

diacom[®]

Vertriebs *Information*s System

Version 1.0.3



diacom[®] VIS

In vielen Betrieben bietet die verwendete Software nur eine geringe Unterstützung der vertrieblichen Tätigkeiten. Eine wirkliche Integration findet hierbei nicht statt. Die wichtigen Informationen für die Steuerung (sowohl Planung als auch Kontrolle) des Vertriebs sind verstreut. Sie liegen in verschiedenen Formen und in verschiedenen Qualitäten an verschiedenen Orten. Übersichten und Auswertungen werden hierdurch unmöglich.

Dieser Zustand weckt Wünsche an Anforderungen an eine Software, die hier eine entsprechend bessere Unterstützung leisten kann. Die diacom VIS ist diese Software!

Die diacom VIS ist eine Softwarelösung, die auf Basis von Microsoft Outlook und

Ausgangspunkt: Ordner „Kunden“

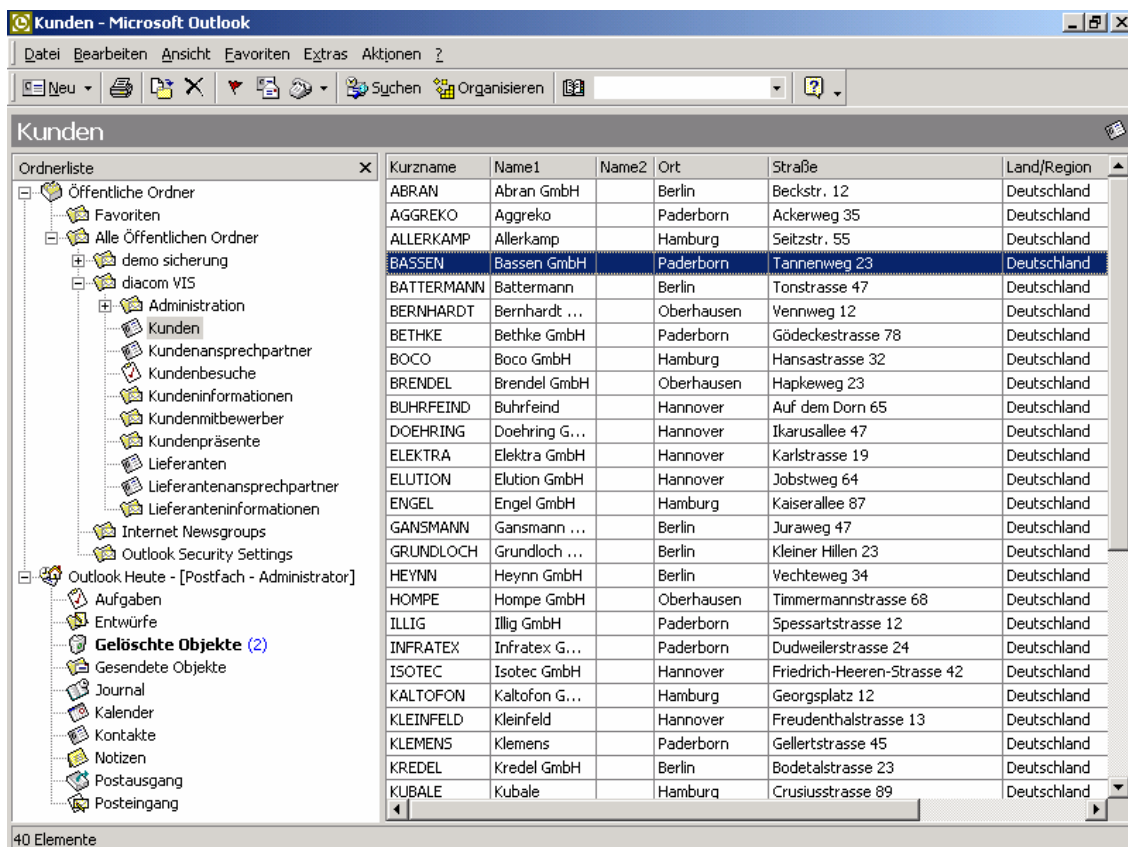
Im diesem Ordner sind sämtliche Kunden gespeichert. Der einzelne Benutzer hat die Möglichkeit verschiedene Ansichten der dargestellten Tabelle individuell zu erstellen.

