

AGENTUREN & INCENTIVES

für Microsoft Dynamics NAV

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



Microsoft Partner

Microsoft Dynamics NAV

Auf einen Blick:

- Vollständige Integration in Ihr Microsoft Dynamics NAV System
- Automatisierter Datenimport
- Projektbezogene Definition der Teilnehmerdaten
- Produktmanagement mit individueller Punkteverwaltung
- Punkteverwaltung
- Individuelle Teilnehmerkommunikation
- Incentive-Portal
- Prämienmanagement

Stand: Juni 2015

PRO

Incentive- und Loyalty-Programme

Um die Kunden-, Partner- oder Verkäuferbindung zu steigern oder die Mitarbeitermotivation zu erhöhen, müssen sich Unternehmen heutzutage einiges einfallen lassen. Neben Gutscheinen, Geld- und Sachprämien werden immer öfter auch Veranstaltungen oder Reisen als sogenannte Incentives zur Motivationssteigerung eingesetzt. Die Möglichkeiten sind vielfältig, die Umsetzung für Ihre Kunden soll jedoch individuell und möglichst innovativ sein.

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

Mit unserer Microsoft Dynamics NAV Branchenlösung für Agenturen können Sie Verkaufswettbewerbe, Bonussysteme, unternehmensinterne Ideenwettbewerbe und Loyalty-Programme - also Incentive-Programme aller Art - für Ihre Kunden ganz einfach und kosteneffizient umsetzen.

Unsere Microsoft Dynamics NAV Lösung für Incentive-Agenturen umfasst die folgenden Bereiche:

- Projektmanagement
- Teilnehmermanagement
- Punktemanagement
- Datenmanagement
- Teilnehmerkommunikation
- Incentive-Portal
- Incentive-Management

Die Lösung ist vollständig in Microsoft Dynamics NAV integrierbar und erlaubt

aufgrund ihres modularen Aufbaus die Abbildung individueller Prozesse für die unterschiedlichsten Incentive-Programme. Unsere Branchenlösung ist auch als Stand-alone-Lösung einsetzbar: Sie können alle Funktionen zur Abwicklung der Incentive- und Loyalty-Programme nutzen – unabhängig von dem in Ihrem Unternehmen eingesetzten ERP-System.

