniejącej**. Wszystkie parametry są przenoszone do nowego formularza jako punkt startowy — przydatne przy powtarzających się typach zmian dla różnych lokali.

Aktualizacja z 12.05.2026

Lista połączeń — tworzenie leada bezpośrednio z połączenia. Z poziomu listy połączeń można teraz **utworzyć leada** bez wychodzenia do innego modułu. Numer telefonu z połączenia jest automatycznie przenoszony do formularza tworzenia lead-a.

Automatyzacje — nowy wyzwalacz „Utworzenie usterki”. W module Automatyzacje (kontekst: Usterka) dodaliśmy nowy wyzwalacz — **Utworzenie usterki**. Pozwala to na automatyczne powiadomienia, przypisania czy akcje mailowe w momencie, gdy w systemie pojawi się nowe zgłoszenie serwisowe.

Asystent importu lokali — rachunki MRP. Rozbudowaliśmy asystenta importu lokali o obsługę **rachunków MRP**. Dane rachunków mogą być teraz wczytywane z pliku importu razem z pozostałymi danymi lokalu, bez konieczności ich ręcznego uzupełniania po imporcie.

Lista połączeń — oddzielne filtry dla klienta i numeru telefonu. Dotychczasowy wspólny filtr „Klient, numer tel.” został rozdzielony na **dwa niezależne pola**. Wyszukiwanie po nazwisku klienta i po numerze telefonu działa teraz osobno.

Aktualizacja z 28.04.2026

KSeF — obsługa pieczęci elektronicznej biura rachunkowego. Wdrożyliśmy obsługę pieczęci elektronicznej podmiotu uprawnionego — czyli biura rachunkowego podpisującego faktury innym NIPem niż wystawca.

Faktury — wysyłka SMS bezpośrednio z karty faktury. Z poziomu karty faktury można teraz wysłać SMS do klienta bez konieczności przechodzenia do innych modułów. Funkcja dostępna jest bezpośrednio przy dokumencie, co przyspiesza kontakt w sprawach płatności.

Oferta online — ponowna wysyłka do klienta. Dodaliśmy możliwość ponownego wysłania oferty online, która została wcześniej wygenerowana i przesłana klientowi. Nie trzeba już tworzyć oferty od nowa — wystarczy wyszukać poprzednią i wysłać ją ponownie jednym kliknięciem.

Aktualizacja z 14.04.2026

Wyszukiwarka — nowy widok „Układ mieszkań”. W wyszukiwarce lokali dodaliśmy nową zakładkę widoku — **Układ mieszkań**. Po jej wybraniu i wskazaniu inwestycji system wyświetla graficzny plan budynku z podziałem na piętra i budynki, gdzie każdy lokal oznaczony jest numerem, powierzchnią oraz aktualną ceną. Widok dostępny jest bezpośrednio obok dotychczasowych trybów: listy, tabeli i kondygnacji.

Aktualności i ulepszenia systemu

Wyszukiwarka

Lista

Tabela

Kondygnacje

Układ mieszkań

Inwestycja

Jaworowe Wzgórze

Etap

Etap

Budynek

Budynek: 2

Status lokalu

Status lokalu: 10

Typ lokalu

Typ lokalu: 2

Powierzchnia

Od

Do

Liczba pokoi

Od

Do

Czyść

Szukaj

72 Dostępne

4 Umowa rezerwacyjna

1 Sprzedany

2 Umowa deweloperska

1 Umowa najmu

Budynek: 7

60 — Jaworowe Wzgórze

</

Asystent AI — rozmowa o produktach i lokalach. Rozszerzyliśmy możliwości asystenta AI o wiedzę dotyczącą **produktów i lokali** dostępnych w systemie. Asystent może teraz odpowiadać na pytania użytkowników związane z ofertą inwestycji, uzupełniając rozmowę o konkretne dane z CRM.

Inwestycje — import powierzchni powykonawczych lokali. Dodaliśmy możliwość **importu powierzchni powykonawczych lokali** z pliku bezpośrednio z poziomu szczegółów inwestycji. Eliminuje to konieczność ręcznego uzupełniania danych po zakończeniu budowy.

Rezerwacje — tworzenie rezerwacji jednocześnie na przyległości. Przy tworzeniu rezerwacji dodaliśmy checkbox „**Utwórz rezerwację na powiązane przyległości**”. Jedno kliknięcie wystarczy, żeby zarezerwować lokal wraz z miejscem postojowym czy komórką lokatorską — bez konieczności zakładania oddzielnych rezerwacji.

Lista umów — nowy filtr „Odbiór”. Na liście umów dodaliśmy filtr „**Odbiór**”, umożliwiający szybkie wyodrębnienie umów powiązanych z konkretnym odbiorem. Przydatne szczególnie przy zarządzaniu dużą liczbą umów w zaawansowanym etapie realizacji inwestycji.

Aktualizacja z 31.03.2026

Lista umów — nowy filtr „Umowa opłacona”. Na liście umów dodaliśmy filtr „**Umowa opłacona**”, umożliwiający wyodrębnienie umów z uregulowanymi płatnościami. Filtr dostępny jest w konfiguracji filtrów listy umów w Administracji.

Umowy — grupowe anulowanie umów powiązanych z nieruchomością. Dodaliśmy możliwość **anulowania wszystkich umów powiązanych z daną nieruchomością** jednocześnie. Funkcja przyspiesza obsługę sytuacji, w których wymagane jest wycofanie wszystkich umów dla jednego lokalu.

Lista leadów — kolumna ze statusem klienta. Na liście leadów dodaliśmy możliwość wyświetlania **statusu klienta powiązanego z leadem** jako osobną kolumnę. Pozwala to na szybką ocenę etapu, na którym znajduje się dany klient, bez otwierania karty klienta.

Szablony email — zmienna z linkiem do formularza zgód klienta. W szablonach maili do klienta dodaliśmy nową zmienną generującą **unikalny link do formularza zgód klienta**. Umożliwia to automatyczne umieszczanie w treści maila spersonalizowanego odnośnika do aktualizacji zgód RODO.

Aktualizacja z 17.03.2026

Aktualności i ulepszenia systemu

Nowy wygląd edycji użytkownika. Przebudowaliśmy widok edycji konta użytkownika na nowy, nowoczesny styl. W ramach zmian dodaliśmy możliwość **przycinania zdjęcia profilowego**, aktywacji i deaktywacji konta bezpośrednio z modala.

Firmy — odświeżony wygląd tabeli. Widok listy firm został zaktualizowany do nowego stylu zgodnego z biblioteką wizualną systemu. Zmiany obejmują układ kolumn, czytelniejszy interfejs i spójność z pozostałymi modułami CRM.

Kalendarz — domyślne filtry w ustawieniach. W ustawieniach kalendarza dodaliśmy nowe opcje konfiguracyjne: **domyślny filtr statusu aktywności** oraz możliwość domyślnego włączenia opcji „Pokazuj tylko moje aktywności”.

Raport skuteczności leadów — nowa kolumna „Spotkania”. Do raportu skuteczności leadów dodaliśmy kolumnę **Spotkania**, prezentującą liczbę zaplanowanych i odbytych spotkań w powiązaniu z danym leadem. Daje to pełniejszy obraz aktywności doradców w procesie sprzedaży.

Aktualizacja z 03.03.2026

Kopiowanie ustawień oferty online. Dodaliśmy możliwość kopiowania całej konfiguracji oferty online w ramach tej samej inwestycji. Nie trzeba już ręcznie odtwarzać tych samych ustawień — wystarczy wskazać szablon którego chcemy zrobić kopię.

Automatyzacje — nowa akcja: Zaplanowanie aktywności. Do modułu Automatyzacji dodaliśmy nową akcję — **Zaplanowanie aktywności**. System może teraz samodzielnie tworzyć zadania i przypomnienia w odpowiedzi na zdarzenia, takie jak podpisanie umowy czy zmiana statusu leada.

Odbiory — grupowa zmiana statusu zgłoszenia. Na liście usterek na karcie odbioru dodaliśmy nową grupową akcję — **Grupowo zmień status zgłoszenia**. Umożliwia ona masową aktualizację statusów zaznaczonych usterek bez konieczności edytowania każdej z osobna w ramach jednego odbioru.

Pośrednicy — przypisanie doradcy do pośrednika. W module zgłoszeń od pośredników dodaliśmy możliwość wskazania konkretnego doradcy, który automatycznie otrzymuje zgłoszenia napływające od danego pośrednika.

Karta klienta — generowanie oferty online i wysyłka SMS-em. W zakładce Rezerwacje i przypisane do klienta dodaliśmy obsługę generowania oferty online oraz wysyłki jej linku SMS-em. Doradca może teraz przekazać klientowi spersonalizowaną ofertę bez opuszczania karty klienta.

Aktualizacja z 17.02.2026

Przekazywanie wiadomości email — funkcja "Prześlij dalej". Dodaliśmy możliwość przekazywania wiadomości email do dowolnych odbiorców bezpośrednio z poziomu CRM. Funkcja działa analogicznie do "Odpowiedz", z możliwością wskazania nowego adresata.

Automatyczne powiązywanie wiadomości z usterką po temacie. Dodaliśmy nową opcję w ustawieniach Helpdesku — system automatycznie rozpoznaje numer usterek w temacie przychodzącej wiadomości i powiązuje ją z odpowiednim zgłoszeniem.

Strefa Klienta — wymagalność dodania załącznika przy zgłaszaniu usterek przez klienta. W ustawieniach Strefy Klienta dodaliśmy opcję wymagającą wgrania pliku (np. zdjęcia) przy tworzeniu nowego zgłoszenia usterkowego. Dzięki temu zgłoszenia trafiają do działu serwisowego od razu z dokumentacją fotograficzną.

Raport spotkań — notatka przed i po spotkaniu. Do Raportu spotkań dodaliśmy dwie nowe opcjonalne kolumny: "Notatka przed spotkaniem" i "Notatka po spotkaniu". Kolumny włączane są w Ustawieniach raportów.

Aktualności i ulepszenia systemu

Aktualizacja z 03.02.2026

Wysyłka oferty online przez SMS. Dodaliśmy możliwość wysyłki linku do oferty online bezpośrednio SMSem z poziomu "Wyszukaj dla klienta" na podstronie karcie klienta. Funkcja dostępna dla paneli z aktywną integracją SMSAPI. Dzięki nowej opcji doradcy mogą jeszcze szybciej dotrzeć do klientów z przygotowaną ofertą.

Zagnieżdżanie warunków w automatyzacjach. Do modułu automatyzacji dodaliśmy możliwość tworzenia grup warunków z różnymi operatorami logicznymi (I/LUB). Pozwala budować bardziej zaawansowane reguły automatyzacji. Teraz można np. ustawić: "jeśli (status = Nowy LUB status = Kontakt) I (źródło = WWW)".

Automatyczna zmiana źródła klienta po powiązaniu leada. Nowa opcja automatycznie aktualizująca źródło pochodzenia klienta po powiązaniu nowego leada (jeśli minął określony czas bez aktywności). Domyślny okres ważności źródła to 30 dni, ale można go dostosować do własnych potrzeb. Opcja może być włączona na prośbę klienta w panelu.

Warunek "Zgody klienta" w automatyzacjach. Wprowadziliśmy nowy warunek do modułu automatyzacji w kontekście Klient i Email sprawdzający, czy klient wyraził wybrane zgody marketingowe - przydatne do kampanii zgodnych z RODO. System sprawdzi zaznaczone zgody przed wykonaniem akcji, co eliminuje ryzyko wysyłki komunikacji do osób, które nie wyraziły na nią zgody np zgoda na mail.

Aktualizacja z 20.01.2026

Automatyzacja wysyłki maili z ofertami online. Dodaliśmy funkcje które umożliwiają pełną automatyzację generowania i wysyłania ofert online do klientów bez ręcznej interwencji. System sam wybiera lokale oznaczone jako "Wybierz do automatycznej oferty online", generuje personalizowaną ofertę i wysyła ją według zdefiniowanych reguł automatyzacji.

Zaplanowane wysyłanie maili. Wprowadziliśmy możliwość planowania wysyłki maili na konkretną datę i godzinę w przyszłości. Przy tworzeniu maila ofertowego użytkownik może wybrać opcję "Zaplanuj wysłanie maila" i określić dokładny moment wysłania. System automatycznie wyśle wiadomość po wybranym czasie bez konieczności obecności doradcy przy komputerze.

Możliwość edycja klienta bezpośrednio z okna aktywności. W oknie rejestracji/edycji aktywności dodaliśmy "hamburger menu" z opcjami "Pokaż historię" oraz "Edytuj klienta". Wybór "Edytuj klienta" otwiera pełny formularz edycji danych klienta bez zamykania okna aktywności. Po zapisaniu zmian użytkownik wraca do kontynuacji rejestrowania aktywności.

Zmiana doradcy dla połączeń telefonicznych. Na liście połączeń (pobranych z aplikacji mobilnej zainstalowanych na telefonach służbowych doradców) wprowadzamy opcję "Zmień doradcę" (opcja widoczna z odpowiednimi uprawnieniami), umożliwiającą przepisanie połączenia do innego użytkownika. Po kliknięciu pojawia się okno wyboru doradcy, do którego ma zostać przypisane połączenie wraz z powiązaniem leadem/klientem.

Wyświetlanie informacji o otwarciu maili automatycznych w leadach. W edycji leada przy dacie wysłania automatycznej wiadomości dodaliśmy informacje o jej otwarciu oraz kliknięciach w linki. Wizualne wskaźniki pokazują czy i kiedy lead otworzył otrzymaną ofertę, co pozwala na ocenę zainteresowania bez kontaktu telefonicznego.

