

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.

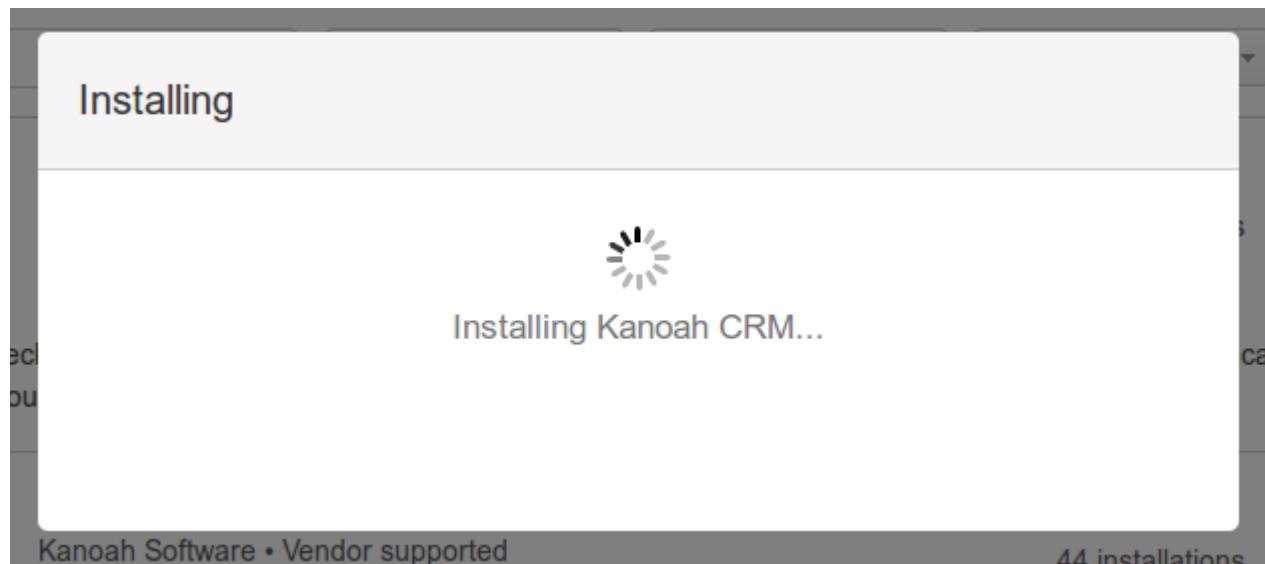
Partiamo dalla schermata di ricerca del nostro addon. Da lì lo identifichiamo e procediamo con il tasto **Free Trial**.

atlas-create-fecru-plugin atlas-release

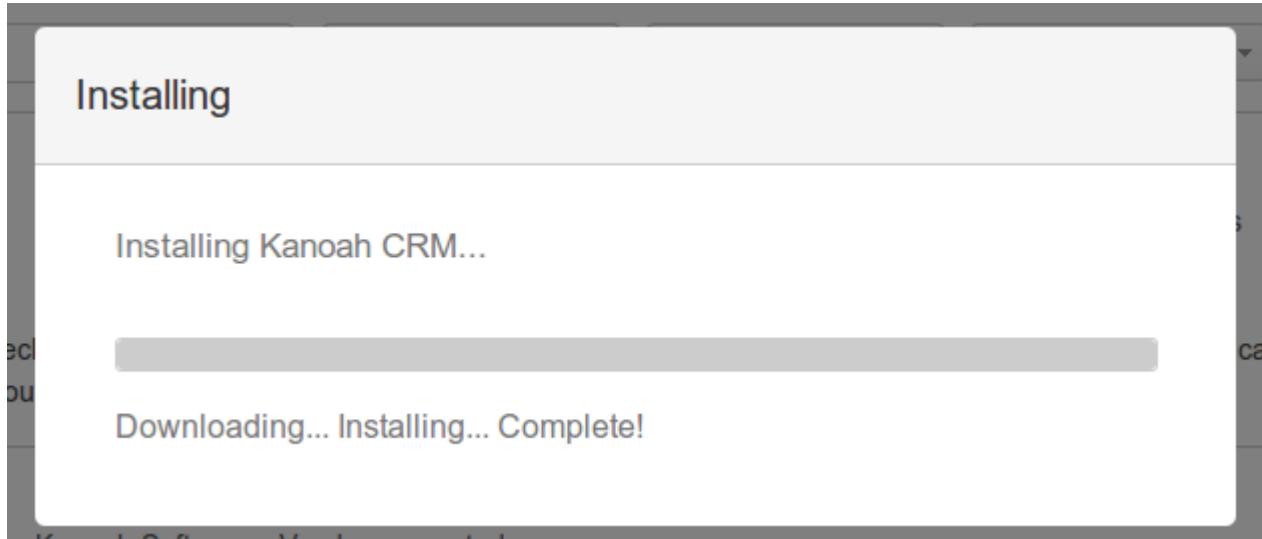
kanoah Search results All categories All paid & free