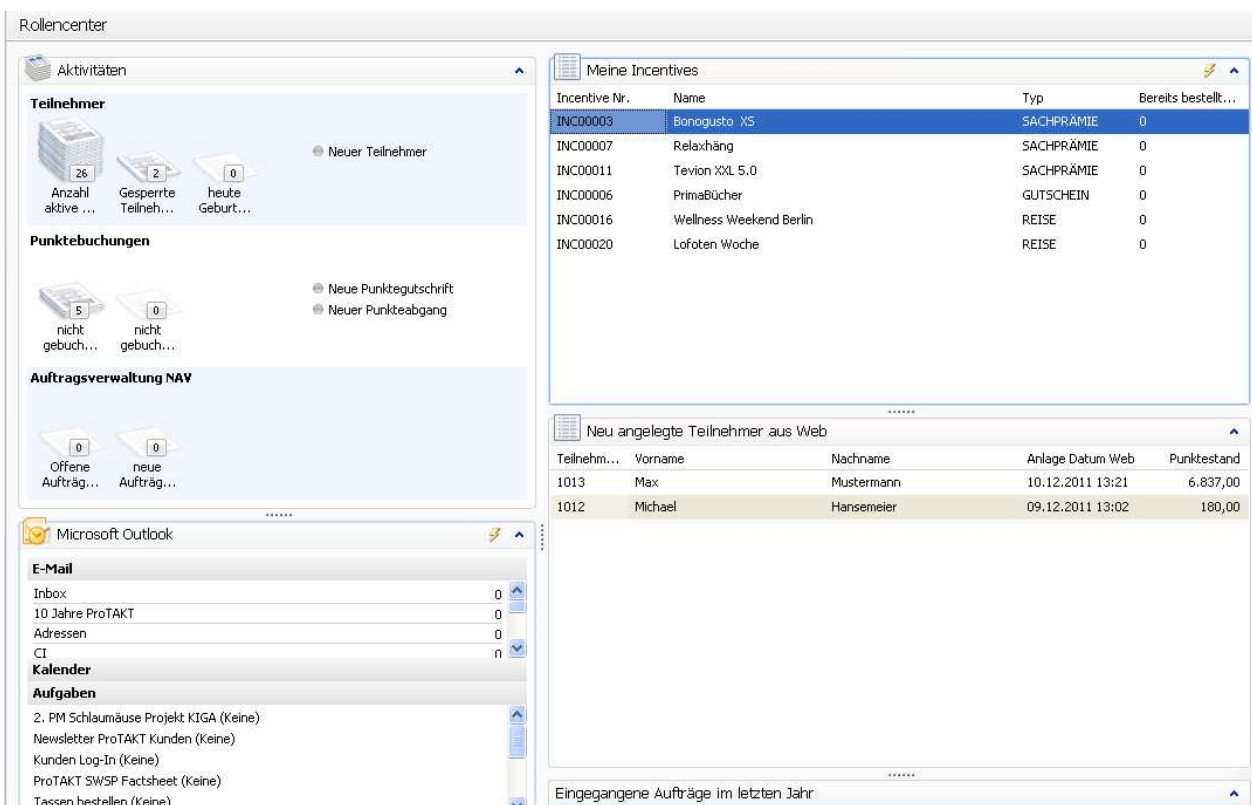
RTC

Die rollenbasierte Oberfläche von Microsoft Dynamics NAV ist rein anwenderorientiert. Der RTC - Role Tailored Client stellt die Aufgaben und Informationen in den Vordergrund, die Sie wirklich für Ihre Arbeit brauchen, so erhalten Sie ein strukturiertes Anwendungsfenster mit einer Übersicht Ihrer persönlich anstehenden Aufgaben. Das ermöglicht Ihnen, Prioritäten besser zu setzen und strukturierter zu arbeiten.

Ein weiterer Vorteil ist, dass jedes Rollencenter ganz einfach an individuelle Arbeitsgewohnheiten angepasst werden kann. Dies können Sie mit einigen wenigen Klicks selbst erledigen - ohne auf die Hilfe durch einen IT-Mitarbeiter oder einen Programmierer angewiesen zu sein.

Aktionscodeverwaltung

Neben den bereits genannten Incentive-Methoden wird auch der sogenannte Aktionscode immer beliebter. Dieser prämiengebundene Code kann entweder selbst generiert werden, aber es können auch vorgegebene Codes eingelöst werden. Lesen Sie mehr darüber in unserem Factsheet PROTAKT Agenturen & Incentives: Aktionscodeverwaltung mit Microsoft Dynamics NAV.



Teilnehmer

Anzahl aktive ... 26
Gesperrte Teilneh... 2
heute Geburt... 0

Neuer Teilnehmer

Punktebuchungen

nicht gebuch... 5
nicht gebuch... 0

Neue Punktegutschrift
Neuer Punkteabgang

Auftragsverwaltung NAV

Offene Auftr... 0
neue Auftr... 0

Meine Incentives

Incentive Nr.	Name	Typ	Bereits bestell...
INC00003	Bonogusto XS	SACHPRÄMIE	0
INC00007	Relaxhäng	SACHPRÄMIE	0
INC00011	Tevion XXL 5.0	SACHPRÄMIE	0
INC00006	PrimaBücher	GUTSCHEIN	0
INC00016	Wellness Weekend Berlin	REISE	0
INC00020	Lofoten Woche	REISE	0

Neu angelegte Teilnehmer aus Web

Teilnehm...	Vorname	Nachname	Anlage Datum Web	Punkttestand
1013	Max	Mustermann	10.12.2011 13:21	6.837,00
1012	Michael	Hansemeier	09.12.2011 13:02	180,00

Microsoft Outlook

E-Mail

- Inbox 0
- 10 Jahre ProTAKT 0
- Adressen 0
- CI n

Kalender

Aufgaben

- 2. PM Schläumäuse Projekt KIGA (Keine)
- Newsletter ProTAKT Kunden (Keine)
- Kunden Log-In (Keine)
- ProTAKT SWSP Factsheet (Keine)
- Tassen bestellen (Keine)

Eingegangene Aufträge im letzten Jahr

Abb. 1: Rollencenter im RTC

Projektmanagement

In der Projektverwaltung wird das Set-up für die einzelnen Kundenprojekte durchgeführt. Anpassungen an laufende Aktionen und Marketingkampagnen können schnell und einfach vorgenommen werden. Die Projekte werden überschaubar und können zeit- und somit kostensparend realisiert werden.

