

sweet för sälj

PRODUKTBLAD

The screenshot displays the Sweet CRM interface with a pipeline view. The pipeline is divided into four stages: New, Discussion/Solution, Offer, and Closed. Each stage shows the number of deals and their total value in SEK. The 'New' stage has 34 deals worth 10,179,500 SEK. The 'Discussion/Solution' stage has 140 deals worth 22,522,912 SEK. The 'Offer' stage has 3 deals worth 0 SEK. The 'Closed' stage has 2 deals worth 100,100 SEK.

| Stage | Deals | Value (SEK) |
|---------------------|-------|-------------|
| New | 34 | 10,179,500 |
| Discussion/Solution | 140 | 22,522,912 |
| Offer | 3 | 0 |
| Closed | 2 | 100,100 |

Below the pipeline, there are several deal cards. Each card displays the deal name, value, estimated closing date, registration date, and last updated date. For example, one deal is 'Ombyggnad kök' valued at 28,000 SEK, with an estimated closing date of 2026-10-31 and a registration date of 2024-10-24.

Overlaid on the bottom right is a '360 view' panel showing a list of 'Companies', 'Projects', and 'Deals'. To its right is a 'Follow up' summary showing '12k' and '83k' with bar charts. The interface also includes a sidebar with navigation options like 'Start', 'News', 'Recent', 'Favorites', 'My lists', 'Create new', 'Inbox', 'Calendar', 'Activities', 'Companies', 'Company groups', 'Contacts', 'Private persons', 'Deals', 'Projects', 'Work orders', 'Cases', 'Marketing', 'Time', 'Follow-up', and 'Attendance registration'. The top navigation bar shows the user 'fredrik', a 'Back' button, and 'Pipeline' information.

Om Sweet för sälj

Har du problem med din försäljningsledning?

Om du har svårt med att leda, planera eller utföra dina försäljningsaktiviteter är du inte ensam. Försäljningsledning kan vara som ett komplext pussel med aktiviteter och konverteringar som måste hanteras smidigt. Att hantera det och säkerställa att prioriteringarna är rätt för att öka chanserna, kan vara en utmaning.

Sweet CRM tillsammans med Sweet Automation kan vara dina professionella allierade när det gäller att förenkla försäljningsprocesserna. Sweet CRM och Automation är här för att hjälpa till med att strömlinjeform dina processer med precision. Vi erbjuder chansen att utforska en smidigare väg för att hantera försäljning och samtidigt uppleva effektiviteten med automation.

Med vår vägledning kan du göra dina försäljningsaktiviteter enklare och mer effektiva. Vår plattform stöttar dig varje dag, så du alltid vet vilket nästa steg är utan att behöva hålla allt i minnet. Vårt mål är att hjälpa dig att omvandla potentiella kunder till lojala kunder på ett smidigt och effektivt sätt.

Med Sweet för sälj hjälper vi dig att gå från det första steget i säljtratten ner till det sista. Ingen försäljningsmöjlighet ska gå förlorad



Plattformen kommer att hjälpa dig att planera din dag, din vecka och nästa aktivitet med vänliga påminnelser och användbara regler. Självklart finns vi här när du ska interagera med andra system.

Sweet för säljledare

Sweets syn på försäljningsledning

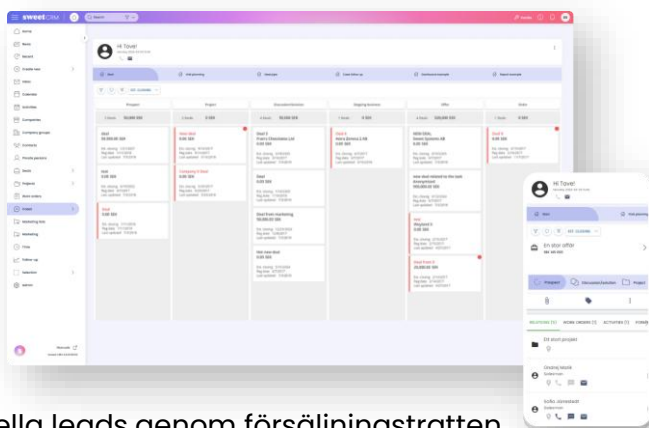
Sweet's försäljningsmetodik är utformad för enkelhet genom digitalisering och automation.

