

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
Geräteübersicht	37
Wissensdatenbank	38

myfactory.BusinessWorld und myfactory.com

Individuelle oder standardisierte Unternehmenslösung für die Zukunft

Die myfactory.BusinessWorld ist eine vollständig webbasierte und hochintegrierte 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 hochspezialisierte 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 | Matchcode: Müller, Frankfurt | Name1: Marco Müller | Straße: Steinhauer Straße 66 | Land, PLZ, Ort: Deutschland | 60437 | Frankfurt | Telefon: 069 - 90 80 70 60 | E-Mail: info@firma-mueller.exp

Kontaktdaten

Datum: 23.02.2007 | Betreff: Nachfrage wg Projekt | Kontaktart: per Telefon | Bemerkung: Erneue Kontaktaufnahme wg Projekt (Pflichtenheft beigelegt) | Kontaktthema: Beziehungspflege | Kontaktresultat: Interessent - mittelfristig

Datum	Betreff	Kontaktthema	Kontaktart	Ansprechpartner	Benutzer	Ergebnis	Dok.	Det.	Lö.	Wie.	Info
23.02.2007	Nachfrage wg Projekt	Beziehungspflege	per Telefon	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessent - mittelfristig					
13.11.2006	Beleg gesendet	Interesse	per Email		Demo SysAdmin	Erfolg					
27.09.2006	Einladung myfactory.connection	Beziehungspflege	per Email		Demo SysAdmin	Information Zustellung					
28.02.2006	Standardanschreiben Faxvorlage	Informationsmaterial	Standardanschreiben	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Information Zustellung					
29.08.2005	Beleg gesendet		per Email		Demo SysAdmin	Erfolg					
10.05.2005	Besuch im Mail - Müller	Informationsgespräch	persönlich (Besuch)	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Angebot					
17.02.2005	myfactory Business World News für a vom 17.02.2005	Informationsmaterial	per Email		Demo SysAdmin	Offen					
17.02.2005	myfactory Version 2.3	Informationsmaterial	Serien-Email		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					
08.09.2004	AB via Webshop	Verkauf	Webshop		Demo SysAdmin	Auftrag erteilt					
08.09.2004	Ihre Bestellung: VWS0400029	Verkauf	persönlich (Messe)		Demo SysAdmin	Bestellung					
07.09.2004	AB via Webshop	Verkauf	Webshop		Demo SysAdmin	Auftrag erteilt					

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.	Det.	Lö.	Wie.	Info
23.02.2007	Nachfrage wg Projekt	Beziehungspflege	per Telefon	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessent - mittelfristig					
13.11.2006	Beleg gesendet	Interesse	per Email		Demo SysAdmin	Erfolg					
27.09.2006	Einladung myfactory.connection	Beziehungspflege	per Email		Demo SysAdmin	Information Zustellung					
28.02.2006	Standardanschreiben Faxvorlage	Informationsmaterial	Standardanschreiben	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Information Zustellung					
29.08.2005	Beleg gesendet		per Email		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	per Email		Demo SysAdmin	Offen					
17.02.2005	myfactory Version 2.3	Informationsmaterial	Serien-Email		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					
08.09.2004	AB via Webshop	Verkauf	Webshop		Demo SysAdmin	Auftrag erteilt					

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

Bezeichnung	geändert am	geändert von	angelegt am	angelegt von	Det.	Lö.	Stichworte	Det.
15.06. - 03.07. 2006 Betriebsferien	28.02.2006	Demo SysAdmin	28.02.2006	Demo SysAdmin			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.

Datum	Angelegt von	Beschreibung	Typ	Det.	Lö.	Neu	Auswal
27.10.2003	Demo SysAdmin	Pflichtenheft myfactory Müller	application/pdf			Neu	

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

Allgemein	
Beschreibung	Det. Wert
Presseverteller	...
Unternehmensspezifische Daten	
Beschreibung	Det. Wert
Anzahl der Arbeitsplätze	... 3
Anzahl der Mitarbeiter	... 6 - 10
Datum Erstkontakt	... 01.06.2000
Firmenprofil	... (Text)
Umsatz in Euro	... 1.000.000 bis 2.000.000

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

Klassifizierung	Selektion
On Demand	<input type="checkbox"/>
myfactory.BusinessWorld	<input checked="" type="checkbox"/>
Zeitraum Interesse	<input type="checkbox"/>
--- kurzfristig	<input checked="" type="checkbox"/>
--- mittelfristig	<input type="checkbox"/>
--- langfristig	<input type="checkbox"/>
Privatpersonen	<input checked="" type="checkbox"/>

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.

Datum	Belegnr.	Belegart	Belegbetreff	Kunde	Matchcode	Nettobetrag	Wkz
03.05.2007	AN0700001	Angebot		000001	Müller, Frankfurt - Inland	48,86 EUR	
14.02.2007	RG0700001	Rechnung		000001	Müller, Frankfurt - Inland	520,89 EUR	
21.09.2006	AB0600004	Auftragsbestätigung	AB Fahrrad	000001	Müller, Frankfurt - Inland	431,03 EUR	
18.08.2006	RG0600008	Sammelrechnung	SR 08/2006	000001	Müller, Frankfurt - Inland	1.934,47 EUR	
18.08.2006	LS0600013	Lieterschein		000001	Müller, Frankfurt - Inland	421,54 EUR	
18.08.2006	LS0600011	Lieterschein		000001	Müller, Frankfurt - Inland	516,38 EUR	
18.08.2006	LS0600010	Lieterschein		000001	Müller, Frankfurt - Inland	4,14 EUR	
18.08.2006	AB0600003	Auftragsbestätigung	Ihre Nr. 5629	000001	Müller, Frankfurt - Inland	421,54 EUR	
18.09.2006	AN0600001	Angebot		000001	Müller, Frankfurt - Inland	421,54 EUR	
03.07.2006	RG0600007	Rechnung		000001	Müller, Frankfurt - Inland	8,10 EUR	
25.04.2006	RG0600006	Quatschritt		000001	Müller, Frankfurt - Inland	861,21 EUR	
31.03.2006	RG0600004	Direktrechnung		000001	Müller, Frankfurt - Inland	4,30 EUR	
27.02.2006	RG0600002	Sammelrechnung		000001	Müller, Frankfurt - Inland	12,93 EUR	

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.

Kundenummer	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

Aktualisieren Neues Projekt

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	Erfledigt(%)	Von	Für	Det
26.11.2007	Macro Müller - Anruf Geburtstag	offen	normal		Demo SysAdmin	Demo SysAdmin	!
30.03.2007	Kontakt Müller, Frankfurt: Nachfrage wg Projekt bearbeiten	offen	normal		Demo SysAdmin	Demo SysAdmin	!

Nur Offene Aufgaben Aufgaben aller Benutzer

Aktualisieren Neu

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	Lö.
03.05.2007	Müller, Frankfurt - Inland - AN0700001	günstig	4,20		Offen	x
19.09.2006	Müller, Frankfurt - Inland - AN0600002	günstig	12,72		Offen	x
18.08.2006	Müller, Frankfurt - Inland - AN0600001	günstig	421,54		Offen	x
31.07.2003	Müller, Frankfurt - Inland - AN0300003	günstig	36,05		Offen	x
29.07.2003	Müller, Frankfurt - Inland - AN0300002	hoch	124,14		Erfledigt	x
22.07.2003	technische Präsentation myfactory	günstig	10.000,00		Offen	x
03.01.2000	Müller, Frankfurt - Inland - AN0000001	günstig	2.004,96		Erfledigt	x

Datensätze 1 - 7 von 7

Aktualisieren Neu

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	Matchcode (Zusatz)	
Alle	Adresse		
Interessent	AD00005	! Müller, Frankfurt	
Kunde	Interessent		Neu
Lieferant	Kunde		Neu
Vertreter	D00001	! Inland	
Mitarbeiter	Lieferant		Neu
Mitbewerber	Vertreter		Neu
Vertriebspartner	Mitarbeiter		Neu
Geschäftsführer	Mitbewerber		Neu
ist Geschäftsführer von	Vertriebspartner		Neu
Leads	Geschäftsführer		Neu Auswahl
ist Lead von	ist Geschäftsführer von		Neu Auswahl
Lieferanschriften			
Lieferanschrift 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	Matchcode	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 Papiereinzug klemmt	Geprüft

Datensätze 1 - 3 von 3

Aktualisieren 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.

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				Kennzeichen				Kontakte				Notizen/Stichworte				Klassifizierung				Dokumente				Adressnachweis				Portal				Branchen			
Anrede	Herr										Sprache	Deutsch																															
Briefanrede	Sehr geehrter Herr Müller										Adressenherkunft																																
Position											Abteilung																																
Zu Händen Text	Zu Händen Herrn Müller																																										
Telefon 2											Telefon (privat)																																
Mobiletelefon											Autotelefon																																
DUNS Nummer																																											
Kommunikation 1											Kommunikation 2																																
Kommunikation 3											Kommunikation 4																																
Besuchsgruppe	Premium-Kunden										Von Newslettern ausschließen	<input type="checkbox"/>																															
Portal Zugang	<input checked="" type="checkbox"/>										Kennwort setzen				Kennwort senden																												

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

Grundlagen				Kommunikation				Ansprechpartner				Kennzeichen				Kontakte				Notizen/Stichworte				Klassifizierung				Dokumente				Adressnachweis				Portal				Branchen			
HAP	Nummer	Matchcode	Gruppe	Abteilung	Position	Telefon	Mail	Det.	Lö.																																		
✓	D00001.1	Müller, Marco	Geschäftsleitung	Geschäftsführung	Geschäftsführer	069 - 90 80 70 60																																					
	AD00005.2	Müller, Martha	leitender Angestellter	Buchhaltung																																							
	AD00005.2	Müller, Michaela	Assist / Assistentin	Marketing																																							

Ansprechpartner																								
Dialog Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service																								
Grundlagen				Persönliche Daten				Kennzeichen				Portal												
Adresse	AD00005										Müller, Frankfurt													
Nummer	D00001.1										Hauptansprechpartner	<input checked="" type="checkbox"/>												
Matchcode	Müller, Marco										Inaktiv	<input type="checkbox"/>												
Gruppe	Geschäftsleitung										Von Newslettern ausschließen	<input type="checkbox"/>												
Anrede	Herr										Titel / Akad. Grad	Diplom-Ingenieur												
Vorname	Marco										Nachname	Müller												
Briefanrede	Sehr geehrter Herr Müller																							
Zu Händen Text	Zu Händen Herrn Müller																							
Telefon	069 - 90 80 70 60										Telefon 2													
Telefax	069 - 90 80 70 63										Sprache	Deutsch												
Mobiletelefon	0174 - 3345 007										Autotelefon													
E-Mail	marco.mueller@firma-mueller.exp										Homepage													
Portal Zugang	<input checked="" type="checkbox"/>										Kennwort setzen				Kennwort senden									
Position	Geschäftsführer										Positionstext													
Büro											Abteilung	Geschäftsführung												
Vorgesetzte(r)											Sekretär(in)													
Kommunikation 1											Kommunikation 2													
Kommunikation 3											Kommunikation 4													
Zugriffskennzeichen											Ressource													
Memo																								
OK Abbrechen																								