Nowe pole "Status" w etapach inwestycji. W etapach inwestycji dodaliśmy nowe pole "Status" korzystające z tej samej listy statusów co inwestycje (w sprzedaży, planowany, zakończony). Domyślnie nowe etapy otrzymują status "Planowany". Umożliwia to śledzenie postępu realizacji na poziomie poszczególnych budynków/faz zamiast tylko całej inwestycji.

Aktualizacja z 07.01.2026

Aktualności i ulepszenia systemu

Automatyzacja dla zgłoszeń serwisowych. Wprowadzamy nowy kontekst "Usterka" w module automatyzacji, umożliwiający tworzenie reguł reagujących na zmiany statusów zgłoszeń serwisowych. System może automatycznie wysyłać powiadomienia, eskalować nierozwiązane zgłoszenia.

Grupowe zarządzanie klasyfikacjami umów. Dodaliśmy możliwość masowego zaznaczania klasyfikacji dla wielu umów jednocześnie, analogicznie do funkcji działającej już dla klientów. Zaznaczenie umów na liście i wykonanie grupowej operacji pozwala na błyskawiczne przypisanie kategorii do transakcji.

Link do formularza zgód RODO w automatyzacjach. Do automatyzacji w kontekście klienta dodajemy zmienną generującą link do formularza zgód RODO, który klient może samodzielnie wypełnić online. Dodatkowo na liście klientów dostępna jest nowa kolumna "Wyrażone zgody" wyświetlająca wszystkie aktualnie zaznaczone zgody w czytelnej formie.

Aktualizacja z 16.12.2025

Nowy raport umów najmu. Stworzyliśmy dedykowany raport umów najmu zawierający adres administracyjny, przyległości (miejsca postojowe, garaże, komórki), dane najemcy z kontaktami, datę zawarcia umowy, okres najmu, stawki czynszu i opłat oraz status kaucji.

Rozszerzony eksport na portal Trojmiasto.pl. Do eksportu danych lokali na portal Trojmiasto.pl dodaliśmy obsługę dla domów: informację "gotowe do odbioru", charakterystykę energetyczną UE, typ zabudowy, rodzaj własności, dostęp do drogi, media, ogrodzenie i wiele innych. Pełniejsze dane zwiększają atrakcyjność ogłoszeń i zgodność z wymaganiami portalu.

Domyślne zaznaczanie oferty online w mailach ofertowych. Od teraz system domyślnie zaznaczy załączanie linku do interaktywnej oferty online, eliminując konieczność ręcznego wyboru przy każdej wysyłce.

Aktualizacja z 02.12.2025

Wyliczanie wieku klienta. Po uzupełnieniu daty urodzenia klienta system automatycznie wyliczy i wyświetli jego wiek w karcie oraz umożliwi eksport tej informacji do Excela. Wiek będzie poprawnie odmieniony (lat/lata/rok) i dostępny jako opcjonalna kolumna w eksportach. Funkcja wspiera analizy demograficzne, segmentację klientów oraz dostosowywanie oferty do grup wiekowych.

Widoczność rozliczenia lokalu w odbiorach. Wprowadzamy wyraźną informację czy lokal jest rozliczony (wszystkie transze opłacone) zarówno na liście odbiorów jako filtrowalna kolumna, jak i w karcie pojedynczego odbioru. Dodatkowo przy grupowym generowaniu odbiorów dostępna będzie opcja "Tylko rozliczone", tworząca protokoły wyłącznie dla lokali z pełną płatnością.

Procentowe śledzenie wpłat w umowach. W kolumnie "Zapłacono" na liście umów system będzie wyświetlał wartość procentową wpłat dla każdej umowy oraz łączne procenty w podsumowaniu. Automatyczne wyliczanie jaki procent ceny całkowitej został już wpłacony daje obraz zaawansowania płatności bez konieczności ręcznych obliczeń.

Aktualizacja z 19.11.2025

Plany powykonawcze na lokalu. Wdrożyliśmy funkcję do importu i zarządzania planami powykonawczymi, umożliwiające bezpośrednie przypisywanie ich do lokali oraz automatyczne wykorzystanie podczas odbiorów. System automatycznie priorytetyzuje plany powykonawcze przed marketingowymi, co usprawnia proces kontroli jakości.

Automatyczne powiadomienia o wygasłych ofertach. Do modułu automatyzacji dodaliśmy opcję która monitoruje aktywność klientów na wygasłych ofertach online i automatycznie powiadamia doradców przez np SMS lub Email. Dzięki temu można błyskawicznie zareagować na

Aktualności i ulepszenia systemu

ponowne zainteresowanie klienta naszą ofertą.

Zaawansowana wizualizacja usterek na planach. Dodaliśmy możliwość podglądu konkretnych markerów usterek bezpośrednio na planach lokali ze szczegółów zgłoszenia serwisowego. Funkcja dostępna zarówno w panelu webowym jak i aplikacji mobilnej, ułatwia lokalizację i weryfikację zgłoszonych problemów.

Filtrowanie danych lokali w XML po etapach inwestycji. Wprowadziliśmy możliwość filtrowania feedów XML z ofertami według konkretnych etapów inwestycji w linkach XML. To usprawnienie pozwala partnerom zewnętrznym i portalom na pobieranie danych tylko z wybranych etapów budowy.

Aktualizacja z 04.11.2025

Powiadomienia o wygasłych ofertach: Wprowadziliśmy nową automatyzację (do włączenia), która monitoruje aktywność klientów na wygasłych ofertach online i automatycznie powiadamia doradców przez SMS, email lub aplikację mobilną. Dzięki temu można błyskawicznie zareagować na ponowne zainteresowanie klienta i nie stracić potencjalnej sprzedaży.

Szablony dokumentów dedykowane dla helpdesku: Stworzyliśmy nowy typ szablonów dokumentów specjalnie dla zgłoszeń serwisowych, co umożliwia generowanie profesjonalnej dokumentacji bezpośrednio z poziomu usterki.

Grupowa wysyłka dokumentów odbiorowych: Wprowadziliśmy możliwość masowej wysyłki mailingowej dokumentów z odbiorów bezpośrednio z poziomu listy, wykorzystując szablony typu "Odbiory".

Ulepszona analityka leadów z UTM: Rozszerzyliśmy kolumnę "Sposób kontaktu" o wyświetlanie Campaign Medium z leadów, co pozwala na dokładniejszą analizę skuteczności kanałów marketingowych.

Aktualizacja z 28.10.2025

Inteligentne automatyzacje dla ofert online. Wprowadziliśmy nowy kontekst automatyzacji umożliwiający śledzenie, czy klient wszedł na konkretną ofertę online. Dzięki temu można automatycznie uruchamiać dedykowane akcje w odpowiedzi na zainteresowanie klienta.

Automatyczny monitoring portalu dane.gov.pl. System codziennie automatycznie sprawdza, ile plików CSV zostało zaimportowanych na portal dane.gov.pl i porównuje to z liczbą plików, które powinny zostać wyeksportowane. Funkcja zacznie działać gdy przy spółce celowej dodać się odpowiedni identyfikator (dla spółki) z dane.gov.pl.

Filtr "Pierwsza umowa" w raportach sprzedażowych. W raporcie sprzedanych i niesprzedanych lokali dodaliśmy możliwość filtrowania według kryterium "Pierwsza umowa", co pozwala identyfikować w czasie sprzedaż nieruchomości po pierwszej podpisanej umowie z klientami.

Harmonogram zwolnionych środków na poziomie etapów. Wprowadziliśmy możliwość definiowania harmonogramu zwolnionych środków dla poszczególnych etapów inwestycji, zamiast tylko na poziomie całego projektu.

Aktualizacja z 14.10.2025

Inteligentny Asystent AI w karcie klienta: Wprowadziliśmy funkcjonalność Asystenta AI bezpośrednio w karcie klienta w lewej kolumnie. To rozwiązanie wykorzystuje sztuczną inteligencję do:

1. **Automatycznego podsumowywania historii klienta** - AI analizuje wszystkie dotychczasowe interakcje i tworzy zwięzłe podsumowanie najważniejszych informacji

Aktualności i ulepszenia systemu

2. **Inteligentnego przeglądania okienek** - asystent przewija i przegląda konwersacje, wymagając kliknięcia tylko za pierwszym razem
3. **Zadawania pytań o klienta** - możliwość zadawania pytań dotyczących klienta bezpośrednio w panelu bocznym, z zapisem całej konwersacji w historii czatów

Ta funkcjonalność usprawnia sposób pracy z danymi klientów, umożliwiając:

- Natychmiastowy dostęp do kluczowych informacji bez przeglądania dziesiątek notatek
- Szybsze przygotowanie do rozmów z klientami dzięki AI-generowanym podsumowaniom
- Efektywniejsze zarządzanie relacjami poprzez inteligentne wyszukiwanie w historii
- Redukcję czasu potrzebnego na zapoznanie się z kontekstem klienta

CRM

NOWY

ZMIEN

Klient: Zając Nikodem

Telefon: 783 138 769

E-mail: nikodem.zajac@example.com

Doradca: Jędrzejek Rafał

Źródło pochodzenia klienta: WWW

Data dodania do systemu: 2025-10-13

Opis:
Jestem zainteresowany zakupem mieszkania

Edytuj dane

PODSUMOWANIE KLIENTA

Wygenerowano: 2025-10-14 14:03:11

Klient Nikodem Zając wyraził zainteresowanie zakupem mieszkania w inwestycji Jaworowe Wzgórze, co stanowi jasny sygnał o jego preferencjach lokalizacyjnych i gotowości do podjęcia decyzji zakupowej. Do tej pory kontakt ograniczał się do wstępnego zgł...

Pokaż więcej

Zadaj pytanie

KLASYFIKACJA

ZMIEN

PREFERENCJE

ZMIEN

Powrót

ZAJĄC NIKODEM (ID:1518)

BRAK UZUPEŁNIONYCH ZGÓD, BRAK UZUPEŁNIONYCH ANKIET

Najnowsze aktywności

Telefon: 2025-10-13 10:30

Klient: Zając Nikodem Status: Zaplanowane

Doradca: Jędrzejek Rafał Uwagi: Jaworowe Wzgórze

Powiązane leady

OSOBA	UTWORZONE	TELEFON	EMAIL
Nikodem Zając	2025-09-18 12:11:00	783 138 769	nikodem.zajac@example.com

REZERWACJE (0) I PRZYPISANE DO KLIENTA

WYSZUKAJ DLA KLIENTA

POWIĄZANE MAILI

AKTYWNOŚCI Z KLIENTEM

HISTORIA

☒ Pokaż wpisy wygenerowane automatycznie ☒ Pokaż wpisy z karty umowy

Dodaj notatkę

RJ

Jędrzejek Rafał ▶ Zając Nikodem 2 dni temu (2025-10-13 10:19:16)

Konwersja z lead: Zając Nikodem
Telefon: 783138769
Email: nikodem.zajac@example.com
Źródło pochodzenia: WWW
Inwestycje z preferencji: Jaworowe Wzgórze
Opis: Jestem zaintereso...
[POKAŻ WIĘCEJ](#)
[Komentarz](#) [Lubię](#)

Jędrzejek Rafał ▶ Zając Nikodem 2 dni temu (2025-10-13 10:19:15)

Elastyczne zarządzanie statusami odbiorów. Wprowadziliśmy funkcjonalność dodawania nowych, niestandardowych statusów odbiorów, co pozwala na pełne dostosowanie procesu odbiorowego do specyfiki organizacji.

Ta funkcjonalność umożliwia:

- Tworzenie statusów dopasowanych do wewnętrznych procedur firmy
- Lepsze odzwierciedlenie rzeczywistych etapów procesu odbiorowego
- Precyzyjniejsze raportowanie i monitoring postępów odbiorów
- Większą elastyczność w zarządzaniu workflow odbiorowym

Strona 14 / 44

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 23-09-2026 15:53

URL: <https://voxcrmedu.com/content/8/157/pl/co-nowego-w-systemie.html>

Aktualności i ulepszenia systemu

Nowe kolumny cenowe w generatorach tabelek maila z ofertą. Wprowadziliśmy nowe kolumny z ceną użytkową za m² w ustawieniach tabelki mailowej z ofertami. To pozwoli na automatyczne prezentowanie najważniejszych wskaźników cenowych w komunikacji z klientami, ułatwiając porównywanie ofert.

Rozszerzone danych o historię cen przyległości w XML. Dodaliśmy pole z datą ostatniej zmiany ceny również dla przyległości w eksporcie XML, co zapewnia lepszy dostęp do historii cenowej wszystkich elementów oferty dla systemów zewnętrznych.

Rozszerzone dane o komórki lokatorskie. Dodaliśmy nowe kolumny dla komórek lokatorskich w raporcie zestawienia zbiorczego lokali, zwiększając liczbę informacji o dodatkowych pomieszczeniach przy nieruchomościach.

Aktualizacja z 30.09.2025

Tabela z listą lokali w voxDeveloperCRM: Dla naszych klientów którzy nie mieli na swoich stronach WWW listy lokali która spełniała by wytyczne najnowszej ustawy dot. jawności cen, stworzyliśmy nową i estetyczną wersja tabelki do osadzenia w iframe.

