

Oppgradering til SuperOffice 10 Onsite Subscription

Tilbud til: **{name}**

Dato: **{sdat}**

{name}
{addr}
{zipc} {city}

{attn}

{sdat}

Tilbud på oppgradering til SuperOffice CRM 10 Onsite Subscription

Dette tilbudet representerer en overgang fra en løsning hvor dere betaler årlig vedlikehold til en hvor dere abonnerer på lisensene.

Vi takker for muligheten til å komme med et tilbud og ser frem til prosessen videre. Ta gjerne kontakt med meg dersom dere har spørsmål til tilbudet.

Med vennlig hilsen

SuperOffice Norge AS

{auth}
{atit}
E-post: {auem}
Mobil: {aupc}

Innholdsfortegnelse

[1 SuperOffice CRM Onsite Subscription 3](#_Toc48116639)

[1.1 Priser SuperOffice CRM Onsite Subscription 5](#_Toc48116640)

[1.2 Beskrivelse av foreslåtte brukerplaner 6](#_Toc48116641)

[1.3 Fakturering 7](#_Toc48116642)

[2 Løsningsforslag – tjenester 8](#_Toc48116643)

[2.1 Oppgradering av SuperOffice CRM 8](#_Toc48116644)

[2.1.1 Teknisk avklaring 8](#_Toc48116645)

[2.1.2 Oppgradering av SuperOffice CRM 8](#_Toc48116646)

[2.1.3 Oppgradering av Exchange Synchronizer 8](#_Toc48116647)

[2.1.4 GO-Live assistanse 8](#_Toc48116648)

[3 Kostnader 9](#_Toc48116649)

[3.1 Lisenskostnader 9](#_Toc48116650)

[3.2 Prising av volumtjenester 10](#_Toc48116651)

[3.3 Betalingsbetingelser 11](#_Toc48116652)

[4 SuperOffice CRM Onsite Skjema for første bestilling 12](#_Toc48116653)

# Overgang til SuperOffice 10

**For å oppgradere til SuperOffice 10, har du følgende to alternativer:**

**Alt. 1: Flytte til skyen**

Vi anbefaler at alle våre kunder som har SuperOffice på en lokal server vurderer å flytte til vår skyløsning kalt SuperOffice CRM Cloud. Ved å gå til skyen, vil vi ta oss av hosting, drift, vedlikehold, sikkerhet og oppgraderinger for deg slik at du ikke trenger å bekymre deg for dette.



Her er noen av fordelene med vår skyløsning:

* Mobile CRM til alle brukerne
* Ingen hardware kostnader
* Ingen behov for intern IT personer bruk/hjelp
* Ingen kostnad ved lagring av data
* Automatiske programvareoppdateringer – alltid siste versjon uten kostnad
* Forutsigbare kostnader – kan justere brukere
* Tilgjengelig fra hvor som helst på alle enheter
* Sikkerhet
* Gode og sikre backup rutiner
* Utvidet funksjonalitet/tilgang til tilleggsløsninger i vår App Store
* Enkel og rimelig integrasjon til ulike ERP-løsninger

I tillegg kan dere velge å flytte Office applikasjonene til skyløsningen som Microsoft hoster: [Office 365](https://products.office.com/en/business/explore-office-365-for-business). Dere kan også koble SuperOffice til andre program via vår [App store](https://online.superoffice.com/appstore). Det kan også være verdt å nevne at noen funksjoner i SuperOffice CRM kun er tilgjengelig i vår skyløsning:

* Office integrasjon muligheter som video integrasjon og SharePoint integrasjon
* SuperOffice AI (AI som en tjeneste)

**Alt. 2: Drifte selv**

Hvis dere velger å fortsatt drifte SuperOffice selv, eller via en driftsleverandør/hosting partner, må dere endre til vår Onsite-abonnementsmodell for å få SuperOffice CRM 10. På denne prisplanen vil din nåværende løsning være tilgjengelig til en årlig abonnementskostnad lik det du for øyeblikket betaler for årlig vedlikehold av programvaren. SuperOffice CRM 10 er kun tilgjengelig for web, SuperOffice Windows klienter er ikke lenger kompatible.