Vi strävar efter att

sömlöst guida dina potentiella leads genom försäljningstratten, på ett digitalt sätt som utnyttjar automation för att förbättra effektiviteten, vinna eller bibehålla kontroll och enkelt spåra mätbara resultat. Vår lösning, **Sweet CRM**, fungerar i samklang med vår automationsmotor och integrationsmotor, **Sweet Automation***. Denna unika kombination tillåter dig att dra nytta av fördelarna förre manuella steg i din försäljningsprocess samtidigt som de kritiska aspekterna av mänsklig interaktion kan bevaras. Hur uppnår vi detta? Genom att tillhandahålla en centraliserad plattform som möjliggör monitorering och hantering av leads, prospekt, kunder, mål, resultat, kontakter, kontaktoppgifter, interaktioner och aktiviteter – allt på ett och samma ställe. Vi erbjuder en pipeline för att ha en strategisk översikt, liksom själva affären för att verkligen kunna zooma in och arbeta med varje affärsmöjlighet. Chefer kan enkelt se sammanställningar, prognoser och uppföljningar per försäljningsteam eller representant. Där försäljningsrepresentanter kan arbeta på aktivitetsnivå med prospekter eller kunder och arbeta med bearbetning av affärsmöjligheterna.

Leadhantering | Prospektering | Pipeline | Affärshantering
Aktivitetsuppföljning | Uppföljning & Statistik | Integrationer
360° Kundbild | Processautomatisering | Segmentering

** CRM Automation samt Sweet Automation Unlimited med integrationer och API finns som tillval till Sweet för Service.*



sweet

Påbörja säljresan

Medvetenhet

Medvetenhet genom leadsgenerering

I den initiala fasen av försäljningstratten är [Sweet för Marknad](#) din partner för strategisk marknadsföring, som smidigt kopplar samman inkommande och utgående insatser. Under denna fas dyker försäljningsteamet in i prospektering genom kalla samtal, initiala e-postmeddelanden eller möten. Sweet CRM fungerar som den centrala navet för kontaktuppgifter och aktivitetsloggar, vilket förenklar prospektering, skapande av samtalslistor och hantering av kommunikation och kontaktuppgifter.

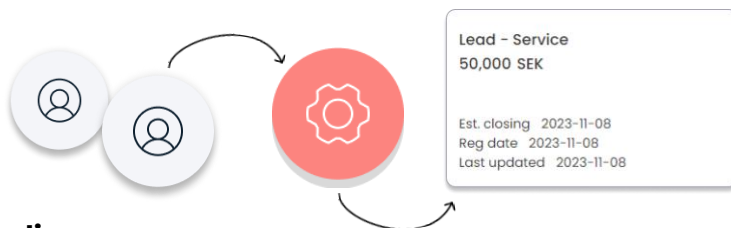
Intresse

Leadsbearbetning för att väcka intresse

I intressestadiet av försäljningstratten kvalificerar försäljningsavdelningen leads för att bedöma deras potential som kunder. Sweet förespråkar en automatiserad strategi som övergår från tidskrävande 1-1-aktiviteter till en mer skalbar 1-många-strategi. Använd e-marknadsföring för att kunna kommunicera med många.

Sömlös leadhantering och omvårdnad

Sweet förenklar integrering och insamling av leads och erbjuder enkel hantering. Använd vår integrations- och automationsmotor* för att smidigt inkludera nya leadkällor och automatisera kommunikation och aktiviteter - eller registrera nya leads från var som helst.



Gör entré i pipelien

Vid det här laget brukar leads vanligtvis komma in i försäljningspipelinen som nya leads, med all tillgänglig information om dem för vidare bearbetning.