INWESTYCJA	BUDYNEK	TYP	NR LOKALU	POWIERZCHNIA	PIĘTRO	POKOJE	CENA BRUTTO ZA M2	CENA BRUTTO	STATUS	PLAN
Jaworowe Wzgórze	B	Mieszkanie	B - M13	58,20	2	3	6 701,03	390 000,00	Dostępne	
Jaworowe Wzgórze	A1	Mieszkanie	A1 - A1.0.1	62,95	0	3	14 435,27	908 700,00	Dostępne	
Jaworowe Wzgórze	A1	Mieszkanie	A1 - A1.0.2	54,10	0	2	14 802,22	800 800,00	Dostępne	
Jaworowe Wzgórze	A1	Mieszkanie	A1 - A1.0.3	65,86	0	3	14 823,87	976 300,00	Dostępne	
Jaworowe Wzgórze	A1	Mieszkanie	A1 - A1.1.1	56,53	1	3	15 545,73	878 800,00	Dostępne	
Jaworowe Wzgórze	A1	Mieszkanie	A1 - A1.2.1	60,60	2	3	15 016,50	910 000,00	Dostępne	
Jaworowe Wzgórze	A1	Mieszkanie	A1 - A1.2.2	52,57	2	2	15 603,96 0,02	820 300,00 1,00 Cena z ostatnich 30 dni: 0,00	Dostępne	
Jaworowe Wzgórze	6	Mieszkanie	6 - A1	59,97	1	3	8 649,32	518 700,00	Dostępne	

W tabeli dostępna jest informacja o promocji, aktualnej cenie z ostatnich 30 dni oraz możliwość sprawdzenia historii zmian cen. Z najnowszą aktualizacją dodaliśmy zakładkę z listą powiązanych przyległości do lokalu która umożliwia szybki dostęp do powiązanych elementów nieruchomości.

Wszystkie dane pobierane są bezpośrednio z systemu.

Karta klienta - nowa zakładka "Powiązane SMSy": Dodaliśmy zakładkę "Powiązane SMSy" w kartach klientów, gdzie można wyświetlać całe powiązanie wiadomości z klientami dla paneli gdzie włączona jest inetegracja z SMSAPI.

Faktury - pobieranie numeru NIP klienta: Dodaliśmy opcję pobierania z danych klienta numeru NIP do generowanej faktury w systemie. Numer NIP pobierany może być nawet dla osób nieprowadzących działalności gospodarczej, jeśli jest zapisany w systemie.

Odbiory - dodanie nowych pól w "Dane odbiorowe": Do danych odbiorowych dodaliśmy nowe pole na numer i stan drugiego licznika ciepłej i zimnej wody. Nowe pola pozwolą na lepsze przygotowanie się do odbioru z klientem w sytuacji gdy na lokalu występuje więcej niż jeden licznik

Aktualności i ulepszenia systemu

cieplej i zimnej wody.

Aktualizacja z 02.09.2025

Dodanie nowych importerów wpłat z wyciągu bankowego dla BOŚ Bank i PKO BP.

Wdrożyliśmy importer 'PKO BP (CSV) - historia konta' oraz 'BOŚ Bank XML' dla wpłat i środków zwolnionych, które umożliwią synchronizację danych finansowych ze wskazanych banków.

Filtrowanie klientów od pośredników na liście umów. Dodaliśmy filtr "Klient od pośrednika" na liście umów, co pozwala na szybkie wyodrębnienie klientów pozyskanych przez pośredników sprzedaży. Funkcja ta ułatwia analizę skuteczności kanałów sprzedaży i rozliczenia prowizyjne.

Dodanie do danych aktywności informacji o inwestycjach. Rozszerzyliśmy eksport z listy aktywności o informacje dotyczące inwestycji i inwestycji w preferencjach, co pozwala na bardziej szczegółową analizę aktywności sprzedażowej w kontekście konkretnych projektów.

Aktualizacja z 19.08.2025

Rozszerzone dane o przyległościach w e-mailach. Dodaliśmy do tabel w szablonach e-mail nowe kolumny: suma cen brutto i suma metraży powiązanych przyległości z grupy "Pomieszczenia przynależne", co pozwala pokazywać informacje o dodatkowych przestrzeniach w ofertach.

Ulepszone zaznaczanie grupowe na listach. Wdrożyliśmy licznik zaznaczonych elementów oraz funkcję zaznaczania obszaru z wciśniętym Shift (jak w Excelu), co ułatwia masowe operacje na dużych listach. Nowa opcja działa na podstronach list z nowym wyglądem.

Dodanie informacji o zyskach w ofertach online. Dodaliśmy pola "Zysk roczny" i "Zysk miesięczny" do ofert online, automatycznie zaciągane z pól stopy zwrotu, co pozwala na prezentowanie klientom potencjalnej rentowności inwestycji bezpośrednio w ofercie.

Zaawansowane filtrowanie po UTM leadów. Dodaliśmy filtr "UTM powiązanych leadów" na liście klientów oraz możliwość eksportu tych danych, co umożliwia analizę skuteczności kampanii marketingowych w kontekście konwersji leadów na klientów.

Aktualizacja z 05.08.2025

Rozbudowa automatyzacji w oparciu o historię leadów. Wprowadziliśmy warunek w automatyzacjach, który uwzględnia liczbę dni od ostatnio utworzonego leada który został powiązany z klientem. Ta funkcjonalność pozwala na tworzenie scenariuszy komunikacji w oparciu o aktualność kontaktu z klientem.

Szablony ofert online. Dodaliśmy funkcjonalność edycji nazw szablonów ofert online, co pozwala na lepszą organizację i kategoryzację różnych typów ofert.

Nowy wygląd listy odbiorów. Wprowadziliśmy kompletnie nowy widok listy odbiorów z nowoczesnym stylem interfejsu. Nowy design charakteryzuje się bardziej intuicyjną nawigacją, lepszą czytelnością statusów odbiorów oraz zoptymalizowanym układem informacji o terminach i postępach prac odbiorowych.

Aktualizacja z 29.07.2025

Ulepszenie szablonów e-mail o dane dot. wykończenia. Wzbogaciliśmy szablony e-mail o nowe kolumny związane ze standardem wykończenia i miejscami postojowymi w tabelach pionowych/poziomych. To usprawnienie umożliwia automatyczne generowanie ofert z informacjami o jakości wykończenia i dostępności parkingów.

Aktualności i ulepszenia systemu

Zaawansowane automatyzacje z personalizacją odbiorców. Wprowadziliśmy nową zmienną na odbiorcę dla wysyłki e-maili przy wyzwalaczu Cron w automatyzacjach. Ta funkcjonalność pozwala na dynamiczne przypisywanie odbiorców automatycznych powiadomień w zależności od kontekstu.

Eksport danych z podstrony ofert online. Dodaliśmy funkcję eksportu danych bezpośrednio z podstrony listy Ofert Online, co umożliwia szybkie przygotowywanie zestawień i analiz dostępnych nieruchomości dla potrzeb marketingowych i raportowych.

Aktualizacja z 08.07.2025

Dostosowanie raportu dla NBP zgodny z BaRN 1.3

Wprowadziliśmy zmiany do raportu zestawienia lokali dla NBP, w pełni zgodny z najnowszymi wymaganiami BaRN 1.3. Raport automatycznie generuje wszystkie wymagane kolumny i dane, ułatwiając wypełnianie obowiązkowych sprawozdań dla Narodowego Banku Polskiego.

Nowoczesna lista raportów z funkcją ulubionych

Wprowadziliśmy kompletnie przeprojektowaną listę raportów z nowoczesnym stylem interfejsu oraz funkcją "Ulubione". Nowy design znacząco poprawia nawigację po dostępnych raportach, a dedykowana sekcja ulubionych pozwala użytkownikom na szybki dostęp do najczęściej używanych analiz i zestawień. Użytkownicy mogą teraz personalizować swoje środowisko pracy, oznaczając najważniejsze raporty jako ulubione i uzyskując do nich natychmiastowy dostęp z poziomu głównego interfejsu.

Ulepszenia na podstronie listy ofert online

Dodaliśmy nowe filtry "Ostatnia aktywność" oraz "Typ aktywności" na podstronie listy ofert online. Wprowadziliśmy również możliwość sortowania kolumn według metryk: liczba wyświetleń, liczba zapytań i średnia ocena. Ta funkcjonalność pozwala na identyfikację najpopularniejszych ofert.

Rozbudowa powiadomienia o dodaniu dokumentu do umowy

Rozszerzyliśmy system powiadomień o dodaniu dokumentów do umowy, uwzględniając informacje o kliencie, nazwie i typie dokumentu. To usprawnienie zapewnia możliwość przesyłania dokładniejszych danych w wiadomości do wybranych użytkowników.

Rozbudowa formularza danych dla firm

Dodaliśmy pola dla adresu korespondencyjnego firm, co zapewnia pełniejsze zarządzanie danymi kontaktowymi partnerów biznesowych i klientów korporacyjnych.

Aktualizacja z 24.06.2025

Przkeazywanie danych lokali w XML: Wprowadziliśmy nowe pole "Powiązane lokale" w ustawieniach lokali przkeazywanych w formacie XML.

Raport dłużników: Dodaliśmy do raportu dłużników kolumnę "Inwestycja" oraz udoskonaliśmy filtr "Etap", co pozwala na bardziej precyzyjną analizę zadłużeń w podziale na konkretne projekty deweloperskie.

mBank import wpłat: Dodaliśmy nowy importer 'mBank (CSV)' do modułu wpłat i środków zwolnionych, co umożliwia synchronizację danych finansowych na bazie wyciągu bankowego w formacie CSV.

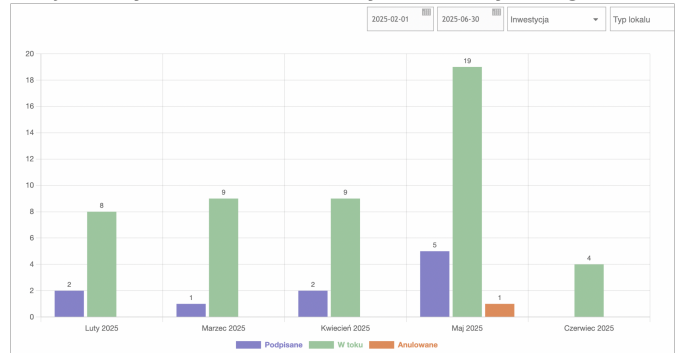
Aktualizacja z 10.06.2025

Zaawansowana usługa śledzenia historii cen lokali: Wprowadziliśmy nowy rodzaj linka XML który umożliwia automatyczne pobieranie historii zmian cen konkretnego lokalu pokazanie jej m.in na stronie WWW.

Aktualności i ulepszenia systemu

Nowy wygląd listy klientów: Wprowadziliśmy kompletnie odświeżony wygląd listy klientów z nowoczesnym stylem interfejsu, który poprawia ergonomię pracy i zwiększa efektywność zarządzania bazą klientów. Nowy design charakteryzuje się lepszą czytelnością danych, intuicyjniejszą nawigacją oraz optymalizacją dla różnych rozmiarów ekranów. Usprawnienia obejmują bardziej przejrzysty układ kolumn, ulepszone filtry wyszukiwania oraz szybszy dostęp do najczęściej używanych akcji. Ta modernizacja stanowi część szerszego programu unowocześniania interfejsu systemu CRM, mającego na celu poprawę doświadczenia użytkowników i przyspieszenie codziennych operacji związanych z obsługą klientów.

Widżet zestawienia sprzedaży na pulpicie: Wprowadziliśmy możliwość personalizacji widżetu "Zestawienie sprzedaży" na pulpicie głównym, pozwalając użytkownikom na wybór domyślnego



okresu generowania raportów (ile miesięcy wstecz).

Nowa kolumna Klasyfikacji umów na liście umów: Wprowadziliśmy możliwość wyboru "Klasyfikacja umowy" w dodatkowych kolumnach na liście umów, co pozwala na lepszą kategoryzację i filtrowanie różnych typów umów zgodnie z potrzebami organizacji.

Aktualizacja z 27.05.2025

Rozbudowa karty zmian lokatorskich: Wprowadziliśmy dwie nowe sekcje w karcie zmian

Strona 18 / 44

Aktualności i ulepszenia systemu

lokatorskich - "Zaznacz na planie" oraz dedykowaną sekcję na dokumenty. Pierwsza z funkcji umożliwia wizualne zaznaczanie lokalizacji zmian bezpośrednio na planach mieszkań/budynków, co ułatwia pracę. Druga funkcjonalność (sekcja na dokumenty związane ze zmianami), pozwala na lepszą organizację i dostęp do wszystkich materiałów dokumentacyjnych (umowy, specyfikacje, zdjęcia, faktury) w jednym miejscu.

Rozszerzone raportowanie pracy użytkowników: W raporcie pracy użytkownika dodaliśmy informacje dotyczące umów deweloperskich oraz szczegółów inwestycji, co pozwala na lepszą analizę aktywności zespołu.

Zarządzanie połączeniami telefonicznymi z Telecube: Wprowadziliśmy możliwość ustawienia domyślnej inwestycji dla zaczytywanych połączeń w systemie Telecube, co automatyzuje proces przypisywania leadów do odpowiednich projektów.

Spersonalizowane autorespondera dla leadów: Dodaliśmy opcję wyboru konta pocztowego nadawcy dla autorresponderów dedykowanych dla nowo pobranym leadom, z informacją o poszukiwanej inwestycji.

Zaawansowane warunki automatyzacji klientów: Rozszerzyliśmy automatyzację o nowy warunek dotyczący sposobu kontaktu z klientem, co umożliwia bardziej precyzyjne targetowanie działań marketingowych.

Automatyczne zarządzanie datami odbiorów: Wdrożyliśmy funkcję automatycznego uzupełniania daty odbioru wartością z pola "Planowana data odbioru" przy zmianie statusu, co eliminuje potrzebę ręcznego wprowadzania dat i minimalizuje błędy.

