

زمستان
۱۳۹۹

فصل نامه زمستان شرکت دانا پرداز

فهرست مطالب

جشن پایان سال ۹۹ دانا پرداز

- ۱ جشن پایان سال ۹۹ دانا پرداز
- ۲ محصولات و زیر سیستم های جدید
- ۴ مقالات جدید
- ۴ مشتریان زمستان دانا پرداز
- ۴ حکایت مدیریتی

به کام دوستان و بخت پیروز

برآمد باد صبح و بوی نوروز

مبارک بادت این روز و همه روز

مبارک بادت این سال و همه سال

سال نو بر شما مبارک



فهرست برخی از مهمترین امکانات جدید و تغییرات اصلی نرم افزار دانا :

- تقویم کاربران
- افزودن شدن صفحه فهرست اعلان ها
- امکان تعریف شمارنده به عنوان فیلد اصلی
- افزودن فیلد موقعیت جغرافیایی به انواع فیلد ها
- بهبود موارد امنیتی در صفحه لاگین
- نمایش شماره رکورد در زمان ایجاد رکورد
- امکان تغییر لوگوی منو و تغییر پس زمینه آن

اضافه شدن صفحه فهرست اعلان ها

در نسخه جدید صفحه‌ای به نام فهرست اعلان ها به نرم افزار اضافه شده است. از این پس می توانید، همه اعلان های خوانده شده و خوانده نشده خود را در این صفحه ببینید، جزئیات اعلان ها را بخوانید و از همین صفحه به اعلان ها پاسخ دهید. همچنین می توانید با استفاده از امکان برچسب گذاری، اعلان ها را دسته بندی کنید. برای آشنایی بیشتر، مطلب اعلان چیست و چه کاربردی دارد را مطالعه کنید.

اعلان های من

اعلان های گروهی

همه اعلان ها

پیغام

مرتبط با

منبع

زمان

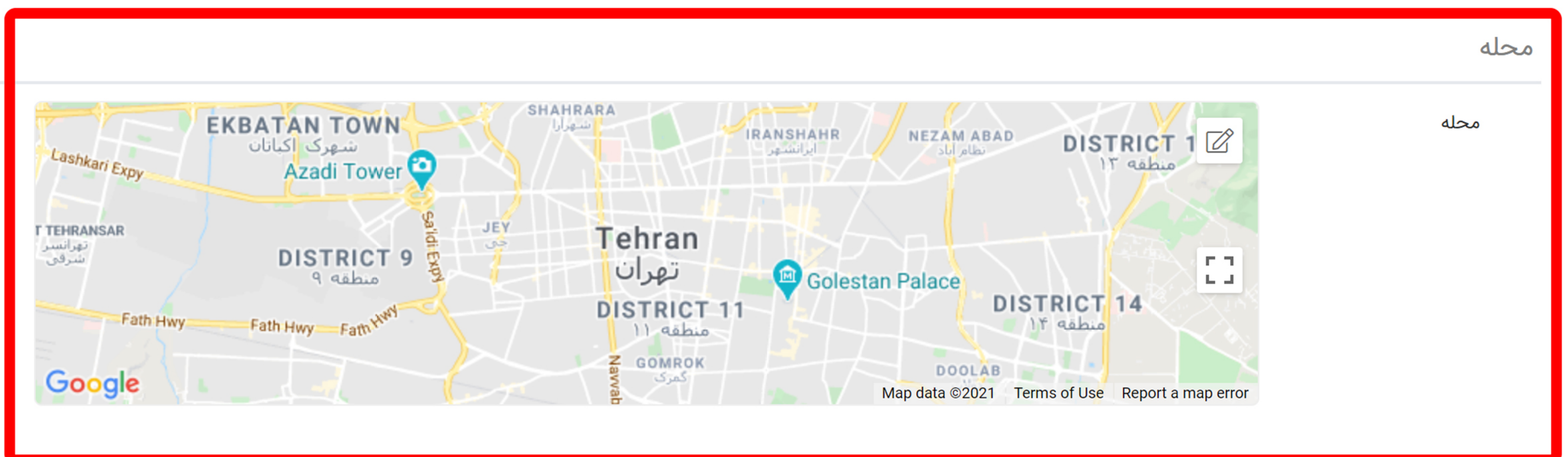
موضوع : فرصت فروش جدید حساب : آرمیس اعلان برای مدیر تیم فروش ۲ : تغییر مرحله فرصت فروش به فروش موفق	تگ	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۴:۴۵:۲۲
یک درخواست تاییدیه برای رکورد سرخ ۲۲ برای شما صادر شده است.	تاییدیه	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۴:۰۷:۳۹
یک درخواست تاییدیه برای رکورد سرخ جدید برای شما صادر شده است.	تاییدیه	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۴:۰۵:۱۶
یک درخواست تاییدیه برای رکورد سازمان صنعت معدن و تجارت استان گلستان برای شما صادر شده است.	تاییدیه	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۱:۳۷:۴۰
یک درخواست تاییدیه برای رکورد دانا ایکسارم به شناسه برای شما صادر شده است.	تاییدیه	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۱:۱۸:۴۸
یک درخواست تاییدیه برای رکورد دانا ایکسارم به کارخانه گز شاهکار برای شما صادر شده است.	تاییدیه	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۱:۱۵:۴۹
یک درخواست تاییدیه برای رکورد تاییدیه برای شما صادر شده است.	تاییدیه	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۱:۱۰:۲۲
یک درخواست تاییدیه برای رکورد بینا به پارک علم و فناوری کرمان برای شما صادر شده است.	تاییدیه	۱۳۹۹/۱۱/۲۷ ۱۱:۰۰:۰۶

