

Funktionsbeschreibung



Inhalt

myfactory.BusinessWorld und myfactory.com	3
Individuelle oder standardisierte Unternehmenslösung für die Zukunft	3
myfactory.BusinessWorld: Individuell für Ihr Unternehmen nach Maß gefertigt	3
myfactory.com: Nutzen Sie den Megatrend der Zukunft On Demand	3
myfactory.CRM	5
Kontaktmanager	5
Adressenstamm	10
Interessentenstamm	14
Kennzeichen	15
Kontakte	16
Auftragschancen	17
Vertriebsprojekte	18
Vertriebspartner	19
Partnerlösungen	21
Besuche	22
Verkaufsgebiete	23
Touren	23
myfactory.CRM Marketing	24
Klassifizierungen	24
Zielgruppen	25
Serien-E-Mails	27
Serienbriefe	28
Newsletter	29
Umfragen	30
Veranstaltungen	31
myfactory.CRM Service und Support.....	32
Supportfälle	32
Service-Manager	33
Auftragsübersicht / Supportfallübersicht	34
Automatisches Einlesen von Support-E-Mails.....	36
Geräteübersicht.....	37

Wissensdatenbank.....38

myfactory.BusinessWorld und myfactory.com

Individuelle oder standardisierte Unternehmenslösung für die Zukunft

Die myfactory.BusinessWorld ist eine vollständig webbasierte und hoch integrierte Unternehmenssoftware zur komplett vernetzten Abbildung sämtlicher interner und externer Geschäftsprozesse mittelständischer Unternehmen.

Der zentrale Vorteil der Software liegt in ihrer hohen Integration. Sämtliche kaufmännischen und produktionstechnischen Anwendungen sind ohne jeden Informationsbruch miteinander vernetzt und durch das zentrale Element des Business-Managers mit den Funktionen und Aufgaben des Büroalltags aus den Bereichen Kommunikation, Koordination und Organisation nahtlos verbunden. Somit stehen erstmalig wirklich alle Funktionen nach einer einzigen Anmeldung in einer einzigen Anwendung zur Verfügung. Das ist Integration und Vernetzung der nächsten Generation, welche die Vorzüge der myfactory wie Standortabhängigkeit, Internationalität und mobile Einsatzfähigkeit noch verstärken.

Die Software steht als myfactory.BusinessWorld sowohl als klassische Projektsoftware maßgeschneidert für hoch spezialisierte individuelle Anforderungen von Unternehmen, als auch in der On Demand-Version myfactory.com als Software as Service über das Internet als Standardsoftware für solche Unternehmen zur Verfügung, deren Prozesse sich mit Standardfunktionalitäten abbilden lassen.

myfactory.BusinessWorld: Individuell für Ihr Unternehmen nach Maß gefertigt

Die myfactory.BusinessWorld ist eine perfekt auf die individuellen Anforderungen und Prozesse Ihres Unternehmens abgestimmte Lösung. Sie bietet neben ihren überlegenen Funktionalitäten für jeden einzelnen Ihrer Geschäftsabläufe bei Bedarf ein ganzes Netz von Zusatzmodulen sowie praxiserprobten Branchen- und Partner-Lösungen. Fremdsysteme können problemlos integriert werden.

Jedes ihrer Module umfasst einen eigenständigen Funktionsbereich und ist unabhängig nutzbar, gleichzeitig sind immer alle Business-Prozesse installiert und bei Bedarf sofort abrufbar.

Als universelle Basis für eine vollständige und absolut individuelle Unternehmenslösung ist die myfactory.BusinessWorld in technologischer Hinsicht einzigartig - und unter dem Kostenaspekt einmalig: Sie zahlen nur für das, was Ihr Unternehmen wirklich braucht. Und: myfactory bleibt updatesicher!

Für die Planung und Implementierung Ihrer maßgeschneiderten Unternehmenslösung auf Basis der myfactory.BusinessWorld stehen national wie international mehr als 120 kompetente myfactory-Partner zur Verfügung.

myfactory.com: Nutzen Sie den Megatrend der Zukunft On Demand

Als On Demand-Version myfactory.com steht unsere Software als Service über das Internet (www.myfactory.com) solchen Unternehmen zur Verfügung, deren Prozesse sich mit den Standardfunktionalitäten der myfactory abbilden lassen.

Auch hier erhalten Sie eine vollständige Unternehmensteuerung, die alle relevanten Bereiche eines Unternehmens, wie Vertrieb, Marketing, Service, Verkauf, Einkauf, Produktion, Lager etc. abdeckt. Es handelt sich um die europaweit erste vollständige Unternehmenslösung, die als Software as Service als Mietlösung über das Internet zur Verfügung steht.

Zur Realisierung des Angebotes myfactory.com hat die myfactory eine Kooperationsvereinbarung mit IBM geschlossen. Der gesamte Betrieb und die Datensicherung finden in einem hochverfügbaren und extrem sicheren IBM Rechenzentrum statt. Für Sie als Anwender von myfactory.com bedeutet dies, dass keinerlei Installation mehr auf den Rechnern Ihrer Mitarbeiter erforderlich ist. Registrierte Nutzer können mit einem Internet Browser ohne jegliche technische Hürde von jedem Ort zu jeder Zeit mit dem System arbeiten. Unternehmen können so komplett auf ein eigenes Netzwerk verzichten, sind dadurch flexibler und die Kosten können deutlich gesenkt werden.

myfactory.CRM

Individuelle Kundenbetreuung und prompte Reaktionszeiten sind für mittelständische Unternehmen, insbesondere für den Außendienst, entscheidende Wettbewerbsfaktoren. Myfactory.CRM (Customer Relationship Management) bietet eine innovative, umfassende Lösung für das Management von Vertrieb, Marketing und Service.

Das Produkt myfactory.CRM stellt alle vertriebsrelevanten Daten bereit – Adressen inkl. sämtlicher Kontaktpersonen, die Profile der Interessenten und Mitbewerber sowie Beziehungen sowie Segmentierungen. Es ermöglicht das Filtern nach beliebigen Abfragekriterien, eine lückenlose Kommunikationshistorie, Besuchsberichte und natürlich die gesamte Korrespondenz. Der größte Vorteil zeigt sich im Außendienst darin, dass jederzeit auf alle Unternehmensinformationen zugegriffen werden kann, ohne dass Software auf einem PC installiert werden muss.

Kontaktmanager

Der Kontaktmanager bietet alle Informationen zu einer Adresse auf einen Blick; unabhängig davon, ob es sich um einen Interessenten, Kunden oder Lieferanten handelt. Nach Eingabe von z.B. Kundennummer, Matchcode oder Postleitzahl werden neben den Adressinformationen links oben, im rechten, oberen Bereich die Ansprechpartner angezeigt. Der mittlere Bereich bietet die Gelegenheit, gleich einen neuen Kontakt zu der Adresse zu erfassen, z.B. wenn diese Maske in der Telefonzentrale verwendet wird. Weitere Informationen finden sich in den Registern im unteren Bereich.

Adressdaten

Adressnummer: AD00005
 Kurzbezeichnung: Müller, Frankfurt
 Name: Marco Müller
 Straße: Steinauer Straße 66
 Land, PLZ, Ort: Deutschland 60437 Frankfurt
 Telefon: +49(69)90 80 70 60
 E-Mail: info@firma-mueller.exp

Kontakt-Manager

Datum: 23.02.2007
 Betreff: Nachfrage wg Projekt
 Kontaktart: Telefonat
 Kontaktthema: Beziehungspflege
 Kontaktresultat: Interessent - mittelfristig

Kontakte

Datum	Betreff	Kontaktthema	Kontaktart	Ansprechpartner	Benutzer	Ergebnis	Dok.
23.02.2007	Nachfrage wg Projekt	Beziehungspflege	Telefonat	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessent - mittelfristig	
13.11.2006	Beleg gesendet	Interesse	E-Mail		Demo SysAdmin	Erfolg	
27.09.2006	Einladung myfactory connection	Beziehungspflege	E-Mail		Demo SysAdmin	Information Zustellung	
28.02.2006	Standardanschreiben Faxvorlage	Informationsmaterial	Standardanschreiben	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Information Zustellung	
29.08.2005	Beleg gesendet		E-Mail		Demo SysAdmin	Erfolg	
10.05.2005	Besuch im Mai - Müller	Informationsgespräch	persönlich (Besuch)	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Angebot	
17.02.2005	myfactory Business World News für a vom 17.02.2005	Informationsmaterial	E-Mail		Demo SysAdmin	Offen	
17.02.2005	myfactory Version 2.3	Informationsmaterial	Serien-E-Mail		Demo SysAdmin	Offen	
17.02.2005	Telefonaktion Cebit 2005	Beziehungspflege	Anruf		Demo SysAdmin	Offen	
17.02.2005	Präsentation der myfactory	Präsentation	persönlich (Besuch)	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessent - mittelfristig	

Das Register „Kontakt“ ermöglicht den Zugriff auf alle Kontakte, die von hier aus direkt in die Wiedervorlage gelegt werden können. Ist der Kontakt über ein eingehendes E-Mail entstanden, kann dieses von hier aufgerufen werden.

Standardanschreiben sind Word-Vorlagen für standardisierte Korrespondenzschreiben mit Geschäftspartner. Auch diese können von hier direkt zu der aktuellen Adresse erzeugt werden.

Datum	Betreff	Kontaktthema	Kontaktart	Ansprechpartner	Benutzer	Ergebnis	Dok.
23.02.2007	Nachfrage wg Projekt	Beziehungspflege	Telefonat	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessant - mittelfristig	[...]
13.11.2006	Beleg gesendet	Interesse	E-Mail		Demo SysAdmin	Erfolg	[...]
27.09.2006	Einladung myfactory.connection	Beziehungspflege	E-Mail		Demo SysAdmin	Information Zustellung	[...]
28.02.2006	Standardanschreiben Faxvorlage	Informationsmaterial	Standardanschreiben	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Information Zustellung	[...]
29.08.2005	Beleg gesendet		E-Mail		Demo SysAdmin	Erfolg	[...]
10.05.2005	Besuch im Mai - Müller	Informationsgespräch	persönlich (Besuch)	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Angebot	[...]
17.02.2005	myfactory.Business World News für a vom 17.02.2005	Informationsmaterial	E-Mail		Demo SysAdmin	Offen	[...]
17.02.2005	myfactory Version 2.3	Informationsmaterial	Serien-E-Mail		Demo SysAdmin	Offen	[...]
17.02.2005	Telefonaktion Cebit 2005	Beziehungspflege	Anruf		Demo SysAdmin	Offen	[...]
17.02.2005	Präsentation der myfactory	Präsentation	persönlich (Besuch)	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessant - mittelfristig	[...]

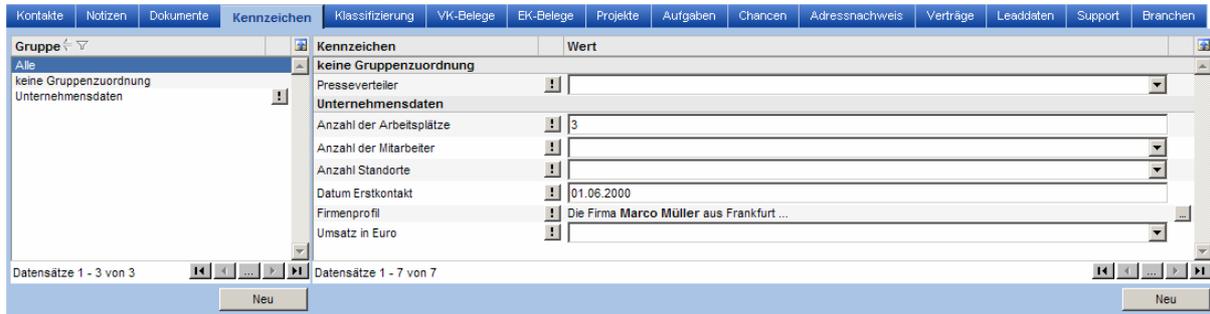
Im Register „Notizen / Stichworte“ können Notizen hinzugefügt und Stichworte ergänzt werden.

Bezeichnung	Stichworte
15.06. - 03.07. 2006 Betriebsferien	VIP-Kunde; ist Schwager vom Chef

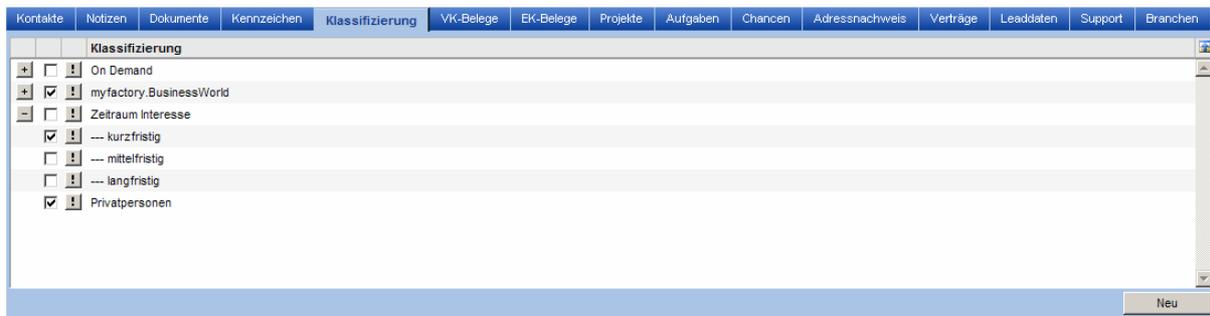
Das Register „Dokumente“ ermöglicht den Zugriff auf beliebige Dateien wie z.B. Vertragstexte oder Pflichtenhefte, die der Adresse zugeordnet wurden.

Dokumentgruppen	Datum	Bezeichnung	Angelegt von	Typ
Alle		Adressnummer AD00005		
Administration		Kundennummer D00001		
Marketing	27.10.2003	Pflichtenheft myfactory Müller	Demo SysAdmin	Acrobat Reader
Produktion				
technische Zeichnungen				
Sales				
Belegdruck				
Pflichtenhefte				
Service				

Im Register „Kennzeichen“ werden die benutzerdefinierten Zusatzfelder zu Adressen, Kunden oder Lieferanten angezeigt.



Ist auch das Zusatzmodul „Marketing“ im Einsatz, wird das Register „Klassifizierung“ angezeigt und die Adresse kann hier Marketing-Klassifizierungen zugeordnet werden.



Der gleichzeitige Einsatz von myfactory.ERP ermöglicht zudem im Register „VK-, bzw. „EK-Belege“ Zugriff auf alle dem Kunden oder Lieferanten zugeordneten Belegen. Von hier aus kann direkt in die Beleg- oder die Belegschnellerfassung gewechselt werden.



Im Register „Projekte“ erscheinen – bei gleichzeitigem Einsatz von myfactory.ERP – die der Adresse zugeordneten Projekte und deren Status, sowie die zugehörigen Dokumente, Belege, Kontakte und projektspezifischen Kennzeichen. Beim zusätzlichen Einsatz des Zusatzmoduls „Projektmanagement“ stehen weitere Funktionen wie Projekt-Ressourcen, -abschnitte, -zeiten und Statistiken zur Verfügung.

Kundennummer	Projektnummer	Startdatum	Beschreibung	Status
D00001	P00003	01.04.2005	Projekt	Offen
D00001	P00002	18.06.2004	Installation myfactory Kunde Müller	Offen

Datensätze 1 - 2 von 2

Im Register „Aufgaben“ stehen alle zugeordneten Aufgaben zu einer Adresse, inklusive Datum, der Beschreibung, dem Verantwortlichen, dem Auftraggeber, dem Status, der Wichtigkeit und Erfüllungsgrad.

