Software by Design
Aplikacje Nextcloud

Klienci · Deale · Chase i coaching

CustomerCheck

Podręcznik użytkownika

Dokumentacja użytkownika końcowego aplikacji WWW

Dziś, pipeline, skrzynka, odnowienia i coaching zespołu.

Wersja aplikacji	Język	Data
1.6.191	**Polski**	**5 listopada 2026**

Spis treści

Wprowadzenie i

1 Role i uprawnienia 1

2 Pierwsze kroki 2

3 Dzisiaj — dzienna kolejka 3

4 Przegląd i W tym tygodniu 4

5 Przedsiębiorstwa — wspólny rejestr 5

6 Strona firmy — widok 360° 6

7 Transakcje i pipeline 8

8 Licencje, odnowienia i pieniądze 9

9 Zadania, Moi klienci i Plany 10

10 Skrzynka — triage poczty, która dociera do rejestru 11

11 Tablica zespołu i konflikty 12

12 Importuj — wnieść rejestr 13

13 Ustawienia obszaru roboczego 14

14 Ustawienia aplikacji — warstwa admina 15

15 Dostęp — furta aplikacji 16

16 Aplikacja companion (CUC2) 17

17 Dostępność 18

18 Rozwiązywanie problemów i FAQ 19

19 Słownik 21

20 Katalog — każda powierzchnia na rzut oka 22

O Software by Design 23

Wsparcie i współtworzenie 23

Skorowidz 24

Wprowadzenie

CustomerCheck to aplikacja Nextcloud do pracy z klientami na twojej instancji: wspólny rejestr firm, pipeline transakcji, licencje i odnowienia, przypisywalna skrzynka, codzienne i tygodniowe rytuały oraz coaching zespołu — bez Salesforce i bez zastępowania księgowości. Księgowania zostają w ProjectCheck, InvoiceCheck i TicketCheck; CustomerCheck łączy te źródła na jednym rekordzie i pokazuje, co teraz ma termin. Aplikacja web jest darmowa pod AGPL; companion Android wymaga miejsca licencyjnego CUC2 (rozdział 16).

Ten podręcznik organizuje się według tego, co próbujesz zrobić, a nie według pozycji menu. Przeczytaj raz rozdział 1, by poznać swoją rolę, przejdź pierwszą pętlę z rozdziału 2, a potem skacz wprost do rozdziału zadania, którego potrzebujesz — każda procedura stoi samodzielnie. Katalog w rozdziale 20 odwzorowuje każdy ekran na jego rozdział, a indeks „jak zrobić” w rozdziale 18 rozwiązuje pytania, które wsparcie słyszy najczęściej.

Status: wersja aplikacji **1.6.191** (commit `23a7204`), 5 listopada 2026, polski (ton profesjonalny). Atlas Docs POLICY 3.5.15; farma produktu `exit_met`.
Odbiorcy: **Tylko podgląd** · **Może edytować** · **Może zarządzać zespołem** · administratorzy aplikacji.
Co potrzebujesz: dostęp do CustomerCheck · przeglądarka z JavaScriptem · prawa admina aplikacji do **Ustawienia aplikacji**.
Rozdziały: 1 Role · 2–9 Praca dzienna · 10 Skrzynka · 11–12 Zespół i import · 13–14 Ustawienia · 15–16 Dostęp i companion · 17–20 Odniesienie.
Rejestr: tekst bieżący używa profesjonalnego Pan/Pani-neutralnego stylu. Cytowane etykiety UI podążają za lokalem PL, niezmienione.
Szybki start: zaloguj się → przerób **Dzisiaj** → utrzymuj firmę i transakcję → przypisz pocztę → opcjonalnie **W tym tygodniu**.

1 Role i uprawnienia

CustomerCheck trzyma oddzielnie dwa różne pytania, a niemal każde zgłoszenie o „brakujących przyciskach” okazuje się pomieszaniem tych dwóch. Pierwsze to *furta aplikacji*: czy w ogóle możesz otworzyć CustomerCheck? Furtą zarządza administrator aplikacji w **Ustawienia aplikacji** → **Dostęp**; szczegóły opisuje rozdział 15. Drugie to twoja *rola obszaru roboczego*: gdy już jesteś w środku, co możesz widzieć i zmieniać? Tę rolę przypisuje się osobom pod **Zespół i skrzynka** i jej poświęcony jest ten rozdział.

Ta wersja obsługuje **jeden** obszar roboczy organizacji na instancję. Nie ma przełącznika ani drugiego rejestru; każdy z dostępem pracuje w tym samym rejestrze, a tylko twoja rola decyduje, ile z niego możesz dotknąć.

1.1 Trzy role obszaru roboczego

Tylko podgląd
: Odczyt wspólnego rejestru: przedsiębiorstwa, transakcje, przegląd, przypisana skrzynka. Nigdzie nie pojawiają się przyciski zapisu, nie ma **Importuj** ani tablicy **Zespół**, a osobiste obietnice pozostają poza zasięgiem. Rola dla audytorów, kierownictwa i każdego, kto ma widzieć pipeline bez możliwości jego ruszania.

Może edytować
: Robocza rola sprzedażowa. Tworzysz i zmieniasz przedsiębiorstwa, osoby, transakcje, porozumienia i zadania, importujesz rekordy, przypisujesz i odpisujesz pocztę ze skrzynki oraz składasz własne tygodniowe obietnice. Na tablicy **Zespół** widzisz i edytujesz tylko własny wiersz.

Może zarządzać zespołem
: Wszystko powyżej plus warstwa koordynacyjna: lista członków i role, skrzynka zespołu, szablony list kontrolnych, rozstrzyganie konfliktów, usuwanie GDPR, ponowne przypisania, zastępstwa OOO i widoki coachingowe tablicy **Zespół**. Większość zespołów daje ją jednej lub dwóm osobom prowadzącym — nie całej ekipie.

1.2 Macierz możliwości

Możliwość	Tylko podgląd	Może edytować	Zarządza zespołem
Czytanie firm, transakcji, przeglądu, skrzynki	tak	tak	tak
Zmiana firm, osób, transakcji, zadań	nie	tak	tak
Import rekordów	nie	tak	tak
Czytanie / przypisywanie poczty	tak	tak	tak
Wysyłka ze skrzynki zespołu	nie	tak*	tak
Obietnice tygodniowe (**W tym tygodniu**)	nie	własne	tak
Tablica zespołu, OOO, przypisanie, coaching	nie	własny wiersz	tak
Usuwanie firmy (GDPR) / rozstrzyganie konfliktów	nie	nie	tak
Ustawienia obszaru (**Zespół i skrzynka**)	nie	nie	tak
Ustawienia aplikacji (furta, licencja, kanały)	nie	nie	nie†

* Gdy prowadzący nadaje członkowi prawo wysyłki na wspólnej skrzynce. † Tylko administrator aplikacji lub administrator systemowy Nextcloud — rola instancji, nie obszaru roboczego.

1.3 Dwie role, które się mieszają

Administrator aplikacji to nie czwarta rola obszaru. To flaga na stronie dostępu, która decyduje, kto może otworzyć **Ustawienia aplikacji** — tryb furty, listę dopuszczonych, miejsca licencji, zadania przypomnień i tokeny kanałów. Admin aplikacji, który nie jest też członkiem obszaru, nie może edytować ani jednej transakcji; prowadzący bez flagi widzi każdy ekran oprócz **Ustawienia aplikacji**. W małych instalacjach jedna osoba ma zwykle jedno i drugie — dokładnie dlatego się mieszają.

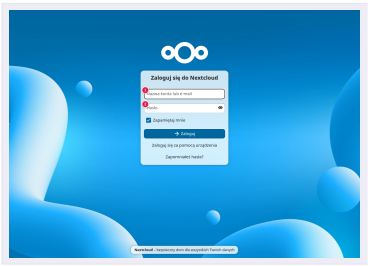
Nie mylić: obietnica tygodniowa na **W tym tygodniu** to praca wewnętrzna w toku, a nie *obietnica klienta* na firmie; zastępstwo OOO pokazuje pracę zastępcy bez jakiegokolwiek przenoszenia własności; a **Prognoza** na transakcji to oczekiwanie, nie zaksięgowana gotówka.

2 Pierwsze kroki

Ten rozdział prowadzi cię od strony logowania do ukończonej pierwszej pętli: jedna firma, jedna osoba, jedna transakcja — a jutro kolejka już na ciebie czeka. Nic tu nie wymaga praw admina — wystarczy konto **Może edytować**.

2.1 Logowanie

1. Otwórz adres swojego Nextcloud w przeglądarce i wpisz nazwę użytkownika (marker 1) oraz hasło (marker 2). CustomerCheck mieszka w Nextcloud, więc to to samo konto co do plików i kalendarza — nie ma osobnego hasła CRM.
2. Otwórz **CustomerCheck** z menu aplikacji na górnym pasku. Jeśli pozycja całkiem znika, furta jest dla ciebie zamknięta — zobacz rozdział 15.

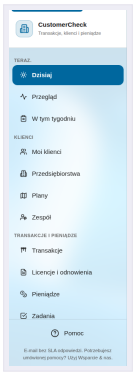


Marker 1: nazwa użytkownika — marker 2: hasło. To samo konto Nextcloud obsługuje każdą aplikację Check na instancji.

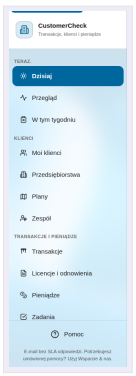
Gdy furta stoi w trybie ograniczonym, a twojego nazwiska nie ma na liście dopuszczonych, nie zobaczysz wyszarzonego menu, tylko dedykowaną stronę **Odmowa dostępu**, która mówi, kogo poprosić (rozdział 15).

2.2 Orientacja

Pasek boczny grupuje wszystko po momencie, kiedy jest potrzebne, a nie po typie danych. **Teraz.** trzyma rutynę dzienną — **Dzisiaj**, **Przegląd** i **W tym tygodniu**. **Klienci** prowadzi do **Moi klienci**, **Przedsiębiorstwa**, **Plany** i, dla prowadzących, **Zespół**. **Transakcje i pieniądze** zbiera **Transakcje**, **Licencje i odnowienia**, **Pieniądze** i **Zadania**. Całość operacyjna — **Skrzynka**, **Mój e-mail**, **Konflikty**, **Importuj**, **Zespół i skrzynka**, **Ustawienia aplikacji**, **Pobierz aplikację** i **Wsparcie & nas** — siedzi pod **Narzędzia**.