**Dette tilbudet er basert på alternativ 2 hvor dere fortsetter å drifte løsningen selv.**



# **Priser SuperOffice CRM Onsite Subscription**

Under finner dere standard priser på Onsite Subscription ved kjøp av nye brukere. For alle eksisterende brukere, innvilges dere en rabatt som gjør at abonnementskosten blir lik den vedlikeholdskosten dere betaler i dag. Vedlikeholdskosten/abonnementskosten for dagens lisenser er: xxx,-

{name} tilbys med andre ord en spesialrabatt ved overgang til SuperOffice Onsite Subscription på dagens brukere. Rabatten på disse lisensene er evigvarende. For å motta denne rabatten forutsettes det at man ikke reduserer antall brukere.

Nettbasert support via vårt online-supportsenter er inkludert i den nye avtalen. 

Synchronizer for SuperOffice NOK 43,00 per bruker/måned

## Brukerplaner

Gitt at dagens lisenser gjøres om til Onsite Subscription lisenser vil dere trenge følgende brukerplaner:

Lim inn bilde fra migreringskalkulatoren:



## Beskrivelse av foreslåtte brukerplaner

(ta bort produkter som ikke passer. Skal matche linjer fra SuperQuote)

**SuperOffice Sales Essentials**

Med denne brukerplanen har du alle nødvendige verktøy du trenger for å få kontroll på bedriftens salgspipeline, forbedre produktiviteten og administrere relasjonene bedre.

|  |
| --- |
| Denne brukerplanen inkluderer alle kjernefunksjoner, så som kontaktadministrasjon, GDPR- og personvernfunksjonalitet, abonnementsadministrasjon, e-postintegrasjon, dagbok, dokumenthåndtering, søk og finn, standardrapporter og dashbord, sende e-post og mobil CRM\*. Et samlet sett funksjoner som sørger for at alle i bedriften kan dele felles kundeoversikter, øke sin personlige produktivitet og samarbeide på tvers av team. Inkludert i alle våre brukerplaner er tilgang til vårt hjelpesenter og brukersamfunn. Der finner dere masse digitale læringsressurser, FAQ-er og muligheten til spørsmål og svar i forumer. I tillegg får dere innebygget hjelpedokumentasjon, webbasert support og tilgang til teknisk dokumentasjon om detaljer om API-er.I tillegg kan salgsteamet få mye glede av funksjonene for administrasjon av salgsmuligheter, noe som inkluderer sekretærfunksjon, valutastøtte og funksjonalitet for salgsprognoser. |

**SuperOffice Sales Premium**

SuperOffice Sales Premium gir deg støtte for alt du trenger for å håndtere, fra prospekter til ferdig salg, slik at du kan konsentrere deg om å skape omsetning ut av alle relasjonene.

|  |
| --- |
| Denne brukerplanen inkluderer alle kjernefunksjoner, så som kontaktadministrasjon, GDPR- og personvernfunksjonalitet, abonnementsadministrasjon, e-postintegrasjon, dagbok, dokumenthåndtering, søk og finn, standardrapporter og dashbord, sende e-post og mobil CRM\*. Et samlet sett funksjoner som sørger for at alle i bedriften kan dele felles kundeoversikter, øke sin personlige produktivitet og samarbeide på tvers av team. Inkludert i alle våre brukerplaner er tilgang til vårt hjelpesenter og brukersamfunn. Der finner dere masse digitale læringsressurser, FAQ-er og muligheten til spørsmål og svar i forumer. I tillegg får dere innebygget hjelpedokumentasjon, webbasert support og tilgang til teknisk dokumentasjon om detaljer om API-er.I tillegg kan salgsteamet få mye glede av funksjonene for administrasjon av salgsmuligheter; noe som inkluderer sekretærfunksjon, valutastøtte og interessentadministrasjon. De får muligheter til å lage arbeidsflyter for salgsprosessen (salgsguide), funksjonalitet for salgsprognoser og skreddersydde dashbord. Og de kan følge med på og analysere aktiviteter, slik at de kan omsette innsikten til handlinger. I tillegg får de glede av funksjonaliteten for tilbudsadministrasjon og kan opprette og administrere tilbud, produkter og prislister, alternative tilbud med flere versjoner, aksept av tilbud og tilbudsdokumenter. De kan også nyte godt av de enkle og effektive funksjonene for prosjektstyring: håndtering av prosjektmedlemmer, prosjektarbeidsflyter og muligheten for å definere egne felter som er relevante for bedriftens prosjekter. |