Datum	Beschreibung	Status	Wichtigkeit	Erladigt(%)	Von	Für
26.11.2007	Macro Müller - Anruf Geburtstag	offen	normal		Demo SysAdmin	Demo SysAdmin
30.10.2007	Kontakt Müller, Frankfurt: Nachfrage wg Projekt bearbeiten	offen	normal		Demo SysAdmin	Demo SysAdmin

Nur Offene Aufgaben Aufgaben aller Benutzer

Im Register „Chancen“ werden alle zugehörigen Auftragschancen zu einem Kunden angezeigt, die in der Regel aus den geschriebenen Angeboten resultieren. Darüber hinaus gibt es aber auch die Möglichkeit Auftragschancen manuell anzulegen, die nicht zwingend einen Bezug zu einem Angebot haben müssen. Diese werden ebenfalls hier in der Liste aufgeführt.

Datum	Beschreibung	Bewertung	Wert(Intern)	Referenz	Status
18.03.2008	Müller, Frankfurt - Inland - AN0800001	Mittel	2.767,38		Offen
03.05.2007	Müller, Frankfurt - Inland - AN0700001	Günstig	4,20		Offen
19.09.2006	Müller, Frankfurt - Inland - AN0600002	Günstig	12,72		Offen
18.08.2006	Müller, Frankfurt - Inland - AN0600001	Günstig	421,54		Offen
31.07.2003	Müller, Frankfurt - Inland - AN0300003	Günstig	36,05		Offen
29.07.2003	Müller, Frankfurt - Inland - AN0300002	Hoch	124,14		Erladigt
22.07.2003	technische Präsentation myfactory	Günstig	10.000,00		Offen
03.01.2000	Müller, Frankfurt - Inland - AN0000001	Günstig	2.004,96		Erladigt

Datensätze 1 - 8 von 8

Das Register „Adressnachweis“ zeigt man die Verwendung der aktuell gewählten Adresse. So kann z.B. eine Adresse gleichzeitig zu einem Kunden und zu einem Lieferanten gehören.

Verwendung	Nummer	Kurzbezeichnung (Zusatz)
Alle	Adresse	
Interessent	AD00005	Müller, Frankfurt
Kunde	Interessent	
Lieferant	Kunde	
Vertreter	D00001	Inland
Mitarbeiter	Lieferant	
Mitbewerber	Vertreter	
Vertriebspartner	Mitarbeiter	
Geschäftsführer	Mitbewerber	
ist Geschäftsführer von	Vertriebspartner	
Leads	Geschäftsführer	
ist Lead von	ist Geschäftsführer von	
Lieferanschrift von	AD00032	web-kaufmann.net AG, München
Lieferanschrift von	Leads	
	ist Lead von	

Beim Einsatz des Zusatzmoduls „Service & Support“ bietet das Register „Supportfälle“ einen Überblick über alle erfassten Supportfälle zu der aktuell gewählten Adresse.

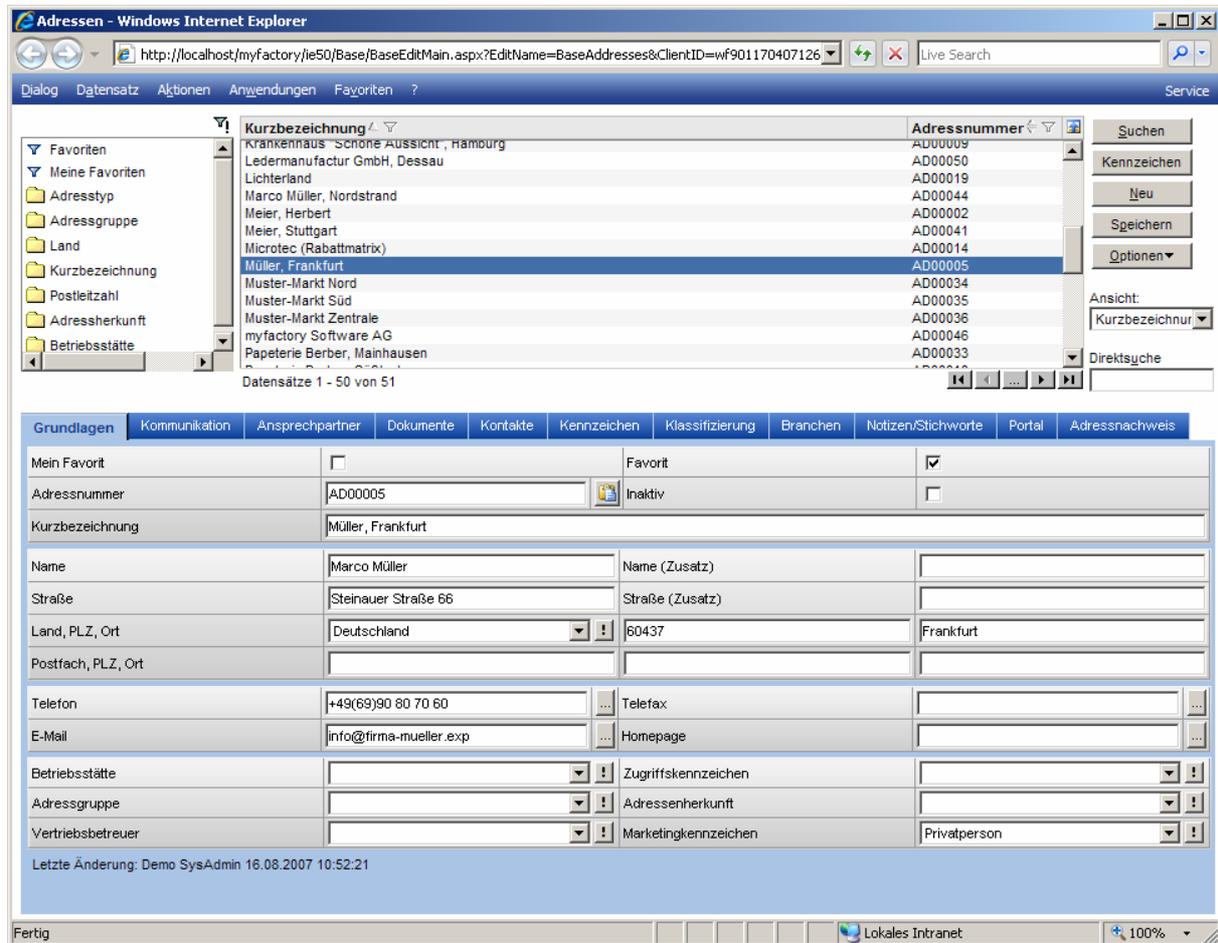
Datum	Supportfall	Artikel	Kurzbezeichnung	Beschreibung	Status
22.04.2005 12:05:39	B000004	!		Anfrage zur Funktionalität	Aufgenommen
05.11.2004 10:37:52	B000002	!		Dokumente gehen nicht	Gelöst
03.03.2004 00:00:00	B000001	!	A000034	Fotokopierer	Geprüft

Datensätze 1 - 3 von 3

Neu

Adressenstamm

Der Adressenstamm bietet Zugriff auf alle Adressen. Über den <...>-Button hinter der E-Mail Adresse kann direkt aus dem Adressenstamm heraus eine E-Mail an die hinterlegte Adresse gesendet werden. Weiterhin kann die Adresse auch zur weiteren Verarbeitung in die Zwischenablage kopiert werden.



Adressenstamm

Kurzbezeichnung	Adressnummer
Krankenhäus "Schöne Aussicht", Hamburg	AD00009
Ledermanufactur GmbH, Dessau	AD00050
Lichterland	AD00019
Marco Müller, Nordstrand	AD00044
Meier, Herbert	AD00002
Meier, Stuttgart	AD00041
Microtec (Rabattmatrix)	AD00014
Müller, Frankfurt	AD00005
Muster-Markt Nord	AD00034
Muster-Markt Süd	AD00035
Muster-Markt Zentrale	AD00036
myfactory Software AG	AD00046
Papeterie Berber, Mainhausen	AD00033

Datensätze 1 - 50 von 51

Grundlagen | Kommunikation | Ansprechpartner | Dokumente | Kontakte | Kennzeichen | Klassifizierung | Branchen | Notizen/Stichworte | Portal | Adressnachweis

Mein Favorit Favorit

Adressnummer: AD00005

Kurzbezeichnung: Müller, Frankfurt

Name: Marco Müller | Name (Zusatz):

Straße: Steinauer Straße 66 | Straße (Zusatz):

Land, PLZ, Ort: Deutschland | 60437 | Frankfurt

Postfach, PLZ, Ort:

Telefon: +49(69)90 80 70 60 | Telefax:

E-Mail: info@firma-mueller.exp | Homepage:

Betriebsstätte: | Zugriffskennzeichen:

Adressgruppe: | Adressenherkunft:

Vertriebsbetreuer: | Marketingkennzeichen: Privatperson

Letzte Änderung: Demo SysAdmin 16.08.2007 10:52:21

Fertig | Lokales Intranet | 100%

Weitere Kommunikationsinformationen bietet das gleichnamige Register. Ist auch das Zusatzmodul „Marketing“ und / oder „Business Portal“ im Einsatz, besteht die Möglichkeit, die Adresse von den Newsletterfunktion auszuschließen und / oder gleichzeitig die Berechtigung für die Nutzung des Businessportal zu erteilen.

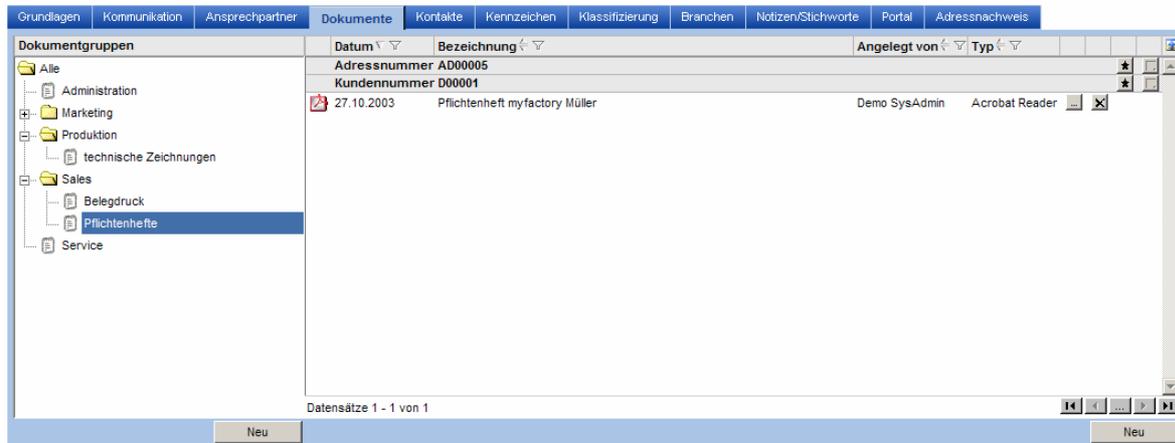
Grundlagen	Kommunikation	Ansprechpartner	Dokumente	Kontakte	Kennzeichen	Klassifizierung	Branchen	Notizen/Stichworte	Portal	Adressnachweis
Sprache	Deutsch	Anrede	Herr	Briefanrede	Sehr geehrte Damen und Herren	Zu Händen	Position			
Mobiltelefon		Telefon (privat)		Telefon 2		Autotelefon				
Kommunikation 1		Kommunikation 2		Kommunikation 3		Kommunikation 4				
DUNS Nummer		Besuchsgruppe	Premium-Kunden	Von Newslettern ausschließen	<input type="checkbox"/>					

Im Register „Ansprechpartner“ werden alle zu einer Adresse vorhandenen Kontaktpersonen erfasst. Über die „...“-Schaltfläche können Kommunikationsinformationen und Persönliches hinterlegt werden.

Grundlagen	Kommunikation	Ansprechpartner	Dokumente	Kontakte	Kennzeichen	Klassifizierung	Branchen	Notizen/Stichworte	Portal	Adressnachweis
Kurzbezeichnung	Gruppe	Abteilung	Position	Telefon	Mobil					
Müller, Marco	Geschäftsleitung	Geschäftsführung	Geschäftsführer	+49(69)90 80 70 60	+49(174)3345 007					
Müller, Martha	leitender Angestellter	Buchhaltung								
Müller, Michaela	Assist / Assistentin	Marketing								

Ansprechpartner	
Dialog	Aktionen
Berufliche Daten	Persönliche Daten
Anrede	Herr
Vorname	Marco
Hauptansprechpartner	<input checked="" type="checkbox"/>
Inaktiv	<input type="checkbox"/>
Straße	
Land, PLZ, Ort	Dänemark
Telefon	+49(69)90 80 70 60
Telefax	+49(69)90 80 70 63
E-Mail	marco.mueller@firma-mueller.exp
Briefanrede	Sehr geehrter Herr Müller
Position	Geschäftsführer
Sprache	Deutsch
Adresse	AD00005 Müller, Frankfurt
Nummer	D00001.1
Gruppe	Geschäftsleitung

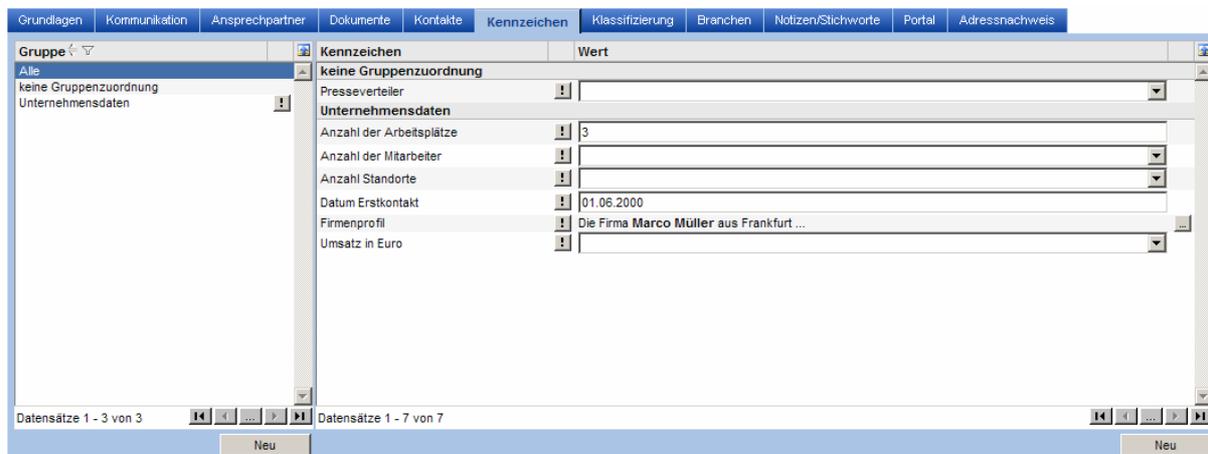
Im Register „Dokumente“ werden alle zu einer Adresse abgelegten Dokumente wie Pflichtenhefte oder Verträge angezeigt.



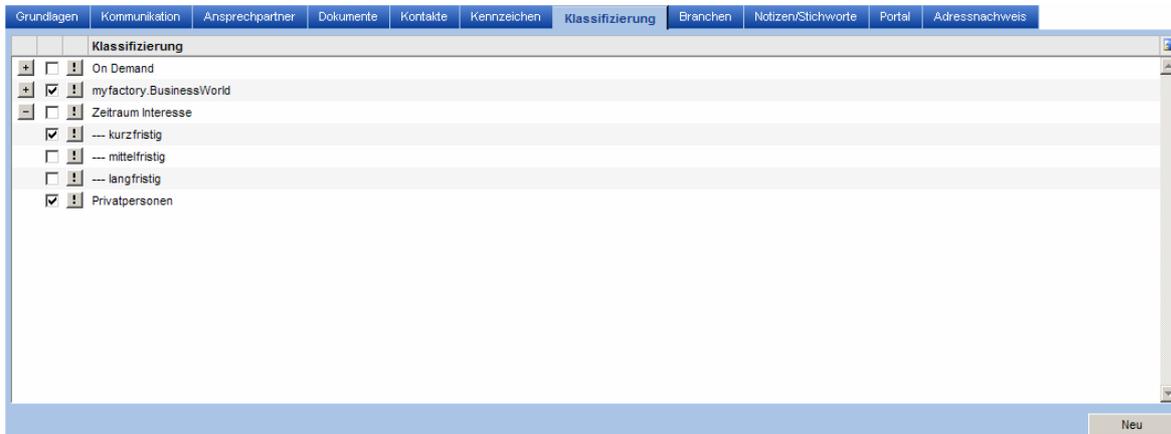
Auch aus dem Adressenstamm heraus können alle zu einer Adresse hinterlegten „Kontakte“ eingesehen werden.