Pasek prowadzącego: pojawiają się **Zespół** i **Zespół i skrzynka**.



Pasek członka: roboczy zestaw bez pozycji admina.

Pasek boczny jest szczery co do twojej roli: pozycje, których nie możesz użyć, w ogóle się nie rysują. Konto **Tylko podgląd** widzi same widoki odczytu i nie istnieje sztuczka z URL — bezpośrednie otwarcie adresu zapisu spotyka tę samą barierę co menu.

2.3 Twoja pierwsza pętla

Przejdź ją raz, a dotkniesz każdego centralnego obiektu:

1. Otwórz **Przedsiębiorstwa** i wybierz **Dodaj firmę**. Wpisz nazwę dokładnie tak, jak pisze ją klient — powiedzmy *Brandt & Söhne Maschinenbau*. Proponowany slug staje się trwały, więc spójrz na niego przed zapisem (rozdział 5).
2. Na nowej stronie firmy otwórz zakładkę **Ludzie** i dodaj osobę, z którą naprawdę rozmawiasz — *Miriam Lohse, kierowniczka biura* — i oznacz ją **Główny kontakt** (rozdział 6).
3. Otwórz **Transakcje**, wybierz **Nowa transakcja** i utwórz *Transakcja serwisowa 2027* na tej firmie z przybliżoną wartością i datą zamknięcia (rozdział 7).
4. Zanotuj kolejny krok na firmie: wpis **Zadania** typu *Rozmowa wstępna — potrzeby serwisowe*, z terminem za trzy dni (rozdział 9).
5. Jutro otwórz **Dzisiaj**. Twój telefon leży w kolejce z **Zobacz** i **Gotowe** — to jest rutyna, którą powtarzasz (rozdział 3).

Prowadzący robią pierwszego dnia dodatkowe okrążenie: sprawdzają członków i wspólną skrzynkę pod **Zespół i skrzynka** (rozdział 13), a potem raz zerkają na tablicę **Zespół**, by poniedziałkowy przegląd nie zaskoczył (rozdział 11).

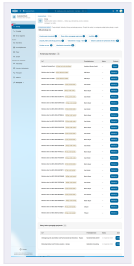
3 Dzisiaj — dzienna kolejka

3.1 Po co jest Dzisiaj

Dzisiaj to odpowiedź na pytanie „co potrzebuje mnie teraz?”. Zamiast kazać ci szukać po firmach i transakcjach, aplikacja zbiera w jedną stronę kolejek wszystko, co ma krawędź terminu: transakcje do dogonienia, złożone obietnice, klienci czekający na kontakt, zadania transakcji, stagnujące plany,

poczta zespołu bez właściciela, otwarte konflikty edycji i nadchodzące odnowienia. Prowadzący widzą też współpracowników, którzy wyglądają na zablokowanych — strona robi wtedy za tablicę stand-up.

Zasada strony jest prosta: wiersz istnieje, bo coś ma datę. Zakończona praca opróżnia kolejkę, a pusta kolejka kończy się **Czysto.** — nie ukrytym zaległościom.



Marker 1: **Dzisiaj** na pasku bocznym — strona, którą otwierasz co rano jako pierwszą. Każdy wiersz kolejki niesie treść, firmę, termin i swoje przyciski akcji.

3.2 Przerobienie wiersza kolejki

Każdy wiersz mówi ci na pierwszy rzut oka cztery rzeczy: czego dotyczy, do jakiej firmy należy, kiedy ma termin i co możesz z nim teraz zrobić. Akcje różnią się między kolejkami, ale idą jednym wzorcem — **Zobacz** zabiera cię do rekordu, **Gotowe** oznacza podstawowy element jako zakończony, **Wezmę to.** przejmuje transakcję bez właściciela, a **Poczta przypisań** kieruje wiadomość do osoby lub firmy.

1. Otwórz **Dzisiaj** i bierz pierwszą niepustą kolejkę. Pilne sortuje się na górę — ufaj kolejności.
2. Przeczytaj wiersz: *Wycena odnowienia do dopięcia — Nordwind Media GmbH — termin dziś*. Jeśli wiersz mówi już wystarczająco, działaj od razu; jeśli nie, naciśnij **Zobacz** i pracuj ze strony firmy.
3. Zamknij przez **Gotowe** lub właściwą akcję wiersza. Wiersz znika od razu — nie ma osobnego kroku „zapisz” dla pracy kolejkowej.
4. Przejdź do następnej niepustej kolejki i powtarzaj, aż strona odpowie **Czysto.**

3.3 Przypadki brzegowe warte znajomości

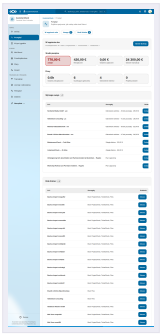
- **Przejęcie transakcji.** Transakcja bez właściciela w kolejce pościgu pokazuje **Wezmę to.** Jedno kliknięcie czyni cię właścicielem w tej samej chwili; gdy współpracownik kliknął pierwszy, aplikacja mówi, że transakcja została właśnie przejęta — przeładuj i weź inny wiersz zamiast ponawiać na ślepo.
- **Zaległe nie znika.** Wiersze nie znikają o północy. Zaległy telefon po prostu siedzi jutro wyżej — kolejka dalej mówi prawdę o wieku.
- **Poczta chce decyzji, nie skasowania.** Wiersze skrzynki zespołu opuszczają kolejkę, gdy wiadomość zostanie przypisana albo świadomie oznaczona jako obsłużona — rozdział 10 opisuje triage.
- **Konta podglądu** widzą te same kolejki, ale bez przycisków akcji; strona i tak jest najszybszym odczytem tego, co się pali.

4 Przegląd i W tym tygodniu

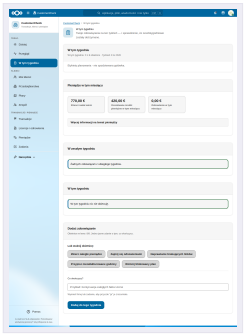
4.1 Przegląd — jak stoją klienci

Przegląd to trzydziestosekundowa kontrola zdrowia rejestru: pokrycie na konto, transakcje, które się ruszyły lub utknęły, odnowienia na horyzoncie i klienci, których nikt nie tknął od tygodni. Odpowiada na poranne pytanie „czy rejestr jest zdrowy?”, zanim **Dzisiaj** odpowie „co z tym zrobić?”. Pokrycie

oznacza tu świeżość kontaktu — firma z niedawno zanotowanym telefonem liczy się jako pokryta, a nietknięta tygodniami dryfuje w dziurę, a uwidacznianie dziur jest sensem strony.



Przegląd: odczyt zdrowia całego rejestru.



W tym tygodniu: własne obietnice bieżącego tygodnia.

Czytaj go jak pulpit, używaj jak listy: każdy blok linkuje do firmy, transakcji lub kolejki za nim — od „to wygląda źle" do prawdziwego rekordu jest jedno kliknięcie.

4.2 W tym tygodniu — obietnice, które możesz dotrzymać

W tym tygodniu to miejsce, gdzie zobowiązujesz się do małego, uczciwego zestawu tygodniowych obietnic — telefonów, maili i odnowień, które zamierzasz dokończyć przed piątkiem. Dodajesz obietnicę z tytułem i firmą, tydzień zbiera je po członkach, a prowadzący widzą całą tablicę zespołu na poniedziałkowy przegląd.

Obietnica ma dokładnie trzy uczciwe zakończenia: zrobiona (z notatką lub plikiem, który to dowodzi), świadomie przełożona albo niedotrzymana, żeby zespół to widział. To jest sens rytuału — strona czyni zobowiązania widzialnymi zamiast pozwalać im parować w notatniku.

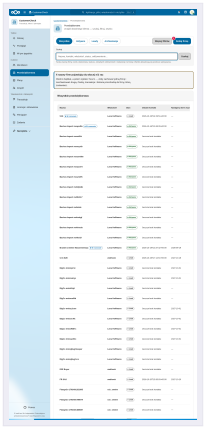
1. W poniedziałek otwórz **W tym tygodniu** i dodaj garść obietnic, które naprawdę możesz dotrzymać — na przykład *wyślij wycenę odnowienia do Nordwind Media*.
2. W ciągu tygodnia zamykaj każdą obietnicę przez **Gotowe** z krótką notatką-dowodem; aplikacja prosi o dowód celowo, bo obietnica bez śladu to życzenie.
3. Na przeglądzie to, co zostaje, zostaje przełożone albo otwarcie porzucone — strona jest lustrem, nie karą.

Sprawdzenie terminów: to są wewnętrzne obietnice tygodniowe. *Obietnica klienta* — coś, co obiecałeś klientowi dostarczyć — żyje na osi czasu firmy i w follow-upach transakcji, a nie na tej tablicy.

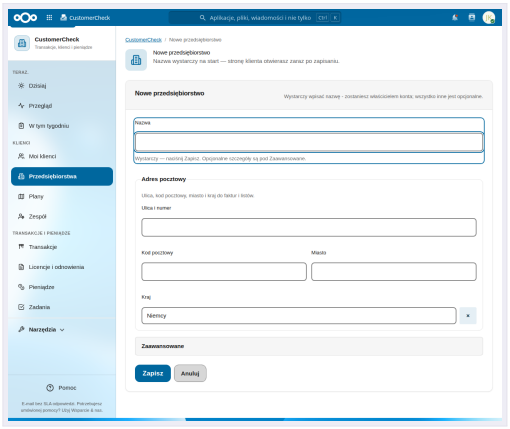
5 Przedsiębiorstwa — wspólny rejestr

5.1 Rejestr

Przedsiębiorstwa to pełny rejestr klientów: każde konto, z którym pracuje zespół, jego status, właściciel i pokrycie w jednej liście. Wyszukiwanie trafia w trakcie pisania, filtry zwężają po statusie, a przełącznik archiwum trzyma martwe konta dostępnymi bez zapełniania widoku roboczego. Rola **Tylko podgląd** czyta tę samą listę — jest jeden rejestr i wszyscy go czytają.