* CRM Automation samt Sweet Automation Unlimited med integrationer och API finns som tillval till Sweet för Service.

Potentiell kund blir varmare

Utvärdering

Evalueringfasen

I evalueringfasen blir Sweet CRM din kommandocentral, där alla kundinteraktioner, samtal och erbjudanden sammanställs i en omfattande källa. Den guider dig till nästa steg.

- **Spåra alla kundaktiviteter**

Logga alla aktiviteter och interaktioner systematiskt för en enhetlig kundvy, eftersom den centraliserar data för en enhetlig bild av kundens resa.

- **Kommunikationsloggning**

Logga enkelt telefonsamtal, möten och e-postmeddelanden och andra interaktioner.

- **360° Kundöversikt**

Nyckelpersoner och intressenter är strategiskt kopplade till dina affärsmöjligheter inom CRM, vilket ger en holistisk 360° vy av din potentiella kund.

Övervägande

Övervägande

Under övervägandefasen, liknande evalueringfasen, intensifieras vikten av effektiv spårning. Fler intressenter kan vara inblandade, och dokumentdelning eller överenskommelser och konversationer växer. Sweet CRM förenklar denna fas med:

- **Tydlig överblick och prioritering av försäljningspipeline**

Sweet CRM erbjuder tydlig synlighet i den uppskattade värdet och sannolikheten för framgång för varje affärsmöjlighet som möjliggör prioritering baserat på potential och förhindrar missade möjligheter.

- **Dokument- och filorganisation**

CRM:en erbjuder en säker plattform för att dela och organisera dokument internt eller med kunder.

- **Förhindra att någon möjlighet går förlorad**

Med många möjligheter som bearbetas samtidigt tillåter CRM:en effektiv spårning och uppföljning av varje möjlighet. Försäljningsrepresentanter kan nu hantera och vårda flera möjligheter parallellt.

Fullträff eller avslut?

Beslutsfas

Ja eller nej?

I grund och botten handlar beslutsfasen om att skruva till erbjudandet, hantera invändningar och guida kunden mot ett positivt beslut. Sweet CRM fungerar som ett strategiskt verktyg genom att centralisera informationen och möjliggöra för säljrepresentanter att navigera beslutsfasen med effektivitet och precision.

Informerade förhandlingar

Med omfattande interaktionsloggning håller Sweet CRM alla detaljer som behövs för effektiva förhandlingar. Förslag, offerter och diskussioner finns tillgängliga för en skräddarsydd strategi.

Beslutsregistrering

Efter beslutet låter Sweet CRM dig registrera orsak till köp (eller inte) för uppföljning och analyser. Logga accepterade/avvisade produkter eller tjänster och förbättra framtida erbjudanden och strategier.

Analys för precision

Använd data över tid för förbättrad analys som gör ditt beslutsfattande mer strategiskt.

Samarbete mellan avdelningar

Utöver försäljningsstöd fungerar Sweet CRM som en centraliserad källa för sömlös kommunikation *mellan* avdelningar. Information finns tillgänglig för överlämning, supporthantering och eftermarknad.

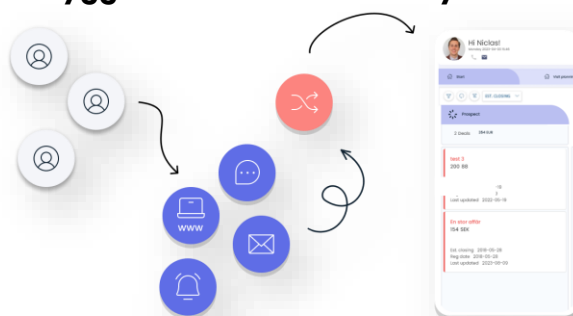
Lojalitet

För att öka chansen att få lojala kunder är kundnöjdhet, kommunikation och förståelse för kundens behov och intressen avgörande. Sweet kan hjälpa dig att segmentera dina kunder och automatisera påminnelser för nästa kontakt eller skapa automatiserad kommunikation i "Customer Journey Builder".