Aktualizacja z 13.05.2025

Rozbudowa oferty online: W systemie dodaliśmy obsługę wielu inwestycji na jednej ofercie online wysyłanej do klienta. Po zmianach doradca może przygotować jedną wiadomość która będzie zawierać lokale z różnych inwestycji. Każda z inwestycji w ofercie online będzie miała swoją zakładkę z danymi.

The screenshot displays the VoxDeveloper web application interface. At the top, there is a navigation bar with three tabs: 'Wygoda Osiedle Zielone', 'Jaworowe Wzgórze', and 'Leszczynowy Staw'. The 'Jaworowe Wzgórze' tab is selected and highlighted with a red box and a red arrow. Below the navigation bar, the main header shows the 'voxdeveloper' logo and the address 'Świętokrzyska 18'. To the right of the header, it indicates 'Data wygenerowania oferty: 14.05.2025'. Below the header is a horizontal menu with links: 'Ofertowane lokale', 'Opis inwestycji', 'Udogodnienia', 'Informacje dodatkowe', 'Lokalizacja', 'Załączniki', and 'Galeria'. The main content area features a large image of a modern house with the address '25A GURRS RD BEULAH PARK SA 5067' overlaid. To the right of the image is a list of features, each with a circular icon and a right-pointing arrow: 'Duży plac zabaw', 'Smart Home', 'Dobre skomunikowanie z centrum', 'Zastosowanie nowoczesnych technologii budowlanych', 'Tereny zielone w pobliżu inwestycji', 'Lokale usługowe na terenie osiedla', and 'Przestrzeń do uprawiania sportu'. At the bottom right of the main content area, there is a button labeled 'Opiekun klienta'.

Rozbudowane raportowanie danych klientów: Dodaliśmy możliwość wyświetlania numeru administracyjnego lokalu w zestawieniu klientów z umową, co zapewnia lepszą identyfikację nieruchomości i usprawnia procesy administracyjne.

Zoptymalizowana lista ofert online: Znacząco przyspieszyliśmy działanie listy ofert online, co

Strona 19 / 44

Aktualności i ulepszenia systemu

pozwała na szybsze przeglądanie, wyszukiwanie i zarządzanie ofertami, nawet przy dużej liczbie danych.

Rozszerzona funkcjonalność eksportu danych: Dodaliśmy możliwość włączenia dodatkowej kolumny z numerem administracyjnym lokalu przy eksporcie danych umów, co zwiększa wartość informacyjną generowanych raportów.

Nowa funkcjonalność w Strefie Klienta: Wprowadziliśmy nową zakładkę "Zmiany lokatorskie" w Strefie Klienta, umożliwiając klientom łatwy dostęp do informacji o zamówionych zmianach i śledzenie ich statusu, co zwiększa przejrzystość procesu.

Udoskonalony system powiadomień: Dodaliśmy kolumnę z datą wysłania zawiadomienia na liście transz, co umożliwia lepsze monitorowanie komunikacji z klientami i zwiększa transparentność procesu powiadomień.

Ulepszone zarządzanie zdjęciami nieruchomości: Wprowadziliśmy funkcję umożliwiającą usunięcie/nadpisanie istniejących zdjęć przy masowym imporcie fotografii lokali, co usprawnia proces zarządzania materiałami wizualnymi.

Aktualizacja z 15.04.2025

Spersonalizowane widoki list: Wprowadziliśmy możliwość wyboru kolumn wyświetlanych na listach w systemie (na chwilę obecną na liście leadów oraz liście zmian lokatorskich), co pozwala użytkownikom dostosować widoki do własnych potrzeb. Ta funkcjonalność znacząco zwiększa efektywność pracy z systemem, umożliwiając koncentrację na najważniejszych dla danego użytkownika informacjach i eliminując konieczność przeglądania nadmiarowych danych. Wraz z kolejnymi zmianami wyglądu na innych listach nowa opcja będzie tam również dostępna.

Usprawnione dodawanie notatek: Odświeżyliśmy wygląd i funkcjonalność okienka do masowego dodawania notatek do klientów na podstronie listy klientów. Nowy interfejs jest bardziej przejrzysty i umożliwia szybsze dokumentowanie informacji o wielu klientach jednocześnie.

Zarządzanie fakturami: Wprowadziliśmy nową sekcję "Lista faktur powiązanych z umową" oraz dodaliśmy kolumnę "Data sprzedaży", co usprawnia proces zarządzania dokumentami finansowymi związanymi z umowami.

Planowanie zadań: Odświeżyliśmy wygląd okienka do masowego planowania zadań dla wybranych klientów, co przyspiesza proces organizacji pracy zespołu sprzedaży.

Aktualizacja z 01.04.2025

Wielojęzyczne oferty online: Wdrożyliśmy funkcję tworzenia ofert w różnych wersjach językowych. System umożliwia wybór języka oferty online bezpośrednio w szablonie (początkowo jest dostępny polski i angielski), co znacząco usprawnia komunikację z klientami zagranicznymi, w przyszłości będzie możliwość dodanie kolejnych języków.

Przedłużanie terminu przeterminowania klienta: Do funkcji porzeterminowywania klienta dodaliśmy możliwość włączenia sprawdzania czy do klienta nie został powiązany mail z synchronizowanych skrzynek pocztowych użytkowników. Nowe wiadomości powiązane z klientem mogą zapobiegać przeterminowywaniu się klienta.

Rozbudowa raportu aktywności handlowych: Dodaliśmy nową kolumnę "Notatka po rozmowie" w raporcie aktywności handlowych, co umożliwia lepsze śledzenie przebiegu rozmów z klientami i bardziej efektywne zarządzanie procesem sprzedaży.

Rozbudowa filtrów w aplikacji mobilnej: Wzbogaciliśmy aplikację mobilną o nowe filtry raportów 'Dzienny' oraz 'Sprzedane i niesprzedane', co umożliwia szybki dostęp do najbardziej potrzebnych informacji również poza biurem.

Aktualności i ulepszenia systemu

Optymalizacja eksportu raportu Omnibus: Udoskonaliliśmy format prezentacji danych w eksporcie raportu Omnibus, poprawiając format sum cen katalogowych netto, co zwiększa czytelność i użyteczność generowanych zestawień.

Aktualizacja z 18.03.2025

Rozszerzenie Power BI o nowe dane finansowe: Wdrożyliśmy nowe kolumny "Suma środków zwolnionych" oraz "Środki pozostałe do zwolnienia" w transakcjach, umożliwiając dokładniejszą analizę przepływów finansowych w inwestycjach.

Inteligentny import leadów z YouLead: Zaimplementowaliśmy automatyczne przypisywanie leadów do doradców ustawionych w inwestycjach, co znacząco usprawnia proces obsługi potencjalnych klientów i eliminuje potrzebę ręcznego przydzielania.

Rozbudowa system ankiet dla klienta: Wprowadziliśmy nowy typ odpowiedzi "select" w ankietach klienckich, umożliwiając tworzenie bardziej interaktywnych i precyzyjnych formularzy z możliwością samodzielnego definiowania opcji wyboru.

Intuicyjna wizualizacja statusów na rzutach: Zaimplementowaliśmy system kolorowania markerów na rzutach kondygnacji zgodnie z kolorami statusów nieruchomości, co znacząco zwiększa intuicyjność nawigacji i interpretacji danych wizualnych.

Aktualizacja z 04.03.2025

Elastyczne zarządzanie fakturami: Wdrożyliśmy nową opcję do pokazywania 'Pozostało do zapłaty' na fakturze ostatecznej z sumy wpłat na rachunek powierniczy która się przydaje gdy nie mamy jeszcze zwolnionych wszystkich środków przez bank i nie możemy wystawić faktur zaliczkowych. Funkcja ta zapewnia lepszą przejrzystość informacji o płatnościach dla klientów

Rozszerzone karty klienta: Dodaliśmy przycisk "POKAŻ WIĘCEJ" pod opisem w karcie klienta, co pozwala na lepszy dostęp do informacji o kliencie z rozbudowanych opisów.

Nowy importer danych finansowych: Wdrożyliśmy nowy importer wpłat i środków zwolnionych z wyciągu bankowego dla Banku Spółdzielczego w Legionowie, rozszerzając możliwości automatyzacji procesów finansowych.

Zaawansowane zarządzanie statusami klientów: Wprowadziliśmy możliwość wyboru statusów, dla których system automatycznie ustawia status 'zainteresowany', zwiększając elastyczność procesu obsługi klienta.

Udoskonalona karta zgłoszenia: Dodaliśmy nowe pole "Data gwarancji" w karcie zgłoszenia, co umożliwia lepsze śledzenie i zarządzanie zgłoszeniami związanymi z gwarancją.

Aktualizacja z 18.02.2025

Rozszerzona integracja z platformami marketingowymi: Wdrożyliśmy udoskonaloną integrację z systemem Callpage, która pozwala na dokładniejsze śledzenie źródeł pozyskania klientów poprzez zapisywanie w leadzie parametrów 'fbclid' i 'gclid'.

Zarządzanie zgodami marketingowymi: Rozbudowaliśmy system zarządzania zgodami marketingowymi o nową funkcjonalność - obsługę zgód na komunikację SMS w formularzu który można wysłać klientowi z poziomu CRM.

Usprawnienia w komunikacji z klientami: Wprowadziliśmy nową zmienną '{{client_names}}' w szablonach e-mail, która automatycznie generuje listę imion i nazwisk klientów z danej transzy.

Ulepszona Strefa Klienta: Ulepszyliśmy sposób wyświetlania harmonogramu wpłat - transze z tym samym terminem są teraz automatycznie sortowane alfabetycznie, co zwiększa przejrzystość

Aktualności i ulepszenia systemu

prezentacji danych.

Zaawansowane zarządzanie szablonami e-mail: Dodaliśmy nową zmienną na pobieranie do szablonów e-mail w module Helpdesk podsumowania rozwiązania zgłoszenia, co pozwala na jeszcze bardziej spersonalizowaną komunikację z klientami.

Aktualizacja z 04.02.2025

System powiadomień o zgłoszeniach: Wdrożyliśmy inteligentny system powiadomień, który automatycznie informuje wybrane osoby w zależności od typu utworzonego zgłoszenia. Funkcja ta usprawnia komunikację w zespole i przyspiesza reakcję na nowe zgłoszenia.

Rozszerzony podgląd ofert online: Udoskonalliliśmy kartę klienta, dodając możliwość podglądu wygasłych ofert bezpośrednio z poziomu profilu klienta. To usprawnienie zapewnia szybszy dostęp do historycznych danych i ułatwia pracę z dokumentacją klienta.

Elastyczne zarządzanie umowami: Wprowadziliśmy możliwość ręcznego ustawiania daty anulowania umowy z pełną historią zmian. Nowa opcja jest szczególnie przydatna gdy w systemie nie mamy możliwości anulowania umowy w tym samym dniu gdy nastąpiło faktyczne rozwiązanie umowy z klientem.

Integracja z systemem Optima: Dodaliśmy nową funkcjonalność pobierania akronimu kontrahenta z pola "Kod kontrahenta", co usprawnia proces integracji i synchronizacji danych między systemami w sytuacji gdy kontrahent już wcześniej istnieje w systemie Optima.

Aktualizacja z 21.01.2025

Automatyczne zarządzanie promocjami: Wdrożyliśmy automatyczny system kontroli promocji, który samoczynnie wyłącza promocje po upływie terminu ich ważności. Funkcja ta usprawnia zarządzanie ofertami promocyjnymi, eliminując konieczność ręcznej kontroli terminów.

Import leadów i zarządzanie kontaktami: Dodaliśmy możliwość ustawienia domyślnego sposobu kontaktu podczas importu leadów z rynku pierwotnego. System automatycznie przypisuje preferowany kanał komunikacji, usprawniając proces obsługi nowych zapytań.

Udoskonalony system dokumentów: Wprowadziliśmy grupowe zarządzanie dokumentami w strefie klienta, umożliwiając masowe udostępnianie. Nowe funkcje pozwalają na szybkie wykonywanie operacji na wielu dokumentach jednocześnie.

Podgląd ofert online które wygasły: Wprowadziliśmy opcję podglądu oferty online wystanej do klienta dla doradców nawet po terminie ważności. Funkcja ta zapewnia lepszą kontrolę nad historią ofertowania i pozwala na analizę wcześniejszych propozycji.

Aktualizacja z dnia 17.12.2024

1. Minimalizacja okna podczas pisania wiadomości e-mail

W najnowszej wersji systemu voxCRM wprowadzono funkcję minimalizacji okna podczas tworzenia wiadomości e-mail. Rozwiązanie to jest podobne do funkcjonalności znanej z Gmaila. Dzięki tej opcji użytkownicy mogą w łatwy sposób przeglądać profil klienta lub inne informacje w systemie, jednocześnie pracując nad treścią wiadomości. Usprawnienie to znacząco zwiększa wygodę oraz efektywność pracy.

2. Kontrolowane zamykanie aktówki

Mechanizm obsługi aktówki został ulepszony poprzez wprowadzenie funkcji kontrolowanego zamykania okna. Oznacza to, że aktówka pozostaje otwarta do momentu, gdy użytkownik podejmie świadomą decyzję o jej zamknięciu. Rozwiązanie to eliminuje problem przypadkowego zamykania aktówki w trakcie pracy, co często prowadziło do utraty widoczności ważnych danych.

Strona 22 / 44

Aktualności i ulepszenia systemu

3. Rozbudowane filtry aktywności

W kalendarzu oraz na liście aktywności wprowadzono nowy filtr o nazwie „Inwestycja”. Dzięki tej funkcji możliwe jest szybkie i wygodne filtrowanie zadań związanych z konkretnymi projektami. Udoskonalenie to wspiera lepszą organizację pracy oraz efektywne zarządzanie harmonogramem.

