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

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



DAS KUNDENDOSSIER (LISTE)

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 1)

🚰 Kundendossier - Microsoft Internet Explorer			
Firmenname: Testfirma	Kundennummer: 90	0001 Status:	1 Dossier detailliert 💽 🛆
Aussendienst: Mustermann, Heinz 💌	Kundentyp:	Acquisition Punktwert:	24
Speichern			
Allgemein Positionierung Produ	ikte Verp.bedarf Verp.zulieferer	Fertigung Aktivitäten Dokumente H	Bearbeitungsstatus
			des Kunden-
Advassdatan		Punktwert wird	dossiers
Auressualen		Eingaben autom	
Strasse:	Engerstr. 11	neu berechnet	
PLZ:	80331		
Ort:	München	•	
Land:	D Deutschland 💌		
l'eleton:	089.123456		
Fax:	089.234567	B	
webadresse:	www.testfirma.de		
Unternehmensgröße			
Branche:	003 Süsswaren (2)	🔄 📮 Kennzeichen für	
Anzahl Mitarbeiter:	120	Muss-Felder je	
Um satz in Mio.€:	200	Bearbeitungsstatus	
Bonität:	100		-
Datum Bonitätspr.:	01.09.06 🔯 🛆		
Deckungssumme (Hermes):	24567 🛆		
			Wichtiger Hinweis:
Konzernzugehörigkeit			Für die Speicherung
Kundennummer Konzern:	900002	Ggf. zugehörige	müssen je nach Status die
		KdNr. des	markierten Felder gefüllt
		Konzerneintrags	sein!
Datensatz: 2 Geändert: 2006-09-06 15:55:42 PR Anhän	ge: (7 Aufgaben 4 Journale)	System:fre01P_User:peter_Login:001/09:4	7:51/0 xkd_work 1.05 (h&z Enterprise Framework® ∨1.62)
E Fertig			📄 🔒 Internet

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 2)

Image: Standorf Entscheider: Muskemannetkier: Standorf Entscheider: Muskemantkier: Standorf Entscheider: Standorf Entscheider: Muskemantkier: Standorf Entscheider: Standorf Muskematkier: Standorf Entscheider: Stando	
Firmenname: Testirma Mustermann, Heinz Kundernöyn: Akkeudstion Punktwert: 24 Speichenn Aligemein Positionierung Produkte Verindenstrukter: 2 Ja, Firma ist inhabergeühnt Mandernöhmensstrukter: 2 Ja, Firma ist inhabergeühnt Markenaritikle: 3 Nationaler Markenaritikler: 3 Nationaler Markenaritikler: Schogete, Erebara Geographische Absatzmärkte: I Nationaler Markenaritikler: Schogete, Erebara Sudamerika Keinkompelanz des Kunder: Schodidenversbelung mit Frichten	
Ausserdientst: Mustermann, Heinz Kundentyp: Aukquistion Punktwert: 24 Speckenn Algemein Postionierung Produkte Verp.bedaff Verp.bedaff Journal Dokumente Historie Unternehmensstudiou Inhabergefuhrung: 2.1, Firma ist inhabergefuhrt Standorf Enischeider: Munchen Augerstein Wachstum um ca. 50% Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Vertriebsstrategie Markenantikier: 3 Nationaler Markenantikier Markenantikier: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: Vinlamerika Kernkompeterz des Kunden:	
Spelchern Aligemein Postionierung Produkle Verpibedeir Perigung Adivition Journal Dokumente Historie Unterrechmonostruktur Inhaberführung: 2.Ja, Firma ist inhabergefühnt Aligemein Düsseldorf Düsselder Düsselder Düsselder Discherter Düsselder Discherter Düsselder Discherter Discherter Distenter </td <td></td>	
Aligemein Postionierung Produkte Verpubedarf Verpubedarf Pertugung Adwitzen Journal Dokumente Historie	
Algemein Positionierung Produkte Verbzleiterer Fertigung Adwitten Journal Dokumente Fistore Unternehmensstuktur Inhaberführung: 2.0, Firma ist inhabergeführt ▲ ▲ Standort Produktion: Düsseldorf ▲ ▲ ▲ Standort Entscheider: München ▲ ▲ Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50%. ■ ■ Vertriebsstrategie	
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 6 J in Mio.€: 20 Verhiebsstrategie Markenartikler Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler Schogette, Erdbara Investitionen im nächsten 6 J in Mio.€: 20 Verhiebsstrategie Kernkompetenz des Kunden: Schokoldenverabeltung mit Früchten	
Unternehmensstuduur Inhaberführung: Standort Produktion: Düsseldorf Standort Entscheider: München Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Investilionen im nächsten 6J in Mio.€ 20 Vertriebsstrategie Markenartlikler: 3 Nationaler Markenartlikler Schogetie, Erdbara Geographische Absatzmärkle: Viertriebsstrategie Kernkompetenz des Kunden: Schokoldenverabeltung mit Früchten	
Inhaberführung: 2 Ja, Firma ist inhabergeführt Standort Produktion: Düsseidorf Standort Entscheider: München Jele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Vertriebestrategie 20 Nicht das Produktspresenten in nächsten 6J in Mio.€ Ceographische Absatzmärkte: Finland Sudamerika Kemkompetenz des Kunden: Schoelderverabeitung mit Früchten Sudamerika Kemkompetenz des Kunden:	-
Standort Produktion: Düsseldorf Standort Entscheider: München Standort Entscheider: München Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Investitionen im nächsten 6J in Mio € 20 Vertriebsstrategie Schogette, Erdbara Markennamen: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: Inland © Inland Europa Nordamerika Nicht das Produktspos Kemkompetenz des Kunden: Schoeldenverabeitung mit Früchten	
Standort Entscheider: München Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Investtionen im nächsten 6J in Mo. € 20	
Standort Entscheider: München Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Investitionen im nächsten GJ in Mio.€ 20 Investitionen im nächsten GJ in Mio.€ 20 Vertriebsstrategie Schogette, Erdbara Markennamen: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: Inland Giodamerika Nicht das Produktspor sondern USP wie 24-Lieferrung, Null-Fehle Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten	
Standorf Erischelder. München Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Investitionen im nächsten GJ in Mio.€ 20 Vertriebsstrategie 20 Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler ▼ ▲ Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler ▼ ▲ Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler ▼ ▲ Geographische Absatzmärkte: ✓ Inland Stodamerika Nordamerika Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten	
Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50% Investitionen im nächsten GJ in Mio € 20 Vertriebestrategie Markenartikker: Markenartikker: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: Vinliend Sudamerika Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten	
Ziele in den nächsten 5 Jahren: Wachstum um ca. 50%. Investitionen im nächsten GJ in Mio.€ 20 Vertriebsstrategie 3 Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler Markenartikler: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: Inland Südamerika Nordamerika Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten	
Investitionen im nächsten GJ in Mio.€ 20 20 Vertriebsstrategie Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler ▼ ▲ Markennamen: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: ✓ Inland Südamerika Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten	
Investitionen im nächsten GJ in Mio.€ 20 Vertriebsstrategie Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler Markennamen: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: ✓ Inland ✓ Inland ✓ Europa Nicht das Produktsper sondern USP wie 24-Lieferrung, Null-Fehler Viertenden: Schokolderwerabeltung mit Früchten	
Werkindstricker 20 Warkenartikler: 3 Nationaler Markenartikler Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler Markenartikler: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkle: Inland Vertriebsstrategie Nordamerika Geographische Absatzmärkle: Inland Vertriebsstrategie Nordamerika Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten	
Vertriebsstrategie Markenartikler: 3 Nationaler Markenartikler Markenartikler: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkle: Inland Vertriebsstrategie Inland Südamerika Asien Nicht das Produktspersondern USP wie 24-Lieferrung, Null-Fehle Vertriebsstrategie	
Markenatlikler: 3 Nationaler Markenatlikler 4 Markennamen: Schogette, Erdbara Image: Comparent of the second of the	-
Markennamen: Schogette, Erdbara Geographische Absatzmärkte: Iminiand Geographische Absatzmärkte: Iminiand Kernkompetenz des Kunden: Schokoldenverabeltung mit Früchten	
Geographische Absatzmärkte: Vinland Südamerika Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeltung mit Früchten Kernkompetenz des Kunden: Kernkompetenz des Kunden:	
Geographische Absatzmärkte: Image: Inland image: Inland image: Image	
Geographische Absatzmärkte: Vernkompetenz des Kunden: Kernkompetenz d	
Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten Schokolderwerabeitung mit Früchten Vielder des Kunden: Schok	
Kernkompetenz des Kunden: Schokolderwerabeitung mit Früchten Sondern USP wie 24-Lieferung, Null-Fehle	ektru
Lieferung, Null-Fehle	h
	r, gr
Zielgrunne heim Endverbraucher kinder	
Niluei	
y de la constante de	
5 größten Vertriebspartner: Aldi, Lidl	
Defensetz 1. Stefener (6. útgeben 6. Jauresla) Defensetz 1. stefener (6. útgeben 6. Jauresla)	v
anceloauz 2 Miniarige. (J. Marigawer (H. Journale) Systemic (Feurier Lugin Lubrizus 390 Xia, Work 1. Ub. (Nisz Enterprise Frameworke) V	(1 62)