Marker 1: **Dodaj firmę**. Lista pokazuje status, właściciela i pokrycie na wiersz; wiersze zarchiwizowane zostają za filtrem.



Formularz tworzenia pyta o nazwę; proponowany slug jest trwały.

5.2 Tworzenie firmy

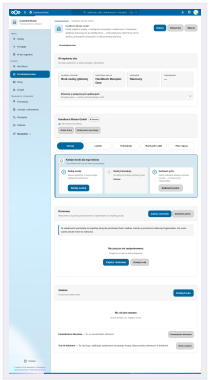
1. Naciśnij **Dodaj firmę** i wpisz nazwę tak, jak klient pisze ją na papierze — *Hafenblick Consulting*, nie wewnętrzny przydomek. Wskazówki o duplikatach pojawiają się w trakcie pisania; jeśli firma istnieje, otwórz ją zamiast forkować rekord.
2. Sprawdź proponowany slug przed zapisem. Slug zasila linki i integracje i **nie może się potem zmienić** — zły slug oznacza scalanie, nie zmianę nazwy.
3. Wybierz kraj z przeszukiwalnej listy ISO, gdy liczy się kontekst faktury lub podatków, i zapisz. Lądujesz na stronie firmy i automatycznie stajesz się jej **Właściciel rachunku** — własność może potem przydzielić prowadzący, ale twórca zaczyna z nią.
4. Dodaj potem pierwszą osobę (rozdział 6); firma bez kontaktu to pustka, do której kolejka nie może skierować pracy.

5.3 Przypadki brzegowe archiwum i wyszukiwania

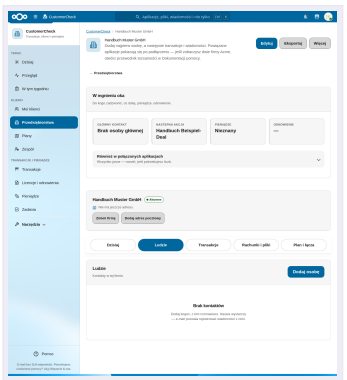
- **Archiwum jest odwracalne. Archiwum** parkuje konto i chowa je przed kolejkami i domyślną listą; **Przywróć** przywraca je z nietkniętą historią. Usunięcie GDPR to inny, nieodwracalny akt (rozdział 6).
- **Zarchiwizowane wiersze dalej odpowiadają wyszukiwaniu** przy włączonym filtrze archiwum — tak znajdziesz stare konto przed stworzeniem duplikatu.
- **Duplikaty nazw są sygnalizowane**, nie scalane w cichu. „%n nazwa firmy pojawia się więcej niż raz” w nagłówku znaczy, że dwa rekordy dzielą nazwę; otwórz oba i scal (rozdział 6), zanim zespół podzieli swoją historię.
- **Pusta lista.** „Brak przedsiębiorstw” jest dosłowne — utwórz pierwszą ręcznie albo uruchom **Importuj** (rozdział 12); nic w aplikacji nie wymyśla klientów.

6 Strona firmy — widok 360°

Otwórz *Nordwind Media GmbH* i lądujesz na stronie 360°: jeden ekran niosący wszystko, co zespół wie o koncie. Nagłówek niesie status, pokrycie i pasek akcji; zakładki poniżej dzielą rekord na widoki robocze.



Nagłówek 360°: status, pokrycie i akcje; zakładki poniżej organizują rekord.



Zakładka **Ludzie** — role, kontakty i jedyny aktywny główny kontakt.

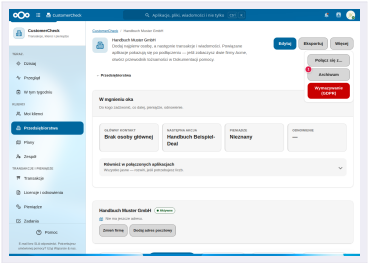
6.1 Akcje nagłówka

Edytuj otwiera formularz danych podstawowych — te same pola co przy tworzeniu, minus slug. **Eksportuj** pobiera pakiet danych całego rekordu do przekazania lub audytu. Wszystko destrukcyjne chowa się pod **Więcej** — celowo jedno kliknięcie głębiej:

Połącz się z...
: składa tę firmę w wybrany przez ciebie cel: osoby, transakcje, porozumienia, zadania i historia przenoszą się, a źródło kończy zarchiwizowane. Scalanie to odpowiedź na duplikaty — samo archiwum zostawia dwa półżycia.

Archiwum / Przywróć
: parkuje i odparkowuje konto (rozdział 5). Odwracalne, i normalny koniec utraconego klienta.

Wymazywanie (GDPR)
: czyści rekord na żądanie usunięcia. Tylko prowadzący, za jawnym potwierdzeniem, nieodwracalne — anonimizacja bije usuwanie, bo ślad fakturowania musi zostać w aplikacjach finansowych.



Marker 1: **Archiwum** pod **Więcej** — destrukcyjne akcje leżą o jedno świadome kliknięcie głębiej, obok scalania i usuwania GDPR.

6.2 Pięć zakładek

Dzisiaj
: kolejka lokalna konta: otwarte zadania, nadchodzące odnowienia i następne ruchy tylko dla tego klienta.

Ludzie
: kontakty. **Dodaj osobę** rejestruje imię, rolę, mail i telefon; osoba oznaczona **Główny kontakt** to domyślny adresat poczty i odnowień. Dozwolona jest dokładnie jedna aktywna rola nabywcza — ustawienie drugiego głównego przesuwa flagę, nigdy jej nie mnoży.

Transakcje
: udział konta w pipeline — te same fazy co w rozdziale 7, przefiltrowane do firmy.

Rachunki i pliki
: zaksięgowane faktury i połączony **Katalog plików**. Kwoty przychodzą z aplikacji księgowych

(rozdział 8); dokumenty lądują w katalogu, który podłączysz tu — nie w równoległym magazynie CRM.

Plan i łącza
plan konta (MAP) i łącza aplikacji siostrzanych: projekty ProjectCheck, zgłoszenia TicketCheck, klient InvoiceCheck. Łączenie to jest to, co sprawia, że pokrycie, pieniądze i zgłoszenia pojawiają się na tej stronie.

6.3 Przypadki brzegowe

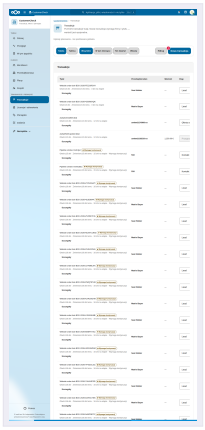
- **Pokrycie czerwienieje z zaniedbania.** Gdy nikt nie zanotuje kontaktu przez tygodnie, nagłówek ostrzega, a konto dryfuje na listę dziur **Przegląd** — lekiem jest zanotowany telefon, nie przełącznik w ustawieniach.
- **Eksport vs. usunięcie.** Eksport wzięty przed usunięciem GDPR trzyma dane legalnie tylko jeśli żądanie na to pozwala; pakiet służy do migracji i audytu, nie obejściu usunięcia.
- **Przygotowanie spotkania** buduje briefing z osi czasu, otwartych transakcji i otwartych zadań — najszybsza droga do rozmowy z klientem, do której się nie przygotowałeś.

7 Transakcje i pipeline

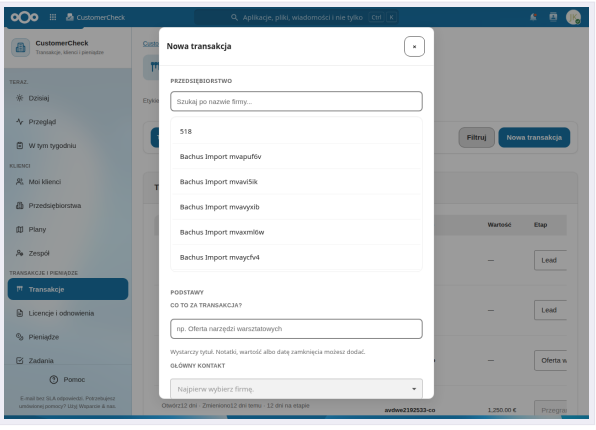
7.1 Jak działa pipeline

Transakcja to wycena lub szansa podpięta do dokładnie jednej firmy. **Transakcje** pokazuje cały pipeline jako **Tabela** do sortowania i skanowania albo jako **Tablica** grupująca transakcje po fazie; wybór jest twój i zapamiętuje się per użytkownik pod **Ustawienia**. Fazy są celowo stałe: **Lead** → **Kontakt** → **Oferta wysłana** → **Negocjacje** → **Wygrane** albo **Przegrana**. Stałe fazy czynią pipeline porównywalnym w zespole — nikt nie wymyśla prywatnej kolumny „prawie wygrana”.

Wygrane i **Przegrana** są terminalne. Transakcja, która się kończy, zostaje dla rekordu zamknięta i nie otwiera się ponownie; wskrzeszona szansa to nowa transakcja z własną czystą historią, nie zmartwychwstanie.



Marker 1: **Nowa transakcja**. Tablica grupuje otwarte transakcje po fazie; *Mobile seats upgrade* siedzi w **Negocjacje**.



Dialog nowej transakcji: tytuł wymagany, firma, faza, właściciel i opcjonalna prognoza.

7.2 Tworzenie i przesuwanie transakcji

1. Naciśnij **Nowa transakcja** (marker 1 na tablicy). Tytuł jest wymagany — pisz projekt klienta, nie wewnętrzny kod: *Warsztat wdrożenia CRM*, nie *HAF-2026-07*.
2. Wybierz firmę i fazę startową, ustaw **Właściciel** oraz, gdy się przyda, wartość **Prognoza** i **Planowane zamknięcie**. Prognoza karmi oczekiwania na **Przegląd**; nigdy nie jest księgowana jako pieniądze.

3. Przesuń transakcję przeciągając kartę na tablicy albo edytując fazę w tabeli. Transakcja zaparkowana zbyt długo w jednej fazie pokazuje swój wiek — a właśnie ten wiek wnosi ją do kolejki pościgu **Dzisiaj**.
4. Zamknięcie **Przegrana** zawsze pyta o **Przyczyna utraty**. Pisz prawdziwą — cena, timing, brak decyzji — bo lista przyczyn to jedyny uczciwy wkład do następnego przeglądu pipeline.

