

## Sadržaj

Datalab operativni priručnik (DOM – Datalab Operations Manual) .....	4
Web adrese.....	4
Spisak skraćenica.....	4
Partnerske strane (Partner Site/CRM/SIS).....	4
Prijava na Partner Site .....	5
Prva strana (Home page) .....	5
Brza pretraga (Quick Search) .....	6
TestSite .....	7
Prodaja .....	7
Kako početi .....	7
Prodajni posao ili zadatak (Task) .....	7
Unos nove stranke i kreiranje prodajnih taskova tj. zadataka (New Lead i Sales Task) .....	9
Kako kreiramo novi task kod stranaka koje su već upisane u sistem (Prospect Details) .....	15
Upravljanje potencijalnim strankama (Lead management) .....	18
Prodajni panel (Sales funnel).....	19
Pregled ponuda (List orders) .....	20
Preporuke.....	21
Kupovina licenci – BSF/BSS task .....	21
Zaglavlje prodajnog zadatka (Task header) .....	22
Specifikacija i broj licenci (Specification and Volume) .....	23
Kreiranje ponude (Create Order) .....	25
Posebni uslovi (Special bid).....	27
Beleženje toka prodaje (Chronology, Remarks, To-Do's).....	27
Licencni ugovor (EULA – End User Licence Agreement) .....	31
Prenos lokalnih licenci .....	32
Zamrzavanje i odmrzavanje licenci .....	32
Najam licenci (BSH task/gostovanje/hosting) .....	33
Kratak opis postupka prodaje licenci na gostovanju:.....	33
Ključne prednosti PANTHEON™ gostovanja .....	33
Najam licence na gostovanju (HO) .....	34
Najam licenci za klijente računovodstvenih servisa (zajednički pristup bazi).....	36
Prenos licenci na gostovanje (HN) i iz gostovanja na lokalni server .....	37

Mobilna blagajna (Retail – RA, RC, RF).....	37
Korisnička imena - uvid u podatke pri aktivaciji licenci na gostovanju (Username Reservations).....	38
Postupak zamene broja licenci na gostovanju .....	40
Postupak za otkazivanje licenci na gostovanju .....	40
Veza BSH i BSF taska .....	40
Rad sa korisnicima.....	41
Alati za pretraživanje.....	41
Traženje stranaka pomoću Quick Search: .....	41
Traženje stranaka kroz Users > PANTHEON Users > My Users.....	42
Traženje stranke po serijskom broju licence .....	43
Podaci krajnjeg korisnika (EUD – End User Details) .....	43
1 - Osnovni podaci preduzeća .....	44
2 - Linkovi .....	45
3 - Tabovi.....	47
Izmena serijskog broja (Change serial) .....	58
Čija je stranka? (Who's client is).....	59
Referentna lista (Reference list).....	60
Uređivanje korisnika (Accounts Administration) .....	61
Blokiranje nadogradnje za korisnika (Upgrade blockade) .....	62
Kodovi (Codes).....	64
Kod za upotrebu PANTHEON™-a bez interneta (Non-inet Upgrade).....	64
Kodovi za ispise (report codes) .....	64
Deduplication (uklanjanje duplikata) .....	66
Pravila partnerske saradnje.....	68
Partnerski kanal .....	68
Korisni linkovi .....	68
Obaveze PARTNERA vezane na TEAM.....	68
Obaveze PREMIUM PARTNERA.....	68
Obaveze PARTNERA.....	69
Sertifikacija .....	70
Prijava za sertifikaciju .....	72
Pregled prijava za sertifikaciju .....	73
Pregled rezultata sertifikacije .....	73
Zamena partnera za podršku .....	74

Partnerske provizije.....	75
Ispis izveštaja za partnerske provizije .....	75
Indirektna prodaja PANTHEON™ licenci i nadogradnje uz licence .....	76
Članarina .....	76
Vlasništvo ARES postupaka .....	77
Zaštita korisničkih baza.....	77
Uređivanje podataka vašeg preduzeća.....	78
Pomoć krajnjim korisnicima i partnerima (Help Desk).....	82
Proces rešavanja i zaključavanja zahteva za pomoć (ticketa) .....	83
Krajnji korisnik.....	83
Datalab Partner (prvi nivo podrške).....	83
Datalab USD odeljenje (drugi nivo podrške) .....	84
Datalab razvoj (treći nivo podrške).....	84
Zatvaranje zahteva .....	84
Pristup do Help Desk aplikacije .....	85
Opis pojedinih akcija .....	86
Postupak kreiranja novog Incidenta .....	86
Postupak eskalacije incidenta iz partnerskog preduzeća na DATALAB SR.....	88
Postupak izmene statusa .....	88
Postupak zatvaranja incidenta .....	90
Izmena izgleda HD aplikacije .....	93
Baza znanja (Knowledge Base) .....	93
Važne izmene .....	97
Novosti u FY15 .....	97
Novosti u FY16 .....	98
Novosti u FY 17 .....	99
Marketing .....	99
Broj korisnika (Companies and Seats).....	99
Promotivni materijal .....	99

# Datalab operativni priručnik (DOM – Datalab Operations Manual)

DataLab operativni priručnik je zbirka partnerske dokumentacije, obrazaca i drugih dokumenata koji pomažu partneru da obavlja njegove zadatke.

**Pristup do web knjižice je dozvoljen samo članovima DataLab partnerskoga TEAM-a.**

**Svi dokumenti koji se nalaze na ovim stranicama su autorski pravno i ugovorno (partnerska zaštita) zaštićeni.**

**Bilo kakva vrsta otkrivanja i/ili kopiranje i/ili posredovanje će biti najstrožije sankcionisano.**

Nameran unos pogrešnih podataka (koji se ne poklapaju sa APR registrom) je zabranjen.

U slučaju da ste na ove strane došli greškom, molimo da ih napustite!

*Izvršni odbor DataLab Tehnologije d.d.*

## Web adrese

Korisničke strane: <https://usersite.datalab.eu/>

Web strana Datalab: <http://www.datalab.rs/>

Korisnički forum: <https://usersite.datalab.eu/Forum/tabid/125/language/sr-Latn-CS/Default.aspx>

Izjave i obrasci: [ftp://ftp.datalab.rs/marketing/Izjave\\_i\\_obrasci/](ftp://ftp.datalab.rs/marketing/Izjave_i_obrasci/)

Link do ugovora: <http://www.datalab.rs/cene-i-funkcionalnosti/cesta-pitanja/#ugovori>

Datoteke za instalaciju PANTHEON™-a: <ftp://ftp.datalab.rs/demo/>

Help Desk aplikacija: <https://partner.datalab.eu/HelpDesk.aspx>

## Spisak skraćenica

DOM – Datalab Operations Manual (Datalab operativni priručnik)

SIS – Sales Information System (prodajni informacijski sistem odnosno Partners Site)

APR – Agencija za privredne registre

CRM – Customer Relationship Management (alat za upravljanje prodajnim procesima odnosno Partners Site)

EUD – End User Details (podaci o krajnjem korisniku)

EULA – End User License Agreement (ugovor o licenci)

HD – Help Desk (aplikacija za obradu zahteva za pomoć)

VAT – ValueAdded Tax (poreski identifikacioni broj - PIB)

USD – Unified Service Desk (odeljenje za pomoć u Datalabu)

SUB - Subsidiary company (ćerka firma)

ACC – Accounting (računovodstvo)

DPA – Datalab PANTHEON™ Aplet

## Partnerske strane (Partner Site/CRM/SIS)

Partner Site je naziv CRM (CustomerRelationshipManagement) sistema, alata koji koriste Datalab prodavci, kao i poslovni partneri za vođenje prodaje i pregled lokacija te serijskih brojeva krajnjih korisnika. Za partnerske strane se koristi i izraz SIS (SalesInformationSystem).

Glavne funkcije CRM-a su prikaz preduzeća i kontakata, prikaz prodajnih prilika i prodajnih aktivnosti, kreiranje napomena, izveštaja i drugo.

Svi partneri sa sklopljenim partnerskim ugovorom za tekuću poslovnu godinu mogu u svoj TEAM prijaviti članove kojima odobravamo pristup do partnerskih strana na <https://partner.datalab.eu/>.

Podatke o članovima TEAM-a je potrebno redovno ažurirati. Svaku izmenu je potrebno prijaviti menadžeru partnerskog kanala kako bi na odgovarajući način bio pripremljen pristup novim članovima TEAM-a, deaktivirani stari članovi ili ažurirane izmene vezane za kontakt.

## Prijava na Partner Site

Svaki član tima, za pristup na partnerske strane, dobija korisničko ime i lozinku sa kojima se prijavljuje na web strani <https://partner.datalab.eu/>. Sa istim korisničkim imenom i lozinkom se registrujete i na korisničke strane <https://usersite.datalab.eu/>



Ako vam se pri prijavi pojavi obaveštenje *This user is already loged-in to site*, kliknite na **ReLogin**.

**Login details**

Username  
uporabniško.ime

Password  
\*\*\*\*\*

**Login** **ReLogin**

This user is already loged-in to site.  
Double registrations are not possible.  
Existing login IP: 192.168.20.13 Login time: Jul 12 2016 11:06AM

If you think that you've got this error accidentally please notify your local DataLab office immediately and send this data together with a brief description of your action to them!

## Prva strana (Home page)

Na prvoj strani, na spisku sa leve strane, su zabeležene sveže kreirane prodajne prilike - **New Opportunities**. Klikom na naziv preduzeća otvara se prodajni zadatak (Sales Task).

**My To-Dos** je spisak vaših prodajnih koraka koje treba uraditi u okviru prodajnog zadatka, razvrstanih u odnosu na datum kada su kreirani. **Prodajne korake** kreiramo na prodajnim zadacima, beleženjem aktivnosti (Remark) ili kreiranjem narednih koraka u prozoru **To Do**.

**MyCompany To-Dos** su prodajni koraci kreirani od strane svih prodavaca u okviru jedne partnerske firme.

The screenshot shows the DataLab Partners Site homepage. At the top, there is a navigation bar with links: Home, Users, HelpDesk, Sales, Marketing, Orders, invoices, finance, TeamDL, DOM, Search, Reports, TestSite, Video, and Forum. Below the navigation bar, there are two main sections: 'New Opportunities' on the left and 'My To-Dos' on the right. The 'New Opportunities' section lists various business leads with columns for Name, Surname, Company, and Status. The 'My To-Dos' section lists tasks categorized by company, with columns for Task, Status, and Due Date.

## Brza pretraga (Quick Search)

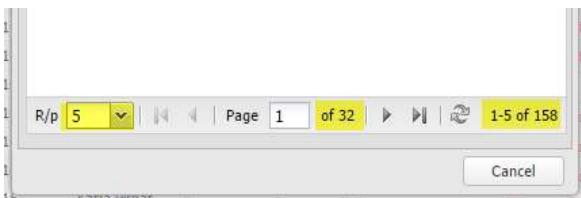
Krajnje korisnike je najbrže pronaći korišćenjem alata Quick Search.

This screenshot shows the same DataLab Partners Site homepage as above, but with a specific element highlighted: the 'Quick Search' button, which is located in the top right corner of the header area.



- **Company** – pretraga po nazivu preduzeća (Tražite po korenu reči. Za brže pretraživanje je potreban tačan unos naziva preduzeća, kako je upisano na SIS-u)
- **User** – pretraga po korisniku tj. po unetoj kontakt osobi
- **Order** – pretraga po kreiranom broju predračuna ili po nazivu preduzeća za koje je kreiran predračun
- **Invoice** – pretražujete po kreiranom broju računa ili po nazivu preduzeća za koje je kreiran račun (kada su licence već aktivirane)
- **SF Task** – pretraga po broju prodajnog zadatka ili po nazivu preduzeća za koje je kreiran prodajni zadatak
- **VAT | Lead ID** – pretražujete po PIB-u

\*Alat prikazuje 5 rezultata na jednoj strani. Proverite da li ima više strana sa rezultatima pretrage.



## TestSite



TestSite je namenjen testiranju. Ovde možete testirati kreiranje novih zadataka, ponuda itd. Da se nalazite u testnom pretraživaču znate po crvenom naslovu u naslovnom redu i URL adresi. Podaci koji su vidljivi su od produkcijske baze od dan ranije. Svi unosi koje obavite u toku dana se izbrišu tokom noći.

## Prodaja

### Kako početi

#### Prodajni posao ili zadatak (Task)

Prodajni posao ili prodajni zadatak je alat za vođenje prodaje kod stranke.

U odnosu na usluge za koje se stranka odlučuje, potrebno je [kreirati pravilan prodajni zadatak \(Sales Task\)](#). Za prvu kupovinu vlastitih licenci potrebno je otvoriti BSF task, za dokupljivanje vlastitih licenci BSS task. Za najam (hosting tj. gostovanje) i dokupljivanje najma licenci na gostovanju, korsiti se BSH task.

Broj zadatka je sačinjen od određenog broja znakova, koji nose značenje:



(prvi box – Broj poslovne godine u kojoj je zadatak kreiran)

(drugi box – Naziv zadataka zavisi od vrste usluge. BSF – prodajni zadatak, BSH – gostovanje (hosting), BSS – dokupljivanje licenci, BSU – osvežavanje (nadogradnja), BSD – Datalab Ugovor o podršci, BSA – posebne akcije (treći box – redni broj kreiranog zadataka)

Preko prodajnog zadatka kreiramo ponudu (predračun), koju zatim šaljemo stranki. Kada je stranka plati, aktivira se licenca i kreira se račun. Broj ponude, kao i račun sačinjen je od:



(prvi box – Broj poslovne godine u kojoj je kreirana ponuda (predračun) ili račun)

(drugi box – Broj predračuna - računa zavisi od vrste usluge. 0100 – prodaja licenci – predračun, 0H00- NAJAM LICENCI – predračun, 0110 – nadogradnja – predračun, 3000 – kupovina licenci – račun, 3070 – prenos licence – račun, 3Z00 – privremene licence.

(treći box – redni broj kreirane ponude)

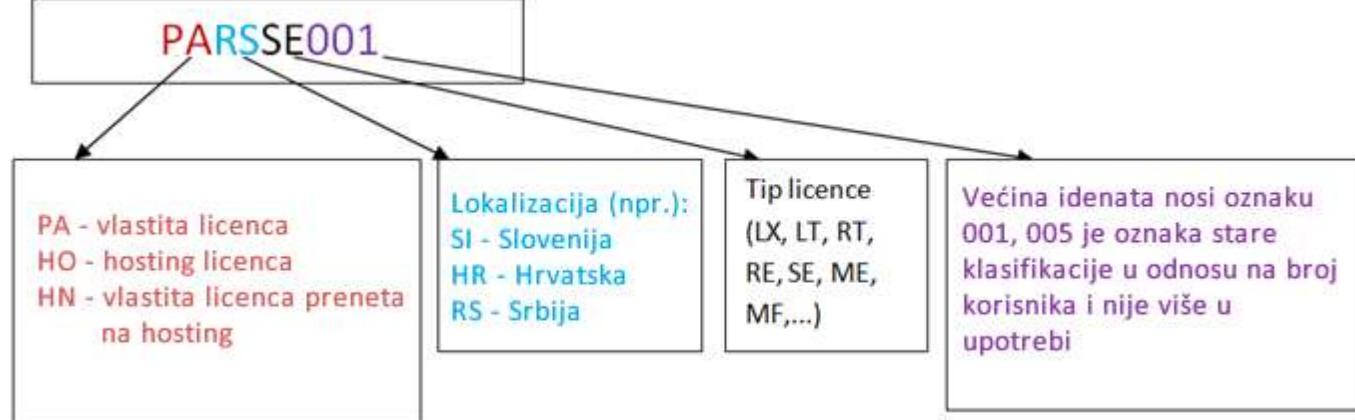
Na ponudu preko prodajnog taska dodajemo idente (licence) koje u celokupnom sistemu prepoznajemo po sastavu:

(prvi box – PA – vlastita licenca, HO – licenca na gostovanju (hosting), HN – vlastita licenca prenesena na gostovanje)

(drugi box – Lokalizacija (npr.): SI – Slovenija, HR – Hrvatska, RS – Srbija)

(treći box – Tip licence (LX, LT, RT, RE, SE, ME, MF,...))

(četvrti box – većina identa ima broj 001, kod broja 005 radi se o staroj klasifikaciji u vezi sa brojem licenci, ova klasifikacija više ne postoji.



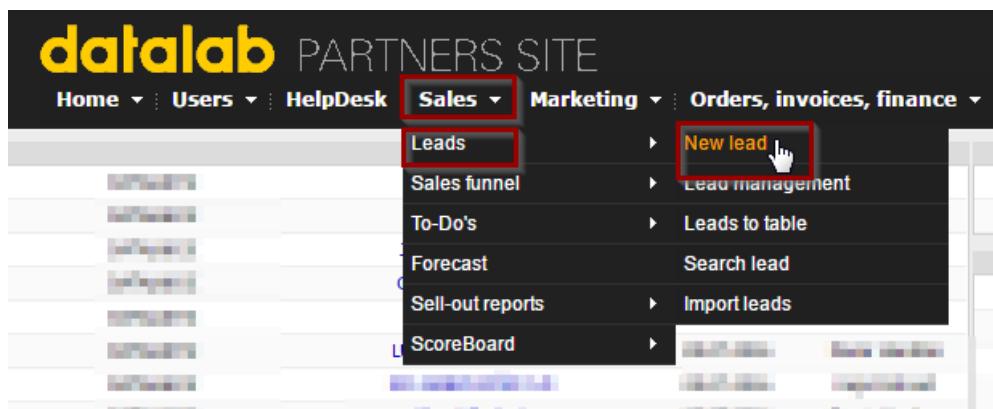
Objašnjenje prodajnih zadataka, ponuda, identa (\*navedeni identi su na primer PANTHEON SE licence)

Oznaka taska	Opis taska	Broj ponude	Opis ponude
BSF	Prodajni task za prvu kupovinu vlastitih (owned) licenci	XX-0100-XXXXXX	Vrednost PANTHEON™ licence ( <b>PARSSE001</b> ) i godišnjeg Ugovora o nadogradnji
BSS	Prodajni task za dokup licence	XX-0100-XXXXXX	Vrednost PANTHEON™ licence ( <b>PARSSE001</b> ) i doplate godišnjeg Ugovora o nadogradnji
BSH	Task za prvi zakup licence na PANTHEON™ hostingu (uključujući i mobilnu blagajnu)	XX-0HO-XXXXXX	Mesečna naknada za PANTHEON™ licencu u gostovanju ( <b>HORSSE001</b> )
BSH	Task za prenos vlastite PANTHEON™ licence na hosting	XX-0HO-XXXXXX	Mesečna naknada za PANTHEON licencu na hostingu ( <b>HNRSSE001</b> )
BSH	Task za promenu PANTHEON™ licencne šeme na hostingu	XX-0HO-XXXXXX	Zavisi od vrste licenci koje korisnik ima na hostingu (HO, HN)

### Unos nove stranke i kreiranje prodajnih taskova tj. zadataka (New Lead i Sales Task)

Kada primamo upite, odnosno novu potencijalnu stranku, odmah je upišemo u sistem. Sa tim osiguramo administraciju nad strankom i prednost u odnosu na druge partnere.

To uradite kroz **Sales > Leads > New lead**:



U prozoru koji vam se otvori, u polje **Company's VAT number** upišete PIB preduzeća i kliknete u sledeće polje kako bi sajt pretražio da li stranka već postoji u bazi ili ne.

**datalab TEST PARTNERSITE TEST**

Sales New Lead

Please enter the lead's data here to move it through the Sales Funnel.

Company data					
Company is interested in:	<input type="checkbox"/> Purchase <input type="checkbox"/> Host				
RA lead:	<input type="checkbox"/> *Check if lead is RA!				
* Country :	Serbia <input type="button" value="▼"/>				
* VAT unknown	<input type="checkbox"/>				
* Company's VAT number :	5980 <input type="text"/>				
* Company's short name :	<input type="text"/>				
* Company's long name :	<input type="text"/>				
* Please enter Standard classification of Activities:	<input type="text"/> see list here>> <small>Please use international or local classification of Activities (e.g. SIC, NACE)</small>				
* Address :	<input type="text"/>				
* Post code and city :	<input type="text"/> <input checked="" type="checkbox"/> Insert postal numbers>>				
* Phone :	<input type="text"/>				
Contact persons					
Name	Surname	Phone	E-mail	Inserted by	Inserted on
No data to display					
<input type="button" value="Add contact"/>					

Ukoliko stranka ne postoji, potrebno je popuniti i sledeća polja:

**datalab TEST PARTNERSITE TEST**

Sales New Lead

Please enter the lead's data here to move it through the Sales Funnel.

Company data					
Company is interested in:	<input type="checkbox"/> Purchase <input type="checkbox"/> Host				
RA lead:	<input type="checkbox"/> *Check if lead is RA!				
* Country :	Serbia <input type="button" value="▼"/>				
* VAT unknown	<input type="checkbox"/>				
* Company's VAT number :	5980 <input type="text"/>				
* Company's short name :	<input type="text"/>				
* Company's long name :	<input type="text"/>				
* Please enter Standard classification of Activities:	<input type="text"/> see list here>> <small>Please use international or local classification of Activities (e.g. SIC, NACE)</small>				
* Address :	<input type="text"/>				
* Post code and city :	<input type="text"/> <input checked="" type="checkbox"/> Insert postal numbers>>				
* Phone :	<input type="text"/>				
Contact persons					
Name	Surname	Phone	E-mail	Inserted by	Inserted on
No data to display					
<input type="button" value="Add contact"/>					

- **Company is interested in:**

- o Označite **Purchase**, ako se radi o kupovini
- o Označite **Host**, ako se radi o hostingu (gostovanju – najam tj. zakup licenci)

Na osnovu tog odabira će se otvoriti odgovarajući **prodajni zadatak** (Sales Task).

- **Phone:** unesite broj telefona preduzeća

- **Add contact:** obvezno mora biti unesen bar jedan kontakt u preduzeću. Kliknite na **Add contact** i otvorice vam se novo polje, gde ćete uneti ime, prezime, broj telefona i elektronska adresa stranke. Kada unesete kontakt kliknete na **Save contact** i zatvorite prozor.



**Related data**

<b>Lead type</b>	V-Valid
<b>Which ERP system are they using so far?</b> (you can select several alternatives):	
(DOS programi - neznano) (lastni razvoj) 1 Klik d.o.o. 3Tav d.o.o. 4WFR d.o.o.	
<b>Approximate number of employees:</b>	2
<b>Enter number of PCs :</b>	
<b>Deadline for implementation:</b>	
* Please describe the company: Please write what are the main activities, how many locations they have and where, what are their trouble points in the existing erp (if they have it), capital/revenue for last 3 years.	
* Please enter where the end-user has found out about PANTHEON	
If they have a preffered DataLab partner, please select it here. If not, select (help me choose).	
<b>Required database</b>	DATALAB SI (SUB)
Please select promotion code: Promotion code is found on the communication that generated this lead.	
<b>Source :</b>	Change Source
<b>Approve :</b>	<b>Approve lead</b> (Direct update in the DB. No need for 'Post Request' after Approve/Disapprove.)
<b>VAT Code Prefix:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> *If unchecked, orders and invoices will be created without VAT!
<input type="button" value="Post Request"/> <input type="checkbox"/> Allow errors in input	

Fields marked as \* are mandatory.

- **Please describe the company:** upišite čime se bavi preduzeće (podatak možete pronaći na strani <http://www.bisnode.rs/> pod poljem *Delatnost*).

The screenshot shows a form for company registration. The 'Delatnost' (Activity) field is highlighted with a red box and contains the text 'Računarsko programiranje'.

- **Please enter where the end-user has found out about PANTHEON:** upišite kako je stranka saznala za PANTHEON™
- Proverite da li je u polju **Partner (If they have a preferred DataLab partner, please select it here. If not, select *help me choose*.)** označeno vaše preduzeće

Kliknite na dugme **Post request**. Na ovaj način ćete uneti stranku u **Lead management**, koji će se otvoriti nakon klika na ovo dugme.

**Moguće greške** pri unosu novog preduzeća su opisane u sledećem podpoglavlju.

Potražite stranku na spisku i kliknite **create** u koloni SF task:

The screenshot shows the 'Lead management' section of the DataLab Partners Site. A table lists leads, including one for 'Preporuka Hiperba'. In the 'SF Task' column for this lead, there is a red box around the word 'Create'.

U slučaju da u sistemu već postoje preduzeća sa sličnim imenom, pojaviće se spisak tih preduzeća. Proverite da li se novo uneseno preduzeće već nalazi na spisku. Ako preduzeće još nije u sistemu, selektujte kvadratič pod tabelom i kliknite na **Add lead to database**:

Sales Lead To Task

There are similar subjects already in our database. Please look them through so you are sure not to enter same subject again:

Subject	Long name
██████████	██████████
██████████	██████████
██████████	██████████

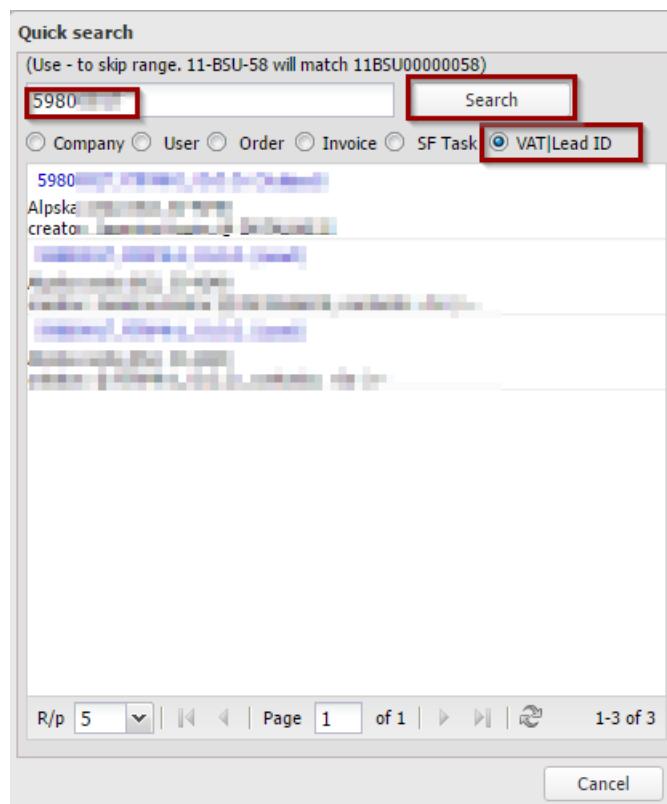
Subject is not yet in our database! I won't enter duplicate!

**Add Lead to database**

Customer ██████████ has partner DATALAB SI.  
This customer is not yet in the database. Please click the button to add.

Tako ćete kreirati **prodajni zadatak**, na kom možete početi unositi podatke za ponudu.

Stranku možete sada bilo kada naći pod **Quick Search**:



#### Moguće greške pri unosu novog preduzeća

1. Ako se na obrascu prikaže crveno upozorenje o nedozvoljenim znakovima, otkačite kvačicu pored polja **Allow errors in input** i kliknite na dugme **Post request** ili popravite tekst tako da sadrži samo navedene dozvoljene znakove i kliknite na dugme **Post request**.

\* Please describe the company:  
Please write what are the main activities, how many locations they have and where, what are their trouble points in the existing erp (if they have it), capital/revenue for last 3 years.

"tiskarstvo"

(Čč, Čč, Šš, Đđ, Žž), (a-z), (A-Z), (0-9), (.), (,), (;), (-), ((), ()), (§) allowed

Approve :	Approve lead	(Direct update in the DB. No need for 'Post Request' after Approve/Disapprove.)
VAT Code Prefix:	<input checked="" type="checkbox"/> *If uncheck, orders and invoices will be created without VAT!	
	<b>Post Request</b>	<input type="checkbox"/> Allow errors in input

2. Ako se pri unosu poreskog broja prikaže obaveštenje: *First sales process for this company finished!*, to znači da je stranka već u sistemu, isto tako je prva prodaja kod stranke već završena. U tom slučaju je potrebno kontaktirati **menadžera partnerskog kanala** odnosno stranki poslati **Prelaznu izjavu**, ako se ista odluči za prelazak kod novog partnera za podršku.

**Sales New Lead**

Please enter the lead's data here to move it through the Sales Funnel.

Company data	
Company is interested in:	<input type="checkbox"/> Purchase <input type="checkbox"/> Host
RA lead:	<input type="checkbox"/> *Check if lead is RA!
* Country :	Slovenia
* VAT unknown	<input type="checkbox"/>
* Company's VAT number :	364 <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">First sales process for this company finished!</span>

3. Ako se pri kliku na dugme **Post request** ne desi ništa, kliknite na **Allowerrors in input** i zatim kliknite na **Post Request**.

<b>Post Request</b>	<input type="checkbox"/> Allow errors in input
---------------------	------------------------------------------------

4. Ako vam se prikaže obaveštenje sa slike ispod, stranka je već unesena u sistem ali za nju još nije kreiran **prodajni task**.

**Sales New Lead**

Please enter the lead's data here to move it through the Sales Funnel.

Company data	
Company is interested in:	<input type="checkbox"/> Purchase <input type="checkbox"/> Host
RA lead:	<input type="checkbox"/> *Check if lead is RA!
* Country :	Slovenia
* VAT unknown	<input type="checkbox"/>
* Company's VAT number :	1116 <span style="border: 1px solid yellow; padding: 2px;">Your first lead request is already in our database. You need to wait, while we check your lead data and confirm it.</span>

Potrebno je otvoriti [Lead management](#) i potražiti stranku.

The screenshot shows the Datalab interface with the following navigation path: Home > Sales > Leads > Lead management. The 'Lead management' option is highlighted with a red box and has a cursor pointing at it.

This screenshot shows the 'Lead management' screen with a grid of leads. The top bar includes filters for Partner, Promotions, Status, Type, Appr, RA values, SF Task, To Manager, Received, Handled, Source, and Created by. A yellow box highlights the 'Status' dropdown set to 'All'. The bottom right corner shows a circular icon with a red border and a white circle inside.

Stranku potražite po poreskom broju ili nazivu, zatim u filteru odaberite sve statuse, sve tipove (Type: All) i odobrene i neodobrene (Appr: All). Kada nadete odgovarajuću stranku, potrebno je kliknuti na kvakicu na kraju reda u koloni A i zatim će se pojavit mogućnost kreiranja taska. Za potvrdu Leada se obratite menadžeru partnerskog kanala.

- Ako vam se pri upisu poreskog broja pojavi obaveštenje: *Lead is already in our Database, please create a SalesTask for this lead.* to znači da je stranku već upisao u sistem neko od ostalih partnera i za nju kreirao **prodajni task**. U takvim slučajevima je potrebno, pre daljih aktivnosti, obratiti se menadžeru partnerskog kanala radi provere statusa prodaje koju vodi drugi partner kod te stranke.  
Nakon savetovanja sa Datalabom odnosno drugim partnerima, možete kreirati prodaji zadatak i vi, stranka da se sama odluči koju ponudu će odabrati. Prodajni zadatak kreirate sa klikom na odgovarajuće dugme. *Create BSF Task* za prodaju licenci i *Create BSH Task* za najam.

This screenshot shows the 'Sales New Lead' form. It includes fields for Company is interested in (Purchase, Host), RA lead (checkbox), Country (Slovenia), VAT unknown (checkbox), Company's VAT number (979-0000), and Company's short name. A green box contains the message: *Lead is already in our Database, please create a Sales Task for this lead.* Below the form are four buttons: Create BSFTask, Create BSHTask, Create BSFTask, and Create BSHTask. The 'Create BSHTask' button is highlighted with a red box.

### Kako kreiramo novi task kod stranaka koje su već upisane u sistem (**Prospect Details**)

Kod stranaka koje još nisu unesene u sistem, task se obično kreira preko **unosa novega lead-a**. Kod svih ostalih, stranku prvo nađemo preko **alata za pretragu** i zatim kreiramo novi task tako što pristupimo delu **Prospect details** >> na stranici **End User Details**:

## End user details

<b>Company</b> PODJETJE d.o.o.	<b>Field of activity</b> 74.120 - Računovodske, knjigovodske in revizijske dejavnosti, davčno svetovanje	<a href="#">Change user data &gt;&gt;</a>
<b>Name 2</b> PODJETJE d.o.o.	<b>Telephone</b>	<a href="#">Mark as ex-user &gt;&gt;</a>
<b>Name 3</b>	<b>Fax</b>	<a href="#">Prospect details &gt;&gt;</a>
<b>Address</b> Naslov 15	<b>Partner</b> DATALAB SI	<a href="#">My next user &gt;&gt;</a>
<b>City</b> SI-1000 - LJUBLJANA	<b>Reference list</b> Partner is not on the reference list!	<b>UC SF task:</b> 16BSU00000016
<b>VAT #</b> 11144588	<b>Multi-year UC</b> Multi-year UC was disabled!	<a href="#">Print licence statement &gt;&gt;</a>
<b>Accounting</b> Yes	<b>Follow company activity</b>	<b>Note:</b>
<b>USD No</b>	<input type="checkbox"/> <a href="#">Enable</a>	<input type="text"/>
<b>eInvoices</b> No	<a href="#">Save</a>	

U prozoru koji se otvori vidimo pregled svih otvorenih taskova. Klikom na broj taska, otvara se prodajni task koji možemo dalje uređivati (pisanje remark-a, izmenu datuma prodaje, izmjenu odabralih licenci,...)