Aktualizacja z dnia 10.12.2024

1. Nowy wygląd systemu

W ramach przygotowań do kompleksowej zmiany interfejsu użytkownika, w najnowszej aktualizacji został odświeżony wygląd menu systemowego. Zmiany mają na celu poprawę czytelności oraz intuicyjności nawigacji w systemie.

Szczegóły dotyczące nowych funkcji wizualnych zostały przedstawione w dedykowanym materiale wideo:

2. Inteligentne zarządzanie powiadomieniami

Wprowadzono funkcję filtrowania powiadomień, która umożliwia wyświetlanie wyłącznie nieprzeczytanych komunikatów. Rozwiązanie to pozwala użytkownikom skupić się na najważniejszych informacjach, eliminując rozpraszanie uwagi przez już odczytane powiadomienia. Nowa funkcjonalność znacząco usprawnia zarządzanie komunikacją w systemie i poprawia efektywność pracy.

3. Ulepszony import faktur

System voxCRM został wzbogacony o nową opcję importu faktur z programu księgowego Wapro. Nowo wdrożony mechanizm automatycznie dopasowuje dokumenty PDF na podstawie numerów kont i dokumentów.

Podczas importu system samodzielnie pobiera kluczowe dane, takie jak:

- daty wystawienia,
- terminy płatności,
- wartości brutto.

Dzięki temu proces księgowania został znacznie przyspieszony i uproszczony, co przekłada się na oszczędność czasu dla użytkowników.

4. Zaawansowane filtrowanie leadów

Dodano możliwość filtrowania leadów na podstawie treści w polu opisu. Funkcja ta jest opcjonalna i wymaga aktywacji.

Rozwiązanie to pozwala na bardziej precyzyjne wyszukiwanie potencjalnych klientów oraz ich kategoryzowanie. Dzięki temu działy sprzedaży i marketingu mogą sprawniej analizować dane i podejmować decyzje.

5. Rozbudowa funkcjonalności odbiorów technicznych

Wprowadzono nowe funkcjonalności związane z procesem odbiorów nieruchomości:

- Dodano możliwość planowania dat i godzin odbiorów bezpośrednio w systemie.
- W systemie pojawiła się dedykowana kolumna na liście odbiorów, umożliwiająca szybki dostęp do szczegółowych informacji o zaplanowanych odbiorach.

Zmiany te pozwalają na lepszą organizację oraz zarządzanie procesem odbiorów technicznych.

6. Automatyzacja procesów w oparciu o aktywności

Aktualności i ulepszenia systemu

System został wzbogacony o funkcję automatycznego zmieniania statusów klientów na podstawie zarejestrowanych aktywności.

Przykładowo:

- Spotkanie oznaczone jako „negocjacje” automatycznie aktualizuje status klienta na „negocjacje”.

Funkcja ta pozwala wyeliminować ręczne wprowadzanie zmian, co zwiększa dokładność danych oraz oszczędza czas pracowników.

Aktualizacja z dnia 26.11.2024

1. Atuty inwestycji w systemie

Wprowadzono funkcjonalność umożliwiającą definiowanie standardowej listy atutów inwestycji. Lista ta zawiera najczęściej występujące udogodnienia, takie jak:

- zielone patio,
- strefy relaksu,
- rozwiązania Smart Home.

Dodanie tej funkcji pozwala na szybkie i wygodne przypisywanie atutów do inwestycji, co ułatwia prezentację ofert klientom oraz wspiera lepsze zarządzanie danymi w systemie.

2. Rozbudowa raportów źródeł pochodzenia

Analiza efektywności sprzedaży została usprawniona poprzez dodanie szczegółowych informacji o umowach w raportach źródeł pochodzenia.

- Przy każdej pozycji w raporcie pojawiła się nowa ikona lupki.
- Kliknięcie w lupkę umożliwia szybki dostęp do pełnych danych związanych z danym źródłem.

To rozwiązanie znacznie przyspiesza proces analizy skuteczności kanałów pozyskiwania klientów i wspiera podejmowanie bardziej świadomych decyzji biznesowych.

3. Kalendarz z widocznością urlopów

Funkcjonalność kalendarza została rozbudowana o możliwość wyświetlania informacji o urlopach pracowników.

- Dane o urlopach są oznaczone przy pomocy przejrzystego systemu kolorystycznego.
- Widoczność informacji została zapewniona zarówno w widoku dziennym, jak i miesięcznym.

Dzięki tej aktualizacji planowanie pracy oraz umawianie spotkań staje się znacznie prostsze i bardziej efektywne, co poprawia organizację pracy zespołu.

4. Rozbudowa systemu preferencji leadów

W systemie leadów wprowadzono możliwość rejestrowania szczegółowych preferencji klientów. Nowa funkcjonalność pozwala na:

- Automatyczne przetwarzanie danych, takich jak liczba pokoi, przedział powierzchni, preferowane piętro czy budżet.
- Zapis preferencji w sekcji „Preferencje” na karcie leadu.
- Przenoszenie tych danych do karty klienta podczas konwersji leadu.

Funkcja ta zwiększa dokładność obsługi klientów, umożliwiając bardziej precyzyjne dopasowanie ofert do ich oczekiwań.

Aktualności i ulepszenia systemu

5. Usprawnienia w komunikacji SMS

Nowy mechanizm w systemie wysyłki SMS umożliwia automatyczne generowanie spersonalizowanych linków do formularzy zgód.

W szablonach wiadomości SMS wprowadzono nową zmienną:
{consents_form_link}

Dzięki tej funkcji system automatycznie:

- Tworzy spersonalizowany link do formularza RODO, w którym klient może zaznaczyć zgody na kontakt.
- Skraca link, aby ułatwić jego przesyłanie w wiadomości SMS.

Nowy mechanizm przyspiesza proces zbierania zgód od klientów, poprawiając efektywność działań marketingowych i sprzedażowych.

Aktualizacja z dnia 14.11.2024

Z przyjemnością informujemy o rozpoczęciu wdrażania nowego, nowocześniejszego interfejsu voxCRM. Zmiany te mają na celu ułatwienie rozwoju funkcji związanych z automatyzacją procesów, lepszym ofertowaniem oraz wdrażaniem rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Aktualizacja jest wprowadzana stopniowo, z zachowaniem intuicyjnej nawigacji, do której użytkownicy są już przyzwyczajeni.

W ramach tej aktualizacji system został wzbogacony o następujące usprawnienia:

- **Bardziej przejrzysty i nowoczesny wygląd**
Interfejs zyskał nową estetykę, która poprawia czytelność oraz ogólny komfort pracy z systemem.
- **Lepsze wykorzystanie przestrzeni ekranu**
Optymalizacja układu elementów umożliwia efektywniejsze wykorzystanie miejsca na ekranie, co jest szczególnie przydatne dla użytkowników korzystających z monitorów o większych rozdzielczościach.
- **Tryb ciemny**
Dodano tryb ciemny, który znacznie ułatwia pracę wieczorem lub w warunkach słabego oświetlenia, zmniejszając zmęczenie oczu. Funkcja ta zwiększa komfort użytkowania systemu przez dłuższy czas.
- **Możliwość personalizacji kolorystycznej systemu**
Nowa opcja personalizacji pozwala dostosować kolorystykę interfejsu do indywidualnych preferencji, co dodatkowo zwiększa wygodę pracy.
- **Zoptymalizowany nagłówek z opcją zwijania**
Nagłówek został ulepszony i wyposażony w funkcję zwijania, co pozwala na uzyskanie większej przestrzeni roboczej i efektywniejsze zarządzanie zadaniami.

Zapraszamy do zapoznania się z krótką prezentacją, która szczegółowo przedstawia wprowadzone zmiany:

Aktualizacja z dnia 12.11.2024

Wprowadzone ulepszenia mają na celu poprawę funkcjonalności systemu voxCRM, a także usprawnienie pracy użytkowników poprzez nowe opcje i bardziej intuicyjne zarządzanie danymi.

Aktualności i ulepszenia systemu

Ulepszenia w module raportów

W raporcie sprzedaży lokali dodano nowe kolumny, które pozwalają na lepsze śledzenie procesów związanych z odbiorem lokalu. Nowe kolumny to:

- **Status odbioru** – umożliwia szybki podgląd aktualnego statusu procesu odbioru.
- **Planowana data odbioru** – pozwala na wgląd w zaplanowane terminy odbioru.
- **Data odbioru** – wskazuje rzeczywistą datę, w której odbiór został przeprowadzony.

Dodatkowo w raporcie dłużników wprowadzono możliwość bezpośredniego przejścia do powiązanej umowy, co przyspiesza pracę z dokumentacją i eliminuje konieczność ręcznego wyszukiwania odpowiednich informacji.

Usprawnienia w ofertach online

Rozbudowano edytor ofert online o nowe funkcje, które zwiększają czytelność i profesjonalizm przygotowywanych materiałów:

- **Dostosowanie rozmiaru czcionki** – umożliwia lepsze formatowanie ofert, dzięki czemu dokumenty są bardziej przejrzyste.
- **Wyświetlanie stanowiska opiekuna klienta** – nowa opcja pozwala na dodanie informacji o stanowisku osoby odpowiedzialnej za obsługę klienta, co zwiększa profesjonalizm prezentowanych ofert.

Nowe funkcje w module odbiorów

W module odbiorów wprowadzono dodatkowe usprawnienia:

- **Sekcja „Powiązane maile”** – system automatycznie pokazuje e-maile wysłane do klientów w sprawie odbiorów.
- **Załączniki na wallu odbioru** – wszystkie załączniki dodane do wiadomości e-mail wysyłanych z poziomu zakładki odbioru są teraz automatycznie widoczne na wallu odbioru, co pozwala na łatwe śledzenie całej komunikacji związanej z procesem.

Automatyzacje w komunikacji mailowej

W module automatyzacji wprowadzono nowe możliwości, które zwiększają efektywność działań marketingowych i komunikacyjnych:

- **Automatyczne wysyłanie e-maili i SMS-ów** – system pozwala na zautomatyzowanie procesu komunikacji z klientami.
- **Powiadomienia dla doradców klienta** – nowe rozwiązanie umożliwia automatyczne wysyłanie powiadomień do doradcy klienta, co usprawnia proces komunikacji wewnętrznej i pozwala na szybsze reagowanie na potrzeby klientów.

Ulepszenia w szablonach dokumentów

W szablonach ofert PDF dodano nową funkcję **„Ustaw jako domyślny”**, która pozwala na automatyczne wybieranie preferowanego szablonu podczas generowania ofert.

Funkcja ta przyspiesza rutynowe czynności, takie jak wysyłanie maili czy pobieranie ofert, eliminując konieczność każdorazowego ręcznego wyboru odpowiedniego szablonu.

Aktualizacja z dnia 29.10.2024

Zwiększono bezpieczeństwo wrażliwych danych biznesowych dzięki możliwości zabezpieczenia hasłem eksportowanych raportów Excel. System pozwala chronić poufne informacje o klientach i transakcjach nawet po wyeksportowaniu ich poza CRM.

W celu włączenia opcji zabezpieczenia hasłem generowanych plików Excela należy skontaktować się

Strona 26 / 44

Aktualności i ulepszenia systemu

z działem wsparcia.

Aktualizacja z dnia 15.10.2024

Zmieniono wygląd okna formularza wysyłania maila dostępnego w karcie klienta pod przyciskiem „Mail”.

Nowe okna mają na celu poprawę widoczności treści wiadomości wysyłanych do klienta. W najbliższym czasie zmiany te zostaną wprowadzone również dla wszystkich formularzy wysyłania maili w systemie voxDeveloper.

Aktualizacja z dnia 01.10.2024

Do opcji importu wpłat i środków zwolnionych z wyciągu bankowego dodano obsługę dla Banku VeloBank w formacie TXT.

Dodatkowo, do importu środków zwolnionych wprowadzono nową opcję umożliwiającą rozdzielanie środków w przypadku, gdy klienci na umowie posiadają udziały. Funkcja ta jest dostępna na życzenie i może zostać włączona na prośbę klienta.

Aktualizacja z 17.09.2024

- **Planowanie odbioru z listy umów:** Dodano możliwość zaplanowania odbioru bezpośrednio z poziomu listy umów. Opcja „Zaplanuj odbiór” jest dostępna w kolumnie „Akcja”.
- **Planowanie odbioru w karcie umowy:** Umożliwiono zaplanowanie odbioru również w karcie umowy, co usprawnia proces zarządzania odbiorami.
- **Ustawienie szablonu wiadomości:** Wprowadzono funkcję ustawienia szablonu wiadomości podczas zgłaszania doradcy finansowego, co przyspiesza tworzenie komunikacji z doradcą.

Aktualizacja z 03.09.2024

- **Zmiana ceny w ofercie dla klienta:** W systemie voxDeveloper wprowadzono możliwość zmiany ceny dla klienta podczas wysyłania oferty na e-mail, co pozwala na bardziej elastyczne dostosowanie oferty do potrzeb klienta.
- **Zaktualizowany opis wysyłania oferty:** Uaktualniono instrukcję dotyczącą wysyłania ofert do klientów z CRM. Szczegóły są dostępne pod adresem: [Instrukcja wysyłania ofert](#).

Aktualizacja z 20.08.2024

- **Konfiguracja formularzy usterek:** W systemie voxDeveloper wprowadzono możliwość konfiguracji wielu formularzy do zgłaszania usterek przez klientów. Dla każdego formularza można indywidualnie określić, jakie inwestycje będą dostępne do zgłoszenia, co pozwala na bardziej precyzyjne dostosowanie formularzy do potrzeb różnych projektów.