Hier können Teilnehmer und Buchungen den unterschiedlichen Projekten zugeordnet werden. Wenn Sie möchten, können Sie auch für jeden Kunden eine eigene Datenbank anlegen.

Jedes Projekt erhält einen individuellen Projektcode und kann länder- oder sprachspezifisch angelegt werden.

Produktmanagement

Im Produktmanagement werden die einzelnen Wettbewerbe innerhalb eines Projekts verwaltet, wobei jedem Produkt eine dedizierte Wettbewerbsnummer zugeordnet wird. Alle Produkte werden mit Punkten bewertet, dabei kann die Wertigkeit der Produkte variabel gestaltet werden, die Vergabe von Punkten ist für die verschiedenen Wettbewerbe also individuell definierbar.

Es ist auch möglich, ein Ziel festzulegen. Bei Erreichen dieses Ziels wird dann die entsprechende Anzahl von Punkten gutgeschrieben.

Beispiel: Ein Autohersteller vertreibt einen Familienvan einmal mit einer Standard Hifi-Ausrüstung und einmal mit einer Luxus-

Ausführung, die CD-Wechsler und DVD-Player beinhaltet. Für jede Kombination wird ein eigenes Produkt erstellt und entsprechend bewertet. So erzeugt der Verkauf des Familienvans mit Standard Hifi-Ausrüstung 200 Punkte, das gleiche Modell mit der Luxus-Hifi-Ausrüstung wird mit 400 Punkten bewertet.

Ebenso kann ein Promotionszeitraum für Produkte festgelegt werden. Innerhalb dieser definierten Zeitspanne werden für das entsprechende Produkt mehr Punkte gutgeschrieben. So können Ihre Kunden beispielsweise den Verkauf einer bestimmten Ware/Artikels pushen.

Beispiel: In der Winterzeit möchte ein Autohersteller den Verkauf eines Wintersets bestehend aus Standheizung und beheizbarem Lenkrad ankurbeln. In dieser Zeit gibt es für den Verkauf des Wintersets beispielsweise dreifache Punktwertung.

Sie können die verschiedensten Wettbewerbe innerhalb eines Projekts abbilden. Diese Wettbewerbe können über einen abgeschlossenen Zeitraum laufen, aber auch fortlaufend ohne zeitliche Begrenzung sein.