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 3)

Speickern Aligemein Postbonierung Produkte Produkt	Firmenname: Testfirma Aussendienst: Mustermann, Heinz	Kundennummer: 900001 Kundentyp: A Akauisiti	on 🔽 Pu	tus: 1 Dossier detaillier	▼ △
Altgemein Podukte Verp.2dikter Fentgung Additaten Dokumente Historie Produktsompleutidi Produktsompleutidi <t< th=""><th>Speichern</th><th>. ·</th><th></th><th></th><th></th></t<>	Speichern	. ·			
Frodukkiomplexitit Produkkiomplexitit Produkkiomplexitit Produkkiomplexitit Innovationspolitik: Varianterwieffait 1 Mittel POS-Verkaufswirkung: 2 Wichtig 2 Uithig 2 Uithi	Allgemein Positionierung Prod	lukte Verp.bedarf Verp.zulieferer Fi	rtigung 🖌 Aktivitäten 🎽 Dokumer	te Historie	
Produktzyklus: 2 Kurzer Produktiebenszyklus ▼ Innovationspolitik: Varianterwielfalt: POS-Verkaufswirkung: 22 Wichtig ▼ △ SB Anteil: © Gering ▼ △	Produktkomplexität				
Innovationspolitik: Varianterwielfalt: POS-Verkaufswirkung: 2 Wichtig ▼ △ SB Anteil: 0 Gering ▼ △ Messen Messeausstellungen: ✓ 100 Messe 1 ✓ 200 Messe 123 2 10 Messe 456 Strategie Endverpackung: Strategie Zweitplazierung: Strategie Zweitplazierung: Varianterwielfalt:	Produktzyklus:	2 Kurzer Produktlebenszyklus	Δ		
Variantenvielfalt: 1 Mittel POS-Verkaufswirkung: 2 Wichtig 2 Wichtig △ SB Anteli: 0 Gering Messen Difference Messeausstellungen: ✓ 100 Messe 1 Ørategie 2 200 Messe 123 Strategie 2 10 Messe 450	Innovationspolitik:		-	Δ	
Variantenvielfalt: 1 Mittel POS-Verkaufswirkung: 2 Wichtig AB Anteil: 0 Gering Messen Messen Messeausstellungen: Image: Image					
POS-Verkaufswirkung: 2 Wichtig SB Antell: 0 Gering Messen Messen Messeausstellungen: V 100 Messe 1 V 200 Messe 123 Strategie Endverpackung: Strategie Handelsverpackung: Strategie Zweitplazierung: Strategie Zweitplazierung:	Variantenvielfalt:	1 Mittel			
SB Antell: 0 Gering Messeausstellungen: Messeausstellungen: Image: Contract of the second se	POS-Verkaufswirkung:	2 Wichtig		Für di	ie Messen wer
Messen Messeausstellungen: V 100 Messe 1 Strategie Strategie Strategie Handelsverpackung: Strategie Zweitplazierung:	SB Anteil:	0 Gering 📃 🔺		späte	r autom.
Messeausstellungen: Image: 100 Messe 1 Strategien Strategie Endverpackung: Strategie Handelsverpackung: Strategie Zweitplazierung:	Messen			Erinn	erungen verse
Strategie Strategie Endverpackung: Strategie Zweitplazierung: Strategie Zweitplazierung:	Messeausstellungen:	V 100 Massa 1	200 Magon 122	210 Marca 456	
Strategie Strategie Endverpackung: Strategie Handelsverpackung: Strategie Zweitplazierung: Strategie Zweitplazierung:		100 Messel	10 200 Messe 123	12 210 Wesse 430	
Strategie Endverpackung:	Strategien				
Strategie Handelsverpackung:	Strategie Endverpackung:			A	
Strategie Handelsverpackung:					
Strategie Zweitplazierung:	Strategie Handelsvernackung:			<u> </u>	
Strategie Zweitplazierung:					
rtungsfelder und				•	
rtungsfelder und	Strategie Zweitplazierung:			<u> </u>	
	rtungsfelder und			~	
jruppen konnen	ruppen können				
	jepnegi werden 4 Journale)		System: fre01P_User:peter	Login:001/09:47:51/0_xkd_work 1.05_(h8	z Enterprise Framework® V