| | | |
|---|--|---|
|  Kanoah Checklist Kanoah Software • Vendor supported CUSTOM FIELDS WORKFLOW | ★★★ (8) 80 installations \$10 | Free trial Buy now |
| 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. | | |
|  Kanoah CRM Kanoah Software • Vendor supported WORKFLOW | ★★★★ (4) 44 installations \$10 | Free trial Buy now |
| 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. | | |
|  Kanoah Tests - Test Management for JIRA Kanoah Software • Vendor supported TESTING & QA | ★★★★ (33) 279 installations \$10 | Buy now Manage |
| Design, plan, execute test cases and track progress. Kanoah Tests is unique on test case management, but also offers an unprecedented level of | | |

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 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.



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 Actions | Issues | Events **Prospecting** Work | Cases

| Deals | Prospecting |
|--|--|
| 100000+ items | 1000+ cases |
| • <input checked="" type="checkbox"/> Automated pipeline | • <input checked="" type="checkbox"/> Main hub and dashboard |
| • <input checked="" type="checkbox"/> Centralized lead management | • <input checked="" type="checkbox"/> Lead nurturing and automation |
| • <input checked="" type="checkbox"/> Centralized sales center | • <input checked="" type="checkbox"/> Cross-departmental collaboration |
| • <input checked="" type="checkbox"/> Centralized reporting | • <input checked="" type="checkbox"/> Main pipelines |
| • <input checked="" type="checkbox"/> Centralized revenue and quota management | • <input checked="" type="checkbox"/> Full sales cycle |
| • <input checked="" type="checkbox"/> Sales activity tracking | • <input checked="" type="checkbox"/> Centralized revenue and quota management |

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

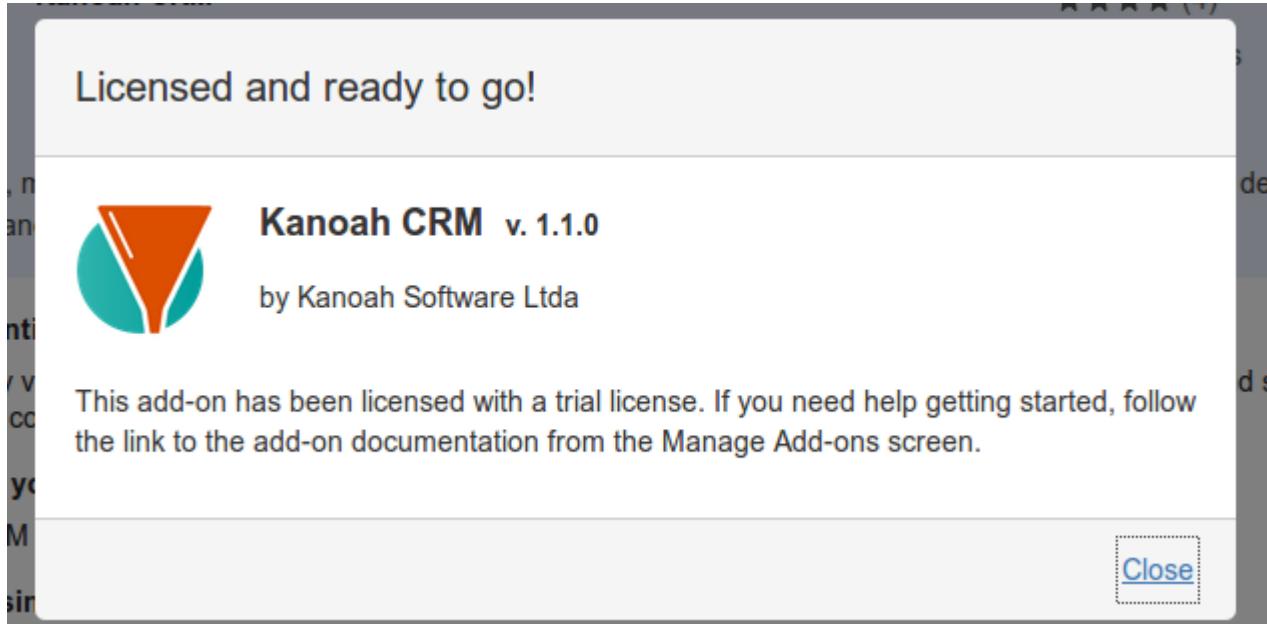
Kanoah CRM ★★★★ (4)

Free trial

Storing trial license...