Benutzerdefinierte Felder zur Adresse werden im Register „Kennzeichen“ angezeigt.



Ist zudem das Zusatzmodul „Marketing“ im Einsatz, wird das Register „Klassifizierung“ angezeigt und die Adresse kann hier weiteren Marketingklassifizierungen zugeordnet werden.



Ebenso wie die Kontakte stehen auch die hinterlegten „Notizen“ und „Stichworte“ zur Verfügung.

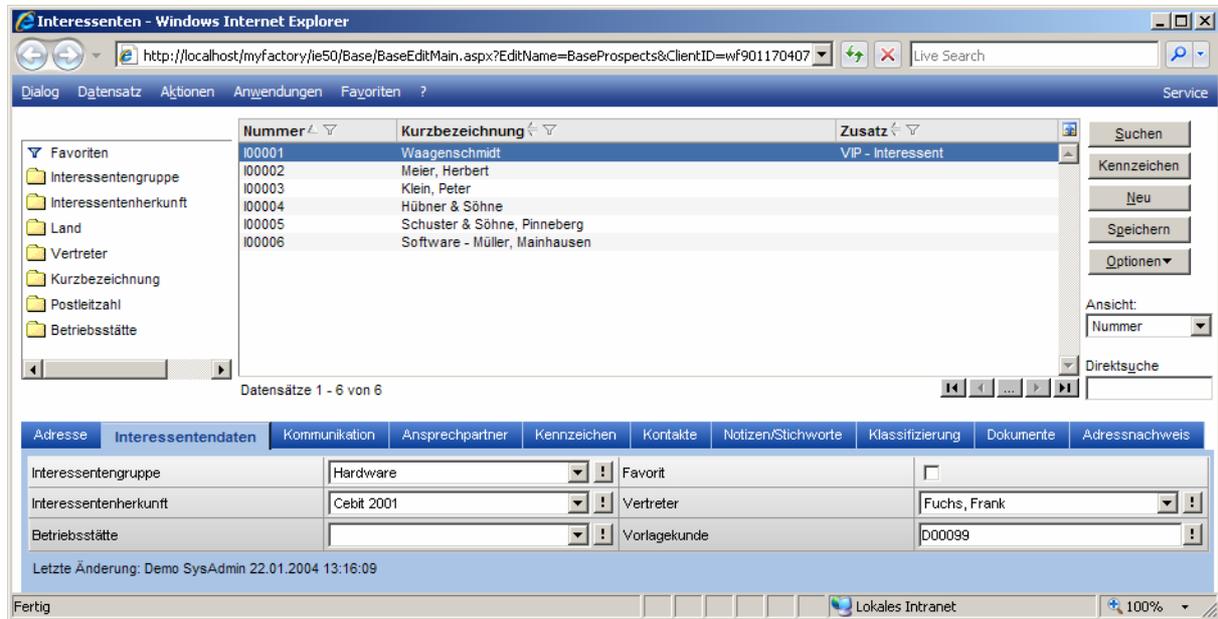


Im Register „Adressnachweis“ wird angezeigt, ob die Adresse für Kunden, Interessenten etc. verwendet wird.



Interessentenstamm

Der Interessentenstamm ist wie der Adressenstamm aufgebaut. Zusätzliche Informationen stehen im Register „Interessentendaten“. Dort kann u.a. ein Vertreter oder die Interessentenherkunft hinterlegt werden.



The screenshot shows a web browser window titled "Interessenten - Windows Internet Explorer". The address bar shows the URL: `http://localhost/myfactory/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=BaseProspects&ClientID=wf901170407`. The page displays a list of prospects with the following data:

Nummer	Kurzbezeichnung	Zusatz
I00001	Waagenschmidt	VIP - Interessent
I00002	Meier, Herbert	
I00003	Klein, Peter	
I00004	Hübner & Söhne	
I00005	Schuster & Söhne, Pinneberg	
I00006	Software - Müller, Mainhausen	

Below the list is a form titled "Interessentendaten" with the following fields:

Interessentengruppe	Hardware	Favorit	<input type="checkbox"/>
Interessentenherkunft	Cebit 2001	Vertreter	Fuchs, Frank
Betriebsstätte		Vorlagekunde	D00099

Additional information: "Letzte Änderung: Demo SysAdmin 22.01.2004 13:16:09". The browser status bar shows "Lokales Intranet" and "100%".

Kennzeichen

Kennzeichen sind benutzerdefinierte Felder, die z.B. Adressen, Kunden, Belegen, Belegpositionen, Dokumenten, Projekten, Beurteilungen oder Artikeln zugeordnet werden können. Diese Felder können Feldtypen, wie Zahl, Text, Auswahlliste oder ein „Ja / Nein“ – Feld haben. Wird das gleiche Feld sowohl Kunden als auch Verkaufsbelegen zugeordnet, so erfolgt automatisch eine Übernahme des beim Kunden hinterlegten Feldwerts in den Verkaufsbeleg. Eine Auswertung kann über die Kennzeichenliste erfolgen. Darüber hinaus sind die Kennzeichen in den Suchdialogen integriert. Somit wird eine bessere Suche gewährleistet.

Kennzeichenliste

Nummer	Name	Kennzeichen	Straße	PLZ, Ort	Telefon	Fax
AD00001	Fa. Waagenschmidt	Besteht ein Wartungsvertrag: Nein Anzahl der Mitarbeiter: 11 - 25 Umsatz in Euro: 1.000.000 bis 2.000.000	Friedensallee 33	12345 Berlin	030 - 12345 - 0	030 - 12345 - 66
AD00002	Herbert Meier		Im grünen Tal 7	85693 Neustadt	0861 - 785368	0861 - 785368
AD00003	Peter Klein		Rotdornstieg 79	25436 Ellerbek	04115 - 596321	
AD00004	Hübner & Söhne					
AD00005	Marco Müller	Besteht ein Wartungsvertrag: Ja Anzahl der Mitarbeiter: 6 - 10 Umsatz in Euro: 1.000.000 bis 2.000.000 Datum Erstkontakt: 01.06.2000 Anzahl der Arbeitsplätze: 3 Firmenprofil: Die Firma Marco Müller aus Frankfurt ...				
AD00006	Heimwerker Jürgen Schulze					
AD00007	Gartencenter Hinterhofer	Anzahl der Arbeitsplätze: 1				
AD00008	Pieter van der Kerken	Umsatz in Euro: 100.000 bis 250.000 Anzahl der Arbeitsplätze: 1				
AD00009	Krankenhaus "Schöne Aussicht"					

Kennzeichen auswählen

Markieren Sie die Kennzeichen, nach denen Sie einschränken möchten und geben Sie deren Vergleichswerte an.

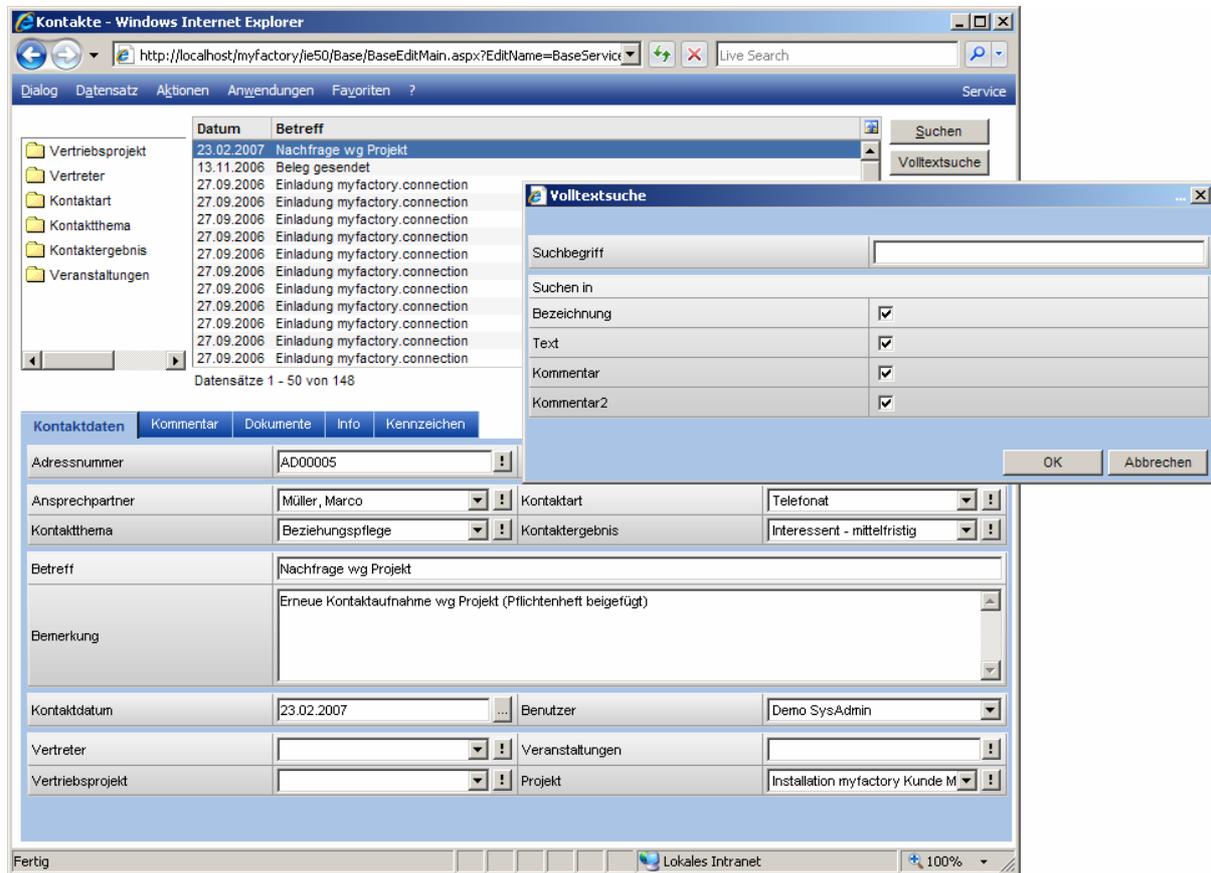
- Besteht ein Wartungsvertrag: Ja
- Umsatz in Euro: > 10.000.000
- Anzahl der Arbeitsplätze:
- Auslauf-Artikel: Ja
- im Sortiment seit:
- Firmenprofil:
- im Prospekt enthalten: Ja
- Anzahl der Mitarbeiter: 1
- Datum Erstkontakt:
- Besteht ein Hotlinevertrag:
- Presseverteiler: Fachpresse ERP
- Bilderliste: Ja
- Weihnachtsgeschenk: Geschenk
- Führerschein der Klasse:

ODER-Verknüpfung über die gewählten Kennzeichen.

Auswählen Schließen

Kontakte

Die Kontaktverwaltung ermöglicht eine freie Definition von Kontaktthema, Kontaktart und Kontaktergebnis. Einen schnellen Zugriff auf bestimmte Kontakte ermöglicht die integrierte Volltextsuche.



Kontakte - Windows Internet Explorer

http://localhost/myfactory/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=BaseService

Service

Datum	Betreff
23.02.2007	Nachfrage wg Projekt
13.11.2006	Beleg gesendet
27.09.2006	Einladung myfactory.connection

Datensätze 1 - 50 von 148

Volltextsuche

Suchbegriff:

Suchen in:

Bezeichnung

Text

Kommentar

Kommentar2

OK Abbrechen

Kontaktverwaltung

Kontaktarten: **Kontaktarten** | **Kommentar** | **Dokumente** | **Info** | **Kennzeichen**

Adressnummer: AD00005

Ansprechpartner: Müller, Marco

Kontaktart: Telefonat

Kontaktthema: Beziehungspflege

Kontaktergebnis: Interessent - mittelfristig

Betreff: Nachfrage wg Projekt

Bemerkung: Erneue Kontaktaufnahme wg Projekt (Pflichtenheft beigelegt)

Kontaktdatum: 23.02.2007

Benutzer: Demo SysAdmin

Vertreter:

Veranstaltungen:

Vertriebsprojekt:

Projekt: Installation myfactory Kunde M

Fertig Lokales Intranet 100%

Auftragschancen

Wichtig für ein Unternehmen ist es, eine Vorhersage über zu erwartende Umsätze zu treffen. Dabei hilft die Auftragschancenverwaltung. Hier wird jede Auftragschance mit oder ohne Bezug zu einem Beleg erfasst und der mögliche Auftragswert hinterlegt. Die Chancenbewertung gibt an, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass diese Chance zu einem Auftrag wird. Der Auftragswert multipliziert mit der Chancenbewertung ergibt dann den vorhergesagten Umsatz.

Auftragschancen - Windows Internet Explorer

URL: <http://localhost/myfactory32/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=BaseSalesOpport>

Service: Suchen

Beschreibung	Adressnummer	erw. Datum	Status
Krankenhaus "Schöne Aussicht", Hamburg - Inland oh	AD00009	20.01.2003	Offen
Müller, Frankfurt - Inland - AN0000001	AD00005	03.01.2000	Erledigt
Müller, Frankfurt - Inland - AN0300002	AD00005	29.07.2003	Erledigt
Müller, Frankfurt - Inland - AN0300003	AD00005	31.07.2003	Offen
Müller, Frankfurt - Inland - AN0600001	AD00005	18.08.2006	Offen
Müller, Frankfurt - Inland - AN0600002	AD00005	19.09.2006	Offen
Müller, Frankfurt - Inland - AN0700001	AD00005	03.05.2007	Offen
Papeterie Berber, Süßlach - AN0000002	AD00010	07.02.2000	Offen
Papeterie Berber, Süßlach - AN0000006	AD00010	08.08.2000	Abgelehnt
Projekt Einführung ERP-Anwendung	AD00032	01.10.2001	Offen
Schuster & Söhne, Pinneberg - AN0300001	AD00018	21.01.2003	Offen
technische Präsentation myfactory	AD00005	22.07.2003	Offen
Van der Kerken, Rotterdam - EU ohne USD - AN0000	AD00008	24.07.2000	Abgelehnt

Datensätze 1 - 18 von 18

Grundlagen | Dokumente | Mitbewerber | Kennzeichen | Kontakte | Aufgaben

Beschreibung: Müller, Frankfurt - Inland - AN0700001

Beschreibungstext:

Adressnummer: AD00005 | Müller, Frankfurt

Kundennummer: D00001 | Müller, Frankfurt

Vertreter: V00001 | Fuchs, Frank

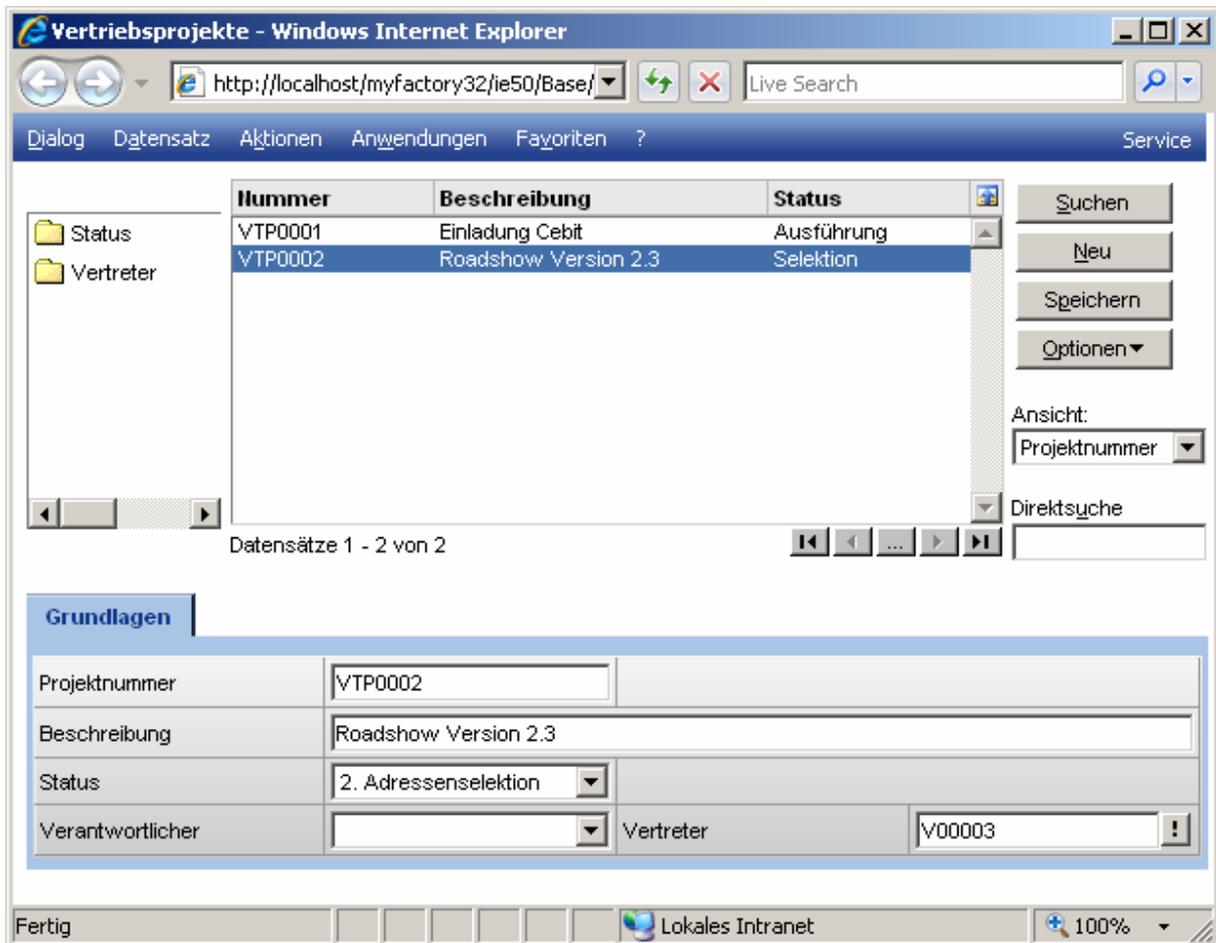
Referenzadresse:

Chancenbewertung	60.00% günstig	Belegwert (netto)	48,66	EUR
Belegnummer	AN0700001	Möglicher Auftragswert	4,20	EUR
Aufnahmedatum	03.05.2007	Wert in Eigenwährung	4,20	
Erwartetes Datum	03.05.2007	Status	Offen	
Kontakt		Vertriebsphase		
Zugriffskennzeichen				

Fertig | Lokales Intranet | 100%

Vertriebsprojekte

Die Vertriebsprojektverwaltung schafft eine Übersicht über die aktuellen Vertriebsaktivitäten, wobei eine Klassifizierung nach frei definierbaren Statuswerten erfolgen kann.



Nummer	Beschreibung	Status
VTP0001	Einladung Cebit	Ausführung
VTP0002	Roadshow Version 2.3	Selektion

Projektnummer	VTP0002
Beschreibung	Roadshow Version 2.3
Status	2. Adressenselektion
Verantwortlicher	V00003

Vertriebspartner

Vertriebspartner werden als adressbezogene Zusatzdaten verwaltet. Über einen Stammdatendialog können alle relevanten Daten gepflegt bzw. ausgelesen werden. Auf dem Register „Adresse“ werden die Adressdaten zum Vertriebspartner gepflegt.

The screenshot shows a web browser window titled 'Vertriebspartner - Windows Internet Explorer'. The address bar shows a local URL. Below the browser window, there is a list of partners with columns for 'Nummer', 'Kurzbezeichnung', and 'Zusatz'. Two entries are visible: VP00001 (web-kaufmann.net AG, München) and VP00002 (Fahrrad-Paradies, Aachen). Below the list is a detailed form for the selected partner (VP00001). The form is divided into several sections: 'Adresse', 'Partnerdaten', 'Kommunikation', 'Anspruchspartner', 'Programme', 'Services', 'Lösungen', 'Referenzen', 'Partnerschaften', 'Texte', 'Kennzeichen', 'Dokumente', 'Branchen', and 'Adressnachweis'. The 'Adresse' section contains fields for Partnernummer (VP00001), Adressnummer (AD00032), Kurzbezeichnung (web-kaufmann.net AG, München), Name (web-kaufmann.net AG), Name (Zusatz) (Herr Tobias Maier), Straße (Preussenallee 47), Straße (Zusatz) (2. Stock), Land, PLZ, Ort (Deutschland, 80122, München), Postfach, PLZ, Ort (Postfach 4711, 80133), Telefon (+49(89)53914533), Telefax (+49(89)53914535), E-Mail (WebKaufmann@web-kaufmann.exp), and Homepage (www.web-kaufmann.de). The 'Partnerdaten' section contains fields for Betriebsstätte, Adressgruppe, and Vertriebsbetreuer. The 'Referenzen' section contains fields for Referenznummer, Inaktiv, and Vertriebspartnergruppe (Gold Partner). The 'Kommunikation' section contains fields for Mitarbeiter Gesamt (25), Mitarbeiter Vertrieb (4), Mitarbeiter Service (10), Mitarbeiter Entwicklung (6), and Mitarbeiter Administration (5). The 'Lösungen' section contains fields for Umsatz (bis 5 Mio.), Region (Süd), and Gründung (01.01.2000). The 'Branchen' section contains fields for Kundenbestand (570), Anteil unsere Produkte direkt (85), Anteil Kleinunternehmen (1-14 PC) (45), Kunden unserer Produkte (450), Anteil andere Produkte direkt (15), Anteil Mittelstand (15-100 PC) (40), Anzahl Partner (30), Anteil unsere Produkte indirekt, Anteil oberer Mittelstand (100-250 PC) (15), Anzahl unserer Partner (10), Anteil andere Produkte indirekt, and Anteil Großunternehmen (>250 PC). The 'Adressnachweis' section contains fields for Anzahl zugeordnete Partner (20). The form is titled 'Datensätze 1 - 2 von 2' and has a 'Direktsuche' button. The status bar at the bottom shows 'Fertig' and 'Lokales Intranet'.

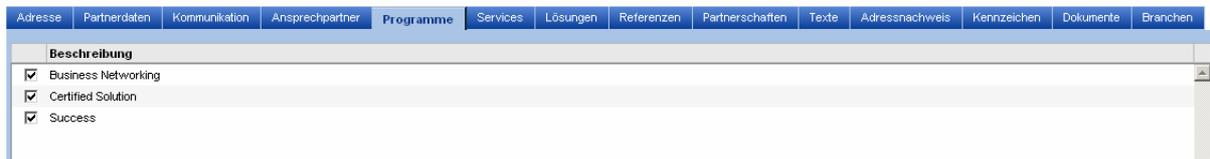
Unter „Partnerdaten“ werden Unternehmensdaten wie Anzahl der Mitarbeiter, Umsatzgröße oder Tätigkeitsregion sowie Vertriebsdaten wie Anzahl der Kunden und Partner oder Tätigkeitsschwerpunkte aufgeführt.

The screenshot shows the 'Partnerdaten' section of the form. It contains the following fields and values:

Referenznummer		Inaktiv	<input type="checkbox"/>	Vertriebspartnergruppe	Gold Partner
Mitarbeiter Gesamt	25	Mitarbeiter Vertrieb	4	Mitarbeiter Entwicklung	6
		Mitarbeiter Service	10	Mitarbeiter Administration	5
Umsatz	bis 5 Mio.	Region	Süd		
Gesellschafter		Kapital		Gründung	01.01.2000
Kundenbestand	570	Anteil unsere Produkte direkt	85	Anteil Kleinunternehmen (1-14 PC)	45
Kunden unserer Produkte	450	Anteil andere Produkte direkt	15	Anteil Mittelstand (15-100 PC)	40
Anzahl Partner	30	Anteil unsere Produkte indirekt		Anteil oberer Mittelstand (100-250 PC)	15
Anzahl unserer Partner	10	Anteil andere Produkte indirekt		Anteil Großunternehmen (>250 PC)	
Anzahl zugeordnete Partner	20				

The form is titled 'Anlage: Demo SysAdmin 17.02.2005 15:40:24; Letzte Änderung: Demo SysAdmin 13.11.2006 14:38:17'.

Im Bereich „Programme“ sind alle Partnerprogramme aufgeführt. Hier können diejenigen aktiviert werden, an denen der Partner teilnimmt.



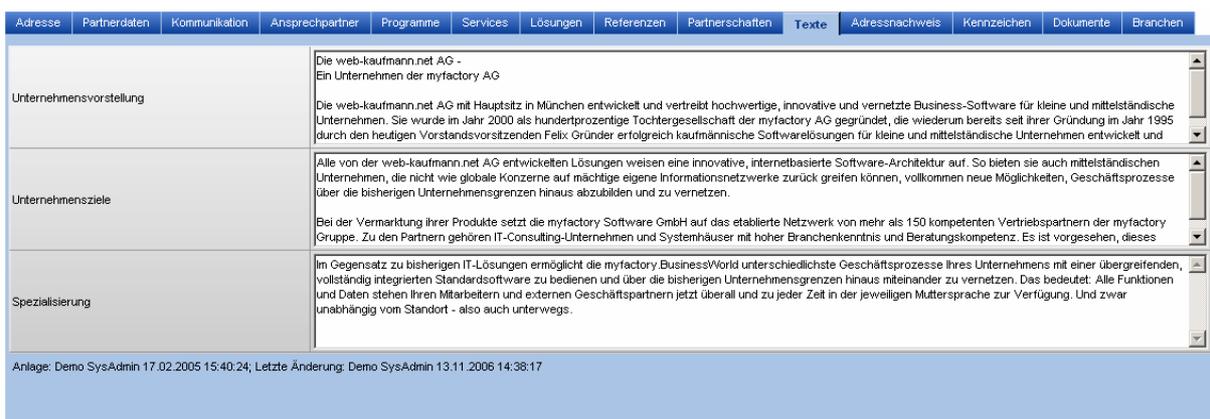
Unter „Services“ werden alle Partnerleistungen angezeigt. Hier kann ausgewählt werden, welche Leistungen der Partner anbietet und wie seine Tätigkeitsschwerpunkte verteilt sind.



Unter „Lösungen“ sind die Partnerlösungen des Vertriebspartners aufgeführt. Hier kann auf Lösungen verzweigt werden, daneben ist auch die Neuanlage möglich.



Im Bereich „Texte“ können Informationstexte hinterlegt werden, die z.B. im Portal bei der Vorstellung der Vertriebspartner herangezogen werden können.



Partnerlösungen

Für Partnerlösungen können Lösungsgrundlagen hinterlegt werden. Diese dienen informativen Zwecken zur Einordnung von Lösungen. Über die Lösungsversionen lassen sich Grundlageneinstellungen zu Versionen der Partnerlösungen anlegen. Partnerlösungen werden in einem Stammdatendialog verwaltet. Auf der ersten Registerseite sind Grundinformationen zu den Lösungen hinterlegt. Auf der Seite „Zielgruppe“ lassen sich in Textform Zielgruppen und Systemvoraussetzungen für die Partnerlösung anlegen.

Datensätze 1 - 2 von 2

Name	Beschreibung
myfactory.CRM Marketing	Marketing Das Modul Marketing ist ein Zusatzmodul zu myfactory.CRM. Es ermöglicht Newsletter, Serien-Mailings (Briefe und E-Mails) sowie die Zielgruppendefinition und eröffnet Ihrem Unternehmen dadurch neue Wege zu einem aktiven Marketing. Starten Sie ab sofort gezielte Aktionen via Serienbrief oder E-Mail ... Das Modul liefert eine wichtige Unterstützung zur Effizienzsteigerung Ihrer Marketingaktivitäten.
myfactory.PPS Fremdfertigung	Der Bereich der Fremdfertigung gewinnt heute immer mehr an Bedeutung. Mit myfactory.PPS erhalten Fremdfertiger einen personalisierten Zugriff auf bestimmte Geschäftsprozesse. So können mit dem Zusatzmodul "Verlängerte Werkbank" Fertigungsaufträge z.B. online zurückgemeldet oder Wareneingänge generiert werden. Das Ergebnis sind weitestgehend störungsfreie Abläufe in der Fremdfertigung und schnelle Reaktionszeiten, wenn innerhalb der Fertigung Probleme erkennbar werden. Gleiches gilt auch für externe Dienstleister, die beispielsweise Konstruktionszeichnungen anfertigen.

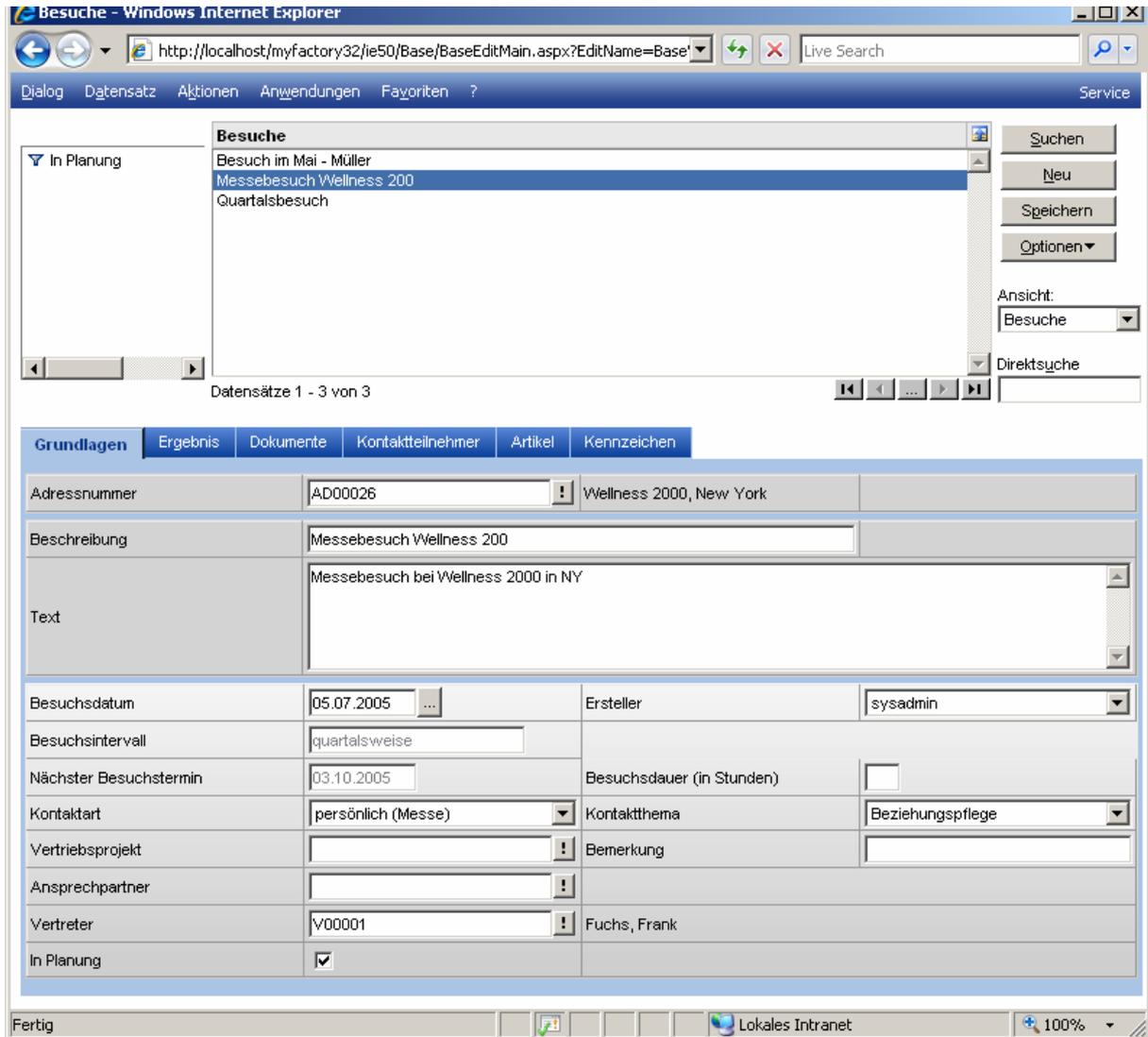
Allgemein | Zielgruppe | Informationen | Dokumente

Name	myfactory.CRM Marketing		
Adresse	AD00032	web-kaufmann.net AG, München	
Beschreibung	Marketing Das Modul Marketing ist ein Zusatzmodul zu myfactory.CRM. Es ermöglicht Newsletter, Serien-Mailings (Briefe und E-Mails) sowie die Zielgruppendefinition und eröffnet Ihrem Unternehmen dadurch neue Wege zu einem aktiven Marketing. Starten Sie ab sofort gezielte Aktionen via Serienbrief oder E-Mail ... Das Modul liefert eine wichtige Unterstützung zur Effizienzsteigerung Ihrer Marketingaktivitäten.		
Funktionsbeschreibung vorhanden	<input checked="" type="checkbox"/>	Status	Verfügbar
Verfügbar seit/bis	01.09.2003	Anzahl Installationen	80
Integration	Integriert	Entwickelt mit	myfactory Framework
Preis einmalig	1500	Preis laufend	15
Lösungsversion	2.3	Versionstext	
Zertifizierung	<input type="checkbox"/>		

Fertig | Lokales Intranet | 100%

Besuche

Besuche sind erweiterte Kontakte. Hier kann zusätzlich hinterlegt werden, wer bei einem Besuch anwesend war und über welche Produkte gesprochen wurde. Über eine Definition von Besuchsintervallen werden nächste Besuchstermine automatisch vorgeschlagen.