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 4)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer							_ D ×
Firmenname: Testfirma	Kundennummer:	900001	:	Status:	1 Dossier detailliert	• 4	
Aussendienst: Mustermann, Heinz 💌	Kundentyp:	A Akquisition 💌		Punktwert:	24		
Speichern							
Allgemein Positionierung Produkte	Verp.bedarf Verp.zu	lieferer Fertigung	Aktivitäten	Dokumente	Historie		
Verpackungsbedarf (gesaml)							
Vernackungsbedarf gesamt Wert in €:	200000						
forpasiongobodan godani (Horini C).	200000						
Endverbaucherverp. (Wert in €):	100000						
(Menge):							
Handelsverpack. (Wert in €):	70000						
(Menge):							
Zweitplazierungen (Wert in €):	30000						
(Menge):							
Erreichbarer Anteil							
Erreichbarer Gesamtanteil (wen in €).	100000 🛆						
Endverbrauchervern, Wert in €:	50000						
(Menge):	30000						
Handelsverpack. (Wert in €):	20000						
(Menge:							
Zweitplatzierungen (Wert in €):	30000						
(Menge):							
Jatensatz: 2 Anhänge: (2 Aufgaben 1 Journale)		Syster	n:tre01P User:peter	Login:001/09:53:20/0	J xkd_work 1.05 (h&z Ente	rprise Framew	ork® V1.62)

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 5)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer				×	
Firmenname: Testfirma	Kundennummer: 90000	1 Status: 1	Dossier detailliert 📃 🔺		artungsfelder und
Aussendienst: Mustermann, Heinz 💌	Kundentyp: A Akq	uisition Punktwert: 24		Auswahl	aruppen können
Speichern				in den Ka	tegorien
Allgemein Positionierung Produkte	Verp.bedarf Verp.zuliefere	er Fertigung Aktivitäten Dokumente His	storie	bearbeite	t/gepflegt werden
		Kundendossier - Microsoft Internet Explorer	r		
Wetthewerker und Einkauf					
		Firmenname: Testfirma	Kundennummer: 900001	Status:	1 Dossier detailliert 🔍 🛆
Endverbraucherverp.:	Kappa, Thimm	Aussendienst: Mustermann, Heinz	Kundentyp: A Akquisition	Punktwert:	24
Handelayomeski		Speichern		-	
manuelsverpack.			Manufacture View million of the		
Zweitplatzierungen:		Algemein Positionierung Produkte	verp.bedan verp.zulleterer Fe	rtigung Aktivitaten Dokumente	Histone
		Eigenes Produktportfolio			
Einkaufsphilosophie:	2 Multiple Sourcing 🔽 🔺	Vorhandene Ideen zur Optimierung:			
					Y
		Benötigte Dienstleistungen:	01 Rolling Forecast vom Kunden	02 Abw. Fertigwarenlagerhaltung	03 Abweichende Liefervereinbarung
Erwartungen an Lieferant			04 Kurztristige Liefertermine	US Termin-/Mengenanderung 08a DA: Lithoarbeiten/Datenrücktranst	fer 🗖 08b DA: Art-Pro Import
			08c DA: Druckplatten	🗖 09a PE mit Folgeauftrag bei ZP	🗖 09b PE ohne Folgeauftrag
Wettbewerbszufriedenheit:	1 Mittel	Sonstiges:	 10 Lestserie (neues Produkt) 		
Wechselbereitschaft	2 Hoch 💌 🛆				<u>×</u>
Eigenes Produktoortfolio		Benötigte Service-Pakete:	01 PE mit Folgeauftrag bei EWHV 03b 00 Dittioformoscurg	02 Nullserie (Akquise/Prod.sicherug)	03a QS Sensorik
			036 QS Restdruck	04 Umfangreiche Betreuung AD/ID	05 Druck-/Stanzabnahme
vomandene ideen zur Optimierung:			06 Individuelle Palettierung	07 Belegmuster-Organisation	08 Sammelrechnungen 11 After Coloo Brodultent (TOD)
Banätista Dianatlaistungan:			12 Bestandsliste im Internet	13 EDI-Workflow (Internet)	The Theresales Productopic (TOP)
Benoligie Dienstierstungen.	01 Rolling Forecast vom Ki 04 Kurzfristige Liefertermin	Sonstiges:			<u> </u>
	🗖 07 Stanzwerkzeuge				2
Datensatz: 2 Anhänge: (2 Aufgaben 1 Journale)		Wichtige Nutzenversprechen			
je i crug		Wichtige Nutzen für Kunde:	☑ 10 Handelskenntnisse	20 Koordinationszuverlässigkeit	☑ 30 Lieferantenreduktion
			🗖 40 Preis	🔽 50 Schnelle Entscheidungen	60 Verpackungsprozessoptimierung
		Sonstiges:	S		×
					<u>v</u>
		Datensatz: 2 Anhänge: (2 Aufgaben 1 Journale)		System:fre01P User:peter Login:001/09:53:2	0/0 xkd_work 1.05 (h&z Enterprise Framework® ∀1.62)
		🙆 Fertig			📄 😫 Internet 🥢

