

# INCENTIVES & AKTIONSCODES

für Microsoft Dynamics NAV

Die PROTAKT Branchenlösung für einfache und effiziente Realisierung von Incentive-Aktionen mit Aktionscodeverwaltung



**Microsoft Partner**

Microsoft Dynamics NAV

## Auf einen Blick:

- Vollständige Integration in Ihr Microsoft Dynamics NAV System
- Einfache, schnelle und direkte Umsetzung von Incentive-Aktionen
- Messbare Aktions-Ergebnisse
- Parallele Verwaltung mehrerer Incentive-Aktionen möglich
- Zielgruppenorientierte Teilnehmerkommunikation
- Incentivesortiment frei wählbar

Stand: Juni 2015

PRO

Um die Kunden-, Partner- oder Verkäuferbindung zu stärken 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 eingesetzt. Die Möglichkeiten sind vielfältig, die Umsetzung für Ihre Kunden soll jedoch individuell und möglichst innovativ sein.

Neben den klassischen Incentive-Methoden, bei denen ein Teilnehmer auf einem Konto Punkte ansammelt und dafür verschiedene Incentives einlösen kann, wird der Einsatz von sogenannten Aktionscodes immer beliebter. Der große Vorteil ist hierbei die spontane und direkte Umsetzung durch den Empfänger.

Aktionscodes werden hauptsächlich für einmalige Incentive-Aktionen eingesetzt; das kann beispielsweise ein Dankeschön für ein Beratungsgespräch, eine Belohnung für Produktregistrierung, eine Willkommensprämie für Neukunden, ein Geschenk für Aktionsteilnahme oder ähnliches sein. Der Einsatz von Aktionscodes kann für Incentive-Aktionen in kleinerem Rahmen oder auch als sinnvolle Ergänzungen zu bestehenden Incentive- oder Loyalty-Programmen genutzt werden.

Der Ablauf ist denkbar einfach: Ein Kunde oder Mitarbeiter erhält einen persönlichen Incentivegutschein mit einem alphanumerischen Aktionscode. Er wählt damit auf dem zugehörigen Incentive-Portal aus einem spezifischen Incentivesortiment einmalig seinen persönlichen Wunschartikel aus. Das gewählte Incentive wird versendet. Ihr Kunde erhält eine entsprechende Rückmeldung vom System.

Mit unserer Branchenlösung Agenturen: Incentives & Aktionscodeverwaltung mit Microsoft Dynamics NAV können Sie solche flexiblen und individuellen Incentive-Plattformen aller Art für Ihre Kunden ganz einfach und kosteneffizient umsetzen. Dabei können Sie ein und dieselbe technische Plattform für eine Vielzahl unterschiedlicher Incentive-Aktionen einsetzen.

Für Ihre Kunden bedeutet das: einfacher und strukturierter Ablauf bei messbaren Ergebnissen. Gesetzte Aktionsziele lassen sich gut verfolgen, die Anzahl der eingelösten Aktionscodes ist bekannt, das Cross-Selling wird verbessert, die Kundentreue und Mitarbeitermotivation erhöht sich.

Unsere Branchenlösung umfasst die folgenden Bereiche:

- Projektverwaltung
- Teilnehmerverwaltung
- Teilnehmerkommunikation
- Incentive-Portal
- Incentive-Management

Die Lösung basiert auf der bewährten Microsoft Dynamics NAV Technologie und erlaubt aufgrund ihres modularen Aufbaus die Abbildung unterschiedlichster Incentive-Aktionen.

Unsere Branchenlösung ist auch als Stand-alone-Lösung einsetzbar: Sie können alle Funktionen zur Abwicklung der Incentive-Plattform nutzen – unabhängig von dem in Ihrem Unternehmen eingesetzten ERP-System.

### Projektverwaltung

In der Projektverwaltung wird das Set-up für die einzelnen Kundenprojekte durchgeführt. Ein Projekt entspricht einer Incentive-Aktion Ihres Kunden.

Anpassungen an laufende Aktionen und Marketingkampagnen können schnell und einfach vorgenommen werden. Die Projekte bzw. Incentive-Aktionen werden überschaubar und können zeit- und somit kostensparend realisiert werden.

Selbstverständlich können Sie hier mehrere Incentive-Aktionen parallel verwalten.

In der Projektverwaltung werden die Aktionscodes den unterschiedlichen Projekten zugeordnet. Die incentive-gebundenen Codes können entweder mit unserer Branchenlösung selbst generiert werden, aber es können auch von Incentive-Anbietern vorgegebene Codes verwendet werden.

### Teilnehmerverwaltung

Die Teilnehmer des Incentive-Portals werden zentral verwaltet. Mit Hilfe zusätzlicher Freifelder können Sie ohne Programmieraufwand die Teilnehmermerkmale für unterschiedliche Aktionen und Kunden individuell definieren und somit an jedes beliebige Projekt anpassen.