**SuperOffice Service Essentials**

Med denne brukerplanen kan du enkelt og effektivt håndtere alle typer innkommende henvendelser til kundeservice, og sørge for at alle kundene forblir fornøyde.

|  |
| --- |
| Denne brukerplanen inkluderer alle kjernefunksjoner, så som kontaktadministrasjon, GDPR- og personvernfunksjonalitet, abonnementsadministrasjon, e-postintegrasjon, dagbok, dokumenthåndtering, søk og finn, standardrapporter og dashbord, sende e-post og mobil CRM\*. Et samlet sett funksjoner som sørger for at alle i bedriften kan dele felles kundeoversikter, øke sin personlige produktivitet og samarbeide på tvers av team. Inkludert i alle våre brukerplaner er tilgang til vårt hjelpesenter og brukersamfunn. Der finner dere masse digitale læringsressurser, FAQ-er og muligheten til spørsmål og svar i forumer. I tillegg får dere innebygget hjelpedokumentasjon, webbasert support og tilgang til teknisk dokumentasjon om detaljer om API-er.I tillegg får kundeserviceteamet i bedriften din fordelene ved et sakshåndteringssystem, med funksjoner som gjør det umulig å definere forskjellige kategorier og regler for styring av sakskøer. De kan lage egne felter som er relevante for sakene. De kan søke etter eller opprette egne utvalg med saker. Og de kan lage autosvar og svarmaler, eller opprette standardrapporter og -dashbord med servicestatistikk. |

**SuperOffice Service Premium**

Men denne brukerplanen får du alt du trenger for å støtte kundeserviceteamet med smarte, smidige og automatiserte prosesser, slik at du kan konsentrere deg om å levere gode kundeopplevelser.

|  |
| --- |
| Denne brukerplanen inkluderer alle kjernefunksjoner, så som kontaktadministrasjon, GDPR- og personvernfunksjonalitet, abonnementsadministrasjon, e-postintegrasjon, dagbok, dokumenthåndtering, søk og finn, standardrapporter og dashbord, sende e-post og mobil CRM\*. Et samlet sett funksjoner som sørger for at alle i bedriften kan dele felles kundeoversikter, øke sin personlige produktivitet og samarbeide på tvers av team. Inkludert i alle våre brukerplaner er tilgang til vårt hjelpesenter og brukersamfunn. Der finner dere masse digitale læringsressurser, FAQ-er og muligheten til spørsmål og svar i forumer. I tillegg får dere innebygget hjelpedokumentasjon, webbasert support og tilgang til teknisk dokumentasjon om detaljer om API-er.I tillegg får kundeserviceteamet i bedriften din fordelene ved et komplett sakshåndteringssystem, med funksjoner som gjør det mulig å definere forskjellige kategorier og regler for styring av sakskøer. De kan lage egne felter som er relevante for sakene. De kan søke etter eller opprette egne utvalg med saker. De kan lage autosvar, svarmaler, og regelbaserte og automatiske tildelinger av saker til medarbeidere. Massehåndtering av saker, detaljert endringslogg, SMS-integrasjon for service, FAQ og Kunnskapsbank, servicestatistikk, standardrapporter og tilpassede dashbord er annen nyttig funksjonalitet. De kan også nyte godt av de enkle og effektive funksjonene for prosjektstyring: håndtering av prosjektmedlemmer, prosjektarbeidsflyter og muligheten for å definere egne felter som er relevante for bedriftens prosjekter. |