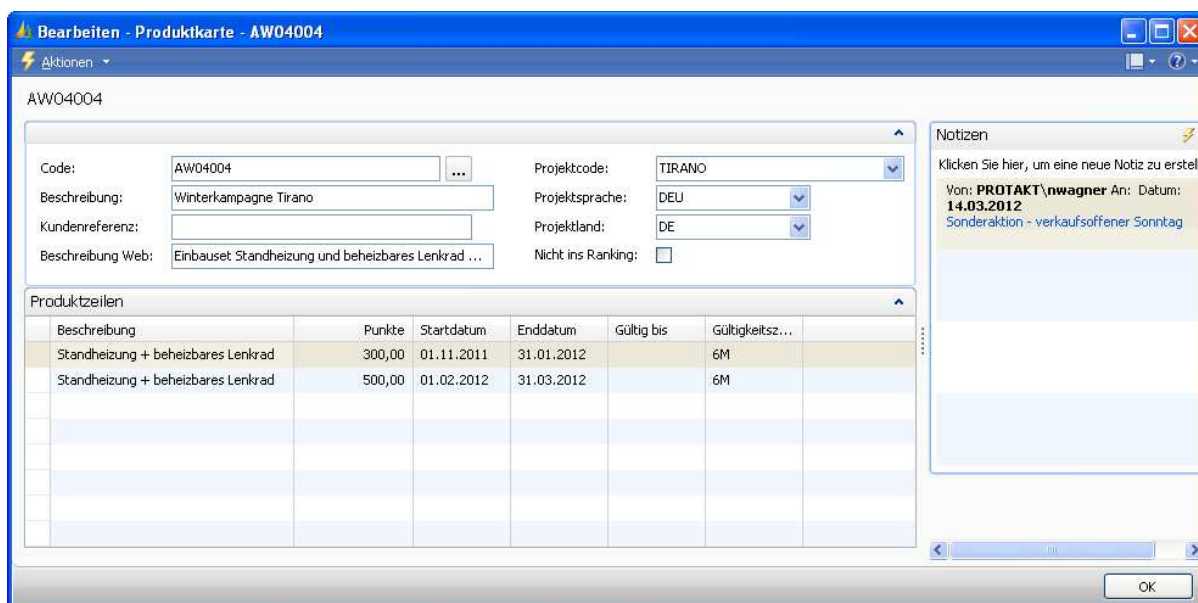
Flexible Incentive Bewertung

Die Umrechnung von Euro-Werten in die individuellen Incentive-Einheiten für die einzelnen Wettbewerbe sind projektspezifisch hinterlegt, d.h. Sie können ganz individuell definieren, wie Beträge in Punkte umgerechnet werden und umgekehrt (z.B. auch bei Bedarf Versand- oder andere Nebenkosten einrechnen).

Rankings

Zur Auswertung der Projekte stehen verschiedene Übersichten und Reports zur Verfügung. Ihre Kunden können sich beispielsweise Verkäufer- Rankinglisten oder auch Produktranglisten anzeigen lassen.

Abb. 2: Produktkarte



Teilnehmermanagement

Die Teilnehmer der Incentive-Programme werden zentral verwaltet. Mit Hilfe zusätzlicher Freifelder können die Teilnehmermerkmale für unterschiedliche Wettbewerbe und Kunden individuell definiert und somit an jedes beliebige Projekt angepasst werden.

Darüber hinaus kann jedem Teilnehmer ein spezifischer Sprach- und Ländercode zugeordnet werden. Meldet sich der Teilnehmer im Incentive-Portal an, werden ihm alle Informationen in „seiner“ Sprache angezeigt.

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

Beispiel: Ein Automobilhersteller möchte im Vertriebswettbewerb unterschiedliche Punkte für Verkäufer, Autohaus und regionale Vertriebsorganisationen vergeben, was durch die Einteilung in drei Hierarchieebenen erreicht werden kann.

Die Teilnehmerdaten können manuell erfasst oder automatisiert per Datenimport angelegt werden.

Abb. 3: Teilnehmerkarte mit individuellen Feldern

1021

Persönliche Informationen

Nr.: <input type="text" value="1021"/> ... Vorname: <input type="text" value="Edmund"/> Nachname: <input type="text" value="Pregel"/> Name: <input type="text" value="Automux GmbH"/> Name 2: <input type="text"/> Adresse: <input type="text" value="Schillerstraße 33"/> Adresse 2: <input type="text"/> PLZ: <input type="text" value="43383"/> ▾ Ort: <input type="text" value="Dortmund"/> ▾ Ländercode: <input type="text" value="DE"/> ▾ Sprachcode: <input type="text" value="DEU"/> ▾	E-Mail: <input type="text" value="epregel@automux.de"/> Angelegt am: <input type="text" value="20.02.2012"/> Angelegt um: <input type="text" value="11:04:48"/> Korrigiert am: <input type="text" value="08.03.2012"/> Korrigiert um: <input type="text" value="12:14:21"/> Geburtsdatum: <input type="text" value="22.05.1985"/> ▾ Telefonnummer: <input type="text" value="+49 231 812124 12"/> Faxnummer: <input type="text" value="+49 231 812124 10"/> Handynummer: <input type="text"/> Korrespondenzart: <input type="text"/> ▾ Debitorennr. NAV: <input type="text"/>
--	---

Teilnehmerspezifische Informationen

Projektcode: <input type="text" value="TIRANO"/> ▾ Projektsprache: <input type="text" value="DEU"/> ▾ Projektland: <input type="text" value="DE"/> ▾ Punktestand: 0,00 Punktezugänge: 0,00 Punkteabgänge: 0,00 Punktestand Import: 0,00	Punktestand vorläufig: 0,00 Punktestand Import verfügbar: 0,00 Punktestand Bestellungen: 0,00 Anzahl Produkt (gebucht): 0,00 Anzahl Produkt (ungebucht): 17,00 Betrag Produkt (gebucht): 0,00 Betrag Produkt (ungebucht): 1.250,00 Datum des letzten Imports: <input type="text"/>
---	--