Ako želimo kreirati novi task kliknemo na **Create a new sales task>>**

### Sales Prospect Details

<b>Prospect</b>	<b>To-Do:</b>																																																								
PODJETJE d.o.o. PODJETJE d.o.o. Naslov 15 SI-1000 LJUBLJANA VAT:11144588	<a href="#">Create New ToDo &gt;&gt;</a> <span style="border: 1px solid blue; padding: 2px;">10.11.2007 10:07 pripravi predstavitev G. Gaber Cerle normal priority</span>																																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Task.</th> <th>Status</th> <th>Description</th> <th>Licence value</th> <th>Work value</th> <th>Start Date</th> <th>End Date</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>07BSF00001972</td><td>I</td><td>New implementation</td><td>15,990.00</td><td>2,480.00</td><td>01.11.2007</td><td>01.01.2008</td></tr> <tr><td>14BSH00004946</td><td>D</td><td>Hosting</td><td>0.00</td><td>0.00</td><td>31.01.2014</td><td>31.01.2014</td></tr> <tr><td>14BSH00007054</td><td>O</td><td>Hosting</td><td>35.90</td><td>0.00</td><td>31.08.2014</td><td>30.04.2014</td></tr> <tr><td>15BSD00001697</td><td>B</td><td>USD support contracts</td><td>0.00</td><td>0.00</td><td>23.03.2015</td><td>23.03.2015</td></tr> <tr><td>15BSE00002439</td><td>6</td><td>eInvoices</td><td>0.00</td><td>0.00</td><td>23.03.2015</td><td>23.03.2015</td></tr> <tr><td>15BSF00002275</td><td>O</td><td>New implementation</td><td>1,099.00</td><td>0.00</td><td>03.01.2015</td><td>31.12.2014</td></tr> <tr><td>16BSU00000016</td><td>O</td><td>Upgrade contract</td><td>293.79</td><td>0.00</td><td>12.07.2020</td><td>12.07.2020</td></tr> </tbody> </table>		Task.	Status	Description	Licence value	Work value	Start Date	End Date	07BSF00001972	I	New implementation	15,990.00	2,480.00	01.11.2007	01.01.2008	14BSH00004946	D	Hosting	0.00	0.00	31.01.2014	31.01.2014	14BSH00007054	O	Hosting	35.90	0.00	31.08.2014	30.04.2014	15BSD00001697	B	USD support contracts	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015	15BSE00002439	6	eInvoices	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015	15BSF00002275	O	New implementation	1,099.00	0.00	03.01.2015	31.12.2014	16BSU00000016	O	Upgrade contract	293.79	0.00	12.07.2020	12.07.2020
Task.	Status	Description	Licence value	Work value	Start Date	End Date																																																			
07BSF00001972	I	New implementation	15,990.00	2,480.00	01.11.2007	01.01.2008																																																			
14BSH00004946	D	Hosting	0.00	0.00	31.01.2014	31.01.2014																																																			
14BSH00007054	O	Hosting	35.90	0.00	31.08.2014	30.04.2014																																																			
15BSD00001697	B	USD support contracts	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015																																																			
15BSE00002439	6	eInvoices	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015																																																			
15BSF00002275	O	New implementation	1,099.00	0.00	03.01.2015	31.12.2014																																																			
16BSU00000016	O	Upgrade contract	293.79	0.00	12.07.2020	12.07.2020																																																			
<a href="#">Create a new sales task &gt;&gt;</a>																																																									

U prozoru koje se otvori, na spisku se odabere odgavarajući task i zatim kliknete **Create new sales task:**

### Sales New Task

Create a new sales task for user **PODJETJE d.o.o.**  
[Click here to change end user](#) for new task.

Please select sales task type\*: [Additional implementation, upselling](#) [Create new sales task](#)

\* Upgrade Contract sales tasks  
 \* If there is an open BSF task  
 \* If there is an BSF task with

- [Additional implementation, upselling](#)
- [Special actions](#)
- [Hosting](#)
- [FA Additional implementation, upselling](#)
- [FA Hosting](#)

Taskovi koji se najviše upotrebljavaju su: **BSF, BSS i BSH.**

- **Additional implementation, upselling** = BSS task – dokupljivanje licenci
- **Special actions** = BSA task – posebne akcije
- **Hosting** = BSH task – najam licenci na gostovanju

- **FA Additional implementation, upselling** = BSFA – dokupljivanje farming licenci

- **FA hosting** = BSFH – najam farming licenci

Do dela **Prospect details** možete doći tako što ćete iz navigacije odabratи: **Sales > Sales funnel > Prospect details**

Sa upisom naziva preduzeća u prozor za pretraživanje se pojavi spisak za izbor. Sa klikom na odgovarajući subjekt vam se neposredno prikažu **Prospect Details**, do kojih možete pristupiti i preko **End User Details**:

The screenshot shows two windows related to Sales Prospect Details.

The top window is titled "Sales Prospect Details" and contains a dropdown menu labeled "Select one of partner's % prospects/users". The dropdown list shows several entries, with "PODJETJE d.o.o. - DATALAB SI" highlighted. A cursor is visible over this entry.

The bottom window is also titled "Sales Prospect Details" and displays the details for the selected prospect, "PODJETJE d.o.o. - DATALAB SI". It includes fields for "Prospect" (PODJETJE d.o.o.) and "To-Do:" (Create New ToDo>>). Below this, company information is listed: Naslov 15, SI-1000 LJUBLJANA, VAT:11144588. A "Create New ToDo" button is shown next to the address.

A large table below lists various tasks with columns for Task, Status, Description, Licence value, Work value, Start Date, and End Date. The tasks include:

Task	Status	Description	Licence value	Work value	Start Date	End Date
07BSF00001972	I	New implementation	15,990.00	2,480.00	01.11.2007	01.01.2008
14B5H00004946	D	Hosting	0.00	0.00	31.01.2014	31.01.2014
14B5H00007054	O	Hosting	35.90	0.00	31.08.2014	30.04.2014
15BSD00001697	B	USD support contracts	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015
15BSE00002439	6	eInvoices	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015
15BSF00002275	O	New implementation	1,099.00	0.00	03.01.2015	31.12.2014
16BSU00000016	O	Upgrade contract	293.79	0.00	12.07.2020	12.07.2020

At the bottom of the table, there is a link "Create a new sales task>>".

## Upravljanje potencijalnim strankama (Lead management)

Lead management je alat za upravljanje novim leadovima ili potencijalnim strankama.

Datalab PARTNERS SITE

Home - Users - HelpDesk - Sales - Marketing - Orders, invoices, finance - TeamDL - DOM - Search - Reports - TestSite - Video - Forum

Lead management

Partners: DATALAB SI|SUB @ DATALAB

Promotions: -- All promotions --

Status:

Type: V-Valid

Appr: All

Export XLS

Rows per page: 25

Page: 1 of 1

Clear Filters

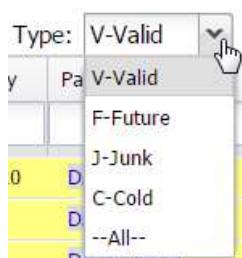
Displaying topics 1 - 4 of 4

1 – pregled leadova po partnerima (svaki partner može videti samo svoje leadove)

2 – spisak leadova možete eksportovati u .xls datoteku

3 – odabir po statusu taska

4 – tip:



V – Valid – važeći

F – Future – očekivana prodaja u budućnosti

J – Junk – nema validnih kontakt podataka, već postojeći korsinik i sl.

C – Cold – nemoguće stupiti u kontakt iako su kontakt podaci validni

5 – u odnosu na to da li je lead odobren (approved) ili ne (not approved)

6 – oznaka prodaje Farming licenci

7 – oznaka prodaje mobilnih blagajni

8 – kada podesimo kriterijume za pretraživanje, kliknemo na dugme **Show** kako bismo dobili prikaz podataka

9 – kriterijumi za pretraživanje:

- **ID** – broj leada
- **Company** – kratak naziv preduzeća
- **Ctry** – lokalizacija
- **VAT** – poreski broj
- **Activity** – šifra delatnosti
- **Partner** – partner zadužen za prodaju i podršku
- **FoundOut** – način na koji je stranka saznala za PANTHEON™
- **SF task** – broj prodajnog taska, ako task nije još kreiran, sistem vam nudi mogućnost kreiranja (create)
- **Received** – datum unosa lead-a
- **Source** – partner koji je otkrio lead
- **Created by** – ime osobe koja je unela lead
- **A** – polje za odobrenje lead-a

## Prodajni panel (Sales funnel)

U Prodajnom panelu ili, kako ga još zovemo, Prodajnom levku (Sales funnel) možemo pregledati sve prodajne taskove svih preduzeća koja su uneta u sistem.

The screenshot shows the Sales funnel interface with several numbered callouts:

- SalesState:** None Active, Some Closed, None Transitioned (1)
- Offering:** Some License, Some Hosting, Some UC selling (2)
- Dates:** All lic sell date (3)
- Owners:** Other (4)
- Primary Sort:** Default sort (5)
- Licence Type:** All (6)
- Show implementation** (7)
- Last Conversation** (8)
- Hide Help Notes** (9)
- Favorite:** Select favorite to icon (10)
- Edit Favorite** (11)
- Show** (12)
- Export XLS** (13)
- Prospect**, **Partner**, **Licence**, **Work**, **Weighted**, **Lic. sell**, **Impl. Deliver**, **DSF**, **DIS**, **DUC**, **DR**, **DFC**, **DB**, **Sell status** (14)

The results table displays a single row of data:

Date&Time: 16.11.2011; Duration: 00:00; What: Invoice created; Type: Who: -;	Description: Sales task	1898	0	1899	15.11.2011	181	71	30	0	0	All
------------------------------------------------------------------------------	-------------------------	------	---	------	------------	-----	----	----	---	---	-----

Prodajne taskove možemo tražiti po:

- Sales State** – pretraživati možemo prema određenim statusima u kojima se nalaze taskovi, možemo odabrati koje želimo ili iskoristiti opciju >Check/uncheck all< za selektovanje i deselektovanje svih statusa
- Offering** – možemo odabrati vrstu taska (BSF – New implementation; BSH – hosting; BSU – UC – Upgrade Contract; BSA – Special actions; BSE – eInvoices; BSD – USD support contracts; BSS – Additional Imp. Upsell)
- Dates** – možemo pretraživati po datumu (od – do) planiranom za prodaju licenci (Lic sell date), završetku implementacije (Impl. Deliver), dana otvaranja zadatka (Task opened).
- Owners** – U ovom polju imate već unapred postavljen odabir za vaše preduzeće, odrediti možete korisnika unutar vašeg preduzeća i to u polju User odaberete filter Creator (osoba koja je kreirala task) / Last comment (osoba koja je zadnja upisala remark) / Owner (vlasnik taska) i u susednom polju odaberete člana tima vašeg preduzeća
- Primary sort** – možete odabrati vrstu sortiranja dobijenih rezultata (opadajuće/rastuće), klikom na naziv kolone se postiže isto
- Licence Type** – možete odabrati određen tip licence
- RA sales:** označite za prikaz prodaje mobilnih blagajni
- Show implementation** - označite za prikaz podataka o implementaciji
- Last Conversation** - označite za prikaz zadnjega remarka
- Hide Help Notes** – nije trenutno u funkciji
- Favorite** – Sa ovom funkcijom sačuvajte postavljeni filter radi kasnije upotrebe
- Klikom na >Show< vam se prikažu rezultati prema odabranim kriterijumima
- Export XLS: dugme za izvoz prikazanih podataka u .xls tabelu
- U naslovnom redu kolone možemo pretražiti detaljnije dobijene rezultate

U Show Funnel-u su važni prodajni statusi – SELL STATUS

	<b>clean active</b> – prvih 14 dana nasmejani smajli, ukoliko je prodajni task ažuran. Još sveža ponuda za prodaju.
	<b>unknow close</b> – pojavi se onda kada imamo prodajni datum u prošlosti
	<b>warmingfish</b> – status koji nas upozorava da je stranka još vruća za prodaju ali ne toliko kao kod clean active
	<b>Smelly fish</b> – pojavi se kod stranaka sa kojima se bavimo više od 14 dana, u koje je uloženo dosta truda ali licenca još uvek nije prodata. To je već dosta ozbiljno stanje.
	<b>rotten fish</b> – kod ovog statusa vidimo da od stranke nemamo više koristi. Već se predužo njome bavimo. Najverovatnije neće kupiti licencu.
	<b>Zombie</b> – status, koji nam govori da je stranka mrtva i da smo je izgubili. Sa takvom strankom ne treba više gubiti vreme i nadati se da će kupiti licence.
	<b>Black holes</b> – u ovom statusu su stranke za uklanjanje iz aktivnih prodajnih statusa (6,5,4,3,2,1). Neupotrebljive su.

Ovi Sell statusi se pojavljuju samo u slučaju da imamo prodajni zadatak označen na status 1, 2, 3, 4, 5, 6

Ako se gore navedeni prodajni statusi pojave u prodajnim zadacima, odnosno u Show funnelu, kvare izveštaj higijene prodajnog levka – HygieneReport. Potrebno je pobrinuti se da su stranke u cleanactive ili warmingfish statusu. U slučaju da se sa strankom dogovorimo za komunikaciju kroz duži period, stranka se stavi u status S. Sa tim postižemo čist HygieneReport.

### Pregled ponuda (List orders)

Orders, invoices, finance>Orders > List orders

U ovom delu je na raspolaganju pregled kreiranih ponuda (aktiviranih i neaktiviranih).

No	Date	End user	Amount	Discount	PDV	Total	Invoice	Confirmed
17010000	03.08.2016	[REDACTED]	€ 750.33	€ 174.50	€ 126.68	€ 702.51		
17010000	01.08.2016	[REDACTED]	€ 257.07	€ 0.00	€ 56.56	€ 313.63		
€ 1,007.40				€ 174.50		€ 1,016.14		

Možete koristiti filtere:

- Vremenske:
  - Last 20 (Zadnjih 20)
  - Last week (u zadnjoj nedelji)

- Last month (zadnji mjesec)
- 2. Vrsta dokumenta**
- All (svi)
  - 0110 (nadogradnja)
  - 0100 (kupovina licenci)
  - 0H0 (gostovanje)
- 3. Za**
- Customer (stranku)
  - Partner (partnera)
- 4. End-user name** (možemo pretraživati po kratkom nazivu kupca)
- 5. Order-key** (možemo pretraživati po broju ponude)

Klikom na dugme **Export to excel** možemo dobitjene rezultate eksportovati u excel tabelu.

### Preporuke

Na našoj web stranici naši postojeći klijenti mogu ispuniti obrazac za preporuku PANTHEON™-a. Ako se prodaja realizuje, stranka koja je dala preporuku za PANTHEON™ ima određene prednosti. Upozorenje! U slučaju da preporuka dolazi ka Datalabu od strane korisnika za čiju podršku je zadužen partner, Datalab može direktno realizovati prodaju i u tom slučaju partenrskom preduzeću ne pripada provizija niti se prodaja može računati u relizaciju plana. Preporuka je da partner osmisli svoj način nagrađivanja za korisnike koji vrše preporuku.

### Kupovina licenci – BSF/BSS task

Kratak opis postupka prodaje licenci:

1. [Unesite novu stranku na SIS](#)
2. Kreirajte **task**:
  - a. Za sve nove lead-ove možete kreirati **BSF** task kod samog [unosu novoga lead-a](#) u sistem
  - b. Za već upisane lead-ove, kod kojih se radi o prvoj prodaji, kreirate **BSF** task preko [Sales>Sales funnel>Prospect details](#)
  - c. Za već upisane lead-ove, kod kojih se radi o dokupu, kreirate **BSS** task preko [Sales>Sales funnel>Prospect details](#)
3. **Kreirajte ponudu.** Ponuda je kreirana iz Datalabovog sistema i stranka plaća predračun Datalabu.
4. **Pošaljite ponudu stranki**
5. Nakon plaćanja predračuna, licenca će biti aktivirana a partner obavešten o aktivaciji od strane menadžera partnerskog kanala. Zaposleni u Datalabu, zaduženi za partnerski kanal, će dobiti obaveštenje o plaćanju i izvršiće aktivaciju licenci. Partner je dužan da obavesti stranku da je licenca aktivirana i dostavi joj EULA licencni formular na kom će biti prikazana nova licencna šema.

Kada primite upit za kupovinu licence, odmah kreirate BSF odnosno BSS task. Ako stranka još nije upisana u sistem, prvo je potrebno [uneti novi lead](#) a nakon toga i prodajni task. Ako je stranka već u sistemu, potrebno je proveriti da li neko već aktivno pregovara sa strankom. U tom slučaju, potrebno je obratiti se menadžeru partnerskog kanala radi provere statusa prodaje. Stranka je možda već korisnik PANTHEON™-a. U takvom slučaju se stranka za kupovinu licence mora obratiti partneru koji je u tom trenutku u sistemu postavljen kao partner sa kojim korisnik sarađuje po pitanju podrške. Ako postojeći korisnik želi ponudu od drugog partnera, prvo je potrebno potpisati prelaznu izjavu. Zatim novi partner može preko Prospect Details [kreirati BSS task](#). Ako smo stranku već ranije uneli u sistem a prva prodaja još nije završena, možemo upotrebiti već postojeći prodajni task ukoliko je u statusu 6, 5, 4, 3, 2, 1 ili S. Ukoliko je u nekom drugom statusu, potrebno je kreirati novi iz Prospect Details.

## Zaglavlje prodajnog zadatka (Task header)

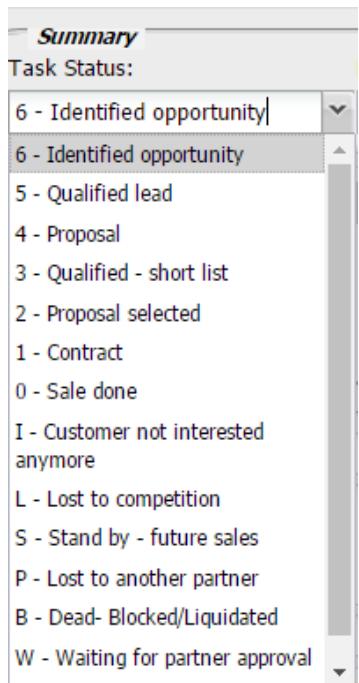
Otvoreni task je potrebno na odgovarajući način popuniti podacima:

The screenshot shows the 'Sales Task Details' interface for 'Task 14-BSH-004946 details'. The interface is divided into several sections:

- Prospect:** Shows 'PODGETE d.o.o.' with address 'Radov 15, SI-1000 - Ljubljana, VAT:11144588, TEL: 0111111111, FAX: 0111111111'. Callout 1 points to this section.
- Summary:** Shows 'Task Status: D - Duplicated' (callout 2), 'Licence sell date: 31.01.2014' (callout 3), and 'Implementation Services start: Implementation Services end: Campaign: 31.01.2014'. Callout 3 also points to this section.
- To Do...**: Shows 'No data to display' with a 'Show all To Do' button. Callout 4 points to this section.
- Task description:** Shows a large empty area (callout 5) and a 'Project Management' section with 'Project Type:' dropdown (callout 6), 'Description:', 'Project start date: 25.07.2016', and a 'Create Project' button.
- Contacts:** Shows a list of contacts: Ine Črnivec (callout 7), Brigitte Wendl, Simona Zapanič, and Maja Antelli. Each contact has a 'Select' button next to it. Callout 7 points to this section.
- Buttons and Links:** Includes 'Change partner', 'Change task status' (callout 8), 'Show all sales tasks' (callout 9), 'Show task history' (callout 10), and 'Update task header'.
- Bottom Information:** Shows 'Required database: Datalab SI', 'Source: Website Robot', 'Account manager: gs. Kaja Goršič', and a note: 'If you want to link this task with another task type use option Link task with another task. License sell date is in the past. Please correct and Update Task Header if you like to continue with sales process! Displaying 1 - 4 of 37'.

Obvezan je unos **statusa (2)** i **očekivanog datuma prodaje (3)**. Unesene podatke ažuriramo sa klikom na **Update task header (10)**. U slučaju da je predviđeni datum prodaje podešen u prošlosti nećemo moći dodati licence na task, ni upisati remark. Zato je važno da je predviđeni datum prodaje naveden na odgovarajući način tj. u nekom budućem vremenu.

1. U ovom okviru su prikazani osnovni podaci preduzeća
2. **Status taska (Task Status)** – potrebno je odabrati odgovarajući status, u zavisnosti od tog na kom prodajnom koraku se nalazimo sa kupecem.



6 – status, kada je nova stranka unesena, iako još ne znamo da li je zainteresirana za kupovinu/najam ali pokazuje interesovanje za više informacija o proizvodu/usluzi

5 – potencijalna stranka, ima određen budžet, osobu koja odlučuje, jasno definisanu potrebu, vreme kada želi da počne sa korišćenjem

4 – poslana ponuda

3 – PANTHEON™ u užem izboru sa ostatkom konkurenkcije – ukoiko ona u tom trenutku postoji

2 – ponuda potvrđena

1 – ugovor potpisani

Ako se stranka tokom prodajnog procesa ne odluči na kupovinu/najam odaberemo:

I – stranka nije više zainteresirana

L – stranku je preuzeala konkurenca

S – očekivana kupovina u budućnosti

P – stranku je preuzeo drugi Datalab partner

B – stranka više ne posluje ili je blokirana

Ako se pri kreiranju taska pojavi status W, potrebno je obratiti se menadžeru partnerskog kanala.

- Očekivani datum prodaje (License sell date)** – potrebno je, uneti predviđeni datum prodaje licence odnosno potpisa ugovora. Ako datum nije postavljen u budućnost, podatke na prodajnom tasku nije moguće ažurirati.
- To Do...** – je polje, gde možete unositi zadatke koji predstavljaju naredni korak koji treba preuzeti.

The screenshot shows the 'Sales New To Do' interface. At the top, it displays 'Prospect: PODGETJE d.o.o.' and 'Task: 14BSH00004946'. Below these are fields for 'Do this on:' (set to 25.07.2016 00:00) and 'Title:' (labeled with circle 2). A large text area for 'Reminder text:' is labeled with circle 3. On the right, there's a contact dropdown set to 'Jasmina Kozinc' (labeled with circle 4). A note at the bottom states: 'The currently logged user is selected from his company contacts by default.' A 'Save' button is at the bottom left.

- Unesite datum kada zadatak treba biti obavljen.
- Unesite naziv zadatka (npr. poziv)
- Unesite detaljan opis zadatka
- Kliknite na **Save** i tako sačuvajte zadatak, koji će vam se sada prikazivati na početnoj strani Partner Site-a pod [My To Dos](#)
- Task description** – u to polje se automatski prenese tekst iz polja **>Please describe the company** pri unosu novog lead-a. Tekst možemo menjati (napomene, specifičnosti). Preporučujemo da se u tu svrhu koristi **Remark**, njih nije moguće brisati ili menjati.
- Project Management** – Partner Site je povezan sa project management alatom koji se koriste za vođenje projekta tj. implementacije i obuke.
- Contacts** – na tasku se isto tako nalazi spisak kontakata na kojem možete (sa klikom na **Select**) odabrati odgovarajući kontakt, sa kojim teče komunikacija. To utiče na upis remarka, gde se kao kontakt osoba pojavljuje odabrani kontakt.
- U polju **Partner** na tasku mora biti navedeno vaše preduzeće. U suprotnom se javite na [menadžeru partnerskog kanala](#).
- Sa klikom na **Show task history** se prikaže istorija izmena statusa taska sa upisanim komentarima.
- Kliknite na **Update task header** svaki put nakon ažuriranja zaglavlju taska kako biste sačuvali izmene.

## Specifikacija i broj licenci (Specification and Volume)

Ovde dodajete licence za koje je stranka zainteresovana.

Specification and Volume										
Item	Description	Qty	Price	Licence	Work	Rebate	Value	Cur	Created	Last change
PASISE001	PANTHEON SE - licenca	1,00	1399,00	4197,00		0,00	4197,00	EUR	25.07.2016 13:34:41	25.07.2016 13:34:42
New licences - serialno:983504										
<a href="#">Add Licence &gt;&gt;</a>	<a href="#">Add work &gt;&gt;</a>		<a href="#">View history &gt;&gt;</a>	4197,00	0,00		4197,00			<a href="#">Update task</a>

Sa klikom na **Add Licence >>** se otvora novi prozor u kom se mogu odabrat odgovarajuće licence. Kada jednom dodate licence, broj licenci i ideo rabata možete uređivati neposredno u delu **Specification and Volume**. Izmene sačuvajte sa klikom na **Update task**. Ako želite ukloniti licencu, upišete količinu 0 i kliknete na **Update task**.

**1 Existing licences:**

Item	Description	Qty
LOKACIJA: PODJETJE d.o.o.	PODJETJE d.o.o.	1.00

**2 Licences:**

Select location: ② PODJETJE d.o.o.

Select model: ③ DataLab PANTHEON LT

Change model? ④

Select localisation: ⑤ SI

I'm ordering: ⑥ 0 additional licences

**7 Additional licences:**

DataLab PANTHEON VM: 0 Enter the number of additional (new) PANTHEON VM licences

DataLab PANTHEON VC: 0 Enter the number of additional (new) PANTHEON VC licences

DataLab PANTHEON Connector: 0 Enter the number of additional (new) PANTHEON Connector licences

DataLab CHRONOS: 0 Enter the number of additional (new) CHRONOS licences

Remark (special terms - please enter here):

**Warning!**  
Users with valid upgrade contracts will be charged for the difference between old licence value (base for UIC calculation) and new licence value. Additional UIC fee will be charged in relation to expiration date.  
Therefore it is advisable that you invoice this order ASAP (or create a new order before invoicing).

**Next** ⑧

- Existing licenses:** spisak već postojećih licenci koje ima stranka, zajedno sa količinom i lokacijom.
- Select location:** odabir lokacije na kojoj stranka želi novu licencu. Sistem ponudi prvu lokaciju gde stranka već ima aktivne licence.
- Select model:** odabir tipa licence (na spisku možete pronaći noseće licence i licence koje je moguće koristiti samostalno).
- Change model?:** polje se štiklira u slučaju da se radi o promeni licencnog modela; npr. iz SE u ME. U tom slučaju iz spiska odaberete DataLab PANTHEON™ ME, štiklirate polje **Change Model?** I kliknete **Next** na dnu strane. Sistem će vam u specification and volume dodati sve SE licence u minus i jednak broj ME licenci u plusu.  
U slučaju da bi pored zamene stranka želela dodatni broj licenci, unesite još broj dodatnih licenci u polje **I'm ordering**.
- Select localisation:** sistem u Srbiji ponudi RS lokalizaciju. Ako bi želeli postojećoj stranki koja već koristi RS licence prodavati dodatne licence druge lokalizacije (na primer HR) potrebno je u **EUD** dodati novu HR lokalizaciju. Zatim u formi »**Add license**« pri **select location** prvo odaberete HR lokaciju (2) i zatim u **select localisation** odaberete HR.
- I'm ordering:** upišite broj licenci koje stranka želi.
- Additional licences:** u vezi sa odabirom vrste licence u polju Select model, na spisku dodatnih licenci će se pojaviti spisak pomoćnih licenci, koje su kompatibilne sa odabirom noseće licence. Za kupovinu pomoćnih licenci upišite broj istih u prozorčić.

Kada unesete svoj odabir, kliknite na **Next (8)** na dnu strane. U slučaju da vam se pojavi crveno obaveštenje pored dugmeta Next, kontaktirajte menadžera partnerskog kanala.

## Kreiranje ponude (Create Order)

Kada stranka želi ponudu, kreirate je klikom na **Order/Invoices > Create license order**.

The screenshot shows a software interface with a top navigation bar containing tabs: Chronology, Order/Invoices (highlighted with a red box), Documents, Competition, Sub Details, PDF Export History, and Upload Files. Below the navigation bar is a section titled 'Documentation' with two radio buttons: 'Pantheon sale' (selected) and 'Pantheon FA sale'. A large red box highlights the 'Create licence order' button. At the bottom of this section are fields for 'Orders' (containing '170100000024') and 'Order Date' (containing '27.07.2016'), along with a link 'Invoice it>'.

Klikom na broj, otvorite vam se ponuda.

The screenshot shows the 'Order' creation page for 'DATALAB SI d.o.o.'. The header includes the company logo 'datalab', address 'Hajdrihova 28c, 1000 Ljubljana', website 'http://www.datalab.si', and contact information like 'Tel.: 01/252 89 00 Fax.: 01/252 89 10'. The order details are as follows:

Plačnik	Uporabnik	Naročilo : 17-0100-000059
DATALAB SI	Testno podjetje d.o.o.	
Hajdrihova ulica 28C SI-1000 - LJUBLJANA VAT:99654717 Brina Belšak	Naslov 1a SI-1000 - LJUBLJANA VAT:66665555 Ime Priimek	Dan izdaje: 22.08.2016 Dan aktivacije: 22.08.2016 Velja do: 27.08.2016

Below the table, there are buttons for 'Send document' (marked with a red circle 1) and 'Change contacts'. The order items table shows:

#	Artikel	Naziv	Kol	Cena	Popust PAR	Davek	Skupaj	Options	
1	PASIMF001	PANTHEON MF - licenca	2.00	2,299.00€	2	0%	22.00%	5609.56€	<a href="#">Edit</a>
New licences									
2	PAPOOSVL	Letna osveževalna pogodba za PANTHEON™	1.00	965.58€		0%	22.00%	1178.01€	<a href="#">Edit</a>

Summary at the bottom: Skupaj 5563.58€, Popust 0€, Davek 1223.99€, Za plačilo 6787.57€.

Provisional Data table:

#	Item	Qty	Price	anRebate2	anRebate3	BaseP.	NetP.	TotalPPValue
1	PASIMF001	2.00	2,299.00€	0.00%	0.00%	25.00%	25.00%	1,149.50€
2	PAPOOSVL	1.00	965.58€	0.00%	0.00%	25.00%	25.00%	241.40€
								1,390.90€

Payment term (installments)? 4

Installments: 2  5

Change validity of first installment: 23.08.2016  6

This order has been created from task: 17BSF00000180

- Send document:** odabirom kontakta na spisku koji vam se otvori, možete ponudu poslati neposredno stranki. Predlažemo da ponudu pošljete prvo sebi a zatim zajedno sa odgovarajućim tekstom prosledite stranki. U prozoru koji vam se otvori odaberite svoje kontakt podatke i kliknite **Send**. Sa klikom na **Add contact** možete neposredno na ponudi dodati i novu kontakt osobu.

Send Document by mail to

Send to	Person	E-mail
<input checked="" type="checkbox"/>	Jasmina Kozinc	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Administrator	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Atrej Gognjavec	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	ime in priimek	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Irena Čeh	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Iwona Bagieńska	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Jurij Mastnak	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Krišjan Antunovič	testpartner@datalab.si

**Send** **Add contact**

- 2 **Popust PAR:** možete dodavati popust do trenutne maksimalne vrednosti partnerske provizije. Popust prema stranki se oduzme od partnerske provizije. Popust je moguć samo za kupovinu licenci, ne i za Ugovor o nadogradnji ili usklađivanje nove vrednosti licenci sa Ugovorom o nadogradnji (identi PAPOOSVL i PAPOOSVD).
- 3 **Provisional Data:** prikaz partnerske provizije na osnovu kreirane ponude.
- 4 **Payment term (installments)?:** možete dodavati rate u slučaju plaćanja na rate. Na osnovu iznosa ponude će vam sistem ponuditi najveći mogući broj rata. Uzmite u obzir da se pri prvoj rati obračunava celokupni iznos pdv-a. Takođe, imajte u vidu da je u Srbiji dozvoljeno prodavati na odloženo plaćanje do 90 dana i da u tom slučaju stranka treba dostaviti blanko menice za svaku odloženu ratu i ostalu prateću dokumentaciju koja je navedena u „Izjavi o plaćanju na rate“ koja se uz predračun dostavlja stranci te je zbog ovoga, u slučaju prodaje na rate, potrebno kontaktirati menadžera partnerskog kanala koji će krairati predračun i Izjavu o plaćanju na rate. Odloženo plaćanje na duži rok od zakonom propisanih 90 dana je jedino moguće ukoliko stranka dostavi avalirane menice tj. bankarsku garanciju.

**Payment term (installments)?**

Installments:	2
Change validity of first installment:	17.10.2016
<b>Create Installments</b>	

U polju **Installments** odaberete željeni broj rata. U polju **Change validity of first installment** možete izmeniti datum plaćanja prve rate i sa klikom na **Create Installments** će se kreirati rate.

**Payment term (installments)?**

#	Date	Amount
1	17.10.2016	53585.42RSD / 435.06€
2	17.11.2016	29769.68RSD / 241.7€
3	17.12.2016	29769.68RSD / 241.7€
4	17.01.2017	29768.44RSD / 241.69€

**Clear Installments**

Ako želite izbrisati odnosno popraviti rate, kliknite na **Clear Installments**.

5 Sa klikom na **broj taska** se vratite na osnovni prozor prodajnog posla.

This order has been created from task: 16BSF000

## Posebni uslovi (Special bid)

U slučaju većih prodajnih prilika (iznad 15% (petnaest procenata) godišnjeg plana prometa partnera) ili prodajnih prilika koje su od strateškog značaja za DATALAB (npr. preuzimanje korisnika konkurenta), partner može da predlaže posebne uslove odn. ponudu (special bid).

DATALAB će takve slučajeve razmatrati individualno i po sopstvenoj proceni, a po potrebi i u saradnji sa partnerom i korisnikom, odn. grupom korisnika formirati ponudu sa posebnim komercijalnim uslovima. Određuje se:

- visina popusta za krajnjeg korisnika;
- visina partnerske provizije za prodaju licenci, koja je fiksna i na koju nije moguće ostvariti porabat (Settle);
- % vrednosti licenci, koji se partneru dodaje u prodajnu kvotu kao realizacija prodaje za tu fiskalnu godinu.

Visina provizije za prodaju nadogradnje ostaje u skladu sa trenutnim razredom provizije u kojem je partner i na nju je moguće ostvariti porabat (Settle).

## Beleženje toka prodaje (Chronology, Remarks, To-Do's)

Upisujte **Remarke** – kratak sadržaj razgovora sa strankom na osnovu kojeg možemo proveriti na kojem stepenu prodaje.