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

- Allgemein	
Beschreibung	Det. Wert
Presseverteiler	...
- Unternehmensspezifische Daten	
Beschreibung	Det. Wert
Anzahl der Arbeitsplätze	... 3
Anzahl der Mitarbeiter	... 6 - 10
Datum Erstkontakt	... 01.06.2000
Firmenprofil	... (Text)
Umsatz in Euro	... 1.000.000 bis 2.000.000

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

Datum	Betreff	Kontaktthema	Kontaktart	Ansprechpartner	Benutzer	Ergebnis	Dok.	Det.	Lö.	Wie.	Info
23.02.2007	Nachfrage wg Projekt	Beziehungspflege	per Telefon	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessant - mittelfristig	⊕
13.11.2006	Beleg gesendet	Interesse	per Email		Demo SysAdmin	Erfolg	
27.09.2006	Einladung myfactory.connection	Beziehungspflege	per Email		Demo SysAdmin	Information Zustellung	
26.02.2006	Standardanschriften Fax-vorlage	Informationsmaterial	Standardanschriften	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Information Zustellung	
29.06.2005	Beleg gesendet		per Email		Demo SysAdmin	Erfolg	
10.05.2005	Besuch in Mai - Müller	Informationsgespräch	persönlich (Besuch)	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Angebot	
17.02.2005	myfactory Business World News für a vom 17.02.2005	Informationsmaterial	per Email		Demo SysAdmin	Offen	
17.02.2005	myfactory Version 2.3	Informationsmaterial	Serien-Email		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	
08.09.2004	AB via Webshop	Verkauf	Webshop		Demo SysAdmin	Auftrag erteilt	
08.09.2004	Ihre Bestellung: WSD400029	Verkauf	persönlich (Messe)		Demo SysAdmin	Bestellung	
07.09.2004	AB via Webshop	Verkauf	Webshop		Demo SysAdmin	Auftrag erteilt	
09.10.2003	Ihre Bestellung: WSD300002	Verkauf	Webshop		Demo SysAdmin	Bestellung	
22.07.2003	technische Präsentation myfactory	Präsentation	persönlich (Besuch)	Müller, Marco	Demo SysAdmin	Interessant - kurzfristig	
22.02.2003	Einladung Cebit 2003	Informationsmaterial	Serien-Email		Demo myfactory	Information Zustellung	
22.01.2003	Myfactory Prospekte zugesendet	Informationsmaterial	per Telefon	Müller, Marco	Demo myfactory	Information Zustellung	

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

Bezeichnung	geändert am	geändert von	angelegt am	angelegt von	Det. Lö.	Stichworte	Det.
15.06. - 03.07. 2006 Betriebsferien	28.02.2006	Demo SysAdmin	28.02.2006	Demo SysAdmin	...	VIP-Kunde, ist Schwager vom Chef	...

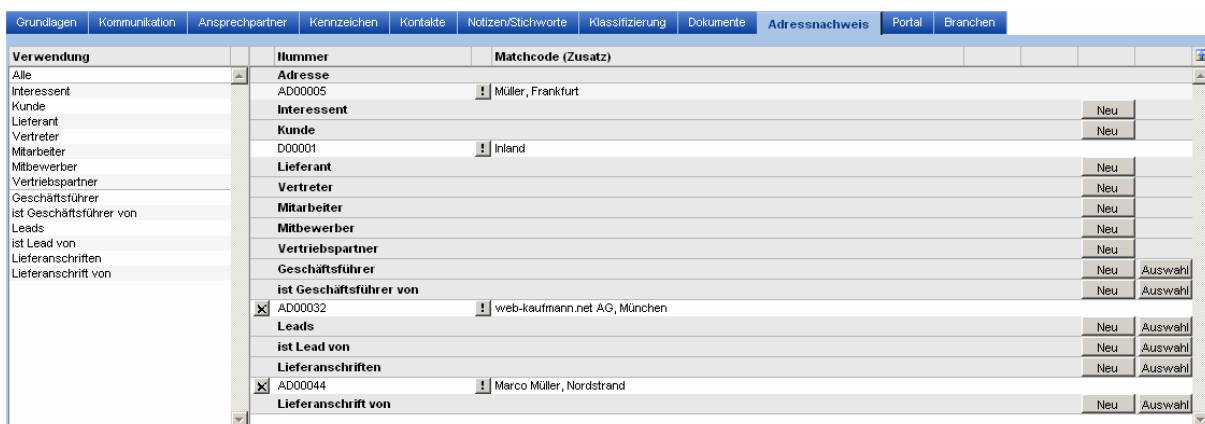
Ist zudem das Zusatzmodul „Marketing“ im Einsatz, wird das Register „Klassifizierung“ angezeigt und die Adresse kann hier weiteren Marketingklassifizierungen zugeordnet werden.



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

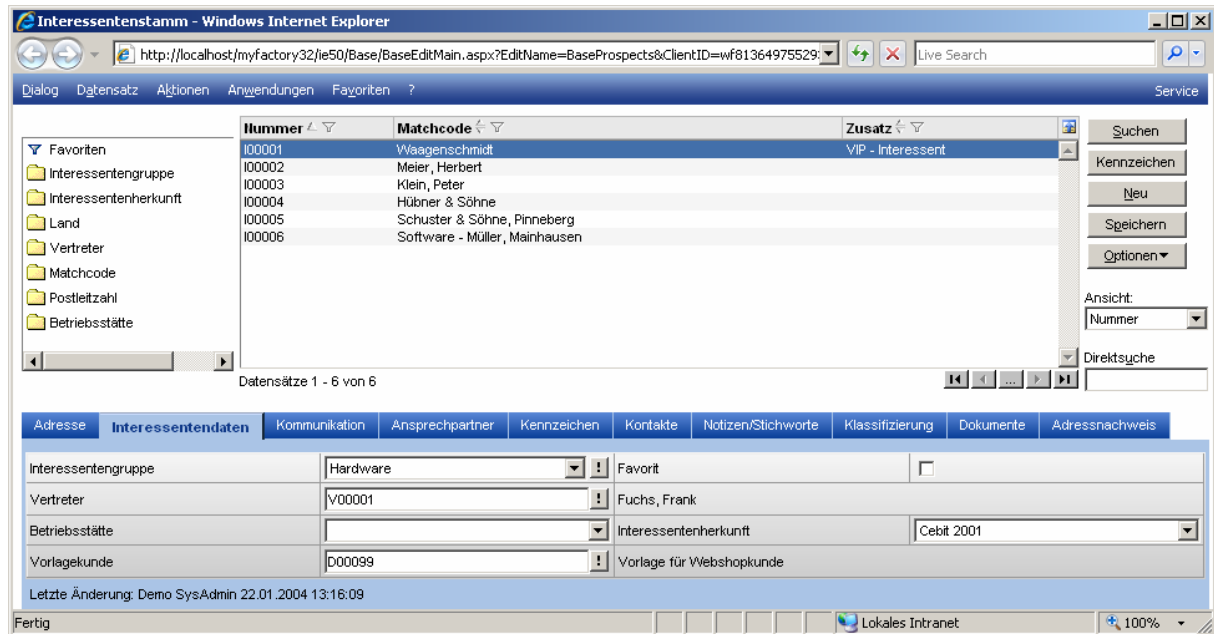


Im Register „Adressnachweis“ wird angezeigt, ob die Adresse für Kunden, Interessenten etc. verwendet wird.



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 the 'Interessentenstamm' interface in a Windows Internet Explorer browser. The main area displays a table of prospect records:

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

Below the table, the 'Interessentendaten' tab is active, showing a form with the following fields:

- Interessengruppe: Hardware
- Vertreter: V00001
- Betriebsstätte: (empty)
- Vorlagekunde: D00099
- Favorit:
- Fuchs, Frank
- Interessentenherkunft: Cebit 2001
- Vorlage für Webshopkunde

The status bar at the bottom indicates 'Fertig' and 'Lokales Intranet'.

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.

The screenshot shows a web browser window titled 'Kennzeichenliste - Windows Internet Explorer'. The address bar shows a URL: `http://localhost/myfactory32/ie50/Reporting/ReportingPage.aspx?Report=CRMAtributes&ClientID=wf8136497552`. The page contains a table of customer records with columns for 'Nummer', 'Name', 'Kennzeichen', 'Straße', 'PLZ, Ort', 'Telefon', and 'Fax'. Below the table, a dialog box titled 'Kennzeichen auswählen' is open, allowing users to filter records based on various criteria.

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: 01.08.2000 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"					

The 'Kennzeichen auswählen' dialog box contains the following fields:

- 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:

Buttons: Auswählen, Schließen. Option: ODER-Verknüpfung über die gewählten Kennzeichen.

