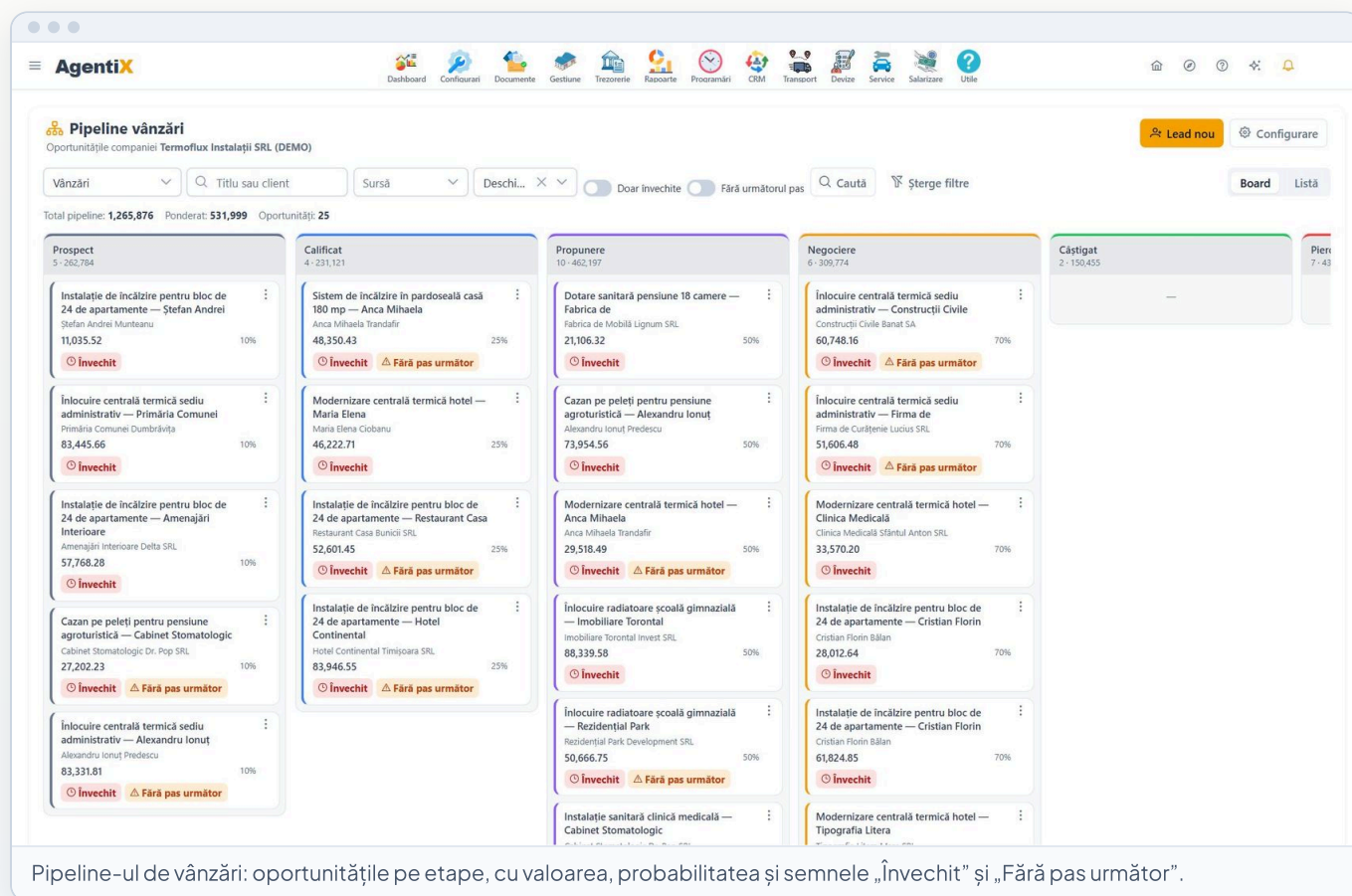


Modulul CRM · octombrie 2026

Știi câte oferte sunt deschise și pe care le suni azi.

Prospecții stau separat de clienți, oportunitățile trec prin etapele tale, iar fiecare are valoare, probabilitate și următorul pas. Cele care stau prea mult pe loc se aprind singure. Capturile sunt făcute pe o firmă demonstrativă, cu prospecți și clienți inventați.



