

Verkaufssteuerung

Beschreibung



Bei der Verkaufssteuerung handelt es sich um ein optionales Zusatzmodul. Dieses Modul kann ohne weiteres in Ihre weiteren Geschäftsprozesse integriert werden.

In der Verkaufssteuerung werden Kunden und Interessenten geführt. Außerdem stehen Ihnen hier verkaufsorientierte und aussagekräftige Analysen und Statistiken zur Verfügung. Sie können Kontakte anlegen und Kundenbedarfe verwalten.

Um zielgerichtete Auswertungen zu erhalten können Sie hier vielfältige Selektionen nach den selbst definierten Tabellen und Feldern durchführen, beispielsweise nach einem speziellen Kundenbedarf.

Außerdem steht Ihnen unter anderem zur Verfügung: Kontaktstatistiken, eine Kontakthistorie, eine Schnittstelle zu Office-Produkten (z.B. MS Outlook®).

Inhaltsübersicht

Programmaufruf.....	5
Programmeinrichtung - Verkaufssteuerung	6
Verkäufer einrichten	8
Verkäufern timer ändern.....	11
Tabellen definieren	12
Auswahltabellen definieren	14
KFZ Hersteller und Typen erfassen	18
Möglichkeiten der Bedarfsführung	20
Als Verkäufer anmelden	22
Kunden/Interessenten in VKS übernehmen	24
Kontaktbearbeitung	25
Neuen Interessenten anlegen.....	26
Felder und Ihre Bedeutung	27
Buttons und Ihre Bedeutung	28
Bemerkung zum Kunden/Interessenten	30
Infoblatt drucken	32
Abgelaufene Kontakte	34
Automatische Termine in der Verkaufssteuerung	35
Kontakt-Historie	37
Offene Aufträge/Angebote	38
E-Mail an einen Kunden/Interessenten	40
Dateianhänge an Kunden/Interessenten	42
Kundengeburtstage anzeigen	43
Termine im Terminbuch suchen	44
Bedarf eingeben	45
Terminübersicht	49
Termine an MS Outlook® übergeben.....	51
Kontakterfassung.....	55
Kontaktliste.....	58
Kontaktstatistik	60
Selektionen in der Verkaufssteuerung.....	62
Feldverwaltung.....	63
Selektion durchführen	65
Beispiel einer Selektion	67
Abstellen in ANSI/ASCII.....	70
Speichern einer Selektion.....	71
Aufrufen einer gespeicherten Selektion	72
Kontaktlose Kunden/Interessenten	73
Programme und Parameter	75
Programm 101KFZ.....	75
Programm 601KFZ.....	76
Programm 606KFZ.....	76
Impressum.....	77

Programmaufruf

Im **KFZ3000PLUS** Hauptmenü gelangen Sie mit dem Button **Kundenkontakt** in die **Verkaufsförderung/Verkaufssteuerung** die Sie in **Abbildung 1** sehen.



Im nächsten Kapitel gehen wir auf die **Programmeinrichtung** ein. Vor der Nutzung muss das Programm entsprechend eingerichtet werden. Im Anschluss an die Programmeinrichtung erklären wir Ihnen in einem Kapitel, wie eine Kundenbedarfsführung grundsätzlich gestaltet werden kann.

Anschließend gehen wir auf die **Funktionen** in der Verkaufssteuerung ein und zeigen Ihnen welche **Möglichkeiten** zur Verfügung stehen, um Ihre Kunden- und Interessentenkontakte zielgerichtet zu gestalten.

Programmeinrichtung - Verkaufssteuerung



Abbildung 1: Hauptansicht Verkaufsförderung/Verkaufssteuerung

Ausgehend von **Abbildung 1** gelangen Sie in die **Verkaufssteuerung** mit dem Reiter **Verkaufssteuerung/Anmelden**:



Abbildung 2: Auswahl Verkaufssteuerung

Die Verkaufssteuerung ist so strukturiert, dass jeder Kunde oder Interessent von einem Verkäufer bearbeitet werden kann. Aus diesem Grund bekommt jeder Verkäufer eine eigene Verkäufersnummer und somit einen eigenen Zugang zur Verkaufssteuerung.

