

# Seminář 02

CRM systém Salesforce



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

**Ing. et Ing. Michal Halaška, Ph.D.**

S využitím citacepro.com,  
najděte na internetu dva  
libovolné online zdroje, a dvě  
libovolné monografie a uveďte  
jejich citace ve stylu Harvard.

---

# What is CRM?

<https://www.youtube.com/watch?v=hnEQq7kNFWo>

# Customer relationship management

[https://www.youtube.com/watch?  
v=Hh4HnpxyEGE](https://www.youtube.com/watch?v=Hh4HnpxyEGE)

---



# Založte si zkušební účet pro CRM systém Salesforce.

Seznámit se s prostředím a  
úvodní obrazovkou Salesforce  
CRM systému.



Z dostupných zdrojů vyhledejte definice pojmů „Leads“ a „Opportunities“, včetně jejich rozdílů.

Upravte pracovní plochu  
úvodní obrazovky  
přidáním „News“ a  
„Chatter feed“.

---



## Příklad č. 8 – řešený

---

Zaveďte do databáze účet dle  
následujícího zadání: BusinessGate,  
Poštovní 615, Karviná, 733 01,  
<https://www.businessgate.cz>, tel.: +420  
596 387 698

Zaved'te do databáze  
účet dle vašeho výběru.

Přidejte ke společnosti BusinessGate  
následující kontakt: Alois Bednář,  
Oddělení Marketingu společnosti  
BusinessGate, tel.: +420 555 555 555,  
mobil: +420 731 852 963

Přidejte k oběma  
vytvořeným účtům po  
jednom kontaktu dle  
vašeho uvážení.

---

Kontakt Alois sice pracuje ve společnosti BusinessGate, avšak občas vypomáhá i ve společnosti Moravskoslezské inovační centrum. Připojte tento účet jako sekundární ke kontaktu Alois.

Přidejte ke kontaktu Alois úkol ve formě hovoru na další týden. Úkolem pověřte sebe sama a propojte jej se společností BusinessGate

# How to use CRM Software

<https://www.youtube.com/watch?v=9JMp9uXTbnc>