Webspezifische Informationen

- Individuelle Felder - Text ▾
- Individuelle Felder - Dezimal ▾
- Individuelle Felder - Integer ▾
- Individuelle Felder - Ja/Nein ▾
- Individuelle Felder - Code ▾
- Individuelle Felder - Datum ▾

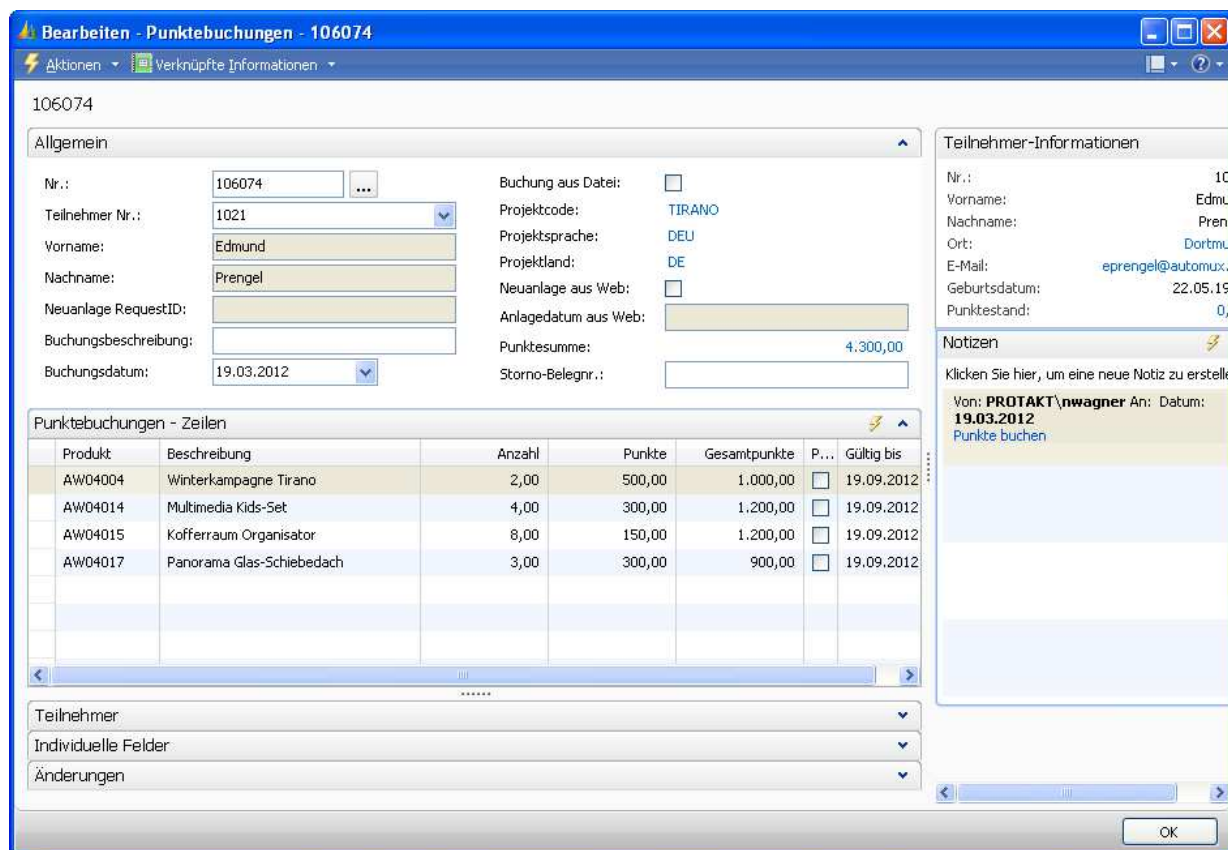


Abb. 4: Punktebuchungen

Punktemanagement

Im Punktemanagement werden alle Einstellungen und Abläufe zur Punkteverwaltung geregelt.

Punktezugänge

Die Buchung der Punktezugänge erfolgt über Datenimport-Funktionen wie beispielsweise mit Web-Service via XML oder mit Datenimportschemata für csv-, ASCII- oder Excel-Dateien. Dies kann manuell aber auch zeitgesteuert automatisiert erfolgen.