DAS KUNDENDOSSIER (BEARBEITUNG 6)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer			
Firmenname: Testfirma	Kundennummer: 900001	Sta	tus: 1 Dossier detailliert 💽 🛆
Aussendienst: Mustermann, Heinz	Kundentyp: A Akquisitio	on 💌 Pur	nktwert: 21
Speichern			
Allgemein Positionierung Produkte	Verp.bedarf Verp.zulieferer Fe	rtigung 🖌 Aktivitäten 🎽 Dokumen	te Historie
Machineller Verpackungprozess:	V		
Vorhandene Patente, Innovationen:			
			Y
Integrierte Prozesse gefordert bei:	10 Beständeverwaltung	20 EDV	30 Produktionssteuerung
Sonstiges:			
			<u>v</u>
Weitere Anforderungen			
Weitere Anforderungen hinsichtlich:	 ✓ 10 ISO 9001 ✓ 40 Pharmanorm 	20 BRC-IoP	30 Umweltnorm 14001
Sonstiges:	HACCP		×
			<u>v</u>
			Alle Bewertungsfelder u Auswahlgruppen könne
			in den Kategorien bearbeitet/gepflegt wer
)atensatz: 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			A Internet

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

DAS KUNDENDOSSIER (AKTIVITÄTEN)

🚰 Kundendossier - Microsoft Internet Explorer		
Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001	Status: 1 Dossier detailliert	
Aussendienst: Mustermann, Heinz 💌 Kundentyp: A Akquisition	on Punktwert: 24 Vorhandene	
Speichern	Aufgaben, Klick auf	
Allgemein Positionierung Produkte Verp.bedarf Verp.zulieferer	Fertigung Aktivitäten Journal Dokumente Historie Titel = Bearbeitung	
Offene Aufgabenliste		
	Zustind Taunin Ta	
Auf Messe besuchen Heinz Mustermann	Robert Duebbert 01.11.06 Gespräch/Besuch 00	
	2 Datum für die	
Neue Aufgaben	Fertigstellung	
Neue Aufgaben (1. Zeile = Titel)	Zuständ.Kopie an Termin Typ	
Messebesuch vorbereiten	Duebbert, Robert 🗾 151006 🔯 👘 TT Telefonanruf 🖃	
	Mustermann, Heinz	
1 Neue Aufrache 1-5 2 Zuständigkeit fü	an Messebesuch vorbereiten – Nachricht (Nur-Text)	
erfassen – erste	an Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Extras Aktionen ?	_
Zeile für Titeltext Kopie per Mail an	ndig	1 m 😧 🗸
	Von: Heinz Mustermann [pr@huz.de] Gesendet: Sa 09.09.21	006 22:39
×	Zuständig An: r.duebbert@freund-verpackung.de	
	Kopie an Cc: pr@huz.de	
	Betreff: Messebesuch vorbereiten	
	Kopie an	<u> </u>
	Kopie an	ur Robert
Weitergehende Informationen befinden sich auf der 🎢 Aktivitätenliste bzw. im 层 Journal		
	Aktivität: Messebesuch vorbereiten Kunde: 900001 Testfirma	
Datensatz 2 Anhänge: (1 Aufgaben 4 Journale.)	System frei 1	
(Noch 1 Element) Bild https://www.myfas.de/images/1x1.gif wird geladen	Messebesuch vorbereiten	
	Bitte unbedingt vorher mit vertrieb To-Dos für Messe klaren	
	https://www.myfas.de/webobjects/ pass.php?appl=rta list.php&parm=dsp;0;	;xkd;2;
		v

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

DAS KUNDENDOSSIER (JOURNAL)

