

Auf einen Blick:

Vollständige Integration
in Ihr Microsoft Dynamics
NAV System

Automatisierter Import
der Teilnehmerdaten

Projektbezogene
Definition der
Teilnehmerdaten

Produktmanagement
mit individueller
Punkteverwaltung

Punkteverwaltung

Individuelle
Teilnehmerkommunikation

Web-Interface

Online-Hilfe

Agenturen, Verkaufswettbewerbe & Prämienmanagement

für Microsoft Dynamics NAV



Die Speziallösung zur Integration von
Incentive-Programmen in Ihr
Dynamics NAV System

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

 Microsoft Dynamics

Agenturen,
 Verkaufswettbewerbe &
 Prämienmanagement

Um die Kunden-, Partner- oder Verkäuferbindung zu steigern oder die Mitarbeitermotivation zu erhöhen, lassen sich Unternehmen einiges einfallen. Zu den gebotenen Anreizen werden neben Geld- und Sachprämien immer öfter auch Veranstaltungen oder Reisen zur Motivationssteigerung eingesetzt.

Die Einführung, Anwendung und Pflege solcher Incentive-Programme ist je nach Komplexität oft eine technische Herausforderungen und zudem mit zusätzlichem personellen Aufwand verbunden.

Mit unserer Speziallösung für Microsoft Dynamics NAV können Sie Ihre Verkaufswettbewerbe, Bonussysteme, unternehmensinterne Ideenwettbewerbe und Loyalty-Programme einfach und effizient organisieren und abwickeln.

Die Lösung kann sowohl von Agenturen, deren Lösungsportfolio derart ausgerichtet ist, im Projektbereich eingesetzt werden als auch von Unternehmen, die ihre Motivations-Programme intern organisieren und eine unternehmensinterne Applikation einsetzen möchten.

Integrale Bestandteile der Lösung sind die Teilnehmerverwaltung, das Punkte-Management, die Teilnehmerkommunikation, ein Web-Interface sowie das Prämienmanagement. Die Lösung ist vollständig in Microsoft Dynamics NAV integrierbar und

erlaubt aufgrund ihres Aufbaus die Abbildung individueller Prozesse für unterschiedlichste Incentive-Programme.

Teilnehmerverwaltung

In der Lösung verwalten Sie die Teilnehmer Ihrer Incentive-Programme zentral. Zur Definition der Teilnehmermerkmale stehen Ihnen zusätzlich zu den Standardfeldern verschiedene Feldtypen zur Verfügung. Die Teilnehmerdaten können damit individuell definiert und somit an jedes Projekt angepasst werden. (siehe Abb. 1 und 2)

Die Teilnehmerdaten können manuell erfasst oder automatisiert per Datenimport angelegt werden. Oft stehen Ihnen die Daten in unterschiedlichsten Formaten zur Verfügung. Um die verschiedensten Dateien importieren zu können, definieren Sie ein variables Importschema, in dem die unterschiedlichen Datenstrukturen berücksichtigt werden. Sie müssen lediglich eine Zuordnung der Feldinhalte vornehmen. Das Erstellen der Schemata erfolgt in Ihrem Dynamics NAV System und erfordert keine Programmierfähigkeiten.