Die aufgebauten Punktegutschriften werden vom Projektmanagement geprüft und dann automatisiert gebucht. Optional können die aufgebauten Gutschriften auch ohne vorherige Prüfung direkt gebucht werden.

Vorläufige und endgültige Punkte

Soll ein Teilnehmer erst ein definiertes Ziel (z.B. Umsatzziel) erreichen, bevor erhaltene Punkte endgültig sind, können Sie dies entsprechend kennzeichnen. Bis zur Erreichung dieser Punktemindestgrenze gelten die Punkte als vorläufig und können somit von dem Teilnehmer nicht zur Prämieeinlösung genutzt werden.

Gültigkeitsdatum/Gültigkeitszeitraum

Auf Produktbasis haben Sie die Möglichkeit, die Gültigkeit für Punkte zu definieren. Punkte können mit einem Gültigkeitsdatum versehen werden, d.h. nach Ablauf des eingegebenen Datums verfallen die Punkte. Alternativ können Sie einen Gültigkeitszeitraum für Punkte eines Wettbewerbs (Produkts) definieren, d.h. ab dem Tag der Punktebuchung sind die

Punkte nur eine bestimmte Zeitspanne gültig.

Punktekonto

Sie können eine Höchstgrenze für zu vergebende bzw. zu verbuchende Punkte festlegen. Definieren Sie, wie viele Punkte maximal gebucht werden dürfen.

Das Budget des Kunden kann ebenfalls mit einbezogen werden: es kann in Punkte umgerechnet werden und bei jeder Gutschrift erfolgt dann automatisch eine Abbuchung von dem entsprechenden Punktekonto.

Barauszahlung

Wenn Ihr Kunde es wünscht, kann der Gegenwert der Punkte auch in Geld ausgezahlt werden. Der Faktor Barauszahlung ist individuell zu definieren. Sie können auch einen Mindestwert festlegen, ab dem eine Barauszahlung überhaupt erst möglich sein soll.

Datenmanagement

Mit unserer Branchenlösung können Sie die verschiedensten Daten wie beispielsweise die Teilnehmerdaten selbst einlesen.

Oft stehen Ihnen die Daten dabei in unterschiedlichsten Formaten zur Verfügung. Um diese Dateien importieren zu können, definieren Sie einmalig ein variables Importschema, in dem die unterschiedlichen Datenstrukturen berücksichtigt werden. Sie müssen lediglich eine Zuordnung der Feldinhalte vornehmen. Das Erstellen eines solchen Schemas erfolgt innerhalb des Dynamics NAV Systems und erfordert keinerlei Programmierfähigkeiten.

Abb. 5: Variables Importschema

Bearbeiten - Import/Export Schema - TN

Aktionen ▾

TN

Allgemein

Nr.: Nur verwendete Felder anzeigen:

Beschreibung: Feldtrennzeichen:

Dateiformat: Überschrift in Import-Datei enthalten:

Tabelle:

Format

Format des Datums: Format für Ja:

Format der Zeit: Format für Nein:

Feldnr.	Feldname	Feldart	Feldnr. in Datei	Maximale Feldlänge	Pflichtfeld	als Import-Feld verwenden	Standardwert im Import verwenden	Standardwert
1	Nr.	Code	5	20	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	Vorname	Text	10	50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Nachname	Text	8	50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	Name	Text	7	50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	Name 2	Text	4	50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6	Adresse	Text	0	200	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7	Adresse 2	Text	0	130	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8	PLZ	Code	0	10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9	Ort	Text	0	200	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10	Ländercode	Code	0	10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
11	Sprachcode	Code	0	10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Teilnehmerkommunikation

Ob per eMail, Fax oder Brief – Ihr Kunde kann individuell definieren, wie er mit jedem einzelnen Teilnehmer kommunizieren möchte.

Eine breite Auswahl an Dokumenttypen wie beispielsweise Bestätigungen über Punktegutschriften, Wunschlisten für Prämien, Zuzahlungen, Geburtstagschreiben, Lieferscheine, Versandbestätigungen oder Mitteilungen zu Lieferverzögerungen stehen für die Teilnehmerkommunikation zur Verfügung.