The screenshot shows a web browser window titled 'Besuche - Windows Internet Explorer'. The address bar shows the URL: `http://localhost/myfactory32/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=Base'`. The page content is divided into a header area with navigation buttons (Suchen, Neu, Speichern, Optionen) and a main form area. The form is titled 'Besuche' and contains the following fields:

Grundlagen			
Adressnummer	AD00026	Wellness 2000, New York	
Beschreibung	Messebesuch Wellness 2000		
Text	Messebesuch bei Wellness 2000 in NY		
Besuchsdatum	05.07.2005	Ersteller	sysadmin
Besuchsintervall	quartalsweise		
Nächster Besuchstermin	03.10.2005	Besuchsdauer (in Stunden)	
Kontaktart	persönlich (Messe)	Kontaktthema	Beziehungspflege
Vertriebsprojekt		Bemerkung	
Ansprechpartner			
Vertreter	V00001	Fuchs, Frank	
In Planung	<input checked="" type="checkbox"/>		

At the bottom of the browser window, the status bar shows 'Fertig', 'Lokales Intranet', and '100%' zoom level.

Verkaufsgebiete

Kunden können Verkaufsgebieten zugeordnet werden. Neben einer Verkaufsgebiets-/Kundenliste und einer Verkaufsgebietsauswertung gibt es auch eine Kundenumsatzliste nach Verkaufsgebieten.

Kundenumsätze nach Gebieten Januar 2005 - Dezember 2007 (in EUR)

Kundennummer	Matchcode	Umsatz	Roherlös
Nord			
D00006	Krankenhaus "Schöne Aussicht", Hamburg	6.152,00	2.502,00
Gebietssumme		6.152,00	2.502,00
Süd			
D00005	web-kaufmann.net AG, München	250,00	250,00
D00007	Papeterie Berber, Süßlach	743,00	143,00
D00012	Hermann Kugellager GmbH (abw. Lieferadresse)	10,00	10,00
D00017	Meier, Stuttgart	155,17	152,17
Gebietssumme		1.158,17	555,17
Ost			
D00008	Heimwerker „Irmeng Schutze“ Berlin	893,48	457,79

Touren

Das CRM erlaubt eine Zuordnung von Touren zu einem Kunden. Neben einer Touren-Kundenliste kann über die Tourenausswertung eine Liste von Belegen der zu einer Tour zugehörigen Kunden ausgegeben werden.

Tourenausswertung mit Positionen für Tour: Baden-Württemberg

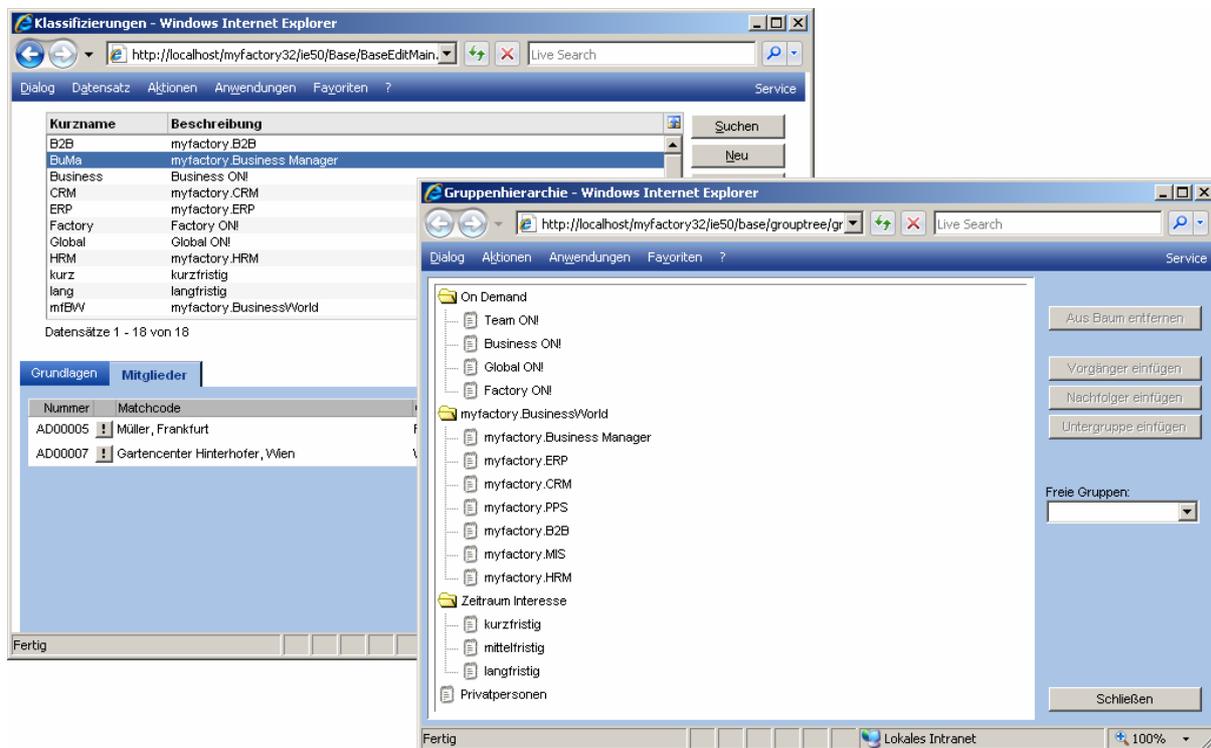
PosNr	Artikelnummer	Name 1	Menge	Einheit	Lieferdatum
D00012; Hermann Kugellager GmbH (abw. Lieferadresse); LS; LS0600008					
1	A000023	Festplatte 36,9 GB DMSS 45623 / 10000	1,00	Stk	17.03.2006
D00017; Meier, Stuttgart - Konsignationslager; RD; RG0600003					
1	A000045	Schraube 3 * 40 mm	30,00	Stk	28.02.2006

myfactory.CRM Marketing

Myfactory.CRM Marketing ist ein Zusatzmodul zu myfactory.CRM. ES eröffnet Ihrem Unternehmen neue Wege zu einem aktiven Marketing durch die Anlage von Zielgruppen und das zielgerichtete Versenden von Newslettern und Serien-Mailings (Briefe und E-Mails). Sie erhalten also eine wichtige Unterstützung zur Effizienzsteigerung Ihrer Marketingaktivitäten.

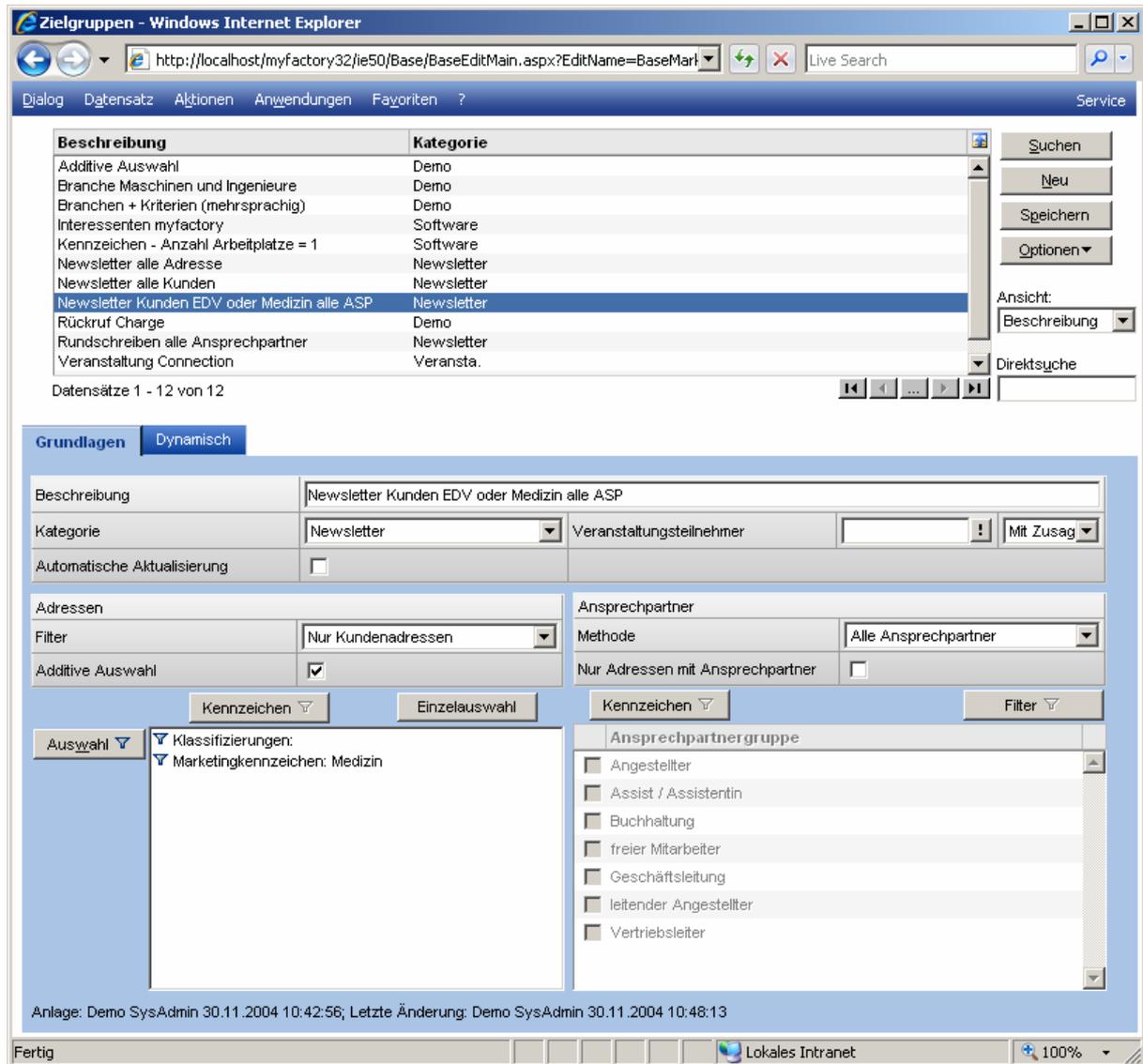
Klassifizierungen

Marketingkennzeichen und Klassifizierungen ermöglichen das Zuordnen von Adressen zu bestimmten Interessensgebieten. Hierbei können einzelne Klassifizierungen in Gruppenhierarchien zusammengefasst werden.



Zielgruppen

Basierend auf den Marketingkennzeichen, den benutzerdefinierten Kennzeichen, den Klassifizierungen oder den Branchen können Zielgruppen für Marketingaktivitäten definiert werden. Marketingaktivitäten sind z.B. Serien-E-Mails, Serienbriefe oder Versandaktionen von Prospekten.



Zielgruppen - Windows Internet Explorer

http://localhost/myfactory32/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=BaseMar... Live Search

Dialog Datensatz Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service

Beschreibung	Kategorie
Additive Auswahl	Demo
Branche Maschinen und Ingenieure	Demo
Branchen + Kriterien (mehrsprachig)	Demo
Interessenten myfactory	Software
Kennzeichen - Anzahl Arbeitsplätze = 1	Software
Newsletter alle Adresse	Newsletter
Newsletter alle Kunden	Newsletter
Newsletter Kunden EDV oder Medizin alle ASP	Newsletter
Rückruf Charge	Demo
Rundschreiben alle Ansprechpartner	Newsletter
Veranstaltung Connection	Veransta.

Datensätze 1 - 12 von 12

Grundlagen | Dynamisch

Beschreibung: Newsletter Kunden EDV oder Medizin alle ASP

Kategorie: Newsletter | Veranstaltungsteilnehmer

Automatische Aktualisierung:

Adressen: Filter: Nur Kundenadressen | Additive Auswahl:

Ansprechpartner: Methode: Alle Ansprechpartner | Nur Adressen mit Ansprechpartner:

Kennzeichen: Einzelauswahl

Auswahl:

- ▼ Klassifizierungen:
- ▼ Marketingkennzeichen: Medizin

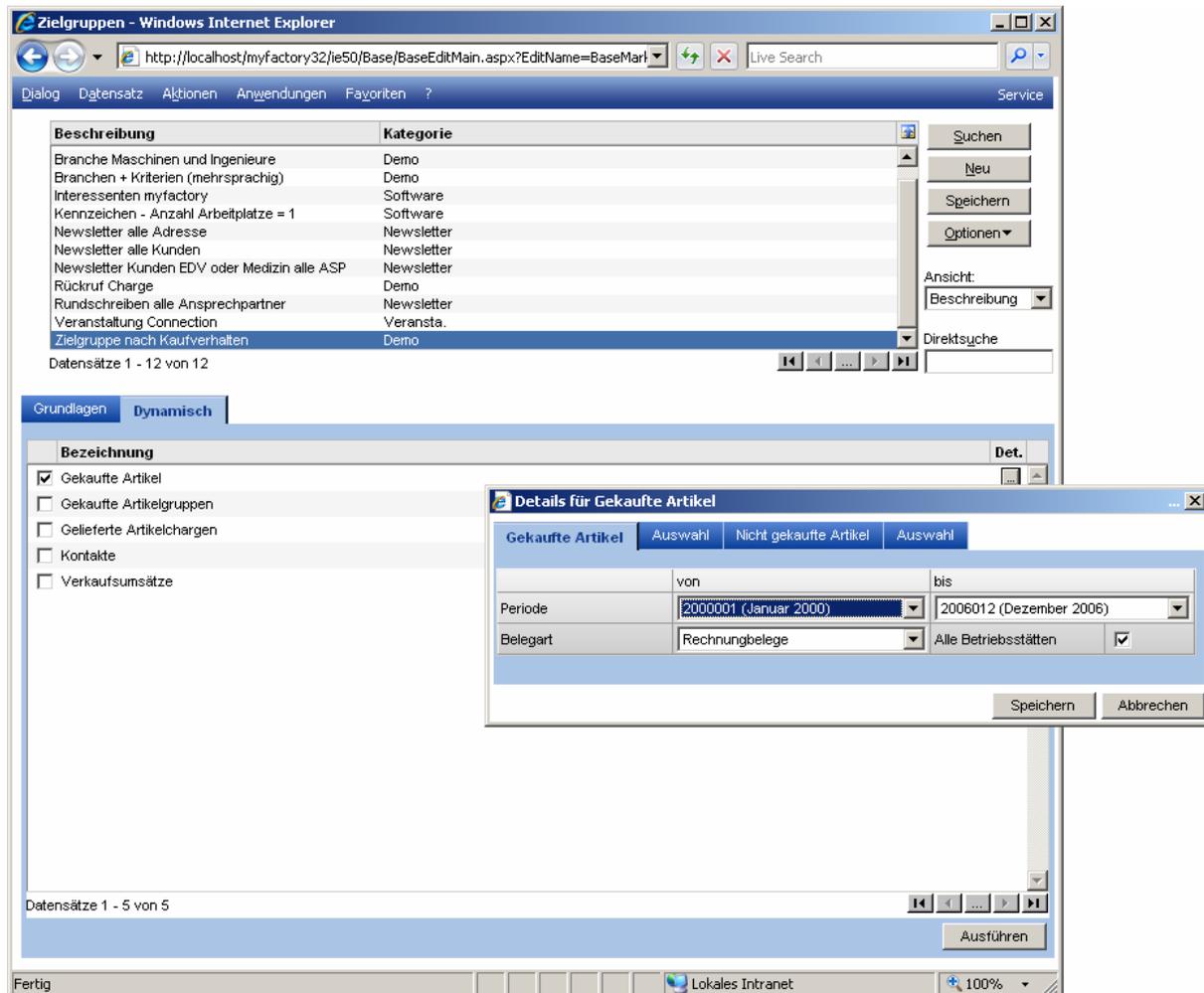
Ansprechpartnergruppe:

- Angestellter
- Assist / Assistentin
- Buchhaltung
- freier Mitarbeiter
- Geschäftsleitung
- leitender Angestellter
- Vertriebsleiter

Anlage: Demo SysAdmin 30.11.2004 10:42:56; Letzte Änderung: Demo SysAdmin 30.11.2004 10:48:13

Fertig | Lokales Intranet | 100%

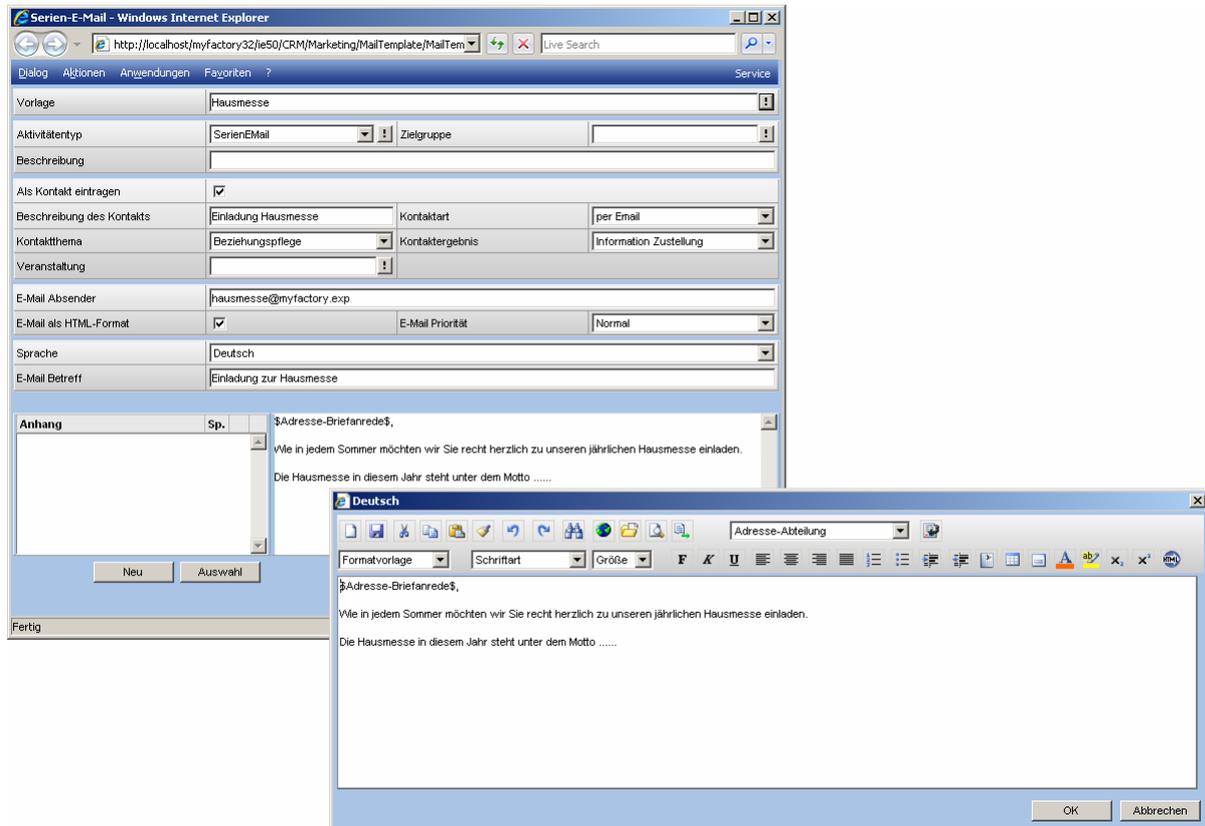
Darüber hinaus ist es mit den dynamischen Zielgruppen möglich, Zielgruppen in Abhängigkeit von den aktuellen Bewegungsdaten zu erstellen. Hier wird also der Vorteil der integrierten Datenhaltung voll ausgespielt: Es können Daten aus unterschiedlichen Bereichen der myfactory ausgewertet werden. Beispiele für dynamische Zielgruppe sind: „Alle Kunden, die einen Hammer, aber noch keine Zange gekauft haben“, „Alle Kunden, mit denen im Jahr 2006 weniger als 10.000 Euro Umsatz gemacht wurden“ oder „Alle Kunden, die mit einer bestimmten Charge eines Artikels beliefert wurden“.



The screenshot shows the 'Zielgruppen' (Target Groups) management interface in Internet Explorer. The main window displays a list of target groups with columns for 'Beschreibung' (Description) and 'Kategorie' (Category). The 'Zielgruppe nach Kaufverhalten' (Target Group by Purchase Behavior) is selected. Below the list, there are tabs for 'Grundlagen' (Basics) and 'Dynamisch' (Dynamic). Under 'Dynamisch', a 'Bezeichnung' (Label) section is visible with several checkboxes: 'Gekaufte Artikel' (Purchased Articles), 'Gekaufte Artikelgruppen' (Purchased Article Groups), 'Gelieferte Artikelchargen' (Delivered Article Charges), 'Kontakte' (Contacts), and 'Verkaufsumsätze' (Sales). A modal window titled 'Details für Gekaufte Artikel' (Details for Purchased Articles) is open, showing filters for 'Periode' (Period) from 20000001 (January 2000) to 2006012 (December 2006), and 'Belegart' (Document Type) set to 'Rechnungsbelege' (Invoice Documents). The modal also includes 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel) buttons. The main interface includes search, create, save, and options buttons, as well as a 'Direktsuche' (Direct Search) field.

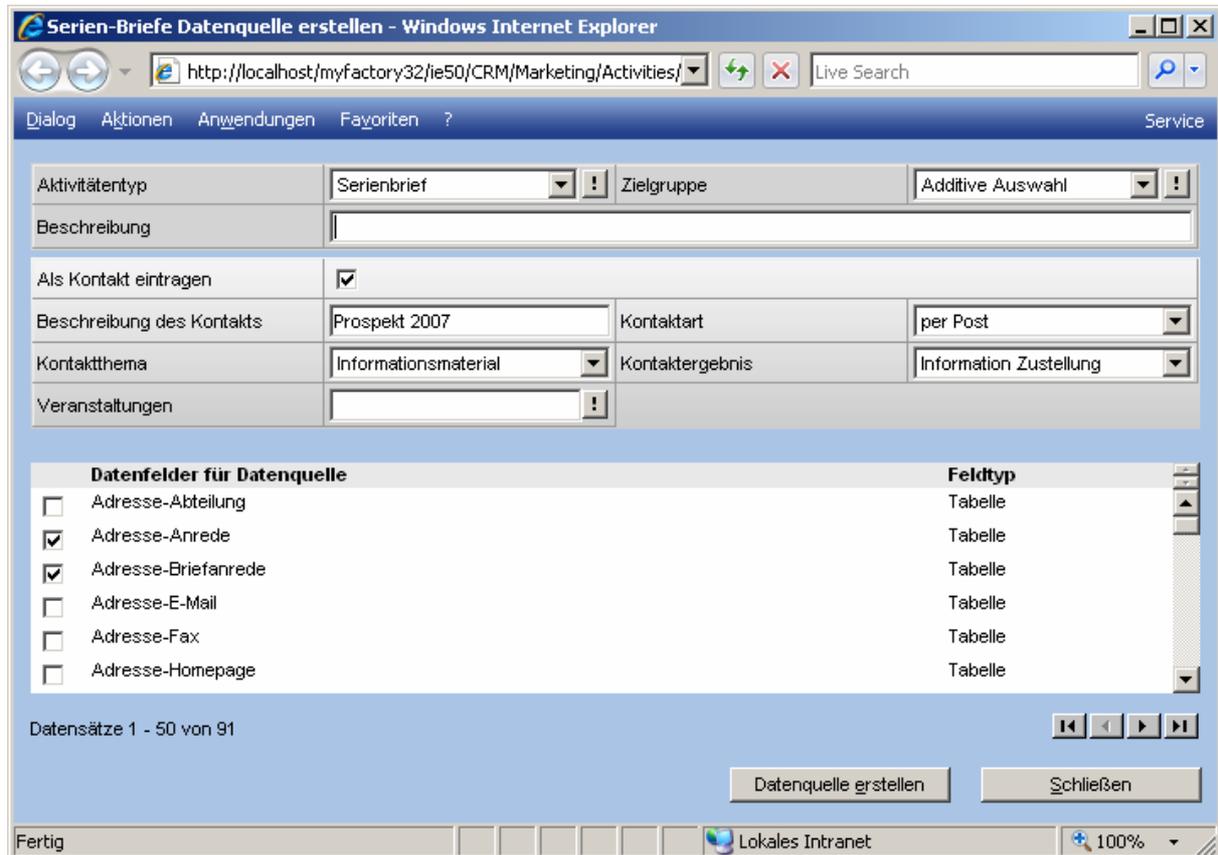
Serien-E-Mails

Serien-E-Mails werden über den integrierten Texteditor erstellt. Hier stehen neben den üblichen Formatierungsmöglichkeiten natürlich auch Platzhalter zur Verfügung. Serien-E-Mails können automatisch als Kontakt zu der jeweiligen Adresse hinterlegt werden. Nach Auswahl der betroffenen Zielgruppe und Hinterlegen der Absenderadresse kann das Mailing verschickt werden.



Serienbriefe

Die Erstellung von Serienbriefen wird über die Microsoft Word-Funktionalität abgebildet. Die Datenquelle wird in der myfactory erstellt. Die Adressen, die angeschrieben werden, richten sich nach der gewählten Zielgruppe. Welche Felder an Word übergeben werden sollen, wird hier ebenfalls bestimmt. Des Weiteren können Serienbriefe als Kontakt in der myfactory festgehalten werden.



Serien-Briefe Datenquelle erstellen - Windows Internet Explorer

http://localhost/myfactory32/ie50/CRM/Marketing/Activities/ Live Search

Dialog Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service

Aktivitätentyp: Serienbrief Zielgruppe: Additive Auswahl

Beschreibung: []

Als Kontakt eintragen:

Beschreibung des Kontakts: Prospekt 2007 Kontaktart: per Post

Kontaktthema: Informationsmaterial Kontaktergebnis: Information Zustellung

Veranstaltungen: []

Datenfelder für Datenquelle	Feldtyp
<input type="checkbox"/> Adresse-Abteilung	Tabelle
<input checked="" type="checkbox"/> Adresse-Anrede	Tabelle
<input checked="" type="checkbox"/> Adresse-Briefanrede	Tabelle
<input type="checkbox"/> Adresse-E-Mail	Tabelle
<input type="checkbox"/> Adresse-Fax	Tabelle
<input type="checkbox"/> Adresse-Homepage	Tabelle

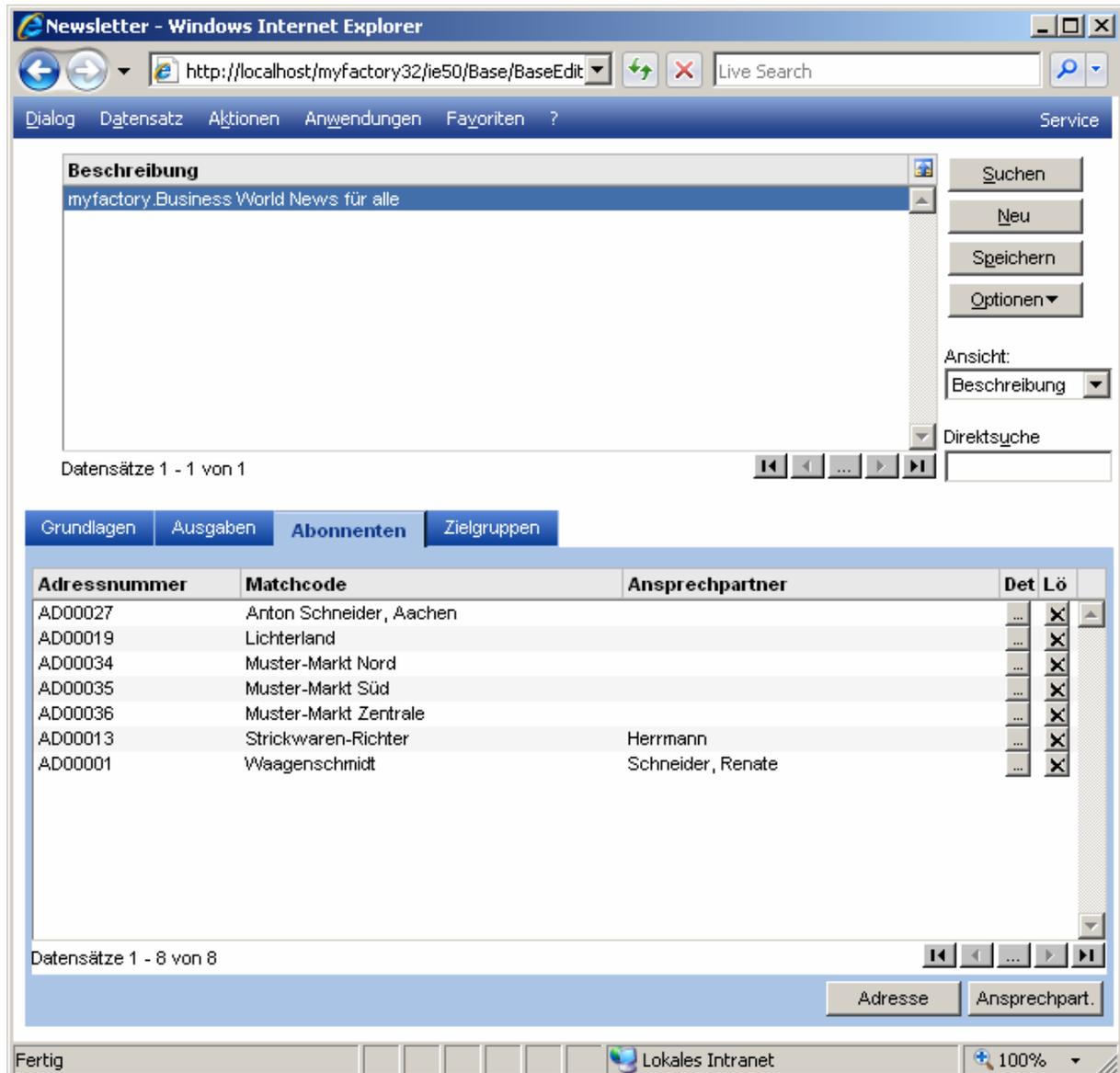
Datensätze 1 - 50 von 91

Datenquelle erstellen Schließen

Fertig Lokales Intranet 100%

Newsletter

Mit der Newsletter-Verwaltung kann ein Newsletter mit beliebig vielen Ausgaben gepflegt werden. Auch hier erfolgt die Texteingabe wieder über den Texteditor. Einem Newsletter können mehrere Zielgruppen und zusätzlich noch Abonnenten zugeordnet werden.