Lojalitet

Bygg er kundresa

Sweets kundresebyggare "Customer Journey Builder"



Att bygga kundlojalitet kräver en strategisk approach som omfattar hela kundresan. Genom att använda en kundresebyggare kan företag skapa personliga upplevelser, upprätthålla en konsekvent varumärkesbild och förutse kundens behov. Från belöningsprogram till engagemang efter köp blir kundresebyggaren ett nyckelverktyg för att främja långvarig lojalitet. Här är ett strategiskt tillvägagångssätt:

- 1. Definiera mål:** Börja med att definiera dina mål för att automatisera kundinteraktioner. Avgör vad du strävar efter att uppnå, oavsett om det handlar om att förbättra engagemang, effektivisera kommunikationen eller öka kundnöjdheten.
- 2. Segmenteringsstrategi:** Segmentera din målgrupp baserat på relevanta kriterier för att personifiera interaktioner effektivt.
- 3. Automatisera eller inte:** Bestäm vilka delar av kundresan du vill automatisera först och vilka uppgifter som ska fortsätta som mänsklig interaktion. Att hitta rätt balans mellan automatisering och mänsklig touch är nyckeln till framgång. Vi rekommenderar att börja smått, men tänka stort!
- 4. Starta resan:** Inled din kundresa genom att välja den bästa startpunkten. Överväg var dina kunder kommer in i resan och hur du effektivt kan engagera dem längs vägen.
- 5. Kartlägg resan:** Definiera vad som ska hända längs din nya kundresa. Kartlägg en sekvens av interaktioner, meddelanden och åtgärder för att skapa en sömlös och engagerande upplevelse.
- 6. Flexibel förbättring:** Om det behövs, dela upp resan ytterligare baserat på specifika kriterier. Förbättra din resa eller segmentering för att tillgodose olika kunders behov och preferenser. Det är enkelt och smidigt!

Sweet Automations* kundresebyggare sätter dig i förarsätet och låter dig skapa skräddarsydda, proaktiva interaktioner som ger resultat och kundlojalitet samtidigt som kostnaderna minskar.

* CRM Automation samt Sweet Automation Unlimited med integrationer och API finns som tillval till Sweet för Service.

Funktioner

Mina topp 2
funktioner i
Sweet CRM!



Viktor Mattsson,
Vice VD

Pipelinehantering

Visualisera och hantera din försäljningspipeline och affärsmöjligheter enkelt med Sweet CRM. Från att identifiera leads till att avsluta affärer säkerställer vår intuitiva pipelinehantering klarhet, prioritering och sömlös spårning av varje steg i din försäljningsprocess. Håll kontrollen och driv framgång med en omfattande vy över dina möjligheter.

Uppföljning och dashboards

Möjliggör informerat beslutsfattande genom Sweet CRMs uppföljningsverktyg och dashboards. Följ interaktioner, aktiviteter och möjligheter smidigt och välj din önskade detaljnivå, oavsett om det är efter region, avdelning eller användare. För datadrivna organisationer, utforska [Sweet Performance](#) - ett intuitivt och anpassningsbart dashboardverktyg som erbjuder realtidsinsikter. Visualisera statistik, övervaka mål och håll dig i uppdaterad med integrerad information i Panorama View eller dashboards utformade för effektiv ledning.

Roller och grupper

Konfigurera användarroller och grupper i Sweet CRM för att anpassa dig efter din organisationsstruktur. Definiera åtkomstnivåer, effektivisera samarbete och tilldela ansvar effektivt.

Outlook-integration för e-post och kalender

Integrera sömlöst din e-post och kalender med Sweet CRM med hjälp av vår Outlook-integration. Fånga och logga e-postmeddelanden direkt inom CRM, synkronisera kalendrar och se till att all kommunikation är centraliserad. Förbättra effektiviteten genom att hantera dina e-post- och kalenderaktiviteter inom den bekanta Outlook-miljön.