The screenshot displays the AgentiX CRM interface, specifically the 'Pipeline vânzări' (Sales Pipeline) for 'Termoflux Instalații SRL (DEMO)'. The pipeline is organized into columns representing different stages: Prospect, Calificat, Propunere, Negociere, Câștigat, and Pierdut. Each column contains a list of sales opportunities with details such as the description, value, probability, and next step. The 'Prospect' column shows 5 opportunities, 'Calificat' shows 4, 'Propunere' shows 10, 'Negociere' shows 6, 'Câștigat' shows 2, and 'Pierdut' shows 7. The total pipeline value is 1,265,876, the weighted value is 531,999, and there are 25 opportunities in total. The interface includes a search bar, filters, and a 'Lead nou' (New Lead) button.

Pipeline-ul de vânzări: oportunitățile pe etape, cu valoarea, probabilitatea și semnele „Învechit” și „Fără pas următor”.

8

ecrane: tablou de bord, pipeline, oportunitate, lead-uri, activități, Clienți 360, ținte, configurare

28

unelte prin care asistentul AI lucrează cu CRM-ul

1

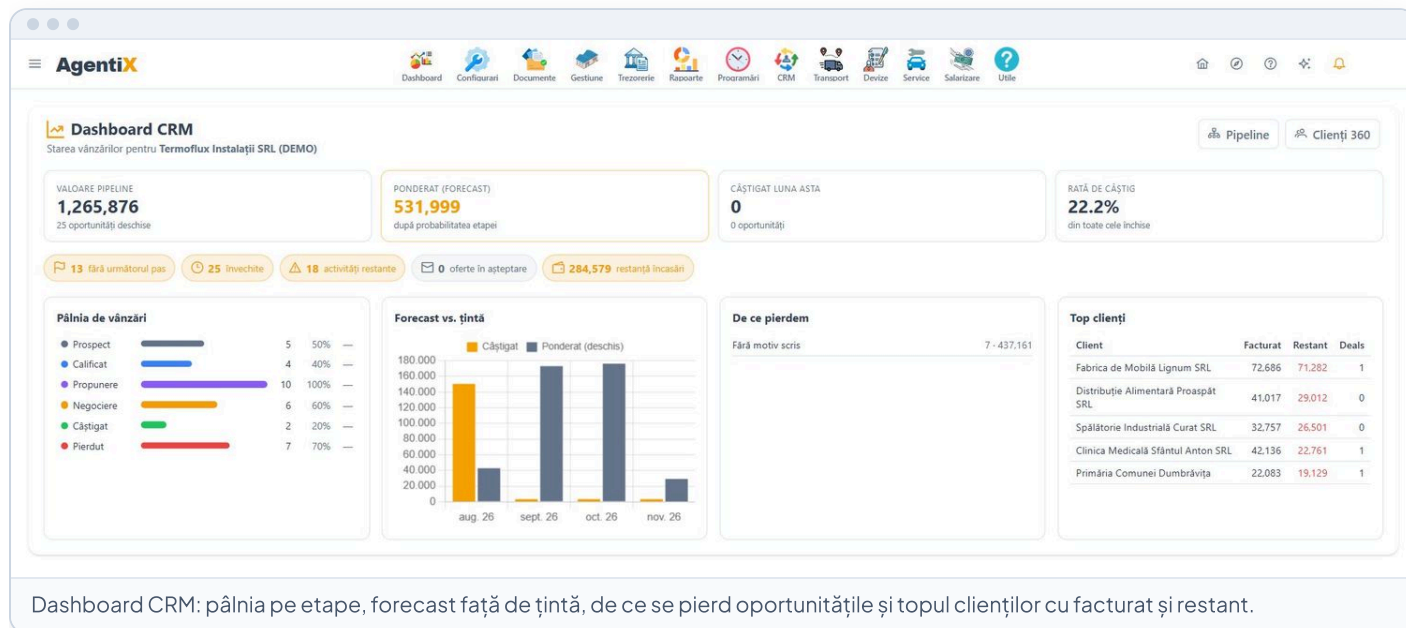
singură autoritate pentru schimbarea etapei: probabilitatea, rezultatul și istoricul se scriu împreună

0

prospecți amestecați printre clienți: lead-ul devine client abia la conversie

Starea vânzărilor, pe un ecran

Valoarea deschisă, valoarea ponderată cu probabilitatea etapelor, ce s-a câștigat luna asta și rata de câștig — plus semnalele care cer o acțiune azi.



