

# CRM su Jira Cloud

In questo post andremo ad analizzare un nuovo addon della Scozzese New Verve ci mostra come aggiungere nuove funzionalità alla nostra istanza Cloud di Jira. Andiamo a curiosare ed esplorare.



Set esplorazione-mode = ON

## Un pò di storia

Non siamo nuovi a questo genere di funzionalità in Jira. Già nei post passati abbiamo descritto altri Addon che trasformano la nostra istanza Jira in un sistema di CRM.



CRM per gestire i propri clienti

Ho già avuto modo di descrivere altri addon che permettono queste funzionalità e già da diversi anni faccio uso di uno di questi: [Atlas CRM](#). Ho anche esplorato gli aggiornamenti. Ma come sempre dico, il Marketplace è una fonte di tantissime sorprese e la New Verve ci propone un addon molto interessante: [Crumbs – simple CRM for Jira](#)

## Subito al dunque

Questo addon può essere riassunto con una sola parola: **Semplicità**. Questo addon introduce delle nuove funzionalità che permette di poter gestire i clienti, ma aggiunge anche nuove funzionalità che permette di poter gestire (su Jira Service Desk) le organizzazioni.



Gestione semplice dei customer

Possiamo gestire facilmente le informazioni dei customer



La scheda del customer  
e le possiamo facilmente associare queste informazioni alle  
nostre issue.



Informazioni del customer facilmente reperibili

## Conclusioni

Sono molto curioso di questo addon e non vedo l'ora di  
provarlo. Sono molto curioso di provarlo ed esaminarlo.

## Reference

Maggiori informazioni sono presenti nella [pagina del marketplace](#).

---

# Kanoah CRM – Proviamo l'addon

## *Un addon da esaminare con cura*

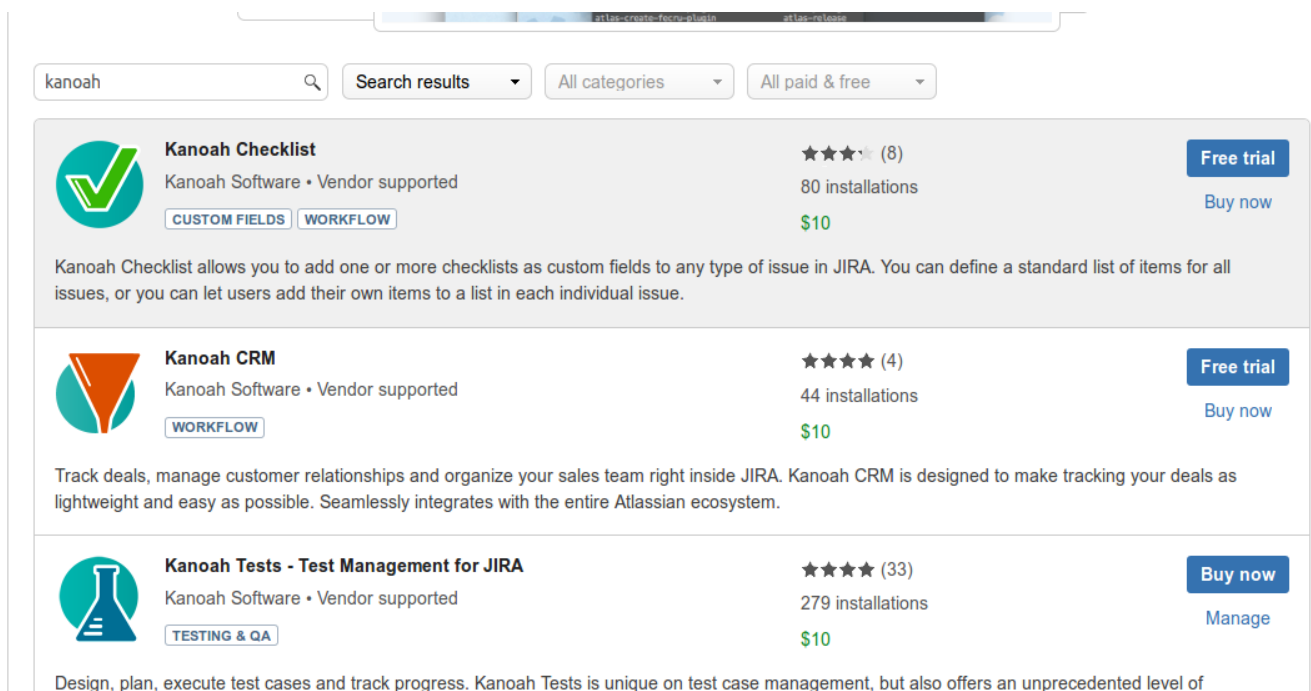
In questo post andiamo ad eseguire il test dell'addon. Come  
sempre, partiamo dalla installazione e proseguiamo fino ad  
arrivare al test vero e proprio, cercando di capire come  
muoverci e come usare bene questo addon.



