

INCENTIVE PROGRAMME

für Microsoft Dynamics NAV

Die einfache und effiziente Realisierung von Incentive- und Loyalty-Programmen aller Arten mit Microsoft Dynamics NAV.



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
- Incentive-Portal
- Prämienmanagement
- Schnelle Online-Hilfe



Microsoft Partner

Gold Enterprise Resource Planning

PRO

Incentive- und Loyalty-Programme

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 der PROTAKT Branchenlösung für Microsoft Dynamics™ NAV können Sie Verkaufswettbewerbe, Bonussysteme, unternehmensinterne Ideenwettbewerbe – kurz gesagt Incentive- und Loyalty-Programme aller Art einfach und effizient umsetzen.

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

Integrale Bestandteile der Lösung sind:
die Teilnehmerverwaltung
das Produktmanagement
das Punktmanagement
die Teilnehmerkommunikation
das Incentive-Portal
das Incentive-Management

Die Lösung ist vollständig in Microsoft Dynamics NAV integriert und erlaubt aufgrund ihres Aufbaus die Abbildung

individueller Prozesse für unterschiedlichste Incentive-Programme.

Teilnehmerverwaltung

Die Teilnehmer Ihrer Incentive-Programme werden zentral verwaltet. 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 eines solchen Schemas erfolgt in Ihrem Dynamics NAV System und erfordert keinerlei Programmierfähigkeiten.

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

So können die Hierarchieebenen beispielsweise für einen Vertriebswettbewerb in der Automobilbranche eingesetzt werden, bei dem eine unterschiedliche Punktevergabe für Verkäufer, Autohaus und regionale Vertriebsorganisation gelten soll.

