

WinSale CRM: Industrie Demo - [Bericht]

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

Angelegt	Zuständig	Titel	Stichworte	I. Aktion	n. Aktion
13.08.2004	Anne Weißenburg	Geräte Metallographie : Ordner Kontakt	Phoenix Beta/2	22.07.2009	04.08.2009
16.08.2004	Zippert	Vorgang : WZA1432	Phoenix Beta 2	27.04.2009	27.04.2009
21.03.2009		Best.-Nachw. 5887423-22	POWERMET 2000, Trennmaschine f. : 21.03.2009	keine	
22.03.2009	Zippert	Best.-Nachw 5887423-22	POWERMET 2000, Trennmaschine f. : 22.03.2009	01.04.2009	
21.07.2009	Klaus Illi	Vorgang : K11170 Geräte Härte + BA : Ordner Kontakt	10-1075-400, POWERMET 2000, Tren	14.08.2008	keine

☒ Zeige auch die 2 inaktiven Berichte

Übersicht / Ordner

20.12.2009 16:48

Zu jedem Kontakt innerhalb der Datenbank können beliebige Berichtsordner (z.B. pro Geschäftsbereich) angelegt werden.

Innerhalb eines Ordners werden alle Informationen gesammelt, die z.B. mit diesem Geschäftsbereich bei diesem Kunden zu tun haben. Dazu gehören Telefonberichte, Besuchsberichte, Notizzettel, Dokumente und Termine.

In der Übersicht werden sowohl die Ordner des Kontaktes angezeigt, als auch die Berichte aus eventuell bestehenden Vorgängen, Geräten, Servicevorgängen usw.

WinSale CRM: Industrie Demo - [Bericht]

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

13.08.2004 Anne Weißenburg, Ordner Kontakt - Phoenix Beta/2

Historie Aufgaben Termine Themen Verbindungen Bibliothek Formulare

13.05.2009 - Rolf Zippert : Telefonat  
M. Dr. Stürber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid  
Siehe weiter im Vorgang Phoenix Beta

10.06.2009 - Klaus Illi : Infomaterial geschickt  
M. Dr. Stürber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid  
Man überlegt jetzt die Anschaffung eines weiteren Gerätes, um für Ausfälle besser gewappnet zu sein. Haben ihm Unterlagen geschickt über Rotopol und Phoenix Beta 2.

22.07.2009 - Klaus Illi : Wiedervorlage  
M. Dr. Stürber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid  
Die Tendenz geht in Richtung Phoenix Beta 2. Er möchte mit 2 Kollegen zu uns ins Labor kommen und die Möglichkeiten des Gerätes selbst testen. Herr Am und soll ihm Terminvorschläge machen.

Termin :

Thementitel	Stichworte	Geschäftsbereich
Mikroskopie		Geräte Härte/BA

Datum	Ersteller	Aufgabe an	bis	Termin	Aktion	Status
-------	-----------	------------	-----	--------	--------	--------

Übersicht / Ordner

20.12.2009 16:51

In der Historie sind alle Einträge innerhalb des Berichtsordners chronologisch aufsteigend geordnet. Der Benutzer sieht sofort, welche Aktion mit dem Kunden zu welchem Zeitpunkt stattgefunden hat und was das Ergebnis dieser Aktion war.

Gleichzeitig ist hier zu sehen, ob im Zusammenhang mit dieser Aktion Aufgaben oder Termine an andere Benutzer vergeben wurden und ob diese bereits erledigt wurden.

WinSale CRM: Industrie Demo - [Bericht]

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

13.08.2004 Anne Weißenburg, Ordner Kontakt - Phoenix Beta/2

Historie Aufgaben Termine Themen Verbindungen Bibliothek Formulare

Thementitel	Stichworte	Geschäftsbereich
Schleiß/Pol		Geräte Metall
Mikroskopie		Geräte Härte/BA

04.02.2009 Ersteller: Anne Weißenburg, Aktion: WV, Zuständig: Anne Weißenburg  
M. Dr. Stürber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid  
Im Frühjahr wird das Labor erweitert. Es gibt Überlegungen, auch Mikroskope anzuschaffen

13.05.2009 Ersteller: Rolf Zippert, Aktion: WV, Zuständig: Anne Weißenburg  
M. Dr. Stürber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid  
Man beabsichtigt, das Labor zu erweitern und auch Mikroskope aufzunehmen

22.07.2009 Ersteller: Klaus Illi, Aktion: WV, Zuständig: Anne Weißenburg  
M. Dr. Stürber, Geschäftsleitung, Härterei Hauck GmbH, D-42899 Remscheid  
Das Interesse focussiert sich auf die Baureihe 28-M T mit Stativ