Auftragschancen

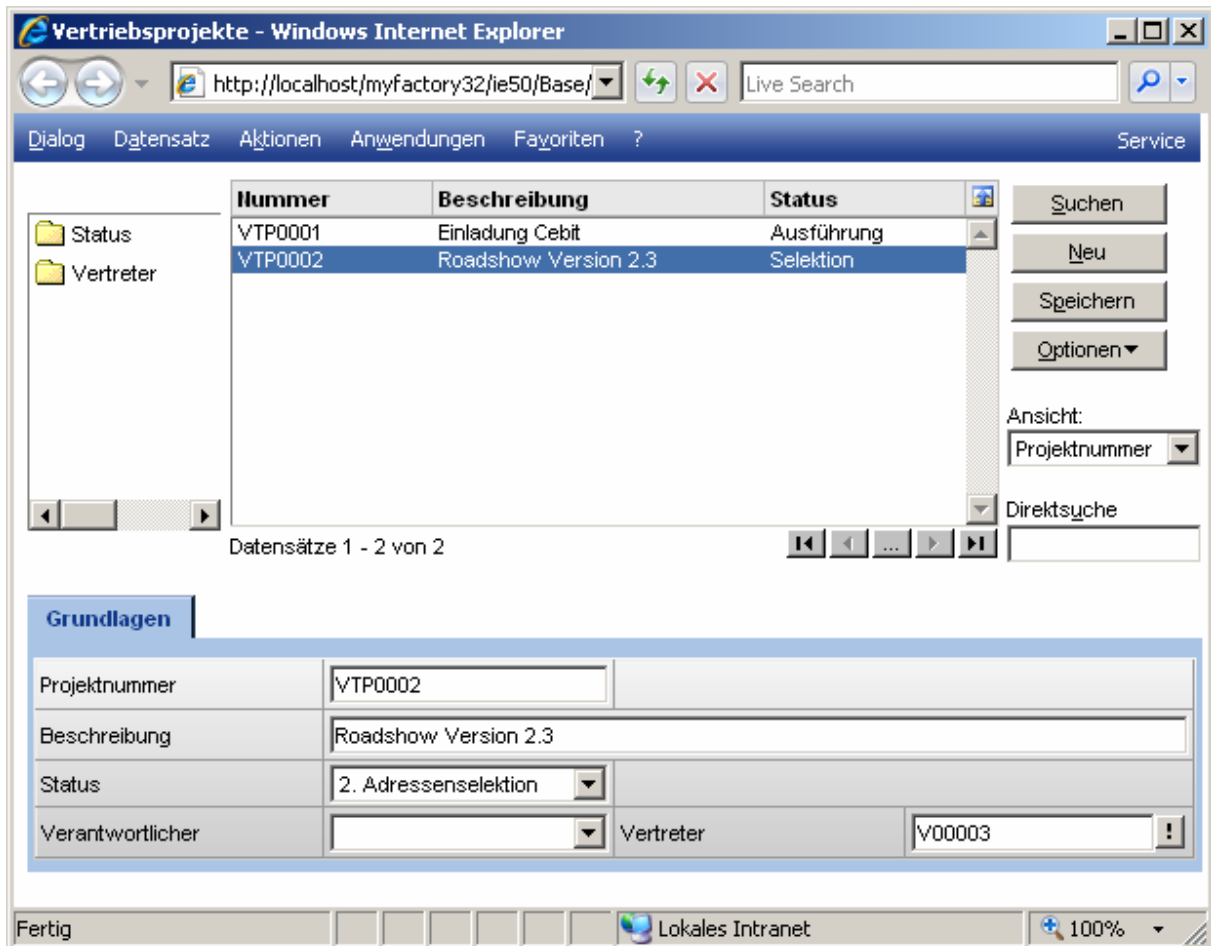
Wichtig für ein Unternehmen ist es, eine Vorhersage über zu erwartende Umsätze zu treffen. Dabei hilft die Auftragschancenverwaltung. Hier wird jede Auftragschance mit oder ohne Bezug zu einem Beleg erfasst und der mögliche Auftragswert hinterlegt. Die Chancenbewertung gibt an, wie hoch die Wahrscheinlichkeit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

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 UStID - AN00000	AD00008	24.07.2000	Abgelehnt

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			

Vertriebsprojekte

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



The screenshot shows a web browser window titled 'Vertriebsprojekte - Windows Internet Explorer'. The address bar shows 'http://localhost/myfactory32/ie50/Base/'. The main content area displays a table of sales projects:

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

Below the table, there is a 'Grundlagen' section with the following fields:

- Projektnummer: VTP0002
- Beschreibung: Roadshow Version 2.3
- Status: 2. Adressenselektion
- Verantwortlicher: [Empty] Vertreter: 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 contains a URL: `http://localhost/myfactory32/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=BasePartners&ClientID=wf813649755293568942`. The main content area displays a table with columns 'Nummer', 'Matchcode', and 'Zusatz'. Below the table is a detailed form for a partner's address. The form fields are as follows:

Partnernummer	VP00001	Adressnummer	AD00032
Matchcode	web-kaufmann.net AG, München		
Name1	web-kaufmann.net AG		
Name2	Herr Tobias Maier		
Straße	Preussenallee 47		
Straße2	2. Stock		
Land_PLZ,Ort	Deutschland	80122	München
Postfach_PLZ,Ort	Postfach 4711	80133	
Telefon	089 - 53914533	Telefax	089 - 53914535
E-Mail	Webkaufmann@web-kaufmann.exp	Homepage	www.web-kaufmann.de
Adressgruppe		Marketing Kennzeichen	EDV-Branche
Betriebsstätte		Zugriffskennzeichen	

Buttons on the right include 'Suchen', 'Neu', 'Speichern', 'Optionen', and 'Direktsuche'. The status bar at the bottom indicates 'Fertig' and 'Lokales Intranet'.

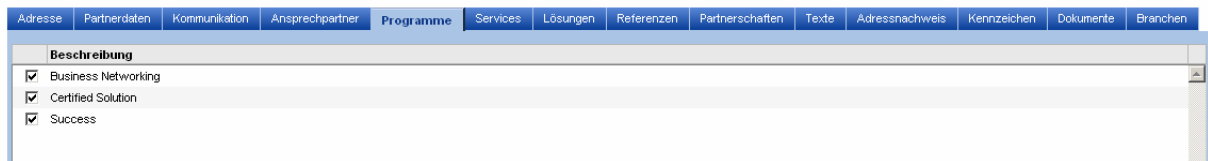
Unter „Partnerdaten“ werden Unternehmensdaten wie Anzahl der Mitarbeiter, Umsatzgröße oder Tätigkeitsregion sowie Vertriebsdaten wie Anzahl der Kunden und Partner oder Tätigkeitsschwerpunkte aufgeführt.

The screenshot shows the 'Partnerdaten' register in the web application. The form contains the following data:

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				

At the bottom, it shows the status: '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.



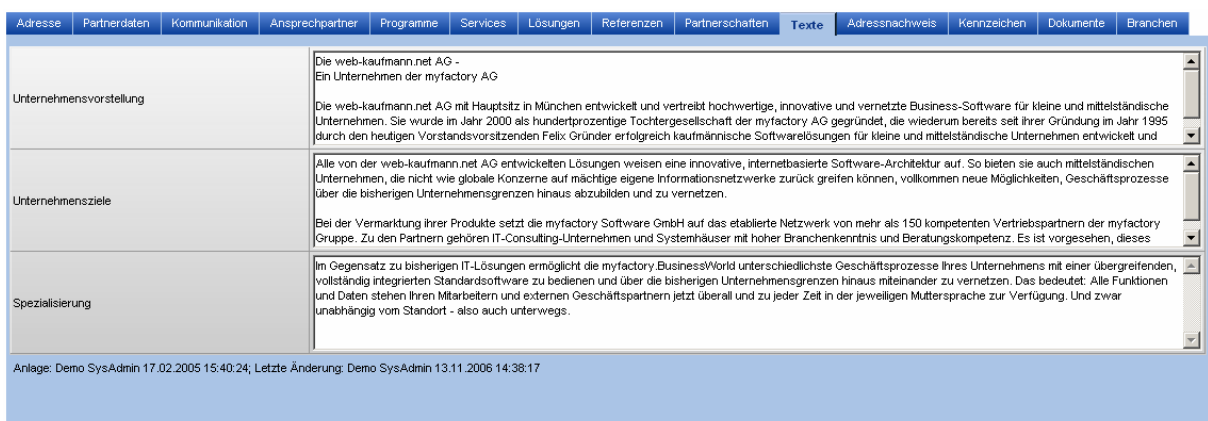
Unter „Services“ werden alle Partnerleistungen angezeigt. Hier kann ausgewählt werden, welche Leistungen der Partner anbietet und wie seine Tätigkeitsschwerpunkte verteilt sind.



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.

Partnerlösungen - Windows Internet Explorer

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

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.

Datensätze 1 - 2 von 2

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: Status: Verfügbar

Verfügbar seit/bis: 01.09.2003 Anzahl Installationen: 80

Integration: Integriert Entwickelt mit: myfactory Framework

Preis einmalig: 1500 Preis laufend: 15

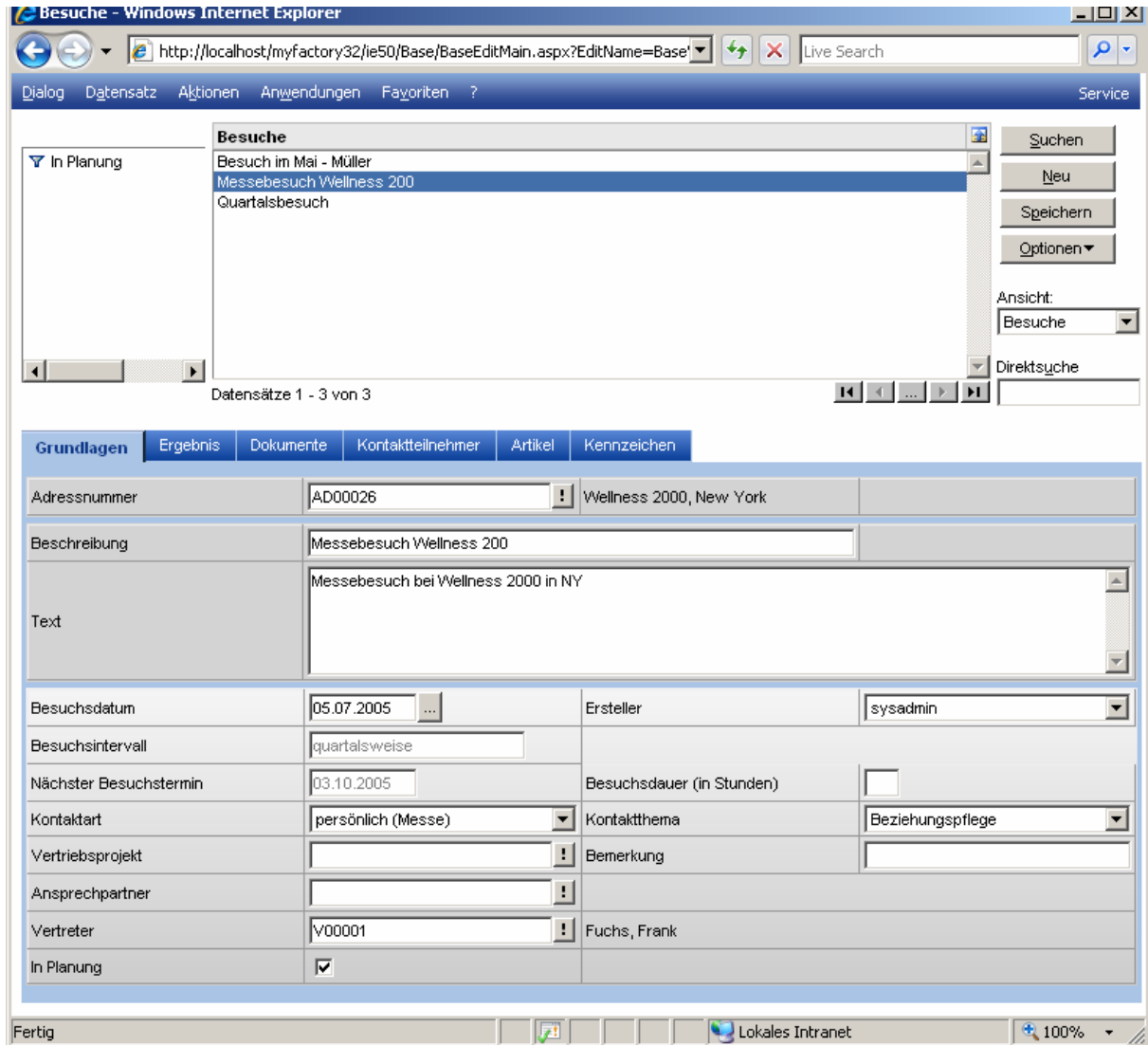
Lösungsversion: 2.3 Versionstext:

Zertifizierung:

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.