Prospektering och segmentering

Sweet stöder dig att segmentera och rikta in dina leads eller kunder baserat på regler och kriterier efter ditt val, när det är gjort - är prospektering och försäljningsfrämjande enkelt!

Onlinebaserad plattform

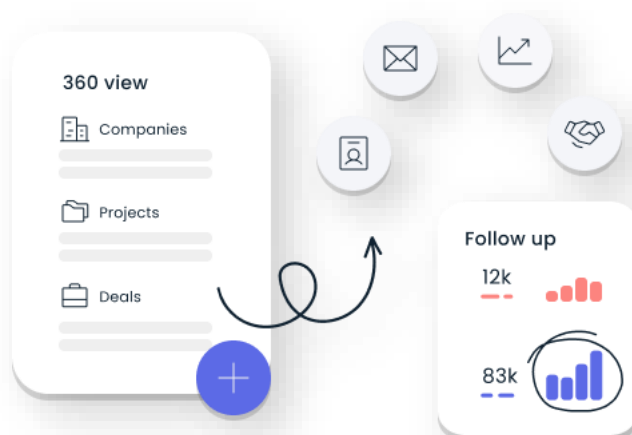
Sweet CRM är lätt att ta med sig, nå den var du än är från din smartphone, surfplatta eller dator!

Funktioner

Konvertera din möjlighet till ett projekt

Konvertera smidigt dina försäljningar till ett projekt och fortsätt kundresan inom Sweet CRM. Här hittar du stöd för att hantera

arbetsordrar och **serviceavtal**, samt **artiklar** för tjänster/produkter tillsammans med **prislistor**. Det är ett bekvämt sätt att planera, sätta budget, dela upp arbetet och visualisera framsteg för projekt, arbetsordrar och serviceavtal.



Automatisering och regelmotor*

Optimera ditt arbetsflöde och minska manuella uppgifter med Sweet CRMs kraftfulla automatisering och regelmotor. Konfigurera anpassade regler för att automatisera repetitiva processer, säkerställa konsekvens och effektivitet. Från kommunikation till uppgiftsautomatisering, Sweets regelmotor förbättrar produktiviteten och håller din försäljningsprocess på rätt spår. Antingen schemaläggs aktiviteter, startar på förfrågan via Flow Trigger eller på signal.

Integrationer och API*

Utöka Sweets användningsområde genom att integrera med olika tredjepartsverktyg eller datakällor. Våra integrationsmöjligheter är flexibla och robusta och ger dig möjlighet att koppla Sweet till dina befintliga system och processer. Skräddarsy din CRM-upplevelse genom att väva in ytterligare information som krävs för att möta dina affärsbehov.

Filer och dokument

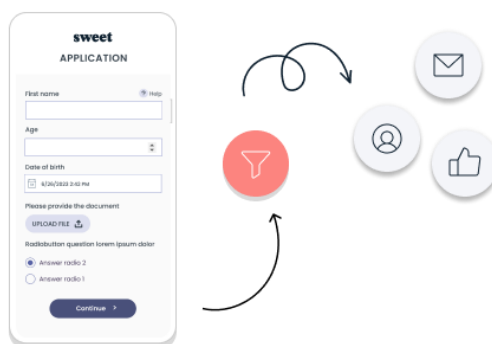
Organisera och dela dokument smidigt med Sweet. Centralisera filer relaterade till kunder, affärer, erbjudanden och projekt. Samarbeta sömlöst genom att lagra och få tillgång till dokument inom CRM:et.

* CRM Automation samt Sweet Automation Unlimited med integrationer och API finns som tillval till Sweet för Service.

Tillval för sälj

Sweet Forms för datainsamling

Som en del av att lära känna dina kunder, onboarda dem och få deras feedback är det avgörande att engagera sig med dem och samla värdefull information. Sweet erbjuder exceptionella lösningar för att be om information eller genomföra undersökningar för att samla in kundinsikter genom användarvänliga onlineformulär. Med våra kraftfulla digitala formulärmöjligheter kan du extrahera den information du behöver för att fatta informerade beslut och vidta meningsfulla åtgärder – enkelt även för kunderna!