Beschreibung

myfactory Business World News für alle

Datensätze 1 - 1 von 1

Suchen
Neu
Speichern
Optionen ▾

Ansicht:
Beschreibung ▾

Direktsuche

Grundlagen **Ausgaben** Abonnenten Zielgruppen

Adressnummer	Matchcode	Ansprechpartner	Det	Lö
AD00027	Anton Schneider, Aachen		...	✕
AD00019	Lichterland		...	✕
AD00034	Muster-Markt Nord		...	✕
AD00035	Muster-Markt Süd		...	✕
AD00036	Muster-Markt Zentrale		...	✕
AD00013	Strickwaren-Richter	Herrmann	...	✕
AD00001	Waagenschmidt	Schneider, Renate	...	✕

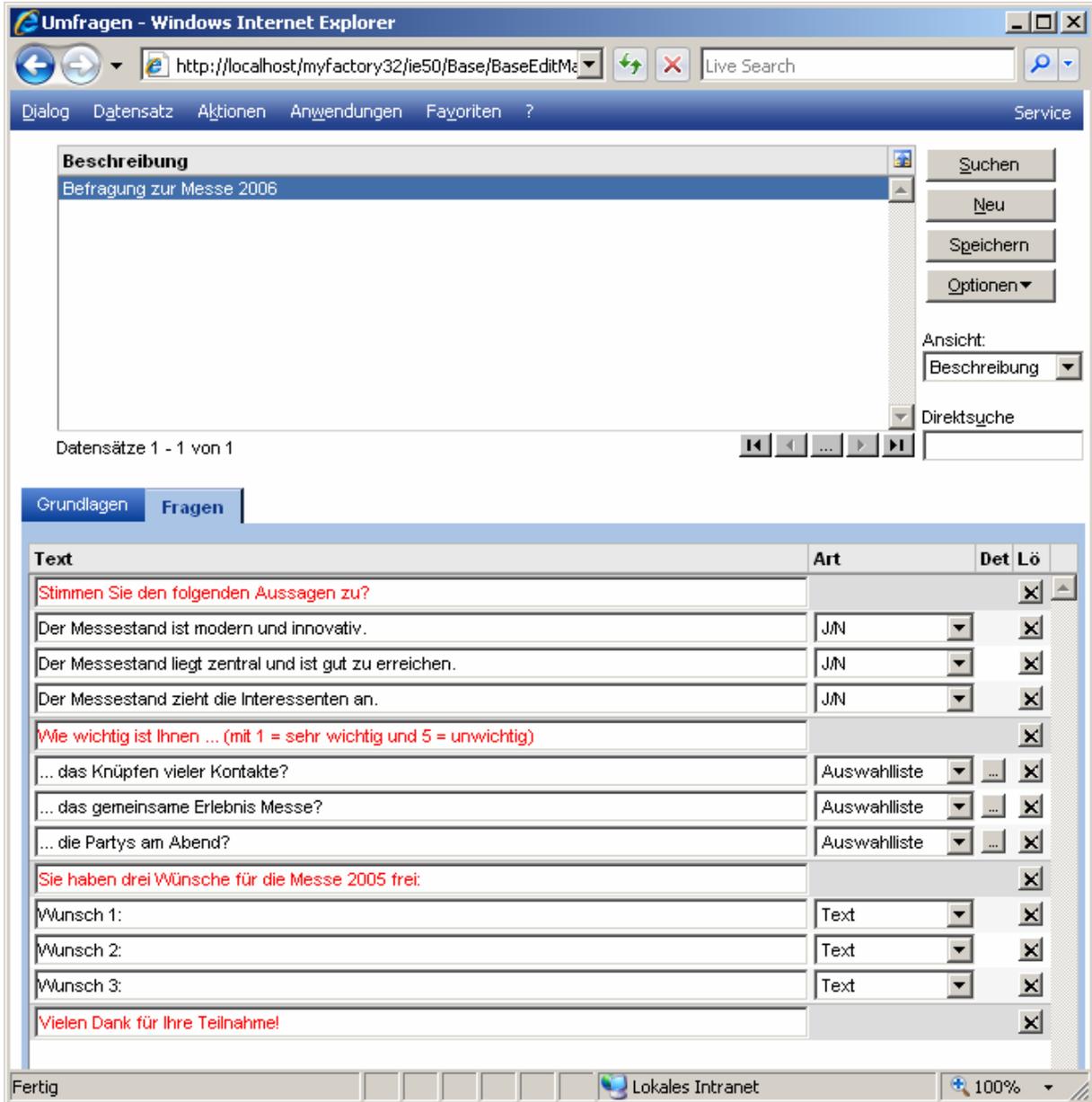
Datensätze 1 - 8 von 8

Adresse Ansprechpart.

Fertig Lokales Intranet 100%

Umfragen

Das Marketingmodul kann Umfragen verwalten. Einer Umfrage werden beliebig viele Fragen mit wiederum beliebig vielen Antworten zugeordnet. Antworten können vom Typ „Ja / Nein“, Text oder Auswahlliste sein.



Text	Art	Det	Lö
Stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?			X
Der Messestand ist modern und innovativ.	J/N		X
Der Messestand liegt zentral und ist gut zu erreichen.	J/N		X
Der Messestand zieht die Interessenten an.	J/N		X
Wie wichtig ist Ihnen ... (mit 1 = sehr wichtig und 5 = unwichtig)			X
... das Knüpfen vieler Kontakte?	Auswahlliste	...	X
... das gemeinsame Erlebnis Messe?	Auswahlliste	...	X
... die Partys am Abend?	Auswahlliste	...	X
Sie haben drei Wünsche für die Messe 2005 frei:			X
Wunsch 1:	Text		X
Wunsch 2:	Text		X
Wunsch 3:	Text		X
Vielen Dank für Ihre Teilnahme!			X

Über eine eigene Maske können die Umfrageergebnisse je Adresse und / oder Ansprechpartner direkt in der Anwendung oder aber über das Produkt myfactory.B2B im Portal erfasst werden.

Veranstaltungen

Das Zusatzmodul „Marketing“ erlaubt es, Veranstaltungen wie z.B. Kongresse, Konferenzen, Seminare, und Versammlungen zu planen. Die integrierte Teilnehmerverwaltung erlaubt eine schnelle Zuordnung von Teilnehmern zu einer geplanten Veranstaltung durch die Übernahme von bestehenden Adressdaten. Die Einladungen, Anmeldungen und Bestätigungen der Teilnehmer sind direkt mit den Kontakten verknüpft, so dass zu jeder Zeit einen Gesamtüberblick über alle Aktionen vorliegt. Eine detaillierte Teilnehmerliste einer Veranstaltung rundet die Funktionalitäten der Veranstaltungsverwaltung ab.

Veranstaltungen - Windows Internet Explorer

http://localhost/myfactory32/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=BaseC

Dialog Datensatz Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service

Name	Gruppe	Datum von	Datum bis
Cebit 2006	Messen	09.03.2006	09.03.2006
Cebit 2007	Messen	15.03.2007	21.03.2007
connection Tag 2	conn2004	10.09.2004	10.09.2004
connection 2006 Anwendertag	conn2004	19.10.2006	19.10.2006
connection Abendveranstaltung	conn2004	10.09.2004	10.09.2004
connection Tag 1	conn2004	09.09.2004	09.09.2004
Einführung in die Webwelt	Schulungen	01.11.2006	01.11.2006

Datensätze 1 - 7 von 7

Suchen, Neu, Speichern, Optionen

Ansicht: Name

Direksuche

Grundlagen Kurzbeschreibung Langbeschreibung **Teilnehmer** Dokumente

Tg. Ko.	Matchcode	Matchcode	Lö
<input type="checkbox"/> 0	Fahrrad-Paradies, Aachen	!	AP Setzen X
<input type="checkbox"/> 0	Farbenfroh, Neustadt	!	AP Setzen X
<input type="checkbox"/> 0	Lichterland	! Vogler, Manfred	AP Setzen X
<input type="checkbox"/> 0	Meier, Stuttgart	!	AP Setzen X
<input type="checkbox"/> 0	Muster-Markt Zentrale	!	AP Setzen X
<input type="checkbox"/> 0	Papeterie Berber, Mainhausen	!	AP Setzen X
<input type="checkbox"/> 0	Waagenschmidt	!	AP Setzen X

Datensätze 1 - 7 von 7

Adresse Ansprechp.

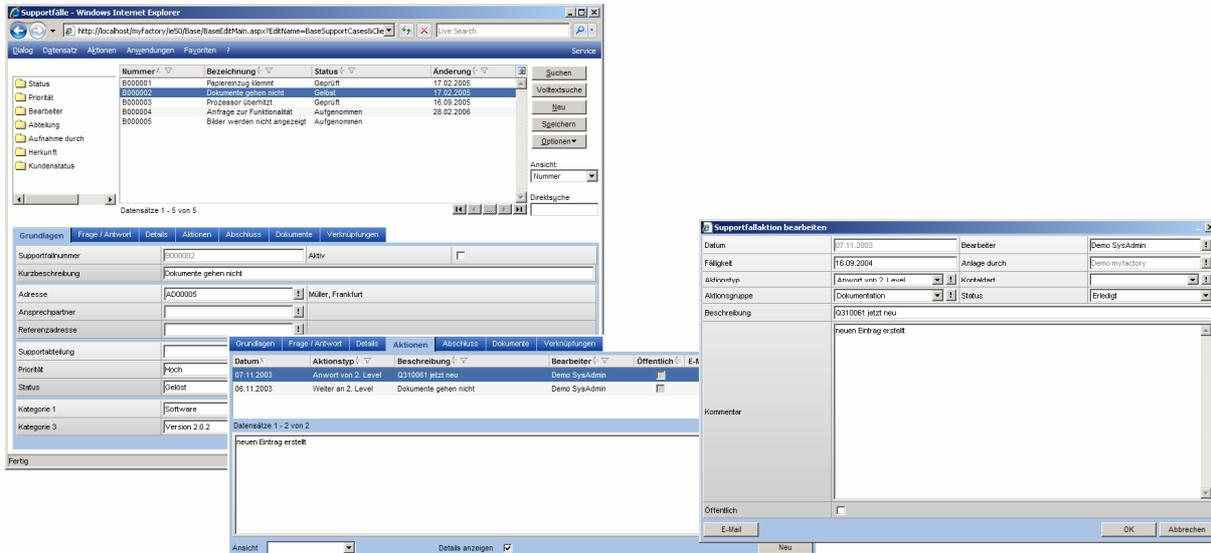
Fertig Lokales Intranet 100%

myfactory.CRM Service und Support

Das Service-Modul organisiert die Anfragen von Kunden. So werden etwa Zwischenbescheide und andere Korrespondenz in einer Historie hinterlegt und sind somit ständig nachvollziehbar. Eine integrierte Wissensdatenbank hilft bei der Verwaltung von Standardantworten. Weitere Leistungsmerkmale des Zusatzmoduls umfassen die Verwaltung und Klassifizierung von Supportfällen, die Zuordnung von Kunden und Ansprechpartnern, Artikeln und Seriennummern sowie von Projekten. In der Geräteübersicht lassen sich für jeden seriennummernpflichtigen Artikel nicht nur sämtliche Einkaufs- und Verkaufsbelege anzeigen, sondern auch alle Service- oder Supportfälle zu einem Artikel.

Supportfälle

Das Zusatzmodul „Service und Support“ kann Kundenanfragen unterschiedlichster Art verwalten. Jede Anfrage wird einem Kunden und ggf. auch einem Artikel zugeordnet. Über drei frei definierbare Kategorien kann eine Anfrage klassifiziert werden. Jede Aktion wird protokolliert, so dass die einzelnen Bearbeitungsschritte eines Supportvorgangs nachvollziehbar bleiben. Natürlich können einem Supportvorgang auch Dokumente zugeordnet werden.



The screenshot displays the 'Supportfälle' management interface in a web browser. The main window shows a list of support cases with columns for Nummer, Bezeichnung, Status, and Änderung. Below the list are tabs for Grundlagen, Frage/Antwort, Details, Aktionen, Abschluss, Dokumente, and Verknüpfungen. A 'Supportfallaktion bearbeiten' dialog is open, showing fields for Datum, Fälligkeit, Aktionstyp, Aktionsgruppe, and Beschreibung. The description field contains the text 'Neuen Eintrag erstellt'.

Nummer	Bezeichnung	Status	Änderung
B000001	Papierenzug klemer	Gepüff	17.02.2005
B000002	Differenz berechnen	Gepüff	19.02.2005
B000003	Prozessor überhitzt	Gepüff	16.09.2005
B000004	Anfrage zur Funktionalität	Aufgenommen	26.02.2006
B000005	Bilder werden nicht angezeigt	Aufgenommen	

Datum	Aktionstyp	Beschreibung	Bearbeiter	Öffentlich
07.11.2003	Antwort von 2. Level	Q310061 jetzt neu	Demo SysAdmin	<input type="checkbox"/>
06.11.2003	Weiter an 2. Level	Dokumente gehen nicht	Demo SysAdmin	<input type="checkbox"/>

Service-Manager

Den aktuellen Stand der Supportvorgänge zu einem Kunden ist einsehbar über den Service-Manager. Zu jedem Supportfall können dort die Einzelaktionen eingesehen werden. Darüber hinaus bietet der Service-Manager einen direkten Zugriff auf Kontakte, Dokumente, Projekte und zugeordnete Aufgaben.

Adressdaten

Kundennummer: D00001
 Matchcode: Müller, Frankfurt
 Name1: Marco Müller
 Straße: Steinauer Straße 66
 Land, PLZ, Ort: Deutschland 60437 Frankfurt
 Telefon: 069 - 90 80 70 60
 E-Mail: info@firma-mueller.exp

Supportfalldaten

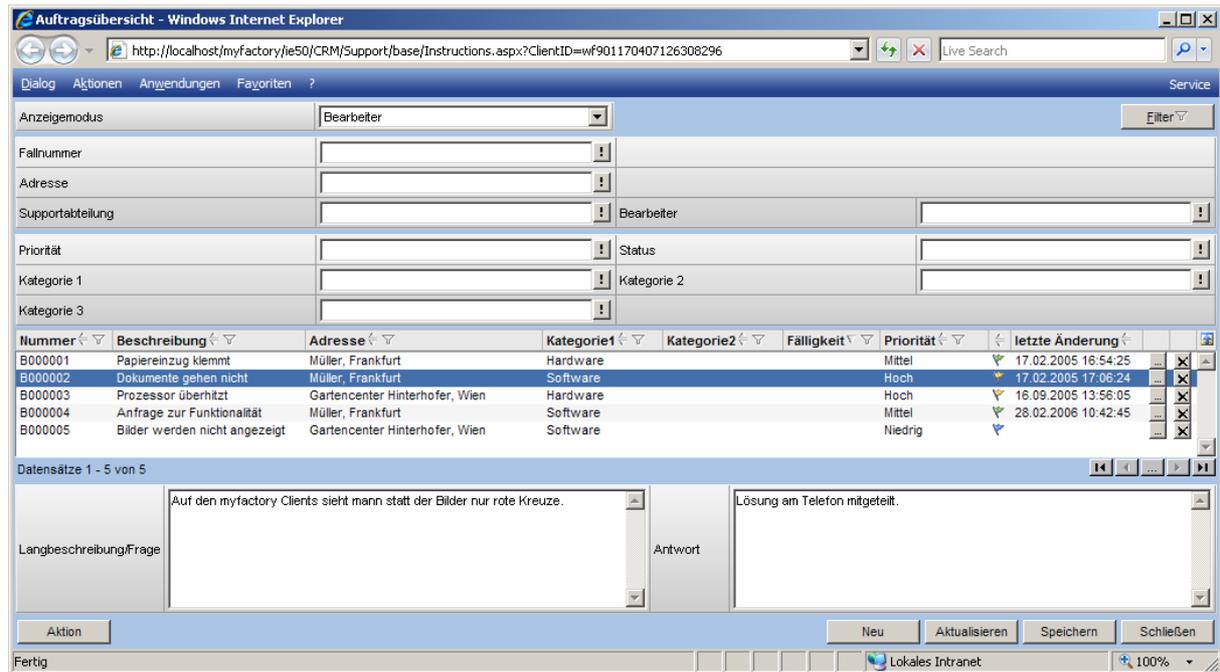
Supportfallnummer: B000001
 Kurzbeschreibung: Papierenzug klemmt
 Priorität: Mittel
 Kategorie 1: Hardware
 Anlagendatum: 03.03.2004
 Status: Geprüft
 Langbeschreibung/Frage:

Nummer	Anlagendatum	Beschreibung	Status	Priorität	Abteilung	Bearbeiter	Fälligkeit	Lös.
B000004	22.04.2005 12:05:39	Anfrage zur Funktionalität	Aufgenommen	Mittel	2. Level Support			
B000002	05.11.2004 10:37:52	Dokumente gehen nicht	Gelöst	Hoch				
B000001	03.03.2004	Papierenzug klemmt	Geprüft	Mittel		sysadmin		

Auftragsübersicht

Diese Maske dient zur Bearbeitung von Supportvorgängen und bietet unterschiedliche Sichten auf die Daten.