Besuche


Suchen
Neu
Speichern
Optionen ▾

Ansicht: Besuche ▾
Direktsuche

Datensätze 1 - 3 von 3

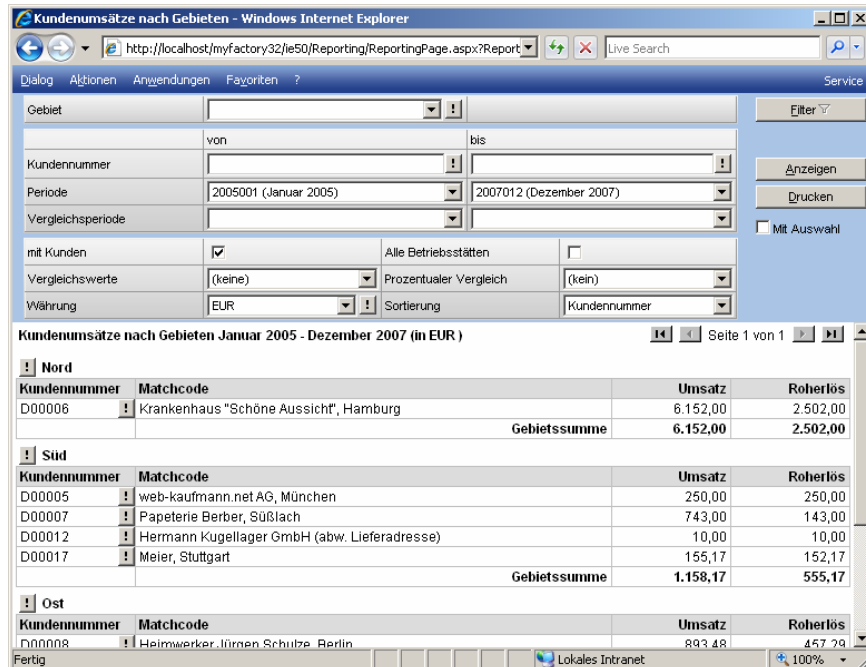
Grundlagen Ergebnis Dokumente Kontaktteilnehmer Artikel Kennzeichen

Adressnummer	AD00026 !	Wellness 2000, New York
Beschreibung	Messebesuch Wellness 200	
Text	Messebesuch bei Wellness 2000 in NY	
Besuchsdatum	05.07.2005 ...	Ersteller: sysadmin ▾
Besuchsintervall	quartalsweise	
Nächster Besuchstermin	03.10.2005	Besuchsdauer (in Stunden): <input type="text"/>
Kontaktart	persönlich (Messe) ▾	Kontaktthema: Beziehungspflege ▾
Vertriebsprojekt	! <input type="text"/>	Bemerkung: <input type="text"/>
Ansprechpartner	! <input type="text"/>	
Vertreter	V00001 !	Fuchs, Frank
In Planung	<input checked="" type="checkbox"/>	

Fertig  Lokales Intranet 100%

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)

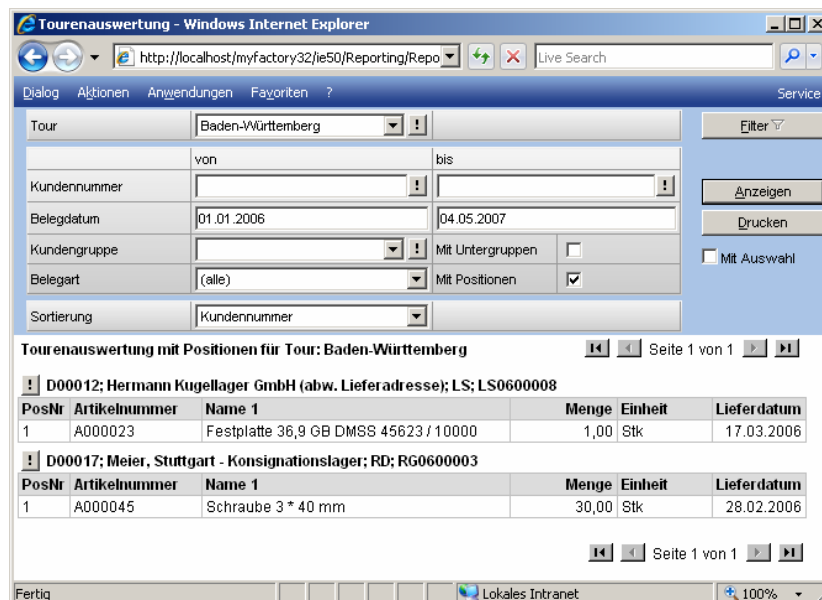
Nord		Umsatz	Roherlös
D00006	Krankenhaus "Schöne Aussicht", Hamburg	6.152,00	2.502,00
Gebietssumme		6.152,00	2.502,00

Süd		Umsatz	Roherlös
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		Umsatz	Roherlös
D00008	Heimwerker Lümen Schulte 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
1	A000023	Festplatte 36,9 GB DMSS 45623 / 10000	1,00	Stk	17.03.2006

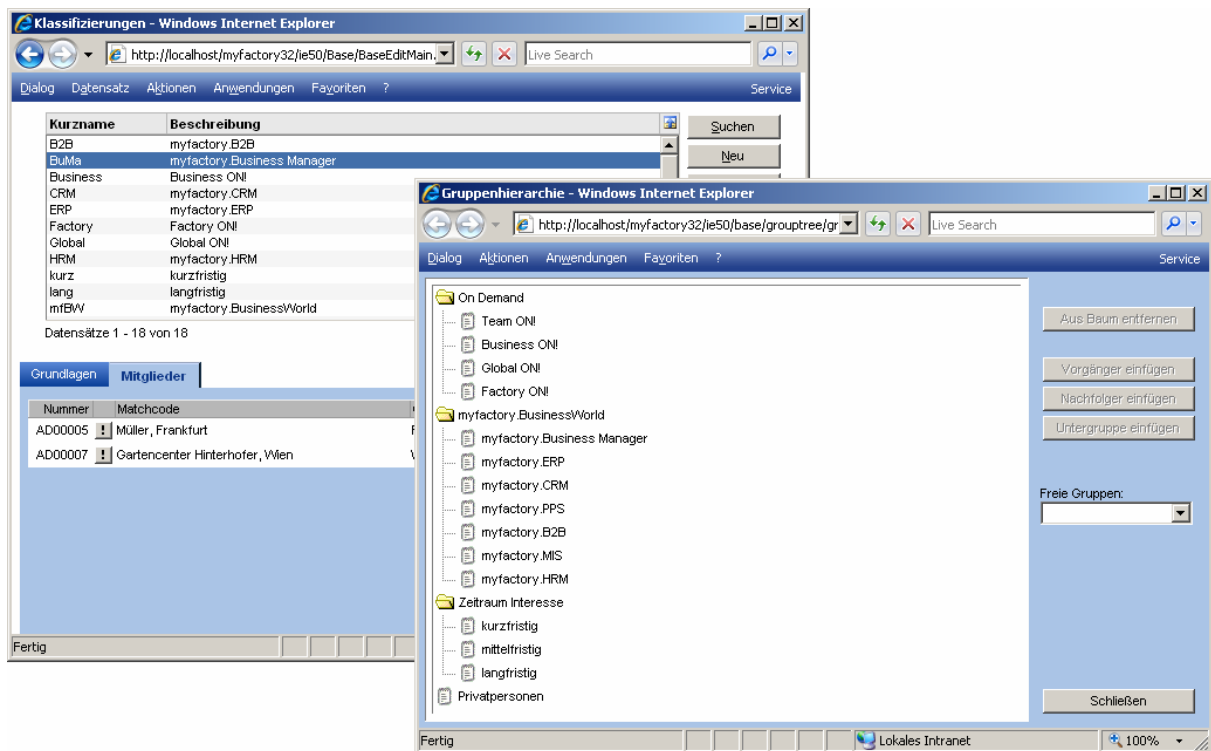
PosNr	Artikelnummer	Name 1	Menge	Einheit	Lieferdatum
1	A000045	Schraube 3 * 40 mm	30,00	Stk	28.02.2006

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.

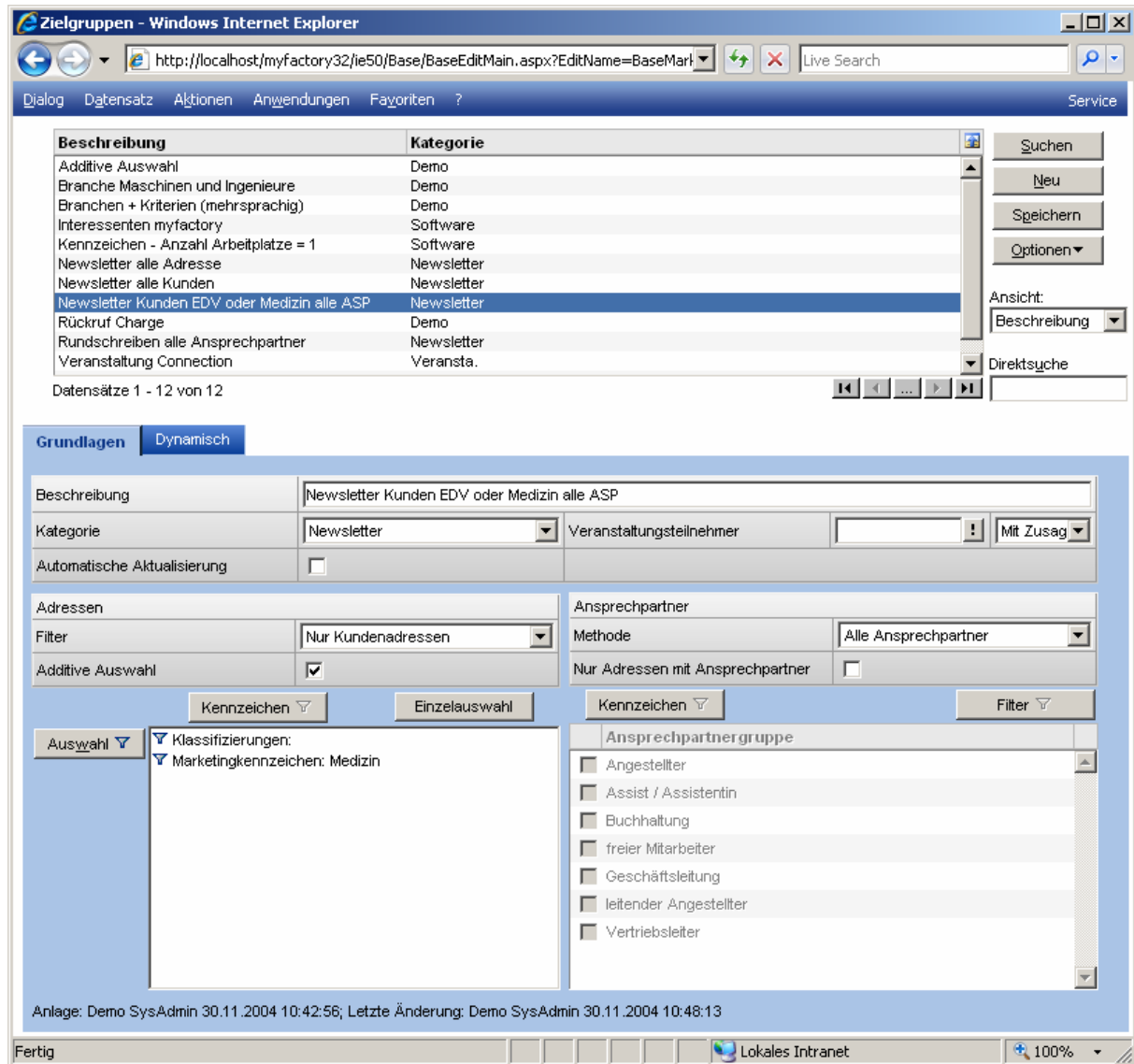
Klassifizierungen

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 | Mit Zusag

Automatische Aktualisierung:

Adressen: Filter: Nur Kundenadressen | Additive Auswahl:

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

Kennzeichen | Einzelauswahl | Kennzeichen | Filter

Auswahl

- ▼ Klassifizierungen:
- ▼ Marketingkennzeichen: Medizin

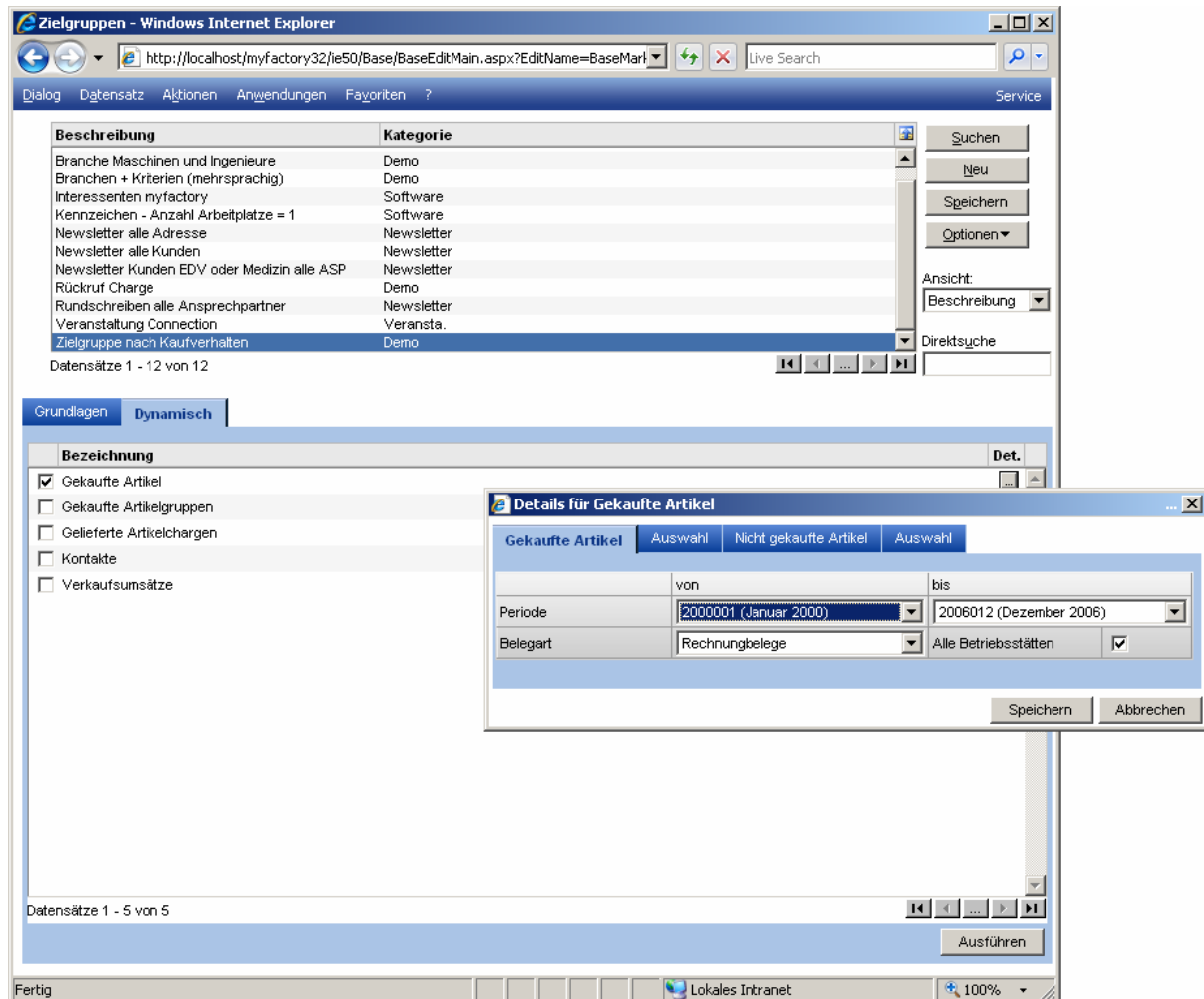
Ansprechpartnergruppe

- 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%

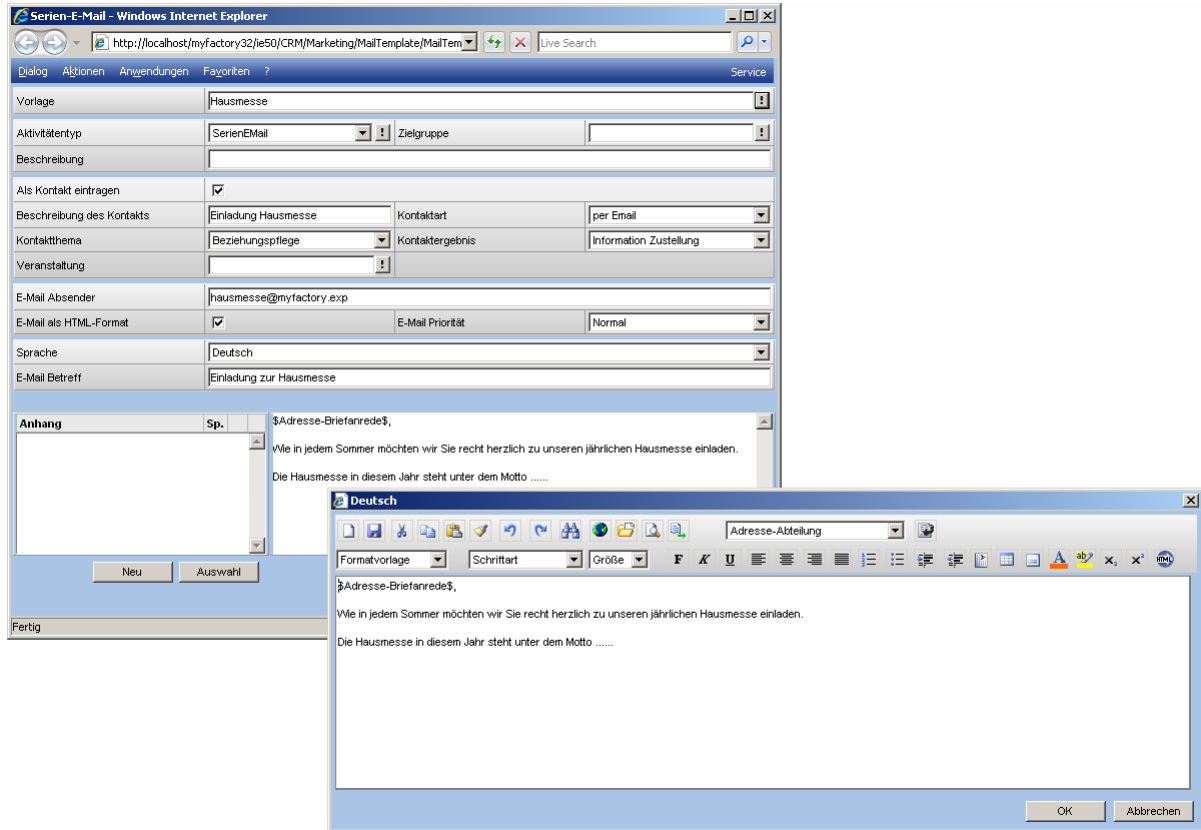
Darüber hinaus ist es mit den dynamischen Zielgruppen möglich, Zielgruppen in Abhängigkeit von den aktuellen Bewegungsdaten zu erstellen. Hier wird also der Vorteil der integrierten Datenhaltung voll ausgespielt: Es können Daten aus unterschiedlichen Bereichen der myfactory ausgewertet werden. Beispiele 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 table of target groups with columns for 'Beschreibung' (Description) and 'Kategorie' (Category). The 'Dynamisch' (Dynamic) tab is selected, showing a list of criteria with checkboxes. A modal window titled 'Details für Gekaufte Artikel' (Details for Purchased Articles) is open, showing filters for 'Gekaufte Artikel' (Purchased Articles). The modal window includes a date range selector from '20000001 (Januar 2000)' to '2006012 (Dezember 2006)', a document type selector set to 'Rechnungsbelege' (Invoices), and a checkbox for 'Alle Betriebsstätten' (All Business Locations).