Kundendossier - Microsoft Internet Explorer S B T			
Firmenname: Testfirma Kundennummer: 900001 Aussendienst: Mustermann, Heinz Kundentyp: A Akquisito Speichern Allgemein Positionierung Produkte Verp.bedarf Verp.zulieferer	n 🔽 Fertigung Aktivitä	Status: 1 Punktwert: 2,	Dossier detailliert Vorhandene Journaleinträge, Klick auf Titel = Bearbeitung
Journal/Erledigte Aufgaben	1		
Journal	Zuständ.	Datum	Тур
Hr. Dübbert hat sich geärgert	Heinz Mustermann	08.09.06	Sonstiges
Nachhaken nach 3 Monaten	Heinz Mustermann	08.09.06	B ^L Telefonanruf
Anruf Hr. Meyer nach der Messe xxx	Heinz Mustermann	U8.09.06	🔐 Telefonanruf
Gespräch mit Einkaufsleiter	Heinz Mustermann	01.09.06	Gespräch/Besuch
Neues Journal Neues Journal (1. Zeile = Titel) Klännen Messe Hr. Schmidt		Datum	Typ R Briefflokument
Hr. Schmidt willte intern klären wer die Muster für die Messe bestimmen wird. Meldet sich am 1.10.		06.09,00 420	
			B Brief/Dokument
veitergehende Informationen befinden sich auf der 🗐 Aktivitätenliste bzw. im 😰 Journal .			
n – erste r Titeltext			
Datensatz: 2 Anhänge: (1 Aufgaben 4 Journale)	System:fre01P User:	:peter Login:001/22:26:32/0 xkd	1_work 1.06 (h3z Enterprise Framework® V1.63)

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

https://www.myfas.de/webobjects/ modgeop.php?city=49080&plz=49&color=y - Microsoft Inter. FREUND Alle enzeigen . Flensburg Darstellung der Status Kiel Position/PLZ-Gebiet Rostock des Kunden Hamburg Schwerin Emden Neubrandentes Bremen Stendal Berlin Hannover . Potsdam Frankfurt / Oder Münster Magdeburg Essen Leipzig Dresden Düsseldorf Erfurt Chemnitz Köln Aachen Gießen Zwickau P Frankfurt a. Main Mainz Bamberg Nürnberg Saarbrücken 80331 . • Heilbronn D Deutschland Talafa DE0.12341 Stuttgart Ingolstadt Passau ware building at Unterneh Branche 003 868 . München 120 200 • Umsatz in Mio.€ Freiburg Bonität 01.09.05 R 4 Deckungssur 24567 Bosenheim Friedrichshafen Kemptér

DAS KUNDENDOSSIER (SONDERFUNKTIONEN)

A

Jedem Kundendossier können beliebig viele Kontaktpersonen zugeordnet werden



DIE KONTAKTPERSONEN

* derzeit noch nicht umgesetzt

Die Kontaktpersonen werden nach Auswahl des Kunden über die Symbolleiste aufgerufen

DIE KONTAKTPERSONEN (LISTE)