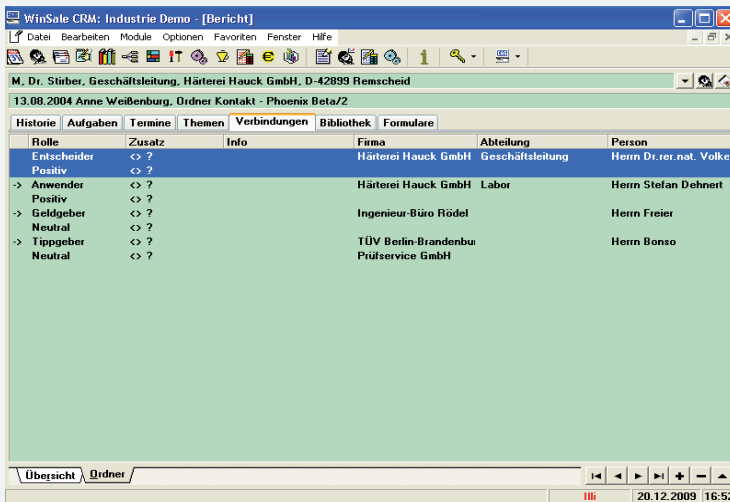
Allgemein/Vertrieb/Technik/Innovation/Reklamation/Wettbewerb

Übersicht / Ordner

20.12.2009 16:52

Innerhalb einer Aktion mit dem Kunden, z.B. einem Besuch des Außendienstes, kann nach verschiedenen Themen berichtet werden.

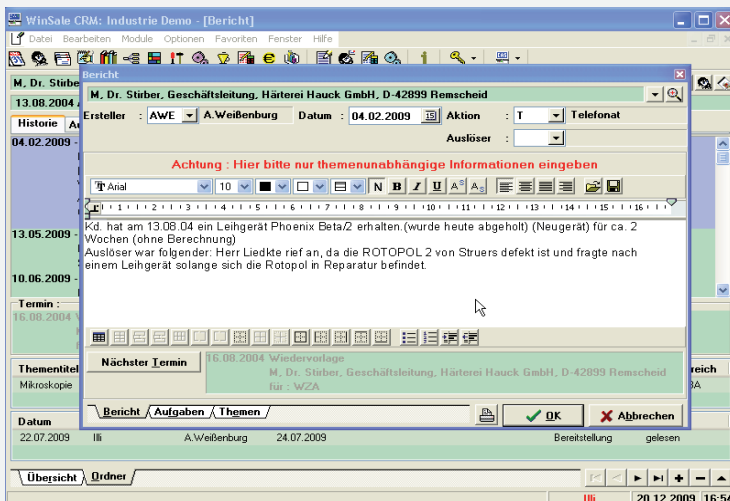
Da nicht bei jeder Aktion zu jedem Thema berichtet wird, ist es innerhalb einer langjährigen Historie oft schwierig, alle Informationen zu einem Thema herauszusuchen. Dazu dient die Themenhistorie. Hier werden alle Informationen nur zu dem gewünschten Thema chronologisch geordnet vorgelegt.



In der Regel hat der Vertrieb es nicht nur mit einer Person zu tun, es sind oft mehrere Personen in Gespräche und Verhandlungen mit einbezogen. Über die Verbindungen ist es möglich, beliebige zusätzliche Kontakte in den Berichtsordner mit einzubinden.

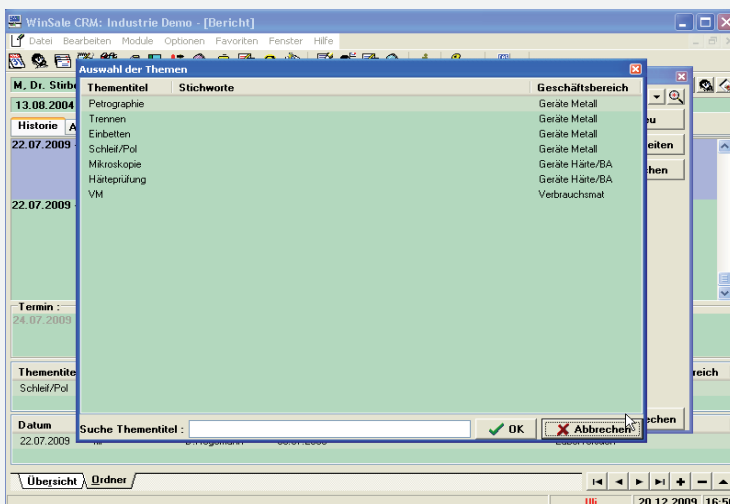
Dies können nicht nur Personen aus dem eigenen Unternehmen sein, sondern auch Personen aus der Firma Ihres Kunden oder aus fremden Firmen.

Die Bewertung der verbundenen Kontakte ist für jede weitere Aktion mit dem Kunden eine unverzichtbare Hilfe.