Ein wichtiger Bestandteil ist die Steuerliste für eine individuelle Versteuerung der Prämien. Alle Teilnehmer müssen erhaltene Incentives als geldwerten Vorteil versteuern und eine Bescheinigung beim Finanzamt vorlegen. Die Steuerliste (z.B. als excel-Tabelle) bildet für Ihre Kunden die Basis, um die entsprechenden Bescheinigungen für seine Teilnehmer ausstellen zu können.

Die Vorlagen für alle Dokumente sind frei definierbar. Die Teilnehmerschreiben können individuell gestaltet werden, sei es nach den CI-Richtlinien Ihrer Kunden oder auch projektbezogen. Zusätzliche Informationen wie Logo, Vortext, Nachtext oder Unterschriften können selbstverständlich eingepflegt werden.

Eine Newsletterfunktionalität rundet das Portfolio in der Teilnehmerkommunikation ab.

Incentive-Portal

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

Unsere Branchenlösung ist plattformunabhängig d.h. sie unterstützt alle gängigen Shopsysteme. Je nach eingesetzter Software können die Incentive-Portale durch den Einsatz von Farben, Grafiken und Logos ganz einfach an das Layout Ihrer Kunden angepasst werden und erhalten somit einen individuellen Charakter.

Ihre Kunden können auch problemlos mehrere Shopsysteme parallel einsetzen und betreiben, um somit beispielsweise unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen.

Die Verwaltung und Pflege der Portal-Daten erfolgt direkt innerhalb unserer Branchenlösung. Definierte Austausch Tabellen innerhalb der Datenbank, die auf dem SQL-Server gespeichert werden, bilden die Basis der Datensynchronisation zum Incentive-Portal.

Immer aktuell dank Synchronisation

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.

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

Incentive-Management

Das Incentive-Management umfasst den kompletten Bereich von der Bestellung eines Incentives bis hin zur integrierten Versandabwicklung.

Sie als Agentur wissen es am besten: Je passender das Incentive-Programme d.h. je zielgerichteter die entsprechenden Incentives zusammengestellt werden, desto wirksamer ist die Aktion.

Mit unserer Branchenlösung haben Sie als Agentur freie Hand: Sie können für Ihre Kunden ein individuelles Sortiment mit frei wählbaren Incentives zusammenstellen. Auch die Erweiterung des Incentive-Sortiments ist kontinuierlich möglich.

Außerdem können Sie verschiedene Informationen zu den Incentives hinterlegen, die für die Teilnehmer relevant sind. Das können beispielsweise logistische Infos sein wie die Verfügbarkeit des Artikels, der aktuelle Lagerbestand, reservierte Incentives, bereits ausgelieferte Incentives oder auch beschaffungsbezogene Informationen.

Gültigkeit der Incentives

Für die Incentives kann ein Auslaufdatum festgelegt werden, wenn beispielsweise ein Artikel nur bis zu einem bestimmten Zeitpunkt verfügbar ist.

Abb. 6: Incentive Karte

Bearbeiten - Incentive Karte - INC00011

Aktionen Verknüpfte Informationen

INC00011

Incentive

Code: INC00011 Bild Link: Incentive Detail: ohne Wandhalterung

Name: Telvion XXL 5.0 Incentive Bild 1: www.incentives_telvion_xxl_fronta...

Beschreibung: Flachbildschirm Fernseher 16:9, Bil... Incentive Bild 2: ncentives_telvion_xxl_back.de

Incentive-Typ: SACHPRÄMIE Incentive Status:

Beschaffung

Lieferoption: Logistiker Lieferzeit: 3W

Minimalbestand: 0 Bedarfsbenachrichtigungsmail:

Zuständigkeitscode: Incentive Referenz: TV5.0

Incentive Referenz: TV5.0 Bestand Online-Codes: 0

Lieferart: Post bestellte Incentives: 0

Änderung

Angelegt am: 06.03.2012 Korrigiert am: 19.03.2012

Angelegt um: 12:21:15 Korrigiert um: 10:15:19

BenutzerID Anlage: NWAGNER BenutzerID Änderung: NWAGNER

Links

Linkadresse	Beschreibung
www.incentives_telvion_x...	Rückansich
www.incentivas_telvion_x...	Vorderansicht

Notizen

Klicken Sie hier, um eine neue Notiz zu erstellen

Von: PROTAKT\nwagner An: Datum: 19.03.2012

Wandhalterung muß extra bestellt werden

OK

Kategorisierung von Incentives

Alle Incentives, die zur Auswahl stehen, werden Kategorien und Hauptkategorien zugeordnet. Dabei kann ein Incentive mit einer 1:n Verknüpfung gleichzeitig mehreren Haupt- und Unterkategorien zugeordnet werden. Das ist wichtig für eine übersichtliche Darstellung nach Kategorien und um die Incentives im Portal einfacher wiederfinden zu können.