Alexen aver berefer be	🎒 Bitte Kundendo	ossier auswählen Microsoft Inter	net Explorer			_ _ _ ×	<u>.</u>		
Auserdien	Datei Bearbeiten	Ansicht Eavoriten Extras ?		ule é Shulut Shaar III.	Anne Ale I 🖗	110 UPD 🖓 (1 II	<u>,</u>		
Autore de arcegen. Presente de arcegen. Pr	Odresse Abtració	/www.mufac.do/wobebiacts/_ctimain.od	2. Bestatigung und	vebConrig 😸 webiyiali 😸 PHP Handbuch 🧃	🖉 metaGer 🧶 Google 🍘	noz wpp 🍘 nyada 🦷	1		
Wartung Support Workberch MyPrigetBase Stat Ameeden	inclusion in the second	Freund-Akquisitions	Kontaktpersonen	en)		
Interference Aussendiemi Aussendiemi PL Branche Networke Nature Status Alle arzeigen. Branche Networke Nature Nature Nature Nature Branche Networke Nature Nature Nature Nature Nature Branche PR Bistissen Desker/n 2.3 tabs Nature	Kundenbearbei	tu Wartung	Support Workbench MyProjectBase	Start Abmelden					
Branche Me arzeigen. Status Alle arzeigen. m weter Malatisteren Masser No oft Land Branche Punkte No No Masser No oft Land Branche Punkte No No Masser No oft Land Branche Punkte No No Masser No oft Land Branche O O No No No Masser No Oft Land Branche O O No O No	Suchbegriffe	test	Aussendienst Alle anzeigen	▼ PLZ					
Image: Advance Advance Preside Atvance Image: Advance PR 80331 Munchen D 8088 Waren (2) 2 1 8086 Image: Advance Image: Test W 80887 Testhausen D 8088 Waren (2) 2 1 8086 Image: Advance Image: Test W 80887 Testhausen D 8088 Waren (2) 2 1 8086 Image: Advance Image: Test W 80887 Testhausen D Nahmittel (0) 0 0 1 8086 Image: Advance Image	Ort		Branche Alle anzeigen	▼ Status	Alle anzeigen	•			
Firma AD Ort Land Branche Paukte Ak Land Status 00002 Testima PR 80311 München D Susswaren (2) 24 05 Do Loga () Do Loga () Test TW 80311 München D Susswaren (2) 24 05 Do Loga () Do Loga () Test TW S0807 Testhauson D Nahmitel (0) 0 0 0 Do Loga () Do Loga () <th>Suchen</th> <th>Weiter Aktualisieren</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th>	Suchen	Weiter Aktualisieren							
Display PR 80331 München D Susewaren (2) 24 96 80.60 A kogu Test TW 80331 München D 96 80.60 1 90.00 9 Twi 56997 Testhausen D Nahrmittel (0) 0 0 70 90.60 9 Detei Setebberten Anskter Bearbeitungsmaske ** Links I SQL @ WebCorfig @ WebMal @ PHP Handouch @ MetaGer @ Google Adresse Ersterberten Anskter Bearbeitung Susport Susport Viol2 - Kontaktpersonen (900001/Testfirma) F I. 3ven 3. Freund-Akquis *System V1.62 - Kontaktpersonen (900001/Testfirma) Einzelektionen Alle anzeigen 1. 3ven 3. Beuer Eintrag Adualisieren Kommunikation Alle anzeigen 1. 3ven 3. Beuer Eintrag Adualisieren Einzelektionen Iale anzeigen 1. 3ven 3. Beuer Eintrag Alteilaisieren Einzelektionen Iale anzeigen 1. 3ven 3. Beuer Eintrag Alteilaisieren Einzelgen Iale anzeigen 1. 3ven 3. Beuer Eintrag Alteilaisieren Einkauf Teelfon Marketing 1. 3ven 3. Be	KdNr	Firma	AD Ort	Land Branche	Punkte Aktua	al. Status			
Test Tw 8031 München D Oebsck (2) 23 44 80.6 Tw 9689 Testmasen D Nahmittel (0) 0 0129.9.6 Image: Control (0) 0	900001 900002	Testfirma	PR 80331 München	D Süsswaren (2)	24 06.09	0.06 🛆 _{KBAJ}			
Tw 5897 Teshausen D Nahmittel (0) 0	900002	Test	TW 80331 München	D Gebäck (2)	23 14.08	3.06			
I sound at the sound of th	900015		TW 56897 Testhausen	D Nährmittel (0)	0 07.09	8.06			
Image: Suchegriffe Abteilung Alle anzeigen Kommunikation Alle anzeigen Image: Alle anzeigen 1-3 von 3. Suchen Neuer Eintrag Aktualisieren Einzelaktionen Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen 1-3 von 3. Firma Werk Name Abteilung Funktion Telefon Marketing Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: Alle anzeigen Image: All			Kundenbearbeitung Aktin	vitäten Wartung Support W	orkbench MyProjectB	ase Start Abme	elden		
Suchbegriffe Abteilung Alle anzeigen Kommunikation Alle anzeigen 1 - 3 von 3. Suchen Neuer Eintrag Aktualisieren Atteilung Funktion Telefon Marketing Firma/Werk Name Abteilung Funktion Telefon Marketing Testfirma Hauptwerk Valter Schmidt Vertrieb Leitung 101 200 201 301 Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Gerlinde Offenberg Veraisation Produktmanagerin 100									
I - 3 von 3. Suchen Neuer Eintrag Aktualisieren Firma/Werk Name Abteilung Funktion Telefon Marketing Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Leitung 101 200 201 301 Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Uter Berlinge Uter Berlinge Uter Berlinge Uter Berlinge			Suchbegriffe	Abteilung	Alle anzeigen		Kommunikation $\int A$	Alle anzeigen 💌	
Suchen Neuer Eintrag Aktualisieren Firma/Werk Name Abteilung Funktion Telefon Marketing Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Leitung 101 200 201 301 Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Gerlinde Offenberg Vertrieb Leitung 100						I	Einzelaktionen 🛛	Alle anzeigen	
FirmaWerk Name Abteilung Funktion Telefon Marketing Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Leitung 101 200 201 301 Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Gerlinde Offenberg Intervention Intervention	Datensätze 1 - 3 vor	n 3.	Suchen Neuer Eintra	ag Aktualisieren					
Hirma/Werk Name Abteilung Funktion Telefon Marketing Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Leitung 101 200 201 301 Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Einkauf Sachbearbeiter Sachbearbeiter 100	Ertig								
Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Leitung 101 200 201 301 Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Gerlinde Offenberg Vertrieb Leitung 100			Firma/Werk	Name	Abteilung	Funktion	Telefon	Marketing	
Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100			Testfirma Hauptwerk	Walter Schmidt	Vertrieb	Leitung		101 200 201 301	
Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten 100			Hauptwerk	Franz Müller	Einkauf	Sachbearbeiter		100 101	
3. Markieren der gewünschten		-	Testfirma	Gerlinde Offenberg	Organisation	Produktmanagerin		100	
gewünschten	Jellond	:	Firma/Werk Testfirma Hauptwerk Hauptwerk Testfirma 3. Markieren der	Name Walter Schmidt Franz Müller Gerlinde Offenberg	Abteilung Vertrieb Einkauf Organisation	Funktion Leitung Sachbearbeiter Produktmanagerin	Telefon Image: Constraint of the second s	Marketing 101 200 201 301 100 101 100	
				FirmaWerk Testfirma Hauptwerk Hauptwerk Testfirma 3. Markieren der gewünschten Kontaktperson	Firma/Werk Name Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Hauptwerk Franz Müller Testfirma Gerlinde Offenberg 3. Markieren der gewünschten Kontaktperson	FirmaWerk Name Abteilung Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Hauptwerk Franz Müller Einkauf Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation 3. Markieren der gewünschten Kontaktperson Kontaktperson Vertrieb	Firma/Werk Name Abteilung Funktion Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Leitung Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 3. Markieren der gewünschten Kontaktberson Kontaktberson Franz Müller Franz Müller	Firma/Werk Name Abteilung Funktion Telefon Testfirma Hauptwerk Water Schmidt Vertrieb Leitung Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 3. Markieren der gewünschten Kontaktberson Kontaktberson	FirmaWerk Name Abteilung Funktion Telefon Marketing Testfirma Hauptwerk Walter Schmidt Vertrieb Leitung 101 200 201 301 Hauptwerk Franz Müller Einkauf Sachbearbeiter 100 101 Testfirma Gerlinde Offenberg Organisation Produktmanagerin 100 3. Markieren der gewünschten Kontaktperson Kontaktperson Kontaktperson Kontaktperson Kontaktperson

DIE KONTAKTPERSONEN (BEARBEITUNG 1)

🗿 Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microsoft In	ternet Explorer		
Anrede:	Vorname: Walter	Name: Schmidt	
Titel: Dipl-Kfm.	Abteilung: VT Vertrie	eb 🔽 Funktion: Leitung	
Speichern			
Geschäftlich 1 Geschäftlich 2 Priv	vat Marketing Historie	Persönliche Daten	
		ues Kontakis	
Anschrift (Geschäftlich 1)			
Firma/Werk:	Testfirma Hauptwerk		
Strasse:	Neuturmstr. 5		
PLZ:	80331		
Ort:	München	Postanschrift des	
Telefon:		Werks bzw. des Kunden/Kontakts	
Fax:		Runden/Rendards	
Mobiltelefon:			
Mailadresse:			
Geburtstag:	E		
		Weitere	
Entscheider-Portfolio		Entscheider	
Hauptsächliche Rolle:	Entscheider		
Grad des Einflusses:	+ Hoch 💌		
Erfahrung mit uns:	0 Neutral 💌		
Datensatz: 1		System:fre01P_User:peter_Login:001/09:54:00/0_xkp_work 1.00_(h&z Enterprise Framework®	V1.62)
E Fertig		I 📔 📄 Internet	11.