7.3 Przejęcia, listy kontrolne i sekwencje

Transakcje bez właściciela reklamują **Wezmę to.**: jedno kliknięcie czyni cię właścicielem, a transakcja wypada z kolejki pościgu zespołu. Gdy dwie osoby klikną razem, druga widzi, że transakcja została przejęta — przeładuj, rejestr już zdecydował.

Szablony **Listy kontrolne** (rozdział 13) doczepiają sekwencję kroków do karty transakcji — kroki kwalifikacyjne, które zespół uzgodnił dla każdej wycenianej transakcji. Kroki odhacza się na samej karcie, więc transakcja w **Oferta wysłana** widocznie nosi swój brakujący telefon rozpoznawczy zamiast chować go w czyjejś głowie.

7.4 Limity, które chronią rejestr

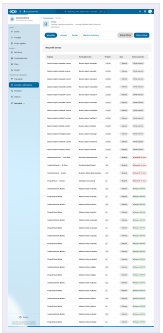
- **Żadnych cichych nadpisań.** Dwie osoby edytujące tę samą transakcję produkują wpis konfliktu (rozdział 11), nigdy ostatni-piszący-wygrywa.
- **Prognoza $\neq$ przychód. Pieniądze** (rozdział 8) liczy tylko to, co zaksięgowały aplikacje księgowe; różowa prognoza nigdy nie nadyma widoku kasy.
- **Wymagane pola są celowo rzadkie.** Tytuł i firma to jedyne twarde wymogi; reszta istnieje, by transakcja była znajdowalna i omawialna później.

8 Licencje, odnowienia i pieniądze

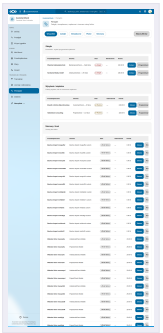
8.1 Licencje i odnowienia

Licencje i odnowienia trzyma porozumienia handlowe za kontami: subskrypcje licencji i pakiety partnerskie, każde wiązane do firmy i do kodów produktów z **Katalog** (rozdział 14). **Nowa transakcja** rejestruje typ, kod produktu, okres i wartość — na przykład licencję `azc` dla *Nordwind Media GmbH* albo pakiet `pc` dla *Hafenblick Consulting*.

Odnowienia to problem kalendarzowy, który aplikacja rozwiązuje za ciebie. Każde porozumienie produkuje przypomnienia w stałej kadencji — **60, 30, 7 i 0 dni przed, plus 7 dni po** dacie odnowienia — a każde przypomnienie odpala raz na datę wycinki, nie przy każdym ładowaniu strony. Znacznik 60 dni to moment wysłania wyceny odnowienia; dzień +7 to pobudka gracji zanim pytania o dostęp stają się głośne. Odpalone przypomnienia lądują w kolejce odnowień **Dzisiaj** i na stronie firmy, więc nikt nie „odkrywa” wygaszenia po fakcie.



Licencje i odnowienia: porozumienia z datami odnowienia i przypomnieniami.



Pieniądze: zaksięgowane faktury i zaległe kwoty z aplikacji siostrzanych.

Pakiety partnerskie niosą budżet godzinowy. Zaksięgowane godziny przychodzą w **krokach po 15 minut** — aplikacja odrzuca dowolne wartości minut, bo rozliczenia partnerskie chodzą na kwadranse — a porozumienie ostrzega widocznie, gdy zużycie przekracza ok. 80 %, na tyle wcześnie, by sprzedać więcej zamiast cicho przepełnić. **Zestaw dostaw** podsumowuje porozumienie dla klienta; *poczta partnerska* wysyła rozliczenie zużycia.

8.2 Pieniądze — tylko uczciwe liczby

Pieniądze to model odczytu, nie księga główna. Pokazuje otwarte i zaległe kwoty dokładnie tak, jak zaksięgowały je aplikacje księgowe — faktury InvoiceCheck i łącza klientów ProjectCheck i TicketCheck zasilają tę stronę (rozdział 6 tłumaczy łączenie). Dwie konsekwencje:

- **Pusto znaczy niepołączone, nie zero.** Jeśli strona nic nie pokazuje dla konta, o którym wiesz, że ma faktury, brakuje łącza do aplikacji siostrzanej albo samej aplikacji — CustomerCheck nigdy nie drukuje fałszywego 0,00 zł, by wypełnić ciszę.
- **Pieniądze są tu tylko do odczytu.** Ścigasz niezapłaconą fakturę, otwierając podstawowy rekord w InvoiceCheck; strona CRM śledzi *aktywność* (telefon przypominający na **Dzisiaj**), nie księgowanie.

9 Zadania, Moi klienci i Plany

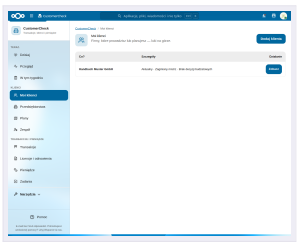
9.1 Zadania — lista follow-upów

Zadania to otwarta lista follow-upów zespołu: telefony, maile, spotkania i uwagi z właścicielem i terminem. Większość wpisów rodzi się na stronie firmy — „zapisuj, nie pamiętaj” to zasada, bo zadanie na rekordzie pojawia się w rejestrze, na **Dzisiaj** i w pokryciu, a karteczka nie pojawia się nigdzie.

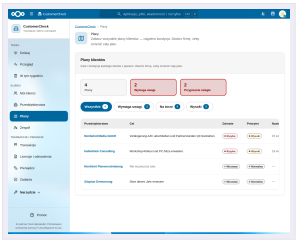
1. Utwórz wpis na firmie (*Rozmowa wstępna — potrzeby serwisowe*) lub bezpośrednio pod **Zadania**, z typem (**Telefon**, **E-mail**, **Posiedzenie**, **Uwaga**), **Termin** i **Właściciel**.
2. Przypisanie współpracownikowi go zawiadamia — przypisanie to przekazanie, nie sugestia. Twój filtr *przypisane mnie* czyni stronę listą osobistą.
3. Zrobione wpisy zamykają się jednym kliknięciem; notatka lub plik na wpisie służy też jako dowód, którego żąda obietnica tygodniowa (rozdział 4).
4. Opcjonalnie odbij wpisy w swoich zadaniach Nextcloud — łącze trzyma obie strony uczciwe bez podwójnej księgowości.



Zadania.



Moi klienci.



Plany.

9.2 Moi klienci — twój własny skrawek

Moi klienci to rejestr przefiltrowany do tego, co posiadasz: kont, gdzie jesteś **Właściciel rachunku** lub nosisz plan. Strona jest celowo szczera o dziurach pokrycia — konta, których nikt ostatnio nie tknął, wypływają na górę, bo klient, którego zapominasz, to klient, który odchodzi. Przerobienie listy to druga dzienna zwyczaj po **Dzisiaj**.

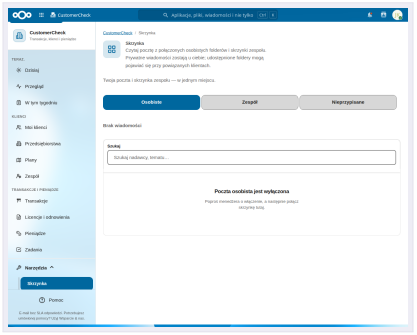
9.3 Plany — plany kont (MAP)

Plany trzyma wzajemne plany działania: długoterminowe plany kont z celami, zdrowiem i ustalonymi z klientem następnymi ruchami. Plan ma odczyt zdrowia i sekwencję kroków; gdy stagnuje — żaden krok nie wykonany, żaden kontakt nie zanotowany — dryfuje do kolejki **Dzisiaj** jako szturchnięcie zamiast cicho umierać na zakładce, której nikt nie otwiera. Trzymaj plany żywe, robiąc kroki, nie edytując pola zdrowia.

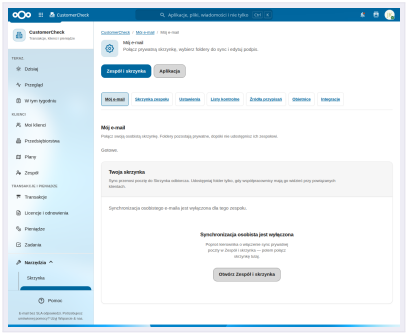
10 Skrzynka — triage poczty, która dociera do rejestru

10.1 Co skrzynka zbiera

Skrzynka pod **Narzędzia** to most między pocztą a rejestrem. Pokazuje twoją własną podłączoną skrzynkę, wspólną skrzynkę zespołu i wiadomości czekające na decyzję. Aplikacja dopasowuje nadawców do osób i firm automatycznie; czego nie może dopasować, nie jest filtrowane jako spam — czeka w triage, aż człowiek powie, gdzie to należy. Poczta nigdy nie zapisuje się sama na rekordzie; przypisanie to zawsze twoja decyzja.



Skrzynka: własna poczta, skrzynka zespołu i niedopasowane wiadomości w jednym triage.



Mój e-mail: twoje podłączenie prywatnej skrzynki zostaje prywatne.

10.2 Triage wiadomości

1. Otwórz wiadomość. Podgląd pokazuje wątek i kandydatów, których dopasowała aplikacja — osobę, firmę albo *nieznane*.
2. **Dopasowana:** potwierdź sugerowaną firmę lub osobę przez **Poczta przypisań**. Wiadomość ląduje na osi czasu rekordu i opuszcza kolejkę.
3. **Niedopasowana:** wybierz firmę, do której należy, albo użyj *dodaj jako nowa firma*, gdy potencjalny pisze pierwszy raz — utworzenie i przypisanie zachodzi w jednym kroku, żeby mail pierwszego kontaktu nigdy nie zniknął w łańcuchu przekierowań.
4. **Nie-CRM:** oznacz jako obsłużona bez przypisania. Prywatna i obca poczta opuszcza kolejkę świadomie, nie w cichu.

Triage pocztowy to ta sama praca na dedykowanej tablicy na dni nagromadzeń — sama lista niedopasowanych, zbudowana na szybkość.