برو به صفحه ۱ | تعداد نمایش در صفحه ۵۰ | ۴۴ - ۱ از ۴۴ | < >

افزودن فیلد موقعیت جغرافیایی به انواع فیلد ها

در نسخه جدید دانا، فیلد موقعیت جغرافیایی به انواع فیلدها اضافه شده است. از این پس می توانید برای مازول های استاندارد و سفارشی خود فیلدهایی از نوع موقعیت جغرافیایی تعریف کنید و با اضافه کردن این فیلدها به فرم های خود، موقعیت مکانی مازول را روی نقشه مشاهده کنید.

حتی می توانید گزارشاتی از رکوردهای هر مازول به تفکیک موقعیت مکانی داشته باشید و برای مثال بدانید که بیشترین سرخ های شما از کدام منطقه هستند. قابلیت جستجو و فیلتر کردن رکوردها براساس موقعیت مکانی در نسخه های بعدی دانا در دسترس خواهد بود. برای آشنایی بیشتر، مطلب آشنایی با فیلد نوع نقشه را مطالعه کنید.



امکان تعریف شمارنده به عنوان فیلد اصلی

در نسخه های قبلی، فیلد اصلی تنها از نوع متن یک خطی قابل انتخاب بود، اما در نسخه جدید می توانید فیلد اصلی مازول های سفارشی را از نوع شمارنده تعریف کنید. فیلد شمارنده به صورت خودکار مقدار دهی می شود و امکان جستجو، فیلتر کردن و دسته بندی رکوردها براساس شمارنده وجود دارد. جهت آشنایی بیشتر مطلب **چطور** مازول های جدید ایجاد کنیم را مطالعه نمایید.

شمارنده	نوع فیلد
متن یک خطی	نام فیلد اصلی *
شمارنده ✓	وضعیت

دانشگاه دولتی کردستان
اداره کل بنادر و دریانوردی
استان هرمزگان
راهداری حمل و نقل جاده ی
استان یزد
پتروشیمی آپادانا
مرکز قلب تهران
انستیتو پاستور
پتروشیمی گچساران
شهرداری نیشابور
بورس نیوز
ره آوران صنعت
صنایع غذایی درج
حمل و نقل بین المللی بار
ایستا
فناوران طلوع شبکه