Nyckelfunktioner

- **Sömlöst skapande av digitala formulär:** Skapa enkelt anpassade formulär eller undersökningar som är skräddarsydda för dina specifika behov med Sweet's intuitiva Form Designer. Designa engagerande formulär som effektivt fångar kundåsikter eller information. Naturligtvis kan det automatiseras!
- **Försegla affären:** Sweet Forms kan användas för dina avtal, specifika försäljningsorder och avslutas med en digital signatur, snabbt och säkert!
- **Smidig ombordtagning:** Ställ bara de rätta frågorna, vid rätt tidpunkt, på ett sätt som är lätt att förstå, komma åt och slutföra för dina kunder.
- **Använd den data du har och fyll i den i förväg,** så kan kunden fokusera på att svara på det du redan inte vet.
- **Insikter att agera på:** Stärk din beslutsprocess med de värdefulla insikter som samlats in från kundfeedback. Identifiera områden för förbättring, optimera dina strategier och förbättra kundnöjdheten.
- **Automatisering:** Låt Sweet Automation hjälpa dig att skapa regler och hantera svaren – och fatta beslut i realtid.

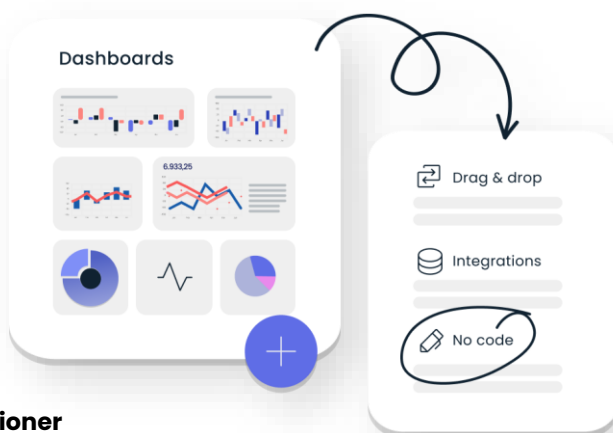
Läs mer

sweet

Tillval för sälj

Sweet Performance for analytics

Är du redo att lyfta din försäljningsprestation till nya höjder? Sweet erbjuder realtidsdashboards och översikter: Håll dig uppdaterad med våra dynamiska dashboards och möjligheter till realtidsövervakning. Följ upp och mät KPI:er och mål, visualisera data med anpassningsbara grafer och få ovärderliga insikter om dina processer och resultat. Allt på ett mycket användarvänligt sätt - så att alla kan göra det!



Huvudfunktioner

- **Gör det själv:** Sweet's användarvänliga gränssnitt ger dig befogenhet att ta kontroll. Anpassa dina instrumentpaneler och grafer enligt dina unika behov, vilket sätter dig i förarsätet för din prestandaanalys.
- **Svarsuppföljning:** Håll ett nära öga på dina svarsformulär med våra omfattande uppföljningsverktyg. Identifiera trender, hitta möjligheter och fatta datadrivna beslut som driver tillväxt.
- **KPI-uppföljning och nyckeltal:** Definiera och mät dina nyckeltal (KPI:er) enkelt. Sweet förenklar processen och ser till att du alltid är i linje med dina affärsmål.
- **Dela insikter, sömlöst:** Samarbete är enkelt med Sweet. Dela dina insikter enkelt med ditt team och främja en datadriven kultur som driver innovation.
- **Integrering av data från flera källor:** Sweet är inte begränsat till en enda datakälla. Integrera data från flera källor för att få en helhetsbild av din prestandalandskap, vilket möjliggör mer informerade beslut.

Läs mer

sweet

Integrationer

Kommunikation

En-till-en:



Vi integrerar med dina e-postinkorgar och stöder både inkommande och utgående e-postkommunikation.