10.3 Wysyłka ze skrzynki zespołu

Wspólna skrzynka pocztowa wysyła jako adres zespołu, nie jako ty. Prawo zapisu plus nadane przez prowadzącego prawo wysyłki decyduje, kto może wysyłać; sama wysyłka niesie klucz idempotencji, więc powtórzone kliknięcie albo chwiejne połączenie nigdy nie może podwoić tej samej odpowiedzi do klienta. Wątki wysyłane stąd są widoczne dla zespołu — to jest sens wspólnego adresu: ciągłość, gdy kogoś nie ma.

10.4 Prywatność i granice

- **Mój e-mail zostaje twój.** Twoje podłączenie prywatnej skrzynki zasila dopasowywanie i pozwala ci notować istotną pocztę; aplikacja nigdy nie publikuje twojej prywatnej korespondencji zespołowi.
- **Powiązana to nie współdzielona.** Wiadomość, którą silnik oznacza *powiązana* z firmą, staje się widoczna na tym rekordzie dopiero, gdy ją przypiszesz — świadomie, gdy treść tam należy.
- **Źródła przypisań** definiują, które skrzynki i foldery skrzynka w ogóle ogląda (rozdział 13); brakujące źródło znaczy brakująca poczta, nie zgubiona.

11 Tablica zespołu i konflikty

11.1 Tablica zespołu

Zespół to strona koordynacji prowadzącego — widoczna dla ról **Może zarządzać zespołem** oraz, w szczupłej formie własnego wiersza, dla każdego członka **Może edytować**. Każdy wiersz to osoba: co posiada, co utknęło, co potrzebuje follow-upu i jak wygląda jej tydzień. Prowadzący używają jej do poniedziałkowego przeglądu, przygotowania rozmów 1:1 i wypatrzenia współpracownika, którego kolejka urosła szybciej niż jego tydzień.

Tablica odpowiada na trzy pytania bez spotkania: kto potrzebuje pomocy (utknęte wiersze sortują się na górę), kto jest nieobecny i co dzieje się w międzyczasie z jego pracą.

11.2 OOO — zastępstwo bez przenoszenia własności

Oznaczenie członka jako nieobecnego *nie* przenosi jego rejestru. Wyznaczony zastępca widzi zaległą pracę nieobecnego w swoim **Dzisiaj** jako wiersze zastępstwa — jasno oznaczone, jasno tymczasowe. Własność, historia konta i prognozy zostają przy nieobecnym i dokładnie tak powinno być: zastępca odbiera telefony i wysyła wycenę odnowienia, a po powrocie nie ma nic do oddania, bo nic nigdy nie odeszło.

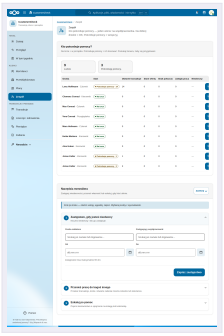
11.3 Ponowne przypisanie — gdy własność naprawdę się rusza

Prawdziwe przekazania — odejście, zmiana terenu, ratunek — biegną przez **Ponowne przypisanie**: transakcje, konta i obietnice przenoszą się razem jako jeden potwierdzony pakiet, nie obiekt po obiekcie. Pakiet jest jawny, by nic nie było przeniesione w połowie: przeglądasz całość, potwierdzasz raz, a nowy właściciel widzi pracę pojawiającą się w swoich kolejkach w tej samej chwili. Eskalacje na tablicy oznaczają wiersze, które prowadzący ma zobaczyć najpierw.

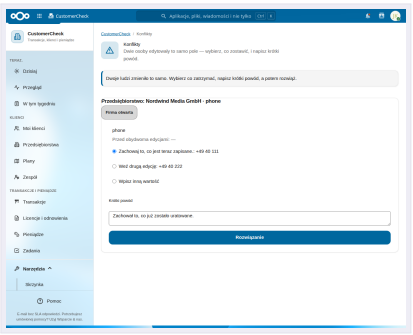
11.4 Konflikty — równoległe edycje uczynione bezpiecznymi

Dwie osoby edytujące ten sam rekord w tym samym czasie mogłyby cicho zniszczyć sobie nawzajem pracę; CustomerCheck odmawia na to pozwolenia. Drugi zapis produkuje wpis **Konflikty** zamiast nadpisania — nic nie ginie, i nic też nie jest cicho scalane.

1. Otwórz **Konflikty** pod **Narzędzia** (prowadzący widzą wszystkie otwarte konflikty; odznaka pojawia się też na **Dzisiaj**).
2. Otwórz wpis: widzisz obie wersje obok siebie — co każdy edytor zmienił.
3. Wybierz wersję, która przeżywa, wpisz wymagany powód i zapisz. Przegrywająca edycja nie jest kasowana — zostaje w śladzie rekordu, więc decyzja jest audytowalna później.



Zespół: jeden wiersz na członka — posiadana praca, utknięte punkty, OOO.



Konflikty: równoległe edycje czekają na ludzką decyzję.

Dlaczego konflikt, a nie auto-scalenie: rekordy klientów znoszą ślepe scalanie jeszcze gorzej niż kod — adres wpół stara ulica, wpół nowa ulica, nie jest kompromisem, to bug danych z pieczątką aprobaty. Wymagany powód wyciąga decyzję na światło.

12 Importuj — wnieść rejestr

Importuj pod **Narzędzia** wypełnia pusty rejestr albo dopełnia żyjący. Wymaga roli zapisu — konta **Tylko podgląd** nigdy go nie widzą, bo zły import to masowa edycja, nie czytanie.

12.1 Źródła

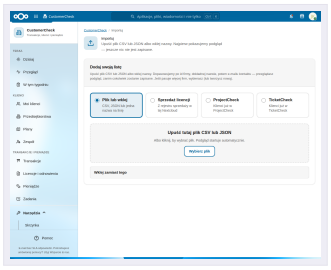
CSV / JSON
: klasyczna droga: eksport arkusza ze starego narzędzia. Sama nazwa firmy już wystarcza — dodatkowe kolumny (miasto, kraj, mail kontaktu) są brane, gdy nagłówki pasują.

Same nazwy
: wklej prostą listę, jedna nazwa na wiersz, gdy celem jest tylko „uruchomić rejestr”. Detale uzupełniasz potem normalną edycją.

Aplikacje siostrzane
: jeśli ProjectCheck lub TicketCheck już trzyma klientów na tej instancji, ich kafelki pojawiają się jako źródła — import łączy rekordy zamiast je duplikować.

12.2 Dwa kroki, które cię chronią

1. Upuść plik albo wybierz źródło. Aplikacja go parsuje i pokazuje *podgląd*: ile wierszy, które kolumny rozpoznała, które nazwy wyglądają jak duplikaty rekordów, które masz.
2. Przeczytaj podgląd uczciwie — wskazówki o duplikatach i niezamapowane kolumny to ostrzeżenia, nie dekoracja. Potwierdź potem przez *importuj zaznaczone*. Tylko to, co sprawdziłeś, wchodzi do rejestru.



Projekt podgląd-najpierw istnieje, bo importy to najtańszy sposób stworzenia tysiąca błędów naraz. Przekrzywiony CSV naprawia się łatwiej w tabeli podglądu niż w czterdziestu rekordach firm.

12.3 Przypadki brzegowe

- **Duplikaty.** Nazwy pasujące do istniejących firm są flagowane w podglądzie; pomiń je albo zaimportuj i scal potem (rozdział 6) — rejestr nie scala sam.
- **Częściowe porażki.** Wiersze, które nie przechodzą walidacji, są wylistowane, nie ciszą porzucone — popraw plik albo utwórz te kilka ręcznie.
- **Podgląd nic nie kosztuje.** Nic nie zapisuje; możesz próbować import tak często, jak chcesz.
- **Po imporcie** nowe firmy zachowują się jak ręcznie tworzone — brakuje im osób, właściciela i pierwszego zanotowanego kontaktu, zanim pokrycie cokolwiek znaczy.

13 Ustawienia obszaru roboczego

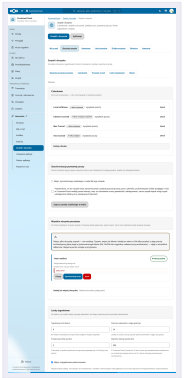
Ustawienia obszaru roboczego dzielą czysto to, co każdy członek stroi dla siebie, i to, co prowadzący stroi dla zespołu. Każdy ma **Mój e-mail**, **Ustawienia** i **Integracje**; sekcje tylko dla prowadzących mieszkają pod **Zespół i skrzynka** i jej sąsiadkami.

13.1 Ustawienia osobiste

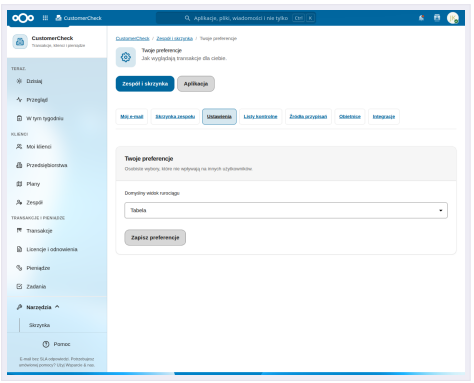
Mój e-mail
: podłącza twoją własną skrzynkę (IMAP), by skrzynka mogła dopasowywać twoją pocztę do rekordów. Podłączenie jest osobiste: aplikacja czyta dla dopasowania, twoja prywatna korespondencja nigdy nie staje się treścią zespołu (rozdział 10).

Ustawienia
: trzyma twoje domyślne — najbardziej widocznie czy **Transakcje** otwiera się jako **Tabela** czy **Tablica**. Jest per użytkownik; zmiana nigdy nie dotyka widoku współpracownika.

Integracje
: łączy zewnętrzne: kalendarze dla follow-upów, zadania Nextcloud dla zadań, foldery plików dla firm. Każda integracja wymienia swój stan, więc zepsute łącze jest widoczne zamiast cicho nieobecne.



Zespół i skrzynka: członkowie, role i podłączenie wspólnej skrzynki.



Ustawienia: twój własny domyślny pipeline i opcje osobiste.

