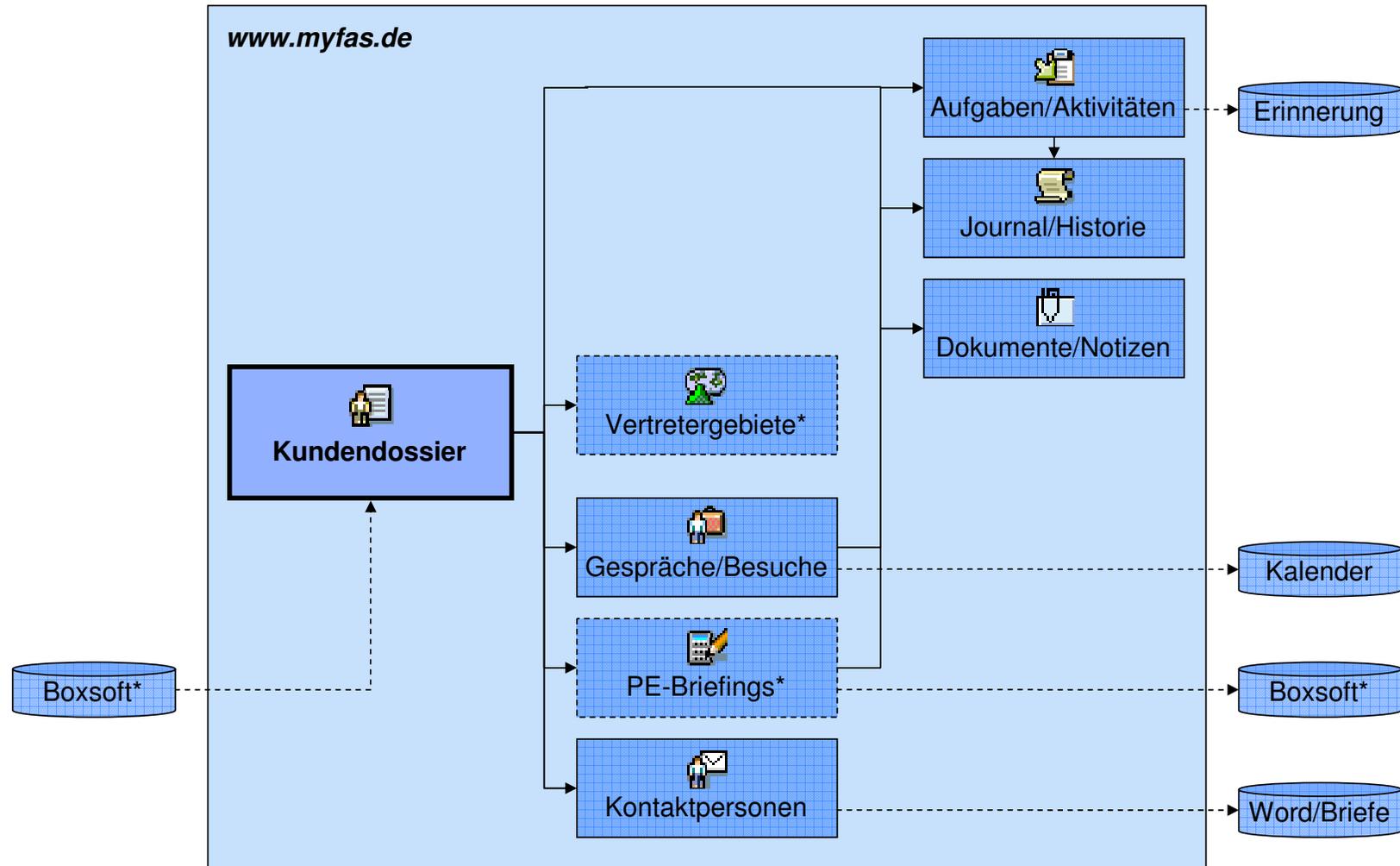


Agenda

- **Allgemeine Grundlagen**
 - **Einführung in die Sales-Plattform**
 - **Module und Handhabung**
 - **Besondere Funktionen**
 - **Übungen**
-

Das Kundendossier ist das zentrale Element der Web-Plattform, an den alle weiteren Objekte angehängt werden

DAS KUNDENDOSSIER



* derzeit noch nicht umgesetzt

Quelle: h&z

Das Kundendossier ist der Ausgangspunkt für alle weiteren Aktivitäten mit einem Kunden

DAS KUNDENDOSSIER (LISTE)

Zunächst wird der Kunde ausgewählt, dann weiter ...

- Kontaktpersonen
- Gesprächs-/Besuchsberichte
- Aufgaben
- Journale
- Dokumente
- Geo-Position auf D-Karte

Status und aktive verbundene Objekte/Dokumente

KdNr	Firma	AD	Ort	Land	Branche	Punkte	Aktual.	Status
90000100002	Testfirma	PR	80331 München	D	Süßwaren (2)	24	06.09.06	⚠ KBAJ

3 Kontaktpersonen, 1 Gesprächsberichte, 7 Aufgaben
4 Journale

Kundennummer und ggf. zugehörige Konzernnummer

Berechneter Punktwert aus den Eingaben

Der Punktwert gibt dem Vertrieb bzw. Vertriebsleiter einen Anhaltspunkt für die Relevanz des Kunden hinsichtlich der Vertriebsfreigabe. Je größer der Punktwert, desto eher sollte der Kunden bearbeitet werden!