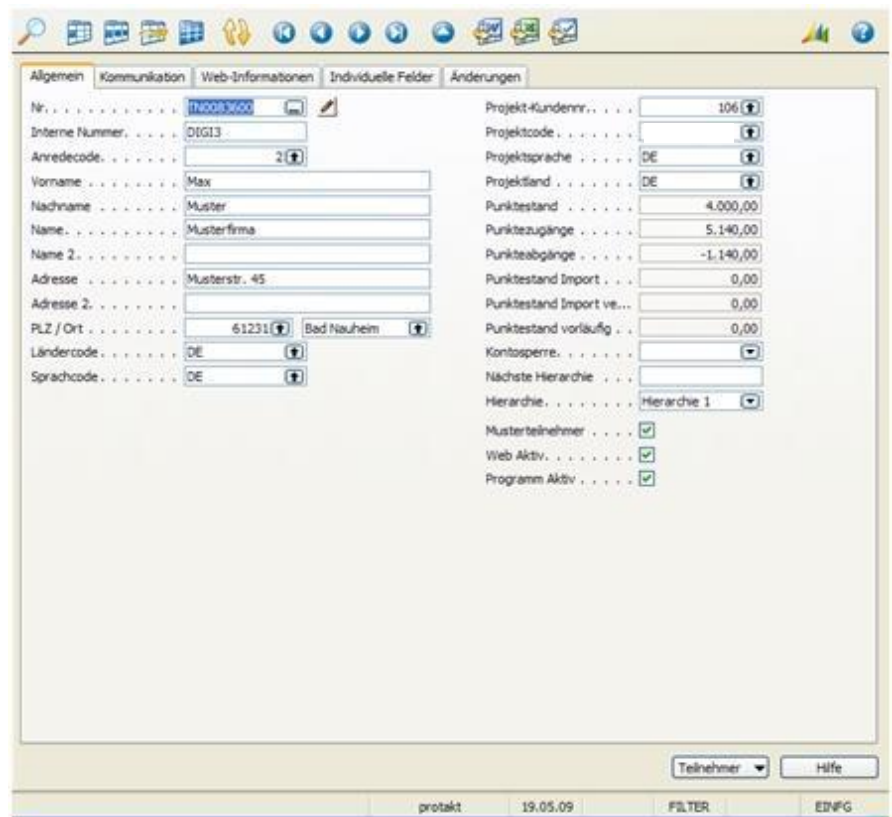


Abb. 1: Teilnehmerkarte allgemein

Die Teilnehmer können in bis zu 4 Hierarchieebenen zuzüglich einer Administrationsebene gegliedert werden. Die Hierarchieebenen können zur flexiblen Gliederung der Punktevergabe genutzt werden.

Ein Beispiel aus einem Vertriebswettbewerb in der Automobilbranche ist die unterschiedliche Punktevergabe für Verkäufer, Autohaus und regionale Vertriebsorganisation.

Produktmanagement

Hier verwalten Sie die Produkte, die beispielsweise Bestandteil eines Verkaufswettbewerbes sind. (siehe Abb. 3)

Jedem Produkt wird eine dedizierte Referenznummer zugeordnet.

Die Wertigkeit der Produkte kann variabel gestaltet werden, auch die Vergabe von Punkten ist frei definierbar.

Punkte können mit einem Gültigkeitsdatum versehen werden, d.h. nach Ablauf des eingegebenen Datums verfallen die Punkte. Ebenso kann ein Promotionszeitraum für Produkte festgelegt werden.

Auf Produkte werden Punkte gebucht, dabei kann die Anzahl der Punkte variabel definiert werden, die z.B. pro Verkauf vergeben werden.