# Installazione

Come sempre partiamo dalla installazione dell'addon, come siamo sempre abituati, anche per verificare se ci sono dei passi particolari o attenzioni particolari per installare l'addon.

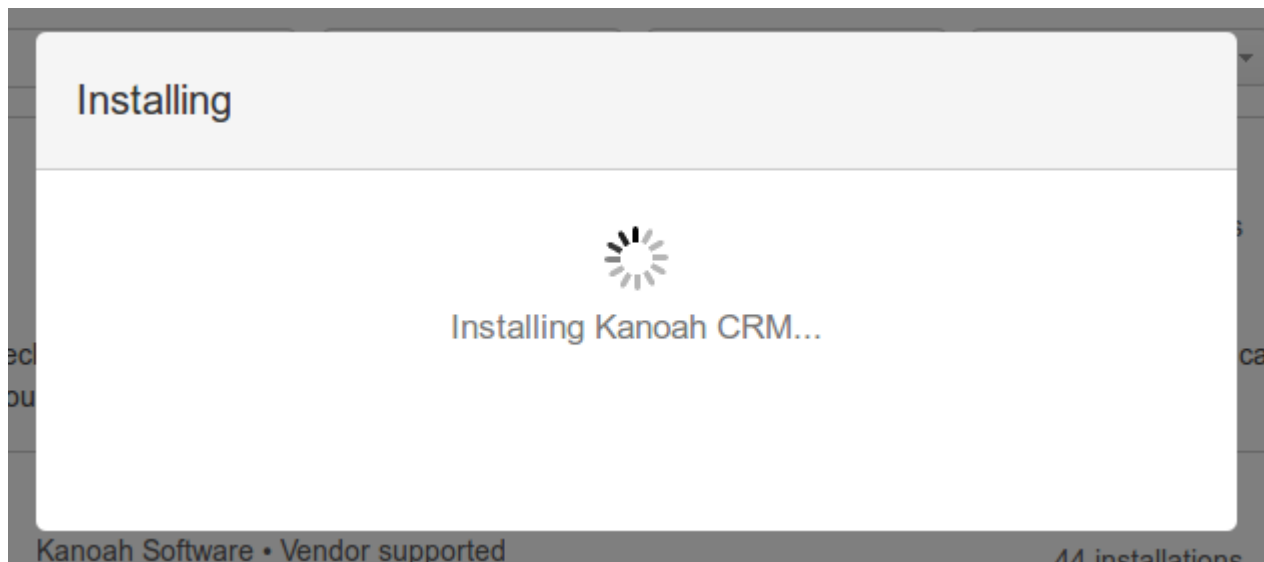
Partiamo dalla schermata di ricerca del nostro addon. Da lì lo identifichiamo e procediamo con il tasto **Free Trial**.