Datensätze 1 - 1 von 1. System:fre01P User:peter Login:001/09:54:00/0 xkd_list 1.06 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Quelle: h&z

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 1)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer

Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001 Status: 1 Dossier detailliert ⚠

Aussendienst: Mustermann, Heinz Kundentyp: A Akquisition Punktwert: 24

Speichern

Allgemein Positionierung Produkte Verp.bedarf Verp.zulieferer Fertigung Aktivitäten Dokumente H...

Adressdaten

Strasse: Engerstr. 11

PLZ: 80331 ⚠

Ort: München ⚠

Land: D Deutschland

Telefon: 089.123456

Fax: 089.234567

Webadresse: www.testfirma.de

Unternehmensgröße

Branche: 003 Süßwaren (2) ⚠

Anzahl Mitarbeiter: 120 ⚠

Umsatz in Mio.€: 200 ⚠

Bonität: 100 ⚠

Datum Bonitätspr.: 01.09.06 ⚠

Deckungssumme (Hermes): 24567 ⚠

Konzernzugehörigkeit

Kundennummer Konzern: 900002

Datensatz: 2 Geändert: 2006-09-06 15:55:42 PR Anhänge: (7 Aufgaben 4 Journale) System: fre01P User: peter Login: 001/09:47:51/0 xkd_work 1.05 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Fertig

Internet

Bearbeitungsstatus des Kundendossiers

Punktwert wird bei Eingaben autom. neu berechnet

Kennzeichen für Muss-Felder je Bearbeitungsstatus

Wichtiger Hinweis: Für die Speicherung müssen je nach Status die markierten Felder gefüllt sein!

Ggf. zugehörige KdNr. des Konzerneintrags

Quelle: h&z

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 2)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer

Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001 Status: 1 Dossier detailliert ⚠
Aussendienst: Mustermann, Heinz Kundentyp: A Akquisition Punktwert: 24

Speichern

Allgemein Positionierung Produkte Verp.bedarf Verp.zulieferer Fertigung Aktivitäten Journal Dokumente Historie

Unternehmensstruktur

Inhaberführung: 2 Ja, Firma ist inhabergeführt ⚠
Standort Produktion: Düsseldorf ⚠
Standort Entscheider: München ⚠
Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50%
Investitionen im nächsten GJ in Mio.€: 20

Vertriebsstrategie

Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler ⚠
Markennamen: Schogette, Erdbara
Geographische Absatzmärkte: Inland Europa Nordamerika
 Südamerika Asien
Kernkompetenz des Kunden: Schokoladenverarbeitung mit Früchten
Zielgruppe beim Endverbraucher: Kinder
5 größten Vertriebspartner: (inkl. Umsatzwert-menge) Aldi, Lidl

Datensatz: 2 Anhänge: (5 Aufgaben 4 Journale) System:fre01P User:peter Login:001/20:58:39/0 xkd_work 1.06 (h&z Enterprise Framework© V1.63)

Fertig

Internet

Nicht das Produktspektrum, sondern USP wie 24-h Lieferung, Null-Fehler, große Vielfalt o.ä.

Quelle: h&z

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 3)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer

Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001 Status: 1 Dossier detailliert ⚠
Aussendienst: Mustermann, Heinz Kundentyp: A Akquisition Punktwert: 21

Speichern

Allgemein Positionierung Produkte **Verp.bedarf** Verp.zulieferer Fertigung Aktivitäten Dokumente Historie

Produktkomplexität

Produktzyklus: 2 Kurzer Produktlebenszyklus ⚠
Innovationspolitik: ⚠
Variantenvielfalt: 1 Mittel ⚠
POS-Verkaufswirkung: 2 Wichtig ⚠
SB Anteil: 0 Gering ⚠

Messen

Messeausstellungen: 100 Messe 1 200 Messe 123 210 Messe 456

Strategien

Strategie Endverpackung:
Strategie Handelsverpackung:
Strategie Zweitplatzierung:

4 Journale) System:fre01P User:peter Login:001/09:47:51/0 xkd_work 1.05 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Internet

Für die Messen werden später autom. Erinnerungen versendet

Alle Bewertungsfelder und Auswahlgruppen können in den Kategorien bearbeitet/gepflegt werden

Quelle: h&z

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 4)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer

Firmenname: Testfirma **Kundennummer:** 900001 **Status:** 1 Dossier detailliert ⚠
Aussendienst: Mustermann, Heinz **Kundentyp:** A Akquisition **Punktwert:** 24

Speichern

[Allgemein](#) [Positionierung](#) [Produkte](#) [Verp.bedarf](#) [Verp.zulieferer](#) [Fertigung](#) [Aktivitäten](#) [Dokumente](#) [Historie](#)

Verpackungsbedarf (gesamt)

Verpackungsbedarf gesamt (Wert in €): 200000 ⚠

Endverbraucherverp. (Wert in €): 100000

... (Menge):

Handelsverpack. (Wert in €): 70000

... (Menge):

Zweitplatzierungen (Wert in €): 30000

... (Menge):

Erreichbarer Anteil

Erreichbarer Gesamtanteil (Wert in €): 100000 ⚠

Endverbraucherverp. (Wert in €): 50000

... (Menge):

Handelsverpack. (Wert in €): 20000

... (Menge):

Zweitplatzierungen (Wert in €): 30000

... (Menge):

Datensatz: 2 Anhänge: (2 Aufgaben 1 Journale)