13.2 Sekcje prowadzących

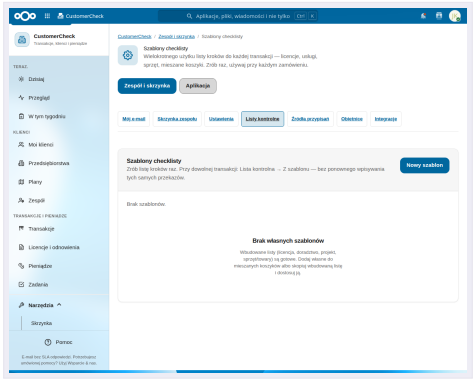
Zespół i skrzynka
: zarządza członkami i ich rolami obszaru (rozdział 1) plus wspólną skrzynką: połączenie IMAP/SMTP, pilnowane foldery i politykę wysyłki, która decyduje, którzy członkowie mogą pisać jako adres zespołu. Testuj połączenie tu, zanim obwinisz skrzynkę o ciszę.

Listy kontrolne
: to szablony kroków, które transakcje mogą nosić (rozdział 7). Szablon nazywa kroki raz — telefon

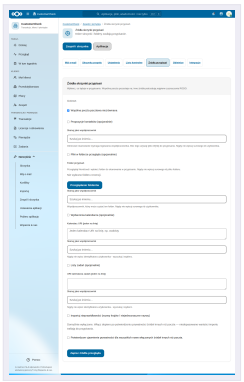
rozpoznawczy, wycena wysłana, przegląd bezpieczeństwa — by każda karta transakcji biegła tę samą uczciwą sekwencję.

Źródła przypisań
deklaruje, skąd przychodzą elementy przeglądu i źródła skrzynki, per źródło i świadomie GDPR: skrzynki, foldery, URI kalendarzy. Wyłączone źródło nie produkuje elementów — z projektu, nie z buga.

Obietnice / Koło
rządzą rytuałem obietnic tygodniowych: kto przegląda i przez jakie koła przegląd krąży (rozdział 4).



Listy kontrolne: wielorazowe szablony kroków dla transakcji.



Źródła przypisań: źródła przeglądu i skrzynki, per źródło i świadomie GDPR.

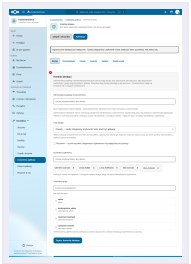
Reguła kciuka: jeśli ustawienie dotyka jednej osoby, mieszka w sekcjach osobistych; jeśli zmienia to, co widzi cały zespół — skrzynka, role, źródła — to sekcja prowadzących i menu rysuje ją tylko prowadzącym.

14 Ustawienia aplikacji — warstwa admina

Ustawienia aplikacji widzą tylko administratorzy aplikacji (rozdział 1). Wszystko tu dotyczy całej instancji: furta, miejsca licencji, zadania przypomnień, kanały, katalog produktów i poczta systemowa. Zły przełącznik na tych stronach uderza każdego użytkownika, więc sekcji jest mało i każda nazywa się od swojego skutku.

14.1 Dostęp

Dostęp posiada furtę: tryb dostępu (**Otwarty — każdy zalogowany użytkownik może otworzyć aplikację** vs. ograniczony z listą dopuszczonych), dopuszczeni użytkownicy i grupy oraz sama flaga admina aplikacji. Marker 1 na zrzucie to formularz, który decyduje o tym wszystkim. Pełne zachowanie — włącznie z pustą listą fail-closed — dokumentuje rozdział 15.



Marker 1: formularz dostępu — tryb, lista dopuszczonych i admini w jednym miejscu. Pusta lista w trybie ograniczonym zamyka na zablokowano: tylko admini aplikacji jeszcze wchodzą.

14.2 Automatyzacja i integracje

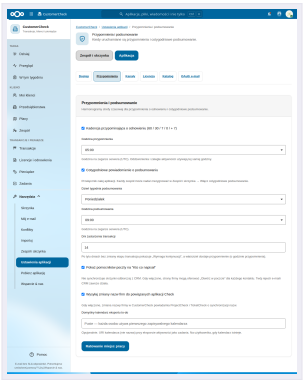
Przypomnienia
planuje pracę tła: przypomnienia odnowień (kadencja 60/30/7/0/+7 z rozdziału 8), maile zbiorcze i lista zadań pokazująca, kiedy każdy biegacz ostatnio odpalił. Zatrzymane zadanie znaczy zastałe kolejki — patrz tu najpierw, gdy **Dzisiaj** wygląda podejrzanie pusto.

Kanały
emituje kanały ICS i tokeny webhook, które wynoszą daty i zdarzenia CustomerCheck na zewnątrz — przypomnienia odnowień do wspólnego kalendarza, zdarzenia kolejek do czatu. Tokeny rotują: rotuj, gdy link wycieknie, nigdy nie dziel jednego między narzędzia.

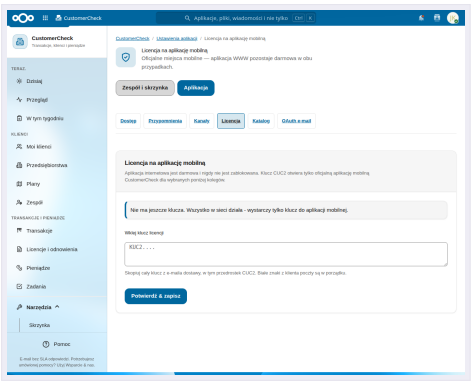
Katalog
utrzymuje kody produktów (rozdział 8), do których porozumienia mogą się odnosić. Nieaktywny kod znika z *nowych* porozumień, gdy istniejące go zachowują — historia zostaje uczciwa.

Licencja
zarządza miejscami companion CUC2: ilu użytkowników mobilnych może się łączyć, kto trzyma miejsce. Aplikacja web pozostaje darmowa pod AGPL — miejsca ograniczają tylko telefon (rozdział 16).

OAuth e-mail
i *poczta osobista* konfigurują instancyjny OAuth i hydraulikę poczty systemowej, na której opierają się skrzynka zespołu i osobiste podłączenia.



Przypomnienia: harmonogram zadań i ostatnie biegi — pierwszy przystanek, gdy przypomnienia cichną.



Licencja: miejsca companion CUC2 zarządza się na webie, nie na telefonie.

Kontrola granicy: prowadzący, który nie znajduje jednej z tych sekcji, nie traci praw przez przypadek — menu jest poprawne. Ustawienia aplikacji odpowiadają celowo instancji, nie obszarowi roboczemu.

15 Dostęp — furta aplikacji

15.1 Dwa tryby

Furta konfiguruje się pod **Ustawienia aplikacji** → **Dostęp** i zna dokładnie dwa tryby:

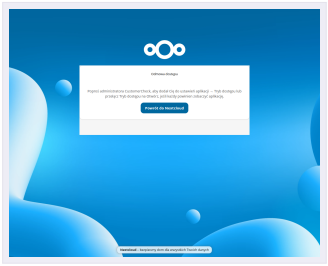
Otwarty — każdy zalogowany użytkownik może otworzyć aplikację
Każdy z loginem Nextcloud dociera do CustomerCheck. Naturalny tryb dla dedykowanej instancji CRM, gdzie każde konto to personel.

Ograniczony z listą dopuszczonych
Tylko użytkownicy i grupy z listy przechodzą furtę; wszyscy inni dostają **Odmowa dostępu**. Tryb dla współdzielonych instancji, gdzie Nextcloud mieści więcej ludzi niż zespół sprzedaży.

Zmiana trybu działa natychmiast — bez wylogowania, bez okna cache. Dopuszczona grupa działa jak grupa: dodaj nowego pracownika do grupy w zarządzaniu użytkownikami Nextcloud, a furta otwiera się dla niego przy następnym żądaniu, bez ponownego dotykania CustomerCheck.

15.2 Fail-closed z projektu

Tryb ograniczony z **pustą** listą dopuszczonych nie spada na otwarty — zamyka furtę dla wszystkich poza administratorami aplikacji. To celowe: furta, która cicho się otwiera, gdy jest źle skonfigurowana, nie jest furtą. Jeśli twój zespół nagle widzi **Odmowa dostępu** po sesji admina, pierwsza rzecz do sprawdzenia to czy lista nie została wyczyszczona, gdy ograniczony został włączony.



Odmowa dostępu: strona blokady dla użytkowników spoza listy — uczciwy stop, nie martwy link.

15.3 Zablokowany? Co sprawdzić

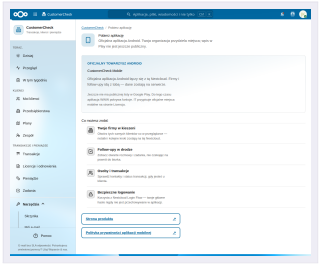
1. **Pozycja menu całkiem nieobecna:** furta jest ograniczona i nie jesteś na liście — albo aplikacja jest wyłączona instancyjnie. Pytaj admina aplikacji, zanim założysz buga.
2. **Strona Odmowa dostępu:** jesteś uwierzytelniony, ale poza listą. Strona to odpowiedź, nie problem — proś dostęp u tego, kto posiada **Ustawienia aplikacji** → **Dostęp**.
3. **W środku, ale bez przycisków zapisu:** to nie furta — twoja rola obszaru to **Tylko podgląd** (rozdział 1). Inna warstwa, inny właściciel: prowadzący pod **Zespół i skrzynka** naprawia role.
4. **Ustawienia aplikacji niewidoczne:** nie jesteś administratorem aplikacji. Flaga admina mieszka na tej samej stronie **Dostęp** — tylko istniejący admin albo administrator systemowy Nextcloud ją nadaje.

Jednozdaniowe podsumowanie dla adminów: furta decyduje, kto może otworzyć aplikację, rola obszaru decyduje, co mogą w środku — a pusta lista ograniczona zamyka wszystkich na zewnątrz, ciebie włącznie, jeśli usuniesz sam siebie.

16 Aplikacja companion (CUC2)

16.1 Czym jest companion

CustomerCheck na telefonie to towarzysz, nie port: aplikacja Android mówi z tą samą instancją Nextcloud i tym samym rejestrem, zbudowana na dwie minuty między spotkaniami — sprawdzić dzisiejszą kolejkę zanim wejdziesz, zanotować telefon w windzie. Aplikacja web pozostaje pełnym stanowiskiem i darmową pod AGPL; companion wymaga miejsca licencyjnego **CUC2**, zarządzanego na webie pod **Ustawienia aplikacji** → **Licencja**. **Pobierz aplikację** pod **Narzędzia** pokazuje drogę instalacji i stan twojego miejsca.