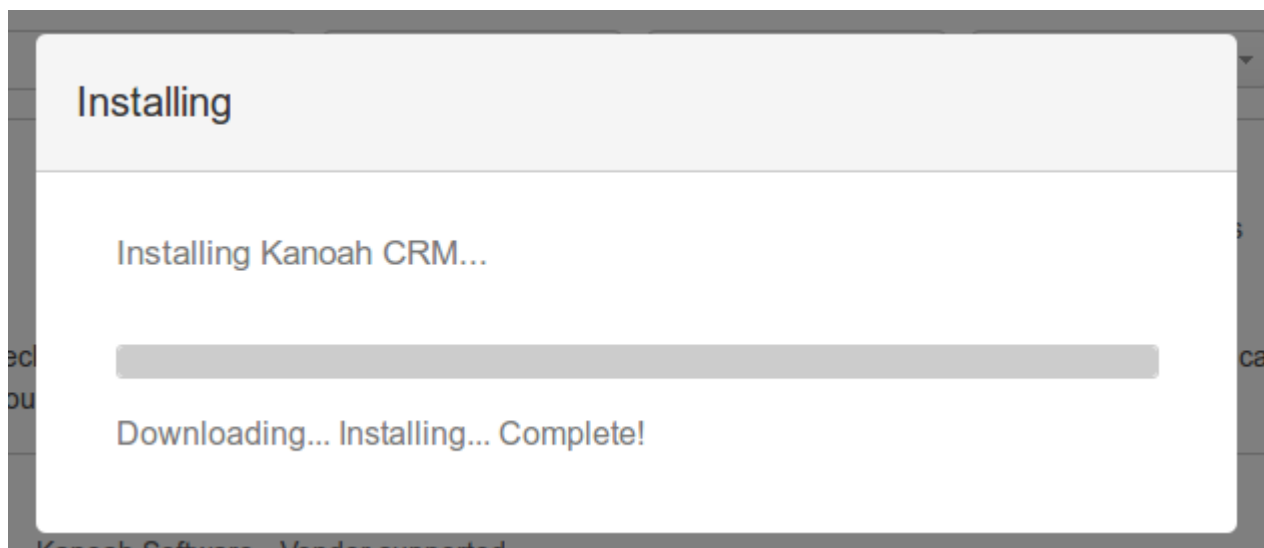
The screenshot shows the Jira App Marketplace search results for the keyword 'kanoah'. At the top, there is a search bar with 'kanoah' entered, followed by filters for 'Search results', 'All categories', and 'All paid & free'. Below the search bar, three addons are listed:

- Kanoah Checklist**: Kanoah Software • Vendor supported. 80 installations. \$10. Features: CUSTOM FIELDS, WORKFLOW. Description: Kanoah Checklist allows you to add one or more checklists as custom fields to any type of issue in JIRA. You can define a standard list of items for all issues, or you can let users add their own items to a list in each individual issue. Buttons: Free trial, Buy now.
- Kanoah CRM**: Kanoah Software • Vendor supported. 44 installations. \$10. Features: WORKFLOW. Description: Track deals, manage customer relationships and organize your sales team right inside JIRA. Kanoah CRM is designed to make tracking your deals as lightweight and easy as possible. Seamlessly integrates with the entire Atlassian ecosystem. Buttons: Free trial, Buy now.
- Kanoah Tests - Test Management for JIRA**: Kanoah Software • Vendor supported. 279 installations. \$10. Features: TESTING & QA. Description: Design, plan, execute test cases and track progress. Kanoah Tests is unique on test case management, but also offers an unprecedented level of... Buttons: Buy now, Manage.

Una volta selezionato il bottone, la fase di installazione del prodotto inizia, come siamo oramai abituati dalle procedure automatiche di JIRA ☐



lasciamo lavorare l'installazione che automatizza tutte le fasi di download ed installazione ...



... fino al completamento. Poi, come sempre, attendiamo che si visualizzi la richiesta di account Atlassian, per generare la chiave trial, come mostrato dalle seguenti immagini:



Kanoah CRM allows you to add one or more checklists as custom fields to any type of issue in JIRA. You can define a standard list of items for all issues, or you can let users add their own items to a list in each individual issue.



## Kanoah CRM

Kanoah Software • Vendor supported

WORKFLOW

★★★★ (4)

44 installations

\$10

Free trial

Buy now

Manage

Track deals, manage customer relationships and organize your sales team right inside JIRA. Kanoah CRM is designed to make tracking your deals as lightweight and easy as possible. Seamlessly integrates with the entire Atlassian ecosystem.

### See your entire sales pipeline at a glance

The primary view is the pipeline, a clear visual interface that prompts you to take action, remain organized and stay in control of a complex sales process.