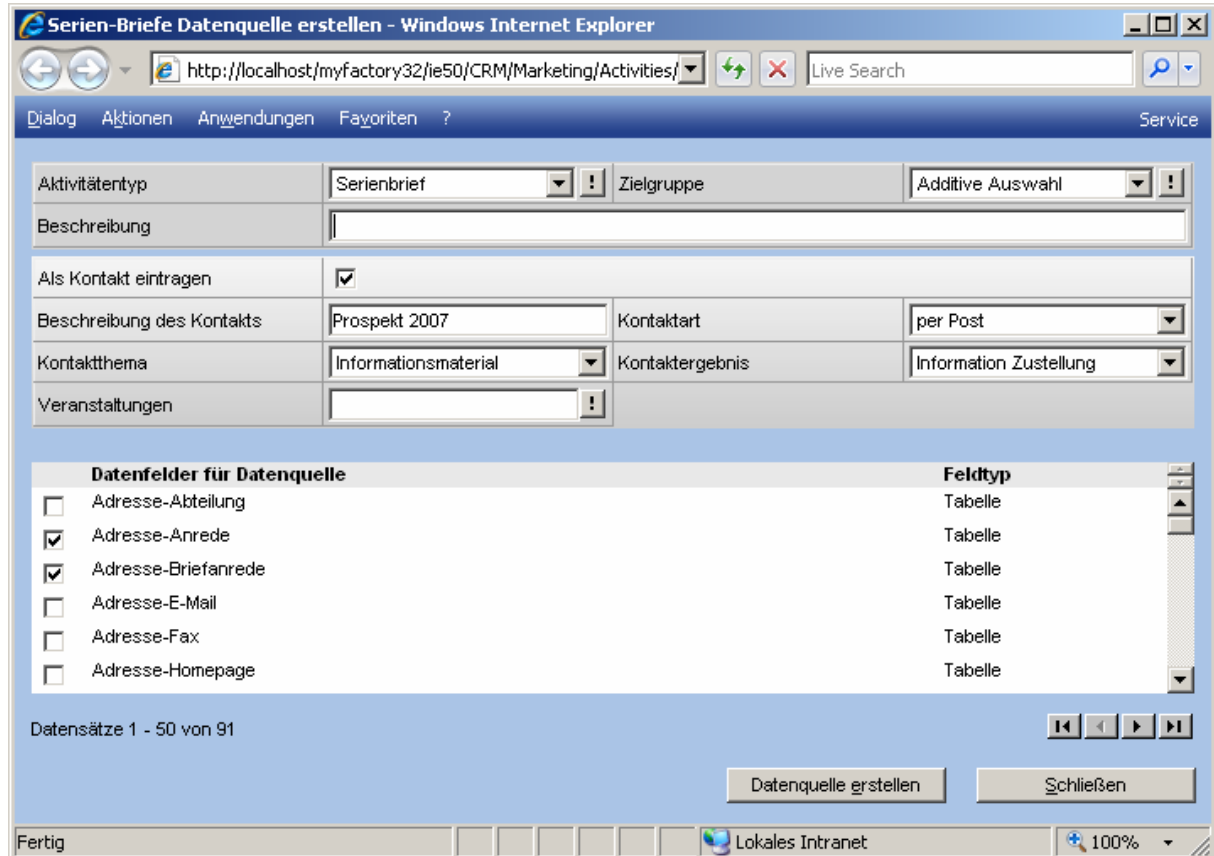
Serien-E-Mails

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

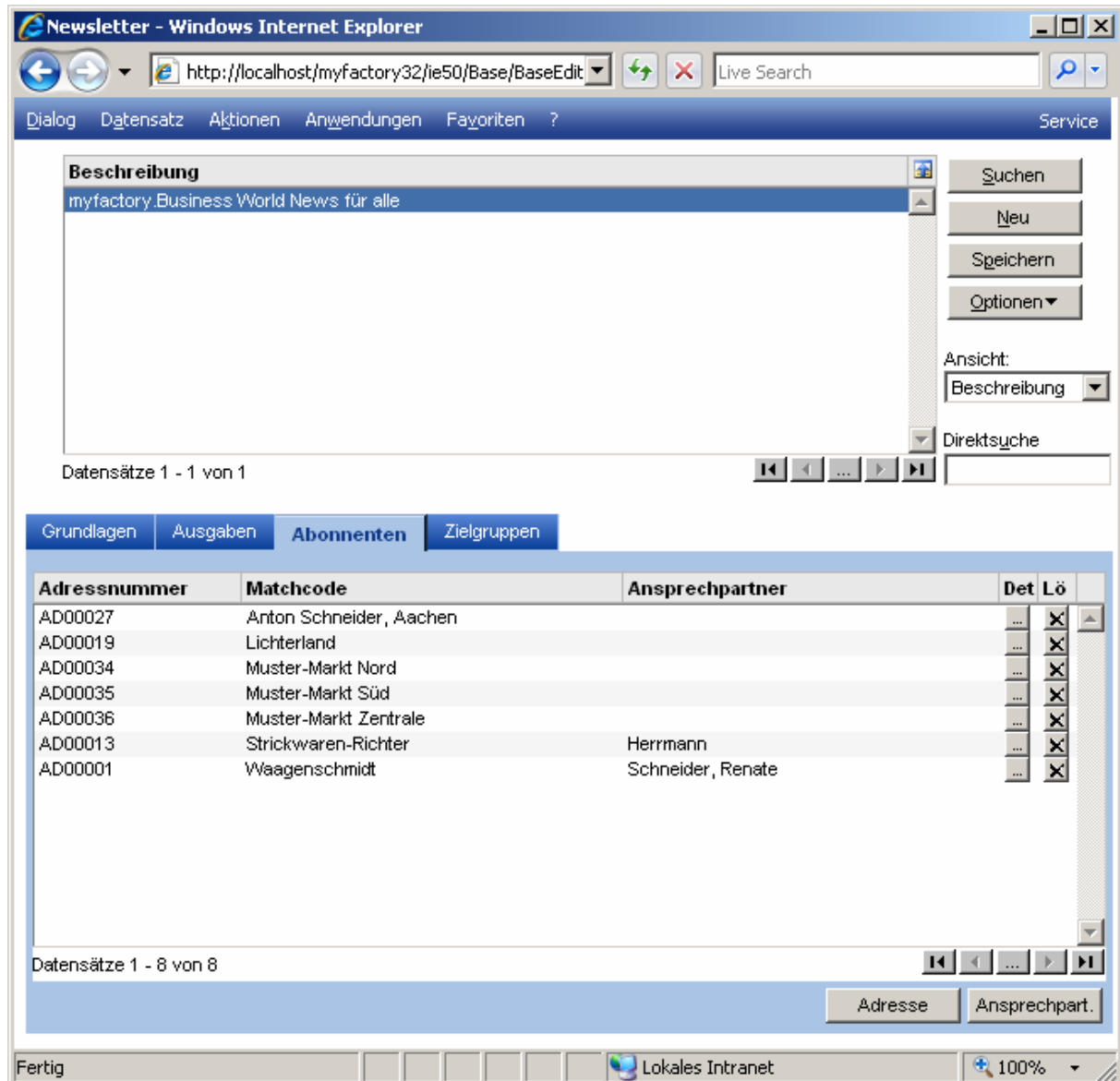
Datensätze 1 - 50 von 91

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.



Datensätze 1 - 1 von 1

Grundlagen Ausgaben **Abonnenten** Zielgruppen

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

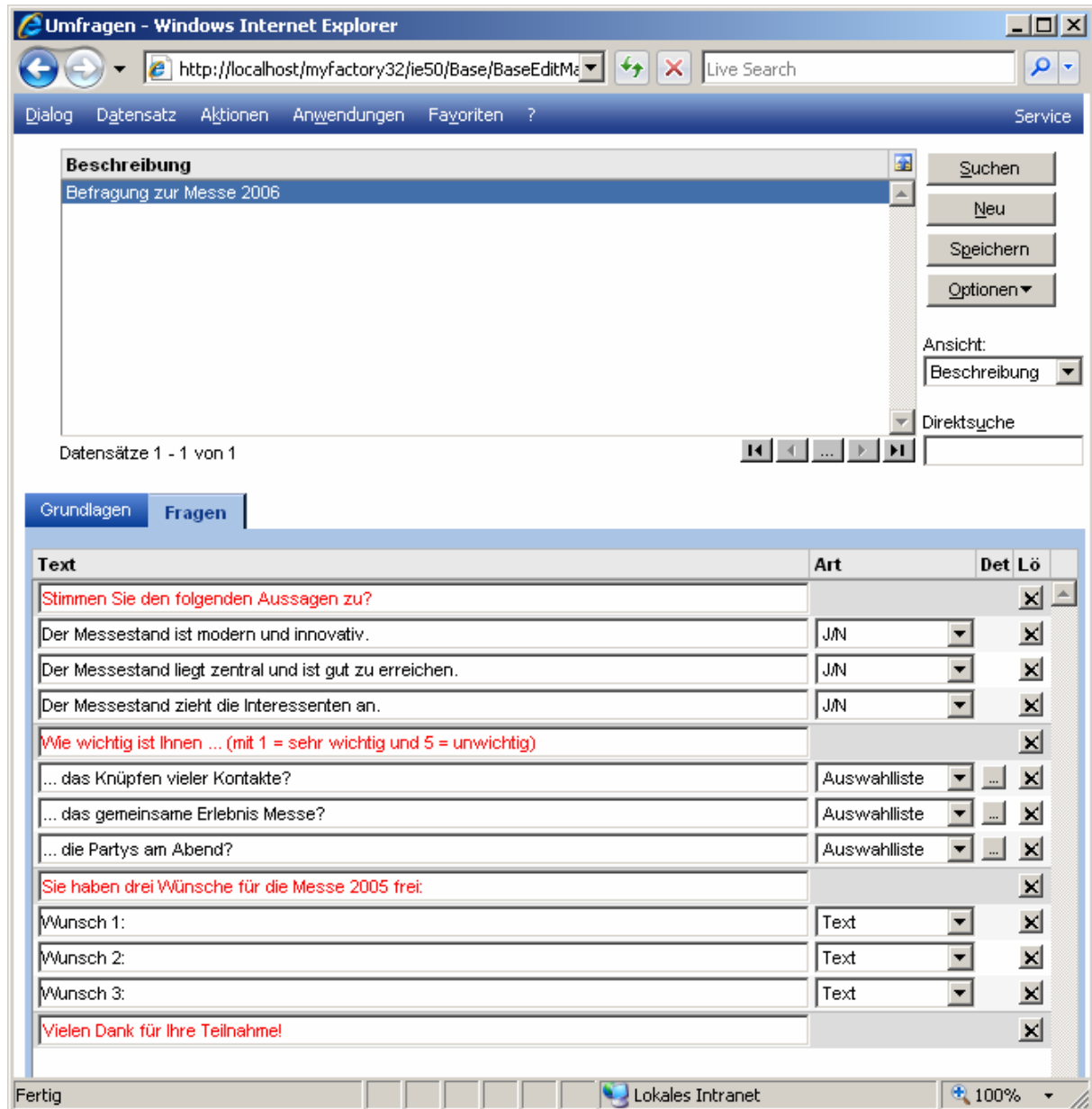
Datensätze 1 - 8 von 8

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.