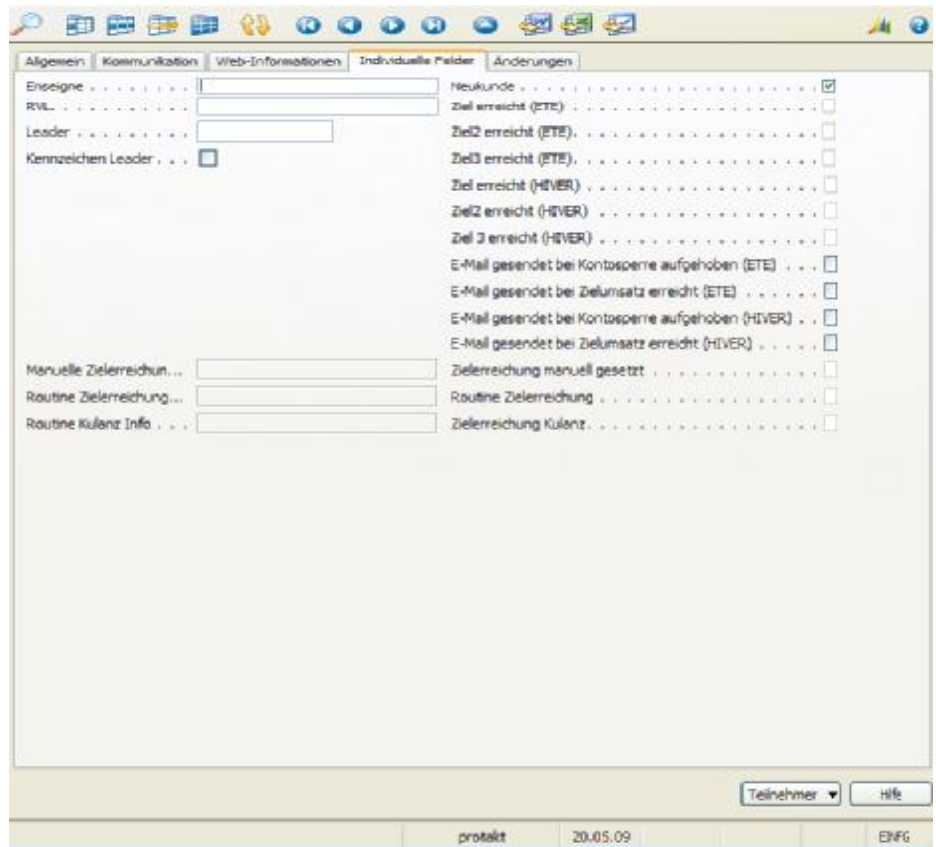


Abb. 2: Teilnehmerkarte – Individuelle Felder

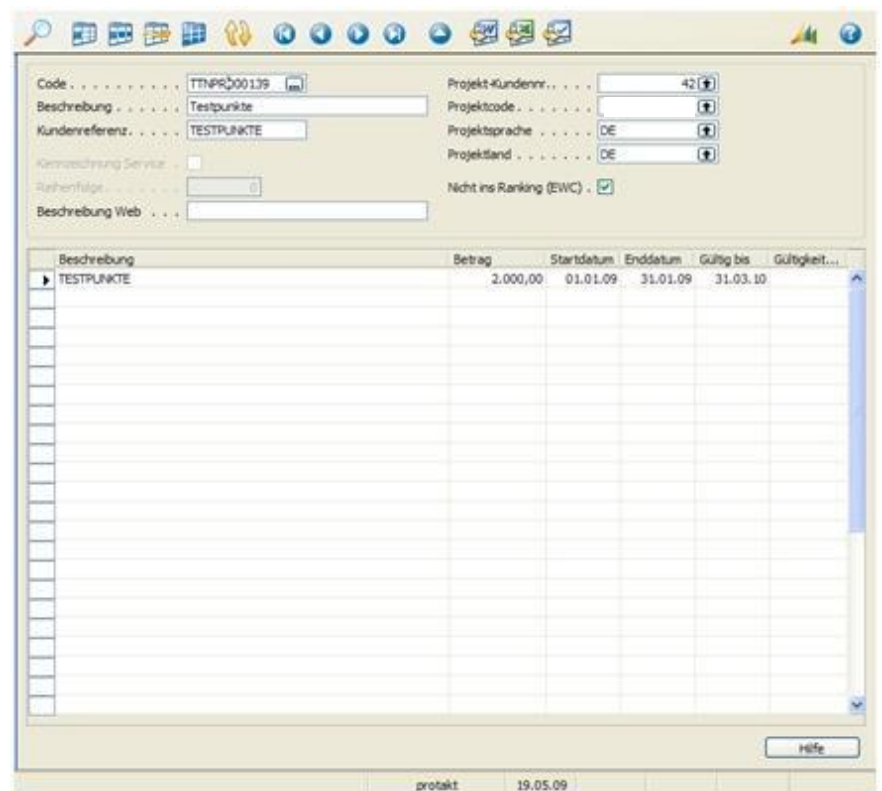


Abb. 3: Produktkarte

Punktemanagement

Punktezugänge

Die Buchung von Punktezugängen erfolgt über Datenimport-Routinen (Web-Service via XML, Datenimportschemata für csv, ASCII, Excel), dies kann auch zeitgesteuert automatisiert erfolgen. Es erfolgt ein Aufbau von Punktegutschriften, die vom Projektmanagement geprüft werden können und dann in einer Batchverarbeitung gebucht werden. Optional können die aufgebauten Gutschriften ohne vorherige Prüfung direkt gebucht werden.