The screenshot shows the 'Chronology' tab of a software interface. At the top, there are tabs for Chronology, Order/Invoices, Documents, Competition, Sub Details, PDF Export History, and Upload Files. Below the tabs, the 'Chronology' section is active. It contains fields for 'Our contact' (1 Jasmina Kozinc), 'Duration(hh:mm)' (5 00:15), 'Add ToDo' (checkbox checked, value 7), 'SendMail' (button), 'Create remark' (button with red circle 9), 'Remark based on' (2 Telephone conversation), 'Their contact' (6 Mark), 'Date/time' (03.08.2016, value 8), 'Title' (3 Sprememba datuma naslednjega klica), and a 'Remark (minute)' text area (4 Stranka je vrnila klic. Zaradi dopusta prosi, da naslednji telefonski klic prestavimo na 3.8.2016.). At the bottom left, there is a link 'Show Chronology data for past years' (10). Below this, a table shows a single entry for the year 2016: Date/Time (27.07.2016 13:19:43), Dur. (00:30), What (Predstavitev PAN...), Who (Jasmina Kozinc, Mark), and Year (2016). A note at the bottom states: '-lastno računovodstvo -ni poslovanja s tujino -2 uporabnika -slaba internetna povezava - predlagam nakup -stranka si namesti DEMO PANTHEON. ob naslednjem klicu se pogovoriva o dodatnih vprašanjih in ponudbi'.

1 Ime osobe koja upisuje Remark

2 Izaberete komunikacijski kanal:

Remark based on:	Telephone conversation
Title	1 In-house meeting (our place)
	2 Out of house meeting (their place)
Remark (minute)	3 Telephone conversation
	4 E-mail conversation

- 1 sastanak u našem preduzeću
- 2 sastanak u njihovem preduzeću
- 3 telefonski razgovor
- 4 E-mail prepiska

- 3 Kratak opis sadržaja razgovora
- 4 Detaljan opis sadržaja razgovora. Šta je važno upisivati u remarke:
  - Sa kim smo govorili
  - Sve važne informacije u vezi poslovanja preduzeća koje nam poveri stranka
  - Odgovore na važna pitanja poput: da li posluju sa inostranstvom i da li imaju eksterno ili interno računovodstvo
  - Kada se sa strankom opet čujemo
  - Kakve potrebe ima u poslovanju, šta je za stranku važno da sadrži dobar ERP
  - Šta smo sve stranki poslali putem maila i koje informacije smo joj predali
- 5 Upišemo vreme trajanja razgovora
- 6 na spisku odaberemo kontakt osobu sa kojom smo razgovarali
- 7 Kada upišemo Remark možemo kreirati i To-Do (zadatak), npr. Kada ponovo trebamo pozvati stranku. Potrebno je da odaberemo odgovarajući datum i štikliramo **Add To Do** i kliknemo na **Create remark**.
- 8 Upis pravilnog datuma za zadatak
- 9 Sa klikom na dugme Create remark sačuvaćemo zapis
- 10 Kliknemo ako želimo videti sve upisane remarke i od prethodnih godina
- 11 Raspakivanje određene godine u kojoj su remarci

[Link Sales > To-DO's > New to-do](#)

Vodi vas neposredno do alata za kreiranje novih zadataka.

Sales New ToDo

Prospect	Enter initial letters: <input type="text" value="podjetje"/> Select partner: <ul style="list-style-type: none"> <li>Podjetje</li> <li>PODJE<del>TJE</del> d.o.o.[DATALAB SI] <span style="border: 2px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;"> </span></li> <li>PODJE<del>TJE</del></li> <li>Podjetje</li> </ul>
Task	Input correct sales funnel key or leave blank! <input type="text"/>
Do this on:	22.08.2016 00:00 <input type="button" value="▼"/>
Title:	Ponovni klic
Reminder text:	Pokliči g. Priimek in mu predstavi modul Proizvodnja.
Reminder whom:	dat <span style="border: 2px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;"> </span> DATALAB SI[SUB @ DATALAB Tehnologije d.d.] <span style="border: 2px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;"> </span> Contact: GA. Jasmina Kozinc <input type="button" value="▼"/>
<small>The currently logged user is selected from his company contacts by default.</small>	
<input style="border: 2px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; width: 100px; height: 30px; margin-left: 10px;" type="button" value="Save"/>	

Potrebno je uneti ime preduzeća (**Enter initial letters**) i odabratи ga na spisku desno (**Select partner**). Možete **to-do** vezati direktnо na prodajni zadatak tako, da unesete broj prodajnog zadatka u polje **Task**. Unesite datum sledećeg zadatka (**Do this on**), upišite kratak opis zadatka (**Title**) i detaljan opis (**Reminder text**). Upišite još ime svog preduzećа (**Reminder whom**), odaberite ga na spisku desno dole, potražite svoje ime (**Contact**) te kliknete **Save**.

#### Tab Sales > To-DO's > For me

Vas odvedе do spisak svih zadataka koje ste kreirali za sebe. Kraticu možete naći i na [početnoj strani](#).

My ToDo List									
<input type="checkbox"/> Show all ToDo's (not done & done)									
St.	Deadline	Title	Prospect	Task	Created by	Created	Changed	Priority	
1	10.12.2015	Klic, vabilo za sodelovanje PFC	[REDACTED]	16BSF0000	GA. Jasmina Kozinc-DATALAB SI	04.11.2015 13:29:38	04.11.2015 13:29:38	normal	
2	10.12.2015	Klic PFC vabilo za sodelovanje	[REDACTED]	16BSF0000	GA. Jasmina Kozinc-DATALAB SI	04.11.2015 13:48:40	04.11.2015 13:49:22	normal	

#### Tab Sales > To-DO's > I have created

Vas vodi do svih zadataka koje ste kreirali. Pokaže vam onaj koji nije obavljeni. Ako želite prikaz svih zadataka (i uređeni), kliknite ne **Show all ToDo's (not done & done)**.

ToDo's I have created									
<input checked="" type="checkbox"/> Show all ToDo's (not done & done)									
St.	Deadline	Title	Prospect	Task	For Agent/Company	Created	Changed	Priority	
1	10.12.2015	Klic, vabilo za sodelovanje PFC	[REDACTED]	16BSF0000	GA. Jasmina Kozinc-DATALAB SI	04.11.2015 13:29:38	04.11.2015 13:29:38	normal	
2	10.12.2015	Klic PFC vabilo za sodelovanje	[REDACTED]	16BSF0000	GA. Jasmina Kozinc-DATALAB SI	04.11.2015 13:48:40	04.11.2015 13:49:22	normal	
3	08.11.2015	PFC vabilo za sodelovanje	[REDACTED]	16BSF0000	GA. Jasmina Kozinc-DATALAB SI	05.11.2015 12:59:27	03.05.2016 08:42:19	normal	

## Link Sales >To-DO's > For my colleagues

Vas vodi do svih zadataka koji su kreirali vaši saradnici:

My Colleagues ToDo List:									
Choose one of your partners			DATALAB SI						
St.	Deadline	Title	Prospect	Task	For Agent/Company	Created by	Created	Changed	Priority
J	08.06.2017	stanje	15BSF0000	G. Matjaz Čermelj-DATALAB SI	G. Matjaz Čermelj-DATALAB SI	08.06.2015 11:37:16	08.06.2015 11:37:16	normal	
J	01.06.2017	kći	16BSH0000	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	11.02.2016 11:18:45	11.02.2016 11:18:45	normal	
J	01.06.2017	Potreboval bo davčno	16BSF0000	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	17.05.2016 13:10:18	17.05.2016 13:10:18	normal	
J	01.06.2017	Mohilne	16BSH0000	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	30.05.2016 14:33:10	31.05.2016 12:49:50	normal	
J	01.06.2017	kći za RA	13BSF0000	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	10.06.2016 10:20:16	10.06.2016 10:20:16	normal	
J	03.04.2017	politički	14BSF0000	Mirko Novak-DATALAB SI	Mirko Novak-DATALAB SI	13.06.2016 15:43:22	13.06.2016 15:43:22	normal	
J	29.03.2017	kći	13BSF0000	Mirko Novak-DATALAB SI	Mirko Novak-DATALAB SI	20.06.2016 13:48:22	20.06.2016 13:48:22	normal	
J	14.03.2017	Obisk na lokaciji	16BSF0000	Mirko Novak-DATALAB SI	Mirko Novak-DATALAB SI	18.12.2015 10:19:27	18.04.2016 10:31:41	normal	
J	13.02.2017	kći	15BSH0000	G. Damir Handžar-DATALAB SI	G. Damir Handžar-DATALAB SI	14.04.2016 14:51:26	14.04.2016 14:51:26	normal	
J	03.02.2017	preveri interes	15BSF0000	Doroteja Kelenc-DATALAB SI	Doroteja Kelenc-DATALAB SI	03.02.2016 09:20:11	03.02.2016 09:20:11	normal	
J	31.01.2017	protivodržja	16BSH0000	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	21.06.2016 11:31:58	21.06.2016 11:31:58	normal	
J	25.01.2017		janur pove	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	28.06.2016 15:20:34	28.06.2016 15:20:34	normal	
J	17.01.2017	Pogovor s stranki	16BSH0000	Mirko Novak-DATALAB SI	Mirko Novak-DATALAB SI	07.02.2016 21:56:50	08.04.2016 13:38:04	normal	
J	12.01.2017	menjava (SE)	13BSH0000	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	17.09.2015 14:24:58	17.09.2015 14:24:58	normal	
J	12.01.2017	menjava (SE)	13BSF0000	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	17.09.2015 14:24:58	17.09.2015 14:24:58	normal	
J	30.12.2016	kći	15BSH0000	Doroteja Kelenc-DATALAB SI	Doroteja Kelenc-DATALAB SI	19.11.2015 15:11:40	19.11.2015 15:11:40	normal	
J	15.12.2016		16BSH0000	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	GA, Ines Cvečer-DATALAB SI	16.02.2016 10:51:51	16.02.2016 10:51:51	normal	
J	07.12.2016	kći	15BSH0000	Katja Pintar-DATALAB SI	Katja Pintar-DATALAB SI	04.11.2015 15:04:52	11.11.2015 12:18:22	normal	
J	07.12.2016	aktualnost	16BSF0000	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	06.07.2016 11:34:56	06.07.2016 11:34:56	normal	
J	06.12.2016	kći	16BSH0000	Katja Pintar-DATALAB SI	Katja Pintar-DATALAB SI	07.06.2016 12:00:51	07.06.2016 12:00:51	normal	

## Link Sales >To-DO's>We have created

Vas vodi do svih zadataka koje ste kreirali vi ili vaši saradnici:

ToDo's We Have Created									
Show all ToDo's (not done & done)									
St.	Deadline	Title	Prospect	Task	For Agent/Company	Created By	Created	Changed	Priority
J	08.09.2016	PREDSTAVITEV	14BSH0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	26.04.2016 10:52:04	01.08.2016 09:40:11	normal	
J	08.09.2016	kći	16BSF0000	G. Damir Handžar-DATALAB SI	G. Damir Handžar-DATALAB SI	22.06.2016 09:49:26	22.06.2016 09:49:26	normal	
J	08.09.2016	kći	17BSH0000	G. Damir Handžar-DATALAB SI	G. Damir Handžar-DATALAB SI	08.07.2016 13:14:41	28.07.2016 14:48:33	normal	
J	07.09.2016	poklic	15BSH0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	Blanka Kunšek-DATALAB SI	21.07.2015 14:35:15	07.09.2015 10:58:09	normal	
J	07.09.2016	PREDSTAVITEV NOVO MESTO	15BSH0000	Darja Marko-DATALAB AGRO SI	Darja Marko-DATALAB SI	10.04.2015 10:07:17	28.04.2015 14:18:20	normal	
J	06.09.2016	Sam poliče, ko be težel met program	15BSF0000	Darja Marko-DATALAB AGRO SI	Darja Marko-DATALAB SI	04.03.2015 11:17:12	06.05.2015 10:51:26	normal	
J	06.09.2016	lečec - porutba	15BSH0000	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	mrs. Ines Petek-DATALAB SI	07.06.2016 16:09:23	07.06.2016 16:09:23	normal	
J	06.09.2016	veterina	16BSF0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	26.04.2016 11:11:16	12.07.2016 14:16:46	normal	
J	06.09.2016	veterina	16BSF0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	26.04.2016 11:12:57	12.07.2016 14:36:00	normal	
J	06.09.2016	poklic	16BSH0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	Moja Henart-DATALAB SI	07.03.2016 09:12:45	01.08.2016 09:46:50	normal	
J	05.09.2016	poklic	16BSH0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	Moja Henart-DATALAB SI	07.03.2016 09:07:19	13.07.2016 11:07:17	normal	
J	05.09.2016	Star lead, preveri interes	15BSF0000	Doroteja Kelenc-DATALAB SI	Doroteja Kelenc-DATALAB SI	11.02.2016 11:20:06	07.07.2016 10:59:36	normal	
J	05.09.2016	kći	16BSH0000	Kaja Petruščić-DATALAB SI	Kaja Petruščić-DATALAB SI	16.02.2016 10:51:08	16.02.2016 10:51:08	normal	
J	05.09.2016	kći	15BSH0000	Mirko Novak-DATALAB SI	Mirko Novak-DATALAB SI	03.02.2016 13:04:15	28.07.2016 09:16:49	normal	
J	05.09.2016	kći	12BSF0000	G. Damir Handžar-DATALAB SI	G. Damir Handžar-DATALAB SI	28.04.2016 11:09:24	28.04.2016 11:09:24	normal	
J	05.09.2016	veterina	16BSF0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	26.04.2016 11:12:06	12.07.2016 13:13:14	normal	
J	05.09.2016	veterina	16BSF0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	26.04.2016 11:12:32	12.07.2016 13:13:24	normal	
J	05.09.2016	veterina	16BSH0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	26.04.2016 11:10:23	12.07.2016 14:16:57	normal	
J	05.09.2016	veterina	12BSF0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	26.04.2016 11:10:44	12.07.2016 14:15:40	normal	
J	05.09.2016	poklic	16BSF0000	Blanka Kunšek-DATALAB AGRO SI	GA, Maja Kržnar-DATALAB SI	25.04.2016 15:03:55	12.07.2016 14:19:19	normal	

## Licencni ugovor (EULA – End User Licence Agreement)

Pri aktivaciji vlastite licence potrebno je stranki poslati EULA dokument (End User Licence Agreement) odnosno licencni ugovor, u kojem se nalazi specifikacija kupljenih licenci zajedno sa serijskim brojevima.

Licencni ugovor možete kreirati u **End User Details** pod linkom **Documents** sa klikom na **Create>>**

End user details

<b>Company</b> PODJETJE d.o.o.	<b>Field of activity</b> 74.120 - Računovodske, knjigovodske in revizijske dejavnosti, davčno svetovanje
<b>Name 2</b> PODJETJE d.o.o.	<b>Telephone</b>
<b>Name 3</b>	<b>Fax</b>
<b>Address</b> Naslov 15	<b>Partner</b> DATALAB SI
<b>City</b> SI-1000 - LJUBLJANA	<b>Reference list</b> <input type="checkbox"/> Partner is not on the reference list!
<b>VAT #</b> 11144588	<b>Multi-year UC</b> Multi-year UC was disabled!
<b>Accounting</b> Yes	<b>Follow company activity</b> <input type="button" value="Enable"/>
<b>USD</b> No	<b>eInvoices</b> No

Contacts Locations **Documents** Transfer Partner changes Active licences Upgrade

Create temporary or activate official documents

**Create >>** [Activate >>](#)

U prozoru, koji vam se otvoriti, na spisku odaberete EULA i kliknete **Next>>**.

Create Document

Choose document:

EULA

**Next>>**

Odaberete željeni jezik i kliknete **Next>>**.

Create Document

Choose language:

Slovenija / Slovenia

Slovenija / Slovenia

Angleško / English

Hrvatska / Croatia

**Srpsko / Serbian**

Bosansko / Bosnian

Makedonsko / Macedonian

Črna gora / Montenegro

Pronađite svoje ime na spisku korisnika i označite za slanje dokumenata, zatim kliknete [Next>>](#).

Create Document

Select temp document recipients (**Note: You can also download this document later on end user details!**):

Send to	Person	E-mail
<input checked="" type="checkbox"/>	Jasmina Kozinc	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Administrator	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Atrej Gognjavec	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	ime in priimek	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Irena Čeh	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Iwona Bagieńska	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Jurij Mastnak	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Kristjan Antunovič	testpartner@datalab.si

[Next>>](#)

Pojavice se obaveštenje da je dokument poslat. Ako ne primite e-mail sa EULA dokumentom u roku 15 minuta, obratite se na [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si) a u Cc stavite mejl menadžera partnerskog kanala.

Create Document

**For end user PODJETJE d.o.o. EULA document was send.**

Document will be sent to: Jasmina Kozinc

*Note: Document will be sent in 15 minutes. If you don't received the document in 15 minutes please send mail on pomoc@datalab.si*

Kada primite dokument na svoj e-mail, na zadnjoj strani potpišete (sa digitalnim potpisom ili svojeručno) i takovog ga dostavljate stranki. Stranka licencni ugovor ne treba potpisivati jer ga prihvata u procesu instalacije programa.

## Prenos lokalnih licenci

Prenos licenci iz preduzeća A na preduzeće B je moguć u slučaju kada je ispunjen jedan od donja dva uslova:

- Preduzeće A je licence kupilo pre oktobra 2006.
- Preduzeće A i preduzeće B su vlasnički povezani.

Obe strane, i preduzeće sa kog se prenose licence i preduzeće na koje se prenose licence, moraju potpisati [Izjavu o prenosu licenci](#). Novi vlasnik licenci se obavezuje da uplati trošak prenosa licenci. Nakon prenosa licenci, novi vlasnik licenci dobija upute za zamenu serijskog broja i novi licencni ugovor (EULA).

## Zamrzavanje i odmrzavanje licenci

Stranka može sa potpisom [Izjavom za zamrzavanje licenci](#), zbog poslovnih razloga, da zamrzne do 50% vrednosti **vlastitih licenci**.

Licence se premeste na frozen (zamrznutu) lokaciju, što znači da stranka licence ne može koristiti. Te licence se od tog trenutka ne obračunavaju u ukupnom iznosu u vrednosti licenci, što je osnova za obračun vrednosti godišnjeg ugovora o nadogradnji, te se na te licence ne zaračunava ni istorijska vrednost.

Konektor licence nije moguće zamrznuti.

Stranka mora popuniti i poslati nam [Izjavu za zamrzavanje licenci](#).

Zamrznute licence se mogu bilo kada odmrznuti. Stranka mora popuniti i poslati nam [Izjavo za odmrzavanje licenci](#). Pri odmrzavanju licenci obračunava se nadogradnja za te licence i to od datuma odmrzavanja do datuma važenja ugovora o nadogradnji za ostale licence.

## Najam licenci (BSH task/gostovanje/hosting)

Ako se stranka odluči za najam licenci u gostovanju, potrebno je kreirati BSH task. Pri najmu dodatnog broja licenci se isto tako koristi novi BSH task.

### Kratak opis postupka prodaje licenci na gostovanju:

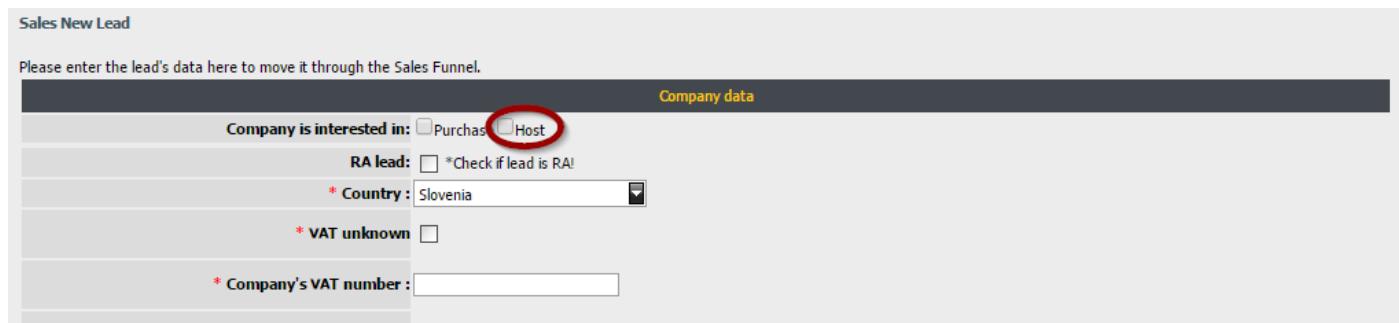
1. Unesite novu stranko u SIS
2. Unesite odnosno **uredite odgovornu osobu** na spisku kontakta
3. Kreirajte **BSHtask**:
  - a. Za sve nove lead-ove možete BSH task kreirati pri samom [unosu novoga lead-a u sistem](#)
  - b. Za već upisane lead-ove, kod kojih se radi o prvoj prodaji ili se redi o izmeni trenutnog broja licenci, [kreirate BSH task preko Prospect details](#)
4. Kreirajte **ponudu**:
  - a. Ident **HORSxxxx** označava licence na gostovanju (stranka nema vlastitih licenci)
  - b. Ident **HNRSxxxx** označava [vlastite licence prenesene na gostovanje](#)
5. Pošaljite ponudu stranki i informišite je o ugovoru koji potpisuje sa Telekomom Srbija a.d. kao i o licencnom ugovoru i otvaranju Cloud naloga kod Telekom Srbija a.d. za šta je potrebno popuniti Zahtev za otvarajne Cloud naloga. Ponuda je informativna i stranka je NE PLAĆA! Kada primite pismenu potvrdu ponude, tada menadžeru partnerskog kanala pošaljite mail sa [brojem ponude \(predračuna\)](#) odnosno linka ka ponudi (predračunu) te zamolite za izradu ugovora. Datalab priprema ugovor sa strankom i Telekomom Srbije a.d. i obaveštava partnera kada licence budu aktivirane odnosno potpisani ugovor. Stranka će mesečni trošak gostovanja plaćati Telekomu Srbije a.d.
6. Ugovor pošaljite stranki.
7. Potpisani ugovor vratite menadžeru partnerskog kanala kako bi licence bile aktivirane. Stranka pri aktivaciji licence dobija na e-mail, koji je određen kao reprezentativna osoba za gostovanje, upute za instalaciju programa kao i podatke za pristup u PANTHEON™.

### Ključne prednosti PANTHEON™ gostovanja

- Istovremeni pristup računovodstvenog servisa i stranke do iste baze - manje posla za obe strane,
- Više vremena za savetovanje i analize te manje za unos podataka koje unese stranka knjigovodstvenog servisa,
- Jednostavan i brz pristup preko interneta bilo kada,
- sigurnost podataka,
- bez troškova kupovine servera za lokalnu upotrebu te potrebnih licenci za upravljanje bazama podataka,
- fleksibilnost: danas 50, sutra 100 preduzeća; danas 5, sutra 3, prekosutra 7 saradnika,
- dodatne povoljnosti ukoliko stranka preporuči PANTHEON™,
- dokumenti od klijenta ne odlaze iz preduzeća čime se sprečava neovlašeno kopiranje - zloupotreba,
- računovodstveni servis pristupa do vaše baze na serveru u cloud-u, ukoliko ima odobrenje,
- nije potrebna investicija u hardver (baza podataka MS SQL Server i sl.),
- ušteda u vremenu i putnim troškovima,
- sigurnost podataka,
- elektronsko arhiviranje podataka,
- bez investicije; korisnik plaća onoliko koliko koristi program.

## Najam licence na gostovanju (HO)

Ident HO znači najam licence na gostovanju. Za pripremu ponude je potrebno kreirati BSH task. To uradite sa [unosom nove stranke](#) u sistem preko opcije **New Lead**. Označite hosting u gornjem dijelu obrasca.



Sales New Lead

Please enter the lead's data here to move it through the Sales Funnel.

Company data

Company is interested in:  Purchas  Host

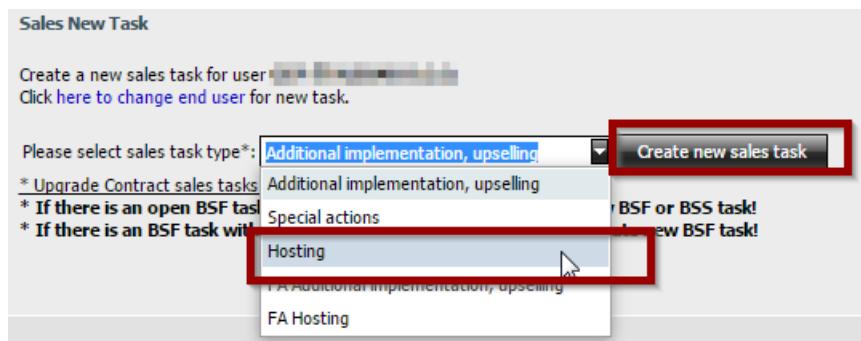
RA lead:  \*Check if lead is RA!

\* Country: Slovenia

\* VAT unknown:

\* Company's VAT number: [ ]

Za već upisane lead-ove, kod kojih se radi o prvoj prodaji ili izmeni trenutnog broja licenci, [kreirate BSH task preko Prospect details](#).



Sales New Task

Create a new sales task for user: [REDACTED]  
Click here to change end user for new task.

Please select sales task type\*: Additional implementation, upselling

\* Upgrade Contract sales tasks  
\* If there is an open BSF task!  
\* If there is an BSF task with

Additional implementation, upselling

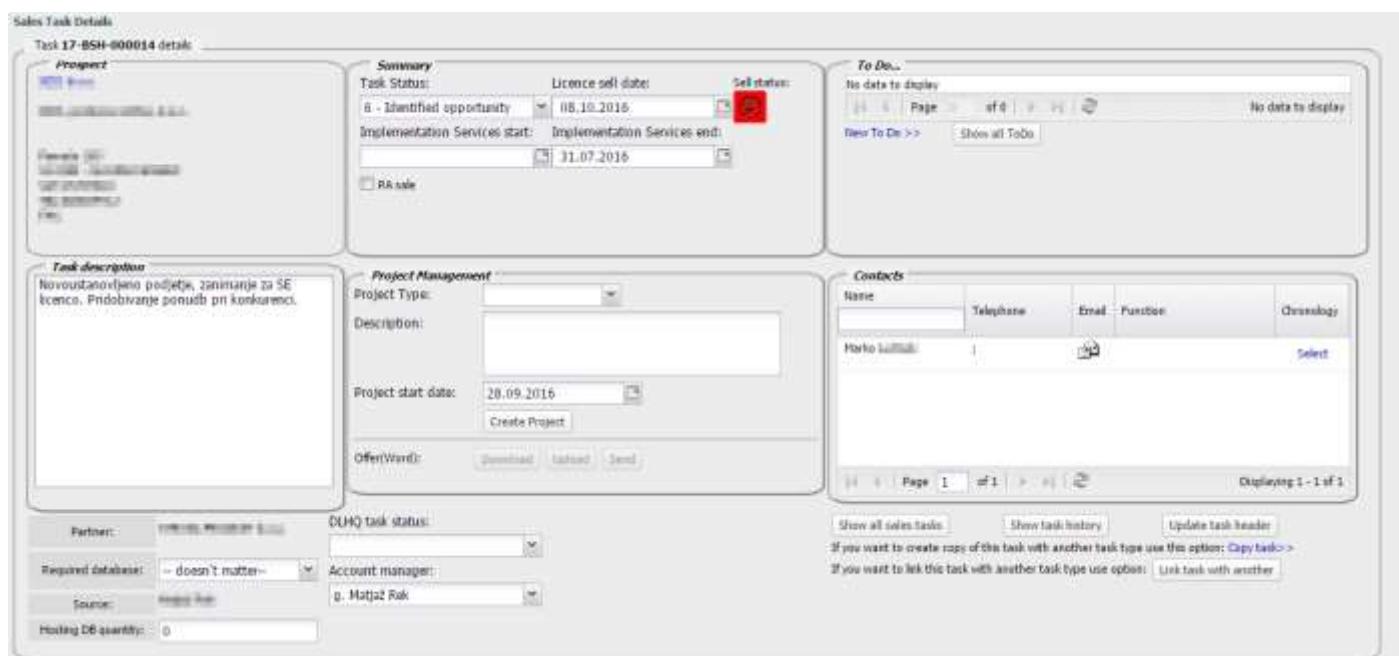
Special actions

Hosting

BSF or BSS task!  
Create new BSF task!

Create new sales task

Otvoreni task je potrebno na odgovarajući način popuniti. Obavezan je unos **statusa i očekivanog datuma prodaje**. Unesene podatke ažuriramo klikom na **Update task header**. U slučaju da je predviđen datum prodaje podešen u prošlosti, nećemo moći dodati licence na task i upisati remark. Zato je važno da je datum predviđene prodaje na odgovarajući način naveden. Možete kreirati novi zadatak (To do) i dodati novi kontakt neposredno na tasku.



Sales Task Details

Task 17-BSH-000014 details

Prospect: [REDACTED]

Summary

Task Status: B - Identified opportunity Licence sell date: 18.10.2016 Sell status:

Implementation Services start: Implementation Services end: 31.07.2016

RA sale:

To Do... No data to display Page 1 of 1 View To Do >> Show all ToDo No data to display

Task description: Novoustanovljeno podjetje, zanimanje za SE licenco. Pridobivanje ponudi pri konkurenč.

Project Management

Project Type:

Description:

Project start date: 28.09.2016 Create Project

Offer Word: Download, Tasked, Send

Offer Word:

Contacts

Name	Telephone	Email	Function	Chronology
Marko Lutalić	<input type="button"/>	<input type="button"/>	<input type="button"/>	Select

Page 1 of 1 Displaying 1 - 1 of 1

Show all sales tasks Show task history Update task header

If you want to create copy of this task with another task type use this option: [Copy task](#) >

If you want to link this task with another task type use option: [Link task with another](#)

Partner: [REDACTED] CMO task status:

Required database: -- doesn't matter-- Account manager: g. Matjaž Rok

Source: Novo podjetje

Hosting DB quantity: 0

Dodavanje idenata na ponudu se vrši po istom postupku kao kod [BSF taska](#). Razlika je samo što kod BSH taska na raspolaganju imamo ponuđene licence za mobilnu blagajnu.

Sales Add Licence

Add licences on task 17BSH00000373 for [DataLab PANTHEON SE](#)

Existing Hosting licences		
Item	Description	Qty
No licences for this user.		

**Licences**

Select location:  Hosting

Select model:  DataLab PANTHEON SE

Change model?

If you would like to change **licence model** e.g. SE->ME then select new model above and check this.  
User will retain the same number of licences.

Each localisation and each location must have a unique serial number. If you got more localisation with the same serial number, then you can't add additional (new) licences.

- create a new location
- transfer licences to it

E.g.: serial number 999999 has licences PAITSE001, PAITRT001 in PAHRSE001. Create a new location with serial number 999999 and add additional (new) licences.

When ordering LT, use

- 1 for single user and
- 3 for network <=3 users

I'm ordering  additional licences

**Additional licences**

DataLab PANTHEON RT	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of <b>additional (new)</b> PANTHEON RT licences
DataLab PANTHEON RE	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of <b>additional (new)</b> PANTHEON RE licences
DataLab PANTHEON VM	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of <b>additional (new)</b> PANTHEON VM licences
DataLab PANTHEON VC	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of <b>additional (new)</b> PANTHEON VC licences
DataLab PANTHEON FA	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of <b>additional (new)</b> PANTHEON FA licences
DataLab PANTHEON Connector	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of <b>additional (new)</b> PANTHEON Connector

**Android licences**

PANTHEON RA (Android standalone)	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of PANTHEON RA (Android standalone)
PANTHEON RC (Android cloud)	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of PANTHEON RC (Android cloud)

**POS Terminal (Asseco) licences**

PANTHEON RF	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of PANTHEON RF
-------------	--------------------------------	---------------------------------

**Remark (special terms - please enter here)!**

**Warning!**  
Users with valid upgrade contracts will be charged for the difference between old licence value (base for UC calculation) and new licence value. Additional UC fee will be charged in relation to expiration date. Therefore is advisable, that you invoice this order ASAP (or create a new order before invoicing).

OBVEZAN je unos kontakta, ko je odgovorno lice za PANTHEON™. To će lice primiti podatke za aktivaciju i biće joj omogućeno izdavanje zahteva za pomoć. Novi kontakt Unesite u **Contacts** odnosno postojeći označite kao »Hosting administrator«.

Edit contact Primož Zibelnik

Function	<input type="text"/>	Change role
		Function last changed on:
Area of work		
Web user ID	<input type="text"/>	Change password
PANTHEON user ID	<input type="text"/>	
PANTHEON HOST ID	<input type="text"/>	
HelpDesk admin	<input type="checkbox"/>	
HelpDesk escalation	<input type="checkbox"/>	
DEV site access	<input type="checkbox"/>	<i>to allow access to DEV site for this managed member enter username and password by</i>
PWA access	<input type="checkbox"/>	
Can view & create orders	<input checked="" type="checkbox"/>	
Can view & create invoices	<input checked="" type="checkbox"/>	
Can view finances	<input type="checkbox"/>	
Agrees with usersite conditions	<input checked="" type="checkbox"/> Yes	
This user acts as authorised representative of this company	<input checked="" type="checkbox"/>	
Allows referring of company data	<input type="checkbox"/> No	
Allows referring of personal data	<input type="checkbox"/> No	
AgroIT User	<input type="checkbox"/>	
AgroITPub User	<input type="checkbox"/>	
Language for websites	<input type="text"/> SI	<i>Used for remarks, DOM, release plan, video, etc. SIS site user interface always stays the same.</i>
<b>Hosting admin</b> <input checked="" type="checkbox"/>		
<input type="button" value="Update data"/>		<input type="button" value="Close"/>

Pošaljite ponudu stranki. Ponuda je informativna i stranka je NE PLAĆA! Kada primite pismenu potvrdu ponude, tada menadžeru partnerskog kanala pošaljite mail sa [brojem ponude \(predračuna\)](#) odnosno linka ka ponudi (predračunu) te zamolite za izradu ugovora. Datalab priprema ugovor sa strankom i Telekomom Srbije a.d. i posreduje je partneru. Stranka će mesečni trošak gostovanja plaćati Telekomu Srbije a.d. Ugovor pošaljite stranki.