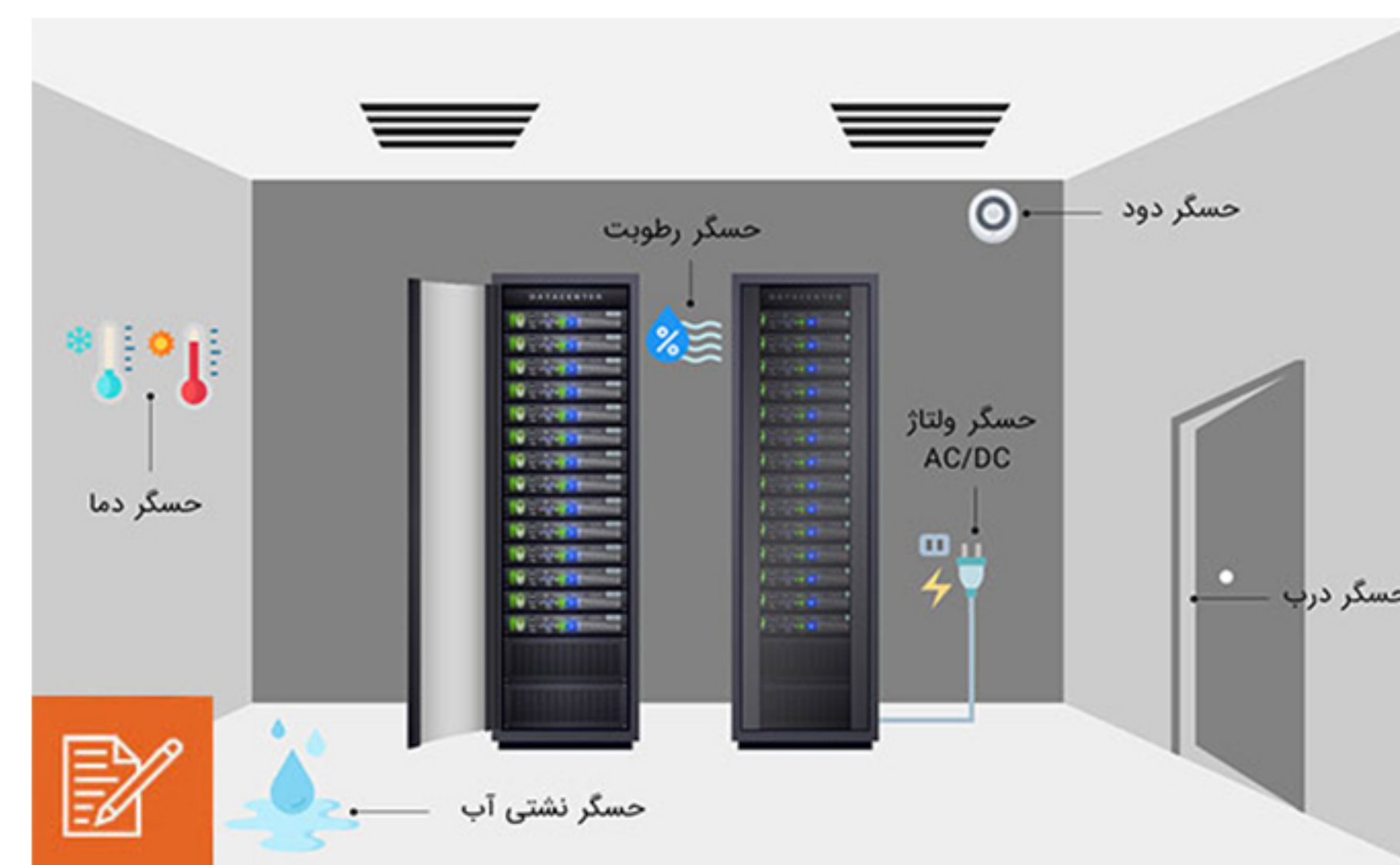
بیشتر بخوانید

مقالات جدید

راهنمای جامع هوشمندسازی و مانیتورینگ اتاق سرور

مقدمه تداوم بسیاری از کسب و کار ها به طور مستقیم به دسترس پذیری سرویس های IT بستگی داره و هر گونه اختلال در زیر ساخت های شبکه موجب توقف کار سازمان و ایجاد زیان های سنگین خواهد شد. در...

بیشتر بخوانید



۱۲ کلید برای فروش موفق برای اولین بار

هیچ کس فروشنده به دنیا نمی آید و نمی توان ادعا کرد که داشتن فروش موفق و توانایی افزایش فروش یک مهارت ذاتی است. البته کارشناسان فروش برتر طوری این کار را انجام می دهند که ممکن است ..

بیشتر بخوانید



۹ نکته برای موفقیت در فروش BYB

همه می دانیم که فروش کالا و خدمات به مشاغل دیگر کار ساده ای نیست و اگر با ویژگی های خاص فروش BYB آشنا نباشید در این کار موفق نخواهید بود. فروش BYB یک فرایند فروش پر دردسر اما در عین حال...

بیشتر بخوانید



حکایت مدیریتی

دو مدیر در رابطه با چگونگی مقابله با مشکلات کاری خود با هم صحبت می کردند.

اولی: من روش جدیدی را از سال قبل شروع کرده ام و اصرار دارم هرکدام از کارمندانم هر سه ماه یکبار دست کم یک هفته به مرخصی اجباری برود!

دومی: دلیل این کار چیست؟

اولی: برای اینکه به این ترتیب تشخیص بدهم بدون وجود کدام یک از آنان می توان کارها را سروسامان داد!