**SuperOffice Marketing**

Få verktøyene du trenger for å målrette og effektivt sende ut bedriftens markedskommunikasjon, og samtidig starte meningsfulle samtaler som kan skape omsetning.

|  |
| --- |
| Denne brukerplanen inkluderer alle kjernefunksjoner, så som kontaktadministrasjon, GDPR- og personvernfunksjonalitet, abonnementsadministrasjon, e-postintegrasjon, dagbok, dokumenthåndtering, søk og finn, standardrapporter og dashbord, sende e-post og mobil CRM\*. Et samlet sett funksjoner som sørger for at alle i bedriften kan dele felles kundeoversikter, øke sin personlige produktivitet og samarbeide på tvers av team. Inkludert i alle våre brukerplaner er tilgang til vårt hjelpesenter og brukersamfunn. Der finner dere masse digitale læringsressurser, FAQ-er og muligheten til spørsmål og svar i forumer. I tillegg får dere innebygget hjelpedokumentasjon, webbasert support og tilgang til teknisk dokumentasjon om detaljer om API-er.I tillegg får brukerne av denne brukerplanen tilgang til en komplett funksjonalitet for e-postmarkedsføring: det være seg muligheten til å opprette og sende personlige e-poster, administrere abonnementer og få tilgang til et malbibliotek hvor du kan opprette eller tilpasse e-postmaler. Det følger også med en innebygget og gratis bildebank, funksjoner for responsivt design, måling i Google Analytics, sporing av linker, opprettelsen av skreddersydde handlingsutløsende linker, linker til sosiale medier, og håndtering av «bounces» og klager på spam. En SMS-integrasjon for masseutsendelser av tekstmeldinger, rapporter fra utsendelser og muligheten for å lage skreddersydde dashbord også inkludert. Brukerne av Marketing kan også opprette og legge til online-skjemaer, administrere samtykker (GDPR) via skjemaer, administrere registreringer og legge til skreddersydde triggere og arbeidsflyter. De kan også nyte godt av de enkle og effektive funksjonene for prosjektstyring: håndtering av prosjektmedlemmer, prosjektarbeidsflyter og muligheten for å definere egne felter som er relevante for bedriftens prosjekter. |

**Kombinerte brukerplaner (multi-plans)**

Du kan gi ekstra ressurser til enkeltbrukere, eller til og med til alle brukere, ved å kombinere mer enn en brukerplan. Når de abonnerer på mer enn en brukerplan, får brukerne ikke bare tilgang til informasjonen i visningsmodus, men kan også bruke funksjonene som er tilgjengelige i den brukerplanen.

For {Name} anbefaler vi at X brukere kombinerer XXX plan og YYY plan …. (skriv det som har blitt diskutert)

|  |
| --- |
| Alle brukerne av Sales, Service eller Marketing må ha den samme brukerplanen. Men du kan velge både Standard og Premium når du kombinerer Sales, Service eller Marketing. Du kan for eksempel velge Sales Premium og Service Essentials. Uansett hvilken kombinasjon dere velger, vil de som velger flere brukerplaner ha full tilgang til alle funksjonene i de planene de har valgt.Brukere som velger flere brukerplaner, får redusert pris på brukerplan 2\* og 3\*\*.\* De som velger to brukerplaner vil få en prisreduksjon på omtrent 50 prosent på brukerplanen med lavest pris, avhengig av hvilke brukerplaner som blir kombinert.\*\* De som velger tre brukerplaner vil få en prisreduksjon på omtrent 70 prosent på brukerplanen med lavest pris og en prisreduksjon på omtrent 50 prosent på brukerplanen med den nest laveste prisen. Den totale rabatten avhenger av hvilke brukerplaner brukeren velger å kombinere. Merk at det ikke er slike rabatter på nettstedslisenser. |