Potpisani ugovor vratite menadžeru partnerskog kanala kako bi licence bile aktivirane. Stranka pri aktivaciji licence dobija na e-mail, koji je određen kao reprezentativna osoba za gostovanje, upute za instalaciju programa kao i podatke za pristup u PANTHEON™.

### Najam licenci za klijente računovodstvenih servisa (zajednički pristup bazi)

Klijenti računovodstvenih agencija mogu dozvoliti pristup njihovoj bazi od strane računovodstvenog servisa ukoliko obe strane koriste najam PANTHEON™ licenci. Ukoliko se baza klijenta računovodstvene agencije nalazi na cloud prostoru računovodstvene agencije, preporuka je da baza bude premeštena na prostor klijenta te se ove dve strane trebaju dogovoriti oko preuzimanja baze i angažovanja podrške potrebne za tehničko postavljanje baze na drugi prostor i ostalih podešavanja. U međuvremenu, potrebno je obratiti se menadžeru partnerskog kanala vezano za pripremu potrebne dokumentacije.

## Prenos licenci na gostovanje (HN) i iz gostovanja na lokalni server

Vlasnici vlastitih licenci se mogu bilo kada odlučiti za prenos licenci na gostovanje. Cena mesečnog najma je srazmerno niža nego u slučaju kada stranka nema kupljene licence. U cenu najma je uključena upotreba programa, nadogradnja i zakonska usklađenost, najam i održavanje servera i arhiviranje podataka.

Ponudu za prenos vlastitih licenci na gostovanje priprema menadžer partnerskog kanala na osnovu molbe korisnika partneru koji molbu prosleđuje Datalabu. Partneri uzimaju podatke o [odgovornoj osobi u preduzeću za gostovanje](#) (najbolje, da je to službeni zastupnik preduzeća). Ta osoba se [upiše pod kontakte](#) i označi se kao odgovorna osoba, koja će dalje uređivati baze, korisnike, njihovu autorizaciju, ....

Pre prenosa na gostovanje mora biti baza podataka nadograđena na zadnju verziju programa.

Predračun se pošalje stranki na uvid. Ako se sa ponudom slaže, za nju pripremimo ugovor za gostovanje.

Nakon prijema potписанog ugovora, aktiviramo licencu sa novim serijskim brojem na gostovanju, stranka prima uputstvo za prenos baze na hosting server. Pri prenosu baze podataka na hosting kreiraće se novo ime baze podataka, potrebno je kreirati nova korisnička imena (dodaje se prefiks koji se odnosi na ime preduzeća) i nove lozinke. U slučaju da se Collation lokalne baze podataka ne podudara sa Collation-om, koji je na host serveru, program nas na to upozori. U postupku prenosa, Collation vaše baze podataka će se zameniti na onaj, koji je u upotrebi na host serveru na koji prenosite vašu bazu podataka. Sama promena Collation-a produžava vreme postupka prenosa baze podataka na host server. U slučaju kada preduzeće koristi host licencu, lokalna licenca neće više biti dostupna. Nakon ulaska u PANTHEON™ otvara se samo administratorska konzola, koja omogućava osnovne funkcionalnosti za upotrebu baze podataka (nadogradnja baze, prenos na host, backup baze)!

Ako se stranka odluči da želi licencu vratiti nazad na vlastitu lokaciju, postupak je obrnut. Bazu je potrebno na odgovarajući način preneti nazad na lokalni server. Menadžeru partnerskog kanala je potrebno poslati zahtev za otkazivanje gostovanja (dvomesečni otkazni rok se ovde ne uzima u obzir) i zamoliti za prenos licenci na lokaciju koja je namenjena za upotrebu licenci na lokalnom serveru. Treba imati u vidu da će stranka morati da obezbedi odgovarajuću infrastrukturu (lokalni server, odgovarajuću verziju SQL Servera...)

## Mobilna blagajna (Retail – RA, RC, RF)

Mobilne licence RA, RC i RF su na raspolaganju samo za najam, zato se ponuda kreira preko BSH taska.

Prodajni postupak je veoma sličan onom kod najma licenci:

1. [Unesite novo stranku u SIS](#)
2. Unesite odnosno [uredite odgovoran kontakt](#) na spisku kontakta
3. Kreirajte **BSH task**
  - a. Za sve nove lead-ove možete BSH task kreirati pri samom [vnosu novog lead-a u sistem](#)
  - b. Za već upisane lead-ove, kod kojih se radi o prvoj prodaji ili se redi o izmeni trenutnog broja licenci, [kreirate BSH task preko Prospect details](#)
4. Kreirajte [ponudu](#):

Na BSH tasku je u prozoru **Addlicense** na raspolaganju i izbor:

- a. **Android licenses:** mogućnost odabira licenci za mobilne blagajne RA i RC
- b. **POS Terminal (Acceso) licenses:** je mogućnost odabira licence RF – mobilna blagajna sa POS terminalom.

<b>Android licences</b>		
PANTHEON RA (Android standalone)	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of PANTHEON RA (Android standalone)
PANTHEON RC (Android cloud)	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of PANTHEON RC (Android cloud)
<b>POS Terminal (Asseco) licences</b>		
PANTHEON RF	<input type="text" value="0"/>	Enter the number of PANTHEON RF
<b>Remark (special terms - please enter here)!</b>		
<p><b>Warning!</b>  <i>Users with valid upgrade contracts will be charged for the difference between old licence value (base for UC calculation) and new one. Therefore it is advisable, that you invoice this order ASAP (or create a new order before invoicing).</i></p>		
<input type="button" value="Next"/>		

5. Pošaljite ponudu stranki. Ponuda je informativna i stranka je NE PLAĆA! Kada primite pismenu potvrdu ponude, tada menadžeru partnerskog kanala pošaljite mail sa **brojem ponude (predračuna)** odnosno linka ka ponudi (predračunu) te zamolite za izradu ugovora. Datalab priprema ugovor sa strankom i Telekomom Srbije a.d. i posreduje je partneru. Stranka će mesečni trošak gostovanja plaćati Telekomu Srbije a.d.
6. Ugovor pošaljite stranki.
7. Potpisani ugovor vratite menadžeru partnerskog kanala kako bi licence bile aktivirane. Stranka pri aktivaciji licence dobija na e-mail, koji je određen kao reprezentativna osoba za gostovanje, upute za instalaciju programa kao i podatke za pristup u **Mobilnu blagajnu**.

### Korisnička imena - uvid u podatke pri aktivaciji licenci na gostovanju (Username Reservations)

Pri aktivaciji licence na gostovanju, na e-mail stranke koji je određen kao predstavnik za gostovanje, stiže elektronski izvještaj sa obaveštenjem o aktivaciji licence, datotekom za podešavanje te lozinkom. Korisničko ime prima stranka putem obične pošte zbog sigurnosnih razloga.

Uvid u podatke za podešavanje PANTHEON™-a imaju i partneri.

**Users > PANTHEON Users > Username reservations**

Ako želite pronaći određenu stranku, uklonite datum i upišite kratak naziv preduzećakoji je unet u sistem:

Zatim kliknite na **Print>>** i **Print mail>>**. Otvoriće vam se podaci koje stranka prima pri aktivaciji licence.

Imate mogućnost ponovo poslati stranki podatke na e-mail (poslaće se osobi koja je označena kao Host Admin), sa klikom na **Print** i **Print mail** vam se otvorit sadržaj maila odnosno dokumenta, koji je odvojeno poslat putem pošte i sadrži lozinku za pristup do gostovanja.

## Postupak zamene broja licenci na gostovanju

Ako se stranka odluči da će smanjiti ili povećati broj unajmljenih licenci na gostovanju, potrebno je:

- Kreirati novi BSH task i dodati nove licence
- Broj predračuna ili link ka njemu poslati menadžeru partnerskog kanala kako bi se pripremio aneks ugovora sa Telekomom Srbija a.d.
- Partner dobija aneks i prosleđuje ga korisniku.
- Nakon aktivacije obavestiti stranku.

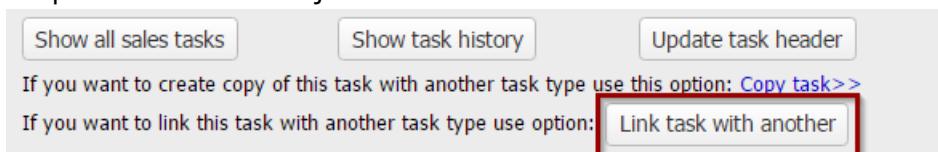
## Postupak za otkazivanje licenci na gostovanju

Ako se stranka odluči da će potpuno prekinuti odnos sa Telekomom Srbijom a.d., mora na [prodaja@datalab.rs](mailto:prodaja@datalab.rs) ili putem obične pošte na sedište preduzeća poslati zahtev za raskid ugovora (potrebno je navesti razlog, datum, odgovorno lice, zahtev overiti sa potpisom i pečatom). Za izvoz baze stranka šalje zahtev na [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si). Uzima se u obzir dvomesečni otkazni rok. Nakon otkaznog roka se baza samostalno obriše.

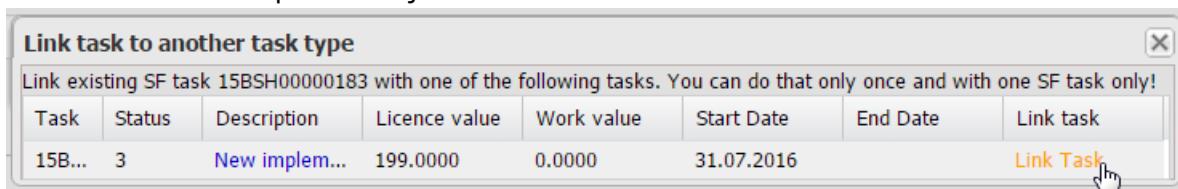
## Veza BSH i BSF taska

U slučaju da stranka još ne zna za šta bi se odlučila, za host ili za kupovinu, a želela bi videti obe ponude, možemo uraditi sledeće:

- kreiramo kako BSH tako i BSF task
- povežemo taskove na jednom od taskova sa klikom na **Link task with another**:

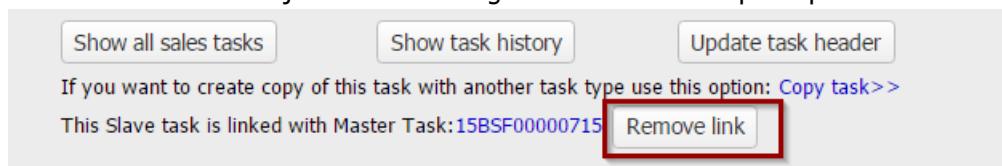


- Prikaže se novi prozor u kojem odaberemo **Link task**:



Taskovi su sada povezani.

Ako želite taskove odvojiti kliknite na dugme **Remove link** ispod Update task header.



Sada kada su oba taska povezana, možemo na jednom tasku podesiti Task status, Licence sales date, Remark i To-Do, pa će izmene biti vidljive na oba zadatka. Vrstu licence i količinu licenci postavite na svakom tasku posebno.

## Rad sa korisnicima

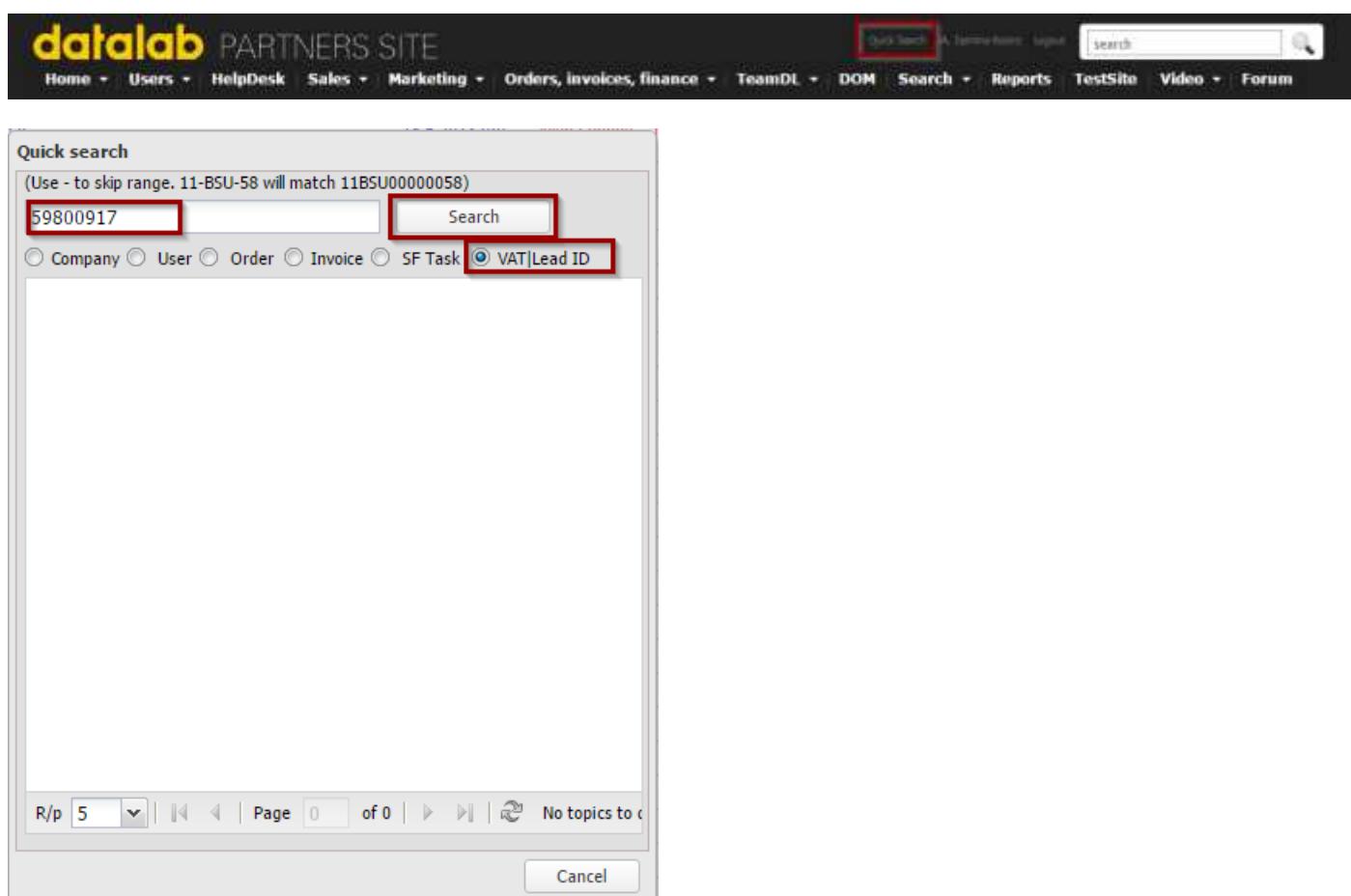
U ovom poglavlju su uputi za rad sa krajnjim korisnicima. Partner za podršku može preko partnerskih stranica pristupati samo podacima svojih klijenata (klijenti koje ste sami evidentirali u sistemu, klijenti kojima ste prodavali, a kasnije se nisu odlučili za promenu partnera za podršku i klijenti koje ste dobili preko prelazne izjave). Za te klijente, možete mjenjati osnovne informacije o klijentu, kontakte, pregledavati dosadašnje prodajne aktivnosti i kreirati nove, uređivati lokacije, kreirati dokumente te proveravati stanje licenci i nadogradnje.

### Alati za pretraživanje

Podaci o krajnjim korisnicima se mogu pretraživati na više načina:

- korišćenjem alata za brzo pretraživanje Quick search (najčešće korišćen način)
- preko modula My users
- po serijskom broju

### Traženje stranaka pomoću Quick Search:



- **Company** – tražite po nazivu preduzeća (Traži po korenu riječi. Za brže pretraživanje je potreban tačan unos preduzeća, kako je uneto u SIS-u)
- **User** – tražite po korisniku (upisani kontakti)
- **Order** – tražite po kreiranom broju ponude ili prema nazivu preduzeća
- **Invoice** – tražite po kreiranom broju računa ili prema nazivu preduzeća (ukoliko su licence već aktivirane)
- **SF Task** – tražite po broju prodajnog zadatka ili po nazivu preduzeća
- **VAT | Lead ID** – tražite po PIB-u

## Traženje stranaka kroz Users > PANTHEON Users > My Users

The screenshot shows the 'My Users' menu under the 'PANTHEON Users' section. The menu items include 'Accounts administration', 'Locations', 'Change serial', 'Change partner', 'Who's client is', 'Users DB', 'Reference list', 'Assign users', 'Feedback report', and 'Username reservations'. A search bar at the bottom left contains the text 'Search users: datalab'.

- *Licence and upgrades overview for users:* tražite po svim aktivnim PANTHEON™ korisnicima (licenca aktivirana)
- *Licence and upgrades overview for all subjects:* traži po svim strankama koje su unesene u bazu (potencijalne stranke, bivši korisnici, konkurentske firme)

Upišite prvih nekoliko slova naziva preduzeća u levi prozor tj. **Search users**.

U desnom prozoru možete tražiti preduzeća po upisanim kontaktima (**By contact person**).

The screenshot shows the 'Licence and upgrades overview' search interface. It includes a search bar for 'Search users' containing 'datalab' and a 'By contact person' search bar. Below these are two radio button options: 'Licence and upgrades overview for user' (unchecked) and 'Licence and upgrades overview for all subjects' (checked). A list of results on the left shows entries like 'DATALAB[DATALAB SI]', 'DATALAB SR[DATALAB SI]', 'DATALAB AGRO SI[DATALAB SI]', and 'DATALAB SI[DATALAB Tehnologije d.d.]'. A cursor arrow points towards the 'datalab' entry in the search list.

## Traženje stranke po serijskom broju licence

Users > PANTHEON Users > Change serial > Who's serial # is...

The screenshot shows the Datalab Partners Site navigation menu. The 'PANTHEON Users' section is highlighted. Under 'Change serial', the 'Who's serial # is...' option is selected and highlighted with a red box.

U prozoru koji vam se otvori, upišite serijski broj stranke i kliknite **Show**. Sa plavom bojom vam se ispiše naziv vlasnika licence. Sa klikom na naziv vam se otvori **End User Details**.

Show user for serial number

Enter serial number to display licenced user: 983504

Show

Serial number 983504  
Licenced to PODJETJE d.o.o.  
Localisation: SI localisation - upgrade valid, not blocked  
Location: PODJETJE d.o.o. partner: DATALAB SI!

## Podaci krajnjeg korisnika (EUD – End User Details)

U End User Details se nalaze svi podaci o krajnjem korisniku. Do ovih informacija možete doći koristeći nekoliko alata za pretragu ili klikom na svaki naziv korisnika koji je hiperlinkovan (na tasku, na orderu...)

End user details

Company Testna podjetje d.o.o.  
Name 2 Testna podjetje, testni vnes za izdelavo  
Name 3  
Address Teslov 1a  
City SI-1000 - LjUBLJANA  
VAT # 66665555  
Accounting No  
USD file

Field of activity 15.96 - Proizvodnja piva.  
Telephone 01 23 45 678  
Fax  
Partner STROKA PRODUKT d.o.o.  
Reference list Partner is not on the reference list.  
Multi-year UC Multi-year UC was disabled!  
Follow company activity Enable  
elavance No

Change user data >>  
Prospect details >>  
My next user >>  
Print service statement >>  
Note  
Save

Contacts Locations Documents Active licenses Upgrade contracts Extra data Upgrades License history 3 zavrnki

Add new contact >>

Act	Name Surname	PANTHEON UID	PANTHEON HOST UID	Agree	Authorised	Company	Personal	HD admin	HD escalation	Dev-access	Function	Role	Tel	E-mail	Notes	Partner
Edit	Test Primek												01 23 45 678	me.primek@p...	Notes(0)	

## 1 - Osnovni podaci preduzeća

<b>Company</b> Testno podjetje d.o.o.	<b>Field of activity</b> 15.96 - Proizvodnja piva
<b>Name 2</b> Testno podjetje, testni vnos za izdelavo navodil d.o.o.	<b>Telephone</b> 01 23 45 678
<b>Name 3</b>	<b>Fax</b>
<b>Address</b> Naslov 1a	<b>Partner</b> STROKA PRODUKT d.o.o.
<b>City</b> SI-1000 - LJUBLJANA	<b>Reference list</b> <input type="checkbox"/> Partner is not on the reference list!
<b>VAT #</b> 66665555	<b>Multi-year UC</b> Multi-year UC was disabled!
<b>Accounting</b> No	<b>Follow company activity</b> <input checked="" type="checkbox"/> Enable
<b>USD</b> No	<b>eInvoices</b> No

**Company:** kratak naziv odnosno šifra preduzeća

**Name 2:** dugi naziv preduzeća

**Name 3:** treći naziv preduzeća (npr. Na stranom jeziku)

**Address:** adresa sedišta preduzeća

**City:** poštanski broj

**VAT #:** PIB – poreski identifikacioni broj

**Accounting:** Yes / No. Ako se radi o registrovanom računovodstvenom servisu prikazan je podatak »Yes«. Podatak se napuni na osnovu šifre delatnostikoja se podesi prilikom unosa lead-a.

**USD:** Yes / No. Ako stranka ima sklopljen ugovor za održavanje sa preduzećem Datalab, prikazan je podatak »Yes«.

**Field of activity:** šifra delatnosti koju obavlja preduzeće

**Telephone:** javni broj telefona preduzeća

**Partner:** partner zadužen za podršku kod stranke

**Fax:** broj fax-a

**Reference list:** ako je u kvadratiču kvakica, stranka se u istraživanju zadovoljstva korisnika odlučila da je možemo uvrstiti na referentnu listu korisnika

**Multi-year UC:** tu je naveden podatak da li stranka ima aktivirano automatsko fakturisanje ugovora o nadogradnji ili ne, sa pripadajućim komentarom (bonus, rate...)

**disabled** – stranka je PANTHEON™ kupila pre 1.7.2014 i nema aktiviranog automatskog fakturisanja ugovora o nadogradnji niti se naknadno opredelila za automatsko fakturisanje

**enabled** – stranka ima aktivirano automatsko fakturisanje ugovora o nadogradnji.

**Follow company activity:** pri kliku na tu funkcionalnost se aktivira obaveštavanje u vezi izmena kod stranke, kao što su: kreiranje ponude, aktiviranje licenci na osnovu ponude, aktiviranje privremenih licenci, aktivacija ugovora o nadogradnji, prenos licenci između lokacija, dodavanje u kampanje, unos remarka i to-do-ova na taskovima, izmena statusa na taskovima, kreiranje BSU taska.

**eInvoices:** podatak o tome, da li ima stranka sklopljen paket za slanje eRačuna. Ako ga nema, podataka je No, ako ima, upisan je naziv paketa, koji je stranka sklopila (trenutno dostupno samo za korisnike u SLO).

## 2 - Linkovi

[Change user data >>](#)

[Prospect details >>](#)  
[My next user >>](#)

[Print licence statement >>](#)

Note:

[Save](#)

**Change user data>>** uređujemo osnovne podatke preduzeća

**Prospect details>>** link ka spisku kreiranih zadataka za stranku i do dugmeta za kreiranje novog taska

**My next user>>** vas odvede do sledeće stranke po abecednom redu

**Print license statement>>** link do kreiranja **EULA i ostalih ugovora koji se mogu preuzeti, sa popunjениm podacima stranke**

**Note:** ovde možete upisati napomene za preduzeće. Napomene se vremenski ne beleže, isto tako se mogu nasumično brisati.

**Izmena podataka preduzeća (Change user data)**

Ako vas stranka obavesti o izmjeni osnovnih podataka preduzeća, stranku možete pronaći u sistemu i u **End User Details** kliknute na **Change user data>>**

End user details

Company PODJETJE d.o.o.	Field of activity	<a href="#">Change user data &gt;&gt; </a>
Name 2	Telephone	<a href="#">Mark as ex-user &gt;&gt;</a>
Name 3	Fax	<a href="#">Prospect details &gt;&gt;</a>
Address	Partner	<a href="#">My next user &gt;&gt;</a>
City	Reference list	UC SF task: 16BSU00000016
VAT #	Multi-year UC	<a href="#">Print licence statement &gt;&gt;</a>
Accounting	Follow company activity	Note:
USD	<input type="button" value="Enable"/>	<input type="text"/> <p style="text-align: right;"><a href="#">Save</a></p>
eInvoices		

Ako se promjenio naziv preduzeća, potrebno je prvo izmeniti kratak naziv preduzeća sa klikom na **Change company name.**

## Change User's Data

Use this form to change user data in main DataLab database.

Every DL PARTNER is responsible for the correctness of information (including but not limited to VAT identifier) at all times.

If you would just like to rename the "Registered user" at the bottom of PANTHEON™ reports, please use [Location editor!>>](#)

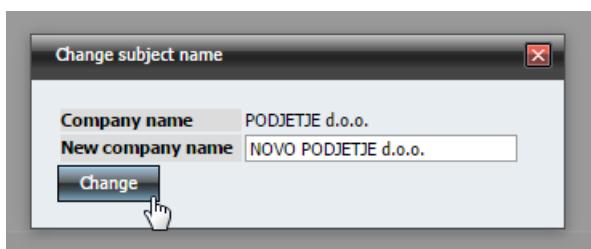
**Company name can only be changed if VAT numbers are the same.**

**If VAT numbers are different you need to create a new company in Sales Funnel.**

Note: If you want to change your company name, please contact [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si)

Old value	New value
COMPANY name	PODJETJE d.o.o. PODJETJE d.o.o.
Long name	PODJETJE d.o.o. <input type="text" value="PODJETJE d.o.o."/>
Long name 2	<input type="text"/>
Address	Naslov 15 <input type="text" value="Naslov 15"/>
Country	Slovenija <input type="text" value="Slovenija"/>
ZIP	SI-1000 <input type="text" value="1000 - LJUBLJANA"/> <a href="#">Edit postal numbers&gt;&gt;</a>
Telephone	<input type="text"/>
Fax	<input type="text"/>
VAT #	11144588 <input type="text" value="11144588"/>
Field of Act.	74.120 <input type="text" value="74.120"/>
VAT Code Prefix:	<input checked="" type="checkbox"/> *If uncheck, orders and invoices will be created without VAT!
Accounting:	<input type="checkbox"/> *Check if company is Accounting!
<b>Change</b>	

Otvori vam se novi prozor gde upišete novo ime preduzeća i kliknete na stranicu da sistem proveri moguće dvostrukе unose. Zatim kliknete na **Change**.



Sistem će vas obavestiti da će izmena nastati u roku od 24 sata od unosa izmene. Sledeci dan popravite još dugi naziv i ostale podatke u slučaju izmene.

Poreske brojeve nikada ne menjajte!

U slučaju da stranka ima sklopljeno hosting ugovor, o izmjeni podataka je potrebno obavestiti i Telekom Srbija a.d. Molim da u tom slučaju podatke pošaljete menadžeru partnerskog kanala kako bismo obavestili i Telekom Srbija a.d.

### Detalji o prodaji (Sales Prospect details)

U prizoru koji nam se otvori vidimo pregled svih otvorenih taskova. Klikom na broj taska možemo pristupiti tasku radi daljeg uređivanja (pisanje remarka, izmenu datuma prodaje, izmenu odabranih licenci,...)

Ako želimo kreirati novi task, kliknemo na **Create a new sales task>>**

Sales Prospect Details

Prospect To-Do:

PODJETJE d.o.o.  
PODJETJE d.o.o.  
Create New ToDo>>  
Naslov 15  
SI-1000 LJUBLJANA  
10.11.2007 10:07 pripravi predstavitev G. Gaber Cerle normal priority  
VAT:11144588

Task.	Status	Description	Licence value	Work value	Start Date	End Date
07BSF00001972	I	New implementation	15,990.00	2,480.00	01.11.2007	01.01.2008
14BSH00004946	D	Hosting	0.00	0.00	31.01.2014	31.01.2014
14BSH00007054	O	Hosting	35.90	0.00	31.08.2014	30.04.2014
15BSD00001697	B	USD support contracts	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015
15BSE00002439	6	eInvoices	0.00	0.00	23.03.2015	23.03.2015
15BSF00002275	O	New implementation	1,099.00	0.00	03.01.2015	31.12.2014
16BSU00000016	O	Upgrade contract	293.79	0.00	12.07.2020	12.07.2020

Create a new sales task>>

U prozoru koji se otvori, na spisku odaberete odgovarajući zadatak i zatim kliknete na **Create new sales task**.

Iznad spiska kreiranih taskova je na raspolaganju i pregled svih kreiranih zadataka odnosno To-Do-ova i mogućnost kreiranja novog.

### 3 - Tabovi



**Contacts** – ovde možemo dodati ili uređivati kontakt osobe u preduzeću

**Locations** – pregled lokacija i serijskih brojeva korisnika, isto tako broja i tipa licenci na pojedinom serijskom broju

**Documents** – baza kreiranih dokumenata za preduzeće (izjave, EULA, ...) i veza za kreiranje novog dokumenta

**Active licenses** – pregled aktivnih licenci za stranku

**Upgrade contracts** – hronologija produžavnja ugovora o nadogradnji

**Upgrades** – ovde se može proveriti validnost ugovora o nadogradnji po serijskim brojevima.

**License history** – računi nastali aktivacijom licenci i prenosi između lokacija

#### Kontakti (Contacts)

Pri unosu nove stranke u sistem je potrebno obavezno uneti kontakt. Kontakte možemo bilo kada urediti odnosno dodati u **End User Details** pod tabom **Contacts**:

**datalab TEST PARTNERSITE TEST**

Home - Users - HelpDesk Sales - Marketing - Orders, invoices, finance - TeamDL - DOM Search - Reports TestSite Video - Forum

End user details

Company	Field of activity 70.220 -	Change user data >>
Name 2	Telephone	Mark as exuser >>
Name 3	Fax	Prospect details >>
Address	Partner DATALAB SI	My next user >>
City	Reference list: Partner is not on the reference list!	
VAT #	Multi-year UC Multi-year UC was disabled!	Print licence statement >>
Accounting	Follow company activity	Note:
USD	Enable	
eInvoices		Save

Contacts Locations Documents Transfer Partner changes Active licences Upgrade contracts Extra data Upgrades Upgrade log Other companies using Licence history PFC

Add new contact >>

Sa klikom na **Add new contact>>** će vam se otvoriti novi prozor za unos novog kontakta.

Potrebno je uneti:

**Add new contact**

Salutation:	Mr.
Name:	Ime
Surname:	Priimek
Telephone:	01 23 45 678
Email:	test@email.com
Hosting admin:	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Create</b> <input style="background-color: #0070C0; color: white; border: none; font-weight: bold; padding: 2px 10px; border-radius: 5px; cursor: pointer; width: 100px; height: 30px; margin-left: 10px;" type="button" value="Create"/>	

b.eu so zaščitene s pravicami intelektualne lastnine družbe Datalab Tehnologije d.o.o.

- **Salutation:** odaberite zvanje (Mr, Ms.,...)
- **Name:** ime
- **Surname:** prezime
- **Telephone:** broj telefona
- **Email:** elektronsku adresu
- **Hosting admin:** selektujte ako je unesen kontakt odgovorno lice za prijem podataka za podešavanje pri aktivaciji licence na gostovanju

Kliknite na **Create**.

Sada možete uneseni kontakt uređivati sa klikom na **Edit**.

<b>Edit</b>	Ime
Merge	Priimek

Edit contact Ime Priimek

<input checked="" type="checkbox"/> Active	<input type="checkbox"/> Active	<a href="#">Set User Inactive</a>
Contact ID	1029516	
Title	g.	
Name	Ime	2
Middle		4
Family	Priimek	5
Tel	00000000	6
E-mail	testpartner@datalab.si	
Role		
Function		Function last changed on:
Area of work		
Web user ID	IMEPRI	<a href="#">Change password</a>
PANTHEON user	ID	
PANTHEON HOST	ID	
HelpDesk admin	<input type="checkbox"/>	
HelpDesk escalation	<input checked="" type="checkbox"/>	8
DEV site access	<input type="checkbox"/>	
PWA access	<input type="checkbox"/>	
Can view & create orders	<input type="checkbox"/>	
Can view & create invoices	<input type="checkbox"/>	
Can view finances	<input type="checkbox"/>	
Agrees with usersite conditions	Yes	
This user acts as authorised representative of this company	<input checked="" type="checkbox"/>	9
Allows referring of company data	No	
Allows referring of personal data	No	
AgroIT User	<input type="checkbox"/>	
AgroITPub User	<input type="checkbox"/>	
Language for websites	SI	10
<small>Used for remarks, DOM, release plan, video, etc. SIS site user interface always stays the same.</small>		
Hosting admin	<input checked="" type="checkbox"/>	11
<a href="#">Update data</a> <a href="#">Close</a>		

1 – korisnika možete postaviti kao neaktivnog (nije više zaposlen u preduzeću,...)

2 – izmena zvanja (G., Gđa., Gđica., Inž.,...)

3 – izmena imena

4 – izmena srednjega imena

5 – izmena prezimena

6 – izmena broja telefona

7 – izmena elektronske adrese

8 – označite, ako želite, da uneseni kontakt kreira zahteve za pomoć putem svog e-maila

9 – označite kontakt za odgovornu osobu u preduzeću (prima važna obaveštenja, npr. Korisničko ime i lozinku pri aktivaciji gostovanja)

10 – odaberite jezik koji će se korisniku prikazivati na korisničkim stranama itd.

11 – korisnika je potrebno označiti kao administratora za gostovanje pre nego što pošaljete molbu za kreiranje ugovora za gostovanje

Kada ste uredili podatke kliknete na **Update data** i zatim **Close**.

