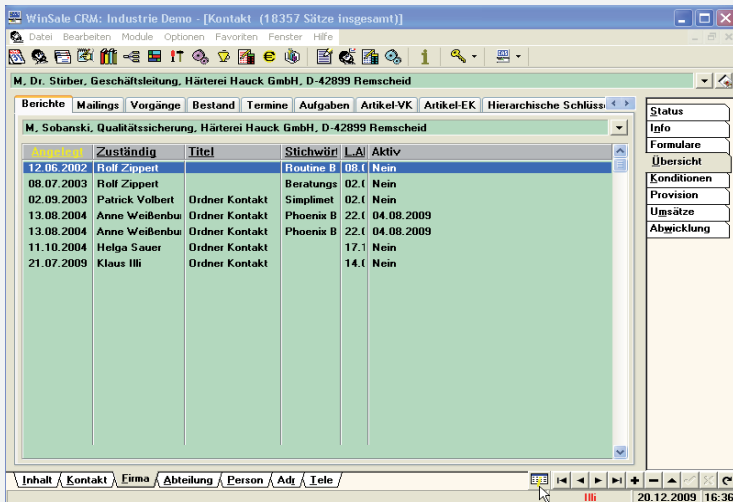
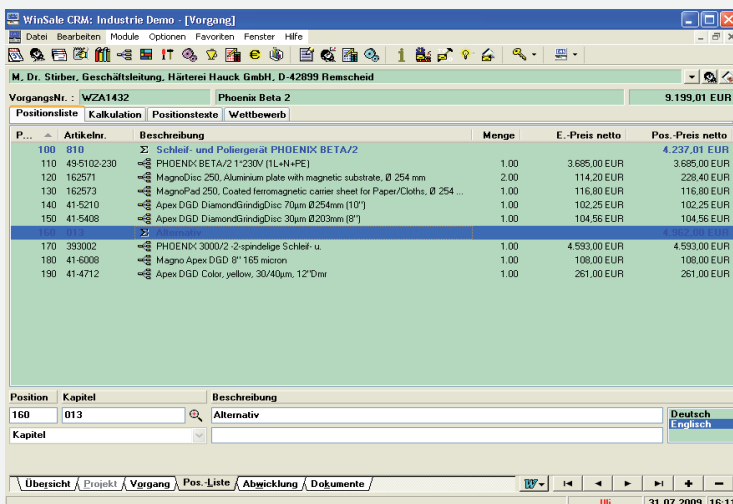


Die Kontaktdatenbank liefert die Kundendaten für die Messeeinladung, die über das CPES® Mailingmodul geschrieben wird.



Betrifft ein Kunde den Messestand, der in der Datenbank enthalten ist, stehen den Mitarbeitern auf dem Stand sofort alle Informationen über diesen Kunden tagesaktuell zur Verfügung.



Sind die Wünsche des Kunden abgeklärt und die zum Einsatz kommenden Artikel festgelegt, wird vor Ort sofort ein neuer Vorgang mit der genauen Positionsliste erzeugt.

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 Illi : 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

Thementitel Stichworte Geschäftsbereich

Datum Ersteller Aufgabe an bis Termin Aktion Status

Übersicht Projekt Vorgang Pos.-Liste Abwicklung Dokumente

31.07.2009 16:17

Im Bericht zum Vorgang hinterlegt der Mitarbeiter seine für ihn wichtigen Informationen.

Bericht

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

Erstellt Termin bis Aufgabe an Status Aktion
03.12.2009 17.12.2009 A.Weßenburg Angebot schicken

Aufgabe

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

Ersteller: Klaus Illi Datum: 03.12.2009 Aktion: 190 Angebot

An: AWE A.Weßenburg Bis: 17.12.2009 Status:

Mit Bezug auf den Messebesuch und das Gespräch mit Herrn Ketterer Angebot schicken gemäss Vorgang KE2365

Termin

Aufgabe / Formulare erledigt OK Abbruch

Bericht Aufgaben Themen OK Abbrechen

Über die Datenfernübertragung werden Bericht und Vorgang noch am gleichen Tag in die Zentrale übertragen und liegen dort am nächsten Morgen zur Bearbeitung vor.

Die Aufgabensteuerung sorgt dafür, dass je nach Kunde oder Produkt die Daten den zuständigen Mitarbeiter im Unternehmen erreichen.

WinSale CRM: Industrie Demo - [Kontakt (18358 Sätze insgesamt)]

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

Besucher

Produktgruppe
Werkstoffe
Verteiler
Besucher
Temporär
Fremdprodukte

U-ST. ID.:
Kunden-Nr. (FiBu):
Unsere Lieferanten-Nr. beim Kunden:
Lieferanten-Nr. (FiBu):
Unsere Kunden-Nr. beim Lieferanten:
Externe Referenz-Nr.:
Bankleitzahl:
Bankname:
Kontoinhaber:
Kontonummer:
BIC:
IBAN:

Status
Info
Übersicht
Bibliothek
Formulare
Details

Memo:

Inhalt Kontakt Firma Abteilung Person Adr. Tele

31.12.2009 16:13

Durch den Eintrag im Messeschlüssel des Kontaktes ist sowohl das Besuchsverhalten eines einzelnen Kunden als auch jede beliebige übergeordnete Auswertung für die Bewertung der Messe möglich.