Abb. 1: Teilnehmerkarte mit individuellen Feldern

1021

Persönliche Informationen	
Nr.:	1021
Vorname:	Edmund
Nachname:	Prenzel
Name:	Automux GmbH
Name 2:	
Adresse:	Schillerstraße 33
Adresse 2:	
PLZ:	43383
Ort:	Dortmund
Ländercode:	DE
Sprachcode:	DEU
E-Mail:	eprenzel@automux.de
Angelegt am:	20.02.2012
Angelegt um:	11:04:48
Korrigiert am:	08.03.2012
Korrigiert um:	12:14:21
Geburtsdatum:	22.05.1985
Telefonnummer:	+49 231 812124 12
Faxnummer:	+49 231 812124 10
Handynummer:	
Korrespondenzart:	
Debitorennr. NAV:	

Teilnehmerspezifische Informationen	
Projektcode:	TIRANO
Projektsprache:	DEU
Projektland:	DE
Punktstand:	0,00
Punktzugänge:	0,00
Punkteabgänge:	0,00
Punktstand Import:	0,00
Punktstand vorläufig:	0,00
Punktstand Import verfügbar:	0,00
Punktstand 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:	

Webspezifische Informationen	
Individuelle Felder - Text	
Individuelle Felder - Dezimal	
Individuelle Felder - Integer	
Individuelle Felder - Ja/Nein	
Individuelle Felder - Code	
Individuelle Felder - Datum	

## Teilnehmerkommunikation

Ob per eMail, Fax oder Brief – jedes Unternehmen kann individuell definieren, wie er mit jedem einzelnen Teilnehmer kommunizieren möchte. So ist gewährleistet, dass eine zielgruppenorientierte Kommunikation stattfindet.

Die Vorlagen für alle Dokumente sind frei in Microsoft Word definierbar. Die Teilnehmerschreiben können individuell und projektbezogen gestaltet werden. Zusätzliche Informationen wie Logo, Vortext, Nachtext oder Unterschriften können eingepflegt werden.

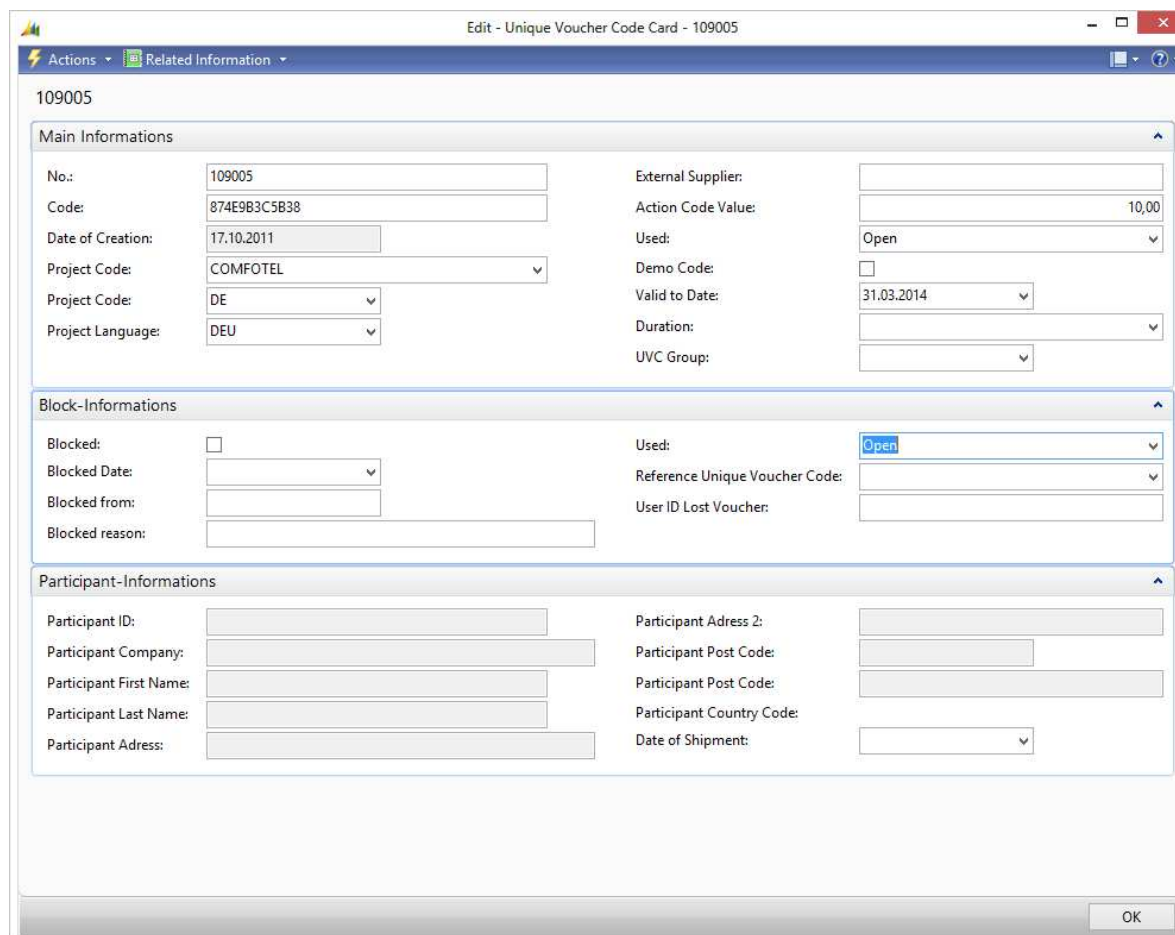
Eine Newsletterfunktionalität rundet das Portfolio im Kommunikationsmanagement ab.