- Semnale deasupra graficelor: fără următorul pas, învechite, activități restante, oferte în așteptare, restanță la încasări
- Pâlnia de vânzări, cu numărul și ponderea fiecărei etape
- Forecast pe luni, câștigat și ponderat, față de ținta stabilită
- Motivele de pierdere, adunate
- Topul clienților, cu facturatul și restantul din facturare — CRM-ul vede banii, nu doar discuțiile
- Legături directe spre Pipeline și Clienți 360

Știi câte oferte sunt deschise și pe care le suni azi

Prospecții stau separat de clienți, oportunitățile trec prin etapele tale, iar fiecare are valoare, probabilitate și următorul pas. Cele care stau prea mult pe loc se aprind singure.

AgentiX Pipeline vânzări

Oportunități companiei Termoflux Instalații SRL (DEMO)

Vânzări Titlu sau client Sursă Deschi... Doar învechite Fără următorul pas Caută Șterge filtre Board Listă

Total pipeline: 1,265,876 Ponderat: 531,999 Oportunități: 25

Prospect 5 - 262,784

- Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Ștefan Andrei Munteanu 11,035.52 10% Învechit
- Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Primăria Comunei Dumbăvița 83,445.66 10% Învechit
- Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Amenajări Interioare 57,768.28 10% Învechit
- Cazan pe pelet pentru pensiune agroturistică — Cabinet Stomatologic 27,202.23 10% Învechit
- Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Alexandru Ionuț 83,331.81 10% Învechit

Calificat 4 - 231,121

- Sistem de încălzire în pardoseală casă 180 mp — Anca Mihaela 48,350.43 25% Învechit
- Modernizare centrală termică hotel — Maria Elena 46,222.71 25% Învechit
- Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Restaurant Casa Buncii SRL 52,601.45 25% Învechit
- Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Hotel Continental 83,946.55 25% Învechit

Propunere 10 - 462,197

- Dotare sanitară pensiune 18 camere — Fabrica de Mobilă Lignum SRL 21,106.32 50% Învechit
- Cazan pe pelet pentru pensiune agroturistică — Alexandru Ionuț 73,954.56 50% Învechit
- Modernizare centrală termică hotel — Anca Mihaela 29,518.49 50% Învechit
- Înlocuire radiatoare școală gimnazială — Imobiliare Torontal 88,339.58 50% Învechit
- Înlocuire radiatoare școală gimnazială — Rezidențial Park 50,666.75 50% Învechit
- Instalație sanitară clinică medicală — Cabinet Stomatologic

Negociere 6 - 309,774

- Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Construcții Civile 60,748.16 70% Învechit
- Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Firma de Curățenie Lucius SRL 51,606.48 70% Învechit
- Modernizare centrală termică hotel — Clinica Medicală 33,570.20 70% Învechit
- Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Cristian Florin 28,012.64 70% Învechit
- Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Cristian Florin 61,824.85 70% Învechit
- Modernizare centrală termică hotel — Tipografia Litera

Câștigat 2 - 150,455

Pierdut 7 - 43

Pipeline, vederea „Board”: Prospect, Calificat, Propunere, Negociere, Câștigat, Pierdut — cu totalul fiecărei coloane și cardurile mutate cu mouse-ul.

- Mai multe pipeline-uri, cu probabilitate pe etapă și valoare ponderată
- Activități și calendar: telefonul promis nu mai rămâne în agendă
- Ținte de vânzări pe perioadă și pe om, cu gradul de realizare
- Fiecare vede doar oportunitățile lui sau toată echipa le vede pe toate

AgentiX Pipeline vânzări

Oportunități companiei Termoflux Instalații SRL (DEMO)

Vânzări Titlu sau client Sursă Deschi... Doar învechite Fără următorul pas Caută Șterge filtre Board Listă