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:

The screenshot shows a 'Create project' dialog box. At the top left is the title 'Create project'. At the top right is a link 'View Marketplace Workflows'. Below the title, there are two main sections: 'SERVICE DESK' and 'BUSINESS'. Under 'SERVICE DESK', there are two options: 'Basic Service Desk' (laptop icon) and 'IT Service Desk' (monitor icon). 'Basic Service Desk' is described as helping the service team solve tickets faster by prioritizing, tracking, and making customers happy. 'IT Service Desk' is described as providing service management out of the box for incidents, service requests, and more. Under 'BUSINESS', there are four options: 'Customer Relationship Management' (CRM icon), 'Task management' (list icon), 'Project management' (server icon), and 'Process management' (checkmark icon). 'Customer Relationship Management' is described as tracking deals, managing customer relationships, and organizing sales teams. 'Task management' is described as quickly organizing and assigning simple tasks for you and your team. 'Project management' is described as planning, tracking, and reporting work within a project. 'Process management' is described as tracking work activity as it transitions through a process. A callout box highlights the 'Task management' section with the text 'Quickly organize and assign simple tasks for you and your team.' At the bottom of the dialog box, there are links for 'Import a project', 'Create with shared configuration', and 'Create sample data'. On the right side, there are 'Next' and 'Cancel' buttons, and a 'Watchers:' field.

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:

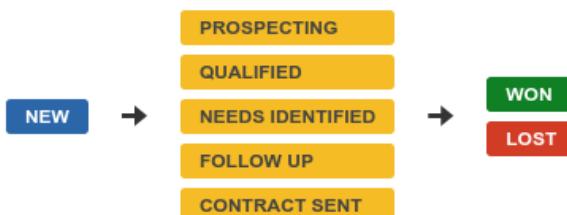
Customer Relationship Management

Track deals, manage customer relationship and organize your sales team. Through a simple and visual sales pipeline, you can easily organize, manage and maintain your deals. Simply drag and drop your deals from one stage to the next to drive your sales process forward. [Learn more](#).

ISSUE TYPES

- Deal
- Activity
- Contact
- Organization

WORKFLOW



Back

Select

Cancel

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.

Customer Relationship Management

Name

Max. 80 characters.

Key

Max. 10 characters.

Project Lead  Artigiano Amministratore

Enter the username of the Project Lead.

Customer Relationship Management

The CRM project template will create a new project with customized workflows, issue types and custom fields to manage customer relationship.

Back

Submit

Cancel

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.

The screenshot shows the JIRA interface with the 'Create' button highlighted. The main area displays a message: 'No issues were found to match your search. Try modifying your filter or creating a new issue below.' Below this message is a small icon of a document with a cursor. At the bottom of the search bar, there are buttons for 'What needs to be done?' (with a dropdown arrow), 'New Organization', 'Cancel', and three vertical dots.

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:

The screenshot shows the JIRA interface with the 'Create' button highlighted. The main area displays a table titled 'Deals' with the subtext 'No deals - \$0'. The table has six columns: 'New' (No deals), 'Prospecting' (No deals), 'Qualified' (No deals), 'Needs Identified' (No deals), 'Follow Up' (No deals), and 'Contract Sent' (No deals). Below the table is a message: 'No open deals found. Create a new deal to get started.' with a small document icon.

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

Create Issue

Configure Fields ▾

Project * Esempio-CRM (ES)

Issue Type * Deal

Details Additional Info

Summary * Contratto con la ACME

Reporter * Artigiano Amministratore

Start typing to get a list of possible matches.

Assignee Artigiano Amministratore

Assign to me

Value (\$) 10000

Closing Date 27/Jan/17

Linked Issues blocks

Create another **Create** Cancel

This JIRA site is for non-production use only.

The screenshot shows the 'Create Issue' dialog in JIRA. At the top, there are dropdown menus for 'Project' (set to 'Esempio-CRM (ES)') and 'Issue Type' (set to 'Deal'). Below these are tabs for 'Details' and 'Additional Info'. Under 'Details', there are fields for 'Summary' (containing 'Contratto con la ACME'), 'Reporter' (set to 'Artigiano Amministratore'), 'Assignee' (set to 'Artigiano Amministratore'), 'Value (\$)' (set to '10000'), 'Closing Date' (set to '27/Jan/17'), and 'Linked Issues' (set to 'blocks'). At the bottom right are buttons for 'Create another', 'Create' (highlighted in blue), and 'Cancel'.

Conclusioni

Abbiamo un sistema di gestore 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](#).