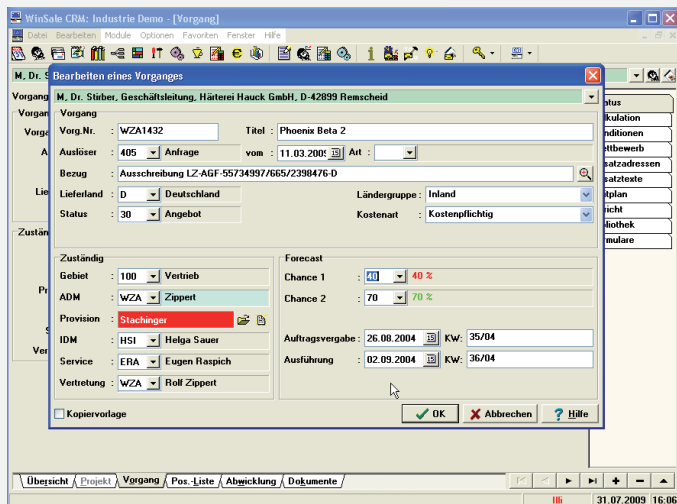


Innerhalb **CPES®** gibt es verschiedene Klassen von Vorgängen. Für den Verkauf gibt es den Vorgang-FC (ForeCast) und den Barverkauf, für den Service den Servicevorgang, den verknüpften Servicevorgang, den Wartungsvorgang und zusätzlich die Vorgänge für Kurzmierte und Langmierte.

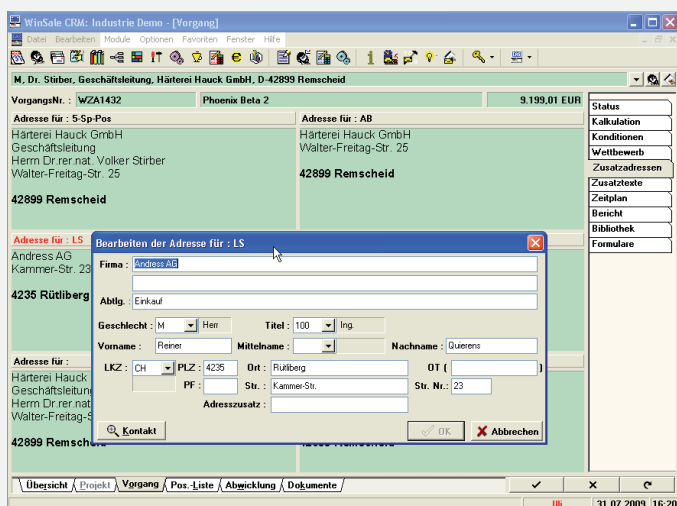
Auf der Inhaltsseite der Vorgänge zum Kontakt zeigt die Übersicht alle hierzu bestehenden Vorgänge. Über ein „Gehe zu“ kann der Benutzer sofort zum gewünschten Vorgang springen.



Bei Neuanlage des Vorgangs werde die angebotsrelevanten Eckdaten erfasst. Die Felder für den zuständigen Außendienst, das bezogene Lieferland und die Ländergruppe werden automatisch vorgelegt. Diese Daten werden benötigt, um beim Schreiben des Angebots richtigen Textbausteine heranzuziehen.

Im Block „Forecast“ werden die Chancen 1 und 2 bewertet, wobei Chance 1 die Wahrscheinlichkeit der grundsätzlichen Realisierung des Projektes beschreibt. Chance 2 bewertet die Chance für den Anbietenden.

Auftragsvergabe und Ausführung dienen der Einordnung dieses Angebots in die entsprechende Zeitachse.



Zu jedem Vorgang können in Abweichung von den beim Kontakt hinterlegten Adressen weitere Adressen definiert werden. Dies kommt z. B. vor, wenn eine Lieferung für einen Kunden in Abweichung von seiner normalen Lieferadresse an eine individuelle Baustellenadresse erfolgt.

Diese Zusatzadressen werden automatisch bei der Erstellung aller Dokumente berücksichtigt.

WinSale CRM: Industrie Demo - [Vorgang]

M. Dr. Stüber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid

VorgangNr.: WZA1432 Phoenix Beta 2 9.199,01 EUR

Historie Aufgaben Termine Themen Verbindungen Formulare

16.08.2004 - Roll Zippert - Telefonat
M. Dr. Stüber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid
Man ist mit der Leihware sehr zufrieden und wartet auf den Kostenvoranschlag von Struers. Man möchte lieber ein neues Gerät kaufen und braucht daher ein Angebot.

30.08.2004 - Roll Zippert - Installation u. Einweisung
M. Dr. Stüber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid
Die Auslieferung und Einweisung der Maschine war kein Problem. Das Leihgerät wurde wieder mit genommen.