Microsoft Exchange Server aufgebaut ist. Die vertriebsrelevanten Daten und Informationen werden von der diacom VIS zentral im Microsoft Exchange Server gespeichert. Der einzelne Benutzer erhält mit Hilfe von Microsoft Outlook direkten Zugriff hierauf.

Die vertriebsrelevanten Daten der Warenwirtschaft werden vollautomatisch in das diacom VIS übertragen. Voraussetzung für das diacom VIS ist die diacom Manageware. Zwischen diacom Manageware und diacom VIS findet ein Datenaustausch in beiden Richtungen statt. Hierdurch können zum Beispiel die Kundenbesuchsinformationen im diacom Manageware ausgewertet werden.

Druckfunktion und Mehrmandatenbetrieb sind momentan nicht möglich.

Ebenso kann die Outlook-typische Volltextsuche für das Finden eines Kunden verwendet werden.



Karteikarte „Allgemeines“

The screenshot shows the 'Allgemeines' (General) tab of the 'Bassen - Kunde' software. The form contains the following data:

- Name: Bassen
- Kurzname: BASSEN
- Name 1: Bassen GmbH
- Name 2: (empty)
- Telefon: 052515319
- Telefon 2: 0525156835853
- Fax: 0525142493
- E-Mail: as@bassen.de
- Webseite: <http://www.bassen.de>
- KundenNr.: 0500011
- ADM: 100
- Eigene Nr.: 2342341
- Branche: (empty)
- Gruppe: (empty)
- Adresse: Tannenweg 23, 33100 Paderborn, Deutschland
- Geschäftlich: (checked)
- Bemerkung: (empty text area)

Doppelklick auf einen Kunden öffnet Ihnen das **Formular „Kunden“**. Hier sind mehrere Karteikarten enthalten.

In der **Karteikarte „Allgemeines“** sehen Sie die Stammdaten des Kunden wie z. B. die Adresse, Telefonnummern und E-Mail-Adresse.

Karteikarte „Umsätze“

The screenshot shows the 'Umsätze' (Sales) tab of the 'Bassen - Kunde' software. It contains a table with sales and customer visit data, and summary statistics for orders and deliveries.

	Umsatz		Kundenbesuche			
	Umsatz	Roherlös	Gesamt	Kontakt	Kurz	Beratung
Plan	0,00	0,00 %	7	0	5	2
Lfd. Jahr	19.547,45	48,25 %	7	0	5	2
Vorjahr	51.502,57	49,34 %	0	0	0	0
Vorvorjahr	39.651,29	46,89 %	0	0	0	0

Aktuell		Angebote	
Bestell. offen	44,40	Nächste Lieferung	0,00
Abruf offen	0,00	Letzte Lieferung	-655,09
Rückstände	0,00	Geliefert	44,40
		Gewonnen:	0,00 0
		Verloren:	0,00 0

In dieser Karteikarte werden Ihnen der aktuelle Umsatz und der Umsatz der Vorjahre im Überblick angezeigt. Abhängig von der Berechtigung erscheinen hier ebenfalls die zugehörigen Roherlöse. Anhand der übersichtlichen Darstellung von Umsätzen und der Anzahl der Kundenbesuche in einer Karteikarte, können Sie leicht ermitteln, inwieweit die geplanten und die erfolgten Kundenbesuche in einem akzeptablen bzw. effektiven Verhältnis zueinander stehen.

Informationen über Bestellungen, Lieferungen und Angebote runden diese Übersicht ab.

Karteikarte „Bonität“

Bonität			
Kreditlimit	18.000,00		
Saldo aktuell	377,23		
Geliefert	44,40	--> Bonität 1	17.578,37
Auftragswert offen	0,00	--> Bonität 2	17.578,37
Wechselobligo	0,00	--> Bonität 3	17.578,37
Warenkreditvers.	20.000,00		
Höchste Mahnstufe			
0			
Letzte Mahnung			
02.02.1999			

Diese Karteikarte stellt Ihnen die aus der Warenwirtschaft stammenden Bonitätszahlen zur Verfügung.

Informationen über Mahnungen runden die Übersicht ab.