## Incentive-Portal

Die professionelle Präsentation der Incentives findet schließlich im Incentive-Portal statt. Hier haben Sie die Möglichkeit, zwischen einer standardisierten Präsentationsplattform oder der plattformunabhängigen Präsentationsvariante zu wählen.

Der Einsatz der standardisierten weil vorkonfigurierten Präsentationsplattform bedeutet für Ihre Kunden neben einem einfachen und übersichtlichen Ablauf nicht zuletzt reduzierte Kosten. Mit Farbgestaltung und Grafiken sowie dem Einsatz von individuellen Begrüßungs- und Kundentexten erhält sie einen individuellen Charakter.

Abb. 2: Aktionscodekarte



109005

Actions Related Information

**Main Informations**

No.:	109005	External Supplier:	
Code:	874E9B3C5B38	Action Code Value:	10,00
Date of Creation:	17.10.2011	Used:	Open
Project Code:	COMFOTEL	Demo Code:	<input type="checkbox"/>
Project Code:	DE	Valid to Date:	31.03.2014
Project Language:	DEU	Duration:	
		UVC Group:	

**Block-Informations**

Blocked:	<input type="checkbox"/>	Used:	Open
Blocked Date:		Reference Unique Voucher Code:	
Blocked from:		User ID Lost Voucher:	
Blocked reason:			

**Participant-Informations**

Participant ID:		Participant Adress 2:	
Participant Company:		Participant Post Code:	
Participant First Name:		Participant Post Code:	
Participant Last Name:		Participant Country Code:	
Participant Adress:		Date of Shipment:	

OK

Die plattformunabhängige Variante 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.

Ihre Kunden können auch problemlos mehrere Incentive-Portale 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 statt. So ist das Incentive-Portal immer aktuell. Hat es beispielsweise Preisänderungen oder Artikeländerungen gegeben, sind diese Daten sofort verfügbar.

Alternativ können Inhalte auch manuell synchronisiert werden, wenn beispielsweise die Daten, welche in den Austausch-tabellen 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-Sortiment d.h. je zielgerichteter die entsprechenden Artikel

zusammengestellt werden, desto wirksamer ist die Aktion.

Mit unserer Branchenlösung haben Sie als Agentur freie Hand: Sie können für jede Aktion Ihrer Kunden ein individuelles Sortiment mit frei wählbaren Incentives zusammenstellen. Auch eine kontinuierliche Erweiterung des Incentive-Sortiments ist möglich.

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

#### Gültigkeit der Incentives

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

#### Kategorisierung von Incentives

Alle Incentives, die zur Auswahl stehen, werden Kategorien und Hauptkategorien zugeordnet.

Ein Incentive kann nach verschiedenen Typen kategorisiert werden: Sachprämien, Reisen, Gutscheine, Barauszahlung oder auch kundenspezifische Prämien.

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 finden zu können.

**Bearbeiten - Incentive Karte - INC00011**

Aktionen Verknüpfte Informationen

INC00011

**Incentive**

Code: INC00011 ... Bild Link:

Name: Telvion XXL 5.0 Incentive Detail: ohne Wandhalterung

Beschreibung: Flachbildschirm Fernseher 16:9, Bil... Incentive Bild 1: www.incentives\_telvion\_xxl\_fronta...

Incentive-Typ: SACHPRÄMIE Incentive Bild 2: ncentives\_telvion\_xxl\_back.de

Incentive Status:

**Beschaffung**

Lieferoption: Logistiker Lieferzeit: 3W

Minimalbestand: 0 Bedarfsbenachrichtigungsmail:

Zuständigkeitscode:  Bestand Online-Codes: 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.incentives_telvion_x...	Vorderansi

**Notizen**

Klicken Sie hier, um eine neue Notiz zu erste

Von: PROTAKT\NWAGNER An: Datum: 19.03.2012

Wandhalterung muß extra bestellt werden

OK

Abb. 3: Incentive Karte

### 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 Incentive-Portalen.

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.

### 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.

### Varianten

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, 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 Incentive wird beispielsweise immer mit einem daran gekoppelten Incentive verschickt, oder projekthinterlegt, dann wird bei jeder Bestellung einfach ein zusätzliches Produkt 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 informieren wir Sie persönlich und ausführlich über die PROTAKT Branchenlösung Incentives & Aktionscodeverwaltung.

#### **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