### Lokacije (Locations)

Na tabu **Locations** pod **End User Details** vam je na raspolaganju pregled svih lokacija koje ima stranka.

<a href="#">Contacts</a>	<a href="#">Locations</a>	<a href="#">Documents</a>	<a href="#">Transfe</a>
--------------------------	---------------------------	---------------------------	-------------------------

Add new location >> List all invoices for this user >>

Sa klikom na **Add new location** možemo kreirati novu lokaciju.

**Add new location**

Location name:	<input type="text"/>
Localisation:	Select localisation... <input type="button"/>
Database:	Select database... <input type="button"/>
Location type:	Select location type... <input type="button"/>
Time limited:	<input type="checkbox"/>
<input type="button" value="Add location"/>	
<input type="button" value="Close"/>	

**Location name:** Odaberemo ime lokacije

**Localisation:** Odaberemo lokalizaciju (obično RS)

**Database:** na raspolaganju je MS SQL

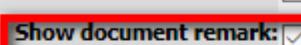
**Location type:** odaberite odgovarajuće (owned = vlastita, hosted = gostovanje, partner = partnerska, frozen = zamrznuta).

**Time limited:** vremenski ograničeno korišćenje lokacije

Kliknite na **Add location** i zatim **Close**. Kada osvežite stranicu pojavi se nova lokacija.

Sa klikom na **List all invoices for this user >>** se otvori spisak svih izdatih računa za korisnika. Sa klikom na broj računa nam se otvara isti. Možemo odabrati pregled računa:

- **License** – samo licence
- **Upgrades** – ugovor o nadogradnji
- **Show document remark** – prikaz napomena na dokumentima



Invoice ▾									
Invoice	Date	#	Item	Description	Qty.	Price	Discount		
Invoice: 1734000000177									
1734000000177	14.10.2016	1	PAPOOOSVL	Godišnji ugovor o nadogradnji za PANTHEON™	1.00	€ 692.37	€ 80.00		
= 21%*3297.00 = 692.37 godišnje									



Serial no.	Location	Total licences	PA Blocked	Time limited	Description	Server	LicType	Release lockdown
123456	Podjetje d.o.o.	9			Lokacija: SI; Upgrade: valo; Normal			
						Show invoice	MS SQL	Change server
						Edit location	Owned	1 (edit)

Na tabu lokacije nađemo glavne informacije o licencama za specifičnu stranku.

#### 1. **Serial no. (Serijski broj):**

Unikatni broj sačinjen od šest cifara koji je potreban stranci za registraciju programa.

#### 2. **Location (Lokacija):**

Naziv lokacije je u većini naziv preduzeća koje koristi licencu. Ne sme uključivati znakove sa kvačicom. Može se proizvoljno promeniti sa klikom na **Edit location**. Sa razliku od seriskog broja, naziv lokacije nije nužno

unikatan. To znači da stranka može imati isti naziv na različitim lokacijama. Naziv lokacije se korisniku ispisuje na PANTHEON™ ispisima. Stranka mora uneti naziv lokacije prilikom registracije programa (povlačenja licenci u bazu).

### 3. Total licences (Ukupan broj licenci):

U ovom polju se ispiše ukupan broj PANTHEON™ licenci na određenom serijskom broju.

### 4. Description (Opis):

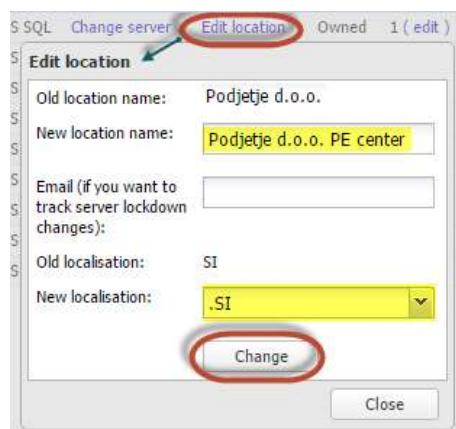
U polju opis su opisane 3 stvari. Lokalizacija (Localisation) označava na koju državu je postavljeno zakonodavstvo. Lokalizacija i ident licence moraju biti jednaki da bi licence radile.

Item	Description	Qty
PARSMF001	PANTHEON MF - licenca	1.00

Podatak „Upgrade: valid“ je podatak koji označava da je na specifičnom serijskom broju validan ugovor o nadogradnji dok **not valid** označava da nije. **Blocked** označava da je nadogradnja blokirana. Zadnji podatak govori da li je lokacija uobičajena (Normal) ili za testiranje (DEMO).

### 5. Edit location (Izmena naziva lokacije):

Sa klikom na **Edit location** možemo korisniku izmeniti naziv i/ili lokalizaciju lokacije. U slučaju da želimo zameniti naziv lokacije, ukućaćemo novi naziv u polje **New location name**. U slučaju da želimo izmeniti lokalizaciju, odaberemo je u drop down meniju i kliknemo na dugme **Change**. Lokalizaciju možemo izmeniti samo u slučaju ako nema licence na lokaciji. Ne možemo izmjeniti lokalizaciju iz RS u HR, ako su nam serijskom broju RS licence.



### 6. LicType (tip lokacije):

Postoje 4 različita tipa lokacija:

Owned – Stranka je licencu kupila i ima je lokalno podešenu (lokalni server). Za potrebe nadogradnje mora imati sklopljen ugovor o nadogradnji.

Hosting – Stranka ima licencu na gostovanju. Ažuriranje je na tom tipu lokacije sve vreme aktivno ali se po potrebi može blokirati.

Partner – partnerska licenca. Važeća je u vreme sklopljenog partnerskog ugovora. Kada se partnerstvo prekine, licenca se na tom serijskom broju blokira. Isto tako se blokira pristup do partnerskih strana (SIS). Nadogradnja je na tom tipu lokacije sve vreme aktivna te partner može nadograditi baze za testiranje.

Frozen – stranka može sa potpisom izjavom za zamrzavanje licenci, zbog poslovnih razloga, zamrznuti do 50% vrednosti licenci. Licence se prenose na frozen lokaciju, što znači da stranka licencu ne može koristiti, u isto vreme. Te licence ne ulaze u ukupnu vrednost licenci, što je osnov za izračunavanje vrednosti godišnjeg ugovora o nadogradnji.

## 7. Broj servera:

PANTHEON™ licence se izdaju za korišćenje na jednom serveru. U slučaju da stranka ima bar 10 licenci, (odnosno u protivvrednosti 10 SE licenci) može podneti zahtev za mogućnost korišćenja na više servera uz obrazloženje zbog čega tačno stranka ima ovu potrebu. Obrazloženje je potrebno navesti na dodatku za licencni ugovor koji se prosledi stranki nakon čega Datalab razmatra odobrenje zahteva. Stranki se može omogućiti upotreba na više servera i u slučaju kada ima manje od 10 licenci ako ima tvrde razloge za takvo korišćenje.

## 8. Release lockdown:

Kada se PANTHEON™ licence povuku u upotrebu, sistem identificuje server i onemogući upotrebu na drugom serveru. U slučaju da stranka menja server, potrebno je ukloniti vezu sa postojećim serverom. To radimo sa klikom na Release lockdown i klikom na delete na serveru koji želimo izbrisati.

Server name	SerialNo	IPAddress	Timeins	Cas	Delete
Streznik1	123456	111.111.111.11	11/19/2015 8:2...	9/1/2016 1:00:...	Delete
Streznik2	123456	123.123.123.12	7/13/2015 2:38...	9/1/2016 12:53...	Delete

## 9. PANTHEON™ licence:

Ovde su količinski navedene sve licence. Suma svih licenci mora biti jednak ukupnom broju licenci na određenom serijskom broju (tačka 3).

Klikom na šifru identa lokalnih licenci, možemo ih prebaciti na drugi serijski broj koji je istog tipa (owned/partner).

Licence history										
Serial no.	Location	Total licences	PA Blocked	Time limited	Description	Server	LeType	Release lockdown	Lastlock history	
883462	PODGETJE HOST	2			Localization: S0; Upgrade: valid; Normal	Show invoice	HS SQL	Change server	Edit location	Hosting 1
PASIF0001	Mobile PA - Serbiantive				Qty					
PASISE001	PANTHEON SE - licenca				1.00					
983504	PODGETJE d.o.o.	1			Localization: S0; Upgrade: valid; Normal	Show invoice	HS SQL	Change server	Edit location	Owned 1
PASISE001	PANTHEON SE - licenca				Qty					
					1.00					

Transfer licence from one location to another location

Transferring licence: PASISE001

From location: 983504-PODGETJE d.o.o.

To location: Select location...

Quantity: Select quantity...

Create transfer

Close

**Prenos licenci na drugu lokaciju (transferring license):** tip licence, koji ćemo prebaciti  
**From location:** serijski broj i ime lokacije gde se trenutno nalazi licenca

**To location:** odaberemo ime lokacije na koju želimo prebaciti licencu.

**Quantity:** odaberete broj licenci koji želite prebaciti

Kliknite na **Create transfer** i zatim **Close**.

Pod **Users > PANTHEON Users > Locations** vam je na raspolaganju pregled preduzeća po lokacijama.

The screenshot shows the dataLab Partners Site navigation bar with several dropdown menus. The 'Users' menu is expanded, showing 'PANTHEON Users' and 'Locations' (which is currently selected and highlighted in yellow). Other options under 'Users' include 'My Users', 'Accounts administration', 'Codes', 'Remote Support', 'Upgrade', and 'Deduplication'. To the right of the main menu, there's a grid of small thumbnail images representing different users or locations.

Otvori vam se novi prozor gde upišete početnih nekoliko slova od naziva preduzeća. Rezultati pretraživanja su prikazani na desnoj strani. Kliknute na željeno preduzeće i na spisku dole odaberite:

This screenshot shows a search interface titled 'User Location And Serial Number Management'. On the left, there's a text input field labeled 'Input first few letters of user's name:' containing the text 'nov'. To the right of this is a dropdown menu titled 'Please select user:' which lists four entries: 'NOVA', 'NOVA', 'NOVE', and 'NOVE'. Below this, there's a section titled 'Select appliance type' with a dropdown menu showing 'One company, more locations' as the selected option. A 'Show >>' button is located next to the dropdown. At the bottom of the screen, there's some small, partially visible text.

Izberete »One company, more locations«, da vam prikaže sve serijske brojeve preduzeća koje ste odabrali.

## User Location And Serial Number Management

Input first few letters of user's name:  Please select user:

One company, more locations  Show >>

one company with many locations: User VETPET d.o.o. List all invoices for this user >> Show licence state >> Add new location >> Location overview >>

Serial no.	Subject	Total Licenses	PA Blocked	Time limited	Description	Server			LicType						
97 [REDACTED]	[REDACTED]	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Owned					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Description</th> <th>Qty</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PASIRE001</td> <td>PANTHEON RE - licenca</td> <td>1.00</td> </tr> </tbody> </table>										Item	Description	Qty	PASIRE001	PANTHEON RE - licenca	1.00
Item	Description	Qty													
PASIRE001	PANTHEON RE - licenca	1.00													
97 [REDACTED]	[REDACTED]		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Frozen					
98 [REDACTED]	[REDACTED]	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Owned					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Description</th> <th>Qty</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PASIRE001</td> <td>PANTHEON RE - licenca</td> <td>1.00</td> </tr> </tbody> </table>										Item	Description	Qty	PASIRE001	PANTHEON RE - licenca	1.00
Item	Description	Qty													
PASIRE001	PANTHEON RE - licenca	1.00													
98 [REDACTED]	[REDACTED]	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Owned					
98E [REDACTED]	[REDACTED]	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Owned					
98F [REDACTED]	[REDACTED]	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Owned					
98G [REDACTED]	[REDACTED]	4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Frozen					
99 [REDACTED]	[REDACTED]	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	€ Localisation: SI; running on MS SQL server; upgrade valid;	Show Invoice	MS SQL	Change server	Edit location	Owned					
€ Localisation: SI; running on MS SQL server;										Show	MS	Change	Edit	.	

## Dokumenti (Documents)

Na ovom tabu vam je na raspolaganju pregled već kreiranih dokumenata za predučeće te mogućnost kreiranja novih (EULA, Auto UC).

### Izjava o automatskom fakturisanju ugovora o nadogradnji (Auto UC)

Vlasnici vlastitih licenci mogu prilikom obnove godišnjeg ugovora o nadogradnji dobiti bonus u visini od 15% vrednosti ugovora o nadogradnji ukoliko se odluče za potpisivanje Izjave o automatskom fakturisanju ugovora o nadogradnji u narednih 5 (pet) godina. Sa potpisom izjavom se obavezuju da će za svaku godinu u tom periodu umesto predračuna primiti račun umanjen za 15% bonusa.

Popunjenu i potpisanoj izjavu neophodno je poslati skeniranu na [info@datalab.rs](mailto:info@datalab.rs) odnosno na [prodaja@datalab.rs](mailto:prodaja@datalab.rs) a naknadno i u originalu na adresu Datalaba.

Ako stranka želi da prekine automatsko produžavanje ugovora o nadogradnji i ispostavljanje faktura, mora najkasnije 8 dana pre ispostavljanja nove fakture o tome pismeno obavestiti prodaju u Datalabu na e-mail [prodaja@datalab.rs](mailto:prodaja@datalab.rs).

Ako je fakturna već izdata, stranka je dužna da je plati a izmena se uzima u obzir pri sledećoj obnovi ugovora o nadogradnji. Automatizacija izdavanja faktura se aktivira u roku od jednog radnog dana od dana kada Datalab primi potpisanoj izjavu.

### EULA

Pri aktivaciji vlastite licence, potrebno je stranki poslati EULA (End User Licence Agreement) odnosno licencni ugovor u kojem se nalazi specifikacija kupljenih licenci zajedno sa serijskim brojevima.

EULA dokument se može kreirati u **End User Details** pod tabom **Documents** sa klikom na **Create>>**

**End user details**

<b>Company</b> PODJETJE d.o.o.	<b>Field of activity</b> 74.120 - Računovodske, knjigovodske in revizijske dejavnosti, davčno svetovanje
<b>Name 2</b> PODJETJE d.o.o.	<b>Telephone</b>
<b>Name 3</b>	<b>Fax</b>
<b>Address</b> Naslov 15	<b>Partner</b> DATALAB SI
<b>City</b> SI-1000 - LJUBLJANA	<b>Reference list</b> <input type="checkbox"/> Partner is not on the reference list!
<b>VAT #</b> 11144588	<b>Multi-year UC</b> Multi-year UC was disabled!
<b>Accounting</b> Yes	<b>Follow company activity</b> <input type="button" value="Enable"/>
<b>USD</b> No	<b>eInvoices</b> No

Contacts Locations **Documents** Transfer Partner changes Active licences Upgrade

Create temporary or activate official documents

**Create >>** Activate >>

U prozoru koji vam se otvori, na spisku odaberete EULA i kliknete **Next>>**.

**Create Document**

Choose document:

EULA

**Next>>**

Odaberete željeni jezik i kliknete **Next>>**.

**Create Document**

Choose language:

Slovenija / Slovenia

Slovenija / Slovenia

Angleško / English

Hrvatska / Croatia

**Srpsko / Serbian**

Bosansko / Bosnian

Makedonsko / Macedonian

Črna gora / Montenegro

Pronađite svoje ime na spisku korisnika i označite za slanje dokumenata, zatim kliknete [Next>>](#).

Create Document

Select temp document recipients (**Note: You can also download this document later on end user details!**):

Send to	Person	E-mail
<input checked="" type="checkbox"/>	Jasmina Kozinc	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Administrator	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Atrej Gognjavec	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	ime in priimek	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Irena Čeh	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Iwona Bagieńska	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Jurij Mastnak	testpartner@datalab.si
<input type="checkbox"/>	Kristjan Antonovič	testpartner@datalab.si

[Next>>](#)

Pojavice se obaveštenje da je dokument poslat. Ako ne primite e-mail sa EULA dokumentom u roku od 15 minuta, obratite se za pomoć na [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si).

Create Document

**For end user PODJETJE d.o.o. EULA document was send.**

Document will be sent to: Jasmina Kozinc

*Note: Document will be sent in 15 minutes. If you don't received the document in 15 minutes please send mail on pomoc@datalab.si*

Kada primite dokument na svoj e-mail, na zadnjoj strani ga potpišite (sa digitalnim potpisom ili svojeručno) te ga pošaljite stranki. Stranka licencni ugovor ne treba potpisivati jer ga prihvata pilikom instalacije programa.

#### Aktivne licence (Active Licences)

Licence možemo prikazati u odnosu na filtere:

- SVE (All licenses),
- RLGS, TESTNE (Trial licenses),
- UNAJMLJENE (Hosted licenses),
- PARTNERSKE (Partner licenses),
- LOKALNE (Owned licenses),
- ZAMRZNUTE (Frozen licenses).

Active licences					
Type:	Item	Qty	Price	In	Total
All licences	PARSME001	7	1099	EUR	7693
RLGS licences	PARSSE001	5	799	EUR	3995
Trial licences					<b>11688</b>
Hosted licences					
Partner licences					
Owned licences					
Frozen licences					

Link **Edit locations >>** je kratica do funkcije **Locations** u podmeniju Users.

Sa klikom na **List all invoices for this user >>** otvor i vam se spisak svih računa vezanih za korisnika.

### Ugovori o nadogradnji (Upgrade contracts)

Pod tabom Upgrade contracts možete proveriti podatke o važenju ugovora o nadogradnji i podatke o ugovoru o nadogradnji od kupovine licenci pa nadalje.

	Contacts	Locations	Documents	Active licences	Upgrade contracts	Extra data	Upgrades	Licence history
<b>Upgrade contracts</b>								
	Invoice	Type	Qty	Inv. date	Valid from	Valid to	Days diff	
#	0530000001525	Licence purchase	2.0000	22.09.2005	26.09.2005	26.12.2005		
#	0630000000014	Yearly UC	1.0000	05.01.2006	26.12.2005	26.12.2006	0	
#	0630000002206	Yearly UC	1.0000	27.12.2006	26.12.2006	26.12.2007	0	
#	0730000002260	Yearly UC	1.0000	28.12.2007	26.12.2007	25.12.2008	0	
#	0930000000048	Yearly UC	1.0000	09.01.2009	26.12.2008	26.12.2009	1	
#	1030000000919	Yearly UC	1.0000	13.01.2010	13.01.2010	13.01.2011	18	
#	1130000001161	Yearly UC	1.0000	16.03.2011	13.01.2011	13.01.2012	0	
#	1230000000748	Yearly UC	1.0000	13.01.2012	13.01.2012	12.01.2013	0	
#	1330000000822	Yearly UC	1.0000	16.01.2013	13.01.2013	13.01.2014	1	
#	1430000000986	Yearly UC	1.0000	22.01.2014	21.01.2014	21.01.2015	8	
#	1530000000858	Yearly UC	1.0000	07.01.2015	21.01.2015	21.01.2016	0	
#	1630000001021	Yearly UC	1.0000	20.01.2016	16.12.2015	15.12.2016	-36	
	Ident	Naziv	Qty	Price	Discount			
	PAPOOSVL	Letna osveževalna pogodba za PANTHEON™	1.000...	9957.58	-50%			
		= 17%*58574.00 = 9957.58 letno						
	PAPOBON	Bonus za neprekinjeno OP	-1.00...	1493.637	-50%			
		Bonus za neprekinjeno osveževanje (16.12.2015 - 16.12.2016) : 15% vrednosti pogodbe. Podrobnosti v opombi naročila!						

**Invoice** – je broj računa ugovora o nadogradnji

**Type** – je vrsta ugovora o nadogradnji

**Qty** – količina

**Inv. date** – datum računa

**Valid from** – početak važenja ugovora o nadogradnji

**Valid to** – datum isteka ugovora o nadogradnji (podatak u ovoj koloni, u zadnjem redu, je podatak o isteku trenutno validnog ugovora o nadogradnji – do tog datuma je potrebno produžiti (platiti ponudu) ugovor o nadogradnji u slučaju da od stranke nismo primili potpisano izjavu za automatsko fakturisanje ugovora o nadogradnji)

**Days diff.** – broj dana od isteka ugovora o nadogradnji i početka beleženja istorijske vrednosti

Klikom na + se prikaže identi na izdatom računu.

## Nadogradnja (Upgrades)

Na ovom tabu vam je na raspolaganju pregled važenja ugovora o nadogradnji po serijskim brojevima. Podatak o važenju možete naći pod Upgrade contract (is valid – je važeći, has expired – je istekao).

Serial#	Current build	Upgrading to build	Upgrade contract	Files to be transferred	
Serial#: 123456 SI-	Current build	Upgrading to build	View upgrade history >>	Upgrade contract is valid	Files to be transferred
Serial#: 123457 -SI	Current build	Upgrading to build	View upgrade history >>	Upgrade contract is valid	Files to be transferred
Serial#: 123458 -SI-	Current build	Upgrading to build	View upgrade history >>	Upgrade contract has expired	Files to be transferred

## Izmena serijskog broja (Change serial)

Sa klikom na **Users > PANTHEON Users > Change serial** korisniku po potrebi menjate serijski broj nakon prenosa licence.

- PANTHEON Users
- Accounts administration
- Codes
- Remote Support
- Upgrade
- Deduplication
- My Users
- Locations
- Change serial
- Change partner
- Who's client is
- Users DB
- Reference list
- Username reservations
- View

U prvi kvadrat upišete serijski broj prvog preduzeća, u sljedeći kvadrat novi serijski broj drugog preduzeća. U treći kvadrat je potrebno upisati razlog za izmenu (**Reason for change**), koji je obavezan podataka da bi na osnovu toga proverili opravdanost upotrebe alata. Zatim kliknete na **Change**. U tabeli ispod su prikazane zamene serijskih brojeva.

Change serial number for user									
Enter existing serial number that you wish to change:									
Enter new serial number:									
Reason for change (mandatory: input a descriptive and full reason for serial number change, so we'll know it's not a copyright infringement):									
<input type="button" value="Change"/>									
My changes									
#	Old serial	New serial	Active	Issue by	Int. IP	Issue date	Upd. IP	Upd.date	Reason
98	99999999	99999999	F	SL-PANTHEON	109.151.100.100	28.07.2010 04:45:23,0799		28.07.2010	Prenos licence
98	99999999	99999999	F	SL-PANTHEON	213.151.100.100	30.05.2006 133.111.88.207		30.05.2006	Prenos base iz računalovskoga servisa k stranki.

## Čija je stranka? (Who's client is)

Pri unosu nove stranke, može vam se pojaviti obaveštenje da je ta stranka već u sistemu i da je prva prodaja već završena. To znači da stranka mora potpisati [prelaznu izjavu](#) ako želite za nju izraditi ponudu.

Čija je ta stranka možete proveriti pod **Users > PANTHEON Users > Who's client is**

The screenshot shows a navigation menu for 'PANTHEON Users'. The 'Who's client is' option is highlighted with a yellow arrow pointing to it. The menu also includes options like 'My Users', 'Locations', 'Change serial', 'Change partner', 'Users DB', 'Reference list', 'Assign users', 'Feedback report', and 'Username reservations'.

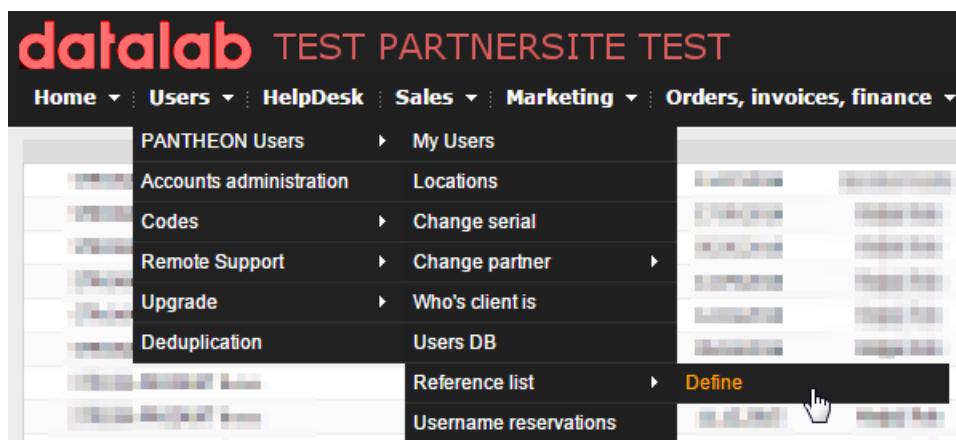
Otvoriće vam se novi prozor sa spiskom svih upisanih preduzeća, koje već imaju licence, prema kratkom, dugom nazivu i partneru sa kojim stranka sarađuje. Stranku možete sada pronaći tako što u polje na početku kolone upišete nekoliko slova naziva preduzeća (**kratki naziv – Short name, dugi naziv – Long name, partner - Partner**).

The screenshot shows a search interface titled 'End-user Partner Changes'. It has a search bar labeled 'Enter few letters of user's name:' and a table below it. The table has columns: 'Short name', 'Long name', and 'Partner'. There are two rows of data:

Short name	Long name	Partner
	podjetje d.o.o.	
PODJETJE d.o.o.	PODJETJE d.o.o.	DATALAB SI
PODJETJE d.o.o.	PODJETJE d.o.o.	DATALAB SI

## Referentna lista (Reference list)

Referentna lista je spisak PANTHEON™ korisnika koji su se složili da ih uvrstimo na listu zadovoljnih korisnika. Tu listu (vaših korisnika) možete videti na putanji: **Users > PANTHEON Users > Reference List > Define**



U prozoru koji vam se otvoru upišite prva dva slova vašeg preduzeća, odaberite na spisku i kliknite na **>>** odnosno **Export to XLS**.

Edit reference list for partner

Check those users, that should be shown on the reference list

Input first few letters of partner's name:  Please select partner:

>>

Ako kliknete na **>>** prikazće vam se spisak svih vaših korisnika, kod kojih možete slučajnim odabirom selektovati kvadratič sa kojim potvrdite da će preduzeće biti na referentnoj listi.

Edit reference list for partner

Check those users, that should be shown on the reference list

Input first few letters of partner's name:  Please select partner:

>>

Show?	User	Partner
<input checked="" type="checkbox"/>		DATALAB SR
<input type="checkbox"/>		DATALAB SR
<input type="checkbox"/>		DATALAB SR

## Uređivanje korisnika (Accounts Administration)

The screenshot shows the dataLab Partners Site navigation bar with several dropdown menus: Home, Users, HelpDesk, Sales, and Marketing. Under the 'Users' menu, there is a sub-menu titled 'PANTHEON Users' which includes 'Accounts administration', 'Codes', 'Remote Support', 'Upgrade', and 'Deduplication'. The 'Accounts administration' option is highlighted with a mouse cursor.

Ovde možete pretraživati i uređivati korisnike. Možete tražiti po imenu preduzeća (**Search by company name**) ili po e-mailu (**Search by mail**).

The screenshot shows the 'Accounts administration' search interface. At the top, there are two search fields: 'Search by company name:' and 'Search by mail:'. Below these fields is a dropdown menu showing search results for 'nov': 'nov@dataLab.si', 'nov@dataLab.com', 'nov@dataLab.net', and 'nov@dataLab.it'. The third result, 'nov@dataLab.net', is highlighted. Below the search results is a table header with columns: Name/Surname, Web User ID, Active, Mail, and Modify. A single row of data is shown: Name/Surname: nov@..., Web User ID: nov@..., Active: checked (indicated by a red box), Mail: testpartner@dataLab.si (with a red circle around the 'Modify' link), and a timestamp: 2015-07-01 10:11:20. Below the table is a message: 'Displaying 1 - 1 of 1'. At the bottom of the page, there is a form for adding a new user, with fields for Salutation, Name, Surname, Telephone, Email, and Hosting Admin, all enclosed in a red box.

Klikom na preduzeće na spisku, prikažu vam se svi kontakti koji su upisani za odabranu preduzeću. Kontakte možete ovde označiti kao aktivne ili neaktivne te sa korištenjem **Modify** izmenite podatke o e-mail-u. Možete dodati i nove kontakte.

Sa ovim alatom proverite da li imate greškom upisan svoj e-mail između kontaktima od neke stranke. U tom slučaju se kod kreiranja zahteva za pomoć na [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si) zahtev može generisati za pogrešno preduzeće. U slučaju da ima probleme neka od vaših stranaka sa kreiranjem zahteva za pomoć, sa ovim alatom se može proveriti gde je sve određena adresa zabeležena.

## Blokiranje nadogradnje za korisnika (Upgrade blockade)

Ako želite određenog korisnika da sprečite da nadograđuje PANTHEON™ na višu verziju programa (npr. blokada nadogradnje korisnika na gostovanju, jer još niste testirali svoje ARES postupke), možete postaviti blokadu nadogradnje.

**Users > Upgrade > Upgrade blockade**

The screenshot shows a navigation bar with links: Home, Users, HelpDesk, Sales, Marketing, Orders, inv. Below this, a sidebar lists categories: PANTHEON Users, Accounts administration, Codes, Remote Support, Upgrade, Deduplication, DATA LAB BA, DATA LAB AGRO SI d.o.o., DATA LAB SI, DATA LAB BA, DATA LAB AGRO SI d.o.o., DATA LAB RO, and DATA LAB AGRO SI d.o.o. A dropdown menu is open under 'Upgrade': New Opportunities, Accounts administration, Codes, Remote Support, Upgrade, Deduplication, Upgrades non-expired, Upgrade blockade (highlighted in yellow), Executed upgrades, Suspicious upgrades, Upgrades for build, and Invoiced <> Locations.

Odaberite partnera (sebe) i zatim odgovarajuću verziju PANTHEON™-a za nastavak.

The screenshot shows a search interface with fields: Partner (DIART & LIGHT ORCHESTRA [DATALAB SR - SIS2]), For version (PANTHEON 5.5), and a dropdown menu showing options: any version but RLGS licencing (selected), PANTHEON 4.5, PANTHEON 5.0, and PANTHEON 5.5. Below the dropdown is a footer note: 'Pravno obvestilo splošno uporabništvo: ...'. At the bottom of the page is a copyright notice: 'Vse pravice so pridržane. Obvestilo se nanaša na začetno stran in vse podstrani spletnega portala https://partner.datalab.eu'.

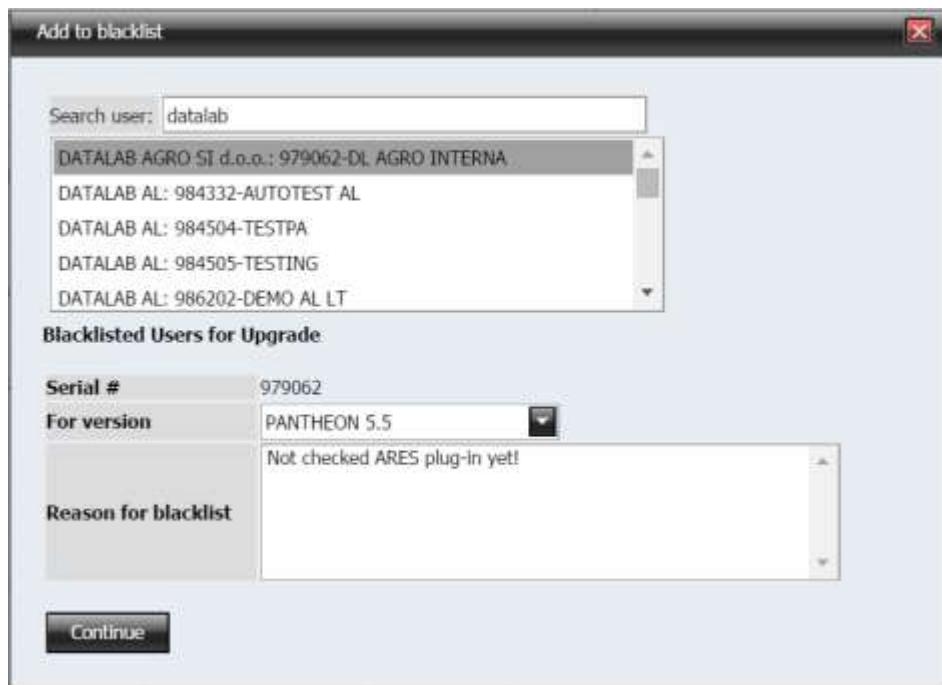
Prikazaće se spisak korisnika.

<input type="checkbox"/>	Andrej Mertelj	995316	RLS
<input type="checkbox"/>	Andrej Mertelj	995317	RLS
<input type="checkbox"/>	gdč. Alenka Porenta	997399	RLS
<input type="checkbox"/>	g. Nedim Pašić	996198	RLS
<input type="checkbox"/>	g. Nedim Pašić	995637	RLS
<input type="checkbox"/>	G. Gaber Cerle	996834	RLS

**Add blockade**   **Remove blockade**   **Show history**

The user you'll add will not be able to upgrade software until removed from the blacklist.  
VERSION = 4.5, 5.0, 5.5: Upgrade is blacklisted on LOCATION, so be sure to blacklist all locations for this user  
VERSION = RLS: Upgrade is blacklisted on USER, so blacklisting one location for this user is enough

Kliknite **Add blockade**.



Odaberite korisnika kojeg želite blokirati, ponovo odaberite odgovarajuću verziju PANTHEON™-a i upišite razlog za blokadu. Taj razlog će se ispisati korisniku pri pokušaju nadogradnje.

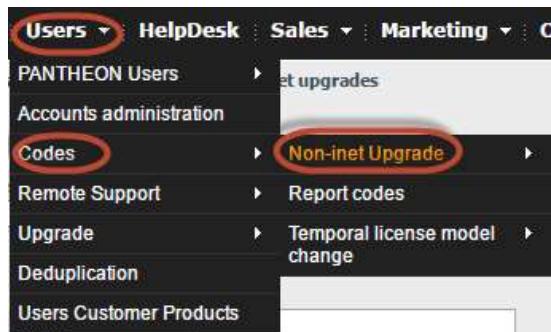
Kliknite **Continue** i korisniku je već blokirana nadogradnja.