The screenshot displays the 'Veranstaltungen' (Events) management interface in a Windows Internet Explorer browser window. The address bar shows the URL: `http://localhost/myfactory32/ie50/Base/BaseEditMain.aspx?EditName=BaseC`. The interface includes a navigation menu with 'Dialog', 'Datensatz', 'Aktionen', 'Anwendungen', 'Favoriten', and 'Service'. The main content area features a table of events with the following data:

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

Below the event list, there are tabs for 'Grundlagen', 'Kurzbeschreibung', 'Langbeschreibung', 'Teilnehmer', and 'Dokumente'. The 'Teilnehmer' tab is active, showing a list of participants with the following data:

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

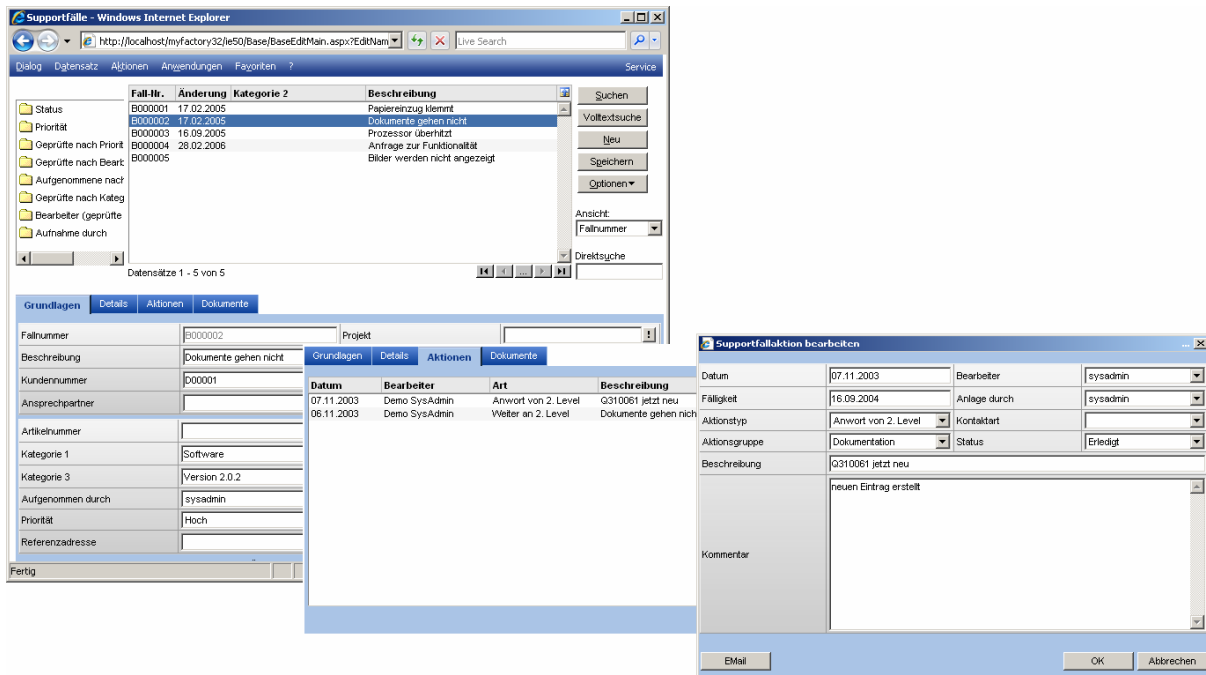
The interface also includes a search bar, buttons for 'Suchen', 'Neu', 'Speichern', and 'Optionen', and a status bar at the bottom showing 'Fertig' and 'Lokales Intranet'.

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.



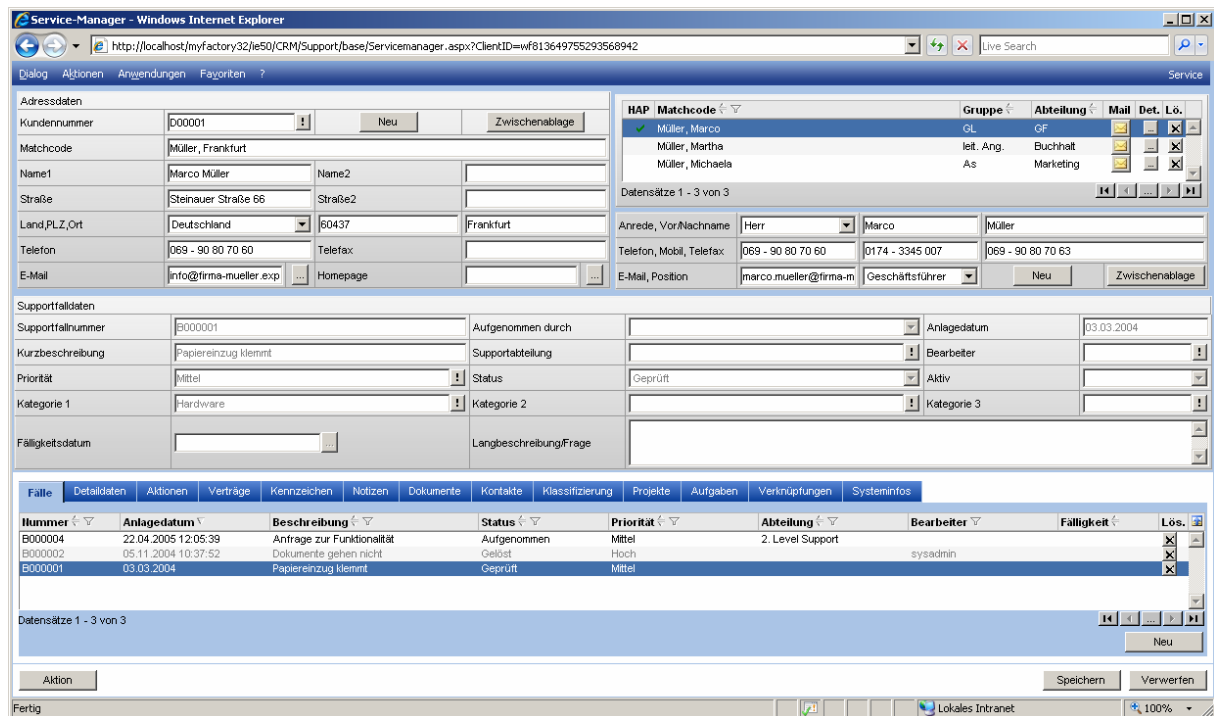
The screenshot displays the 'Supportfälle' (Support Cases) interface in Internet Explorer. It features a main list of cases with columns for 'Fall-Nr.', 'Änderung', 'Kategorie 2', and 'Beschreibung'. Below the list, there are tabs for 'Grundlagen', 'Details', 'Aktionen', and 'Dokumente'. The 'Aktionen' tab is active, showing a table of actions with columns for 'Datum', 'Bearbeiter', 'Art', and 'Beschreibung'. To the right, a 'Supportfallaktion bearbeiten' (Edit Support Case Action) window is open, showing a form with fields for 'Datum', 'Fälligkeit', 'Aktionstyp', 'Aktionsgruppe', 'Beschreibung', and 'Kommentar'.

Fall-Nr.	Änderung	Kategorie 2	Beschreibung
B000001	17.02.2005		Papierenzug klebrt
B000002	17.02.2005		Dokumente gehen nicht
B000003	16.09.2005		Prozessor überhitzt
B000004	28.02.2006		Anfrage zur Funktionalität
B000005			Bilder werden nicht angezeigt

Datum	Bearbeiter	Art	Beschreibung
07.11.2003	Demo SysAdmin	Antwort von 2. Level	Q310061 jetzt neu
06.11.2003	Demo SysAdmin	Weiter an 2. Level	Dokumente gehen nicht

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: B00001
 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: Papiereinzug klemmt
 Priorität: Mittel
 Kategorie 1: Hardware
 Anlegedatum: 03.03.2004
 Status: Geprüft
 Langbeschreibung/Frage:

Fälle	Detailldaten	Aktionen	Verträge	Kennzeichen	Notizen	Dokumente	Kontakte	Klassifizierung	Projekte	Aufgaben	Verknüpfungen	Systeminfos
Nummer	Anlegedatum	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		sysadmin						
B000001	03.03.2004	Papiereinzug klemmt	Geprüft	Mittel								

Auftragsübersicht / Supportfallübersicht

Beide Masken dienen zur Bearbeitung von Supportvorgängen und bieten unterschiedliche Sichten auf die Daten.

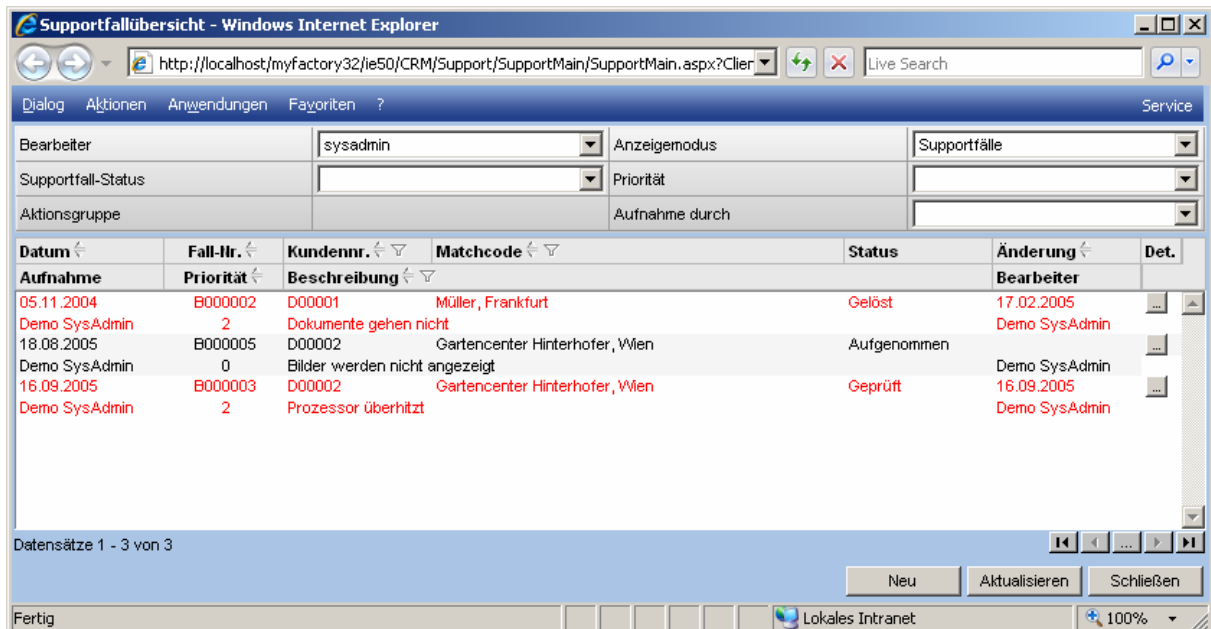
In der Auftragsübersicht kann u.a. nach Abteilung und / oder Bearbeiter sowie Status eingegrenzt werden. Fallbeschreibung sowie Lösung werden im unteren Bereich angezeigt. Über die „...“-Schaltfläche kann in den Service-Manager verzeigt werden.

The screenshot shows the 'Auftragsübersicht' application in a Windows Internet Explorer browser. The address bar shows the URL: `http://localhost/myfactory32/ie50/CRM/Support/base/Instructions.aspx?ClientID=wf813649755293568942`. The application has a menu bar with 'Dialog', 'Aktionen', 'Anwendungen', 'Favoriten', and 'Service'. Below the menu is a search filter section with various dropdown menus and input fields for filtering by 'Anzeigemodus', 'Supportabteilung', 'Aufnahmedatum von/bis', 'Priorität', 'Status', and 'Kategorie'. A table below the filter shows a list of support cases.