27.04.2009 - Klaus Ill - Schulung
M. Dr. Stüber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid

Termin:
27.04.2009 Besuch Aussen - Präsentation
10:00 M. Dr. Stüber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid
für: KI

Themenliste Stichworte Geschäftsbereich

Datum	Ersteller	Aufgabe an	bis	Termin	Aktion	Status

Übersicht / Projekt / Vorgang / Pos.-Liste / Abwicklung / Dokumente

31.07.2009 16:17

Jedes Angebot hat einen eigenen Berichtsordner, die Funktion ist identisch wie bereits unter „Berichtswesen“ beschrieben. Der Bericht zum Vorgang dient dazu, jedes Angebot individuell verfolgen und terminieren zu können.

Weiterhin können von hier aus Aufgaben vergeben werden und Beiträge zum Produktmanagement geleistet werden.

WinSale CRM: Winkler - [Kontakt (4941 Sätze insgesamt)]

M. Ill, Prof(t) Sale, 44149 Dortmund

Bibliothek

Name	Typ	Gesamtgröße	Info	En	Status
Alv Messgestaltung	HTML Document	18964	Preisinfo	04	
Support	Microsoft Word	19456	Support-Bedingungen	06	
Wartungsvertrag	Microsoft Word	34304	Wartungsvertrag	06	
Winkler	Microsoft Word	19456	Powernet 2000	06	

Kontakte: M. Ill, Prof(t) Sale, 44149 Dortmund

Dates importieren E-Mail importieren Exportieren Anzeigen

Inhalt / Kontakt / Firma / Abteilung / Person / Adr. / Tele

01.08.2009 12:25

Zu jedem Vorgang gehört eine eigene Dokumentenverwaltung. Hier können Dokumente hinterlegt werden, die speziell dieses Vorgang betreffen. Das können z. B. sein E-Mails, Korrespondenzen, Verträge, Zeichnungen oder ähnliches.

WinSale CRM: Prof(t) Sale CAS GmbH - [Kontakt (12909 Sätze insgesamt)]

M. Ill, Prof(t) Sale CRM, D-44149 Dortmund

Übersicht Formular

1.0.0 Arbeitsplatz Rechnerkonfiguration 01.08.2009

Details:

Prozessor: Geschwindigkeit: Sockel: CPU-Liefer: Installiert am:

Speicher: Speicher: Bezeichnung: Hersteller:

Grafikkarte: Speicher: Bezeichnung: Hersteller:

Netzwerk: Sound:

ISDN:

CD-ROM: Typ: Lesen: CD RW: Typ: Lesen: Schreiben: Schreiben RW: DVD: Typ: DVD lesen: CD-Rom lesen: HD1 ISA: Typ: Größe GB: HD2 ISA: Typ: Größe GB: HD3 ISA: Typ: Größe GB: HD4 ISA: Typ: Größe GB: Floppy Disk: Tastatur: Verbindung:

Inhalt / Kontakt / Firma / Abteilung / Person / Adr. / Tele

01.08.2009 12:38

Gerade im technischen Bereich gibt es eine Fülle von sehr spezifischen Tabellen oder Datenblättern. Mit dem CPES® Formulargenerator ist der Benutzer in der Lage, sich jedes gewünschte Formular entsprechend seinen Bedürfnissen zu erzeugen.

Formulare können im Zusammenhang mit Kontakten, Vorgängen und Beständen erzeugt und abgelegt werden.

WinSale CRM: Winkler - [Konditionsblätter]

K - Nr.: 12 Standard Wiederverkäufer 35% 28.04.2008

Preis: Preisliste: Standard Mengenstaffel: ☒ Gültig

Famennr.: 10.000,00 € 5,00 %
 50.000,00 € 10,00 %
 100.000,00 € 15,00 %

Bedingungen

Zahlungsbedingung: 1 Inland 2 Export EU 3
 10 Tage - 2% Skonto, 30 Tage netto 30 Tage netto (Ausland)

Zusatztexte: 1 Inland Lieferbedingungen: FCA
 2 Export EU
 3 Export Drittland

Dokument - Sprachen

Einführungstext: Deutsch
 Positionstext: Deutsch
 Schlusstext: Deutsch

Kostenarten

Garantie
 Kostentyp
 Kulanz

Sekundärkosten Wert: 0,00 €
 Sekundärkosten Name:
 Primärkosten Name:

Übersicht/Details

01.08.2009 12:28

Wenn mit dem Kunden eine generelle Vereinbarung über bestimmte Vertrags- und Preiskonditionen getroffen ist, so wird bei der Angebotserstellung das für diesen Kunden gültige Konditionsblatt heran gezogen und bei der Kalkulation der einzelnen Positionen berücksichtigt.

Unabhängig davon kann in dem Angebot in Abweichung von dem Konditionsblattindividuell kalkuliert werden.