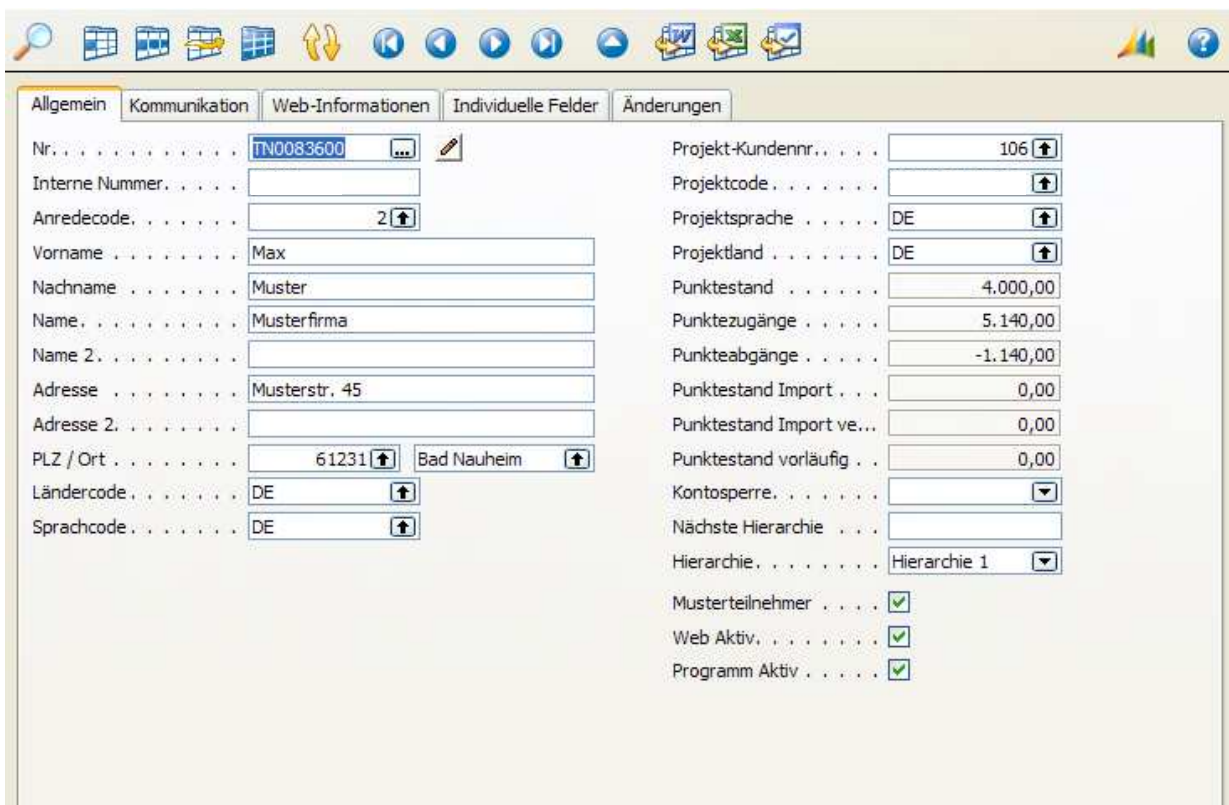


Abb. 1: Teilnehmerkarte allgemein

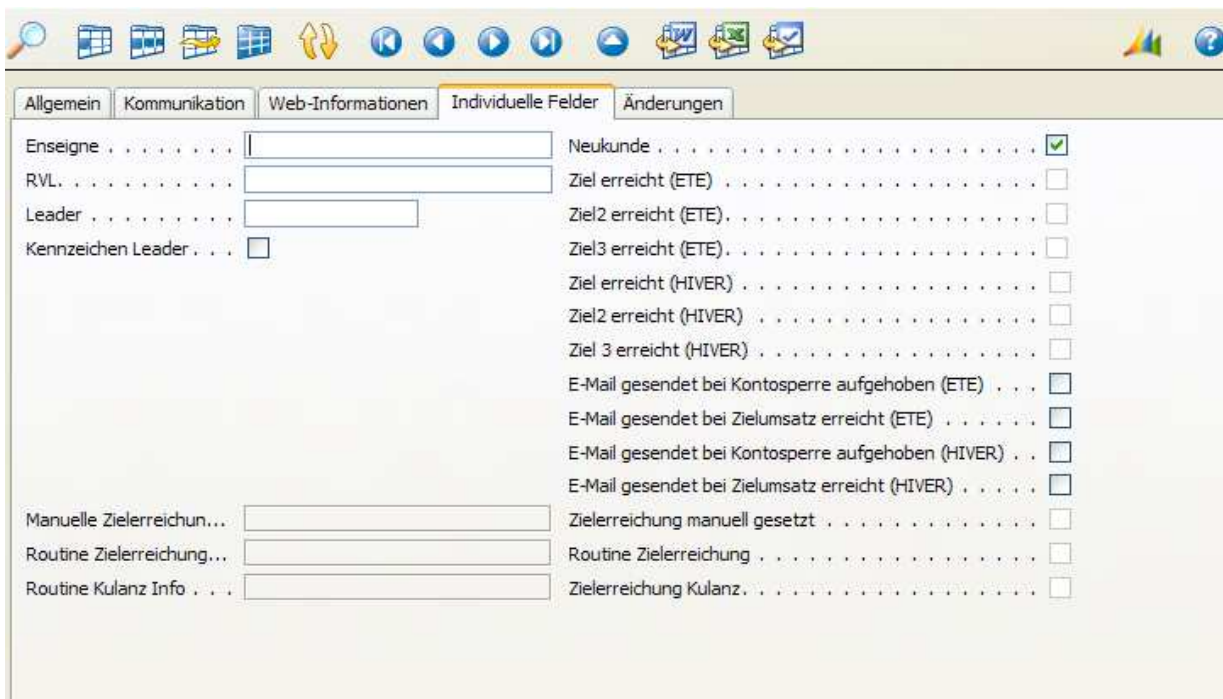


Abb. 2: Teilnehmerkarte – Individuelle Felder

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.