Eine Änderung von vorher festgelegten Zuordnungen von Kunden und Verkäufern kann nur der **Administrator** der Verkaufssteuerung durchführen. Standardmäßig meldet sich der Administrator in der Verkaufssteuerung mit den folgenden Zugangsdaten an:

- **Benutzercode:** CPS
- **Bediener:** CPS

Diese Zugangsdaten sollten bei der Programmeinrichtung geändert werden.

Bevor Sie das Programmmodul **Verkaufssteuerung** im vollen Umfang nutzen können, muss das Programm entsprechend Ihren Anforderungen und Wünschen eingerichtet werden.

In der Verkaufssteuerung können Sie flexibel und individuell eigene Tabellen anlegen. Beispielsweise für Bedarf, Kundenart, Kontaktart, Mitanbieter etc.

Innerhalb der Tabellen können Sie nach eigenen Vorstellungen Werte hinterlegen. Ferner können Sie KFZ Hersteller und Typen erfassen.



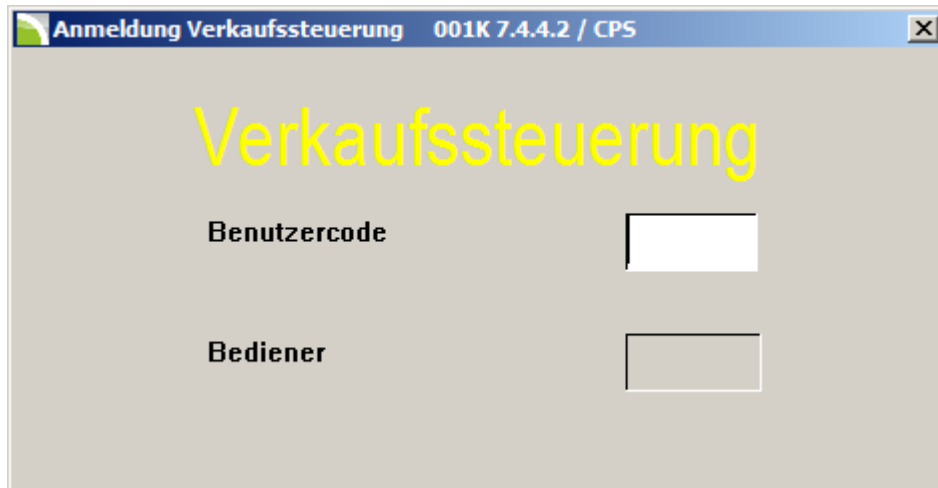
Hinweis:

Nach den hier angelegten Werten können Sie später aussagekräftige Analysen durchführen.

Die nächsten Kapitel begleiten Sie durch die Programmeinrichtung. Als nächsten Schritt werden die Verkäufer innerhalb der Verkaufssteuerung eingerichtet, bevor die Tabellen und die Auswahltabellen definiert werden. Im Anschluss daran gehen wir auf die Erfassung von KFZ Herstellern und Typen ein.

Verkäufer einrichten

Ausgehend von **Abbildung 1** gelangen Sie mit dem Reiter **Verkaufssteuerung/Anmelden** in die folgende Abfrage (Vgl. auch Kapitel: Als Verkäufer anmelden):