### Make JIRA your team's command center

Kanoah CRM helps companies organize and track deals and customer relationships right inside JIRA.

### Stop guessing and start knowing

The out-of-the-box sales reports and insights you need to run your business. Use actionable data to make better decisions.

### More details

Kanoah CRM organizes and streamlines your sales process right inside JIRA.

\*\* 70% OFF for a Limited Time \*\*

Deals	Process	Workflow
Deal List	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline
Deal Pipeline	Deal Pipeline	Deal Pipeline

Screenshots (6)

- v. 1.1.0
- Commercial License

[Watch add-on](#)  
[Support and issues](#)  
[Customer reviews](#)  
[Full pricing details](#)

ed in particolare:

Kanoah CRM

★★★★ (4)

Atlassian account login

Log in with your Atlassian account to start your trial.

Email\*

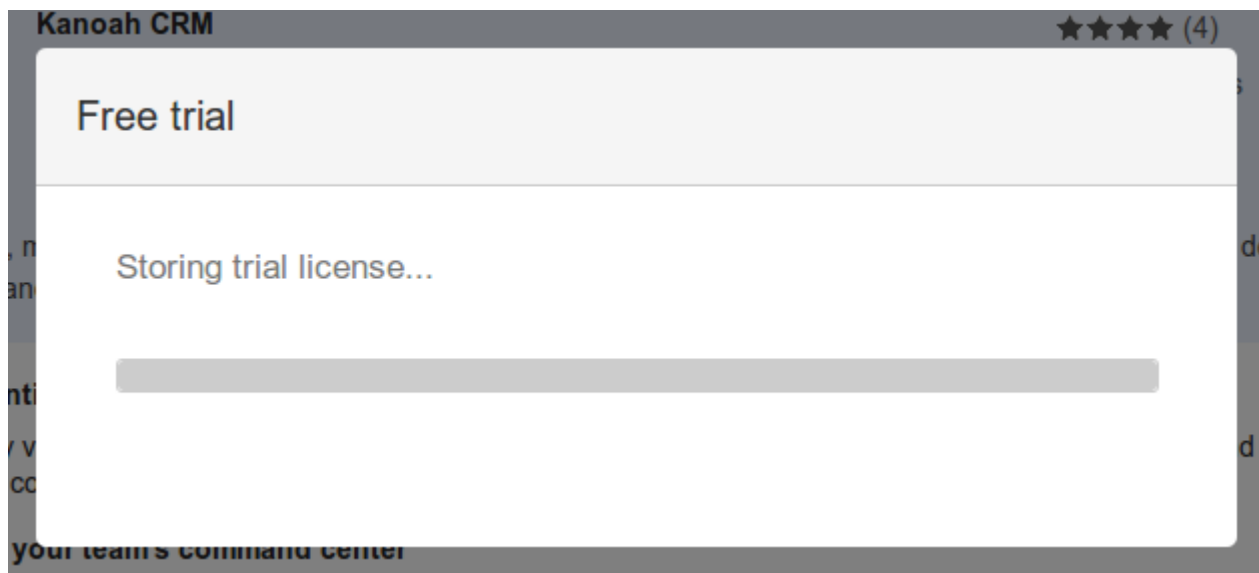
Password\*

[Lost password](#)