En till många:



Spotler Mailpro är en effektiv och smidig plattform för e-post och SMS-kommunikation med stöd för e-postmarkandsföring.



SYMPlicity

Symplicity hjälper dig att ta e-postkommunikation till nästa nivå

Kalender och epost



Microsoft Outlook integrationen gör det möjligt att smidigt synkronisera personliga e-postmeddelanden och kalendrar mellan Sweet CRM och Outlook.

Integrationer

Kund- och partnerportal

Kommunicera i en kund- och partnerportal i inloggat läge där du kan samla alla interaktioner och information på ett ställe med hjälp av Sweets externa portal som är ansluten till Sweet CRM.

Karta

Streetview: För varje ärende är det möjligt att lägga till longi- och latitudkoordinater för att visa och visa positionen för ärendet på en karta.

API

Hittar du inte den integration du letar efter? Med våra API:er är det enkelt att bygga nya integrationer.

[Hitta API-dokumentation här](#)

Säkerhet och regelefterlevnad

Autentisering

Vi erbjuder ett varierande utbud av autentiseringsalternativ som är anpassade för att uppfylla dina specifika behov för att säkra din data. Några av de leverantörer vi stöder inkluderar:

- SweetID
- Microsoft Entra ID (tidigare Azure AD)
- Google

Behörighetsstyrning för användare

Vi tillhandahåller olika användarnivåer, från grundläggande användare till administratörer, var och en med olika åtkomsträttigheter och behörigheter. Din tilldelade användarnivå kommer att avgöra omfattningen av åtkomst du har inom systemet.

GDPR

Våra lösningar är fullt förenliga med de nuvarande föreskrifterna i dataskyddsförordningen (GDPR). Vi prioriterar säkerheten och integriteten för din data, och vår plattform inkluderar inbyggda funktioner för att stödja anonymisering eller borttagning av uppgifter samt möjligheten att märka känslig information. Med våra GDPR-kompatibla lösningar kan du lita på att din data hanteras i enlighet med GDPR.

Informationssäkerhet

På Sweet prioriterar vi säkerheten för din data, och vi är stolta över att vara ISO 27001-certifierade för "Informationssäkerhet". Med våra väl etablerade processer säkerställer vi att din data alltid hanteras och förvaltas på ett säkert sätt. Data- och informationssäkerhet är av yttersta vikt för oss, och vi går längre än vad som krävs för att skydda din värdefulla information.



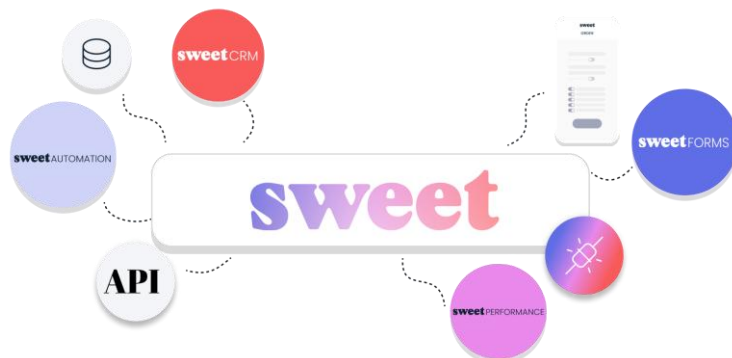
Infrastruktur & lagring

Plattformsdetaljer

Sweet för sälj är en paketring av **Sweet CRM** och **Sweet Automation**.

Sweet CRM och dess förmåga att hantera ärendehantering, marknadsplaner, projekt och aktiviteter, tillsammans med kontaktuppgifter till dina kunder, leverantörer, partners, ledare osv. Sweet CRM fungerar som din bästa gränssnitt för översikter och din vardagliga arbete.

Sweet Automation och dess automationsförmåga tillsammans med regelmotorn för att automatisera dina försäljningsprocesser och interaktioner. Detta är också platsen där integrationer till leadkällor, e-marknadsföringsleverantörer och andra system hanteras.