Total pipeline: 1,265,876 Ponderat: 531,999 Oportunități: 25

Titlu	Client	Etapă	Valoare	Probabilitate	Statut
Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Ștefan Andrei Munteanu	Ștefan Andrei Munteanu	Prospect	11,035.52	10%	Învechit
Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Primăria Comunei Dumbăvița	Primăria Comunei Dumbăvița	Prospect	83,445.66	10%	Învechit
Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Amenajări Interioare	Amenajări Interioare	Prospect	57,768.28	10%	Învechit
Cazan pe pelet pentru pensiune agroturistică — Cabinet Stomatologic	Cabinet Stomatologic Dr. Pop SRL	Prospect	27,202.23	10%	Învechit
Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Alexandru Ionuț	Alexandru Ionuț Predescu	Prospect	83,331.81	10%	Învechit
Sistem de încălzire în pardoseală casă 180 mp — Anca Mihaela	Anca Mihaela Trandafir	Calificat	48,350.43	25%	Învechit
Modernizare centrală termică hotel — Maria Elena	Maria Elena Ciobanu	Calificat	46,222.71	25%	Învechit
Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Restaurant Casa Buncii SRL	Restaurant Casa Buncii SRL	Calificat	52,601.45	25%	Învechit
Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Hotel Continental	Hotel Continental Timișoara SRL	Calificat	83,946.55	25%	Învechit
Dotare sanitară pensiune 18 camere — Fabrica de Mobilă Lignum SRL	Fabrica de Mobilă Lignum SRL	Propunere	21,106.32	50%	Învechit
Cazan pe pelet pentru pensiune agroturistică — Alexandru Ionuț	Alexandru Ionuț Predescu	Propunere	73,954.56	50%	Învechit
Modernizare centrală termică hotel — Anca Mihaela	Anca Mihaela Trandafir	Propunere	29,518.49	50%	Învechit
Înlocuire radiatoare școală gimnazială — Imobiliare Torontal	Imobiliare Torontal Invest SRL	Propunere	88,339.58	50%	Învechit
Înlocuire radiatoare școală gimnazială — Rezidențial Park	Rezidențial Park Development SRL	Propunere	50,666.75	50%	Învechit
Instalație sanitară clinică medicală — Cabinet Stomatologic	Cabinet Stomatologic	Propunere			
Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Construcții Civile	Construcții Civile Banat SA	Negociere	60,748.16	70%	Învechit
Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Firma de Curățenie Lucius SRL	Firma de Curățenie Lucius SRL	Negociere	51,606.48	70%	Învechit
Modernizare centrală termică hotel — Clinica Medicală	Clinica Medicală Sfântul Anton SRL	Negociere	33,570.20	70%	Învechit
Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Cristian Florin	Cristian Florin Bălan	Negociere	28,012.64	70%	Învechit
Instalație de încălzire pentru bloc de 24 de apartamente — Cristian Florin	Cristian Florin Bălan	Negociere	61,824.85	70%	Învechit
Modernizare centrală termică hotel — Tipografia Litera	Tipografia Litera	Negociere			

Vederea „Listă”: aceleași oportunități, ca tabel sortabil, cu etapa, valoarea, valoarea ponderată și închiderea estimată.

AgentiX Configurare CRM

Pipeline-uri, etape, nomenclatură și reguli

Pipeline & etape Stadiu Probabilitate Status

Pipeline & etape	Stadiu	Probabilitate	Status
Prospect	10	10%	Învechit
Calificat	25	25%	Învechit
Propunere	50	50%	Învechit
Negociere	70	70%	Învechit
Câștigat	100	100%	Câștigat
Pierdut			Pierdut

Configurare → Pipeline & etape: probabilitatea fiecărei etape, după câte zile se învechește o oportunitate și ce se întâmplă la intrare.

- Mai multe pipeline-uri, fiecare cu etapele lui
- Filtre pe pipeline, client, sursă și stare; „Doar învechite” și „Fără următorul pas”
- Mutarea într-o etapă de pierdere cere motivul
- Zilele în etapă și semnul „Învechit” se calculează, nu se bifează

03

OPORTUNITATEA

Tot ce s-a vorbit și s-a propus, într-un loc

Oportunitatea ține clientul și persoana de contact, valoarea estimată, etapa, responsabilul și data de închidere — plus produsele, ofertele și firul de activitate.