***\* SuperOffice Mobile CRM*** *er den komplette CRM-løsningen i et «lommeformat», den gir deg informasjon fra SuperOffice direkte på mobilen. Med Mobile CRM får du tilgang til online data i samtid, visuelt presentert på en måte som er lett å lese. Mobile CRM er inkludert i prisen i alle brukerplanene.*

## Beskrivelse av tilleggsprodukter til SuperOffice

​

**Synchronizer** (lisensiert pr. bruker og følger det totale antallet av brukere av SuperOffice)

*Synchronizer* gjør det mulig å synkronisere dagboken og kontaktene dine mellom SuperOffice og Outlook eller Google Apps. Dermed kan du utveksle informasjon om avtaler med ansatte i organisasjonen din som ikke bruker SuperOffice.

|  |
| --- |
| Synchronizer for SuperOffice er skybasert og synkroniseringen skjer automatisk uten brukerinvolvering, og sørger for at dagboken i SuperOffice alltid er synkronisert med kalenderen i Outlook eller Google Apps. Det er også enkelt å synkronisere med de fleste kalendere på mobile enheter. Du kan synkronisere alle typer avtaler begge veier, inkludert private avtaler, og automatisk synkronisere kontaktinformasjon basert på avtaler. Synchronizer støtter Office 365, Exchange, Gmail og Outlook. Kategoriene og fargene fra Outlook blir det også matchet når avtalene synkroniseres fra Outlook og inn i SuperOffice CRM. |

**Customer Engagement Platform (CEP)** – lisensen gjelder hele bedriften

Dagens kunder ønsker tilgang til en rekke forskjellige servicealternativer, og selvhjelp er blant de mest populære. Customer Engagement Platform er en samling av selvhjelpsverktøy som hjelper deg til å kommunisere med, interagere med og engasjere deg i kundene dine, i digitale kanaler. Hvis du vil bruke alle disse funksjonene, så trenger du brukerplanen SuperOffice Service Premium.

|  |
| --- |
| Plattformen inneholder standardiserte kunderettede applikasjoner for chat, skjemaer og kundesenter. De kan brukes som de er, eller du kan tilpasse dem så de passer til din merkevare. Plattformen inkluderer også funksjonalitet for ekstern brukerautentisering og håndterer flere språk, slik at brukerne vil oppleve både den selvbetjente sakshåndteringen og kunnskapsbanken på en sømløs måte. Det er ikke nødvendig med eksterne nettsider eller hosting. |

**Chat** (–en app for kommunikasjon med kunder)

Chat er raskere enn e-post og mer effektivt enn telefon. Det er en bedre og enklere måte å holde kontakten med kundene på. Chat-grensesnittet kan plasseres på nettsiden til bedriften din, og forbedrer kundeservicen og kundelojaliteten. Salget øker, og bedriften din skiller seg ut i mengden.

|  |
| --- |
| Når du har chat innebygget i SuperOffice kan du alltid se tilgjengelige CRM-data mens du chatter, noe som gjør at du kan gi bedre service til kundene dine. Du kan legge til et ubegrenset antall chat-grensesnitt på nettsidene til bedriften din, inkludert kundesenteret ditt. Du kan tildele chat-roller til andre teammedlemmer og definere åpningstidene til chatten, slik at kundene blir henvist til et offline-skjema når det ikke er noen chat-operatører tilgjengelig. Og du kan overføre chat-samtaler til andre medarbeidere når nødvendig, eller opprette en sak ut fra chatten. Bruk FAQ-er, autosvar og raske svarmaler i chatten, og hent ut rapporter og innsikter fra chat-samtalene for å forbedre tjenestene dine. |

**Skjemaer** (en –app som lar kunder kommunisere med sine kunder)

Webskjemaer gjør det brukervennlig å opprette kontakt. Koding er ikke nødvendig. Og det er enkelt å samle data med høy kvalitet, automatisk oppdatere CRM-databasen og lage målrettede oppfølgingsaktiviteter.