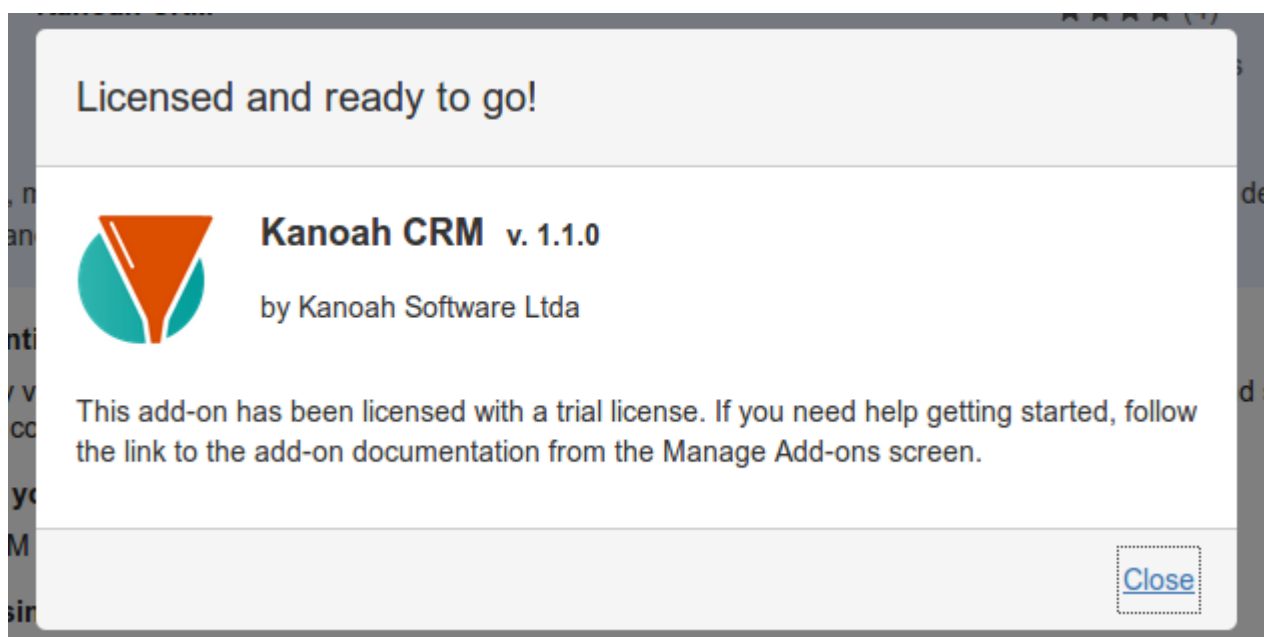
Log in

Cancel

dove fornendo le nostre credenziali, lasciamo che generi la chiave trial e che la memorizzi ...



Al termine di tutto, abbiamo il messaggio che ci avvisa che l'installazione è terminata ...



e che possiamo iniziare a verificare la configurazione.