16.2 Nawigacja i lustro webu

Pięć dolnych zakładek lustruje rejestr webu: *Dzisiaj*, *Przedsiębiorstwa*, *Transakcje*, *Porozumienia* i *Ustawienia*. Firma na telefonie to ten sam rekord 360° co na webie — osoby, transakcje, porozumienia i zadania włącznie — a transakcja przejęta na telefonie jest przejęta dla wszystkich. Zapis wymaga tej samej roli zapisu co na webie plus ważne miejsce CUC2; nie ma drugiego systemu uprawnień do nauczenia.

16.3 Offline i skrzynka nadawcza

Companion traktuje łączność jak pogodę, nie wymóg:

Brak połączenia internetowego
: baner, który pojawia się, gdy urządzenie schodzi offline. Czytanie działa dalej z ostatniej synchronizacji.

Zapisz do późniejszej synchronizacji
: akcja zapisu oferowana offline — notatki CRM i aktywności kolejkują zamiast paść.

Zapisano na tym telefonie — zsynchronizuje, gdy będziesz online
: potwierdzenie, że wpis trafił do skrzynki nadawczej.

Czeka na synchronizację
: stan kolejki na rekordzie, aż wysłanie się powiedzie; zsynchronizowane notatki pojawiają się potem pod **Dzisiaj** i na osi czasu firmy na webie.

Nic w kolejce nie ginie przy ponownym połączeniu, i nic nie wysyła się dwa razy — skrzynka nadawcza odtwarza raz, po kolei. Czego nie potrafi, to wymyślać danych nigdy nie zapisanych: jeśli zabiłeś aplikację w połowie edycji, nie było czego kolejkować.

16.4 Miejsca i ustawienia urządzenia

Miejsca licencyjne to sprawa instancji, celowo: telefon czyta swój stan miejsca z serwera i mówi ci *miejsca licencyjne zarządza twoje IT w CustomerCheck na webie* zamiast oferować in-appową omijankę zakupów. Ustawienia urządzenia pokrywają wygląd, język, odblokowanie biometryczne i blokowanie po opuszczeniu — wszystko lokalne na telefonie, nic z tego nie dotyka rejestru.

17 Dostępność

CustomerCheck jest zbudowany dla WCAG 2.1 AA, tego samego standardu, jaki cały pakiet Check sobie narzuca. Ten rozdział zbiera, co to znaczy w codziennym użyciu — i co robić, gdy coś ci jednak przeszkadza.

17.1 Obsługa klawiaturą

Każdy przepływ działa bez myszy. **Tab** i **Shift+Tab** chodzą po stronie w kolejności dokumentu — pasek boczny, treść, akcje; **Enter** aktywuje linki i przyciski, **Spacja** przełącza checkboxy, **Escape** zamyka dialogi i menu **Więcej**. Widok tablicy trzyma prawdziwe przyciski przy akcjach kart, więc przejęcie transakcji albo zamknięcie zadania to uderzenie klawisza, nie gest tylko-przeciągania. Widoczny pierścień fokusa podąża za tobą — własny obrys fokusa przeglądarki nigdy nie jest tłumiony.

Dialogi to prawdziwe elementy `<dialog>`: fokus wchodzi przy otwarciu, zostaje uwięziony, póki dialog żyje, i wraca do wyzwalacza przy zamknięciu. Nigdzie w aplikacji nie ma pułapek `window.confirm`.

17.2 Dostęp wizualny

- **Kontrast** używa tokenów motywu Nextcloud, więc twój motyw instancji i tryb wysokiego kontrastu przenoszą się do aplikacji; status nigdy nie jest tylko kolorem — plakietki parują kolor z ikoną i etykietą tekstową.
- **Zoom i wąskie ekrany:** układ jest mobile-first i zostaje używalny do około 320 px bez poziomego scrollowania; przy 200 % zoomie tabele przepływają w etykietowane karty zamiast się ucinać.
- **Ograniczony ruch** jest respektowany — potwierdzenia i przejścia zapadają się w natychmiastowe zmiany, gdy system o to prosi, a tryb wymuszonych kolorów trzyma fokus i kształty stanu nietknięte.
- **Cele dotyku** osiągają próg 44 px (48 px dla akcji pierwotnych i destrukcyjnych), więc aplikacja zostaje obsługiwalna w przeglądarce telefonu, nie tylko w companion.

17.3 Czytniki ekranu

Landmarki i nagłówki opisują strukturę strony: pasek boczny to landmark nawigacyjny z bieżącą stroną oznaczoną `aria-current`, każda tabela zachowuje komórki nagłówkowe, a pola formularzy noszą prawdziwe etykiety — nigdy wskazówki tylko-placeholder. Asynchroniczne informacje zwrotne (aktualizacje kolejek, zapisy, błędy) są ogłaszane przez regiony `aria-live`, a każdy błąd pola jest związany ze swoim inputem przez `aria-invalid` plus wiadomość inline obok kontrolki, więc użytkownik czytnika słyszy tę samą wyjaśniającą treść, którą widzący czyta.

17.4 Gdy coś cię blokuje

Bugi dostępności są traktowane jak bugi produktu, nie życzenia funkcji: zgłaszaj je przez link **Pomoc** w stopce aplikacji albo przez GitHub Issues, z nazwą strony i używaną technologią asystywną. Najszybszy ręczny test to ścieżka samo-klawiatura — od logowania do **Gotowe** — plus przejście przy 200 % zoomie przez **Przedsiębiorstwa** i **Dzisiaj**.

18 Rozwiązywanie problemów i FAQ

18.1 Błędy i co znaczą

Każda wiadomość, na którą prawdopodobnie trafisz, w kolejności jej wystąpienia. Wzorzec jest zawsze ten sam: wiadomość mówi, co się stało, ta lista mówi dlaczego i co zrobić.

Odmowa dostępu
: Jesteś poza listą dopuszczonych furty — rozdział 15, nie problem roli obszaru.

Nazwa firmy jest wymagana. / Wpisz krótki tytuł dla tej transakcji. / Podaj tytuł obietnicy.
: Wymagane pole jest puste — nazwana kontrolka jest tą do poprawienia; nic innego nie blokuje zapisu. Utraty też chcą swojej **Przyczyna utraty**.

Dodaj krótki powód (co najmniej 3 znaki).
: Rozstrzygnięcia konfliktów i akcje GDPR wymagają pisemnego powodu (rozdział 11); jedno uczciwe zdanie wystarczy.

Transakcja przejęta. / Ktoś inny już obsłużył tę wiadomość. Odśwież przypisanie i spróbuj ponownie.
: Dwie osoby nacisnęły **Wezmę to.** albo striagowały tę samą pocztę; rejestr już zdecydował — przeładuj i weź inny wiersz (rozdziały 3 i 10).

Firma z tym krótkim adresem już istnieje. Otwórz zamiast tworzyć duplikat.
: Slug jest zajęty. Otwórz istniejący rekord — slug jest trwały, więc aplikacja go chroni zamiast forkować (rozdział 5).

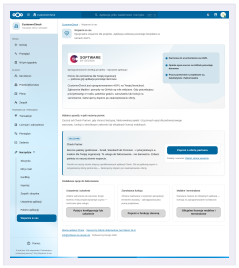
Prawidłowy klucz Idempotency-Key jest wymagany do wysyłania ze wspólnej skrzynki pocztowej.
: Wysyłka ze skrzynki zespołu została powtórzona bez klucza — wyślij ponownie z dialogu zamiast ręcznie powtarzać żądanie (rozdział 10).

Brak przedsiębiorstw / transakcji / transakcji
: Dosłowne stany puste: utwórz pierwszy rekord albo uruchom **Importuj** (rozdział 12); aplikacja nigdy nie wypełnia list przykładami.

Czysto.
: Nie błąd — **Dzisiaj** raportujące, że wszystkie kolejki są przerobione (rozdział 3).

Pieniądze nic nie pokazują dla konta z fakturami
: Łącze do aplikacji siostrzanej brakuje albo InvoiceCheck nie jest zainstalowany — CustomerCheck nigdy nie fabrykuje zer (rozdział 8).

Zespół / Importuj / Ustawienia aplikacji nieobecne w menu
: Rola, nie bug: **Tylko podgląd** chowa powierzchnie zapisu, nie-adminowie chowają **Ustawienia aplikacji** (rozdziały 1 i 15).



18.2 FAQ — indeks „jak zrobić...?”

...dostać się w ogóle do aplikacji?
: Problem furty — rozdział 15; właściciel listy siedzi pod **Ustawienia aplikacji** → **Dostęp**.

...zacząć mój poranek?
: Kolejki **Dzisiaj** najpierw, potem dziury **Przegląd** — rozdziały 3 i 4.

...zanotować rozmowę z klientem?
: Na firmie albo pod **Zadania** — rozdział 9.

...przepchnąć transakcję do przodu?
: Przeciągnij na **Tablica** albo edytuj fazę — rozdział 7; fazy terminalne zostają zamknięte.

...obsłużyć odchodzącego klienta?
: **Archiwum** w normalnym przypadku, **Wymazywanie (GDPR)** przy żądaniu usunięcia — rozdział 6.

...zastąpić kolegę na urlopie?
: OOO na tablicy **Zespół**, nie ponowne przypisanie — rozdział 11.

...mieć CustomerCheck na telefonie?
: **Pobierz aplikację** plus miejsce CUC2 — rozdział 16.

...naprawić zdublowaną firmę?
: **Połącz się z...** na duplikacie — rozdział 6.

...odnowić licencję na czas?
: Zaufaj przypomnieniom 60/30/7/0/+7 albo sprawdź kolejkę — rozdział 8.

...zgłosić problem?
: **Pomoc** w stopce nawigacji, albo **Wsparcie & nas** — link załącza wersję aplikacji i stronę, nigdy twoje dane.

18.3 Nie bugi — celowy projekt

- **Brak przełącznika organizacji.** Wersja 1.6.x trzyma jeden rejestr na instancję; drugi rejestr to druga instalacja.
- **Obietnice tygodniowe ≠ obietnice klientów.** Tablica śledzi wewnętrzne zobowiązania; zobowiązania wobec klientów żyją na rekordzie (rozdział 4).
- **Prywatna poczta zostaje prywatna. Mój e-mail** zasila dopasowanie, nie publikację (rozdział 10).
- **CUC2 ogranicza tylko telefon.** Aplikacja web nie potrzebuje miejsca i zostaje AGPL (rozdział 16).