The screenshot shows the 'Detalii' (Details) tab of an opportunity in the AgentiX CRM. The title is 'Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Rezidențial Park'. The status is 'Pierdut' (Lost) with a reason of '50 zile în etapă' (50 days in stage). The form contains the following fields:

- Titlu:** Înlocuire centrală termică sediu administrativ — Rezidențial Park
- Client:** Rezidențial Park Development SRL
- Persoană de contact:** (Empty)
- Pipeline:** Vânzări
- Etapă:** Pierdut
- Valoare estimată (fără TVA):** 63.715,65
- Monedă:** RON
- Probabilitate (%):** 0
- Data estimată închidere:** 24/07/2026
- Sursă:** Website
- Responsabil:** (Empty)
- Etichete:** (Empty)
- Participanți:** (Empty)
- Descriere:** (Empty text area)

Oportunitatea, fila „Detalii”: clientul, pipeline-ul și etapa, valoarea estimată, probabilitatea, sursa, responsabilul, etichetele și participanții.

The screenshot shows the 'Activitate' (Activity) tab of the same opportunity. It displays a list of activities, including comments and the next step, with a 'Următorul pas' (Next step) button.

Fila „Activitate”: comentarii, următorul pas și istoricul schimbărilor, în ordinea în care s-au întâmplat.

The screenshot shows the 'Oferte' (Offers) tab of the same opportunity. It displays a table with columns for Document, Total, Valoare, Client, and Link, and a 'Generare document' (Generate document) button.

Fila „Oferte”: din liniile de produse se generează un document Ofertă real, cu serie și PDF.

- Patru file: Detalii, Produse, Oferte, Activitate
- „Trimite email” din oportunitate: mesajul pleacă și rămâne în fir ca activitate încheiată
- Urmăritori și participanți pe oportunitate
- Oferta generată e un document de ieșire obișnuit: se transformă în comandă, proformă sau factură
- Oferta pleacă pe link, iar clientul o acceptă sau o refuză fără cont
- Istoricul se scrie singur, câmp cu câmp

Prospecții stau separat, până devin clienți

Lead-ul e un prospect necalificat: nu intră în nomenclatorul de clienți decât la conversie, când devine client, cu persoanele lui de contact și cu o oportunitate.

Denumire	Contact	Email / telefon	Sursă	Istoric	Valoare est. T1	Status
Mihai Sebastian Tudose	Mihai Sebastian Tudose	mihai@example.ro 0775 723 979	Rețele sociale	0	43.546.86	Nou
Vlad Constantin Georgescu	Vlad Constantin Georgescu	vlad@example.ro 0768 156 644	Website	0	9.312.87	Calificat
Vlad Constantin Georgescu	Vlad Constantin Georgescu	vlad@example.ro 0741 104 494	Telefon	0	20.545.01	Nou
Rezidențial Park Development SRL	Mihai Sebastian Tudose	mihai@example.ro 0737 592 897	Client existent	0	20.605.28	Nou
Cabinet Stomatologic Dr. Pop SRL	Mihai Sebastian Tudose	mihai@example.ro 0753 881 930	Email	0	31.686.43	Nou
Maria Elena Ciobanu	Maria Elena Ciobanu	maria@example.ro 0743 115 882	Altă sursă	0	23.304.03	Nou
Răzvan Petru Dobrescu	Răzvan Petru Dobrescu	razvan@example.ro 0735 268 643	Tărg / Eveniment	0	52.789.33	Calificat
Cristian Florin Bălan	Cristian Florin Bălan	cristian@example.ro 0740 237 138	Client existent	0	66.677.97	În lucru
Elena Roxana Marinescu	Elena Roxana Marinescu	elena@example.ro 0748 635 515	Tărg / Eveniment	0	30.302.35	Calificat
Fabrică de Mobilă Lignum SRL	Cătălina Andreea Neagu	catalina@example.ro 0739 388 991	Email	0	35.280.78	Nou
Maria Elena Ciobanu	Maria Elena Ciobanu	maria@example.ro 0769 985 645	Client existent	0	24.858.16	În lucru
Spălătorie Industrială Curat SRL	Ștefan Andrei Munteanu	stefan@example.ro 0775 530 822	Altă sursă	0	33.431.12	Nou
Bogdan Nicolae Șerban	Bogdan Nicolae Șerban	bogdan@example.ro 0777 147 807	Telefon	0	57.776.55	În lucru
Ștefan Andrei Munteanu	Ștefan Andrei Munteanu	stefan@example.ro 0777 479 797	Tărg / Eveniment	0	7.344.00	În lucru

Lead-uri: denumirea, persoana de contact, e-mailul și telefonul, sursa, valoarea estimată și starea — nou, în lucru, calificat.

Lead-ul: datele de contact, sursa, valoarea estimată, nota — și butonul „Convertește”.