Aktualizacja z 06.08.2024

- **Nowa funkcja "Generuj cennik"**
Na podstronie Wyszukiwarki dodano nową opcję w akcjach grupowych: "Generuj cennik". Dzięki tej funkcji użytkownik może zaznaczyć lokale na liście, a następnie pobrać tabelę z tymi lokalami w formacie PDF.

Przykład wygenerowanego pliku PDF:

Strona 27 / 44

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 23-09-2026 15:53

URL: <https://voxcrmedu.com/content/8/157/pl/co-nowego-w-systemie.html>

Aktualności i ulepszenia systemu

- W tabeli uwzględniane są wszystkie zaznaczone lokale wraz z ich szczegółowymi danymi.

- **Ulepszone filtrowanie transz**

Na podstronie listy transz w filtrze "Nazwa transz" dodano możliwość wyszukiwania transz, które zawierają dokładnie wpisaną frazę. Wprowadzenie frazy w cudzysłowach np. "Transza I" pozwala na znalezienie wyłącznie tych transz, które mają dokładnie taką nazwę.

Tradycyjne wyszukiwanie frazy:

Znajduje transze, których nazwa zawiera podaną frazę, np. wpisanie Transza I może wyszukać również transze takie jak Transza I i II.

Nowa metoda wyszukiwania:

Użycie cudzysłowów, np. "Transza I", umożliwia odnalezienie wyłącznie transz o dokładnie takiej nazwie.

Aktualizacja z 16.07.2024

- **Generowanie transzy z opłatą rezerwacyjną**

W CRM dodano funkcję umożliwiającą generowanie transzy z opłatą rezerwacyjną na umowie rezerwacyjnej. Opłata jest obliczana na podstawie procenta wartości lokalu głównego w umowie, z pominięciem innych dołączonych przyległości.

- **Promocyjne ceny w ofercie online**

System został zaktualizowany, aby uwzględniać ceny promocyjne w ofercie online. Jeśli lokal ma aktywną promocję, a jej okres obowiązywania nie upłynął, system automatycznie zastąpi cenę katalogową ceną promocyjną w ofercie online.

Aktualizacja z 02.07.2024

- **Generowanie oferty w formacie PDF**

Do oferty online wprowadzono wstępną funkcję generowania oferty dla klienta do pliku PDF.

Aktualizacja z 19.06.2024

W systemie voxDeveloper wprowadzono funkcję Asystenta AI. Aby z niej skorzystać, należy kliknąć ikonę chatu znajdującą się w górnym pasku systemu obok innych ikon, takich jak powiadomienia czy ustawienia. Po kliknięciu otworzy się okno chatu, gdzie można wpisać pytanie. Asystent AI udzieli odpowiedzi i pomoże w korzystaniu z funkcji systemu.

Dodatkowo, w karcie zgłoszenia serwisowego wprowadzono nowe kolumny w sekcji powiązanych maili. Teraz system pokazuje, czy wysłana wiadomość została otwarta, oraz czy odbiorca kliknął w link zawarty w wiadomości. Funkcje te ułatwiają śledzenie skuteczności komunikacji z klientem.

Aktualizacja z 05.06.2024

- W raporcie umów pojawiła się możliwość włączenia nowej kolumny, do której system pobiera adres zamieszkania klienta.
- W formularzu konfiguracji oferty online dodano opcję wyświetlania cen lokali netto zamiast brutto.
- W module leadów wprowadzono możliwość zapisywania i przechowywania w leadzie wartości dla zmiennej "Gaclientid", wykorzystywanej w kampaniach Google Ads. Zapisane dane będą widoczne w raporcie "Raport danych dla Google/Fb".

Aktualizacja z 21.05.2024

Aktualności i ulepszenia systemu

- W systemie voxDeveloper dodano możliwość eksportu listy faktur do pliku w formacie obsługiwanym przez program księgowy Symfonia. Opcja ta, po włączeniu, będzie dostępna na liście faktur w operacjach grupowych.
- W module szablonu wiadomości ofertowych dodano funkcję ustawiania domyślnego szablonu oferty dla wybranej inwestycji. System automatycznie wybierze odpowiedni szablon podczas przygotowywania oferty dla klienta.

Aktualizacja z 07.05.2024

- Rozbudowano moduł odsetek, który teraz umożliwia wyliczanie ustawowych odsetek zgodnie z obowiązującymi stawkami w określonych okresach.
- Dodano nową podstronę, która umożliwia przyszłe dodawanie nowych okresów dla nowych wartości procentowych.
- W raporcie dłużników pojawiła się możliwość włączenia kolumny "Suma odsetek klienta", która pokazuje wyliczone odsetki.
- W raporcie obsługi leadów dodano nową kolumnę i filtr dla "Źródła pochodzenia" leada.
- W konfiguracji oferty online dla inwestycji wprowadzono nowe pole, pozwalające określić, przez ile dni oferta online wysłana do klienta ma być ważna (domyślnie ustawione na 30 dni).

Aktualizacja z 16.04.2024

- Do modułu umów rezerwacyjnych dodano sekcję "Planowany harmonogram płatności", umożliwiającą wprowadzenie spodziewanego harmonogramu płatności na umowie deweloperskiej.
- Nowa funkcjonalność pozwala generować transze z szablonu lub dodawać je ręcznie.
- Planowany harmonogram płatności można uwzględnić w generowanych wzorach umów rezerwacyjnych.

Aktualizacja z 03.04.2024

- Na podstronie pulpitu stworzono nowy widget "Moje wygasłe rezerwacje". Widget pokazuje 5 ostatnich rezerwacji ustnych, które zostały anulowane przez system lub użytkownika.
- W konfiguracji Oferty Online dla inwestycji dodano opcję włączania/wyłączania wybranych sekcji.
- Więcej informacji o module ofert online dostępne w poniższym artykule: [Oferty Online w voxDeveloper](#).

Aktualizacja z 20.03.2024

- Wprowadzono optymalizację zapytań, aby przyspieszyć działanie górnej wyszukiwarki klientów.
- Dodano możliwość wysyłania powiadomień mailowych do wybranego użytkownika za każdym razem, gdy do umowy zostanie wgrany dokument w sekcji "Skany umów, aneksów i cesji" lub "Lista aktualnych dokumentów".
- W karcie umowy, przy danych klienta, pojawiła się możliwość wyboru adresu e-mail, na który będą wysyłane wiadomości związane z daną umową.

Aktualizacja z 06.03.2024

- Na podstronie listy zgłoszeń (Helpdesk) dodano funkcję grupowej zmiany statusów zgłoszeń serwisowych.
- Rozbudowano integrację z portalem rynekpierwotny.pl, umożliwiając przesyłanie lokali ze statusem "Rezerwacja ustna".

Aktualności i ulepszenia systemu

Aktualizacja z 20.02.2024

- W zakładce "Lokale z rezerwacjami" na podstronie listy rezerwacji ustnych dodano opcję pobierania wyników do pliku PDF.

Aktualizacja z 06.02.2024

- Do modułu klientów dodano nową zgodę "Zgoda na SMS".
- Nowa zgoda może być automatycznie zaznaczana w module leadów, jeżeli w wiadomości ze zgłoszeniem klienta zostanie dodany nowy label "ZGODA_SMS".

Aktualizacja z 22.01.2024

- W systemie wprowadzono wstępną integrację z systemem Pivotal, umożliwiającą wymianę danych lokali między systemami, takich jak: status lokalu, cena, powierzchnia, liczba pokoi.

Aktualizacja z 09.01.2024

- Rozbudowano funkcję wysyłania powiadomień z potwierdzeniem otrzymania lead-a. Po zmianach można ustawić indywidualną treść powiadomienia w zależności od wykrytej inwestycji w preferencjach.
- Na podstronie listy rezerwacji ustnych w zakładce "Lokale z rezerwacjami" dodano możliwość włączenia grupowego przesunięcia rezerwacji.

Aktualizacja z 19.12.2023

- Dodano Raport Historii Zmiany Cen Lokali. Raport ukazuje zestawienie starych oraz nowych cen lokali i przyległości. Ceny aktualizowane poprzez import lokali przed 20.12.2023 nie są zawarte w raporcie.
- Do importu wpłat dodano checkbox "ukryj transze z niższych umów", domyślnie zaznaczony. Odznaczenie pozwala na wyświetlenie transz z niższych umów.
- Dla zaplanowanego spotkania dodano możliwość wyświetlania celu oraz inwestycji, jakiej dotyczy spotkanie. Pola można uzupełniać podczas dodawania lub edycji spotkania.
- Wprowadzono automatyczne przypomnienia mailowe dla doradców o konieczności rozpisania harmonogramu na umowie po oznaczeniu umowy jako "podpisana".

Aktualizacja z 05.12.2023

1. Nowy filtr w raporcie sprzedaży

W raporcie sprzedaży wprowadzono nową funkcjonalność umożliwiającą filtrowanie wyników według konkretnych statusów umów. Dzięki temu wyszukiwanie danych stało się bardziej precyzyjne.

2. Dodawanie faktury dla firmy przy umowach spółkowych

Na umowie, w sekcji „Lista faktur powiązanych z umową”, dodano możliwość przypisania faktury wystawionej na firmę, nawet jeśli umowa została założona na spółkę.

3. Klasyfikacja umowy w raporcie umów

- Do raportu umów dodano kolumnę „Klasyfikacja umowy”.
- Wprowadzono możliwość filtrowania raportu według konkretnych klasyfikacji, co ułatwia segregowanie danych.

4. Nowa kolumna w raporcie anulowanych rezerwacji

W raporcie anulowanych rezerwacji wprowadzono dodatkową kolumnę z informacją o **dacie anulowania rezerwacji ustnej**.

Aktualności i ulepszenia systemu

5. Integracja z Power BI

Dodano możliwość generowania listy leadów w systemie Power BI. Szczegóły znajdziesz w artykule:

[Lista leadów w Power BI.](#)

Aktualizacja z 21.11.2023

1. Adres nadawcy w newsletterach

Wprowadzono możliwość wyboru adresu mailowego nadawcy wiadomości wysyłanych do klientów w module newsletterów. Teraz użytkownik może wybierać między:

- Poczta główna,
- Skrzynka przypisana do użytkownika.

2. Zaokrąglanie opłaty rezerwacyjnej

System automatycznie zaokrągla kwotę opłaty rezerwacyjnej do 1, 10, 100, 1000 lub 10 000 zł (w dół). Funkcjonalność można włączyć przy tworzeniu umowy rezerwacyjnej.

3. Automatyczne zaznaczanie zgód przy leadach

Rozbudowano funkcję parsera konfigurującego leady, aby automatycznie zaznaczać wymagane zgody (np. Zgoda marketingowa, Zgoda na SMS). Dzięki temu proces zarządzania leadami stał się bardziej automatyczny.

4. Nowa kolumna w raporcie obsługi leadów

Do raportu obsługi leadów dodano kolumnę wyświetlającą **ID klienta powiązanego z leadem**.

5. Dodatkowe kolumny w PDF oferty

W ofercie PDF dodano możliwość włączenia nowych kolumn:

- Wykończenie i wyposażenie brutto,
- Suma ceny lokalu netto oraz ceny wykończenia i wyposażenia netto,
- Czynsz miesięczny netto 23%,
- Czynsz miesięczny brutto 23%.

Aktualizacja z 07.11.2023

1. Rejestrowanie rozmów telefonicznych:

- Dodano możliwość ustawienia rezultatu podczas rejestrowania telefonu z klientem. Możesz teraz oznaczyć, czy:
 - Rozmowa odbyła się,
 - Klient nie odebrał lub linia była zajęta.
- Funkcja ta pozwala na szybszą obsługę i lepsze zarządzanie aktywnościami.

2. Edycja lokalu - wielokrotny wybór stron świata:

- W module edycji lokalu w polu „Strona” wprowadzono możliwość zaznaczania kilku stron świata jednocześnie, co zwiększa elastyczność zarządzania danymi nieruchomości.

3. Matrix - filtrowanie klientów po inwestycji:

- W zakładce MATRIX wprowadzono nowy filtr, który umożliwia wyszukiwanie klientów

Aktualności i ulepszenia systemu

według inwestycji przypisanej w ich preferencjach.

4. Śledzenie otwarć maili przez klientów:

- Dodano możliwość włączenia powiadomień w systemie o pierwszym i kolejnym otwarciu maila przez klienta.
- Powiadomienie trafia do doradcy przypisanego do danego klienta, pod warunkiem, że mail został wysłany z systemu.
- Informacje o otwarciu maila zawierają dokładną datę i godzinę pierwszego oraz kolejnych otwarć.

5. Faktura VAT - dodawanie pozycji:

- Umożliwiono wybór z listy produktów podczas wystawiania faktury.
- Nowe produkty można dodawać do systemu, co usprawnia proces fakturowania i przyspiesza obsługę dokumentów.

6. Widoczność szczegółowych informacji o umowie:

- W strefie klienta udostępniono dane dotyczące podpisanej umowy, takie jak wartość, wpłaty oraz bieżące zadłużenie.

Aktualizacja z 24.10.2023

1. Widoczność umów zmian lokatorskich w strefie klienta:

- Wprowadzono wyświetlanie umów zmian lokatorskich w strefie klienta, co zwiększa przejrzystość i dostęp do dokumentów.

2. Baza produktów na fakturze:

- Dodano możliwość tworzenia bazy produktów, które można wybierać podczas wystawiania faktur. Przykładowe zastosowanie:
 - Wynajem sal konferencyjnych,
 - Udostępnianie asortymentu.

