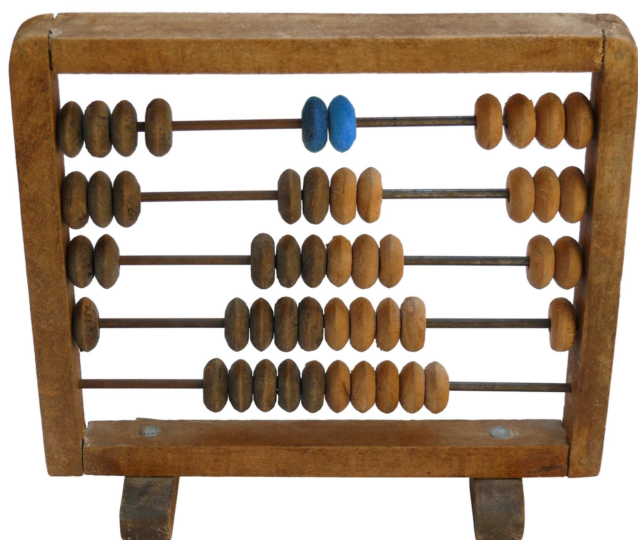


BONUSVERWALTUNG

für Microsoft Dynamics NAV

Die Speziallösung zur individuellen Verwaltung Ihrer Kundenboni mit Ihrem Microsoft Dynamics NAV System.



Auf einen Blick:

- Vollständige Integration in Ihr Microsoft Dynamics NAV System
- Einfache Einrichtung und Verwaltung individueller Kundenboni
- Übersichtliche Darstellung und Abrechnung Ihrer Kundenboni mit speziellen Statistikfenstern und Bonusberichten
- Schnelle Online-Hilfe



Microsoft Partner

Gold Enterprise Resource Planning

PRO

Regeln Sie Ihre Kundenboni individuell

Mit unserer Speziallösung *Bonusverwaltung* für Microsoft Dynamics™ NAV können Sie Ihre Kundenboni ganz einfach verwalten und gezielt auf jeden Kunden eingehen.

Sie können Ihren Kunden umsatzbezogene Jahresboni anbieten. Beliebige Stufen für die Bonusziele sind dabei frei definierbar.

Jedem Debitor kann eine eigene Bonusverwaltung zugeordnet werden. Folgende Kriterien werden pro Debitor festgelegt:

- Start- und Enddatum der Bonusvereinbarung (auch zukünftig geltende Vereinbarungen können bereits erfasst werden)
- Art und Höhe des Bonus: Prozentual oder in absoluten Beträgen
- Mindestverkaufsbetrag, ab dem dieser Bonus gewährt wird
- Währung (bezieht sich auf den absoluten Betrag und den Mindestverkaufsbetrag)

Artikel- und Ressourcenumsätze gehen in die Bonusverwaltung ein. Darüber hinaus können Sie Artikel als bonusfähig bzw. nicht bonusfähig kennzeichnen.

Bezugskosten und einzelne Auftragspositionen können aus der Bonusabrechnung ausgeschlossen werden.

Übersichtliche Darstellung

In jeder Verkaufsrechnung bzw. Verkaufsgutschrift wird Ihren Kunden der aktuell erreichte Bonusumsatz ausgewiesen.

Umgekehrt haben Sie jederzeit die Möglichkeit, für die jeweilige Bonusvereinbarung eine Statistik aufzurufen, die Ihnen anzeigt, ob der vereinbarte Mindestumsatz erreicht wurde und in welcher Höhe Ihrem Debitor bereits ein Bonus zusteht. (siehe Abb. 1)

Allgemein	
Debitor Nr.	20000
Startdatum	01.01.08
Enddatum	31.12.08
Währung	
Bonusfähiger VK-Betrag .	12.404,27
Mindestverkaufsbetrag .	200,00
Differenz	12.204,27
Aktueller Bonusbetrag .	500,00

Abb. 1:
Statistikfenster Bonus

Debitor										30. Juni 2009
CRONUS AG - TH										Seite 1
										protakt
Nr.	Name	Adresse			Adresse 2	Ort				
10000	Möbel-Meiler KG	Tischlerstr. 4-10				Düsseldorf				
Startdatum	End-datum	Art	Wert	Mindest- verkaufsbeitrag	Wäh- rung	Rechnungs- betrag Bonus	Gutschrifts- betrag Bonus	Summe Verkaufsbetrag bonusfähig	Differenz (Mindestverkaufs- betrag und Verkaufsbetrag)	Bonus- betrag
01.01.07	31.12.07	Prozent	3,00	100,00		1.647,30	0,00	1.647,30	1.647,30	49,42

Abb. 2: Bonus Report

Steht dem Debitor ein Bonusguthaben zu, kann aus dieser Statistik heraus direkt eine Bonusgutschrift erzeugt werden. (siehe Abb. 2)

Gerne beraten wir Sie persönlich und ausführlich über die Vorteile der PROTAKT Speziallösung *Bonusverwaltung* für Microsoft Dynamics NAV.

Weitere Informationen:

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