Karteikarte „Umsätze/Gruppe“

	Laufendes Jahr			Vorjahr			Vorvorjahr		
	Umsatz	Roherlös	Umsatz-differenz	Umsatz	Roherlös	Umsatz-differenz	Umsatz	Roherlös	
Gruppe 0	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	
Gruppe 1	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	
Gruppe 2	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	
Gruppe 3	10.708,51	36,30 %	-53,75 %	23.151,20	33,30 %	30,30 %	17.768,12	35,30 %	
Gruppe 4	2.168,64	50,13 %	-58,88 %	5.274,42	57,34 %	-28,37 %	7.363,45	46,96 %	
Gruppe 5	6.484,58	67,58 %	-70,06 %	21.655,92	65,03 %	59,35 %	13.589,96	62,55 %	
Gruppe 6	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	
Gruppe 7	185,72	40,57 %	-86,93 %	1.421,03	41,78 %	52,84 %	929,76	38,96 %	
Gruppe 8	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	
Gruppe 9	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	
Gruppe X	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00	0,00 %	
Alle Gruppen	19.547,45	48,25 %	-62,05 %	51.502,57	49,34 %	29,89 %	39.651,29	46,89 %	

In dieser Karteikarte erhalten Sie ein detailliertes Bild über den Umsatz, nämlich die Information, wie sich der Umsatz auf die Warengruppen verteilt (1. Stelle der Warengruppe).

Je nach Berechtigung werden auch hier die Roherlöse angezeigt. Daraus können Sie entnehmen, wie sich die erwirtschafteten Roherlöse auf die Warengruppen verteilen.

Karteikarte „Umsätze/Monat“

	Laufendes Jahr			Vorjahr			Vorvorjahr		
	Umsatz	Roherlös	Umsatz-differenz	Umsatz	Roherlös	Umsatz-differenz	Umsatz	Roherlös	
Januar	4.428,92	52,86 %	-41,25 %	7.538,58	53,45 %	307,60 %	1.849,49	41,51 %	
Februar	8.025,67	48,66 %	-29,67 %	11.412,11	54,51 %	164,93 %	4.307,57	48,53 %	
März	16.930,80	49,14 %	20,64 %	14.033,63	55,49 %	39,17 %	10.083,45	46,61 %	
April	19.547,45	48,25 %	4,32 %	18.738,54	52,77 %	68,37 %	11.129,08	46,31 %	
Mai	19.547,45	48,25 %	-18,77 %	24.065,59	53,63 %	71,94 %	13.996,69	48,18 %	
Juni	19.547,45	48,25 %	-32,25 %	28.850,71	51,21 %	82,00 %	15.851,98	48,33 %	
Juli	19.547,45	48,25 %	-39,36 %	32.235,89	49,86 %	79,52 %	17.956,77	47,74 %	
August	19.547,45	48,25 %	-43,04 %	34.318,81	50,37 %	69,74 %	20.218,93	47,58 %	
September	19.547,45	48,25 %	-48,42 %	37.896,21	50,78 %	58,46 %	23.915,09	46,76 %	
Oktober	19.547,45	48,25 %	-53,36 %	41.914,97	49,05 %	36,01 %	30.816,51	47,48 %	
November	19.547,45	48,25 %	-59,06 %	47.752,35	48,70 %	28,41 %	37.186,32	46,20 %	
Dezember	19.547,45	48,25 %	-62,05 %	51.502,57	49,34 %	29,89 %	39.651,29	46,89 %	

Diese Karteikarte ermöglicht Ihnen eine differenzierte Betrachtung des Umsatzes über den Jahresverlauf.

Auf diese Weise können Sie mögliche saisonale Besonderheiten des Kunden erkennen, z. B. können Sie am Ende eines Quartals einschätzen, wie sich der derzeitige Umsatz zum gleichen Quartal der Vorjahre verhält.

Karteikarte „Aktivitäten“

Eine Besonderheit stellt die **Karteikarte „Aktivitäten“** dar.