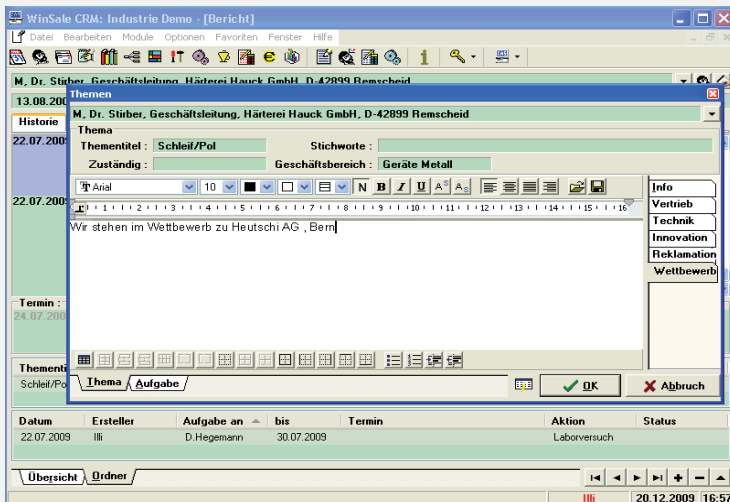


Zeit ist Geld, besonders für den Außendienst. Die Erfassungsmaske für einen Bericht beschränkt sich deshalb auf lediglich zwei Schlüsselfelder und ein Memofeld.

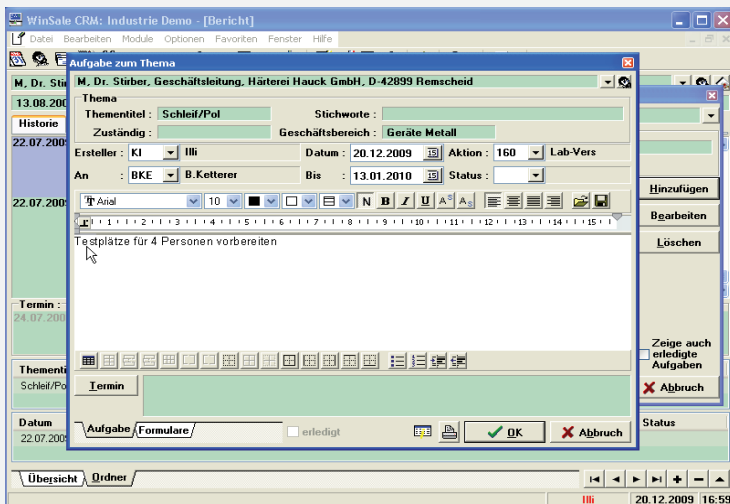
Damit wird mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an strukturierter Information erfasst.



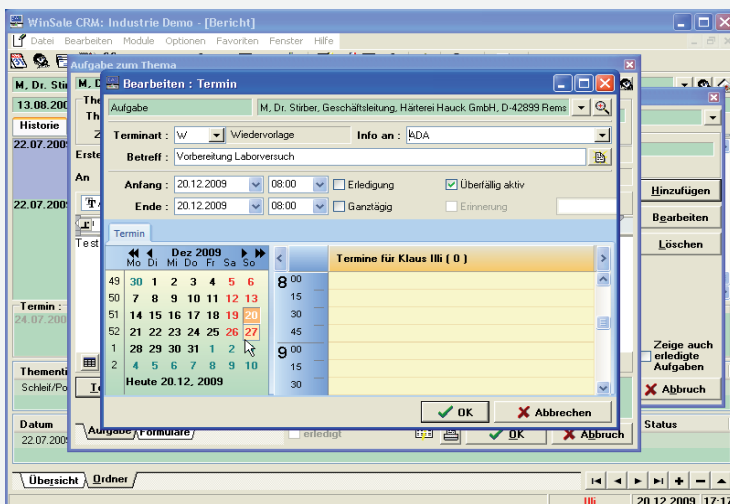
Zu jedem Thema, wie vorher bereits angesprochen, kann individuell über Themeninhalte, Informationen zum Wettbewerb oder Informationen zum Produkt berichtet werden. Dies gilt zum Einen der besseren Übersicht für den Benutzer, zum Anderen bietet es dem Produktmanager eine Übersicht über die Situation im gesamten Markt.



Die Erfassungsmaske für ein Thema beschränkt auf nur ein Memofeld. Auch hier soll mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an strukturierter Information erfasst werden.



Aus jedem Bericht heraus können beliebige Aufgaben an unterschiedliche Personen vergeben werden. Dabei ist jederzeit der Stand der Aufgabe, ob gelesen, in Arbeit oder erledigt, für den Auftraggeber erkennbar.



Wird ein Bericht fortgeschrieben, so wird im Rahmen der Terminkontrolle geprüft, ob es zum letzten Eintrag noch einen offenen Termin gibt.

Wenn dies so ist, kann dieser entweder als erledigt erklärt werden oder aber durch einen neuen Termin in der Zukunft ersetzt werden.