WinSale CRM: Industrie Demo - [Vorgang]

M. Dr. Stäber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid

VorgangNr.: WZA1432 Phoenix Beta 2 3.538,06 EUR

Bereich: % Gesamtpreis netto Optionen

Listenpreis Vorgang: 4.237,01 EUR Kostenart: Kostentyplich

Nachlass Konditionen: 0,00 % 4.237,01 EUR Artikelkonditionen: ☒ anwenden

Preis incl. Aufschläge: 4.237,01 EUR

Nachlass Positionen: 4,35 % 4.052,76 EUR

Nachlass Kapitel: 10,00 % 3.647,48 EUR

Nachlass Vorgang: 3,00 % 3.538,06 EUR RabattartV: 10 % Rabatt

Nachlass Volumen: 0,00 % 3.538,06 EUR

Kostenart: 0,00 EUR

Vorgangspreis: 3.538,06 EUR

Ertrag netto

Einstand: 1.785,83 EUR

DB: 49,53 % 1.752,24 EUR

Provisionsempfänger: Stachinger

Provision Soll: 0,00 EUR

Provision ist: 100,00 % 0,00 EUR

Übersicht/Projekt/Vorgang/Pos.-Liste/Abwicklung/Dokumente

01.08.2009 12:35

Auf der Kalkulationsseite kann der Benutzer entsprechend seinen Rechten wahlweise auf Positionsebene, auf Kapitelebene oder aber über den gesamten Vorgang kalkulieren und Rabatte berechnen.

Die Kalkulationsseite zeigt an, welche Rabatte am Ende gegeben wurden und wie sich diese auf den Ertrag und den Deckungsbeitrag auswirken. Gerät der Deckungsbeitrag unter einen vorbestimmbaren Wert, so erscheint der Deckungsbeitrag in rot und es erfolgt eine Warnung an den Benutzer.

WinSale CRM: Industrie Demo - [Vorgang]

M. Dr. Stäber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid

VorgangNr.: WZA1432 Phoenix Beta 2 9.199,01 EUR

Firma: Ort: Zuschlagswert

Ahotec e.K. D-42857 Remscheid, Unterhöfenfelder Str. 18a

Buehler GmbH 40593 Düsseldorf, In der Steele 2

Leco Instrumente GmbH D-85586 Poing, Gruberstr. 46 C

Struers GmbH 47877 Willich, Karl-Arnold-Str. 13b

Bewertungen

Zuschlag: Zuschlag erteilt

Technik: Ausschlaggebend

Anwendung: keine Angaben

Service: Ausschlaggebend

Preis: keine Angaben

Lieferzeit: keine Angaben

Lieferantenbindung: keine Angaben

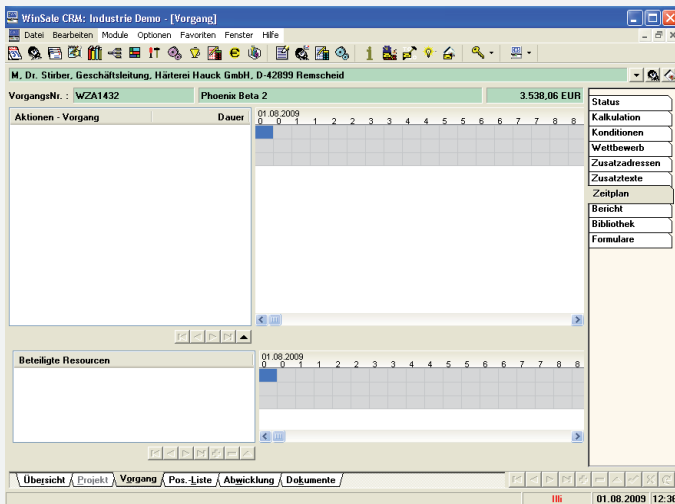
Kommentar: Da wir in der Lage waren, ihm sofort ein Leihgerät zur Verfügung zu stellen, wurde auch bei uns bestellt.

Übersicht/Projekt/Vorgang/Pos.-Liste/Abwicklung/Dokumente

31.07.2009 16:16

CPES® kennt zu jedem Ihrer Angebote Ihre Wettbewerber. Trifft der Kunde seine Entscheidung für oder gegen Sie, so werden zu jedem teilnehmenden Wettbewerber die entscheidenden Gründe wie z.B. technische Leistung, Erfüllung der Anforderung, Qualität des Service, Image des Unternehmens, Preis usw. erfasst.

Diese Daten sind nicht nur die Grundlage für eine spätere Wettbewerbs- und Erfolgsanalyse, sie geben dem Benutzer die Transparenz, die für den Erfolg entscheidend ist.



Über den Projektplan können die dort definierten Leistungen und Zeitaufwendungen dem Vorgang zugewiesen werden. Sobald diese Leistungen den ausführenden Personen zugeteilt sind, werden die entsprechenden Termine in **CPES®** erzeugt. Über die Zeiterfassung kommen später die real aufgewendeten Leistungen und Zeiten zurück.

Damit ist im Zeitplan jederzeit der aktuelle Projektfortschritt erkennbar, gleichzeitig fließen diese Werte in die Kalkulation ein und zeigen schon während der Projektphase einen Soll-/Ist-Zustand an. Zum Abschluss des Projektes sind diese Daten die Basis für die Nachkalkulation.