Blokada se odstrani tako što kliknete na okvir ispred stranke kojoj želite odblokirati nadogradnju i kliknete na dugme **Remove blockade** dole levo.

## Kodovi (Codes)

### Kod za upotrebu PANTHEON™-a bez interneta (Non-inet Upgrade)

Za korisnike koji koriste PANTHEON™ lokalnu licencu a nemaju vezu sa internetom, jednom godišnje je potrebno uneti kontrolni kod za nastavak sa radom. Alat za dobijanje koda nađete na: **Users > Codes > Non-inet Upgrade**.



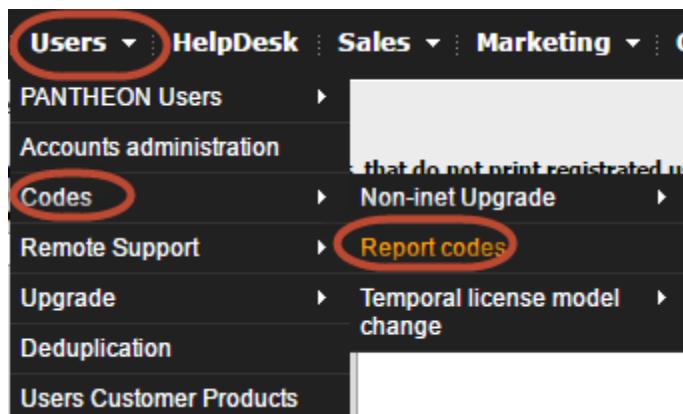
Program kod korisnika prikaže podatke koje je potrebno uneti u polja za unos:

This screenshot shows a form titled 'Get temp. upgrade code'. It includes a search bar labeled 'Filter users by end-user name:' with a clear button. Below it is a 'Get' button. The main area contains several input fields: 'Enter current build:' (yellow background), 'Enter build you wish to upgrade to:' (yellow background), 'Enter user's VAT number:' (yellow background), 'Enter control number:' (yellow background), and 'Enter server ID(optional):' (white background). At the bottom is a large red-bordered 'Get temp. upgrade code' button.

Sa klikom na **Get temp.upgrade code** sistem vam generiše kod koji posredujete korisniku da ga unese u program kako bi nastavio sa radom.

### Kodovi za ispise (report codes)

Korisnik ima mogućnost da sa ispisa koji koristi ukloni prikaz firme koja koristi PANTHEON™ koji se naazi sa leve strane ispisa. Mogućnost može koristiti na svojih 10 različitih oblika ispisa. Partneru javi broj ispisa. Partner ide na **Users > Codes > Report codes**:



Odabere stranku i otvori se donja forma. Klikne na **Create report code**.

Disabled registered user printing on reports

Each location can have up to ten (10) reports, that do not print registered user on reports

Input first few letters of user's name: Please select user:

njiva NJIVA d.o.o.[JAMADA SKUPINA, d.o.o.]

>>

Serial	Max Codes	Curr. Status	Edit Max Val.	Add report
989509-Njiva d.o.o.	Maximum number of disabled reports: 10	No report code for this location	Edit max value >>	<a href="#">Create report code &gt;&gt;</a>
Report		Disabling code	No data to display	

Otvori se nova forma za unos ispisa.

Edit Max Val. Add report

Edit max value >> Create report code >>

[Create report code >>](#)

Create report code

Disabled registered user printing on reports

Report ID:

Create report code

Nakon klika na **Create report code** se generiše kod koji se upiše u program.

Disabled registered user printing on reports

Each location can have up to ten (10) reports, that do not print registered user on reports

Input first few letters of user's name: Please select user:

njiva NJIVA d.o.o.[JAMADA SKUPINA, d.o.o.]

>>

Serial	Max Codes	Curr. Status	Edit Max Val.	Add report
989509-Njiva d.o.o.	Maximum number of disabled reports: 10		Edit max value >>	<a href="#">Create report code &gt;&gt;</a>
Report		Disabling code		
A12		4F65		

## Deduplication (uklanjanje duplikata)

Ovo je alat koji koristimo kada želim odabratи dupliran unos i udružiti podatke sa pravilno unesenim preduzećem. Ovaj alat vam dozvoljava odabratи samo duplirane unose, koje će DATALAB udružiti i izbrisati dupli unos.



Odaberemo način filtriranja (po nazivu – By Name2, po PIBu – By Vat (acCode), po delu naziva – By part of acSubject) i kliknemo **Show**:

A screenshot of the 'Clear Duplicate Subjects' search interface. It shows a dropdown menu for 'Choose filter' with three options: 'By Name2', 'By Vat (acCode)', and 'By part of acSubject'. The 'By Name2' option is selected and highlighted with a red circle. Below the dropdown are buttons for 'Show', 'Merge', and 'Delete'. At the bottom, there are page navigation buttons and a 'Merge' button.

Na spisku odaberemo dupliran unos. Selektujemo oba preduzeća. Kao što vidimo razlikuju se po podatku o PIB-u. Oba preduzeća proverimo, proverimo i da li su kod nekog preduzeća kreirani dokumenti i aktivirane licence. U tom slučaju moramo kao glavni subjekt odabratи preduzeće sa licencama, nepravilne podatke ispravimo ručno u EndUser Details.

Clear Duplicate Subjects									
Choose filter: By Name2 Show									
acSubject	acName2	acName3	acAddress	acPost	acCountry	acCode	acPhone	acFax	acEmail
<input checked="" type="checkbox"/> ARON d.o.o.	ARON FOTOGRAFIA IN MARKETING LUBLJANA d.o.o.		Cesta na Štovi 49	SI-1330	Slovenija	75504662	(01) 423 98 00		
<input checked="" type="checkbox"/> ARON d.o.o.	ARON FOTOGRAFIA IN MARKETING LUBLJANA d.o.o.		Cesta na Štovi 49		Slovenija	49440772	(01) 423 98 00		

Kada proverimo koji od subjekata je pravilno unesen, kod duplog kliknemo na **Fill acMaster**.

A screenshot of the 'Clear Duplicate Subjects' search results table. It shows two entries for 'ARON d.o.o.'. The 'Fill acMaster' button is located at the bottom right of the table area.

Sačuvaće se preduzeće sa poreskom brojem 75584662, duplirani unos će biti izbrisano.

Ako želimo udružiti podatke oba subjekta, isto tako selektujemo oba duplirana preduzeća i kliknemo na **Merge** na dnu strane:

A screenshot of the 'Clear Duplicate Subjects' search results table. It shows three entries: 'Elan Inventa d.o.o.', 'ELAN INVENTA, d.o.o.', and 'ELEKTROTEHNIKA JOŽE MIKOŠIĆ'. The 'Merge' button is located at the bottom right of the table area, with a red circle drawn around it.

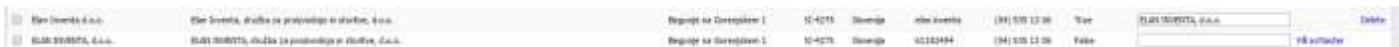
Pojavljeće vam se novi prozor u kojem odaberete pravilne podatke i kliknete na **Merge**.

**Merge Details**

**Merge** Cancel

Master Record	<input type="radio"/> Elan Inventa d.o.o.	<input checked="" type="radio"/> ELAN INVENTA, d.o.o.
acName2	<input type="radio"/> Elan Inventa, družba za proizvodnjo in storitve, d.o.o.	<input checked="" type="radio"/> ELAN INVENTA, družba za proizvodnjo in storitve, d.o.o.
acName3	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
acAddress	<input checked="" type="radio"/> Begunje na Gorenjskem 1	<input type="radio"/> Begunje na Gorenjskem 001
acPost	<input checked="" type="radio"/> SI-4275	<input type="radio"/> SI-4275
acCountry	<input checked="" type="radio"/> Slovenija	<input type="radio"/> Slovenija
acCode	<input type="radio"/> elan inventa	<input checked="" type="radio"/> 61182494
acPhone	<input checked="" type="radio"/> (04) 535 13 06	<input type="radio"/> 028879780
acFax	<input checked="" type="radio"/> (04) 535 13 34	<input type="radio"/>
acActivityCode	<input type="radio"/> 36.400	<input checked="" type="radio"/> 32.300

U prozoru **Master acSubject** će vam se automatski popuniti naziv dupliranog preduzeća.



# Pravila partnerske saradnje

## Partnerski kanal

Menadžer partnerskog kanala je odgovoran za rad sa partnerima. Možete nam se obratiti u slučaju pitanja i problema, za pomoć kod prodajnih i administrativnih postupaka ili sa predlozima za dalju saradnju.

### Zoran Nestorović

Menadžer partnerskog kanala

[zoran.nestorovic@datalab.rs](mailto:zoran.nestorovic@datalab.rs)

+381 60 83 21 009

## Korisni linkovi

Korisničke strane: <https://usersite.datalab.eu/>

Web strana Datalab: <http://www.datalab.rs/>

Korisnički forum: <https://usersite.datalab.eu/Forum/tqid/125/language/sr-Latn-CS/Default.aspx>

Izjave i obrasci: [ftp://ftp.datalab.rs/marketing/Izjave\\_i\\_obrasci/](ftp://ftp.datalab.rs/marketing/Izjave_i_obrasci/)

Link do ugovora: <http://www.datalab.rs/cene-i-funkcionalnosti/cesta-pitanja/#ugovori>

Datoteke za instalaciju PANTHEON™-a: <ftp://ftp.datalab.rs/demo/>

Help Desk aplikacija: <https://partner.datalab.eu/HelpDesk.aspx>

## Obaveze PARTNERA vezane na TEAM

### Obaveze PREMIUM PARTNERA

1. PREMIUM PARTNER mora da imenuje bar jedno lice, u nastavku »PA prodavac«, namenjeno aktivnoj prodaji programske opreme DATALAB PANTHEON™. PA prodavac treba u okviru DATALAB akademije steći sertifikate namenjene prodavcima i istovremeno voditi računa o obnovi istih. Sertifikati su navedeni na DOM-u.
2. PREMIUM PARTNER mora da imenuje bar dve osobe sa statusom »PA Senior Consultant« koje će činiti tim PREMIUM PARTNERA sa vrhunskim znanjem u oblasti poslovno-informacionih sistema i tehničke implementacije. Ova dva člana, ili više njih, trebaju u okviru DATALAB akademije, zajedno kao tim, steći sertifikate za sve obavezne module DATALAB PANTHEON™ programske opreme sa minimalnim osupehom od 75% za svaki modul za koji se kao članovi tima opredelje za sertifikaciju, čime se stiče zvanje »PA Senior Consultant« iz određene oblasti – modula. Takođe, PREMIUM PARTNER mora voditi računa o obnovi sertifikata za svoje članove tima. Obavezni i izborni moduli su navedeni na DOM-u.
3. PREMIUM PARTNER mora da obezbedi bar tri različita, gore navedena lica, koja su već stekli neophodne sertifikate – kao preduslov potpisivanju ovog ugovora. PREMIUM PARTNER navedena lica prijavljuje DATALAB-u putem portala DATALAB PARTNER SITE i za njih redovno plaća članarinu koja je određena u Dodatku 1. U Dodatku 1 ugovorne strane na godišnjem nivou određuju plan osposobljavanja. Neispunjavanje dinamike plana osposobljavanja zadržava isplatu obračuna provizije. Premium Partner je dužan da kod DATALAB-a evidentira SVAKOG člana tima koji se bavi prezentacijom, prodajom, implementacijom i/ili podrškom programskog paketa DATALAB PANTHEON™. Pod evidentiranjem se podrazumeva da svaki takav član tima mora biti sertifikovan od strane DATALAB-a i uredno registrovan na PARTNER SITE-u.
4. PREMIUM PARTNER, zajedno sa DATALAB-om, priprema godišnji plan prodaje koji se usvaja aneksom uz ovaj ugovor za svaku pojedinačnu poslovnu godinu (DATALAB poslovna godina traje od 01.jula tekuće do 30.juna naredne kalendarske godine). Minimalni plan za obezbeđivanje statusa PREMIUM PARTNERA određuje se na godišnjem nivou u Dodatku 1 .
5. PREMIUM PARTNER je dužan da redovno izveštava o svojim prodajnim aktivnostima na način, kao što je određen u DOM-u (Datalab operativnim uputstvima) i uz korišćenje DATALAB-ovog CRM sistema.

- 6 PREMIUM PARTNER će vršiti aktivnu prodaju programskog paketa DATALAB PANTHEON™. Na nivou poslovne godine se u Dodatku 1 određuje detaljan plan prodajnih kampanja, namenjenih sticanju novih prodajnih prilika. Ispunjavanje tog plana uslov je za isplatu obračuna provizije.
- 7 PREMIUM PARTNER može sa korisnikom da zaključi ugovor o podršci, koji detaljnije određuje izvođenje usluga, povezanih sa implementacijom i održavanjem programskog paketa DATALAB PANTHEON™. Ukoliko sa takvim ugovorom između PREMIUM PARTNERA i korisnika nije drugačije dogovoren, važe odredbe iz Opštih uslova usluga ServiceDesk za programski paket DATALAB PANTHEON™.
- 8 PREMIUM PARTNER je dužan da korisnike, već u fazi ponude, upozna kako sa licencnim ugovorom, tako i sa ugovorom o nadogradnji za programski paket DATALAB PANTHEON™. PREMIUM PARTNER je dužan da DATALAB-u prijavi sva eventualna kršenja licencnog ugovora ili ugovora o nadogradnji.
- 9 Ukolio PA CONSULTANT želi da nastupi u više od jedne PARTNERSKE firme, tj. u više od jednog PARTENRSKOG tima, to može učiniti tako što će ga PARTNERSKA firma kod koje želi da nastupi navesti na [Izjavi o prijavi članova](#) tima na kojoj PARTNERSKE firme inače dostavljaju DATALAB-u spisak članova tima koji se zahtevaju tačkama 3.1.1 i 3.1.2 u ugovoru. Izjava o prijavi članova tima mora biti ispravno popunjena, potpisana od strane svih članova tima, potpisana od strane direktora PARTNERSKE firme i overena pečatom. Jedan PA CONSULTANT može nastupati u najviše 2(dve) PARTNERSKE firme i u tom slučaju mora biti naveden na [Izjavi o prijavi članova tima](#) kod oba PARTNERA. PA CONSULTANT-u pripada jedna MF članska partnerska licenca u svojoj primarnoj PARTENRSKOJ firmi. U skladu sa ovom tačkom Ugovora, dve različite PARTNERSKE firme koje međusobno sarađuju mogu steći minimum koji se tiče obaveznih sertifikata.

## Obaveze PARTNERA

- 1 PARTNER mora da imenuje bar jednu osobu sa statusom »PA Senior Consultant« koja će činiti PARTNEROV tim sa vrhunskim znanjem u oblasti poslovno-informacionih sistema i tehničke implementacije. Svi članovi tima PARTNERA trebaju, zajedno kao tim, steći sertifikate za sve obavezne module DATALAB PANTHEON™ programske opreme sa minimalnim osupehom od 75% za svaki modul za koji se kao članovi tima opredеле za sertifikaciju, čime se stiče zvanje »PA Senior Consultant« iz određene oblasti – modula. Takođe, PARTNER mora voditi računa o obnovi sertifikata za svoje članove tima. Obavezni i izborni moduli su navedeni na DOM-u.
- 2 PARTNER mora da obezbedi bar jedno, gore navedeno lice, i da ga unese preko portala DATALAB PARTNER SITE i da za njega, tj. ceo tim, redovno plaća članarinu koja je određena u Dodatku 1. Partner je dužan da kod DATALAB-a evidentira SVAKOG člana tima koji se bavi prezentacijom, prodajom, implementacijom i/ili podrškom programskog paketa DATALAB PANTHEON™.  
Pod evidentiranjem se podrazumeva da svaki takav član tima mora biti sertifikovan od strane DATALAB-a, uredno registrovan na PARTNER SITE-u. U Dodatku 1 ugovorne strane na godišnjem nivou određuju plan osposobljavanja. Neispunjavanje dinamike plana osposobljavanja zadržava isplatu obračuna provizije.
- 3 PARTNER, zajedno sa DATALAB-om, priprema godišnji plan prodaje koji se usvaja aneksom uz ovaj ugovor za svaku pojedinačnu poslovnu godinu (DATALAB poslovna godina traje od 01.jula tekuće do 30.juna naredne kalendarske godine). Minimalni plan za obezbeđivanje statusa PARTNERA određuje se na godišnjem nivou u Dodatku 1.
- 4 PARTNER je dužan da redovno izveštava o svojim prodajnim aktivnostima na način, kao što je određen u DOM-u i uz korišćenje DATALAB-ovog CRM sistema.
- 5 PARTNER može kao podrška sa korisnikom da zaključi ugovor koji detaljnije određuje izvođenje usluga, povezanih sa implementacijom i održavanjem programskog paketa DATALAB PANTHEON™. Ukoliko sa takvim ugovorom između PARTNERA i korisnika nije drugačije dogovoren, važe odredbe iz Opštih uslova usluga servicedesk za programski paket DATALAB PANTHEON™.

- 6 PARTNER je dužan da korisnike, već u fazi ponude, upozna kako sa licencnim ugovorom, tako i sa ugovorom o nadogradnji za programski paket DATALAB PANTHEON™. PARTNER je dužan da DATALABU javi sva eventualna kršenja licencnog ugovora ili ugovora o nadogradnji.
- 7 Ukolio PA CONSULTANT želi da nastupi u više od jedne PARTNERSKE firme, tj. u više od jednog PARTENRSKOG tima, to može učiniti tako što će ga PARTNERSKA firma kod koje želi da nastupi navesti na Izjavi o prijavi članova tima na kojoj PARTNERSKE firme inače dostavljaju DATALAB-u spisak članova tima koji se zahtevaju tačkama 3.1.1 i 3.1.2. Izjava o prijavi članova tima mora biti ispravno popunjena, potpisana od strane svih članova tima, potpisana od strane direktora PARTNERSKE firme i overena pečatom. Jedan PA CONSULTANT može nastupati u najviše 2(dve) PARTNERSKE firme i u tom slučaju mora biti naveden na Izjavi o prijavi članova tima kod oba PARTNERA. PA CONSULTANT-u pripada jedna MF članska partnerska licenca u svojoj primarnoj PARTENRSKOJ firmi. U skladu sa ovom tačkom Ugovora, dve različite PARTNERSKE firme koje međusobno sarađuju mogu stići minimum koji se tiče obaveznih sertifikata.

## Sertifikacija

Partneri moraju u okviru redovno zaposlenih osigurati bar dva člana TEAM-a (PREMIUM) odnosno bar jednog člana TEAM-a (PARTNER), koji trebaju u okviru DATALAB akademije, zajedno kao tim, stići sertifikate za sve obavezne module DATALAB PANTHEON™ programske opreme sa minimalnim uspehom od 75% za svaki modul za koji se kao članovi tima opredеле za sertifikaciju, čime se stiče zvanje »PA Senior Consultant« iz određene oblasti – modula. PREMIUM PARTNER mora, pored gore dva pomenuta, da imenuje bar jedno lice, u nastavku »PA prodavac«, namenjeno aktivnoj prodaji programske opreme DATALAB PANTHEON™, koje mora posedovati sertifikat namenjen prodavcima, takođe sa minimalnim statusom »PA Senior Consultant« (75% uspešnosti).

Sertifikat važi 24 meseca. Nakon isteka sertifikata, partneri moraju obnoviti sve sertifikate kako bi ispunili minimalne uslove koji su predviđeni partnerskim ugovorom te detaljno objašenji u DOM-u, ukoliko žele da zadrže status partnerstva.

Za sticanje statusa »PA Senior Consultant«, potrebno je dostići minimalno 75% od 100% zahtevanih bodova iz pojedine oblasti specijalizacije.

PARTNER	
OBAVEZNI MODULI/SERTIFIKATI	IZBORNİ MODULI/SERTIFIKATI
Podešavanja, system i šifarnici	Plate
PDV	Kadrovi
Roba	Putni nalozi
Narudžbine	Servis
Novac	POS (ne polaže se do daljeg zbog promena)
	Proizvodnja MF
	Proizvodnja SE/ME
	ZEUS
	ARES
	Prodaja
	Mobilni POS

PREMIUM PARTNER	
OBAVEZNI MODULI/SERTIFIKATI	IZBORNİ MODULI/SERTIFIKATI
Podešavanja, sistem i šifarnici	Mobilni POS
Roba	
Narudžbine	
Novac	
PDV	
Prodaja	
Plate	
Kadrovi	
Putni nalozi	
Servis	
POS (ne polaže se do daljeg zbog promena)	
Proizvodnja MF	
Proizvodnja SE/ME	
ZEUS	
ARES	

1. Svaki partner je dužan da svakog člana TEAM-a edukuje kako bi mogao da izvršava radne zadatke. Svi članovi TEAM-a zajedno kao tim moraju položiti minimalni broj sertifikata za obavezne module, zahtevane od strane Datalaba. Sertifikat važi 24 meseca od datuma polaganja (sertifikati položeni u FY17 će važiti i u FY18 i FY19 zbog naknadnih izmena koje su nastale nakon prvog roka sertifikacije u FY17).
2. U slučaju da dođe do većih programskih promena PANTHEON™-a, Datalab raspisuje dodatne obuke i sertifikaciju. Svaki partner je dužan da prijavi prisutnost članova TEAM-a, koji će prisustvovati sertifikaciji i/ili obuci.
3. Datalab određene obuke i sertifikaciju za module koji nisu obavezni može označiti obaveznim te zahtevati od partnera prisustvo bar jednog člana TEAM-a za određenu oblast koja postaje obavezna kako bi se sertifikovao i/ili prisustvovao obuci. O ovakvim izmenama Datalab obaveštava partnere pismeno.
4. Datalab javno objavljuje spisak PARTNER-ovog TEAM-a i OBLASTI SPECIJALIZACIJE za koje su članovi TEAM-a sertifikovani.
5. Datalab može za izvođenje i pripremu edukacijskog programa ili sertifikacije ovlastiti treće lice.
6. Članovi TEAM-a će nakon sertifikacije dobiti sertifikat iz svake oblasti/modula sa nekim od postojećih statusa:

**JUNIOR CONSULTANT** je član TEAM-a - savetnik koji je uspešno obavio sertifikaciju za određenu oblast sa minimalnih 51% poenom od mogućih 100%.

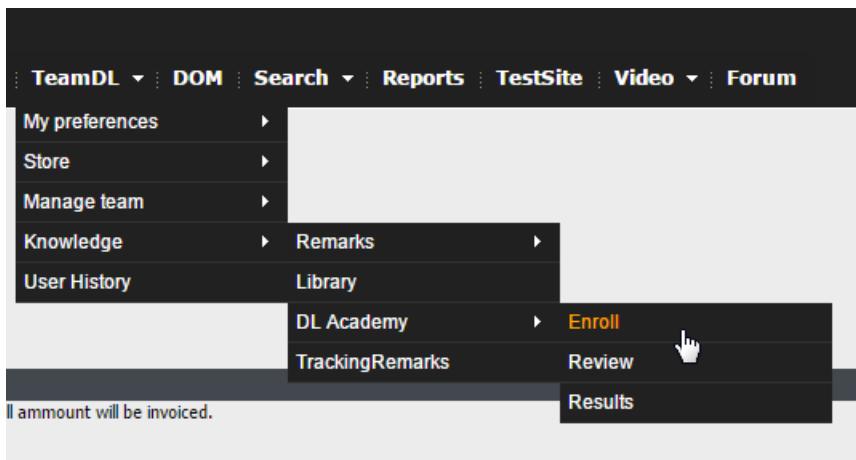
**SENIOR CONSULTANT** je član TEAM-a - savetnik koji je uspešno obavio sertifikaciju za određenu oblast sa minimalnih 75% poena od ukupnih 100%.

**PA SPECIALIST** je član TEAM-a - savetnik koji je uspešno obavio sertifikaciju za određenu oblast sa minimalnih 90% poena od ukupnih 100%.

## Prijava za sertifikaciju

Za sertifikaciju se provode preko partnerskih strana na:

**Team DL > Knowledge > DL Academy > Enroll**



Upišite naziv vašega preduzeća i pronadite se na spisku zaposlenih u vašem preduzeću.

**Course or Certification Enrollment**

Enrolling employees of **DATALAB SI**. To change the company, please select partner  
Enroll to DL Academy: change the company that you're enrolling  
Please select company (partner or end-user) that you wish to enroll!  
You can select any company under your jurisdiction. Please, select one of DataLab's (**DATALAB SI**) users:

**Input first few letters of partner's name:**  **Please select partner:**

**Course, Certification or Workshop:** No courses or certifications for country: SI

**Attendee:**

**Warning**  
Because of limited space attendance can be canceled up to max 7 days before begining. If you cancel after this deadline, full amount will be invoiced.

Za sertifikaciju se možete prijaviti samo kada su objavljeni termini. Obaveštenje o objavljenim terminima za sertifikaciju ćete primiti preko Partner's Update novosti te se na osnovu obaveštenja možete takođe prijaviti i menadžeru Datalab Akademije na mejl [dlacademy@datalab.rs](mailto:dlacademy@datalab.rs).

## Pregled prijava za sertifikaciju

### Team DL > Knowledge > DL Academy > Review

Sa ovim alatom vam je na raspolaganju pregled svih prijava za sertifikaciju.

Courses and Certification Enrollment Overview																																									
Country:	Slovenia		Type	Started	Duration																																				
#	Certificate																																								
2982	Naročila		Certification	21.06.2016	1h																																				
<table border="1"><thead><tr><th>#</th><th>Partner</th><th>Name</th><th>Function</th><th></th><th></th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>AVISTA BIRO d.o.o.</td><td>Daniela Roj</td><td>DL SENIOR CONSULTANT</td><td></td><td></td></tr><tr><td>2</td><td>MIsoft d.o.o.</td><td>Matjaž Liberšar</td><td>DL JUNIOR CONSULTANT</td><td></td><td></td></tr><tr><td>3</td><td>SIGMA Sistemi d.o.o.</td><td>Alenka Brezar</td><td>DL JUNIOR CONSULTANT</td><td></td><td></td></tr><tr><td>4</td><td>SIGMA Sistemi d.o.o.</td><td>Gregor Erjavec</td><td>DL JUNIOR CONSULTANT</td><td></td><td></td></tr><tr><td>5</td><td>SISTEM24, d.o.o.</td><td>Ivan Rak</td><td>DL JUNIOR CONSULTANT</td><td></td><td></td></tr></tbody></table>						#	Partner	Name	Function			1	AVISTA BIRO d.o.o.	Daniela Roj	DL SENIOR CONSULTANT			2	MIsoft d.o.o.	Matjaž Liberšar	DL JUNIOR CONSULTANT			3	SIGMA Sistemi d.o.o.	Alenka Brezar	DL JUNIOR CONSULTANT			4	SIGMA Sistemi d.o.o.	Gregor Erjavec	DL JUNIOR CONSULTANT			5	SISTEM24, d.o.o.	Ivan Rak	DL JUNIOR CONSULTANT		
#	Partner	Name	Function																																						
1	AVISTA BIRO d.o.o.	Daniela Roj	DL SENIOR CONSULTANT																																						
2	MIsoft d.o.o.	Matjaž Liberšar	DL JUNIOR CONSULTANT																																						
3	SIGMA Sistemi d.o.o.	Alenka Brezar	DL JUNIOR CONSULTANT																																						
4	SIGMA Sistemi d.o.o.	Gregor Erjavec	DL JUNIOR CONSULTANT																																						
5	SISTEM24, d.o.o.	Ivan Rak	DL JUNIOR CONSULTANT																																						
2980	Hefaist - Nastavitev in kosovnice, delovni nalogi in analiza proizv., planiranje in terminiranje		Certification	23.06.2016	2h																																				
2979	Enostavna proizvodnja SE, ME		Certification	23.06.2016	1h																																				
2978	PANTHEON General, Registers and System		Certification	21.06.2016	1h																																				

## Pregled rezultata sertifikacije

Pod **Team DL > Knowledge > DL Academy > Results** su objavljeni rezultati certificiranja.

The screenshot shows a dropdown menu under the 'Knowledge' section of the navigation bar. The 'Results' option is highlighted. The menu items include 'My preferences', 'Store', 'Manage team', 'Knowledge' (which has 'Remarks' and 'Library' as sub-options), and 'User History'. Under 'Knowledge', the 'Results' option is also present. A cursor is hovering over the 'Results' link in the 'Knowledge' dropdown.

Sa klikom na **+** pored pojedinog modula se prikaže spisak članova partnerskih team-ova koji su se prijavili za sertifikaciju iz određene oblasti, zajedno sa rezultatima.

Certification Results Overview											
Country: Slovenia											
#	Naziv										Started
+ 2972	Plače										24.06.2016
- 2974	Kadrovska evidenca										24.06.2016
#	Partner	Team member	E-mail	Type	Pts.	Poss.	%	Pr.Pts.	Pr.Poss.	Pr.%	Passed
1	[REDACTED]	[REDACTED]	testpartner@datalab.si	User				100	82	82	Passed
											Avg.Pts = Avg.% = % Pr.Avg.Pts = 82 Pr.Avg.% = 82 %
+ 2975	Potni nalogi										24.06.2016
- 2979	Enostavna proizvodnja SE, ME										23.06.2016
#	Partner	Team member	E-mail	Type	Pts.	Poss.	%	Pr.Pts.	Pr.Poss.	Pr.%	Passed
1	[REDACTED]	[REDACTED]	testpartner@datalab.si	User				100	79	79	Passed
2	[REDACTED]	[REDACTED]	testpartner@datalab.si	User				100	91	91	Passed
											Avg.Pts = Avg.% = % Pr.Avg.Pts = 85 Pr.Avg.% = 85 %
+ 2970	Računovodstvo										23.06.2016
+ 2980	Hefaist - Nastavitev in kosovnica, delovni nalogi in analiza proizv., planiranje in terminiranje										23.06.2016

## Zamena partnera za podršku

Ako se stranka odluči da ne želi više podršku kod trenutnog partnera, može na osnovu saglasnosti novog partnera izvesti prelazak. Potrebno je ispuniti i poslati [prelaznu izjavu](#). Kada dobijemo potpis korisnika i novog partnera za podršku, izjavu prosledimo trenutnom partneru za podršku. Isti nam odgovori da li stranka ima otvorene finansijske obaveze. U slučaju da postojeći partner za podršku ne odgovori u roku od 3 dana, stranka se prenosi na novog partnera za podršku.

U slučaju kada vam se obrati stranka za koju je već otvoren BSF/H/S task (što znači da je ponudu već izradio neko od partnera) potrebno je javiti menadžeru partnerskog kanala kako bi proverili u kojoj fazi prodaje je partner. U tom slučaju, veoma bitnu stavku predstavljaju redovno pisani remarci, naime na osnovu istih proverimo da li je prodaja još aktivna ili ne. Za stranke koje još nemaju na svom serijskom broju aktiviran PANTHEON™, [prelazna izjava](#) nije potrebna.

U slučaju da se partner prilikom prve prodaje ne bavi strankom više od tri meseca, odnosno u slučaju da u remarku izričito nije zabeleženo da se prodaja nastavlja u budućnosti i task postavljen u odgovarajući statusu (S), Datalab može dodeliti stranku drugom partneru, od kog je stranka zahtevala nastavak pregovora i ponudu. Prenos preduzeća je u tom slučaju moguć bez [prelazne izjave](#).

Kada je kod stranke već završena prva prodaja (stranka već ima licence) potrebno je u svakom slučaju ispuniti [prelaznu izjavu](#). Bez [prelazne izjave](#) prelazak kod grugog partnera nije moguć.

U slučaju da Datalab ne obnovi partnerski ugovor sa partnerom ili se iz nekog drugog razloga raskine saradnja, sve stranke partnerskog preduzeća se automatski prenose na Datalab podršku. Strankama će u ovom slučaju biti ponuđena mogućnost saradnje i sa drugim partnerima. Ukoliko se stranka opredeli za saradnju sa nekom od partnerskih firmi i ukoliko partner dogovori saradnju sa strankom, sa strankom je potrebno potpisati prelaznu izjavu koju treba dostaviti menadžeru partnerskog kanala.

Kod svake stranke kod koje ste sproveli prodaju ili preuzeли stranku sa potpisom prelaznom izjavom, zaduženi ste i za uslugu podrške. Svaki zahtev za pomoć koji stranka pošalje na e-mail [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si) će biti smešten u vaš

bazen zahteva za pomoć na Help Desk aplikaciji te je potrebno redovno pregledavati zahteve i u slučaju nemogućnosti rešavanja prosleđivati ka Datalab RS. Ako ste mišljenja da vaše preduzeće nije više u mogućnosti da ponudi pomoć, preporuka je da se obratite nekoj od partnerskih firmi za koju mislite da bi mogla da ponudi odgovarajuću pomoć ili Datalabu te dogоворiti preuzimanje stranke.

## Partnerske provizije

Visina partnerskih provizija za poslovnu godinu određena je u dodatku 1 partnerskog ugovora.

### Ispis izveštaja za partnerske provizije

Na početku svakog meseca treba proveriti izveštaj o ostvarenim partnerskim provizijama za prethodni mesec i na osnovu izveštaja izdati račun do petog radnog dana prema Datalabu. Račun treba biti izdat na poslednji dan u mesecu u kom je realizovana prodaja i to po srednjem kursu NBS od poslednjeg dana u istom tom mesecu. Datum dospeća računa na naplatu (valuta) treba biti 30 dana.

Na računu treba zasebnim stawkama prikazati proviziju od prodaje licencenci za lokalnu upotrebu, proviziju za prodaju nadogradnje uz licence i proviziju od prodaje licence na hostingu. Naziv idenata treba biti smislen kako bi jasno ukazivao o kojoj vrsti provizije se radi. Svaki dodatni opis u komentaru ispod stavke ili u napomeni na dokumentu, koji bi preciznije opisao stavke na računu, je dobrodošao.