|  |
| --- |
| Du kan legge til webskjemaer til en hvilken som helst nettside eller e-post, og dermed samle data som automatisk lagres i bedriftens CRM-database, inkludert samtykket du har innhentet på forhånd. Du kan velge fra et bibliotek med ferdige skjema-maler eller tilpasse og lage dine egne. Og du kan legge til et ekstra lag med sikkerhet, med dobbel bekreftelse og landingssider, for å redusere spam. Sett gjerne opp regler for hvordan registreringer i skjemaene blir håndtert videre, for eksempel med skreddersydde handlinger og arbeidsflyter som sparer tid og skaper gode kundeopplevelser. |

**Development Tools** (lisensen gjelder hele bedriften)

[SuperOffice Expander](https://docs.superoffice.com/admin/license/expander-services/) Services er et sett av verktøy som gjør det mulig å tilpasse bedriftens CRM-løsning på en fornuftig og smidig måte. Med utviklingsverktøyene kan du optimalisere, tilpasse og utvide CRM-løsningen, så den passer bedriften din. Alle tilpasningene som er gjort med disse verktøyene blir automatisk implementert og kan operasjonaliseres fra plattformen, noe som sikrer at tilpasningene er robuste over tid.

|  |
| --- |
| I denne pakken med utviklingsverktøy får du mulighet til å lage arbeidsflyter med hjelp av **makroer**, som er et sett av «hvis-dette-så-dette»-regler inne i SuperOffice. Eller du kan bruke det innebygde script-språket **CRMScript**, som er en mer fleksibel og avansert metode for å lage arbeidsflyter. Du kan også **utvide tabellstrukturen** og åpne opp for enda flere dimensjoner for håndtering av saker og relasjoner. Med verktøyene for **tilpassede skjermer** kan du justere og bygge nye skjermbilder i løsningen og bygge inn den logikken som trengs for å automatisere prosesser/hendelser. Funksjonen for **konfigurerbare skjermer** lar deg definere hovedskjermbildene i SuperOffice CRM. Utviklingsverktøyene får du tilgang til via «Innstillinger og vedlikehold» inne i SuperOffice, og de krever lite eller ingen tekniske forkunnskaper. Bruker du de veldokumenterte **API-ene**, kan du bygge dine egne integrasjoner og applikasjoner som fungerer sammen med SuperOffice. |

**Databridge** (lisensen gjelder hele bedriften)

Dette er et annet nyttig verktøy i [SuperOffice Expander](https://docs.superoffice.com/admin/license/expander-services/) Services. Med Databridge kan du importere og eksportere det du ønsker mellom SuperOffice CRM og dine andre skybaserte løsninger, enten én gang eller så mange ganger du vil. Det sikrer konsistente data, god datakvalitet og sparer masse tid som du ellers ville brukt på manuelle prosesser.

|  |
| --- |
| Med SuperOffice Databridge kan du definere dataflyt mellom systemene dine på ad hoc-basis. Eller du kan sette opp planlagte integrasjonsrutiner som passer arbeidsflyten i bedriften din. Verktøyet har automatisk håndtering av duplikater og støtter flere formater, inkludert Excel og Google regneark. I tillegg er det støtte for forskjellige løsninger for skylagring: Dropbox, Google disk, Microsoft One-Drive, (S)FTP og e-post. I Databridge grensesnittet kan vanlige CRM-administratorer, IT-avdelingen og konsulenter bruke de forskjellige i verktøyene. |

**Analyze User\*\*** (per bruker lisens)

Brukerlisens for Business Analyze for SuperOffice.

En leders største problem er ikke alltid tilgang til informasjon, men å få den presentert på en måte som gir rask oversikt. Business Analyze for SuperOffice gir deg et komplett dashbord, resultater og analyser direkte fra SuperOffice CRM-systemet. Dashboards er rollebaserte for å sikre fokus på de riktige tallene, som selvfølgelig kan revideres ved endrede krav.

**Analyze Designer/Editor\*\*** (per bruker lisens)

Lisens for å designe eller redigere ditt eget skrivebord / dashbord basert på maler.