Unterscheidung

vorläufige/endgültige Punkte

Soll ein Teilnehmer erst ein definiertes Ziel (z.B. Umsatzziel) erreichen, bevor erhaltene Punkte endgültig sind, kann dies entsprechend gekennzeichnet werden. Vorläufige Punkte können nicht zur Prämien-einlösung genutzt werden.

Punkteabgänge

Punkteabgänge erfolgen durch den Abruf von Prämien. Das Prämienmanagement vom Prämienauftrag bis zum Versand ist in unserer Lösung vollständig integriert.

Rankings

Zur Auswertung von Projekten stehen Ihnen Übersichten und Reports zur Verfügung. (Beispiele: Verkäufer Rankinglisten, Produktranglisten)

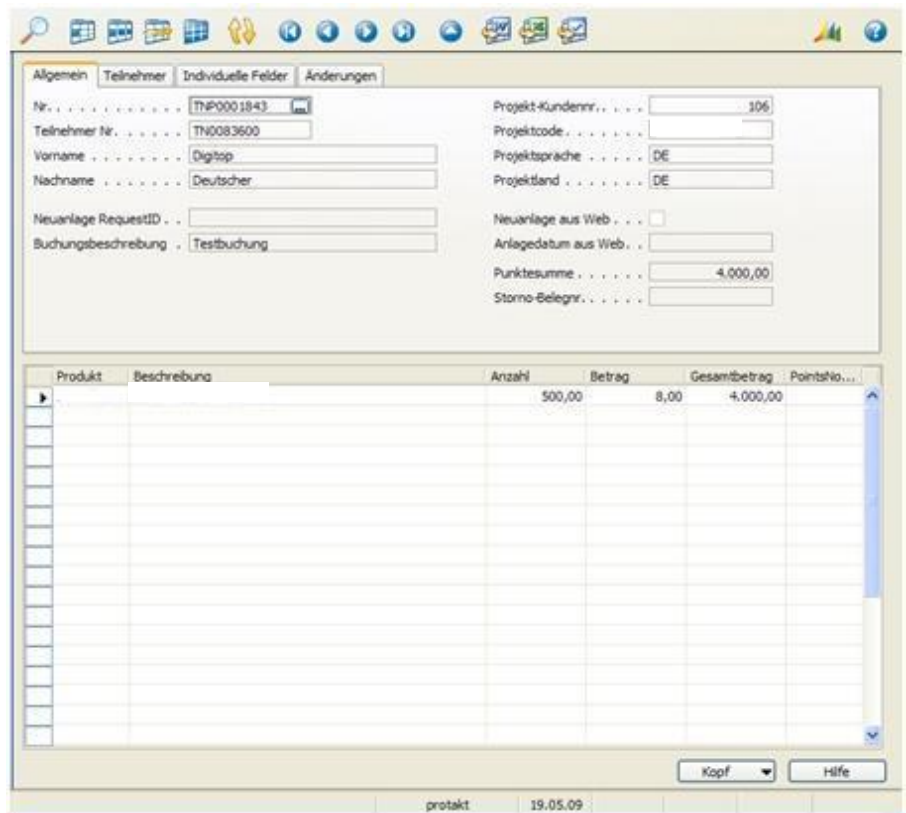


Abb. 4: Gutschriften gebucht

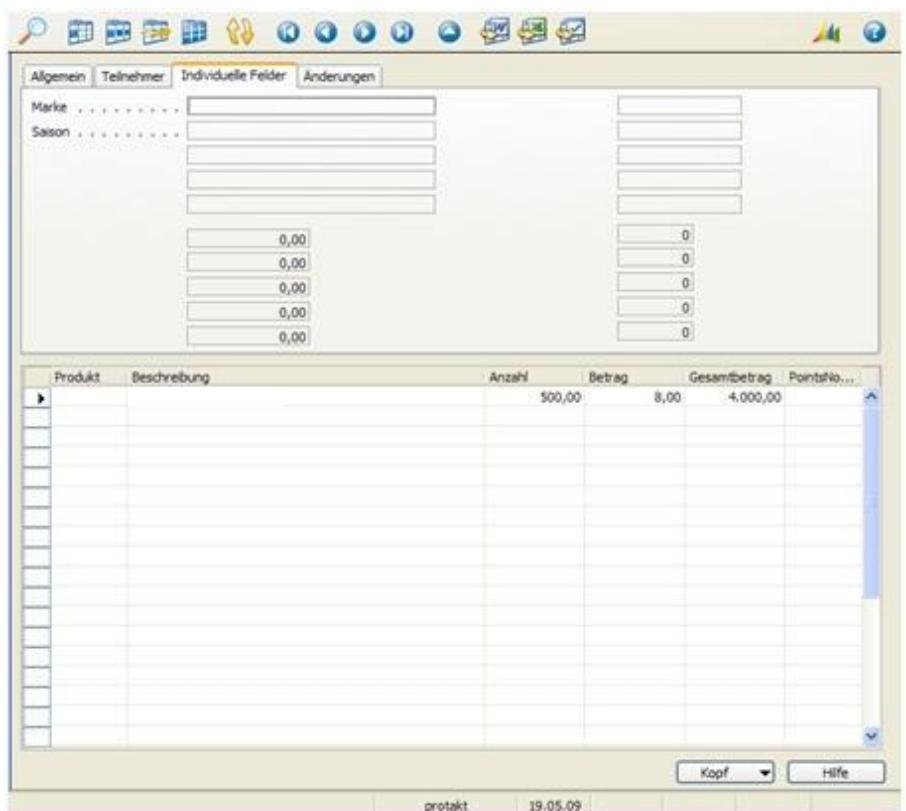


Abb. 5: Gutschriften - individuell

Teilnehmerkommunikation

Die Teilnehmerkommunikation kann optional per eMail, Fax oder Brief stattfinden, was variabel für jeden Teilnehmer definierbar ist.

Eine breite Auswahl an Dokumententypen wie beispielsweise Punktebestätigungen, Wunschlisten für Prämien, Zuzahlungen, Gutschriften, Geburtstagschreiben, Steuerlisten für eine individuelle Versteuerung der Prämien, Versandbestätigungen oder Mitteilungen zu Lieferverzögerungen stehen für die Teilnehmerkommunikation zur Verfügung. (siehe Abb. 6)

Die Vorlagen für alle Dokumente sind dabei frei definierbar.

Eine Newsletterfunktionalität rundet das Portfolio im Kommunikationsmanagement ab. (siehe Abb. 7 und 8)