Odgovarajući report pronalazimo preko:

**REPORTS > CommisionReportFY20XX** (odabira odgovarajuće poslovne godine u strukturi stabla na levoj strani)

Partner	Invoice	Date	Expo	Item	Qty	Price	Discount to user	Special discount	Invo	
Datalab Srl	PASISME001	12.07.2016	Excel	TIFF file	1	1000	0	0	1	
		13.07.2016	Jeffrey Madewell	PASISME001	-1	1000	0	0	-1	
		13.07.2016	Jeffrey Madewell	PASISME001	1	1000	0	0	1	
Total										
Sudagoruk	PAPOOSV	20.07.2016	Excel	TIFF file	1	8.00	0	0	1	
		20.07.2016	PAPOOSV	PAPOOSV	0.84	8.00	0	0	0	
Total										
Bartek Biuro Przedsiębiorstwa	PAHRS	15.07.2016	Excel	TIFF file	1	100	0	0	1	
		15.07.2016	PAHRS	PAHRS	1	100	0	0	1	

Potrebno je postaviti pravilne parametre:

- **Date from:** i **Date to:** je u obliku MM/DD/GGG tako da je potrebno prvo upisati mesec i zatim dan. Potrebno je upisati datum od početka do kraja mjeseca. Na početku svakog meseca se gleda izveštaj za prošli mesec.
- **Subject:** na spisku odaberete vaše preduzeće
- **View:** označite *Partner View*
- **Settle Period:** za provizije na mesečnom nivou uvek je potrebno odabrati **No settlement**,

U slučaju da je prodaja realizovana na rate, na izveštaju će provizija biti prikazana takođe na rate i biće prikazan njihov iznos. Račun je u tom slučaju takođe potrebno podeliti na rate tako da deo provizije koji nije bio prodat na rate dostiže na naplatu za 30 dana a rate na po 30 dana nakon tog perioda.

559	0	0	559.00	Premium	1598	25	25.00	139.75
799	0	0	1598.00	Premium	1598	25	25.00	399.50
452.97	0	0	452.97	Premium	1598	25	25.00	113.24
Instalment 1: 217 € (01.11.2016); Instalment 2: 217€ (01.12.2016); Instalment 3: 218.49€ (01.01.2017);								652.49
Total for partner:								810.14

Četiri puta godišnje se obračunavaju i porabati (Settle). Donja tabela za unos podataka u tabelu i period u kojem se obračunaju porabati:

Datum izlazska obračuna porabata	Porabat – potrebno odabrati u prozorčiću <i>Settle Period</i>	Unos perioda – potrebno podesiti u prozorčićima <i>Date from</i> i <i>Date to</i>
Do 10.10.20XX	Q1	01.07. 20XX – 30.09. 20XX
Do 10.1.20XX+1	Q2	01.07. 20XX – 31.12. 20XX
Do 10.4.20XX+1	Q3	01.07. 20XX – 31.3.20XX+1
Do 10.7.20XX+1	Q4	01.07. 20XX – 30.6.20XX+1

Report je potrebno izvesti u Excell (ili bilo koji drugi format koji je na raspolaganju i priložiti ga uz računu za provizije). Na računu za porabat, obavezno napisati u napomeni dokumenta za koji period je izdat račun za porabat (npr.: Porabat za Q1, Q2...). Datum računa treba biti poslednji dan poslednjeg meseca kvartala za koji se izdaje račun za porabat (dakle samo četiri datuma su u opticaju: 30.09.20XX, 31.12.20XX, 31.03.20XX, 30.06.20XX), sve ostalo je isto kao i kod računa za mesečnu proviziju.

## Indirektna prodaja PANTHEON™ licenci i nadogradnje uz licence

Svaki partner može da konkuriše za alternativni načine prodaje licenci i/ili nadogradnje kupcu/krajnjem korisniku:

- PARTENER dostavlja ponudu i račun kupcu/krajnjem korisniku.
- PARTNER podnosi DATALAB-u zahtev za licencni ključ.
- Nakon što primi uplatu, DATALAB aktivira plaćene licence i/ili nadogradnje kupcu/krajnjem korisniku. DATALAB izdaje fakturu i dostavlja je PARTNERU sa nominalnom vrednošću licenci umanjenu za eventualni popust ka kupcu/krajnjem korisniku, ukoliko ga je PARTNER odobrio. PARTNER izdaje fakturu kupcu/krajnjem korisniku u svoje ime za tuđ račun.
- DATALAB priznaje proviziju PARTNERU u skladu sa partnerskim ugovorom.

DATALAB je ovlašćen da vrši proveru podataka o prodaji krajnjim korisnicima od strane PARTENRA u cilju potvrde da su PANTHEON™ licence izdate u skladu sa propisima.

Suma svih takvih indirektnih prodaja ne sme predstavljati više od 10% vrednosti celokupne prodaje PARTNERA.

## Članarina

Svaki partner plaća DATALAB-u mesečnu članarinu koja je definisana u Dodatku 1. Članarina za PARTNERA je fiksna, bez obzira na broj aktivnih članova tima koji su evidentirani. Na početku poslovne godine PARTNER prijavljuje sve članove u skladu sa tačkama 3.1.1 i 3.1.2. PARTNER je dužan da izmene i/ili dopune članova tima prijavi DATALAB-u odmah po njihovom nastanku popunjavanjem nove Izjave o prijavi članova tima.

Mesečna članarina koju PARTNER plaća DATALAB-u za svoje članove TEAM-a pokriva za svakog člana TEAM-a, i eksplicitno samo za njega:

- Korisničko ime i lozinku za pristup do partnerskog WEB SERVERA te aplikacija i alata koji se nalaze na njemu.
- Alat za prijavu ESKALACIJA.
- Pristup do korisničkih strana i pismenih uputstava.
- Pristup do korisničkih video uputstava koje kreira Datalab.
- Pristup do pre-release snimaka koje kreira Datalab.
- Prijem obaveštenja o stanju i izmenama SOFTWARE-a preko e-mail-a i preko korisničkog sajta, koje kreira Datalab.
- Prikaz članova u spisku TEAM-a i u drugim Datalab-ovim materijalima.
- Ako PARTNER ne plaća članarinu, Datalab mu nije dužan nuditi gore navedene usluge te može doći i do raskida partnerskog ugovora.

PARTNER je dužan osigurati tajnost i odgovarajuće korišćenje korisničkih imena i lozinki za pristup do WEB SERVERA.

## Vlasništvo ARES postupaka

Stav Datalaba u vezi vlasništva ARES postupaka je:

U slučaju kada je dorada razvijena po specifikacijama korisnika i korisnik sam plaća razvoj, onda nema sumnje – DPA je korisnikov, programer izvođač.

U slučaju kada je dorada (rešenje odnosno proizvod) razvijen na trošak razvoja i prodato je na više mesta, onda je DPA od razvoja.

U PARTNER ugovoru (član 3.1.5) i u PREMIUM PARTNER ugovoru (član 3.1.7) piše: PARTNER/PREMIUM PARTNER može sa korisnikom da zaključi ugovor o podršci, koji detaljnije određuje izvođenje usluga, povezanih sa implementacijom i održavanjem programskega paketa DATALAB PANTHEON™. Ukoliko sa takvim ugovorom između PARTNERA/PREMIUM PARTNERA i korisnika nije drugačije dogovoren, važe odredbe iz Opštih uslova usluga ServiceDesk za programske pakete DATALAB PANTHEON™.

U opštim uslovima Usluga servicedesk za aplikaciju Datalab pantheon u tački 5.3 piše:

5.3. Vlasnik svih prava intelektualnog vlasništva nad novim funkcionalnostima, razvijenih na zahtev i za račun naručioca je isključivo korisnik, osim ako se ne postigne drugačiji dogovor.

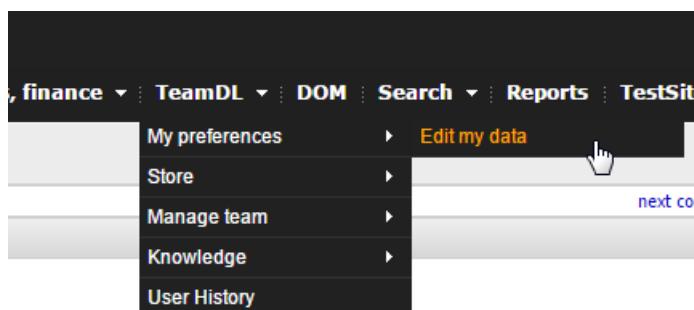
## Zaštita korisničkih baza

DataLab se obavezuje da će korišćenje korisničkih baza biti namenjeno isključivo dijagnostici problemskog stanja na bazi. U isto vreme DataLab će poštovati lične i poslovne podatke. Stranka može zahtevati izjavu o zaštiti ličnih podataka od strane Datalaba.

Način posredovanja baza je moguć preko zaštićenog sftp-a, helpdeska ili preko izvora koje predlaže stranka. Zaposleni Datalaba osigura da baza dođe do pravog primoca, kada je baza predata, ona se zбриše iz medija prenosa. Nakon završetka korišćenja baze, ovlašćeno lice je dužno izbrisati korisničku bazu sa svog računara/servera.

## Uređivanje podataka vašeg preuzeća

Pod tabom **Team DL > My preferences > Edit my data** možete uređivati određene podatke za vaš korisnički pristup.



Team DataLab Member Data

<< previous contact      next contact>>

**User Info:** [REDACTED] Active

Contact ID:	101 [REDACTED]
Active:	Active
Username:	[REDACTED] <b>Change Password</b>
Title:	GA.
*Name:	[REDACTED]
Middle:	[REDACTED]
*Family:	[REDACTED]
*Tel:	01 252 89 16
*E-mail:	testpartner@datalab.si
Account for ebXML:	[REDACTED]
Language for websites:	SI

Function: DL JUNIOR CONSULTANT last changed on 13.07.2016; Role:

Member Permissions

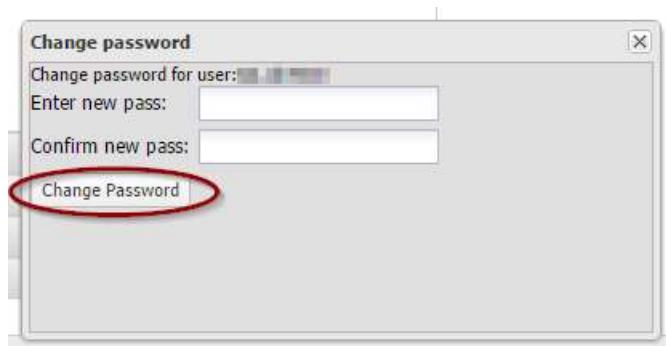
Member Notifications

Member Help Links

Post Data

A screenshot of the 'Team DataLab Member Data' form. The 'UserInfo' section shows various fields like Contact ID, Active status, Username, Title, Name, Middle name, Family name, Tel, E-mail, Account for ebXML, and Language for websites. The 'Username' field has a red oval around the 'Change Password' button. Below the form, there are sections for Member Permissions, Member Notifications, Member Help Links, and Post Data, each with a collapse/expand arrow.

Možete izmeniti lozinku za pristup na partnersku stranu klikom na **Change Password**. Otvori se novi prozor gde dva puta upišete novu lozinku. Zatim kliknete na **Change Password**.



Možete izmeniti i podatke o vašem telefonskom broju i e-mailu te postaviti jezik za prikaz.

Možete postaviti obaveštenje po specifičnim područjima:

Member Notifications

This option allows you to setup how and which Notifications you will receive. Notifications will be sent to your mail account. Only notifications for checked areas are sent, so if you do not wish to receive Notifications uncheck all checkboxes.

News notifications: Daily

Error notifications: Daily

PANTHEON Notifications: Daily

**Uporabniški priročnik za Datalab PANTHEON 5.5**

- shema pogodb
- Kako začeti?
- Proizvodnja
- Izpeljanke programskega paketa DataLab Pantheon™
- Plansko-analitska orodja ZEUS
- Nastavitev
- Blagovno-materialno knjigovodstvo
- DDV
- Servis
- Carinska skladischa
- Kadri
- Denar
- Narocila

**Vodič do Datalab PANTHEON-u 5.5**

- shema pogodb(2)
  - Pogosta vprašanja o PANTHEON-u (F.A.Q.)
- Izpeljanke programskega paketa DataLab Pantheon™(1)
- Kako začeti?(9)
- Nastavitev(6)
- Naročila(9)
- Blagovno-materialno knjigovodstvo(18)
- Proizvodnja(3)
- Servis(2)
- Denar(8)
  - Kadri(4)
- Uporabniški priročnik za mobilni POS(1)

Isto tako i linkove do uputstava:

Member Help Links

Submit Clear all HelpLinks  Check or uncheck sub nodes Localisation: .SI

- Uporabniški priročnik za Datalab PANTHEON 5.5(11)
  - shema pogodb(2)
    - Pogosta vprašanja o PANTHEON-u (F.A.Q.)
  - Izpeljanke programskega paketa DataLab Pantheon™(1)
  - Kako začeti?(9)
  - Nastavitev(6)
  - Naročila(9)
  - Blagovno-materialno knjigovodstvo(18)
  - Proizvodnja(3)
  - Servis(2)
  - Denar(8)
    - Kadri(4)
  - Uporabniški priročnik za mobilni POS(1)

Post Data

Kada završite sa uređivanjem podataka, kliknite na **Post Data**.

Pod tabom **Manage Team > Members&Partner data** možete uređivati određene podatke za vaše preduzeće:

**datalab** PARTNERS SITE

Home ▾ | Users ▾ | HelpDesk | Sales ▾ | Marketing ▾ | Orders, invoices, finance ▾ | TeamDL ▾ | DOM | Search ▾ | Reports | TestSite | Video ▾

New Opportunities

My preferences ▾ | My To-Dos

Store ▾ | Members&Partner data

Manage team ▾ | Premium Partner Compliance

Knowledge ▾ | Advance Campaigns

User History | Define service fee

Min. Cons. Req.

Upišite ime vašeg preduzeća i odaberite ga na spisku. Prikažu vam se podaci vašeg preduzeća kao partnera.

**Team DataLab: Partner & Member Data Management**

<b>Input first few letters of partner's name:</b> stroka	<b>Please select partner:</b> STROKA PRODUKT d.o.o.[SIS1 @ DATALAB SI]
-------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------

**>>** 

Pod tabom **Partner Provisions** vam je na raspolaganju pregled postignutog procenta za proviziju, postignute kvote i pregled postignutih kvota za prošle godine.

**Partner Data**

Partner Data	Partner Provisions	Office Location	Description	EBXML	Active Team Members	Inactive Team Members	New Member
--------------	--------------------	-----------------	-------------	-------	---------------------	-----------------------	------------

**FY 17**

Partner types:  Premium  Partner  Edu  Dev

Contract status:  signed

Achieved provision(%)	15
Sales quota	24000
Realised quota	
Host installments:	5

**Update**

**Previous FY**

FY	Partner type	Achieved provision	Sales quota	Realised quota	Contract not signed
16	Partner	15	20000		<input type="checkbox"/>
15	Partner	15	20000		<input type="checkbox"/>

FY	Premium	Acc services	Sr.Expert	Dev	Edu	Var	Evangelist	Base	Ambitious	Achieved	Eva	Contract not signed
14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25				<input type="checkbox"/>
13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25				<input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25				<input type="checkbox"/>

FY	Base provision	Lead creation	New PA User Lead	Ambitious plan
11	0.00	5.00	5.00	0.00

Pod tabom **Office Location** možete dodavati nove lokacije vaših poslovnica i brišete stare:

**Partner Data**

Partner Data	Partner Provisions	Office Location	Description	EBXML	Active Team Members	Inactive Team Members	New Member
--------------	--------------------	-----------------	-------------	-------	---------------------	-----------------------	------------

Please enter the postal codes of your offices in other cities. Only registered (official) locations with staffed offices can be entered here. Input postal code for new location: **New partner HQ**

Country: Slovenia

Postal code: 1061 - LJUBLJANA-POLOJE

\* Address:   
 \* Tel:   
 \* Fax:   
 \* E-mail:

**Add new location!**

**Delete locations**

Delete location	Post code - city	Address	Tel	Fax	Email
<input type="checkbox"/>	SI-1061-LJUBLJANA	Test address test@si-test.si	000-0000	000-0000	test@si-test.si

**Delete**

Pod tabom **Active Team Members** imate na raspolaganju pregled svih aktivnih korisnika u vašem preduzeću:

Partner Data											
Partner Data	Partner Provisions	Office Location	Description	EBXML	Active Team Members	Inactive Team Members	New Member				
Certificates: Green = valid (< 24 months) Blue = running out (< 27 months) Red = expired (>= 27 months)											
Name	Function	HD Admin	HD Excel	DEV user	User Mng	Role	Lang	Status changed	Certificates		
Mr. Peter Prinzing DL JUNIOR CONSULTANT	DL SALES MANAGER					CEO	SI	13.07.2016			
							RS				
	DL JUNIOR CONSULTANT						SI	13.07.2016			
Mr. Peter Prinzing DL SALES MANAGER	DL SALES MANAGER					dekorator	SI	13.07.2016			

Sa klikom na tab (**Ime i prezime člana**) vam se otvorí možnost uređivanja podataka za odabranog člana, kao što je na raspolaganju vama (za vaše podatke) pod **Edit my data**.

Pod tabom **Inactive Team Members** je na raspolaganju pregled neaktivnih članova teama:

Partner Data											
Partner Data	Partner Provisions	Office Location	Description	EBXML	Active Team Members	Inactive Team Members	New Member				
No data to display											
Name	Function	Role	Lang								

Pod tabom **New Member** možete dodavati nove članove:

Partner Data											
Partner Data	Partner Provisions	Office Location	Description	EBXML	Active Team Members	Inactive Team Members	New Member				
<b>New Team DataLab Member</b> Input just the basic data about a new member into this form.											
Title											
* Name											
Middle											
* Family											
* Telephone											
* E-mail											
<input type="button" value="Create new"/>											
Contact your Datalab partner to add new member!											

Obavezan je upis Imena (**Name**), Prezime (**Family**), telefonskog broja (**Telephone**) i e-mail-a (**E-mail**). Klikom na **Create new**, pojavi se novi član na spisku aktivnih članova. Klikom na **ime** možete za tog člana uređivati podatke.

Osnovne podatke vašeg preduzeća možete uređivati neposredno u EUD. Potražite vaše preduzeće sa jednim od [alata za pretraživanje](#) i na odgovarajući način [uredite podatke vašega preduzeća](#) sa funkcijom **Change user** data ili [kontakte](#) na tabu **Contacts**.

## Pomoć krajnjim korisnicima i partnerima (Help Desk)

USD nudi podršku partnerima i krajnjim korisnicima. Primarni kanal komuniciranja sa partnerima i korisnicima je »Help Desk« aplikacija. U koliko korisnici koriste druge komunikacijske puteve (mail, telefon) dužnost USD-a, je da prijavu zapiše u HelpDesk aplikaciju, pri čemu se vreme namenjeno beleženju prijave u HelpDesk aplikaciju beleži kao naplativi rad na prijavi.

Prijave krajnjih korisnika i partnera se mogu preusmeriti u razvoj u slučaju kada USD ne može sam da reši problem.

Sva podrška partnerima i konačnim korisnicima se naplaćuje, osim u slučaju:

- Programske grešake
- Predloga za poboljšanje
- Određenih pojašnjenja

NOVA PRIJAVA	HELPDESK [#XXXXXX-1062#]
Korisnik	PREDUZEĆE DOO (Ime i prezime)
Status	Logged
Datum prijave	dd.mm.gggg
Kratak opis	Kratak opis prijave (subject mejla)
Obaveštenje	<p>Poštovani,</p> <p>U slučaju zahteva pomoći putem telefona, sistema HelpDesk ili e-maila, korisniku PANTHEON-a se obračunava usluga u 15-minutnim intervalima.</p> <p><b>Srdačan pozdrav,</b> DataLab Team</p>
	<input type="button" value="Slažem se"/> <input type="button" value="Ne slažem se"/>
DataLab SI d.o.o.	Powered by <a href="#">RcG.Assist</a>

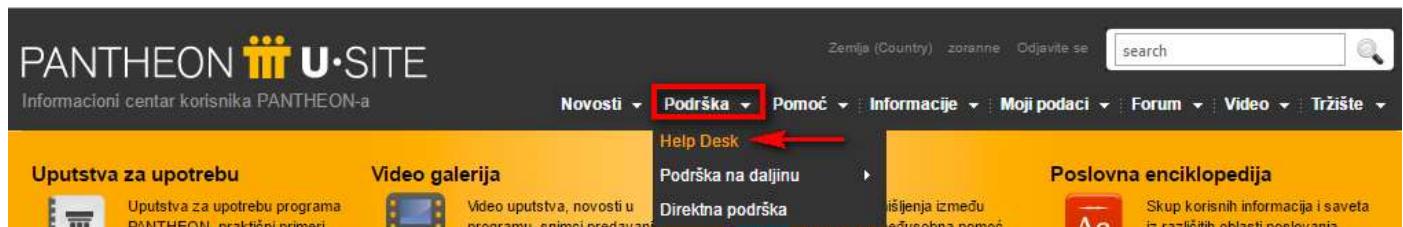
Kada korisnik klikne na zeleno polje »Slažem se« on time prihvata uslove poslovanja. Administrator odnosno Datalab sada može preuzeti zahtjev. U slučaju da korisnik klikne na crveno dugme »Ne slažem se«, potrebno je odgovoriti na ticket: »Sa uslovima za obradu vašeg zahteva se ne slažete, zato se isti zatvara.« i zatvoriti zahtev.

## Proces rešavanja i zaključavanja zahteva za pomoć (ticketa)



### Krajnji korisnik

Krajnji korisnik reira zahtev tako što pošalje mail na [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si) ili otvori novi zahtev neposredno u Help Desk aplikaciji na našim [korisničkim stranama](#)



### Datalab Partner (prvi nivo podrške)

- Partner je dužan da pratiti Help Desk aplikaciju za pomoć krajnjim korisnicima.
- Zahtev preuzima, rešava i zatvori. U slučaju da mu treba pomoć, prvo se savjetuje sa ekipom unutar partnerskog preduzeća. U suprotnom slučaju, prosleđuje zahtev dalje na Datalab SR sa klikom na dugme **Escalate To DATALAB SR**.



- Pre toga zahtev na odgovarajući način ispuni sa svim potrebnim podacima (prioritet, lokalizacija, build, verzija, oblast te odabere konačnog korisnika) i za sav potreban sadržaj (šta se sve pregledalo, kakve načine

rešavanja ste koristili) i sa svim potrebnim sadržajem (šta se sve pregledalo, kakve načine rešavanje ste koristili, šta ste utvrdili, kada ste testirali na bazi za testiranje; priložite i odgovarajuće prikaze ekrana (print screen). Ukoliko zahtev nije na odgovarajući način ispunjen tj., ukoliko nedostaju bitne informacije, utrošeno vreme za dolazak do istih se naplaćuje isto kao vreme za rešavanje zahteva.

- Napomena: svi zahtevi (ticketi), koje stranka pošalje na [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si), vidljivi su samo partneru koji je zadužen za podršku kod tog korisnika. Datalab te zahteve ne vidi i ne menja, zato je potrebno zahteve u slučaju nemogućnosti rešavanja predati na viši nivo sa klikom na dugme **Escalate to DATALAB SR** kako bi zahtev bio vidljiv i u Datalabovom bazenu ticketa na Help Desk-u.

### Datalab USD odeljenje (drugi nivo podrške)

Preuzima zahtev (ticket), reši ga i zatvori. U slučaju da je konsultantu potrebna pomoć, prvo se posavjetuje sa ekipom unutar USD odeljenja. Ukoliko i nakon toga nije u mogućnosti da ispostavi rešenje, zahtev prosleđuje daje razvoju u Datalab Tehnologije d.d.

### Datalab razvoj (treći nivo podrške)

Preuzima zahtev (ticket), reši ga ili ispostavi remark i planirani datum kada će problem biti rešen kroz novu verziju programa i zatvori ticket.

### Zatvaranje zahteva

Svaki zahtev (ticket) se na kraju zatvori sa statusom: „Rešenje dostavljeno“ (Solution delivered pending). U takvom slučaju, lice koje je zahtev prijavilo primiče obaveštenje ispod:

REŠENJE PRUJAVE	HELPDESK <a href="#">[#XXXXXX-1062#]</a>	☰
Korisnik	PREDUZEĆE DOO (Ime i Prezime)	
Status	Solution delivered pending	
Kratak opis	Kratak opis prijave (subject mejla)	
Obaveštenje	<p><b>Poštovani,</b></p> <p>Vaša prijava je bila rešena. Molimo vas da proverite i potvrdite dostavljeno rešenje. U slučaju, da se rešenje ne potvrdi/zatvori za 7 dana, potvrditi i zatvoriće se automatski.</p> <p><b>Srdačan pozdrav, DataLab Team</b></p>	
Zadnji odgovor	<i>Odgovor od strane konsultanta</i>	
	<b>NE SLAŽEM SE 1</b> <b>2</b> <b>3</b> <b>4</b> <b>SLAŽEM SE 5</b>	
Obaveštenja	<i>Ime i prezime konsultanta</i>	<i>Powered by RcG.Assist</i>
DataLab SI d.o.o.		

Kada partner koji je prosledio zahtev primi obaveštenje iznad, potrebno je u roku od 7 dana da odreaguje na obaveštenje. U slučaju da ste sa rešenjem zadovoljni, kliknete na dugme »SLAŽEM SE« sa brojem od 2 do 5 (ocena kvaliteta podrške). U slučaju da niset zadovoljni rešenjem, potrebno je odgovoriti klikom na dugme »NE SLAŽEM SE«. Zajedno sa odbijanjem potrebno je navesti zašto odbijate rešenje. U suprotnom slučaju odbacivanje nije prihvatljivo. Ako na obaveštenje nema nikakvog odgovora, zahtev se u roku od 7 dana automatski zatvara.

Nakon što se zahtev zatvori, dobijete obaveštenje na kom će biti navedeno da li će se rešavanje problema naplatiti ili ne. U tom trenutku se možete žaiti tako što ćete odgovoriti na taj mejl ili posati novi odgovor putem Help Deska, naknadne žalbe neće biti uvažene.

ZATVORENA PRIJAVA	HELPDESK [#XXXXXX-1062#]	
Korisnik	PREDUZEĆE DOO (Ime i Prezime)	
Status	Closed	
Kratak opis	Kratak opis prijave (subject mejla)	
Obaveštenje	<p><b>Poštovani,</b></p> <p>Vaš problem je rešen, na šta smo potrošili 0.25 sati. Račun za obavljenu uslugu iz zahteva iznosi <a href="#">[#321548-1062#]</a> i poslaćemo vam račun sledećeg meseca u skladu sa cenovnikom.</p> <p>Ukoliko imate sklopljen ugovor o održavanju ili paket usluga, uvažićemo ga kod konačnog računa!</p> <p>Za sva dodatna pitanja, stojimo vam na raspolaganju <a href="mailto:pomoc@datalab.eu">pomoc@datalab.eu</a></p> <p><b>Hvala,</b> Team DataLab</p>	
Obaveštenja		<i>Powered by RcG.Assist</i>
DataLab SI d.o.o.		

Zatim na odgovarajući način prosledite rešenje i pomoć joj naplatite. Datalab ne naplaćuje greške koje spadaju pod Datalab Garanciju, rešenje se ispostavlja novim verzijama programa što znači da je dostupno korisnicima koji imaju validan ugovor o nadogradnji.

Na zatvorene i potvrđene zahteve ne pišite odgovore, oni se neće prikazati u našem bazenu. U slučaju mogućih problema potrebno je otvoriti novi zahtev.

## Pristup do Help Desk aplikacije

Aplikacija je strankama i partnerima za podrške dostupna preko korisničke strane:

<https://usersite.datalab.eu/Novice/tabid/36/language/sr-Latn-CS/Default.aspx>

The screenshot shows the top navigation bar of the PANTHEON U-SITE website. The bar includes links for Novosti, Podrška (with a red box around it), Pomoć, Informacije, Moji podaci, Forum, Video, and Tržiste. Below the main menu, there are several sections: 'Uputstva za upotrebu' (with a video camera icon), 'Video galerija' (with a video camera icon), 'Help Desk' (highlighted with a red arrow), 'Podrška na daljinu' (with a video camera icon), 'Direktna podrška' (with a video camera icon), and 'Poslovna enciklopedija' (with a book icon). A search bar is also visible at the top right.

Partnerima je Help Desk dostupan i preko partnerskih strana:<https://partner.datalab.eu/HelpDesk.aspx>

The screenshot shows the top navigation bar of the datalab PARTNERS SITE. The bar includes links for Home, Users, HelpDesk (highlighted with a red box), Sales, Marketing, and Orders, invoices, finance.

## Opis pojedinih akcija



## Postupak kreiranja novog Incidenta

Novi incident možemo kreirati tako što kliknemo na »Novi« u meniju sa alatima:

The screenshot shows the application's main menu bar with options like Search, Reports, TestSite, Video, and Forum. Below the menu is a toolbar with buttons for Nazad, Domaća strana, Novi (which is highlighted with a red box), Kalendar, Osobe, Full SCREEN, and GoTo. A sub-menu window titled 'Ubaci' is open, containing fields for 'Centar podrške' (set to 'DATALAB SR') and 'Obrazac' (set to 'Incident'). At the bottom of this window is a green button with a white arrow pointing right.

Otvori se obrazac **Incident**. Ispunimo sva polja i sačuvamo zapis u bazu klikom na ikonu sa strelicom na dnu sa leve strane .

**Incident, DATALAB SR**

Sačuvaj i zatvori

**opšti**

Preduzeće URIDIUM DOO, PC Remont, Uzun Mirkova bb, RS-14000 Valjevo	Osoba Šimić Slavica, <a href="mailto:slavica.simic@uridium.rs">slavica.simic@uridium.rs</a> , 0600235700			
Prioritet * Izaberite	Localization * RS	Build 10.0	Version * Izaberite	Struktura * Izaberite
Kratak opis				
Detaljan opis				
End user *	<input type="button" value="Attachment ..."/>			
Contract Izaberite	Predviđen kraj dela <input type="text"/> <input type="button" value="..."/> <input type="button" value="..."/> Planned hours (n. t.) 0,00			
Vrsta zahteva Izaberite				

PARTNER prijavljuje sve zahteve (tickete) isključivo preko Help desk modul-a i na odgovarajući način označi sva obavezna polja. Zahtev možete otvoriti i slanjem maila na [pomoc@datalab.si](mailto:pomoc@datalab.si) čim će se automatski otvoriti ticket koji će biti vidljiv u bazenu ticketa Datalab SR. Kada na mail primite obaveštenje da je zahtev kreiran, klikom na broj ticketa u obaveštenju iz mejla možete pristupiti ticketu i dopuniti ostale obavezne podatke.

NOVA PRIJAVA	HELPDESK <b>[#XXXXXX-1062#]</b>
Korisnik	PREDUZEĆE DOO (Ime i prezime)
Status	Logged

#### Obvezni podaci na Ticketu su sledeći:

<b>Preduzeće</b>	Naziv partnerskog preduzeća
<b>Područja</b>	Odaberemo oblast na koju se odnose radovi koji će se izvoditi
<b>Kratak opis</b>	Napiše se kratak opis iz kojeg je odmah jasno za šta je kreiran ticket (subject mejla)
<b>Detaljan opis</b>	Potrebno je detaljno opisati šta je bilo dogovorenog, da se uradi/izvede (telo mejla)
<b>Krajnji korisnik</b>	Unese se naziv Krajnjeg korisnika za kog se ispostavlja rešenje
<b>Prioritet</b>	Niski / srednji / visoki
<b>Lokalizacija</b>	SR – jedina lokalizacija za koju Datalab SR pruža podršku
<b>Verzija</b>	10.0 / 5.5 / ...
<b>Vrsta zahteva</b>	Unapređenje / Greška / Pojašnjenje / ...

Incident (323056)

Sačuvaj i zatvori | Escalate To DATALAB SR | Escalate To SUB

opšti lista odgovora sati priveski (0) povezani slučajevi (0) pravilo eskalacije e-pošta history

Preduzeće: URIDIUM DOO, PC Remont, Uzun Mirkova bb, RS-14000 Valjevo Osoba: Šimić Slavica, slavica.simic@uridium.rs, 0600235700

Prioritet \*: Low | Localisation \*: RS | Build: 1000310 | Version \*: 10.0 | Struktura \*: Pantheon | Roba | PDV

Kratak opis: obrazac POPDV

Detaljan opis:

Poštovani,  
u kom bildu će biti dostupan obrazac POPDV, koji se primenjuje od 01.01.2017. godine.?  
Hvala.

Pozdrav,  
Slavica

End user \*: URIDIUM DOO

Contract: Nepogodbeno vzdrževanje (n. t.)

Attachment ...

Predviđen kraj dela: [calendar icon]

Planned hours (n. t.): 0,00

Vrsta zahteva: Izboljšava

## Postupak eskalacije incidenta iz partnerskog preduzeća na DATALAB SR

Eskalacija se izvrši klikom na »Escalate to DATALAB SR« od strane konsultanta iz partnerske firme.

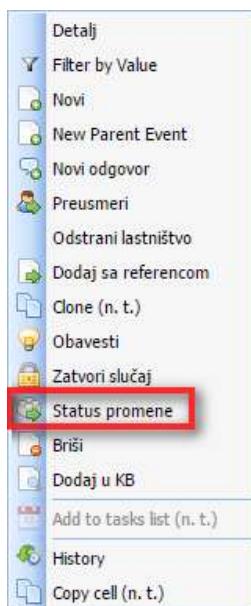


Ova opcija se koristi kada ticket kreiran od strane korisnika želite da eskalirate ka Datalab SR USD odeljenju. Ticket će biti smešten u Datalab SR bazen ticketa.