19 Słownik

Terminy dziedziny, na które nowy czytelnik trafia w CustomerCheck i w tym podręczniku. Etykiety UI są tłumaczone w samej aplikacji — ta lista tłumaczy koncepty za nimi.

Widok 360°
: strona firmy: nagłówek plus pięć zakładek niosących wszystko wiadome o koncie (rozdział 6).

Właściciel rachunku
: członek odpowiedzialny za firmę; ustawiany przy tworzeniu, przesuwny przez **Ponowne przypisanie** — napędza **Moi klienci** i routing kolejek.

Lista dopuszczonych
: lista użytkowników i grup przechodzących furtę w trybie ograniczonym (rozdział 15).

Furta aplikacji
: warstwa dostępu decydująca, czy możesz w ogóle otworzyć CustomerCheck — niezależna od twojej roli obszaru.

Przejęcie
: wzięcie transakcji bez właściciela przez **Wezmę to.**; własność rusza się w tym samym kliknięciu.

Pokrycie
: świeżość kontaktu per konto — niedawno tknęta firma jest pokryta, zaniedbana dryfuje na listę dziur **Przegląd**.

CUC2
: prefiks licencji miejsc companion; ogranicza aplikację Android, nigdy web (rozdział 16).

Fail-closed
: odpowiedź furty na ograniczony tryb z pustą listą: nikt poza adminami aplikacji nie wchodzi (rozdział 15).

Klucz idempotencji
: token, który czyni powtórzoną wysyłkę niegroźną — ta sama poczta nigdy nie może wyjść dwa razy ze wspólnej skrzynki.

MAP
: wzajemny plan działania — długoterminowy plan konta pod **Plany**; stagnujące plany wypływają na **Dzisiaj**.

OOO
: out of office: zastępstwo zastępcy bez przenoszenia własności (rozdział 11).

Skrzynka nadawcza
: kolejka offline companion — wpisy zapisane-teraz-sync-później, które odtwarzają raz przy powrocie łączności.

Pipeline
: stała drabina transakcji **Lead** → **Kontakt** → **Oferta wysłana** → **Negocjacje** → **Wygrane** / **Przegrana**.

Obietnica (tygodniowa)
: wewnętrzne zobowiązanie na **W tym tygodniu** z dowodem przy zamknięciu — nie obietnica klientowi.

Powiązana poczta
: wiadomość, którą silnik wiąże z firmą lub osobą bez widoczności zespołowej, aż ją przypiszesz.

Sekwencja
: kroki listy kontrolnej doczepione do karty transakcji z szablonu **Listy kontrolne**.

Przypomnienie wycinki
: przypomnienie odnowienia odpalane raz na datę wycinki, by kadencja 60/30/7/0/+7 nigdy nie spamowała.

Slug
: trwały krótki adres firmy — wybrany przy tworzeniu, niezmienny potem.

20 Katalog — każda powierzchnia na rzut oka

Każdy ekran w aplikacji, jego ścieżka menu i rozdział, który go wyjaśnia. Zakładkuj tę stronę, gdy wiesz, gdzie jesteś, ale nie wiesz, po co jest ten ekran.

Powierzchnia	Co robi	Rozdział
Dzisiaj	dzienne kolejki — transakcje, poczta, obietnice, odnowienia, konflikty	3
Przegląd	zdrowie rejestru: pokrycie, utknięte transakcje, horyzont odnowień	4
W tym tygodniu	własne obietnice tygodniowe i przegląd	4
Moi klienci	twoje posiadane konta i dziury pokrycia	9
Przedsiębiorstwa	pełny rejestr: wyszukiwanie, filtry, archiwum, tworzenie	5
Firma 360°	jedno konto: nagłówek, pięć zakładek, scalanie/archiwum/GDPR	6
Plany	plany kont (MAP): cele, zdrowie, następne ruchy	9
Zespół	wiersze członków, zastępstwa OOO, ponowne przypisanie, eskalacje	11
Transakcje	pipeline jako tabela lub tablica, przejęcia, przyczyny utraty	7
Licencje i odnowienia	porozumienia, kody produktów, kadencja przypomnień	8
Pieniądze	zaksięgowane faktury i zaległa kasa (model odczytu)	8
Zadania	telefony, maile, spotkania, uwagi z właścicielem i terminem	9
Skrzynka	prywatna + wspólna poczta, przypisanie i triage	10
Triage pocztowy	tablica niedopasowanej poczty na dni nagromadzeń	10
Konflikty	równoległe edycje czekające na uzasadnioną decyzję	11
Importuj	CSV/JSON/nazwy i źródła aplikacji siostrzanych z podglądem	12
Mój e-mail	twoje prywatne podłączenie skrzynki	13
Ustawienia	domyślne per użytkownik (tabela/tablica i więcej)	13
Integracje	łącza kalendarzy, zadań i plików	13
Zespół i skrzynka	członkowie, role, wspólna skrzynka, polityka wysyłki	13
Listy kontrolne	szablony kroków transakcji	13
Źródła przypisań	źródła przeglądu i skrzynki, świadomie GDPR	13
Ustawienia aplikacji → **Dostęp**	tryb furty, lista, admini	15, 14
Ustawienia aplikacji → **Przypomnienia**	zadania odnowień/zbiorcze i ostatnie biegi	14
Ustawienia aplikacji → **Kanały**	kanały ICS i tokeny webhook	14
Ustawienia aplikacji → **Licencja**	miejsca companion CUC2	14
Ustawienia aplikacji → **Katalog**	kody produktów dla porozumień	14
Ustawienia aplikacji → **OAuth e-mail**	hydraulika poczty instancji	14
Pobierz aplikację	droga instalacji companion i stan miejsca	16
Wsparcie & nas	pomoc, zgłaszanie problemu, wsparcie projektu	18
Odmowa dostępu	strona blokady spoza listy	15

Jeśli powierzchni z tej tabeli brakuje w twoim menu, odpowiedzią jest niemal zawsze rola albo furta — rozdziały 1 i 15 rozstrzygają to w dwie minuty.

O Software by Design

Software by Design tworzy aplikacje Nextcloud dla danych hostowanych samodzielnie — czas pracy, projekty, magazyn, flota, CRM. Interfejsy webowe są bezpłatne (AGPL) na Twojej instancji; aplikacje towarzyszące wymagają licencji produktowej.
Strona: https://nextcloud.software-by-design.de/ **Partner:** mailto:info@software-by-design.de
Błędy/pomysły: `dev@software-by-design.de`

Wsparcie i współtworzenie

CustomerCheck pozostaje bezpłatny na licencji AGPL. W **Wsparcie & nas**: oferta partnerska, wdrożenie, funkcje na zamówienie, sponsoring. Pytania o dostęp kieruj do administratora aplikacji; pytania produktowe do partnerów lub na `dev@`…
Check Partner: https://nextcloud.software-by-design.de/pl/support/
Sponsors: https://github.com/sponsors/aSoftwareByDesignRepository

Brak porad prawnych, podatkowych ani compliance. Znaki towarowe osób trzecich należą do ich właścicieli.

Skorowidz

Administracja, 15
Administrator aplikacji, 2
Archiwum, 6
Błędy, 19
Companion, 17
CSV, 13
CUC2, 17
Czytnik ekranu, 19
Dodaj firmę, 6
Dostęp, 16
Dostępność, 18
Duplikaty, 13
Dzisiaj, 3
Dziura pokrycia, 10
Edytuj, 7
Eksportuj, 7
Eskalacja, 12
Fail-closed, 17
FAQ, 19
Fazy, 8
GDPR, 7
Główny kontakt, 7
Importuj, 13
Indeks, 22
InvoiceCheck, 10
Jak zrobić, 20
Kanały, 16
Kasa, 10
Katalog, 22
Klawiatura, 18
Kody produktów, 9
Kolejka, 3
Konflikty, 12
Kontrast, 19
Kontrola dostępu, 15
Lead, 8
Licencje, 9
Lista dopuszczonych, 15, 16
Lista kontrolna, 9
Listy kontrolne, 14
Login, 2
Logowanie, 2
Ludzie, 7
Macierz uprawnień, 2
MAP, 11
Mobilna, 17
Moi klienci, 10
Może edytować, 1
Może zarządzać zespołem, 1
Mój e-mail, 14
Nawigacja, 3
Nawigacja klawiaturą, 18
Negocjacje, 8
Nieobecny, 12
Nowa transakcja, 8
Obietnice, 4
Odmowa dostępu, 16
Odnowienia, 9
Offline, 18
Ograniczony ruch, 19
OOO, 12
Pieniądze, 9
Pierwsze kroki, 2
Pipeline, 8
Plan konta, 11
Plany, 10
Poczta przypisań, 11
Pokrycie, 4
Ponowne przypisanie, 12
Porozumienie, 9
Prognoza, 8
Przedsiębiorstwa, 5
Przegląd, 4
Przegląd obietnic, 5
Przegrana, 8
Przejęcie, 4, 9
Przypisz, 10
Przypomnienia, 16
Rachunki i pliki, 7
Rejestr, 5
Role, 1
Rozstrzyganie konfliktów, 12
Rozwiązywanie
  dostęp, 17
Rozwiązywanie problemów, 19
Samouczek, 3
Scalanie, 7
Sekwencja, 9
Skrzynka, 11
Skrzynka nadawcza, 18
Skrzynka zespołu, 11
Slug, 6
Strona firmy, 6
Słownik, 21
Telefon, 10
Tokeny, 16
Transakcje, 8
Triage pocztowy, 11
Tylko podgląd, 1
Uprawnienia, 1
Ustawienia, 14
Ustawienia aplikacji, 15
Ustawienia obszaru, 14
W tym tygodniu, 4
WCAG, 18
Widok 360°, 6
Widok pipeline, 14
Wspólna skrzynka pocztowa, 11
Wygrane, 8
Wyszukiwanie, 6
Właściciel rachunku, 6
Zadania, 10
Zaległe, 4
Zespół, 12
Zespół i skrzynka, 14
Źródła przypisań, 14