Punktemanagement

Punktezugänge

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

Unterscheidung in vorläufige oder 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 von den Teilnehmern nicht zur Prämieeinlösung genutzt werden.

The screenshot displays a software window with a toolbar at the top. The main area is divided into two sections. The upper section contains several input fields and checkboxes for product configuration:

- Code: TTNPR00139
- Beschreibung: Testpunkte
- Kundenreferenz: TESTPUNKTE
- Kennzeichnung Service:
- Reihenfolge: 0
- Beschreibung Web: (empty field)
- Projekt-Kundennr.: 42
- Projektcode: (empty field)
- Projektsprache: DE
- Projektland: DE
- Nicht ins Ranking (EWC):

The lower section is a table with the following columns: Beschreibung, Betrag, Startdatum, Enddatum, Gültig bis, and Gültigkeit... The table contains one row:

Beschreibung	Betrag	Startdatum	Enddatum	Gültig bis	Gültigkeit...
TESTPUNKTE	2.000,00	01.01.09	31.01.09	31.03.10	

Abb. 3: Produktkarte

Punkteabgänge

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

Rankings

Zur Auswertung von Projekten stehen Ihnen Übersichten und Reports zur Verfügung wie beispielsweise Verkäufer- Rankinglisten oder Produktranglisten.

Teilnehmerkommunikation

Ob per eMail, Fax oder Brief – Sie können individuell definieren, wie Sie mit jedem einzelnen Teilnehmer kommunizieren möchten.

Eine breite Auswahl an Dokumenttypen wie beispielsweise Punktebestätigungen, Wunschlisten für Prämien, Zuzahlungen, Gutschriften, Geburtstagsschreiben, Steuerlisten für eine individuelle Versteuerung der Prämien, Versandbestätigungen oder Mitteilungen zu Lieferverzögerungen stehen für die Teilnehmerkommunikation zur Verfügung. (siehe Abb. 4)