Von hier aus verschaffen Sie sich schnell und einfach die Übersicht über alle weiteren Informationen zu diesem Kunden. Durch Doppelklick auf einen Eintrag in der Übersicht ist hier ein direkter Zugriff auf diese Informationen möglich. Übersichtslisten zu dem Kunden bestehen für:

- Kundenansprechpartner
- Kundenbesuche (Berichte über die Besuche)
- Kundeninformationen [Mitteilungen und Dokumente (E-Mails, Word- und Exceldokumente) zu einem Kunden]
- Kundenmitbewerber (gesammelte Informationen über die Mitbewerber beim Kunden)
- Kundenpräsente

Liste „Kundenbesuche“

Fällig am	Status	Mit Bericht	Besuchsart	Besuchsdauer	Gesprochen...	Besucht von	Auftrag Ja/...	Auftrag Info	Auftrag Abt...
Do-18-07-2002	Erledigt	<input checked="" type="checkbox"/>	Beratung	240	Herrn-Jansen	ADM-100	Nein		
Mi-19-06-2002	Erledigt	<input checked="" type="checkbox"/>	Kurz	0	Frau-Meyer	ADM-100	Nein		
Mi-12-06-2002	Erledigt	<input type="checkbox"/>	Kurz	0	Frau-Schulze	ADM-100	Nein		
Do-02-05-2002	Erledigt	<input type="checkbox"/>	Kurz	30	Mareus-Kogge	ADM-100	Ja	Nr-1276463	3,4
Mi-17-04-2002	Erledigt	<input type="checkbox"/>	Kurz	30	Mareus-Kogge	ADM-100	Nein		
So-03-02-2002	Erledigt	<input checked="" type="checkbox"/>	Beratung	180	Thomas-Jan...	ADM-100	Ja	Nr-1276555	3,4
Fr-04-01-2002	Erledigt	<input type="checkbox"/>	Kurz	30	Mareus-Kogge	ADM-100	Nein		

Das Beispielbild zeigt die oben erwähnte Liste für die Kundenbesuche

„Kundenbesuch“

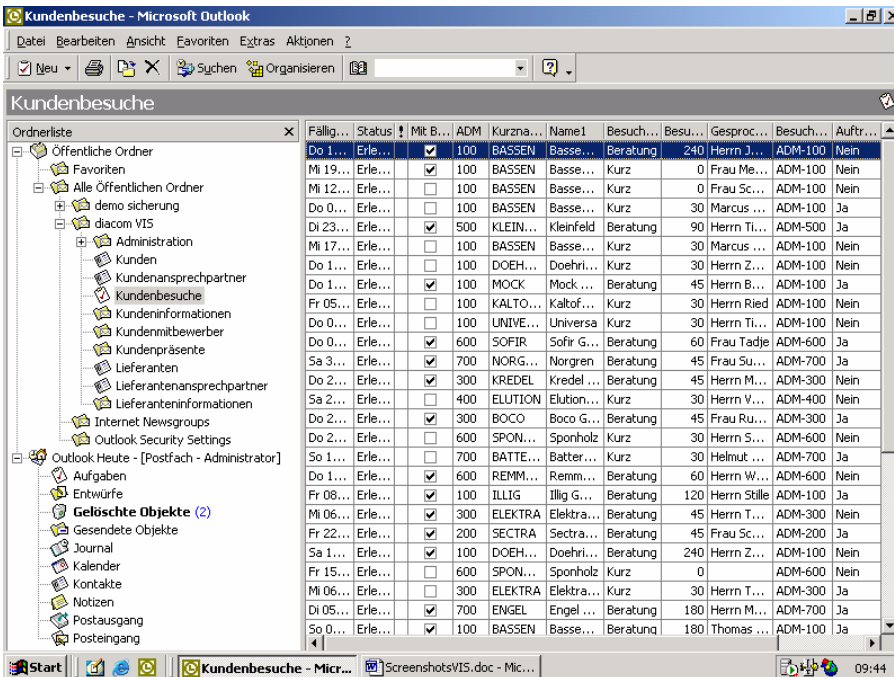
Bedarfsanalyse 4. Quartal 2002 - Kundenbesuch

Besuch am: Do 18.07.2002
 Priorität: Normal
 Besuchsart: Beratung
 Status: Erledigt
 Besucht von: ADM-100
 Betreff: Bedarfsanalyse 4. Quartal 2002
 Gesprochen mit: Herrn Jansen
 Funktion: GF
 Reisekilometer: 0
 Besuchsdauer: 4 Stunden
 Auftrag: Nein
 Abteilung:
 Sonstiges:

Doppelklick auf einen Eintrag eines Kundenbesuches öffnet das **Formular „Kundenbesuch“**.

Hier besteht die Möglichkeit den Besuchsbericht strukturiert zu erfassen. Weitere Dokumente z.B. aus Word oder Excel oder E-Mails usw. lassen sich in den Bericht einfügen. Zusätzliche Informationen über den Besuch werden hier ebenfalls hinterlegt. Diese bilden eine solide Basis für aussagekräftige Auswertungen der Berichte.