**Analyze Developer\*\*** (per bruker lisens)

Lisens for utvikling eller modifisering av datasenteret og dine egne visualiseringer.

**Analyze Platform\*\*** (site lisens)

En nettbasert rapporterings- og dashbordløsning med et sett med forhåndsdefinerte dashboards. Støtter rapportering for SuperOffice CRM-datakilden. Støtter også brukerdefinerte felt i rapporter. Krever brukerlisenser.

**Analyze Platform additional data sources\*\*** (site lisens)

Bruk Analyse-plattformen til å lese data fra et ubegrenset antall datakilder og SuperOffice CRM.

 *\*\* Dette er et tredje parts produkt fra Business Analyze AS. Standard SuperOffice Onsite abonnementsavtale gjelder.*

## Fakturering

Pt faktureres dere årlig for vedlikehold, ved overgang til Onsite subscription vil årlig fakturering fortsatt gjelde. Innbetalt vedlikehold for resten av året vil bli trukket fra på første års faktura.

# **Løsningsforslag – tjenester**

## Oppgradering av SuperOffice CRM

Denne tjenestepakken er laget for å sørge for en smidig overgang til siste versjon av SuperOffice CRM.



### Teknisk avklaring

Teknisk avklaring med konsulent fra SuperOffice. Her vil konsulenten ha behov for å prate med den som er ansvarlig for løsningen hos dere eventuelt driftsleverandør dersom dere benytter dette. Vi vil avdekke hvordan oppgraderingen skal gjennomføres og om det er eventuelle tilpasninger, integrasjoner eller annet som det bør tas hensyn til. Teknisk avklaring gjennomføres over telefon og gjerne med fjernstyring (TeamViewer).

### Oppgradering av SuperOffice CRM

Oppgradering av eksisterende løsning til siste versjon av SuperOffice CRM. Her vil konsulenten ha behov for tilgang som avtalt i teknisk avklaring og siste forberedelser, før selve oppgraderingen gjennomføres. SuperOffice vil ikke være tilgjengelig under selve oppgraderingen.

### Oppgradering av Exchange Synchronizer

Oppgradering av eksisterende Synchronizer til siste versjon.

### GO-Live assistanse

Konsulent fra SuperOffice bistår med oppsett av WebTools og MailLink for håndtering av dokumenter og e-post i den nye løsningen. I tillegg vil vi sørge for at dere kommer i gang på en skikkelig måte og har en konsulent tilgjengelig dersom det skulle dukke opp spørsmål.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Oppgave |  | Est. tidsforbruk | Est. kostnad |
| Teknisk avklaring og forberedelser |  | 2 timer | NOK 3 200 |
| Oppgradering av SuperOffice CRM |  | 1 dag | NOK 12 000 |
| Oppgradering av Exchange Synchronizer |  | 4 timer | NOK 6 000 |
| Go-Live assistanse |  | 2 timer | NOK 3 200 |
|  | **Totalt:** | **2 dager** | **NOK 24 400** |

*NB! Det må forventes en dag nedetid under migreringen.*

# **Kostnader**

## Lisenskostnader

«QuoteDetails»

## Betalingsbetingelser

Alle prisene er eksklusiv mva.

Tjenester faktureres løpende etterskuddsvis pr. måned. Det gjøres oppmerksom på at alle priser på tjenester er å oppfatte som estimater.

* Kostnader ifm. reiser utenfor Oslo kompenseres iht. utlegg
* Vanlig timepris beregnes for reisetid i kjernetid mellom 08.00 - 16.00. Reiser utenom kjernetid regnes til 50% av timepris.
* Innenfor Oslo/Akershus faktureres et oppmøte pålydende NOK 350,-.
* Ved avbestilling av konsulent mindre enn 5 arbeidsdager før oppdrag, påregnes 100% av avtalt pris.
* Konsulentbistand utenfor kjernetid (08.00 - 16.00) faktureres med 100% tillegg.
* Vær oppmerksom på at minimum antall timer for å bestille en konsulent er 4 timer (halv dag)
* Merverdiavgift er ikke inkludert i disse kostnadsanslag og vil bli lagt i tillegg.
* Reiseutgifter er ikke inkludert i disse kostnadsanslag og vil bli fakturert separat etter levering

Betalingsbetingelser er netto per 15 dager.