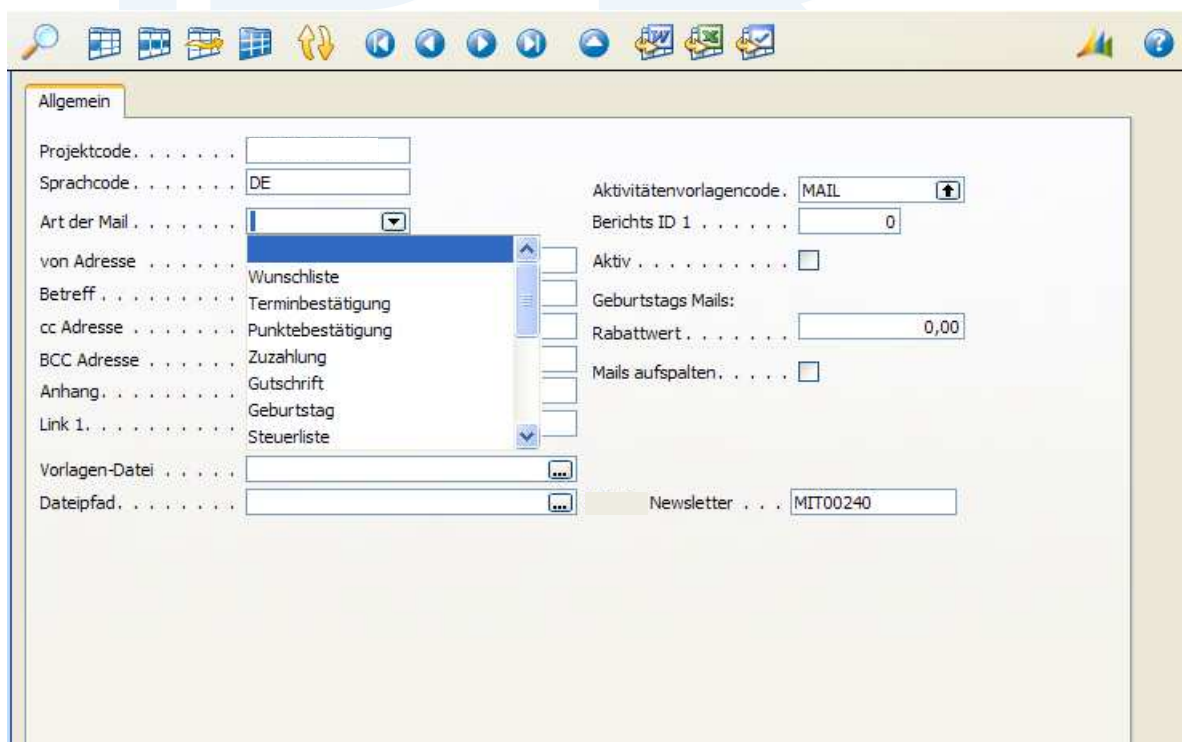


Abb. 4: Einrichtung MailIT

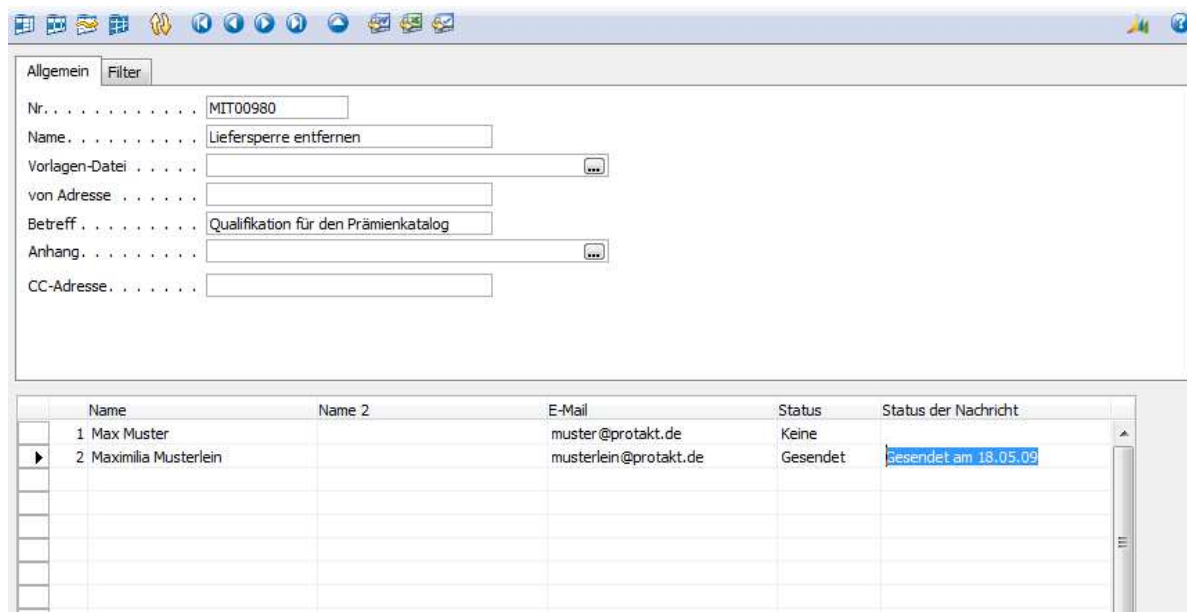


Abb. 5: Newsletter

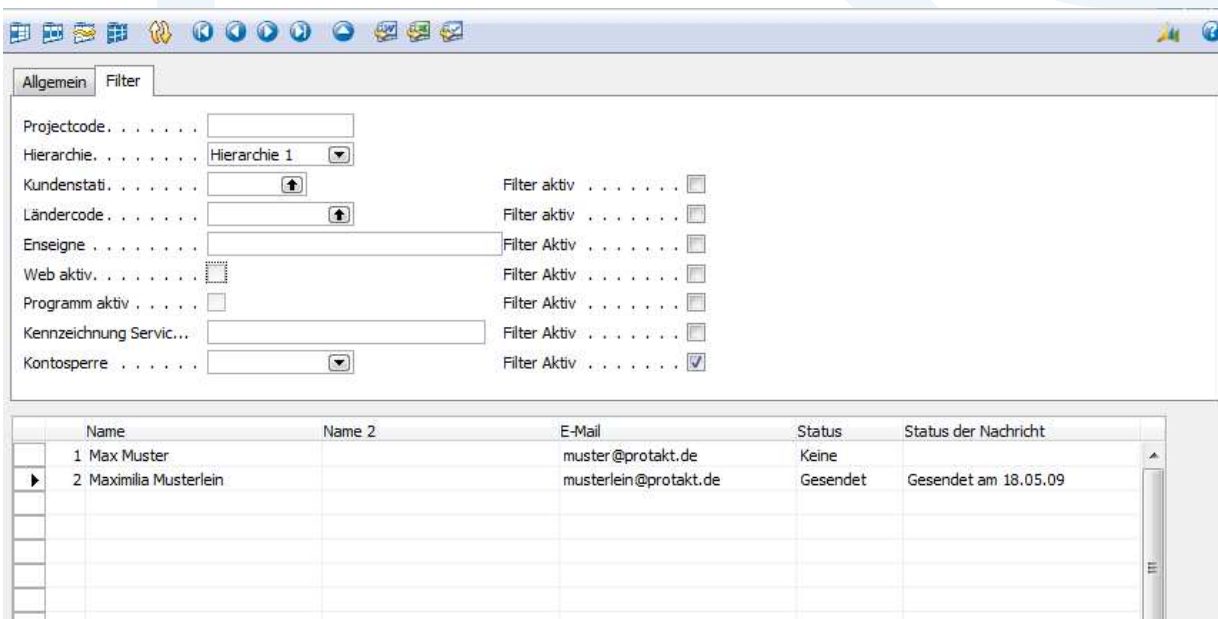


Abb. 6: Filter Newsletter

Die Vorlagen für alle Dokumente sind frei definierbar. Die Teilnehmerschreiben können individuell gestaltet werden, Logos, Vor- und Nachtexte sowie Unterschriften können eingepflegt werden.

Eine Newsletterfunktionalität rundet das Portfolio in der Teilnehmerkommunikation ab. (siehe Abb. 5 und 6)

Alternativ kann auch manuell synchronisiert werden, wenn beispielsweise Daten, welche in den Austausch- tabellen enthalten sein sollen, neu eingefügt, geändert oder gelöscht werden.

Gerne beraten wir Sie persönlich und ausführlich über die Vorteile unserer Lösung für Incentive-Agenturen sowie Incentive- und Loyalty-Programme aller Art.

Incentive-Portal

Die professionelle Präsentation der Incentives findet schließlich im Incentive-Portal statt.

Unsere Branchenlösung ist plattform-unabhängig, d.h. sie unterstützt alle gängigen Webshopsysteme. Je nach eingesetzter Shop-Software können Sie die Incentive-Portale individuell gestalten.

Sie können auch mehrere Shopsysteme parallel einsetzen, um somit beispielsweise unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen.

Die Verwaltung und Pflege Ihrer Webshop-Daten erfolgt direkt aus Ihrem Dynamics NAV System. Definierte Austausch- tabellen innerhalb der Datenbank, die auf dem SQL-Server gespeichert werden, bilden die Basis der Datensynchronisation zum Incentive-Portal.

Die Synchronisation mit dem Incentive-Portal findet automatisiert mittels einer zeitgesteuerten Routine statt. So ist das Incentive-Portal immer aktuell. Hat es beispielsweise Preisänderungen oder Artikeländerungen gegeben, sind diese Daten sofort am nächsten Tag verfügbar.

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