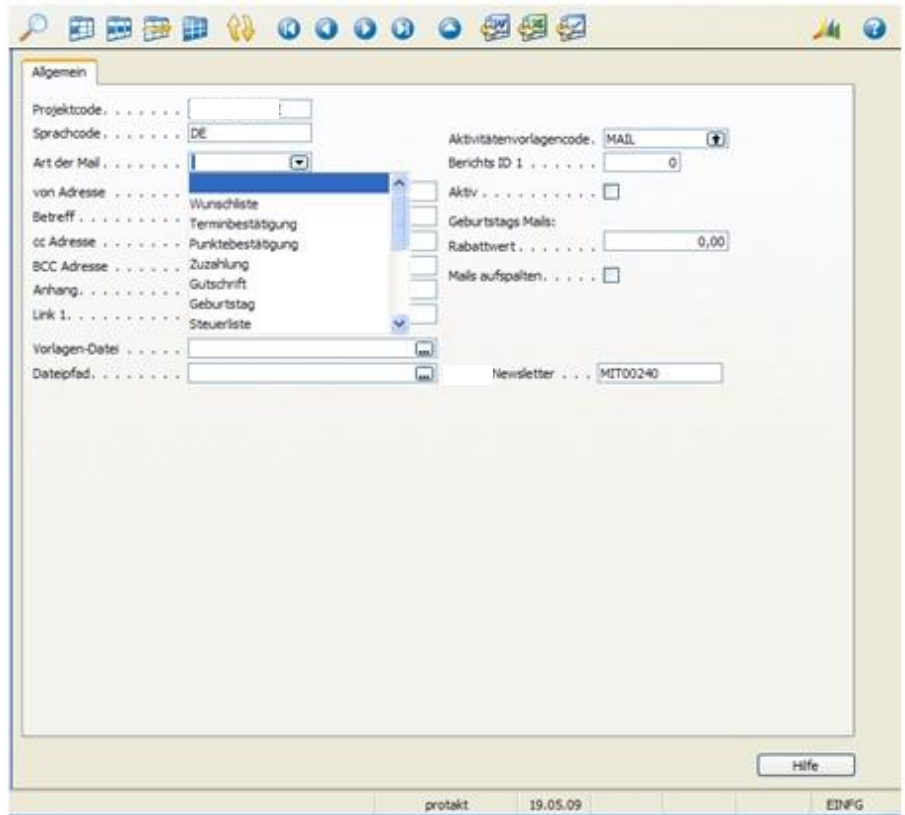


Abb. 6: Einrichtung MailIT

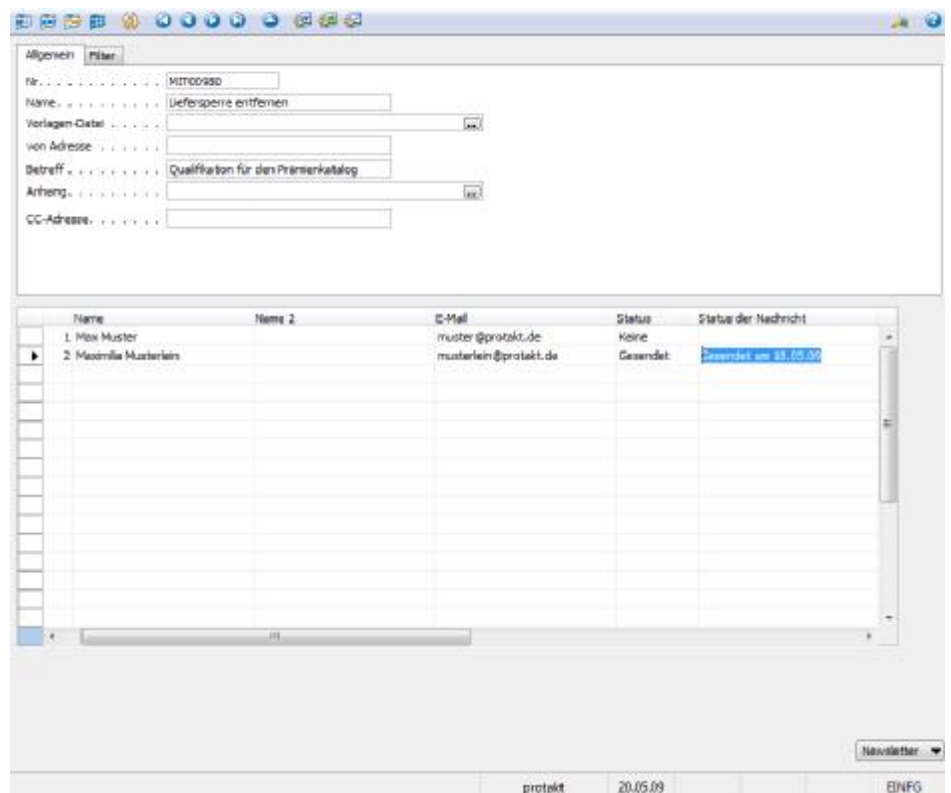


Abb. 7: Newsletter

Web-Interface

Die Verwaltung und Pflege Ihrer Webshop-Daten erfolgt direkt aus Ihrem Dynamics NAV System. Definierte Austauschtabellen, die auf dem SQL-Server gespeichert werden, bilden die Schnittstelle zum Web.