System:fre01P User:peter Login:001:03:53:20:0 xkd_work 1.05 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Fertig

Quelle: h&z

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 5)

Alle Bewertungsfelder und Auswahlgruppen können in den Kategorien bearbeitet/gepflegt werden

Wettbewerber und Einkauf

Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001 Status: 1 Dossier detailliert
 Aussendienst: Mustermann, Heinz Kundentyp: A Akquisition Punktwert: 24

Speichern

Algemein Positionierung Produkte **Verp.bedarf** Verp.zulieferer Fertigung Aktivitäten Dokumente Historie

Endverbraucherverp.: Kappa, Thimm

Handelsverpack.:

Zweitplatzierungen:

Einkaufsphilosophie: 2 Multiple Sourcing

Erwartungen an Lieferant:

Wettbewerbszufriedenheit: 1 Mittel

Wechselbereitschaft: 2 Hoch

Eigenes Produktportfolio

Vorhandene Ideen zur Optimierung:

Benötigte Dienstleistungen:

- 01 Rolling Forecast vom Kunden
- 02 Abw. Fertigwarenlagerhaltung
- 03 Abweichende Liefervereinbarung
- 04 Kurzfristige Liefertermine
- 05 Termin-/Mengenänderung
- 06 Druck-/Stanzabnahme ab 2.Std.
- 07 Stanzwerkzeuge
- 08a DA: Lithoarbeiten/Datenrücktransfer
- 08b DA: Art-Pro Import
- 08c DA: Druckplatten
- 09a PE mit Folgeauftrag bei ZP
- 09b PE ohne Folgeauftrag
- 10 Testserie (neues Produkt)

Sonstiges:

Benötigte Service-Pakete:

- 01 PE mit Folgeauftrag bei EV/HV
- 02 Nullserie (Akquise/Prod.sicherug)
- 03a QS Sensorik
- 03b QS Ritzliefenmessung
- 03c QS Stapelstaudruck (BCT)
- 03d QS Kantenstaudruck (ECT)
- 03e QS Berstdruck
- 04 Umfangreiche Betreuung AD/ID
- 05 Druck-/Stanzabnahme
- 06 Individuelle Palettierung
- 07 Belegmuster-Organisation
- 08 Sammelrechnungen
- 09 Palettierungsoptimierung
- 10 Datenanalysen und QS-Statistik
- 11 After-Sales-Produktopt. (TOP)
- 12 Bestandsliste im Internet
- 13 EDI-Workflow (Internet)

Sonstiges:

Wichtige Nutzenversprechen

Wichtige Nutzen für Kunde:

- 10 Handelskenntnisse
- 20 Koordinationszuverlässigkeit
- 30 Lieferantenreduktion
- 40 Preis
- 50 Schnelle Entscheidungen
- 60 Verpackungsprozessoptimierung

Sonstiges: s

Datensatz: 2 Anhänge: (2 Aufgaben 1 Journale)

System: fre01P User:peter Login:001:09:53:20:0 xkd_work 1.05 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Quelle: h&z

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 6)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer

Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001 Status: 1 Dossier detailliert ⚠
Aussendienst: Mustermann, Heinz Kundentyp: A Akquisition Punktwert: 21

Speichern

Allgemein Positionierung Produkte Verp.bedarf Verp.zulieferer Fertigung Aktivitäten Dokumente Historie

Machineller Verpackungsprozess:
Vorhandene Patente, Innovationen:

Integrierte Prozesse

Integrierte Prozesse gefordert bei: 10 Beständeverwaltung 20 EDV 30 Produktionssteuerung
Sonstiges:

Weitere Anforderungen

Weitere Anforderungen hinsichtlich: 10 ISO 9001 20 BRC-IoP 30 Umweltnorm 14001
 40 Pharnorm
Sonstiges: HACCP

Datensatz: 2 Anhänge: (7 Aufgaben 4 Journale) System: fre01P User: peter Login: 001/09:47:51/0 xkd_work 1.05 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Fertig

Alle Bewertungsfelder und Auswahlgruppen können in den Kategorien bearbeitet/gepflegt werden

Quelle: h&z

Über den Reiter Aktivitäten sind direkt alle noch offenen Aufgaben ersichtlich und es können neue beauftrag werden

DAS KUNDENDOSSIER (AKTIVITÄTEN)

Vorhandene Aufgaben, Klick auf Titel = Bearbeitung

3. Datum für die Fertigstellung

1. Neue Aufgabe 1-5 erfassen – erste Zeile für Titeltext

2. Zuständigkeit für Bearbeitung und Kopie per Mail an

Aufgabe	Erstellt	Zustand.	Termin	Typ	Status
Auf Messe besuchen	Heinz Mustermann	Robert Duebbert	01.11.06	Gespräch/Besuch	00

Neue Aufgaben (1. Zeile = Titel)	Zustand./Kopie an	Termin	Typ
Messebesuch vorbereiten Bitte unbedingt vorher mit Vertrieb To-Dos für Messe klären	Duebbert, Robert Mustermann, Heinz Kopie an ...	151006	1 Telefonanruf

Messebesuch vorbereiten - Nachricht (Nur-Text)

Von: Heinz Mustermann [pr@huz.de] Gesendet: Sa 09.09.2006 22:39

An: r.duebbert@freund-verpackung.de

Cc: pr@huz.de

Betreff: Messebesuch vorbereiten

Folgende Aktivität wurde am 09.09.06 um 22:38:58 von Heinz Mustermann für Robert Duebbert neu erfasst/aktualisiert:

Aktivität: Messebesuch vorbereiten Kunde: 900001 Testfirma
Termin: 15.10.06

Messebesuch vorbereiten
Bitte unbedingt vorher mit Vertrieb To-Dos für Messe klären

https://www.myfas.de/webobjects/pass.php?appl=rta_list.php&parm=dsp;0;;xkd;2;

Quelle: h&z

Über den Reiter Journal sind direkt alle Journaleinträge ersichtlich und es können neue hinzugefügt werden

DAS KUNDENDOSSIER (JOURNAL)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer

Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001 Status: 1 Dossier detailliert
Aussendienst: Mustermann, Heinz Kundentyp: A Akquisition Punktwert: 24

Speichern

Algemein Positionierung Produkte Verp.bedarf Verp.zulieferer Fertigung Aktivitäten **Journal** Dokumente Historie

Journal/Erfledigte Aufgaben

Journal	Zustand.	Datum	Typ
Hr. Dübbert hat sich geärgert	Heinz Mustermann	08.09.06	Sonstiges
Nachhaken nach 3 Monaten	Heinz Mustermann	08.09.06	☎ Telefonanruf
Anruf Hr. Meyer nach der Messe xxx	Heinz Mustermann	08.09.06	☎ Telefonanruf
Gespräch mit Einkaufsleiter	Heinz Mustermann	01.09.06	☎ Gespräch/Besuch

Neues Journal

Neues Journal (1. Zeile = Titel)	Datum	Typ
Klärung Messe Hr. Schmidt Hr. Schmidt wollte intern klären wer die Muster für die Messe bestimmen wird. Meldet sich am 1.10.	08.09.06	B Brief/Dokument
		B Brief/Dokument

Weitergehende Informationen befinden sich auf der [Aktivitätenliste](#) bzw. im [Journal](#) ...

Datensatz: 2 Anhänge: (1 Aufgaben 4 Journale) System:fre01P User:peter Login:001/22:26:32/0 xkd_work 1.06 (h&z Enterprise Framework© V1.63)

Fertig Internet

Vorhandene Journaleinträge, Klick auf Titel = Bearbeitung

Neue Journaleinträge erfassen – erste Zeile für Titeltext

Quelle: h&z

Das Geo-Modul ermöglicht die grafische Darstellung von Geo-Informationen, z.B. hier der Position des Kunden auf der D-Karte

DAS KUNDENDOSSIER (SONDERFUNKTIONEN)

The image shows a workflow for displaying customer location data. On the left, two screenshots of a web application interface are shown. The top screenshot displays a table of customer records with a red box highlighting a globe icon in the 'Geo' column. The bottom screenshot shows a detailed customer profile form with a red box highlighting the same globe icon. A red arrow points from the globe icon in the bottom screenshot to a large map of Germany on the right. A blue callout box points to a specific region on the map, labeled 'Darstellung der Position/PLZ-Gebiet des Kunden'. The map shows major German cities and postal code regions.

Name	AD	ORT	Last	Branch	PLZ	Status
90001 90002	001	90001 München	D	90000000		01.09.08

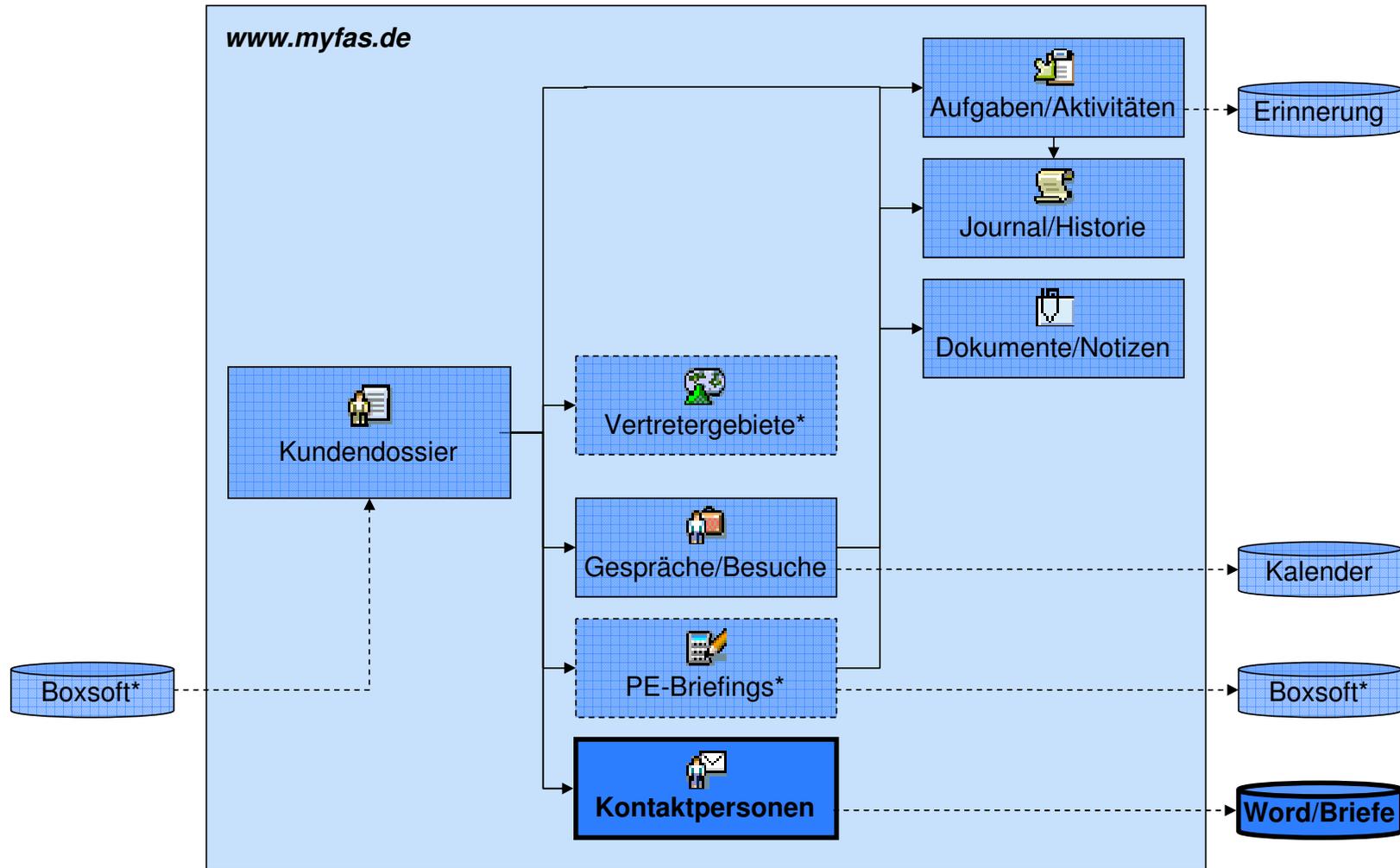
Information fields in the customer dossier:

- Abrechnung: Engestr. 11
- Stasse: 90001
- PLZ: München
- Land: Deutschland
- Telefon: 089 123456
- Telefax: 089 234567
- Webadresse: www.breifms.de
- Unternehmensgröße: 003 Mitarbeiter
- Branch: 120
- Azubi Mitarbeiter: 200
- Umsatz in Mio €: 100
- Stärke: 01.09.08
- Datum Bonitätsr: 24.07
- Stückzahlsumme (Hemlo): 90002

Quelle: h&z

Jedem Kundendossier können beliebig viele Kontaktpersonen zugeordnet werden

DIE KONTAKTPERSONEN



* derzeit noch nicht umgesetzt

Quelle: h&z

Die Kontaktpersonen werden nach Auswahl des Kunden über die Symbolleiste aufgerufen

DIE KONTAKTPERSONEN (LISTE)

1. Markieren des gewünschten Kundendossiers

KdNr	Firma	AD	Ort	Land	Branche	Punkte	Aktual.	Status
900001 900002	Testfirma	PR	80331 München	D	Süßwaren (2)	24	06.09.06	⚠ KBAJ
900002	Test	TW	80331 München	D	Gebäck (2)	23	14.08.06	🚫
900015		TW	56897 Testhausen	D	Nährmittel (0)	0	07.09.06	🚫

2. Bestätigung und Aufruf der zugehör. Kontaktpersonen

3. Markieren der gewünschten Kontaktperson

Firma/Werk	Name	Abteilung	Funktion	Telefon	Marketing	Status
Testfirma Hauptwerk	Walter Schmidt	Vertrieb	Leitung		101 200 201 301	
Hauptwerk	Franz Müller	Einkauf	Sachbearbeiter		100 101	
Testfirma	Gerlinde Offenberg	Organisation	Produktmanagerin		100	

4. Aufruf der Bearbeitungsmaske

System: fre01P User: peter Login: 001/09/54:00:00 xkp_list 1.00 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Quelle: h&z

DIE KONTAKTPERSONEN (BEARBEITUNG 1)

Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer

Anrede: Vorname: Name:
Titel: Abteilung: Funktion:

Geschäftlich 1 | **Geschäftlich 2** | Privat | Marketing | Historie

Anschrift (Geschäftlich 1)

Firma/Werk:
Strasse:
PLZ:
Ort:
Telefon:
Fax:
Mobiltelefon:
Mailadresse:
Geburtsdag:

Entscheider-Portfolio

Hauptsächliche Rolle:
Grad des Einflusses:
Erfahrung mit uns:

Datensatz: 1 System:fre01P User:peter Login:001/09:54:00/0 xkp_work 1.00 (h&z Enterprise Framework© V1.62)

Fertig | Internet

Persönliche Daten des Kontakts

Postanschrift des Werks bzw. des Kunden/Kontakts

Weitere Informationen als Entscheider

Quelle: h&z

DIE KONTAKTPERSONEN (BEARBEITUNG 2+3)

Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer

Anrede: Vorname: Name:
Titel: Abteilung: Funktion:

Geschäftlich 1 | **Geschäftlich 2** | Privat | Marketing | Historie

Anschrift (Geschäftlich 2)

Firma:
Strasse:
PLZ:
Ort:
Telefon:
Fax:
Mobiltelefon:
Mailadresse:

Datensatz: 1

Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer

Anrede: Vorname: Name:
Titel: Abteilung: Funktion:

Geschäftlich 1 | Geschäftlich 2 | **Privat** | Marketing | Historie

Lebenspartner

Anrede: Vorname:
Nachname:
Titel:
Geburtsdag:

Anschrift (Privat)

Strasse:
PLZ:
Ort:
Telefon:
Fax:
Mobiltelefon:
Mailadresse:

Datensatz: 1 System:fre01P User:peter Login:001/09:54:00/0 xkp_work 1.00 (h&z Enterprise Framework© V1.62)

Quelle: h&z

DIE KONTAKTPERSONEN (BEARBEITUNG 4)

The screenshot displays a web application interface for managing contact persons. The browser window title is "Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer". The main form contains the following fields:

- Anrede:** Herr (dropdown)
- Vorname:** Walter
- Name:** Schmidt
- Titel:** Dipl.-Kfm.
- Abteilung:** VT Vertrieb (dropdown)
- Funktion:** Leitung

Below these fields is a "Speichern" button and a tabbed interface with tabs for "Geschäftlich 1", "Geschäftlich 2", "Privat", "Marketing", and "Historie". The "Marketing" tab is active, showing a "Marketingsteuerung" section with a list of marketing actions:

Einzelaktionen:			
<input type="checkbox"/> 100 Neukunden-Symposium	<input checked="" type="checkbox"/> 101 Freund-100-Jahr-Feier	<input checked="" type="checkbox"/> 200 FREUND-Jahres-Event (Grünkohlfest)	
<input checked="" type="checkbox"/> 201 Freunde aktuell	<input type="checkbox"/> 300 Weihnachtskarte	<input checked="" type="checkbox"/> 301 Zettelbox	
<input type="checkbox"/> 400 Messe-Einladung	<input type="checkbox"/> 401 Sonderaktion		

Below the marketing actions is a "Kommunikation:" dropdown menu. The "Erweitert" section contains a "Bemerkungen:" text area and a "Referenz:" field with the value "2/Testfirma".

At the bottom of the browser window, the status bar shows: "Datensatz: 1", "System: fre01P User: peter Login: 001/09:53:20/0 xkp_work 1.00 (h&z Enterprise Framework@", and the address bar shows "Seite https://www.myfas.de/webobjects/_ctlappl.php?appl=xkp_work.php&parm=sav;1 wird geöffnet".

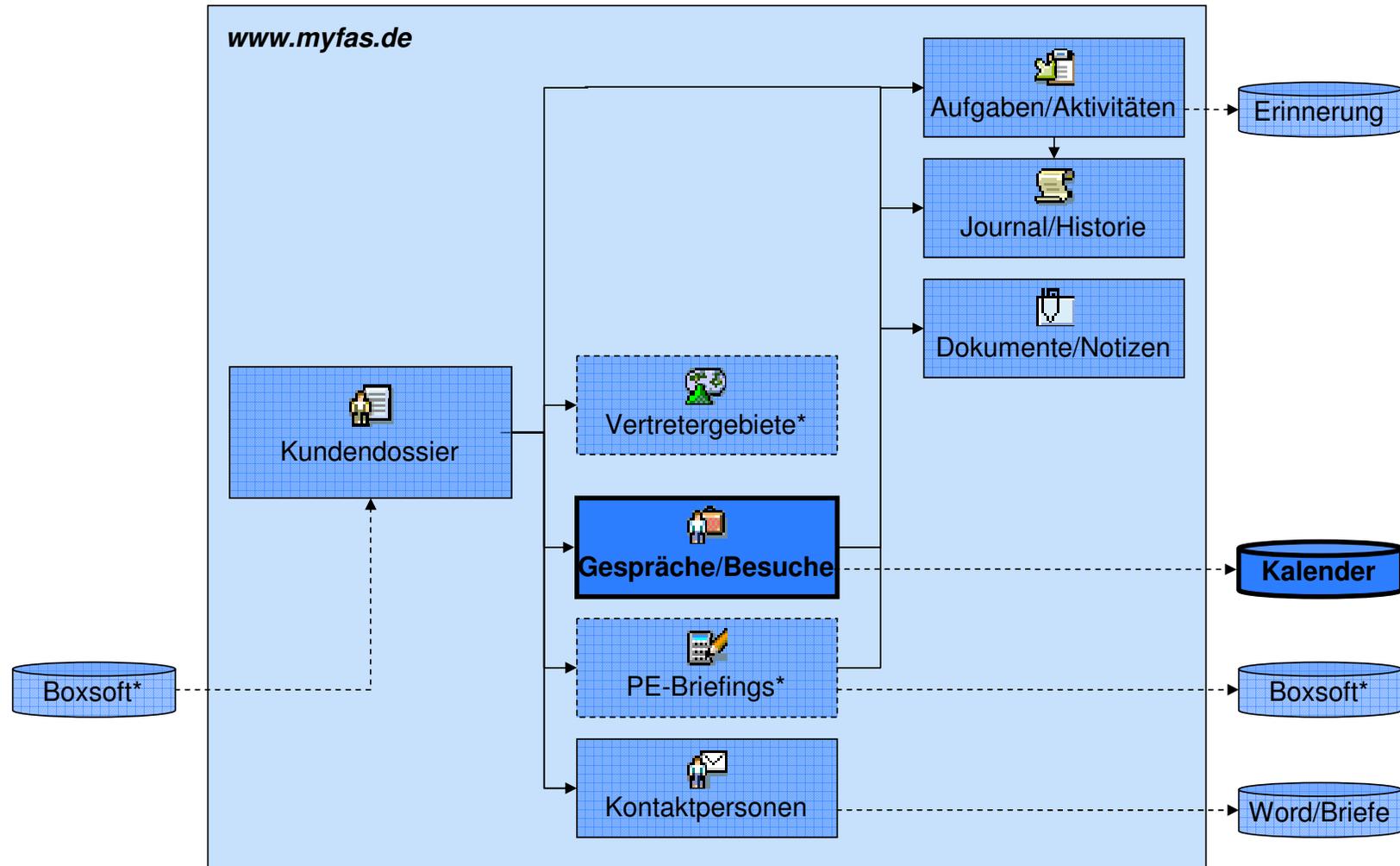
Wichtige
Festlegungen für
Marketingaktivitäten