Setup

Vår installationsmodell är enkel och utgår från en digital plattform med en molnbaserad uppsättningsstrategi. Om det behövs kan vi även hjälpa dig att ställa upp plattformen lokalt. Vi stödjer

- Microsoft Azure Cloud, antingen ett delat eller separat moln.
- On-premise (lokal installation på egna servrar)

Lagring

Lagringslösningar är kopplade till den valda installationsmodellen. Vi erbjuder lagring i:

- Microsoft Azure Cloud, antingen ett delat eller separat moln.
- On-premise (lokal lagring)

Infrastruktur & lagring

Sweet Automation

Urval

Urval utgör grunden för dataextraktion. Urval kan delas upp i två delar, metadata och urvalsmallar:

Metadata för urval

Urvalsmodulen lagrar metadata om datakällor inom plattformen. Denna metadata inkluderar:

- **Namn och beskrivningar av tabeller och kolumner** i en relationsdatabas
- **Sökvägar, filnamn och filtyper** för filer som lagras antingen på nätverksdelningar eller online.
- **API-endpoints:** Känslig metadata, såsom anslutningssträngar och autentiseringsuppgifter, krypteras av säkerhetsskäl. Endast administratörer med nödvändiga behörigheter kan komma åt metadata för urval.

Urvalsmallar

Med hjälp av den lagrade metadata kan användare skapa urvalsmallar. Vid utförandet extraheras data från datakällan, som kan vara känslig eller okänslig. Varje extraktion loggas och fångar detaljer som:

- Vilka data som extraherades.
- När extraktionen genomfördes.
- Vilka användare som utförde extraktionen.
- Eventuella fel eller avvikelser som uppstod under extraktionen.

Detta loggningssystem hjälper till att säkerställa spårbarhet och säkerhet vid dataextraktion inom plattformen. Urval kan låsas så att de inte kan ändras av någon annan användare (eller administratör). Alla urvalsmallar och dataextraktionsloggar kan nås av alla användare i systemet.

Flöden

Användare av systemet kan bygga flöden som utför åtgärder. Dessa åtgärder kan utföra en hel rad olika uppgifter. Till exempel skicka eller hämta e-post, exportera eller läsa en fil, uppdatera en databas, göra API-anrop osv.

Under tiden det görs behöver Sweet Automation hålla viss data för att hålla reda på pågående processer. Denna data kan vara unika ID:n som Ärendeld, Kontold, Kundld eller något annat som unikt identifierar "objektet som bearbetas i flödet" som vi kallar *flödesdeltagaren*.

Infrastruktur & lagring

..Fortsättning..

Användare kan välja var de vill lagra data som är relaterad till flöden. Antingen:

- Inom plattformen.
- I vilken relationsdatabastabell som helst, utanför plattformen.

Beroende på datans natur kan användaren besluta vilken lagring som passar bäst per flöde.

Loggning

Varje körning inom ett flöde loggas och fångar detaljer som:

- Användaren som schemalade körningen.
- Start- och slutdatum för körningen.
- Påverkade rader av körningen.
- Den exakta konfigurationen av åtgärden vid körningstillfället.
- Om några urvalsmallar användes under körningen, loggas detta enligt specifikationen ovan.

Flöden kan låsas så att de inte kan ändras av någon annan användare (eller administratör).

Test: Flöden kan konfigureras att köra i "testläge" där valda åtgärder hoppas över.

Alla flöden och alla körningsloggar kan nås av alla användare i systemet.

Uppladdade filer i flöden

Användare har möjlighet att ladda upp filer i Sweet Automation som kan behövas för ett specifikt flöde.

Dessa filer lagras inom plattformen och kan nås av alla användare i systemet.



Tveka inte att [kontakta oss](#) med dina frågor, vi är glada att hjälpa till!

Är du redo att komma igång med Sweet?

Kontakta oss



sweet

 www.sweetsystems.se

 info@sweetsystems.se

 +46 (0)8 23 08 30

Signa upp för vårt månatliga **nyhetsbrev**