3. Nadpisywanie zgód podczas powiązania nowego leada:

- Nowa funkcjonalność pozwala na automatyczne nadpisywanie zgód w profilu klienta na podstawie zgód z nowego leada.

4. Nowy filtr w liście rezerwacji:

- W zakładce „Klienci z rezerwacjami” dodano filtr „Źródło pochodzenia klienta”, co pozwala lepiej zarządzać danymi dotyczącymi leadów i rezerwacji.

Aktualizacja z 10.10.2023

1. Lista rezerwacji ustnych:

- Dodano nową kolumnę „Źródło pochodzenia klienta”, która wyświetla dane zarówno w zakładce „Klienci z rezerwacjami”, jak i „Lokale z rezerwacjami”.

Aktualności i ulepszenia systemu

2. Parsery leadów:

- Wprowadzono funkcjonalność przypisywania automatycznego sposobu kontaktu do parsera. Dla przykładu, leady rozpoznane jako „Facebook” mogą automatycznie uzyskać sposób kontaktu ustawiony jako „formularz z kontaktu”.

3. Raport obsługi klientów:

- Dodano kolumnę „Powód zakończenia klienta” (domyślnie niewidoczna).
- W kolumnie „Ostatnia aktywność” dodano informację o rezultacie aktywności (np. zaplanowana, zakończona).

4. Eksport danych do DFG:

- Zmodyfikowano sposób pobierania danych o numerze budynku:
 - Jeśli numer budynku zostanie wprowadzony w edycji lokalu, to będzie on wykorzystywany.
 - Jeśli pole „budynek” w lokalu jest puste, numer budynku zostanie pobrany z adresu inwestycji.

5. Filtry na liście klientów:

- Dodano nowy filtr „Wysłana oferta”. Pozwala on filtrować klientów, do których wysłano oferty z poziomu listy lokali.

Aktualizacja z 26.09.2023

Zmiany i funkcjonalności:

1. Szablony dokumentów:

- Funkcja „Wygeneruj z szablonu i wyślij do klienta” w karcie umowy została wzbogacona o możliwość dołączania wcześniej powiązanych dokumentów.

2. Eksport danych z listy umów:

- Dodano możliwość eksportu powierzchni powykonawczej głównego przedmiotu umowy.

3. Preferencje inwestycji:

- Automatyczne dodawanie inwestycji do preferencji klienta podczas wiązania leada z istniejącym już klientem. Inwestycja zostanie dodana tylko wtedy, gdy nie była wcześniej zaznaczona.

Aktualizacja z 26.09.2023

- Dla opcji "Wygeneruj z szablonu i wyślij do klienta" widocznej w karcie umowy dodano możliwość załączenia dokumentów powiązanych z inwestycją lub umową.
- Na liście umów oprogramowano możliwość eksportu powierzchni powykonawczej głównego przedmiotu umowy.
- Dodano opcję automatycznego przypisywania inwestycji w preferencjach klienta podczas

Strona 33 / 44

Aktualności i ulepszenia systemu

wiązania leada z istniejącym już klientem. Inwestycja jest dodawana automatycznie, jeśli wcześniej nie była zaznaczona.

Aktualizacja z 12.09.2023

- Wprowadzono nowy rodzaj automatycznej wysyłki maili, dzięki której po udostępnieniu dokumentu w strefie klienta system prześle odpowiednią wiadomość. Aby włączyć funkcję, należy przesłać treść maila i temat.
- Do formularza danych do umowy dodano nowe pola:
 - Typ dokumentu.
 - Organ wydający dokument (widoczne przy wyborze "dowód osobisty").
- W eksporcie faktur korygujących dodano nowe kolumny:
 - Typ.
 - Data wystawienia.
 - Numer lokalu.
 - Cena netto.
 - Kwota VAT.
 - Stawka VAT.

Aktualizacja z 29.08.2023

- W aplikacji mobilnej dodano możliwość wprowadzania i edycji danych odbiorowych. Więcej informacji pod linkiem: [link](#).
- Oprogramowano funkcję grupowego importu kart/planów dla dostępnych typów w danej inwestycji (np. komórek lokatorskich). Wystarczy wybrać odpowiedni typ podczas importu.
- Obsłużono zmienne w mailach wysyłanych z karty klienta i umowy, takie jak:
 - Imię i nazwisko klienta.
 - Imię klienta.
 - Data +3 dni / +5 dni / +7 dni.
 - Dodatkowe zmienne dla maili z karty umowy: nazwa inwestycji, opis inwestycji, numer lokalu.
- W raporcie podsumowania sprzedaży dodano dwie nowe kolumny:
 - Źródło pochodzenia klienta.
 - Doradca klienta.

Aktualizacja z 16.08.2023

- Oprogramowaliśmy możliwość zablokowania edycji formularza danych do umowy. Checkbox wyłączający opcję aktualizacji danych znajduje się w sekcji „dane do umowy” po przejściu do edycji danego klienta.
- Po zaznaczeniu wspomnianego checkboxa, klient po przejściu w link uzyska informację o braku dostępu do formularza danych.
- Dodaliśmy możliwość wgrywania zdjęć z poziomu karty lokalu. Można je wgrywać pojedynczo w formacie **JPG**, bądź kilka jednocześnie po spakowaniu ich w ZIP.

Warunek: Zdjęcia większe niż 2 MB oraz archiwa zawierające więcej niż 30 plików nie zostaną załadowane.

- Wdrożyliśmy integrację z bramką SMS **Plus MultilInfo**. W celu uzyskania więcej informacji, prosimy o kontakt z działem wsparcia.
- Z poziomu listy lokali dodaliśmy możliwość grupowego zaznaczenia i odznaczenia w lokalach checkboxa:
„Zamiast ceny pokaż napis 'zapytaj o cenę'”.

Aktualności i ulepszenia systemu

Funkcjonalność jest ograniczona uprawnieniami.

- W raporcie rejestru umów oprogramowaliśmy możliwość przejścia do karty klienta bądź karty umowy po kliknięciu w konkretne imię i nazwisko lub typ umowy.
- W raporcie opłacenia umowy dodaliśmy kolumnę, która pokazuje sumę wszystkich wpłat dodanych na umowie.

Aktualizacja z 01.08.2023

- W związku z niedawnym dodaniem możliwości zaznaczenia, że dany lokal spełnia warunki dla rządowego programu dot. kredytu 2%, wdrożyliśmy filtr "**Kredyt 2%**" na liście lokali. Dzięki temu można łatwo zweryfikować, które nieruchomości posiadają zaznaczony checkbox o tej samej nazwie, widoczny w formularzu edycji lokalu.
- Dodaliśmy nowe pole w formularzu dodawania/edycji spółki celowej, które pozwala na wprowadzenie **numeru BDO**. Numer ten jest automatycznie zaciągany do faktury po wybraniu odpowiedniej spółki.
- Na liście raportu dłużników wprowadziliśmy funkcję wysyłki mailowej **weszań do zapłaty**. W szablonie takiej wiadomości można zawrzeć treść oraz tabelkę z zaległymi płatnościami. Po wprowadzeniu szablonu w systemie możliwe jest jego wybór z raportu i szybka wysyłka do klienta z poziomu umowy.
- Oprogramowaliśmy filtr "**Numer rachunku**" na liście umów. Umożliwia on wyszukiwanie umów na podstawie numeru rachunku bankowego przypisanego do głównego lokalu.
- Z poziomu inwestycji wprowadziliśmy możliwość ustawienia **domyślnego rodzaju umowy** - deweloperskiej lub przedwstępnej - przy tworzeniu nowej umowy z poziomu karty umowy rezerwacyjnej.

Aktualizacja z 18.07.2023

Zmienne w szablonach dokumentów

- Dodaliśmy nowe zmienne do szablonów dokumentów, które pozwalają na generowanie danych z sekcji "**charakterystyka energetyczna**" w edycji lokalu.

Eksport oferty dla Platformy Mieszkaniowej

- Wprowadziliśmy funkcję **nieprzesyłania cen wybranych lokali**:
 - Możliwość zaznaczenia/odznaczenia ręcznego w edycji lokalu.
 - Obsługa grupowa z poziomu listy lokali poprzez opcję "**wykonaj na zaznaczonych**".

Generowanie oferty PDF

- Poprawiliśmy funkcję generowania oferty PDF:
 - Pliki zajmują teraz **mniej miejsca** w mailu i na dysku.

Strefa Klienta

- Dodaliśmy możliwość **grupowego włączania oraz wyłączania Strefy Klienta** z poziomu listy klientów.
- Nowy filtr "**Strefa klienta**" na liście klientów umożliwia wyszukiwanie klientów z włączoną lub wyłączoną strefą.

Aktualności i ulepszenia systemu

Grupy akcji na liście umów

- Nowa opcja "**Generuj z szablonu**" umożliwia generowanie dokumentów z szablonu DOC/XLS dla wielu umów jednocześnie.

Wyszukiwarka

- Rozbudowaliśmy górną wyszukiwarkę, umożliwiając wyszukiwanie umów po ich **pełnym numerze**.

Formularz zgłaszania usterek

- Dodaliśmy opcję ograniczenia wyboru lokali w formularzu zgłaszania usterek:
 - Widoczne będą tylko lokale **sprzedane**, natomiast **dostępne** nie będą wyświetlane.

Aktualizacja z 04.07.2023

Moduł lokali

- Dodaliśmy możliwość zaznaczenia, że dany lokal spełnia warunki dla rządowego programu **kredyt 2%**:
 - W formularzu edycji lokalu pojawiło się nowe pole.
- Dane dotyczące **kredytu 2%** mogą być przekazywane w linku XML, aby umożliwić wyświetlenie tej informacji na stronie WWW lub portalu obsługującym XML.

Moduł Helpdesk

- Wprowadziliśmy możliwość tworzenia dedykowanych **szablonów wiadomości** z poziomu karty zgłoszenia serwisowego.
- W szablonie można użyć następujących zmiennych pobierających dane ze zgłoszenia:
 - Numer zgłoszenia serwisowego.
 - Data utworzenia zgłoszenia.
 - Imię i nazwisko powiązanego klienta.
 - Aktualny status zgłoszenia.
 - Telefon klienta wpisany w zgłoszeniu.
 - Email klienta wpisany w zgłoszeniu.
 - Nazwa inwestycji zgłoszenia.
 - Numer lokalu zgłoszenia.
 - Kategoria zgłoszenia.
 - Opis zgłoszenia.

Aktualizacja z 20.06.2023

Górna wyszukiwarka

- Oprogramowaliśmy możliwość wyszukiwania **leadów** w górnej wyszukiwarce.

Karta lokalu

- W karcie lokalu wyświetlamy teraz:
 - Cenę promocyjną za m² brutto oraz netto (jeśli została uzupełniona w edycji).
 - Datę zakończenia promocji, jeśli została wprowadzona – jest widoczna w kolumnach dotyczących cen promocyjnych na liście lokali.

Różne numery rachunków dla etapów inwestycji

Strona 36 / 44

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 23-09-2026 15:53

URL: <https://voxcrmdu.com/content/8/157/pl/co-nowego-w-systemie.html>

Aktualności i ulepszenia systemu

- Wprowadziliśmy możliwość przypisania różnych numerów rachunków dla etapów inwestycji w zależności od typu umowy:
 - Numer konta dla umowy **rezerwacyjnej**.
 - Numer rachunku dla umowy **przedwstępnej**.
 - Numer rachunku dla umowy **deweloperskiej**.

Aktualizacja z 06.06.2023

Moduł leadów

- Dodaliśmy opcję automatycznej konwersji leadów na klientów:
 - Po włączeniu opcji system automatycznie konwertuje leada na klienta i planuje telefon, jeśli lead zawiera:
 - Imię lub nazwisko,
 - Telefon,
 - E-mail.

Moduł klientów

- Wprowadziliśmy możliwość automatycznego rejestrowania połączeń telefonicznych:
 - Gdy zainstalowana jest nasza aplikacja mobilna i połączenie z klientem trwało dłużej niż 10 sekund, system zapisuje aktywność typu **telefon**.

Aktualizacja z 24.05.2023

Lista faktur korygujących

- Dodano kolumnę z informacją o dacie wysłania korekty do klienta.

Pola na numer telefonu

- Poprawiono czytelność podczas wpisywania numeru telefonu.

Aktualizacja z 12.05.2023

Usprawnienia techniczne

- Zaktualizowano serwery i bazy danych do najnowszych wersji oprogramowania:
 - Poprawiono bezpieczeństwo, szybkość i stabilność działania systemu.

Aktualizacja z 27.04.2023

Charakterystyka energetyczna

- Wprowadzono nowe pola do przechowywania danych dotyczących charakterystyki energetycznej:
 - Pola znajdują się w formularzu edycji lokali w sekcji **Charakterystyka Energetyczna**.
- Dane te mogą być przekazywane w linku XML, aby umożliwić ich wyświetlenie na stronie WWW lub portalu obsługującym XML.
- Jeśli nowe pola nie są widoczne, prosimy o kontakt: kontakt@voxcommerce.pl.

Aktualizacja z 18.04.2023

Aktualności i ulepszenia systemu

1. Automatyczne przypisywanie doradców do zgłoszeń od pośredników

- Dodaliśmy możliwość przypisywania doradców odpowiedzialnych za zgłoszenia.
- Przydzielanie doradcy może odbywać się automatycznie na podstawie inwestycji, którą się opiekuje.
- Doradca ma również możliwość widzenia wyłącznie zgłoszeń przypisanych do siebie.

2. Dodawanie lokali do aktówki

- Umożliwiliśmy dodawanie lokali do aktówki bezpośrednio z podstrony wyszukiwarki kondygnacji.