DIE KONTAKTPERSONEN (BEARBEITUNG 2+3)

🗿 Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer	
Anrede: Herr Vorname: Walter	Name: Schmidt
Titel: Dipl-Kfm. Abteilung: VT Vert	rieb Funktion: Leitung
Speichern	
Geschäftlich 1 Geschäftlich 2 Privat Marketing Historie	
Anschrift (Geschäftlich 2)	
Firmer	🖉 Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer
Strasse	
PLZ:	Anrede: Vorname: Walter Name: Schmidt
Ort	Titel: Dipl-Kfm. Abteilung: VT Vertrieb Funktion: Leitung
Telefon:	Speichern
Fax:	Reschäftlich 1 Reschäftlich 2 Privat Marketing Historie
Mobiltelefon:	
Mailadresse:	
Datensatz: 1	Anrede: Frau 🗹
Fertig	Vurname. Gisela
	Titel:
	Geburtstag:
	Anschrift (Privat)
	Strasse: Am Gerstacker
	PLZ: 81765
	Telefon:
	Fax:
	Mobiltelefon:
	Mailadresse:
	Datensatz: 1 System:fre01P User:peter Login:001/09:54:00/0 xkp work 1.00 (h8z Enterprise Framework® V1.62)
	🖉 Fertig

DIE KONTAKTPERSONEN (BEARBEITUNG 4)

Kontaktperson (900001/Testfirma) - Microso	ft Internet Explorer			
😵 🔒 🗅 🛍 🗎 🕸				
Anrede:	Vorname: Walter	Name:	Schmidt	
Titel: Dipl-Kfm.	Abteilung: VT Vertrieb	- Funktion	n: Leitung	
Sneichern			-	
opennent				Wichtige
Geschäftlich 1 Geschäftlich 2	Privat Marketing Historie			Festlegungen für Marketingaktivitäte
				INIAI Ketiliyaktivitate
Marketingsteuerung				
			-	
Einzelaktionen:	100 Neukunden-Symposium	101 Freund-100-Jahr-Feier	200 FREUND-Jahre	es-Event (Grünkohlfest)
	I 201 Freunde aktuell ↓ 400 Messe-Einladung	300 Weihnachtskarte 401 Sonderaktion	I≌ 301 Zettelbox	
Kommunikation:				
Erweitert				
Bemerkungen:				
Deferenzi			¥	
Reletenz.	2/Testfirma		Δ	bteilung.
			N	larketingaktionen etc.
			k	önnen in den Kategorie
			g	epflegt werden
			L_	
atensatz: 1		System:fre01P User:peter Login:00	1/09:53:20/0 xkp_work 1.00	(h&z Enterprise Framework®
Seite https://www.myfas.de/webobjects/_ctlappl.ph	p?appl=xkp_work.php&parm=sav;1 wird geöffr	net 📕	📄 📄 📋 Unbekannt	te Zone //

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



DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE

* derzeit noch nicht umgesetzt

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

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (LISTE)



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

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (LISTE)



DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (BEARBEITUNG 1)

esprächs-/Besuchsbericht (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Explorer		
Speichern	Kategorie:	G Gespräch/Besuch 💌 Status:	B Besuchs-/Gesprächsbericht B Besuchs-/Gesprächsbericht P Planung
Allgemein Ergebnis Aktivitäten	j Dokumente j Historie		Status: Plan (=vor dem Termin) Bericht (=nach dem Termi
Erfasst von:	Mustermann, Heinz		
Datum:	22.09.06 🔯 🚤	Informationen zum Termin:	
Beginn Uhrzeit:	12:00	Datum, Zeit, Ort, Teilnehmer	
inde Uhrzeit:	14:00	(Kunde und eigene)	
vrt:	Osnabrück		
eilnehmer (fremd):	Hr. Müller Hr. Meyer		×
Teilnehmer (eigen):	Hr. Hafer	Automatische Übernahme	×
Fermindaten übernehmen:		des Termins in Kalender	_
Informationsverteiler			
/erteiler:		An die Verteiler wird der Besuchsbericht bei Bedar	f
lenachrichtigung senden:	् ज		
satz: 1 Geändert: 2006-09-07 13:36:04 PR		System:fre01P_User:peter_Login:001/09:54:00/0_rgb_w	vork 1.00 (h&z Enterprise Framework® V1.62)
			🔒 🎯 Internet

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

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (AUTOMATISCHER VERTEILER)