Lead nou, într-o singură fereastră. Lista se poate aduce și din Excel.

- „Convertește”: lead-ul devine client, contactele lui trec la client, iar discuția continuă ca oportunitate
- Import din Excel pentru liste de prospecți
- Sursa lead-ului se păstrează și pe oportunitate, ca să știi de unde vin banii

Ce ai de făcut azi și cum stă fiecare client

Apelurile, întâlnirile, e-mailurile, notele și sarcinile stau într-o listă cu restanțele în față; iar Clienți 360 pune lângă fiecare client banii din facturare.

[illegible]

Activități: Restante, Azi, Următoarele, Toate — legate de oportunitate, cu termen, responsabil și stare.

[illegible]

Activitate nouă: tipul, prioritatea, termenul, durata, rezultatul și memento-ul.

[illegible]

Clienți 360: facturat, încasat, restant pe vechime (0-30, 31-60, 61-90, peste 90 de zile), oportunități și ultima activitate.

The screenshot shows the AgentIX dashboard. The top navigation bar includes icons for Dashboard, Calendar, Documents, Profiles, Tools, Integrations, Reports, Settings, and a user profile icon. The main content area features a 'Tinte de vânzări' (Sales Targets) section with a description: 'Citi vezi un program, pe platformă și poți veni cu o idee și o realizare!'. Below this is a table with columns 'Cine' (Who) and 'Perioada' (Period). The table has two rows: 'Tenta (din T10)' and 'Realizat (din T10)'. The 'Realizat' row is highlighted in blue. A 'Detalii' (Details) button is located to the right of the table. A note at the bottom states: 'Niciu țintă definită. Dacă a una programare din tabelul de ținte arată valoare, înseamnă că nu s-a putut realiza.' (No target defined. If a scheduling from the target table shows a value, it means it could not be realized.)

Ținte de vânzări: cât ne-am propus, pe perioadă și pe om, și cât s-a realizat.

- „Abonare calendar”: activitățile apar în calendarul tău (iCal)
- Restanțele sunt marcate, cu câte zile au trecut
- Mementouri prin notificările aplicației
- Restanța pe vechime vine din facturi și încasări, nu dintr-un câmp completat de mână
- Ținta se compară cu forecastul din tabloul de bord

Pipeline-uri, nomenclatoare și reguli, pe firma ta

Firma pornește cu un pipeline, surse, motive de pierdere și tipuri de activitate deja completate; le schimbă după cum vinzi.

Surse: recomandare, website, telefon, e-mail, târg, client existent, rețele sociale.

Motive de pierdere: preț prea mare, a ales concurența, fără buget, fără decizie și altele.

Tipuri de activitate: apel, întâlnire, e-mail, notă, sarcină — cu pictograma și culoarea lor.

Reguli: cine vede oportunitățile (toată echipa sau doar ale lui), valabilitatea ofertei, zilele până la „învechit”.

- Șase file: Pipeline & etape, Surse, Motive de pierdere, Tipuri de activitate, Etichete, Reguli
- „Fiecare vede doar oportunitățile lui” se aplică pe server, nu doar în ecran
- Oferta acceptată se poate transforma automat într-o oportunitate câștigată



ÎN ACELAȘI PROGRAM

CRM-ul nu e o insulă

Oferta din CRM e aceeași ofertă din Facturare, clientul din CRM e același client din contabilitate, iar restanța din Clienți 360 e cea din Încasări. Nimic nu se sincronizează, fiindcă e un singur program.

Asistentul AI

„Ce oportunități stau pe loc?” „Aduugă un telefon de făcut mâine la Ionescu.” „Fă o ofertă pentru lead-ul Wialon.” Asistentul lucrează cu CRM-ul prin 28 de unelte și scrie doar după ce confirmi.

Firma din capturi

Termoflux Instalații SRL (DEMO): 14 lead-uri, 34 oportunități și 18 activități, pe un pipeline cu 6 etape. Nimic din capturi nu e real.



Trimite prima ofertă pe link azi

Contul e gratuit și îl faci în două minute. Facturarea rămâne gratuită, iar CRM-ul îl aprinzi când ai nevoie de el.

agentix-erp.ro/facturare-si-vanzari

contact@agentix-erp.ro

0733 310 192

Str. Calea Șagului nr. 219, Biroul 1, Etaj 2, Chișoda, jud. Timiș, 307221