Zudem können die Incentives nach verschiedenen Typen wie Sachprämien, Reisen, Gutscheine, Barauszahlung oder auch kundenspezifische Artikel kategorisiert werden.

Incentive-Zuordnung

In der Incentive-Zuordnung ist geregelt, welche Incentives in welchem Incentive-Portal zugelassen sind.

Sie als Agentur können zunächst einen möglichen Incentive-Katalog zusammenstellen. Ihr Kunde wählt dann nur noch aus den vorgeschlagenen Incentives aus. Daraufhin erfolgt eine Zuordnung zu den verschiedenen Projekten und Shops.

Einmal durchgeführt können Sie die Incentive-Zuordnungen auch per Knopfdruck von einem Projekt auf ein anderes übertragen, ganz einfach durch Kopieren per Funktion auf einen neuen Projektcode. Darüber hinaus können Sie sogar komplette Projekte kopieren oder auch nur einzelne Elemente davon, wie z.B. Teilnehmerbriefe, Kategorien oder die bereits beschriebenen Zuordnungen.

Synchronisation der Incentives

Es gibt zwei Möglichkeiten der Synchronisation, einmal von der Incentive-Ebene und einmal von Projekt-Ebene. Bei der Incentive-Synchronisation werden alle Incentive-Zuordnungen innerhalb eines Projektcodes synchronisiert und bei der Projektsynchronisation das gesamte Projekt.

Nebenkosten

Bei der logistischen Abwicklung der Incentives entstehen verschiedene Nebenkosten wie Porto, Spedition, Handling, Versandkosten Lieferant und Höherversicherung, die in der Regel auf das Incentive aufgeschlagen werden.

Diese Nebenkosten können sowohl prämiensbezogen als auch projektbezogen - also wettbewerbsbezogen - erfasst werden. Auch eine Erfassung auf beiden Ebenen ist möglich.

Zuzahlung

Mithilfe dieser Funktion können Ihre Kunden ihren Teilnehmern Zuzahlungen ermöglichen. Wenn die gesammelten Punkte nicht ausreichen, um ein Incentive erwerben zu können, haben die Teilnehmer die Möglichkeit, die Punktedifferenz durch eine Zuzahlung auszugleichen.

Die Höhe möglicher Zuzahlungen kann dabei individuell festgelegt werden.

Varianten einrichten

Um Incentives in verschiedenen Ausführungen anbieten zu können, werden Varianten eingerichtet. Das können beispielsweise Artikel in verschiedenen Farben oder auch Gutscheine unterschiedlicher Höhe sein.

Ersatzartikel

Ist ein Incentive nicht mehr verfügbar, weil es vergriffen oder ausverkauft ist, können Sie einen Ersatzartikel festlegen, der in einem solchen Fall dann automatisch dem Teilnehmer angeboten werden kann.

Ergänzungsartikel

Mit unserer Branchenlösung können Sie Ergänzungsartikel abbilden.

Die Ergänzungsartikel sind entweder einem Incentive hinterlegt, d.h. ein bestimmtes elektronisches Gerät wird beispielsweise immer mit dem länderspezifischen Adapter verschickt, oder projekthinterlegt, dann wird bei jeder Bestellung ein zusätzliches Produkt wie beispielsweise ein Kochlöffelset mitgeschickt.

Logistikdienstleister

Für die Abwicklung bzw. den Versand der Incentives haben Sie die Möglichkeit, mit einem oder mehreren Logistikdienstleistern zusammenzuarbeiten. Schnittstellen für die Logistik-Software verschiedener Dienstleister stehen zur Verfügung.

Gerne beraten wir Sie persönlich über die Möglichkeiten, die PROTAKT Branchenlösung Agenturen & Incentives in Ihrem Unternehmen einzusetzen.

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