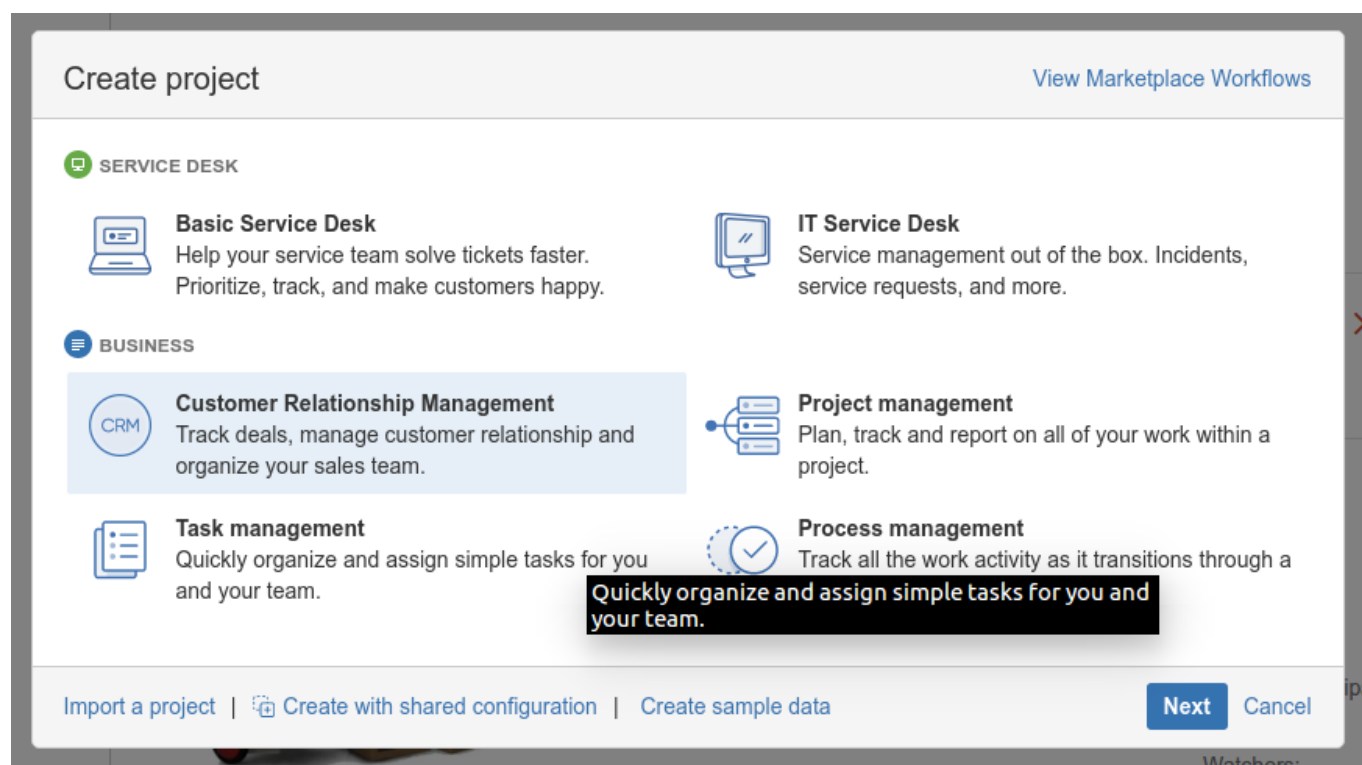
## ***Configurazione***

Non è presente una sezione generale, dedicata all'addon. Capiremo poi dopo il perché :-).



## *Prova sul campo*

Andiamo subito a provare l'addon e subito abbiamo la prima sorpresa. L'addon mette a disposizione una nuova tipologia di progetti, come mostrato in figura:

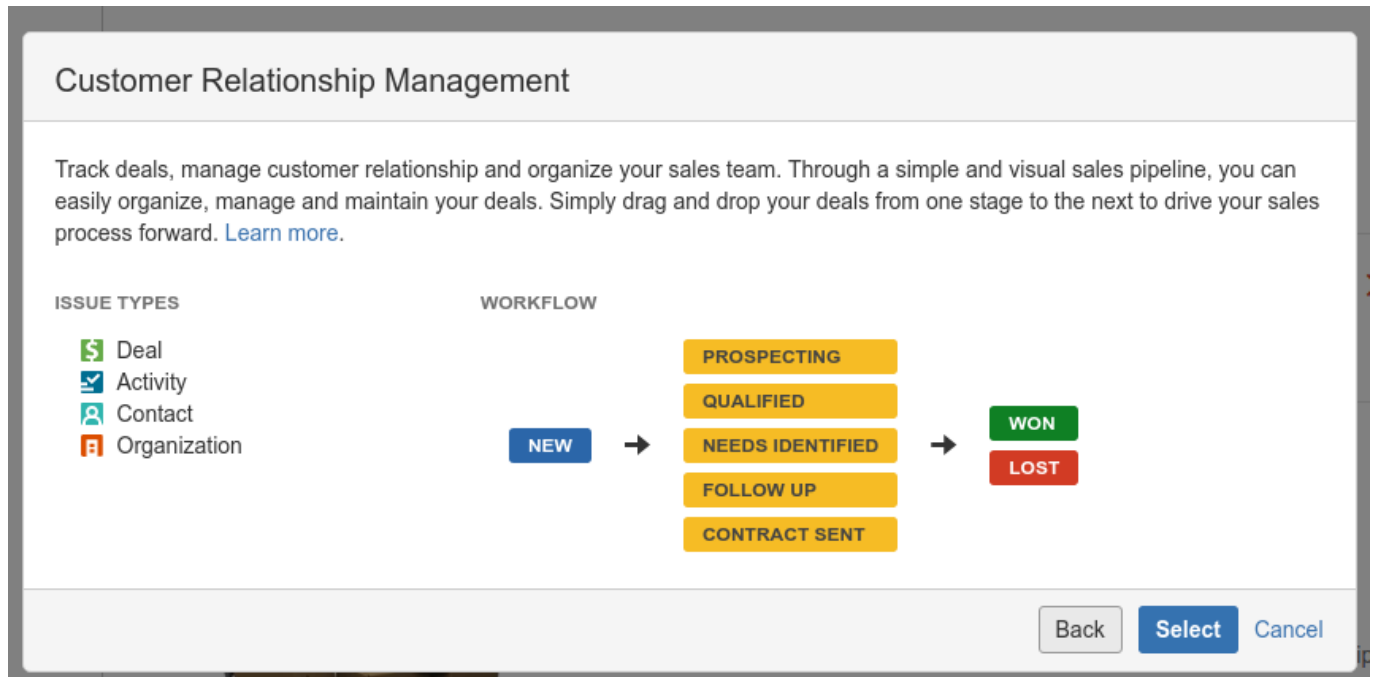


Abbiamo a disposizione un nuovo tipo di progetto Business, configurato e dedicato alla gestione del CRM dei nostri



clienti □

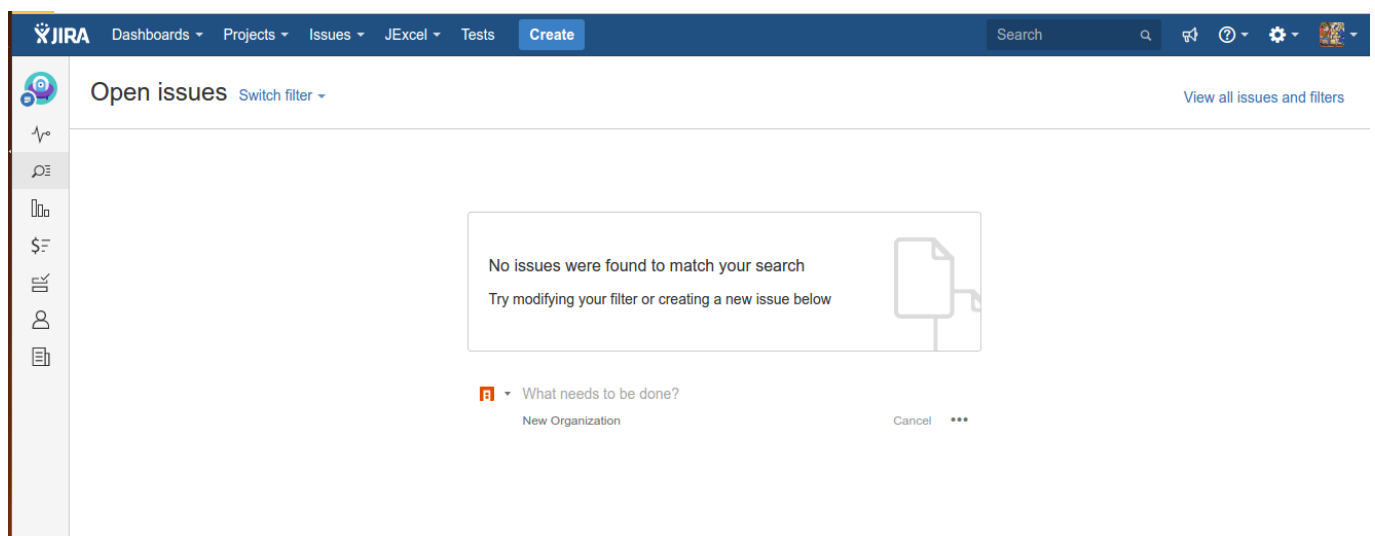
Se lo selezioniamo, attiviamo la creazione del nuovo progetto che presenterà alcune caratteristiche aggiuntive, rispetto ai progetti che sono messi a disposizione dalla installazione standard:



Il progetto ci mette a disposizione una configurazione già pronta ed un Workflow adeguato alla gestione degli affari. Terminiamo la configurazione in modo molto classico, assegnando un nome ed una KEY al progetto, come siamo sempre abituati.

The screenshot shows the 'Customer Relationship Management' project creation form in JIRA. It includes three input fields: 'Name' with the value 'Esempio-CRM' (max. 80 characters), 'Key' with the value 'ES' (max. 10 characters), and 'Project Lead' with the value 'Artigiano Amministratore' (with a user icon). To the right, a description states: 'Customer Relationship Management. The CRM project template will create a new project with customized workflows, issue types and custom fields to manage customer relationship.' At the bottom right are 'Back', 'Submit', and 'Cancel' buttons.