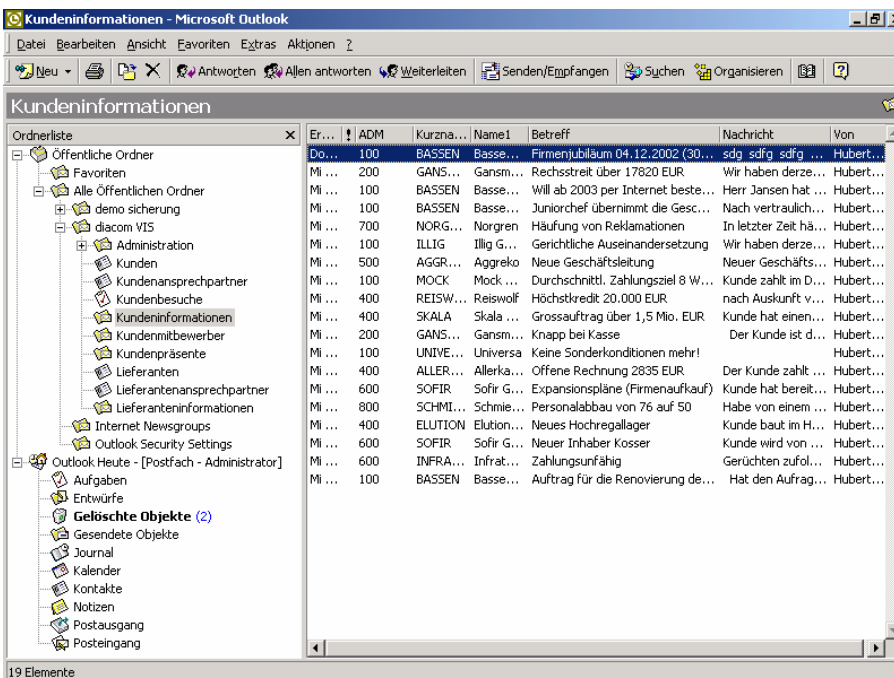
Ordner „Kundenbesuche“



Bei Auswahl des Ordners „Kundenbesuche“ erhalten Sie eine Liste sämtlicher Kundenbesuche.

Diese bietet Ihnen einen Überblick über die erfolgten und geplanten Besuche der Vertreter. Von hier aus haben Sie einen kundenübergreifenden Zugriff auf die Besuchsberichte. Die Liste lässt sich benutzerindividuell gestalten.

Ordner „Kundeninformationen“






Genauso einfach und übersichtlich wie beim Ordner „Kundenbesuche“ werden im Ordner „Kundeninformationen“ News, Mitteilungen, Erläuterungen und Besonderheiten, Meldungen aus der Buchhaltung oder Liquiditätsprobleme erfasst. Hier können Word- und Excel-dokumente, Faxe und E-Mails kundenzugeordnet abgespeichert und wiedergefunden werden.

Weitere Leistungen in Stichworten

- Softwarelösung aufbauend auf MS Outlook/MS Exchange
 - Nahtlose Integration in den Workflow unter MS Windows, besonders MS Office
 - Zugriff von Office-Produkten (Word/Excel) auf VIS-Daten und umgekehrt
 - Serienbriefe an ausgewählte Kunden
 - Weitere Auswertungen der VIS-Daten mit Excel/Access
 - Direktes Versenden von E-Mail und Fax
 - Anschluss von Telefonanlagen
 - Ablage sämtlicher Office Dokumente zugeordnet zum Kunden
- Automatische Datenübernahme aus der Warenwirtschaft
- Übersicht über alle Kunden und Kundenansprechpartner
- Planung der Kundenbesuche
- Vergabe von Zugriffsberechtigungen: Für jeden Benutzer kann bestimmt werden, von welchem ADM er die Umsatzzahlen der zugehörigen Kunden sehen darf, desgleichen für Lieferanten.
- Offlinefähig (Notebook)

30916 Isernhagen ♦ Jathostraße 7

Beratung: 0511 – 9011925 
0511 – 614808 

Hotline: 0511 – 9011933/35 

email: vertrieb@diacom-systemhaus.de

Internet: www.diacom-systemhaus.de

Von Profis profitieren!