## Postupak izmene statusa

Status Incidenta se menja na sledeći način:

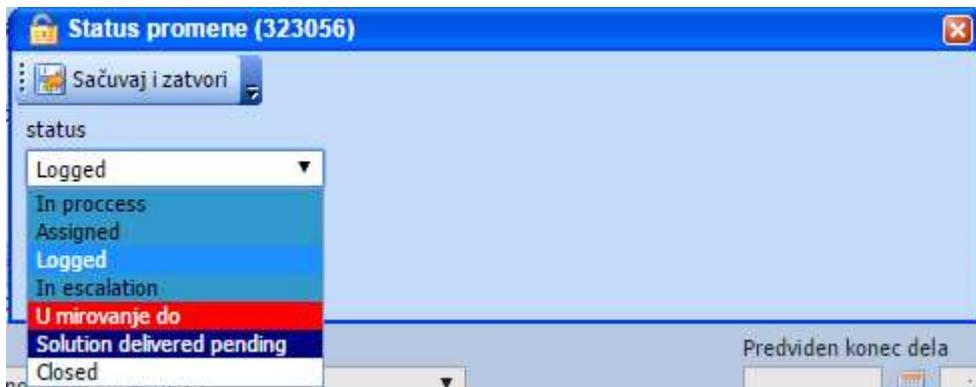
- U prikaznom prozoru kliknemo desni klik na mišu i odaberemo opciju »Status promene«.



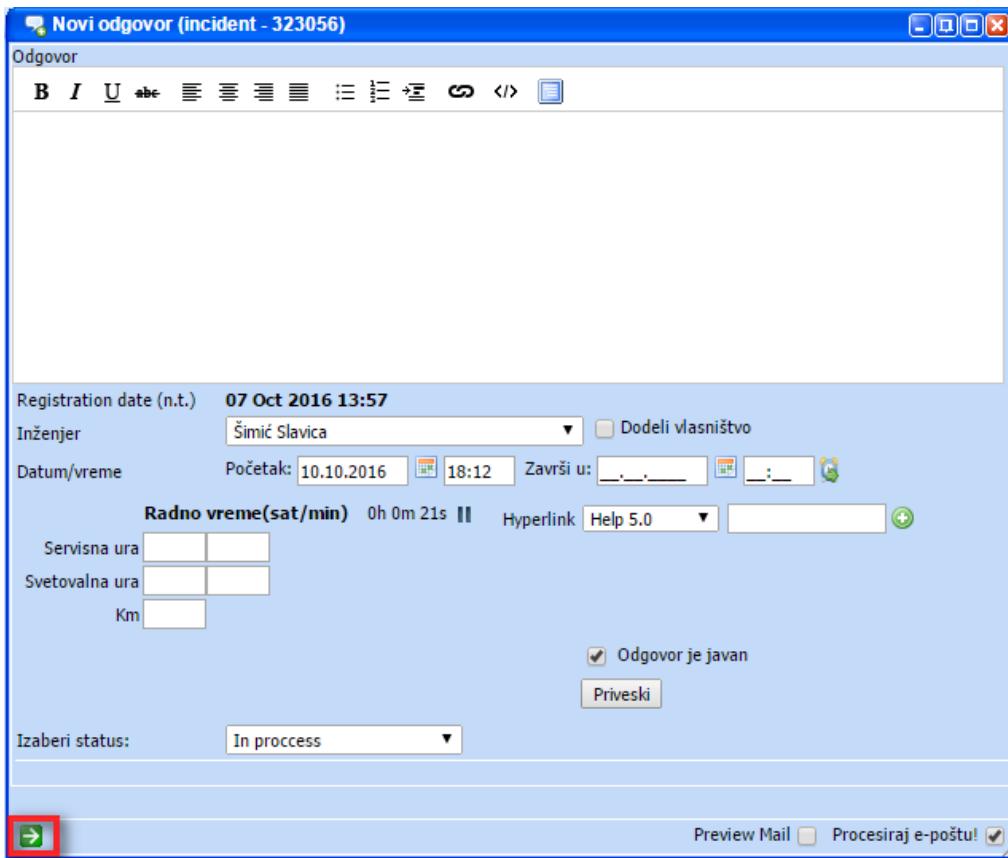
2. Duplim klikom na odabrani Incident otvorimo obrazac Incident. U redu sa alatima se pojavlja opcija »Status promene«. Ovo je drugi način na koji možemo izmeniti status.



Otvori se prozor za izmenu statusa. Odaberemo novi status i kliknemo na naredbu »Sačuvaj i zatvori«, Incident ima sada izmjenjen status.



3. Status se može izmeniti i prilikom odgovora na ticket. Kliknemo opciju za dodavanje odgovora. Otvara se obrazac za dodavanje odgovora. U donjem levom uglu je skup mogućih statusa incidenta. Odaberemo željeni status i sačuvamo odgovor (naredba u donjem levom uglu prozora).



## Postupak zatvaranja incidenta

- korak:** Potrebno je promeniti status incidenta i postaviti status »Rešenje dostavljen«
  - Status se izmeni preko "Izaberi status" ili
  - Sa odgovorom i odabirom statusa "Solution delivered pending" (Rešenje dostavljen).

**Novi odgovor (incident - 323056)**

Odgovor

B I U abc 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕 〔〕

Problem rešen.  
Srdačan pozdrav!

Registration date (n.t.) 07 Oct 2016 13:57

Inženjer Šimić Slavica Dodeli vlasništvo

Datum/vreme Početak: 10.10.2016 18:12 Završi u: [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]

Radno vreme(sat/min) 0h 5m 28s ► Hyperlink Help 5.0 [ ] [ ] [ ]

Servisna ura 0 6  
Svetovalna ura [ ] [ ]  
Km [ ]

Odgovor je javan

Izaberite status: Solution delivered pending Recapped hours

Status zatvaranja Vrsta obračuna Baza znanja 0,00

Remote support work N/A [ ]

[ ] Preview Mail [ ] Procesiraj e-poštu! [ ]

- Korak:** Osoba koja je kreirala ticket dobija e-mail sa linkom do Incidenta i odlučuje se da li je rešenje prihvatljivo ili ne.

REŠENJE PRIJAVE	HELPDESK [#XXXXXX-1062#]	☰					
Korisnik	PREDUZEĆE DOO (Ime i Prezime)						
Status	Solution delivered pending						
Kratak opis	Kratak opis prijave (subject mejla)						
Obaveštenje	<p>Poštovani,</p> <p>Vaša prijava je bila rešena. Molimo vas da proverite i potvrdite dostavljeno rešenje. U slučaju, da se rešenje ne potvrdi/zatvori za 7 dana, potvrditi i zatvorite se automatski.</p> <p>Srdačan pozdrav, DataLab Team</p>						
Zadnji odgovor	Problem rešen! Srdačan pozdrav!						
Obaveštenja	<table border="1"><tr><td>NE SLAŽEM SE 1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>SLAŽEM SE 5</td></tr></table> <p>Slavica Šimić</p>	NE SLAŽEM SE 1	2	3	4	SLAŽEM SE 5	
NE SLAŽEM SE 1	2	3	4	SLAŽEM SE 5			

**3. Korak:** U slučaju da je rešenje prihvatljivo, osoba koja je kreirala ticket dobije sledeće obaveštenje:

NOVA PRIJAVA	HELPDESK [#XXXXXX-1062#]	☰
Korisnik	PREDUZEĆE DOO (Ime i Prezime)	
Status	Closed (Zatvoreno)	
Datum prijave	29.09.2016 09:22	
Kratak opis	Kratak opis prijave (subject mejla)	
Obaveštenje	Tekst odgovora	

DataLab SI d.o.o.

Powered by RcG Assist

**4. Korak:** U slučaju da kreator ticketa odbije rešenje, dobiće sledeće obaveštenje:

NOVA PRIJAVA	HELPDESK [#XXXXXX-1062#]	☰
Korisnik	PREDUZEĆE DOO (Ime i Prezime)	
Status	Declined (Odbijeno)	
Datum prijave	29.09.2016 09:22	
Kratak opis	Kratak opis prijave (subject mejla)	
Obaveštenje	Tekst odgovora	

DataLab SI d.o.o.

Powered by RcG Assist

**5. Korak:** Izmena statusa incidenta.

U slučaju da je rešenje prihvaćeno, status incidenta se automatski postavi na status »Zatvoren«.

U slučaju da je rešenje odbijeno, status incidenta se automatski postavi na status »In Proccess«



Kada je zahtev jednom zatvoren, nije ga moguće više otvarati te je potrebno otvoriti novi ticket iako je u pitanju sličan problem. Unutar opisa problema možete pomenuti da je bio sličan problem već obrađen u prošlom zahtevu i navedete broj rešenog ticketa.

Svi zahtevi (tiketi) imaju pri prijavi NAPLATIVI status . Status zahteva se može izmeniti u NENAPLATIVO u odnosu na status zatvaranje prijave (dostavljenog rešenja) od strane Datalab-a.

<b>Status zatvaranja</b>	<b>Kada?</b>
DataLab Garancija	U svim slučajevima kada je prijava posledica nefunkcionisanja PA, HO,.. tj. kada je funkcionisanje programa u suprotnosti sa specifikacijama i namenom, kao što je opisane u pisanim uputstvima te kada korisnik nije kriv za nefunkcionisanje. – <b>NE NAPLAĆUJE SE</b>
DataLab Programing	<b>NAPLAĆUJE SE</b>
Engineering work 1	Kada su potrebna podešavanja PA, programiranje, oblikovanje ispisa i izveštaja, kreiranje korisnika – <b>NAPLAĆUJE SE</b>
Engineering work 2	Osnovno održavanje, podrška korisnicima - <b>NAPLAĆUJE SE</b>
Unapređenje	Predlog za poboljšanje koji smo prosledili dalje u razvoj sa detaljnim opisom - <b>NE NAPLAĆUJE SE</b>
Pogrešna prijava – nema greške	Ukoliko se prijavi greška a ispostavi se da nije u pitanju greška – <b>NAPLAĆUJE SE</b>
Greška	Kada je u pitanju greška u programu i prijavljena je u razvoju sa detaljnim objašnjenejm(mora biti označen status Error - Greška) - <b>NE NAPLAĆUJE SE</b>
Nedovoljno znanje korisnika	<b>NAPLAĆUJE SE</b>
No response	Ukoliko nije prihvaćeno rešenje u roku od 7 dana od strane osobe koja ga je prijavila a radi se o naplativoj podršci, ticket se automatski zatvara – <b>NAPLAĆUJE SE</b>
Plaćanje posebne usluge (ručno fakturisanje)	Ticketi koji su kreirani na osnovu poslate ponude, predračuna, koji nisu predmet automatkog fakturisanja – <b>NAPLAĆUJE SE</b> (uplata po predračunu)
Podrška na daljinu	Svi Ticketi koji su rešavani putem udaljenog pristupa (RDS). – <b>NAPLAĆUJE SE</b>
Podrška kod korisnika	Sve Ticketi koji su otvoreni za obavljanje podrške na terenu kod korisnika – <b>NAPLAĆUJE SE</b>
Pojašnjenje	<b>NE NAPLAĆUJE SE</b>
Korisnička greška	Ticketi kod kojih utvrđimo da je nefunkcionisanje programa izazvano nepravilnom upotreboom programa – <b>NAPLAĆUJE SE</b>
Zahtev uređen/odobren	U većini se upotrebljava za interne namene - <b>NE NAPLAĆUJE SE</b>
Odbačeno poboljšanje	U slučaju kada stranka želi poboljšanje koje Datalab SR ili razvoj odbije – <b>NAPLAĆUJE SE</b>

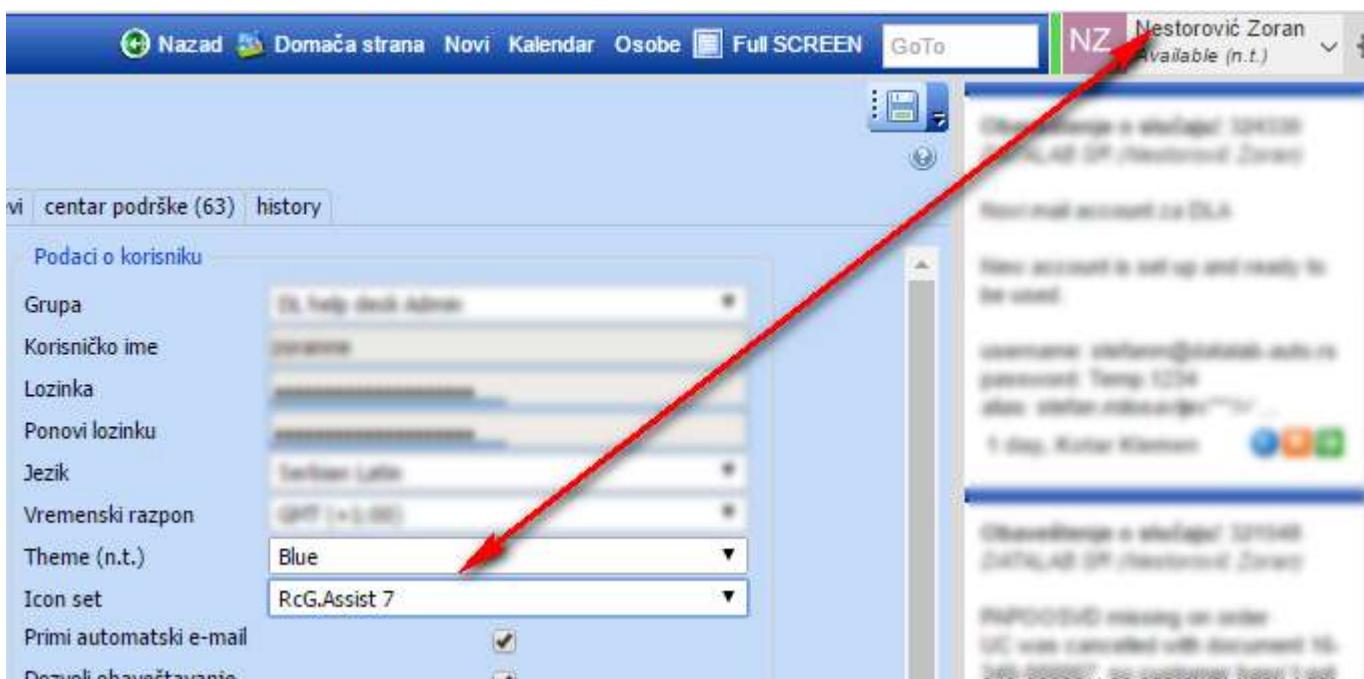
Najmanji obračunski interval podrške je petnaest (15) minuta.

Zahteve koji se plaćaju Datalab nudi i u obliku sati savetovanja ili PODRŠKE NA DALJINU, u isto vreme Datalab ima pravo i na povrat troškova putovanja i dnevница, koje nastaju sa vršenjem takve ESKALACIJE. Ukoliko Datalab utvrdi da je ESKALACIJA GREŠKA u PANTHEON™-u, takve ESKALACIJE se ne naplaćuju.

Svaki zahtev je vidljiv na relaciji partnerskog teama i DataLaba. Team drugog partnera nema uvid u izvorni zahtev. Datalab ima pravo objave sadržaja zahteva u bazu znanja zbog dobrobiti celokupne zajednice: pri čemu se prethodno odstrane svi ključni podaci, koji prikazuju poslovne i lične podatke obrađene stranke.

## Izmena izgleda HD aplikacije

Sa klikom na vaše ime u gornjem desnom uglu dolazite do podešavanja. Ovde možete pored ostalih podataka urediti i temu i izgled ikona.



## Baza znanja (Knowledge Base)



U bazi znanja možete naći rešenja za česte greške koje se pojavljuju.

Knowledge Base		
Build No:	Period:	Show
Description	Created	Build
padajuć meni na win 8.1	30.12.2015	
Izvoz bilansa u xml za APR	26.03.2015	1219
Negacija u obracunu izdatih racuna	22.08.2014	
Analitički konti plan od 01.01.2014_Uvoz sa web-a	05.08.2014	1001843
M-4k štampa samo prvih 20 radnika	16.04.2014	<a href="https://usersite.datalab.eu/Wiki/tabid/178/language/sr-Latn-CS/Default.aspx?htmlid=1534">https://usersite.datalab.eu/Wiki/tabid/178/language/sr-Latn-CS/Default.aspx?htmlid=1534</a>
Knjiženje deviznog izvoda	25.10.2013	1703
PDV_nedozvoljeni kalo, rastur i lom	16.10.2013	
PDV_osnovica u jednom, PDV u dr. mesecu	16.10.2013	
PDV_rešenje carine o promeni PDVa	02.10.2013	
Knjizenje po odeljenjima kod POS-a, za 6	27.09.2013	270

Otvori vam se spisak sa opisima grešaka. Klikom na linkovani tekst otvori vam se [korisnički forum](#) gde je opisana greška sa datim rešenjem DATALAB SR USD odeljenja za podršku.

**HD\_prijavio** #1 Posted: : 30 December 2015 10:52:00 Retweet Thank Quote Multi-Quote

 korisnik je na hostingu, i ne mogu da listaju preko padajuceg menija, samo kad se unesu prva slova im izbacije vec potrebno.  
koriste os 8.1

Rank: Datalab

You have been a member since::  
14/08/2009  
Objave: 1

Was thanked: 2 time(s) in 2 post(s)

Reports a post

---

**HD\_odgovorio** #2 Posted: : 30 December 2015 10:52:00 Retweet Thank Quote Multi-Quote

 Problem postoji samo na win 8.1 i nastao je novim MS security patchom, rešenje je da se sklone počev od KB3109094  
Druga varijanta je promena windowsa na verziju 10

Rank: Datalab

You have been a member since::  
14/08/2009  
Objave: 0

Was thanked: 1 time(s) in 1 post(s)

Reports a post

Do **Baze znanja** možemo pristupati i preko HD aplikacije:

The screenshot shows the PANTHEON HD application interface. On the left, there is a vertical navigation menu with several sections: Omiljeni, Scheduler (n. t.), Sklajerstv, Baza znanja (highlighted with a red box), Poročila, Kontakti, Ugovori, and Kontrolne tabele. The main content area is titled 'Sklajerstv / Svi otvareni' and displays a list of knowledge base entries. Each entry includes a small icon, a subject (e.g., 'DATALAB SR'), a date ('18.Okt.2016 10:11'), a status ('In process'), a reporter ('Čojo Slavica'), and a contact ('SELL & BUY D.O.O., Stjepan Željko'). To the right of each entry is a detailed description of the issue.

Broj IP	registration date (n.t.)	status	strazac	izvornik	kontakt	kratki opis
322388	18.Okt.2016 10:11	In process	Čojo Slavica	SELL & BUY D.O.O.	Stjepan Željko	preljevi PDF u EUR i RSD
322394	18.Okt.2016 10:45	In process	Stjepan Željko	ART DATA DOO	Todorović Saša	Info - nov obrazac za PDV i evidencije
322394	18.Okt.2016 10:45	Soktivo delivered pending	Cvetković Arica	ASPECTLITSOFT DOO	Hilarević Ninoša	Ne radi kreiranje konzola
322398	17.Okt.2016 16:14	Soktivo delivered pending	Kolar Klemen	DATALAB SR	Svetec Mirela	adresi na sklajerstv...
322398	17.Okt.2016 15:46	In process	Cvetković Arica	GLOBAL GATE DOO	Pilipović Milena	GlobalGate implementacija
322398	17.Okt.2016 19:02	In process	Vujović Ulijana	EGARNO DOO	Henclijčka Jovanka	OLAKSTIC NICE OK
322398	17.Okt.2016 12:35	In process	Korec Qureshi	DATALAB SR	Šimrić Zeljko	Čvrste rezervacije - narudžbine kupaca
322417	18.Okt.2016 14:58	In process	Cvetković Arica	MAPPE SRB DOO	Mesdžidi Jelena	uvod u novu cenu i - dupliranje izdati
322474	18.Okt.2016 13:17	In process	Vujović Ulijana	IT CORNER	Cvetković Ulijana	Unos potražnog broja i pretražiti KM
322474	18.Okt.2016 11:29	In process	Čojo Slavica	SIME QUA NOVI CONSULTING DOO	Šimrić Slobodan	Grelja kod računaranja iznosa
322481	15.Okt.2016 11:43	In process	Čojo Slavica	OMNISOFT DOO	Sarmanec Aleksandar	Novi prihv obrazac POPOV
322470	15.Okt.2016 11:16	In process	Čojo Slavica	EGARNO DOO	Henclijčka Jovanka	Pregled planiranja raduna-ne radi filter
322466	15.Okt.2016 11:04	Logged	DATALAB SR	Pastorević Vladimir	d_H_E_M5IdentSetTest, work with serialno	
322465	15.Okt.2016 11:03	In process	Paušnik Vladimir	DORA GROUP DOO	Administrator	d_H_E_M5IdentSetTest work with serialno
322467	15.Okt.2016 10:28	In process	Čojo Slavica	DATALAB SR	Cvetković Ulijana	Uvoz i podešavanje na testnoj bazi
322588	14.Okt.2016 19:32	Logged	Cejan Matija	DATALAB SR	Vujović Ulijana	Neto izračun parada_Halos
322588	14.Okt.2016 15:16	In process	Čojo Slavica	ART DATA DOO	Stojanović Tijana	Canska skladišta - nabavka vr. niske
322544	14.Okt.2016 13:04	In process	Korec Qureshi	DATALAB SR	Cvetković Arica	Neusaglašeni fontovi na opisima iznosa
322481	14.Okt.2016 11:48	Soktivo delivered pending	Kolar Klemen	DATALAB SR	Kecmanović Ana	meji adresa
322388	09.Okt.2016 10:38	In process	Cvetković Arica	SELL & BUY D.O.O.	Tasić Gordana	Neusaglašeni fontovi na informaciona raduna
322398	03.Okt.2016 17:53	In process	Čojo Slavica	EL ECOTAR DOO	Đurić Neša	Nov pravnički u evidenciji o PDV-u
322398	03.Okt.2016 13:28	In process	Paušnik Vladimir	IT CORNER	Cvetković Ulijana	Neupatterni zaliha na sliđidlu
322398	03.Okt.2016 11:38	Logged	Korec Qureshi	DATALAB SR	Šimrić Zeljko	Račun izračuna robota
322210	03.Okt.2016 07:45	In process	Čojo Slavica	IT CORNER	Cvetković Ulijana	Cvetković Ulijana - spis kontekst dve vrednosti

Sa jednim klikom na red (zahtev za pomoć) vam se otvorí celokupni opis problema:

This screenshot shows a detailed view of a knowledge base entry. The entry is titled 'Logged Knowledge base'. It contains several log entries with dates and descriptions. The last entry is from 'Paušnik Vladimir' on '30 Dec 2015 10:57' with the message: 'Koment je na postingu, i ne mogu da istisu preko poslušnjeg menija, samo kad se unesi prva linija im telefona vec potrebno koriste os.B.' Below the log entries, there is a note: 'Ako neki je na postingu, i ne mogu da istisu preko poslušnjeg menija, samo kad se unesi prva linija im telefona vec potrebno koriste os.B.'

Duplim klikom na red gde je upisan broj ticketa, u novom prozoru se otvorи celokupan opis problema i njegovo rešenje:

Knowledge base (284555)

Sačuvaj i zatvori

opšti history

Language \* Struktura \*

RS - Serbian Latin DataLab PANTHEON Settings Program

Context\_ID Is public

Kratak opis  
padajuću meni na win 8.1

Detaljan opis  
korisnik je na hostingu, i ne mogu da listaju preko padajuceg menija, samo kad se unesu prva slova im izbacije vec potrebno. koriste os 8.1

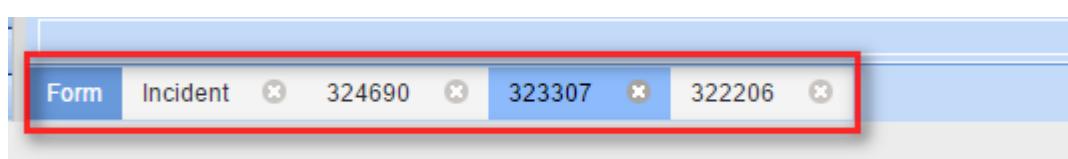
Solution

-----  
Problem postoji samo na win 8.1 i nastao je novim MS security patchom, rešenje je da se sklone počev od KB3109094  
Druga varijanta je promena windowsa na verziju 10  
-----

Vlasnik: [Paunović Vladimir](#), Status: [Logged](#), Registration date (n.t.): 30.12.2015 10:53., Kratak opis: padajuću meni na win 8.1

Form Incident Svi Javno 284555

Ukoliko otvorite više prozora odjednom, na dnu stranice možete pronaći otvorene tabove za svaku stranicu.



## Važne izmene

U ovom poglavlju možete pogledati bitne izmene koje su se desile u prethodnim poslovnim godinama.

### Novosti u FY15

#### Ukidanje licencnih razreda

U poslovnoj godini 2015. su ukinuti licencni (cenovni) razredi te postoji samo jedna cena za svaku verziju licenci. Pri kupovini veće količine licenci, cena se može prilagoditi popustom koji može biti odobren od partenrske provizije. Strankama koje su trenutno u razredu 005, 010, 050 ... (5-9/10-49/...) će se sa svakom novom prodajnom aktivnosti (kupovina ugovora o nadogradnji, kupovina licence/hostinga, prenos licenci na gostovanje) na predračunu zameniti razred u jedinstveni razred 001.

#### Licenca i nadogradnja se prodaju zajedno

Kupovina licence za svakog novog korisnika će biti moguća isključivo samo sa kupovinom godišnjeg ugovora o nadogradnji. Taj ugovor važi na neodređeno vreme, što znači da stranka automatski svake godine prima račun sa kojim se produžava važenje nadogradnje na jednu godinu. Stranka ima mogućnost da raskine ugovor o nadogradnji ali to mora uraditi najkasnije 30 dana pre isteka važenja.

#### Datalab partneri

Ukinuti su partnerski ACC i VAR ugovori. Isto tako je ukinut status EVANGELIST. Postojeći partneri ovog tipa mogu u buduće potpisati PARTNER ugovor.

Imamo 4 vrste Datalab partnerstava:

- PREMIUM partner
- PARTNER
- DEV (developer) partner
- EDU partner

#### PREMIUM partner:

PREMIUM partner ima pravo na prodaju te izvođenje usluga povezanih sa implementacijom i održavanjem softvera PANTHEON™.

Mora osigurati bar 3 različite osobe koje registruje preko portala DATALAB PARTNER SITE (SIS):

1. PA prodavac – namjenjen je za aktivnu prodaju softvera PANTHEON™
2. PA Senior Consultant – mora imati vrhunsko znanje iz oblasti poslovno-informacijskih procesa i tehničke implementacije. U okviru DATALAB akademije mora dobiti odgovarajući sertifikat za bar šest glavnih modula.
3. PA Consultant - mora imati znanje iz oblasti poslovno-informacijskih procesa i tehničke implementacije. PA Consultant mora u okviru DATALAB akademije dobiti odgovarajući sertifikat za bar tri glavna modula.

Ima definisan godišnji plan prodaje i od dostizanja istog zavisi visina provizije koja je navedena u aneksu ugovora.

#### PARTNER:

ima pravo na prodaju te izvođenje usluga povezanih sa implementacijom i održavanjem softvera PANTHEON™.

Mora osigurati bar jedno lice koje registruje preko portala DATALAB PARTNER SITE (SIS):

PA Senior Consultant – mora imati vrhunsko znanje iz oblasti poslovno-informacijskih procesa i tehničke implementacije. U okviru DATALAB akademije mora dobiti odgovarajući sertifikat za bar šest glavnih modula.

Ima definisan godišnji plan prodaje i od dostizanja istog zavisi visina provizije koja je navedena u aneksu ugovora.

#### DEV (developer) partner:

Prije dobijanja statusa, potencijalni partner popunjava dodatak Dev ugovora. Predlog obrađujemo na internom prodajnom sastanku. Partner može izabrati DEVELOPER ili GOLDEVELOPER status. Prikaz razlika između statusa je u Aneksu III. U glavnom, radi se o tome da GOLD partner ima na raspolaganju tehnički support za koji plaća mesečnu članarinu za člana tima koja je definisana u ugovoru. Bez obzira na vrstu, godišnja članarina za developer partnera je 150,00€ godišnje.

#### EDU:

Datalab omogućava OBRAZOVNIM USTANOVAMA upotrebu SOFTWARE-a, za obrazovne svrhe. OBRAZOVNA USTANOVA omogućava da obavesti kadrove o mogućnostima praktičnog osposobljavanja i zapošljavanja u Datalabu.

## **Novosti u FY16**

### **Ukidanje ANSI podrške:**

Sa glavnom verzijom 55.70.00 je bila konačno ukinuta podrška ANSI PANTHEON™ izvršnim datotekama. Pri prelazu na Unicode smo uradili analizu zbog mogućnosti pojave problema pri uvođenju Unicode podrške koja je pokazala stabilnost dovoljnu za samostalnu produkciju.

### **Ukidanje podrške za starije operativne sisteme**

Od 1.1.2016. PANTHEON™ nije više podržan za operativne sisteme starije od Windows i Windows Server 2008, t.j. Windows XP, Windows Vista, Windows Server 2003 zbog toga što Microsoft ne pruža podršku za ove proizvode. PANTHEON™ još uvek radi na starijim operativnim sistemima, iako za njih ne izvršavamo više testiranja i osiguravamo kvalitet tokom razvojnog procesa. Upotrebo PANTHEON™-a na tim operativnim sistemima ne dajemo podršku više i isto tako ne otklanjamo više greške koje su plod upotrebe na tim sistemima.

### **PROMENA CENA I LICENCNE POLITIKE OD 1.1.2016**

Cene PANTHEON™ licenci smo delimično uskladili sa inflacijom koja od zadnje izmene u početku 2006. godine iznosi 21,2 % U Sloveniji. Prosečno dizanje cena iznosi 18,5 %.

Cena godišnjeg ugogovora o nadogradnji iznosi 21 % od vrednosti licence. Pri potpisu [Izjave o automatskom fakturisanju ugovora](#) o nadogradnji u narednih 5 (pet), ostvaruje se bonus od 15% bonus što znači da cena ugovora o nadogradnji efektivno iznosi 17,85 %.

Cene najma licenci u gostovanju smo smisleno uskladili sa cenama i nadogradnjom kupljenih licenci te delimično povećali i zbog robusnije i jače infrastrukture.

Ograničili smo broj preduzeća koja se mogu voditi sa PANTHEON™ LX, LT, RE i SE licencama na 3 preduzeća (baze). Za ME, GE i MF licence broj baza ostaje neograničen.

Novi cenovnik je objavljen na web strani [www.datalab.rs](http://www.datalab.rs).

### **PANTHEON X (deset)!**

24.12.2015 smo izdali novu generaciju poslovno – informacionog sistema – PANTHEON™ X (deset) koja sadrži brojna poboljšanja.

[PANTHEON™ X \(deset\)](#) je brži, jači i učinkovitiji. Sadrži dosta novosti i modernizacije prijatno korisničko okruženje, poboljšanja iz oblasti mogućnosti rada... Sve nove i poboljšane funkcionalnosti su uvedene sa namenom olakšanja svakodnevnih procesa u preduzećima. Više o novostima PANTHEON™ X, možete pogledati u [video snimcima](#).

### **Razvoj PANTHEON™-a**

Od izdavanja builda u mesecu martu 2016. pa nadalje, teče razvoj PANTHEON™-a samo za PANTHEON™ X. Datalab je strankama i partnerima nudio podršku za korisnike zadnje verzije ANSI-ja (verzija 55.7000) do 30.6.2016. Nakon tog datuma se podrška izvodi isključivo za PANTHEON™ X.

### **Bonus za godišnje ažuriranje**

Sa izmenom cenovne politike i ukidanjem bonusa za obnavljanje ugovora o nadogradnji, izmenjen je način na koji stranka dobija bonus. Bonus je sada moguće ostvariti samo uz potpisano Izjavu o automatskom fakturisanju nadogradnje u periodu od 5 (pet) godina i on iznosi 15% za svaku godinu za koju važi izjava. Izjavu je moguće potpisati prilikom prve obnove ugovora o nadogradnji tj. nakon godinu dana od prvog pribavljanja licenci. Bez potpisane izjave nije moguće ostvariti bonus. Izjava je dostupna [OVDE](#). Potpisivanjem Izjave, Datalab garantuje nepromenljivost cene i licencne uslove do 1.1.2021. Potpisano izjavu možete poslati na [prodaja@datalab.rs](mailto:prodaja@datalab.rs).

## Novosti u FY 17

### Partnerski ugovori

Promenjen je način obračuna partnerske članarine, više nije po članu već po partnerskoj firmi.

Povećana je provizija za prodaju hosting licenci za dva i po puta. Povećanje važi za FY 17.

Izmenila su se pravila u vezi sertifikacije. Spisak obaveznih sertifikata i pravila se nalazi se na DOM-u u delu „Sertifikacija“.

## Marketing

U ovom delu možete pronaći Datalab promotivni materijal za PANTHEON™.

### Broj korisnika (Companies and Seats)

Preko ovog izveštaja možete proveriti koliko preduzeća i koliko korisnika trenutno koristi PANTHEON™.

PANTHEON™ Usage		
Country	Companies	Users
Serbia	2152	8632
Slovenia	8816	17577
Bosnia	2628	7562
Croatia	2095	7654
Macedonia	1054	3365
Montenegro	517	2414
Kosovo	83	371
BG	74	409
Poland	21	34
RO	21	110
Albania	13	81
Austria	9	39
Germany	4	23
Ukraine	4	23
Italy	3	9
Switzerland	2	26
TR	1	5
CY	1	10
Australia	1	20
Sum:17499		Sum:48364

## Promotivni materijal

Promotivni materijal možete pronaći [OVDE](#).