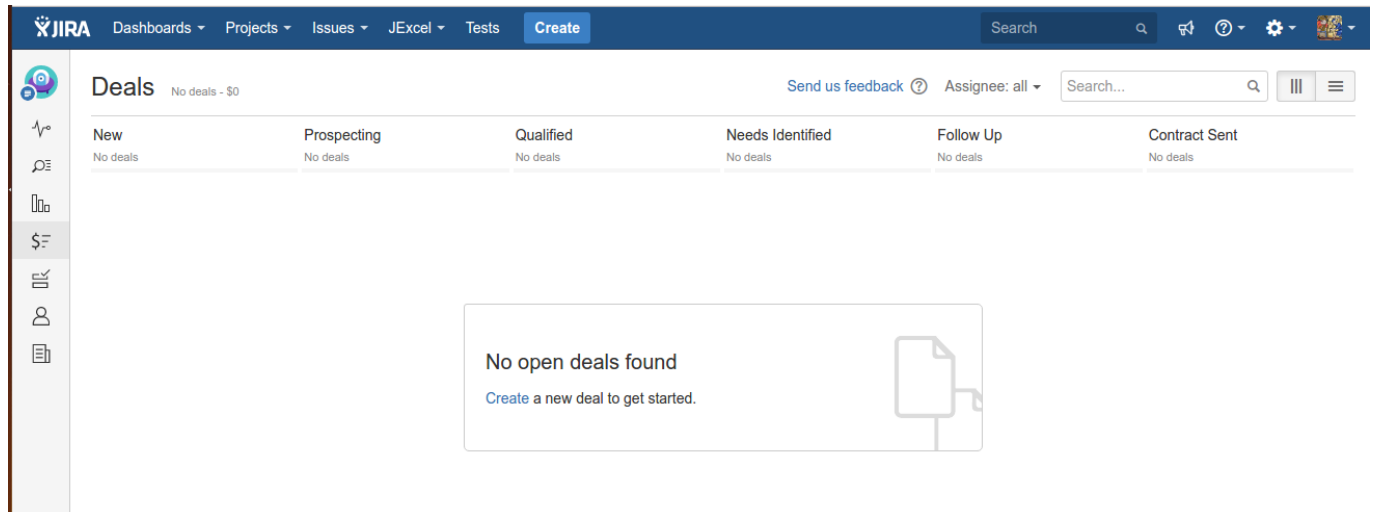
e fino a qui non abbiamo nulla di nuovo. Ma il meglio deve ancora venire ☺ . Quando il progetto viene creato, la dashboard che viene messa a disposizione è personalizzata in maniera da offrire funzionalità aggiuntive e permettere di poter iniziare a gestire i propri clienti :-D.



Questa Dashboard mette a disposizione una serie di indicatori che aiutano nella gestione dei clienti, quali:

- Creazione e gestione di organizzazioni e contatti, sfruttando la potenza e la versatilità delle issue di JIRA;
- Creazione dei Deal, ovvero degli affari che si vogliono chiudere

- Una Board dedicata che permette di gestire e monitorare in ogni istante gli affari, verificando letteralmente ... a che punto ci troviamo :-), come mostrato nella seguente figura:



In aggiunta, tutte le componenti in gioco sono gestite come normali issue JIRA e, di conseguenza, se sappiamo usare JIRA, non dobbiamo imparare delle cose nuove. Sappiamo già tutto.

## ***Conclusioni***

Abbiamo un sistema di gestione degli affari molto semplice, integrato in JIRA e di importanza strategica. JIRA si conferma essere il punto centrale della gestione degli affari di una azienda. Questo addon ne esalta ancora di più la centralità. Attendiamo di capire i prossimi sviluppi che sono sicuro saranno una piacevole sorpresa.

# ***Reference***

Maggiori informazioni, al momento in lingua inglese, sono presenti [nella pagina del marketplace della Atlassian](#) e nel [sito ufficiale della Kanoah](#).