Fall-Nr.	Fallbeschreibung	Kunde	Kategorie1	Kategorie2	Fälligkeitsdatum	Priorität	Status	letzte Änderung	Det.
B000001	Papiereinzug klemmt	Müller, Frankfurt	Hardware			Mittel	Geprüft	17.02.2005 16:54:25	
B000003	Prozessor überhitzt	Gartencenter Hinterhofer, Wien	Hardware			Hoch	Geprüft	16.09.2005 13:56:05	

Below the table, there are navigation controls for 'Datensätze 1 - 2 von 2'. A detailed view section is visible, showing a 'Langbeschreibung/Frage' field with the text 'Prozessor überhitzt nach 2 Stunden Betrieb. Laptop stürzt mit Blue-Screen ab.' and an empty 'Antwort' field. At the bottom, there are buttons for 'Aktion', 'Neu', 'Aktualisieren', 'Schließen', and 'Speichern'. The status bar at the very bottom shows 'Fertig' and 'Lokales Intranet'.

Die Supportfallübersicht ist die zweite Maske zur Darstellung der offenen Supportfälle und den daraus resultierenden Aktionen. In der Ansicht „Aktionen“ werden alle offenen Aktionen (offen oder in Bearbeitung) angezeigt. Diese können nach Benutzer, Aktionsgruppe, Status des Supportfalls und Priorität eingeschränkt werden. Die Sortierung oder Filterung nach verschiedenen Kriterien ist möglich. Überfällige Termine werden durch rote Färbung hervorgehoben, heute fällige Termine durch grüne Färbung.



Datum	Fall-Nr.	Kundennr.	Matchcode	Status	Änderung	Det.
05.11.2004	B000002	D00001	Müller, Frankfurt	Gelöst	17.02.2005	...
Demo SysAdmin	2	Dokumente gehen nicht			Demo SysAdmin	
18.08.2005	B000005	D00002	Gartencenter Hinterhofer, Wien	Aufgenommen		...
Demo SysAdmin	0	Bilder werden nicht angezeigt			Demo SysAdmin	
16.09.2005	B000003	D00002	Gartencenter Hinterhofer, Wien	Geprüft	16.09.2005	...
Demo SysAdmin	2	Prozessor überhitzt			Demo SysAdmin	

In der Ansicht „Supportfälle“ werden alle Supportfälle angezeigt. Diese können nach Benutzer, Status des Supportfalls und Priorität eingeschränkt werden. Die Sortierung oder Filterung nach verschiedenen Kriterien ist möglich. Fälle mit hoher Priorität werden durch rote Färbung hervorgehoben.

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.

Supportfall bearbeiten

Dialog Aktionen Anwendungen Favoriten ? Service

Fallnummer	B000002	Status	Gelöst
Priorität	Hoch		
Beschreibung	Dokumente gehen nicht		
Falkategorie	Software		Version 2.0.2
Aufgenommen durch	sysadmin	Bearbeiter	sysadmin

Frage: Auf den myfactory Clients sieht man statt der Bilder nur rote Kreuze.

Lösung: Lösung am Telefon mitgeteilt.

Kunde | Artikel | Lieferant | Referenz | Aktionen

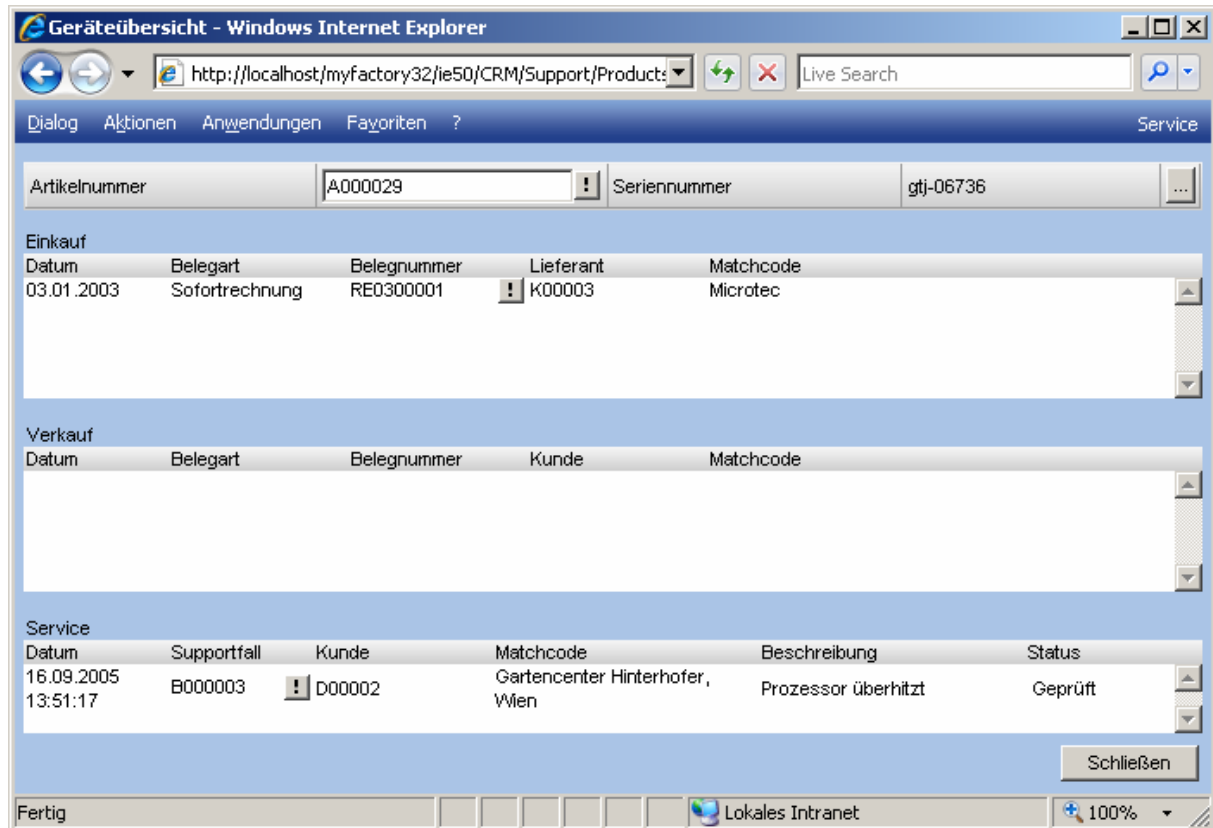
Kundennummer	D00001	
Matchcode	Müller, Frankfurt	Inland
Anrede	Herr	
Name1	Marco Müller	Name2
Straße	Steinauer Straße 66	Straße2
Land,PLZ,Ort	Deutschland	60437 Frankfurt
Telefon	069 - 90 80 70 60	Telefax
Mobiltelefon		E-Mail
		info@firma-mueller.exp

Neu Speichern Schließen

Mit Hilfe der Auswertung „Fälle nach Lieferanten“ lässt sich eine Liste der Summe der Supportfälle nach Lieferanten generieren. Die Liste kann nach Datum und Fallkategorie eingeschränkt werden und zeigt die Anzahl der Supportfälle je Lieferant und Priorität, absteigend sortiert nach Anzahl.

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

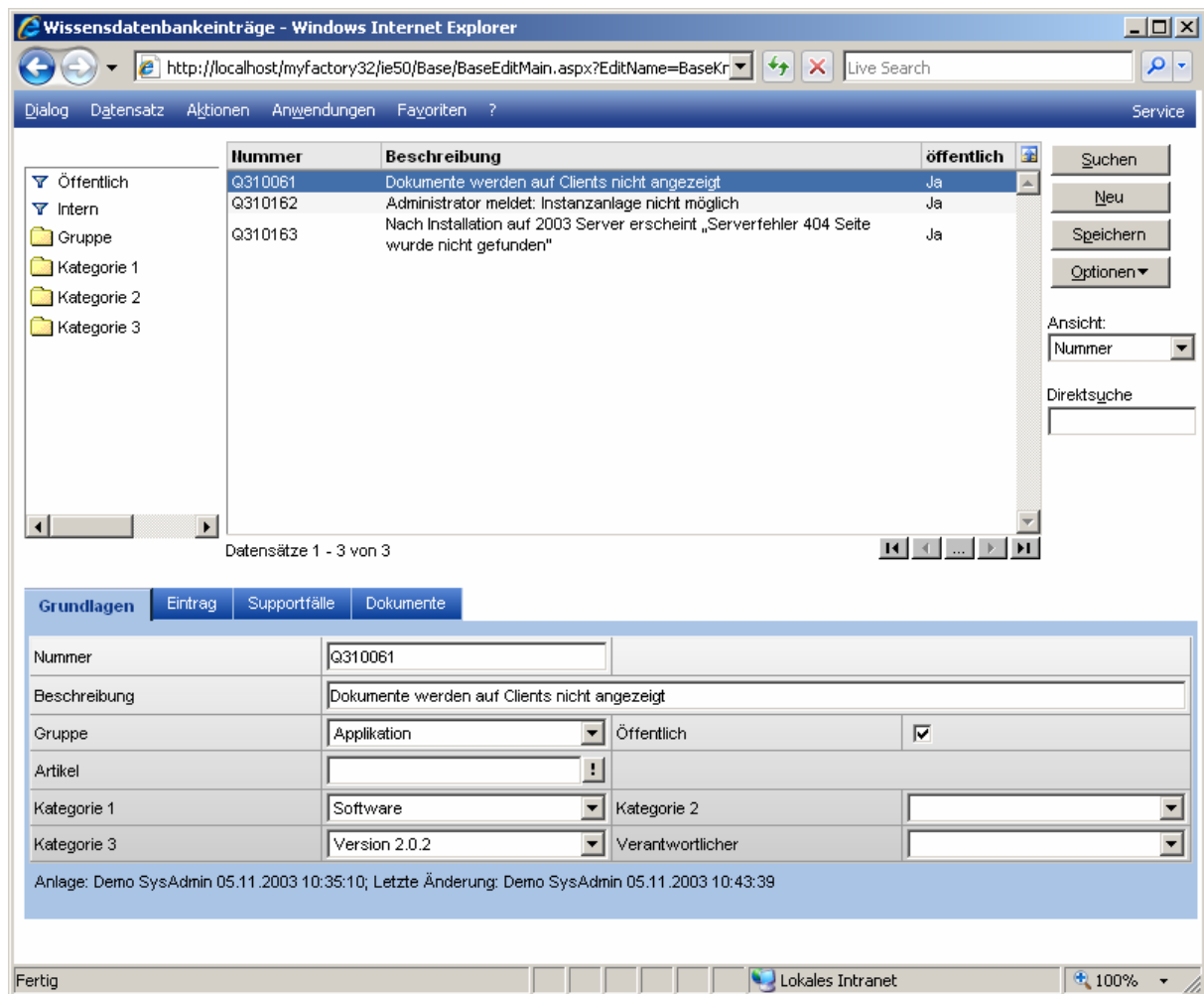
Datum	Supportfall	Kunde	Matchcode	Beschreibung	Status
16.09.2005 13:51:17	B000003	! D00002	Gartencenter Hinterhofer, Wien	Prozessor überhitzt	Geprüft

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	Beschreibung	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		
Beschreibung	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