Abteilung,
Marketingaktionen etc.
können in den Kategorien
gepflegt werden

Quelle: h&z

Für jeden Kontakt mit dem Kunden sollten Gesprächs- und Besuchsberichte angelegt werden

DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE



* derzeit noch nicht umgesetzt

Quelle: h&z

Die Gesprächs- und Besuchsberichte werden nach Auswahl des Kunden über die Symbolleiste aufgerufen

DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE (LISTE)

1. Markieren des gewünschten Kundendossiers

2. Bestätigung und Aufruf der zugehör. Besuchsberichte

KdNr	Firma	AD	Ort	Land	Branche	Punkte	Aktual.	Status
900001 900002	Testfirma	PR	80331 München	D	Süßwaren (2)	24	06.09.06	KBAJ
900002	Test	TW	80331 München	D	Gebäck (2)	23	14.08.06	
900015		TW	56897 Testhausen	D	Nährmittel (0)	0	07.09.06	

3. Markieren des gewünschten Eintrags

4. Aufruf der Bearbeitungsmaske

Erfasst	Datum/Ort	Titel	Teilnehmer	Themen	Kat	Status
PR	22.09.06 12:00-14:00 Osnabrück	Neue Ausschreibung Displays	Hr. Müller Hr. Meyer	100 210		B

Quelle: h&z

Der Besuchsbericht sollte vor dem Termin geplant und spätestens 1-2 Tage nach dem Termin vervollständigt sein

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (LISTE)

Status:
Plan (=vor dem Termin)
Bericht (=nach dem Termin)

Suchbegriffe: Erfasst von: Alle anzeigen...
Datum: bis: Status:
Suchen Neuer Eintrag Aktualisieren

Erfasst	Datum/Ort	Titel	Teilnehmer	Themen	Kat	Status
PR	22.09.06 12:00-14:00 Osnabrück	Neue Ausschreibung Displays	Hr. Müller Hr. Meyer	100 210		B

Datum, Uhrzeit des Termins, Ort, Themen, Teilnehmer

Wichtiger Hinweis
Ein Besuchsplan wird am Tag des Termins autom. zu einem Bericht, der innerhalb von 2 Tagen ausgefüllt werden muss!

Datensätze 1 - 1 von 1. (h&z Enterprise Framework© V1.62)

Quelle: h&z

DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE (BEARBEITUNG 1)

Gesprächs-/Besuchsbericht (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer

Titel: Neue Ausschreibung Displays **Kategorie:** G Gespräch/Besuch **Status:** B Besuchs-/Gesprächsbericht
B Besuchs-/Gesprächsbericht
P Planung

Speichern

Allgemein Ergebnis Aktivitäten Dokumente Historie

Termindaten

Erfasst von: Mustermann, Heinz
Datum: 22.09.06
Beginn Uhrzeit: 12:00
Ende Uhrzeit: 14:00
Ort: Osnabrück
Teilnehmer (fremd): Hr. Müller
Hr. Meyer
Teilnehmer (eigen): Hr. Hafer

Termindaten übernehmen: **Automatische Übernahme des Termins in Kalender**

Informationsverteiler

Verteiler: []
[]
[]
Benachrichtigung senden: **An die Verteiler wird der Besuchsbericht bei Bedarf per Mail verschickt**

Datensatz: 1 Geändert: 2006-09-07 13:36:04 PR System:fre01P User:peter Login:001:09:54:00/0 rgb_work 1.00 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Quelle: h&z

Aus dem Bericht heraus können automatisch Informations-Mails an einen Verteiler versandt werden

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (AUTOMATISCHER VERTEILER)

The image shows two overlapping windows from a Microsoft Internet Explorer browser. The background window is titled 'Gesprächs-/Besuchsbericht (900001/Testfirma)'. It displays a form for a meeting report with the following details:

- Titel:** Neue Ausschreibung Displays
- Kategorie:** G Gespräch/Besuch
- Status:** B Besuchs-/Gesprächsbericht
- Speichern** button
- Termininformationen:**
 - Erfasst von: Mustermann, Heinz
 - Datum: 22.09.06
 - Beginn Uhrzeit: 12:00
 - Ende Uhrzeit: 14:00
 - Ort: Osnabrück
 - Teilnehmer (fremd): Hr. Müller, Hr. Meyer
 - Teilnehmer (eigen): Hr. Hafer
- Informationsverteiler:**
 - Verteiler: Ruffer AD, Peter (highlighted with a red box and an arrow pointing to the email window)
 - Benachrichtigung senden:

The foreground window is titled 'Neue Ausschreibung Displays - Nachricht (Nur-Text)'. It shows an outgoing email with the following content:

Von: Heinz Mustermann [pr@huz.de] Gesendet: Do 07.09.2006 14:05
An: pr@huz.de
Cc: peter@rueffer.com
Betreff: Neue Ausschreibung Displays

Folgender Gesprächs-/Besuchsbericht wurde am 07.09.06 um 14:04:33 von Heinz Mustermann erfasst:

Thema: Neue Ausschreibung Displays
Datum: 22.09.06 12:00-14:00
Kunde: 900001 Testfirma

Teilnehmer:
Hr. Hafer
Hr. Müller
Hr. Meyer

Ergebnis des Besuchs/Gesprächs
...
...
https://www.myfas.de/webobjects/pass.php?appl=rgb_list.php&parm=dsp;0;;xkd;2;

Quelle: h&z

DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE (BEARBEITUNG 2)

Gesprächs-/Besuchsbericht (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer

Titel: Neue Ausschreibung Displays **Kategorie:** G Gespräch/Besuch **Status:** B Besuchs-/Gesprächsbericht

Speichern

Allgemein Ergebnis **Aktivitäten** **Dokumente** **Historie**

Themen

Themen: 100 Kontaktaktualisierung 101 Besuch einfach so 200 Neues Produkt
 210 Jahresplanung

Sonstiges: Verpackungsstrategie bis 2007

Inhalt/Ergebnis

Text: Ergebnis des Besuchs/Gesprächs

Informationen zu den geplanten Themen (Bitte immer angeben!)

Themenvorgaben können in den Kategorien gepflegt werden

Ausführliches Gesprächsergebnis, ggf. Verweis auf Aufgaben oder Dokumente

Datensatz: 1 System: fre01P User: peter Login: 001/09:54:00/0 rgb_work 1.00 (h&z Enterprise Framework® V1.62)

Fertig Internet

Quelle: h&z

Die Aufgaben werden direkt dem Kundendossier zugeordnet und der Verantwortliche sofort per Mail informiert

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (AUFGABEN/AKTIVITÄTEN)

Wichtiger Hinweis:
Alle Aufgaben und Journale werden dem Kundendossier zugeordnet, nicht dem Gesprächs-/Besuchsbericht

Neue Aufgaben (1. Zeile = Titel)	Zuständl. Kopie an	Termin	Typ
Anruf Hr. Meyer nach der Messe Bitte unbedingt nach der Messe kontaktieren!	Rüffer AD, Peter Kopie an ... Kopie an ...	01.10.06	T Telefonanruf
	Zuständig ... Kopie an ... Kopie an ...		
	Zuständig ... Kopie an ... Kopie an ...		
	Zuständig ... Kopie an ... Kopie an ...		
	Zuständig ... Kopie an ... Kopie an ...		
	Zuständig ... Kopie an ... Kopie an ...		

Anruf Hr. Meyer nach der Messe - Nachricht (Nur-Text)
Gesendet: Do 07.09.2006 13:54

Von: Heinz Mustermann [pr@huz.de]
An: peter@rueffer.com
Cc:
Betreff: Anruf Hr. Meyer nach der Messe

Folgende Aktivität wurde am 07.09.06 um 13:54:28 von Heinz Mustermann für Peter Rüffer AD neu erfasst/aktualisiert:

Aktivität: Anruf Hr. Meyer nach der Messe
Kunde: 900001 Testfirma
Termin: 01.10.06

Anruf Hr. Meyer nach der Messe
Bitte unbedingt nach der Messe kontaktieren!

(Gesprächs-/Besuchsbericht:
2006-09-22 (Osnabrück)
Neue Ausschreibung Displays

https://www.myfas.de/webobjects/pass.php?appl=rta_list.php&parm=dsp;0;;xkd;2;

Quelle: h&z

Aus dem Besuchsbericht heraus kann direkt beim Abspeichern der Kalendereintrag in Outlook oder Notes erstellt werden

DIE BESUCHSPANUNG UND -BERICHTE (TERMIN IN KALENDER)

The screenshot illustrates the process of creating a calendar entry from a visit report. The main window shows a form for 'Neue Ausschreibung Displays' with fields for 'Terminaten' (Terminaten, Datum, Beginn Uhrzeit, Ende Uhrzeit, Ort, Teilnehmer). A red box highlights the 'Speichern' button. Below the form, a checkbox labeled 'Terminaten übernehmen:' is checked. A 'Dateidownload' dialog box is open, asking 'Möchten Sie diese Datei öffnen oder speichern?' with options 'Öffnen', 'Speichern', and 'Abbrechen'. A red arrow points from the 'Speichern' button to the 'Dateidownload' dialog, and another red arrow points from the 'Öffnen' button to the 'Terminplanung' window. The 'Terminplanung' window shows the details of the calendar entry, including the date and time, and a warning that the entry overlaps with another one.

Quelle: h&z

Bei Aufruf der Besuchsberichte aus dem Menü – d.h. ohne Kundendossier – wird der Planungsmodus aktiviert

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (PLANUNGSÜBERSICHT)

- Kundenbearbeitung
- Kunden
- Kontakte (alle)
- Gespräch/Besuch (alle)**

Suchbegriffe

Erfasst von: Mustermann, Heinz

Datum: 11.09.06

bis: 22.09.06

Status: Alle anzeigen...

Erfasst	Datum/Ort	Titel	Teilnehmer	Themen	Kat	Status
PR	22.09.06 12:00-14:00 Osnabrück	Neue Ausschreibung Displays	Hr. Müller Hr. Meyer	100 210	Kat	B

Wichtiger Hinweis:

Jeder Besuch sollte im voraus als Besuchsplan eingetragen und der Termin autom. in den Kalender übernommen werden.

Als Planungsgrundlage wird zukünftig das myFAS gelten.

Quelle: h&z