🚰 Gesprächs-/Besuchsbericht (900001/Testfirma) - !	Microsoft Internet Explorer		×
Titel: Neue Ausschreibung Displays	Kategorie:	G Gespräch/Besuch 💌 Status: B Besuchs-/Gesprächsbericht 💌	
Speichern Allgemein Ergebnis Aktivitäten Termindalen	Dokumente Historie		
Erfasst von:	Mustermann, Heinz 💌		
Datum:	22.09.06		
Beginn Uhrzeit:	12:00	Meue Ausschreibung Displays - Nachricht (Nur-Text)	
Ende Uhrzeit:	14:00	Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Extras Al	ctionen 2
Ort:	Osnabrück		
Teilnehmer (fremd):	Hr. Müller Hr. Mever	Antwo <u>r</u> ten 🖂 Allen antworten 🖂 <u>W</u> eiterleiten 🛁 🖷	🍪 🕈 🎽 📇 × ♠ ÷ ♥ ÷ A` ªǧ 🥹 🖕
Teilnehmer (eigen):	Hr. Hafer	Von: Heinz Mustermann [pr@huz.de] An: pr@huz.de Cc: peter@rueffer.com Betreff: Neue Ausschreibung Displays	Gesendet: Do 07.09.2006 14:05
Termindaten übernehmen:			
		Folgender Gesprächs-/Besuchsbericht wurde	e am 07.09.06 um 14:04:33 von Heinz
Informationsverteiler		Mustermann erfasst:	
Verteiler:	Rüffer AD, Peter 💌		
Benachrichtigung senden:		Thema: Neue Ausschreibung Displays Datum: 22.09.06 12:00-14:00 Kunde: 900001 Testfirma	
		Teilnehmer:	
Datensatz: 1 Geändert: 2006-09-07 13:54:28 PR		Hr. Müller	
ê		Hr. Meyer	
		Ergebnis des Besuchs/Gesprächs https://www.myfas.de/webobjects/ pass.php	p?app1=rgb list.php&parm=dsp;0;;xkd;2;
			<u>_</u>

DIE BESUCHSPLANUNG UND –BERICHTE (BEARBEITUNG 2)



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

DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE (AUFGABEN/AKTIVITÄTEN)

🗿 Gesprächs-/Besuchsbericht (900001/Testfirma) - Microsoft Internet Exp	lorer		
Titel: Neue Ausschreibung Displays Kateg Speichern Allgemein Ergebnis Aktivitäten Dokumente H	orie: G Gespräch/Besuch 💌	Status: 🛛 B Besuchs-/Gesprächsbericht	
Neue Aufgaben (1. Zeile = Titel)	Zuständ./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	
	Zuständig	🖼 Anruf Hr. Meyer nach der Messe – Nachricht (Nu	ır-Text)
Wichtiger Hinweis:	Kopie an Kopie an	Pate Bearbeiten Anscht Einnugen Formag I Image: Antworten Image: An	tgtras Aktonen ſ Gesendet: Do 07.09.2006 13:54 C6 um 13:54:28 von Heinz Mustermann für Peter ::
Alle Aufgaben und Journale werden dem Kundendossier zugeordnet, nicht dem Gesprächs-/Besuchsbericht		Aktivität: Anruf Hr. Meyer nach de Kunde: 900001 Testfirma Termin: 01.10.06 Anruf Hr. Meyer nach der Messe Bitte unbedingt nach der Messe kon (Gesprächs-/Besuchsbericht: 2006-09-22 (Osnabrück) Neue Ausschreibung Displays https://www.myfas.de/webobjects/ p	r Messe ntaktieren! pass.php?appl=rta_list.php&parm=dsp;0;;xkd;2;

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

🖉 Gesprächs-/Besuchsbericht (900001/Tes	:firma) - Microsoft Internet Explorer							
🧄 😪 📙 🗅 🗂 🖄								
Titel: Neue Ausschreibung Disp	lays Kategorie: G Ge	spräch/Besuch 🗾	Status:	Besuchs-/Gesprächsbericht	t			
Speichern Allgemein Ergebnis Aktiv Termindsten Erfasst von: Datum: Beginn Uhrzeit:	låten Dokumente Histore Mustermann, Heinz ▼ 22.09.06 100 12.00 ▼							
Ende Uhrzeit:	14:00							
Ort:	Osnabrück							
Teilnehmer (fremd):	Hr. Müller Hr. Meyer							
remenner (eigen).	Hr. Hater			Neue Ausschreit Datei Bearbeiten	oung Displays - Te Ansicht Einfüge	rmin en Format Extras Aktione	2	
Termindaten übernehmen:				Speichern und so	thließen 🎒 🌒	O Serientyp ☐ Teilnehmei	einladen	! 🌡 🗙 🍝 - 🕆 - a _b 🕜 💂
Informationsverteiler	Dataideunlead	×	1	Termin Terminpl	lanung			
Verteiler:	Dateidownioad	^	1	Dieser Termin übers	schneidet sich mit ein	em anderen Termin auf Ihrem Kal	ender.	
	Name: termin.its	speichern?		Betreff: New Ort: Osr	ue Ausschreibung Dis nabrck	plays	Beschriftun	g: 🗌 Keine 💌
Benachrichtigung senden:	Von: www.myfas.de	Dyte		Beginnt um:	Fr 22.09.2006	▼ 12:00 ▼ □ Gan	ztägig	
Datensatz: 1 Geändert: 2006-09-10 14:27:55 PR	Üffnen	Speichem Abbrechen	001/13:05:42/0 rgb_w	Endet um:	Fr 22.09.2006	▼ 14:00 ▼		
é				🔒 📔 Erinnerung: 🗍	15 Minuten	Anzeigen als:	Sebucht	_
	Dateien aus dem Internet können ni. Dateien können eventuell auf dem C Üffren oder speichen Sie diese Dat nicht vertrauen. <u>Welches Risiko bes</u>	itzlich sein, aber manche Computer Schaden anrichten. ei nicht, falls Sie der Quelle <u>teht?</u>						×
				Kontakte		Kateg	orien	Privat

DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE (TERMIN IN KALENDER)

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

DIE BESUCHSPLANUNG UND -BERICHTE (PLANUNGSÜBERSICHT)