3. Eksport danych w raporcie zakończonych klientów

- Dodaliśmy funkcję pobierania wykresów w raporcie zakończonych klientów do pliku Excel.

Aktualizacja z 04.04.2023

1. Nowy raport zakończonych klientów

- Raport znajduje się w sekcji raportów dotyczących klientów.
- Oprócz prezentacji danych w formie tabelarycznej, raport zawiera:
 - Wykresy słupkowe
 - Wykresy kołowe

2. Wyświetlanie oraz eksport informacji o doradcach

- Wprowadziliśmy możliwość wyświetlania i eksportowania informacji o doradcach leadów przypisanych do danej inwestycji.

Aktualizacja z 21.03.2023

1. Eksport danych klientów z CRM do kontaktów w Gmail

- Wprowadzono możliwość przekazywania danych klientów z CRM do kontaktów w Gmail.
- Aby skorzystać z tej funkcji, wymagane jest uprzednie podłączenie konta Google w ustawieniach profilu użytkownika. Następnie możliwe jest zaznaczenie opcji „Włącz eksport kontaktów do Google”.
- W przypadku wcześniej podłączonego konta Google zaleca się jego odłączenie, a następnie ponowne połączenie w CRM, aby funkcja działała poprawnie. Po aktywacji tej opcji w karcie klienta, w sekcji „Menu”, pojawi się dodatkowa możliwość eksportu danych.

2. Konfigurowalna data ważności umowy rezerwacyjnej

- Dodano możliwość ustawienia różnych dat ważności umów rezerwacyjnych w zależności od inwestycji.
- Przykładowo:
 - W przypadku inwestycji A – ważność umowy może wynosić 14 dni od daty jej podpisania.
 - Dla inwestycji B – ważność może zostać ustalona na 30 dni od podpisania umowy.

Aktualności i ulepszenia systemu

3. Nowy filtr w wyszukiwarce klientów

- Na podstronie listy klientów wprowadzono nowy filtr umożliwiający wyszukiwanie klientów na podstawie notatek dodanych do ich kart.

Aktualizacja z 08.03.2023

1. Moduł urlopów

- Dodano moduł umożliwiający ustawienie zakresu dat urlopu wybranego użytkownika. W trakcie trwania urlopu dany doradca nie otrzymuje nowych leadów.
- Po zakończeniu urlopu użytkownik ponownie jest uwzględniany w procesie przypisywania leadów.
- Wyjątek dotyczy sytuacji, w której aktywowana jest opcja automatycznego przypisania lead-a do istniejącego już klienta (rozpoznanie na podstawie adresu e-mail). W takim przypadku lead zostanie przypisany do odpowiedniego doradcy, nawet jeśli znajduje się na urlopie.

2. Ukrywanie pustych kolumn w PDF ofert

- Wdrożono opcję, dzięki której puste kolumny w tabelach ofert PDF mogą być automatycznie ukrywane.
- W celu aktywacji tej funkcji zaleca się kontakt z zespołem wsparcia pod adresem: kontakt@voxcommerce.pl.

3. Sekcja umów w karcie firmy

- W kartach firm wprowadzono sekcję zawierającą informacje o umowach przypisanych do danej firmy, co ułatwia dostęp do odpowiednich transakcji.

Aktualizacja z 22.02.2023

1. Nowe umiejscowienie aktówki

- Aktówka została przeniesiona w systemie, aby była zawsze dostępna niezależnie od podstrony, na której znajduje się użytkownik.

2. Import wpłat z Banku Pekao

- Dodano możliwość importowania wpłat z wyciągów bankowych w formacie CSV, wspierając użytkowników Banku Pekao.

3. Cena minimalna w ofertach

- Wprowadzono możliwość wyświetlania informacji o cenie minimalnej w ofertach PDF, e-mailach ofertowych oraz porównywarkach lokali przesyłanych do klientów.

4. Powiadomienia o usterkach z załącznikami

- Powiadomienia e-mailowe o nowych usterkach mogą teraz zawierać załączniki związanego z nimi zgłoszenia.

Aktualności i ulepszenia systemu

5. Rozwój strefy klienta

- Dodano możliwość wysyłania powiadomień o nowej wiadomości w strefie klienta do dodatkowych użytkowników systemu.

6. Import zgód przy leadach

- Podczas importowania leadów można teraz zaznaczać zgody i wprowadzać ich treść, eliminując konieczność ręcznego uzupełniania tych informacji po zaimportowaniu.

7. Odpowiedź na maila z poziomu karty klienta

- Po wejściu w szczegóły e-maila z poziomu karty klienta, użytkownik może odpowiedzieć na daną wiadomość bez konieczności przechodzenia do innego modułu.

Aktualizacja z 08.02.2023

1. Wysyłanie ofert z poziomu karty lokalu

- Z poziomu karty lokalu dodano możliwość wysyłania oferty do klienta. W tym celu należy kliknąć przycisk „wyślij mailem” i wybrać odpowiedniego klienta.

2. Eksport ceny minimalnej

- Wprowadzono opcję eksportu ceny minimalnej z listy lokali (kolumna do włączenia). Zmiana ta wspiera użytkowników w spełnieniu wymogów Dyrektywy Omnibus.

3. Wyróżnienie zaplanowanych aktywności

- Na podstronie listy klientów w kolumnie „Zaplanowana aktywność” system wyróżnia daty, które już upłynęły.

4. Automatyczne potwierdzenia dla leadów

- Dodano możliwość wyboru konkretnych źródeł pochodzenia leadów, dla których system automatycznie wysyła potwierdzenia mailowe na podany adres e-mail po wpłynięciu lead-a do systemu.

5. Nowe kolumny w raporcie obsługi klientów

- W raporcie obsługi klientów dodano kolumny umożliwiające analizę czasu od wysłania pierwszego maila do wykonania rozmowy telefonicznej z klientem (follow-up).

Aktualizacja z 24.01.2023

1. Integracja z SMSAPI.pl

- Wprowadzono integrację z systemem SMSAPI.pl. Dzięki temu doradcy mogą wysyłać SMS-y do klientów z następujących podstron:
 - Karta klienta

Aktualności i ulepszenia systemu

- Lista klientów
- Karta umowy
- Doradca ma możliwość wyboru gotowych szablonów wiadomości podczas wysyłania SMS-a.

2. Automatyczne aktualizacje ofert na tabelaofert.pl

- Poza istniejącymi eksportami na Otodom.pl, OLX, Trojmiasto.pl i Obid.pl, dodano możliwość automatycznych aktualizacji na portalu tabelaofert.pl. W celu aktywacji funkcji prosimy o kontakt.

3. Powiadomienia o nowych zgłoszeniach

- Dodano możliwość ustawienia wysyłki powiadomień o nowych zgłoszeniach od pośredników, które trafiają do systemu.

4. Mailowe powiadomienia o leadach

- Wprowadzono nową opcję umożliwiającą mailowe powiadamianie wybranych osób o wszystkich nowych leadach w systemie.

5. Cena minimalna w XML

- W związku z Dyrektywą Omnibus dodano możliwość przekazywania ceny minimalnej w linku XML obsługiwany na stronach inwestycji.

6. Autoryzacja za pomocą Active Directory

- W systemie CRM wprowadzono możliwość autoryzacji użytkowników za pomocą Active Directory. W celu aktywacji tej funkcji prosimy o kontakt.

7. Weryfikacja dwuetapowa

- Wprowadzono funkcję weryfikacji dwuetapowej. Podczas logowania do systemu użytkownik będzie musiał podać kod przesłany na adres e-mail.

Aktualizacja z 10.01.2023

1. Integracja z Power BI

- Wprowadzono pierwsze linki z danymi umożliwiające podłączenie do Power BI. Zestaw danych, które można zintegrować z Power BI, obejmuje:
 - Listę umów
 - Raport rejestru umów
 - Raport spotkań
 - Listę transz
 - Raport leadów - porównanie

2. Nowa sekcja w raporcie leadów

- Do raportu leadów dodano nową sekcję „Sposób kontaktu”. Informację tę można uzupełniać w formularzu edycji lead-a.

Strona 41 / 44

Aktualności i ulepszenia systemu

Aktualizacja z 28.12.2022

1. Kolumna "Publikacja na WWW i portalach"

- Wprowadzono możliwość wyświetlania kolumny „Publikacja na WWW i portalach” na liście lokali. Wartość „Tak” będzie wyświetlana, jeżeli lokal nie ma zaznaczonej opcji „Nie eksportuj lokalu na www i portale”.

2. Eksport cennika lokali

- Dodano funkcję eksportowania cennika lokali z aktówki do Excela.

3. Zakres dat trwania promocji

- Umożliwiono wpisanie zakresu dat trwania promocji dla lokalu. System przekazuje ustawione daty w XML-u, co pozwala na obsługę cen promocyjnych w określonym przedziale czasowym na stronie www.

4. Konfigurator tabeli w mailu z ofertą

- Rozbudowano konfigurator tabeli na liście lokali w mailu z ofertą. Teraz można indywidualnie nazywać kolumny oraz ustawiać ich kolejność.

5. Rozwój modułu dokumentów

- Dodano możliwość powiązywania dokumentów z firmą, klientem, umową oraz lokalem.

6. Powiadomienia o anulowaniu umów

- Rozbudowano opcję wysyłania powiadomień mailowych o anulowaniu umów, umożliwiając wybór typów umów, dla których mają być wysyłane takie wiadomości.

7. Podmiana plików w karcie umowy

- W karcie umowy wprowadzono opcję podmiany pliku skanu, aneksu lub cesji.

8. Wysyłka dokumentu z szablonu z poziomu transzy

- Dodano możliwość wygenerowania i wysyłki dokumentu z szablonu z poziomu transzy. W szablonie można wykorzystać zmienne generujące takie informacje jak:
 - Nazwa transzy
 - Kwota transzy
 - Termin transzy
 - Suma dotychczasowych wpłat
 - Kwota pozostała do zapłaty

Aktualizacja z 14.12.2022

1. Zarządzanie kategoriami dokumentów

Aktualności i ulepszenia systemu

- W systemie pojawiła się możliwość zarządzania kategoriami dokumentów. Aby skorzystać z tej funkcji, należy nadać odpowiednie uprawnienia (kontakt: kontakt@voxcommerce.pl).

2. Zmiana statusu firmy w MATRIX

- W zakładce MATRIX wprowadzono funkcję zmiany statusu firmy poprzez przeciągnięcie kafelka z nazwą firmy do innej kolumny.

3. Edycja dokumentów

- Umożliwiono edycję nazwy oraz kategorii dokumentu z poziomu:
 - Karty klienta
 - Karty lokalu
 - Karty umowy

4. Otwieranie kart

- Skonfigurowano możliwość otwierania karty lokalu z funkcji "wyszukaj dla klienta" oraz karty firmy poprzez kliknięcie prawym przyciskiem myszy.

5. Kolumna "Płatność w terminie"

- Dodano nową kolumnę na liście wpłat - „Płatność w terminie”. Pozwala ona na weryfikację, czy klient reguluje płatności zgodnie z harmonogramem na umowie. System porównuje datę wpłaty z terminem transzy.
- Uwaga: kolumna jest domyślnie wyłączona. W celu jej aktywacji prosimy o kontakt na adres: kontakt@voxcommerce.pl.

Aktualizacja z 30.11.2022

1. Wyświetlanie wiadomości e-mail

- Oprogramowano funkcję wyświetlania wiadomości e-mail, która została ręcznie lub automatycznie wysłana do danego leada.

2. Strefa klienta

- Dodano możliwość wyłączenia zakładek „Moje umowy” oraz „Moje wpłaty” w strefie klienta.

3. Monitorowanie e-maili

- Wprowadzono eksperymentalną funkcję sprawdzania, czy e-mail wysłany z CRM został przez klienta otwarty oraz czy kliknięto w nim zawarty link.
 - W celu aktywacji tej funkcji prosimy o kontakt.

Aktualizacja z 16.11.2022

1. Aktualizacja systemu i serwerów

- System oraz serwery voxCRM zostały zaktualizowane do najnowszej wersji, co

Aktualności i ulepszenia systemu

znacząco poprawiło bezpieczeństwo oraz zwiększyło szybkość działania aplikacji – nawet o 50%.

2. Usprawnienia w module dokumentów

- W module dokumentów umożliwiono przypisywanie dokumentów do:
 - Klienta
 - Umowy
 - Inwestycji
- Trwają prace nad dodaniem możliwości powiązania dokumentu z firmą.

3. Nowa wersja aplikacji mobilnej

- Wydano nową wersję aplikacji mobilnej, która zawiera:
 - Liczne usprawnienia
 - Dodatkową zakładkę „Umowy”

4. Formularz dla pośredników

- Wprowadzono możliwość automatycznego uzupełniania formularza zgłaszania klientów danymi pośrednika, pod warunkiem ich wcześniejszego wprowadzenia podczas tworzenia linka.

5. Formularz danych do umowy dla klientów

- Na karcie klienta dodano opcję „Wyślij formularz danych do umowy”, która umożliwia wysyłkę linku do formularza, aby klient mógł samodzielnie uzupełnić niezbędne dane.
 - **Proces działania:**
 - a) Klient uzupełnia pola w formularzu i klika „Zapisz”.
 - b) Dane zostają zapisane w karcie klienta.
 - c) Doradca otrzymuje powiadomienie o uzupełnieniu formularza przez klienta.

6. Przykłady funkcji:

- Opcja w karcie klienta
- Wiadomość do klienta
- Formularz widoczny dla klienta

Unikalny ID rozwiązania: #1156

Autor: : Lewandowski Patryk

Data ostatniej aktualizacji: 2026-09-23 09:17