Die Datenbasis für Ihren Webshop wird in einer oder mehreren sogenannten „Transfertabellen“ innerhalb der NAV Datenbank bereitgestellt. Auf diese Tabellen wird von Webservern zugegriffen, um den Artikelstamm des Webshops zu aktualisieren. Synchronisiert wird immer dann, wenn die Daten, welche in den Austausch tabellen enthalten sein sollen, neu eingefügt, geändert oder gelöscht werden.

Auch der Einsatz mehrerer Shoptysteme ist möglich.

Gerne beraten wir Sie persönlich und ausführlich über die Vorteile unserer Speziallösung für Agenturen, Verkaufswettbewerbe & Prämienmanagement.

Weitere Informationen:
 ProTAKT
 Projekte & Business Software AG
 Frankfurter Straße 26
 D-61231 Bad Nauheim
 Tel. +49 (6032) 9660-00
 Fax +49 (6032) 9660-09
 info@protakt.de
 www.protakt.de

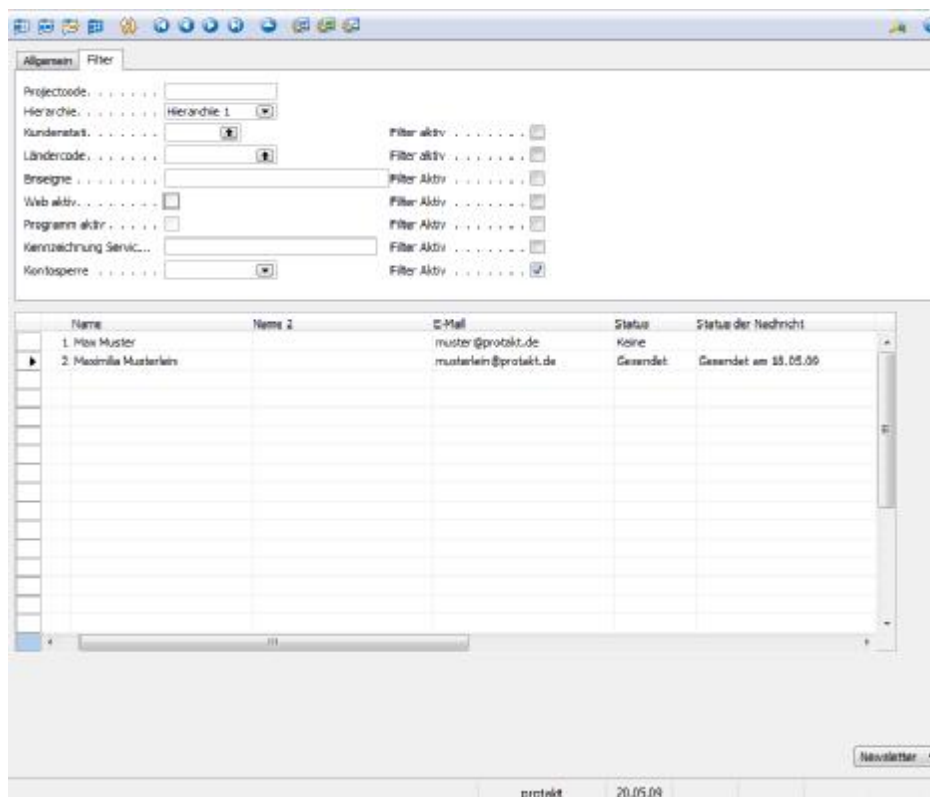


Abb. 8: Filter Newsletter