In der Auftragsübersicht kann u.a. nach Abteilung und / oder Bearbeiter sowie Status eingegrenzt werden. Fallbeschreibung sowie Lösung werden im unteren Bereich angezeigt. Über die „...“-Schaltfläche kann in den Supportfall-Dialog verzeigert werden.



The screenshot shows the 'Auftragsübersicht' (Order Overview) interface in Internet Explorer. The browser address bar shows the URL: `http://localhost/myfactory/ie50/CRM/Support/base/Instructions.aspx?ClientID=wf901170407126308296`. The interface includes a search bar and a filter button. Below this is a form for filtering by 'Anzeigemodus' (set to 'Bearbeiter').

The main data table is as follows:

Nummer	Beschreibung	Adresse	Kategorie1	Kategorie2	Fälligkeit	Priorität	letzte Änderung
B000001	Papiereinzug klemmt	Müller, Frankfurt	Hardware			Mittel	17.02.2005 16:54:25
B000002	Dokumente gehen nicht	Müller, Frankfurt	Software			Hoch	17.02.2005 17:06:24
B000003	Prozessor überhitzt	Gartencenter Hinterhofer, Wien	Hardware			Hoch	16.09.2005 13:56:05
B000004	Anfrage zur Funktionalität	Müller, Frankfurt	Software			Mittel	28.02.2006 10:42:45
B000005	Bilder werden nicht angezeigt	Gartencenter Hinterhofer, Wien	Software			Niedrig	

Below the table, the 'Datensätze 1 - 5 von 5' section shows a detailed view for a selected case. The 'Langbeschreibung/Frage' field contains: 'Auf den myfactory Clients sieht mann statt der Bilder nur rote Kreuze.' The 'Antwort' field contains: 'Lösung am Telefon mitgeteilt.'

At the bottom, there are buttons for 'Aktion', 'Neu', 'Aktualisieren', 'Speichern', and 'Schließen'. The status bar shows 'Fertig' and 'Lokales Intranet'.

Die Maske zur Bearbeitung der Supportfälle beinhaltet sämtliche Kunden-, Lieferanten-, Referenz- und Artikelinformationen zu einem Servicevorgang. Darüber hinaus werden zu jedem Vorgang sämtliche getätigten Aktionen festgehalten.

Servicefall [B000002 - Dokumente gehen nicht] - Windows Internet Explorer

http://localhost/myfactory/ie50/crm/support/SupportCase/FastEditCase/FastEditCaseMain

Dialog Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service

Grundlagen Details Aktionen Abschluss Dokumente Verknüpfungen

Supportfallnummer: B000002 Aktiv

Kurzbeschreibung: Dokumente gehen nicht

Adresse: AD00005 Müller, Frankfurt

Ansprechpartner:

Referenzadresse:

Supportabteilung: Bearbeiter Demo SysAdmin

Priorität: Hoch Fälligkeitsdatum

Status: Gelöst Geschätzter Aufwand in MT

Kategorie 1: Software Kategorie 2:

Kategorie 3: Version 2.0.2

Langbeschreibung/Frage: Auf den myfactory Clients sieht mann statt der Bilder nur rote Kreuze.

Antwort/Lösung: Lösung am Telefon mitgeteilt.

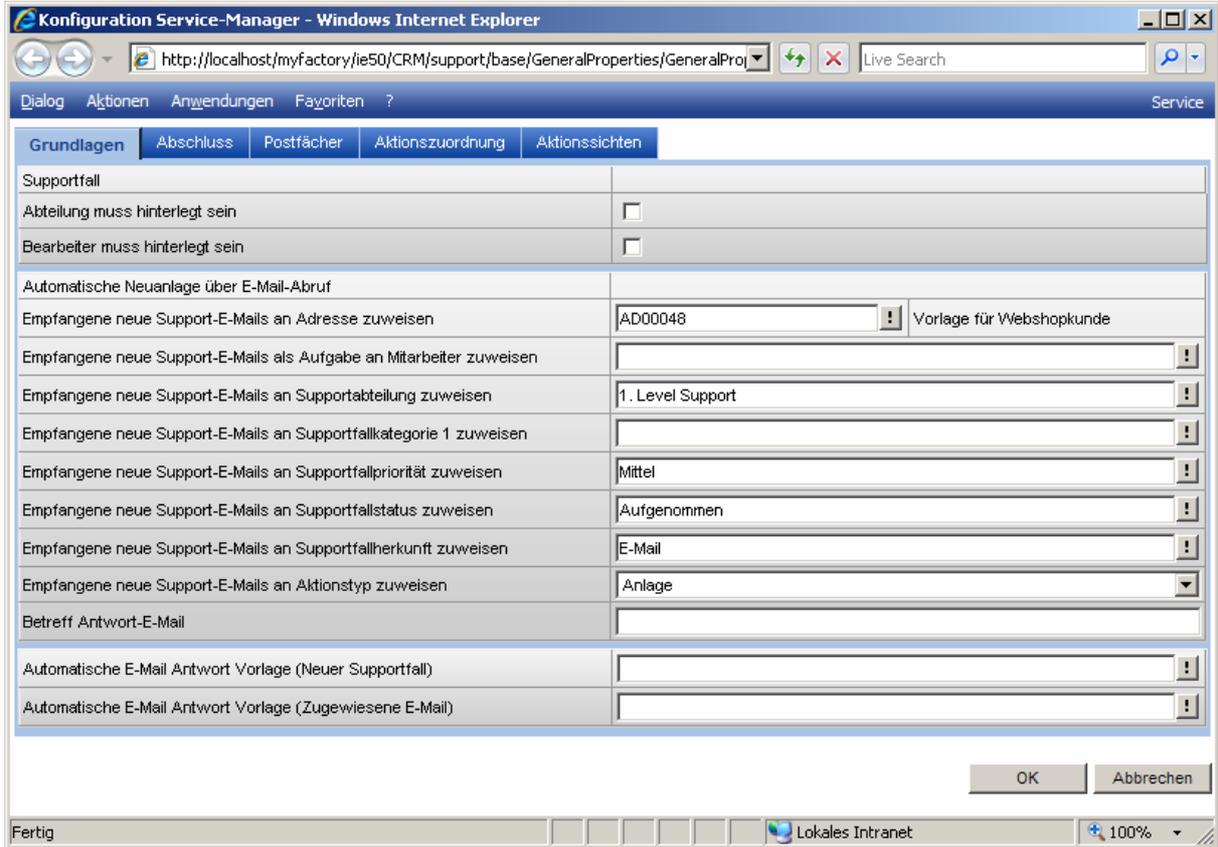
Anlage: Demo SysAdmin 05.11.2004 10:37:52; Letzte Änderung: Demo SysAdmin 17.02.2005 17:06:24

Aufgabe OK Abbrechen

Fertig Lokales Intranet 100%

Automatisches Einlesen von Support-E-Mails

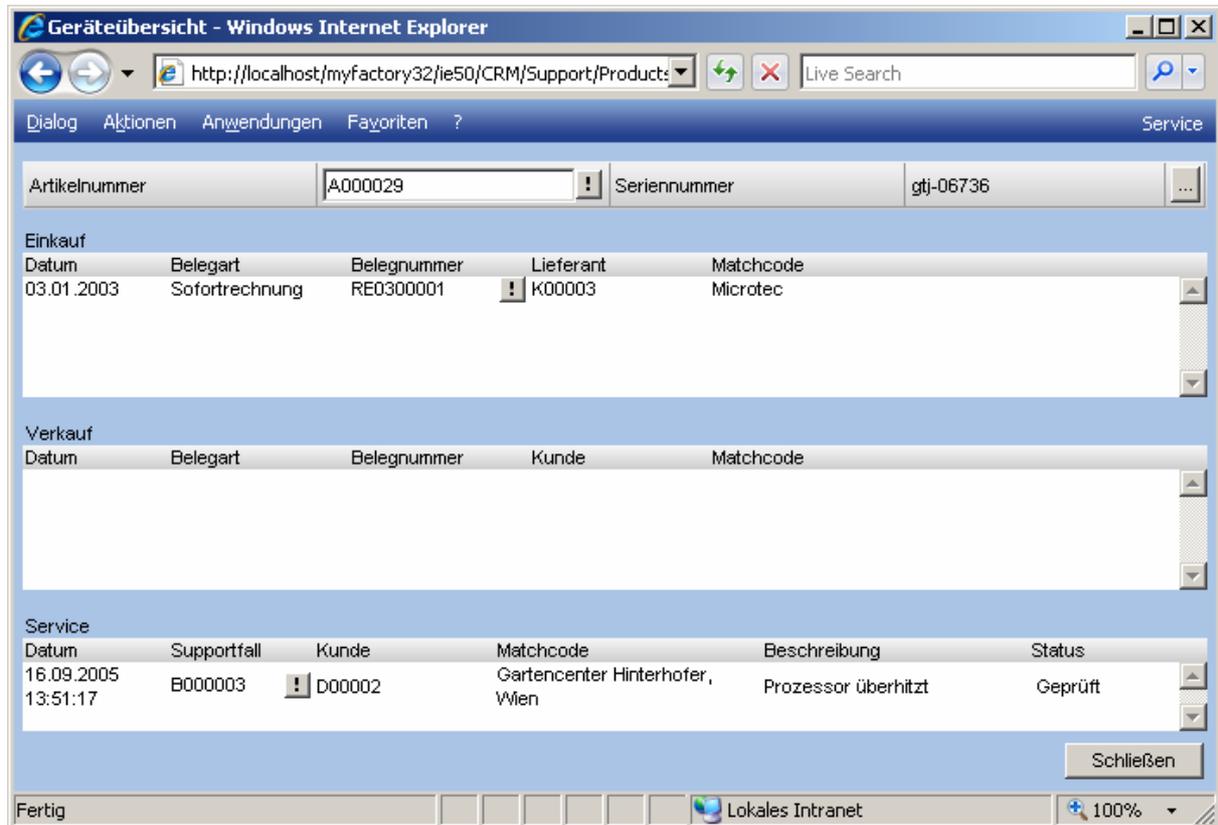
Support-E-Mails können automatisch in das Support-System eingelesen werden. Wurde die E-Mail von einer der myfactory bekannten E-Mail-Adresse gesendet, so wird der Supportfall automatisch der entsprechenden Adresse zugeordnet. Bezieht sich die Kunden-E-Mail auf einen bestehenden Fall, so kann anhand der im Betreff eingetragenen Fallnummer die E-Mail direkt dem Fall zugeordnet werden.



Konfiguration Service-Manager - Windows Internet Explorer	
http://localhost/myfactory/ie50/CRM/support/base/GeneralProperties/GeneralProj	
Dialog Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service	
Grundlagen Abschluss Postfächer Aktionszuordnung Aktionsansichten	
Supportfall	
Abteilung muss hinterlegt sein	<input type="checkbox"/>
Bearbeiter muss hinterlegt sein	<input type="checkbox"/>
Automatische Neuanlage über E-Mail-Abruf	
Empfangene neue Support-E-Mails an Adresse zuweisen	AD00048 ! Vorlage für Webshopkunde
Empfangene neue Support-E-Mails als Aufgabe an Mitarbeiter zuweisen	!
Empfangene neue Support-E-Mails an Supportabteilung zuweisen	1. Level Support !
Empfangene neue Support-E-Mails an Supportfallkategorie 1 zuweisen	!
Empfangene neue Support-E-Mails an Supportfallpriorität zuweisen	Mittel !
Empfangene neue Support-E-Mails an Supportfallstatus zuweisen	Aufgenommen !
Empfangene neue Support-E-Mails an Supportfallherkunft zuweisen	E-Mail !
Empfangene neue Support-E-Mails an Aktionstyp zuweisen	Anlage
Betreff Antwort-E-Mail	
Automatische E-Mail Antwort Vorlage (Neuer Supportfall)	!
Automatische E-Mail Antwort Vorlage (Zugewiesene E-Mail)	!
<input type="button" value="OK"/> <input type="button" value="Abbrechen"/>	
Fertig Lokales Intranet 100%	

Geräteübersicht

Die Geräteübersicht ermöglicht eine detaillierte Auskunft zu einem über eine Seriennummer eindeutig identifizierbarem Artikel. Es werden sowohl Informationen aus dem Einkauf als auch aus dem Verkauf und die zugehörigen Supportfälle dazu angezeigt.



Geräteübersicht - Windows Internet Explorer

http://localhost/myfactory32/ie50/CRM/Support/Product: Live Search

Dialog Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service

Artikelnummer: A000029 ! Seriennummer: gtj-06736 ...

Einkauf

Datum	Belegart	Belegnummer	Lieferant	Matchcode
03.01.2003	Sofortrechnung	RE0300001	! K00003	Microtec

Verkauf

Datum	Belegart	Belegnummer	Kunde	Matchcode
-------	----------	-------------	-------	-----------

Service

Datum	Supportfall	Kunde	Matchcode	Beschreibung	Status
16.09.2005 13:51:17	B000003	! D00002	Gartencenter Hinterhofer, Wien	Prozessor überhitzt	Geprüft

Schließen

Fertig Lokales Intranet 100%

Wissensdatenbank

In der Wissensdatenbank werden Lösungen zu immer wiederkehrenden Problemen erfasst. Wissensdatenbank-Einträge lassen sich in Gruppen klassifizieren, diese werden über einen eigenen Stammdatendialog gepflegt. Im Bearbeitungsbereich befinden sich vier Registerseiten. Hier werden auf der ersten Seite Grundlagen des Eintrags angegeben. Neben der Angabe einer Nummer und der Beschreibung für den Supportfall lassen sich Fälle dort über Gruppen und Kategorien klassifizieren. Zusätzlich kann die Nummer des zugehörigen Artikels und der verantwortliche Mitarbeiter angegeben werden. Auf dem zweiten Register befindet sich die Problemstellung mit dem zugehörigen Lösungshinweis. Zusätzlich kann über die dritte Registerseite ein Überblick darüber verschafft werden, welche Supportfälle mit diesem Wissensdatenbankeintrag gelöst werden konnten. Das letzte Register ermöglicht es Dokumente zu einem Eintrag zu hinterlegen.

Nummer	Bezeichnung	öffentlich
Q310061	Dokumente werden auf Clients nicht angezeigt	Ja
Q310162	Administrator meldet: Instanzanlage nicht möglich	Ja
Q310163	Nach Installation auf 2003 Server erscheint „Serverfehler 404 Seite wurde nicht gefunden“	Ja

Nummer	Q310061		
Bezeichnung	Dokumente werden auf Clients nicht angezeigt		
Gruppe	Applikation	Öffentlich	<input checked="" type="checkbox"/>
Artikel	!		
Kategorie 1	Software	Kategorie 2	
Kategorie 3	Version 2.0.2	Verantwortlicher	

Anlage: Demo SysAdmin 05.11.2003 10:35:10; Letzte Änderung: Demo SysAdmin 05.11.2003 10:43:39