# **SuperOffice CRM Onsite Skjema for første bestilling**

Mellom **{onam}** (“SuperOffice”) og **{name}** (”Kunde”)

|  |  |
| --- | --- |
| Kundeinformasjon |  |
| Organisasjonsnummer | {orgn} |
| Firmanavn | {name} |
| Adresse | {addr}, {zici} |
| Firma telefon | {phon} |
| **Kontaktinformasjon**Alle 3 er obligatorisk | **Navn** | **Tittel** | **E-post adresse** | **Mobil** |
| Kontraktsansvarlig |  |  |  |  |
| Systemadministrator |  |  |  |  |
| Sikkerhetsansvarlig |  |  |  |  |
| Fakturering |  [ ]  *Kunde bruker elektronisk faktura* | Faktura e-post. Må fylles ut… |
| **Språk** | Vennligst definer hovedspråket for din database |
| Systemspråk: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Autorisert forhandler | Hvis avtalen inngås via en SuperOffice partner, vennligst spesifiser |
| Forhandlernavn |  |
| Forhandler kontaktperson |  |
| Kontaktperson e-post |  |

|  |
| --- |
| **Brukerplaner og tilleggsprodukter:** |

«QuoteDetails»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fakturaintervall: *Prisene oppgitt over krever årlig fakturering. For hyppigere fakturaintervall velg her:* | % tillegg lagt til på faktura | Velg et alternativ |
| 6 måneders intervall (fakturering to ganger i året) | 4 % |[ ]
| 3 måneders intervall (fakturering fire ganger i året) | 8 % |[ ]
| 1 måneds intervall (fakturering 12 ganger i året) | 12 % |[ ]

|  |  |
| --- | --- |
| Avtalevilkår | Denne avtalen er gyldig fra dato |
| Avtaledato | DDMMYY |

Standardavtalen for SuperOffice CRM Onsite Subscription er gjeldende for 3.parts produkter fra Business Analyze AS.

Ved å signere dette skjema for første bestilling, aksepteres [SuperOffice CRM Onsite Subscription Agreement](https://www.superoffice.no/personvern/avtaler/osa)1 og [Databehandleravtale for Support og Konsulenttjenester](https://www.superoffice.no/personvern/avtaler/dpa-s)2 i sin helhet. Disse dokumentene og alle revisjoner er tilgjengelige i [SuperOffice Personvernsenter](https://www.superoffice.no/personvern).

Personen som underskriver Avtalen på vegne av Kunden garanterer å ha lest og akseptert dokumentene nevnt over 1 2 samt ha den nødvendige fullmakten til å inngå denne Avtalen på vegne av Kunden.

|  |  |
| --- | --- |
| Sted og dato, |  |
|  |  |
|  |  |
| for Kunden | for SuperOffice |
|  |  |
|  |  |
| Signatur av person med fullmakt | Signatur SuperOffice representant |
| Navn: | Navn: |
|  |  |
| Stilling: | Stilling: |

**Referanser:**

1 [SuperOffice CRM Onsite Subscription Agreement](https://www.superoffice.no/personvern/avtaler/osa) **-**
<https://www.superoffice.no/personvern/avtaler/osa>
2 [Databehandleravtale for](https://www.superoffice.no/personvern/avtaler/dpa-s/) Support og Konsulenttjenester **-**<https://www.superoffice.no/personvern/avtaler/dpa-s/>

**Ved å bestille produktene under aksepteres følgende tilleggsvilkår:**

3 [Expander Services Terms of Service](http://www.superoffice.no/personvern/avtaler/ES-TOS)
<https://www.superoffice.no/personvern/avtaler/ES-TOS>