Anmeldung Verkaufssteuerung 001K 7.4.4.2 / CPS

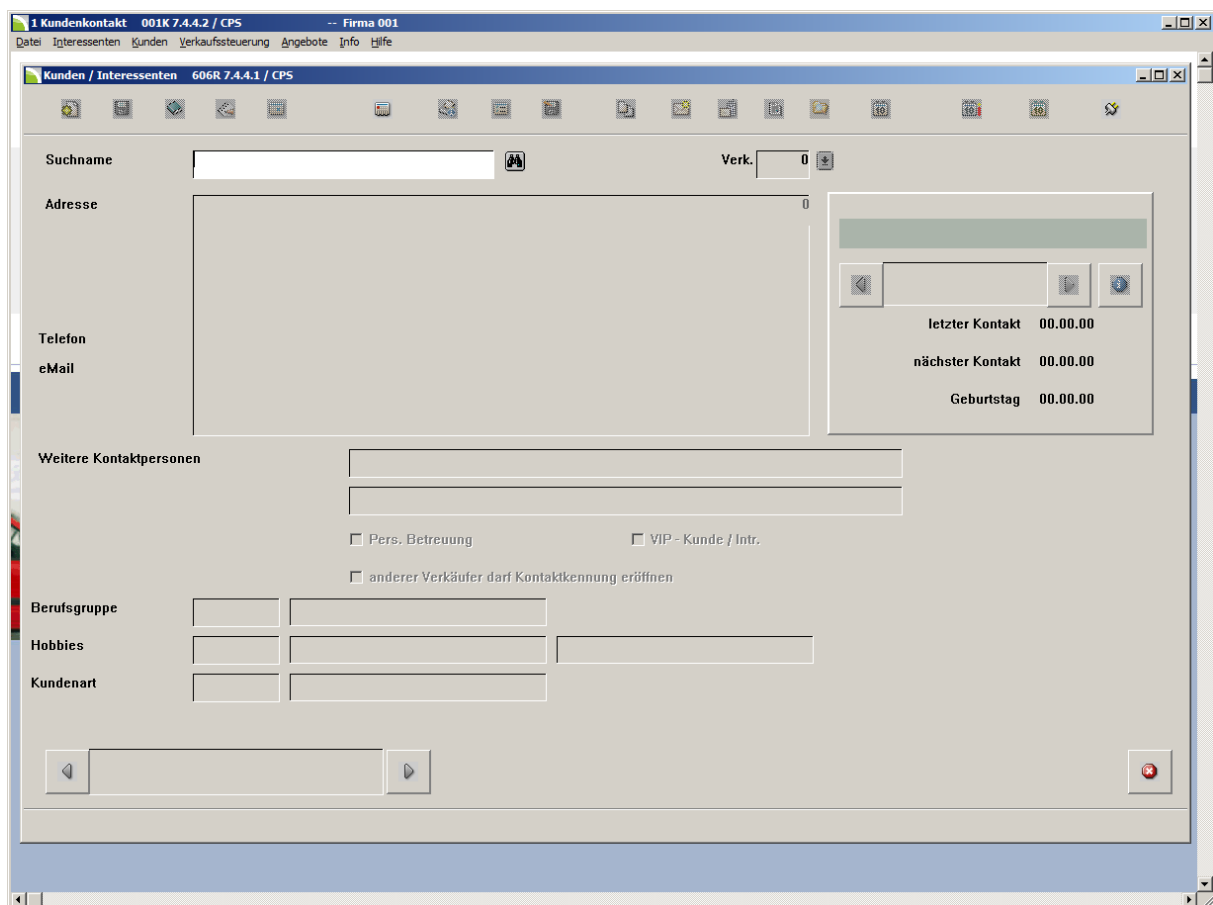
Verkaufssteuerung

Benutzercode

Bediener

Abbildung 3: Anmeldung Verkaufssteuerung

Nachdem Sie sich erfolgreich als Administrator angemeldet haben, öffnet sich automatisch die Maske mit den Kontakten der Kunden und Interessenten:



1 Kundenkontakt 001K 7.4.4.2 / CPS -- Firma 001

Datei Interessenten Kunden Verkaufssteuerung Angebote Info Hilfe

Kunden / Interessenten 606R 7.4.4.1 / CPS

Suchname Verk. 0

Adresse

Telefon

eMail

Weitere Kontaktpersonen

☐ Pers. Betreuung ☐ VIP - Kunde / Intr.

☐ anderer Verkäufer darf Kontaktkennung eröffnen

Berufsgruppe

Hobbies

Kundenart

letzter Kontakt 00.00.00

nächster Kontakt 00.00.00

Geburtsdag 00.00.00

Abbildung 4: Kunden- und Interessentenkontakte

Klicken Sie auf den Reiter **Verkaufssteuerung** und wählen Sie den Punkt **Verwaltung** aus. Dadurch gelangen Sie in die folgende Ansicht:

Code	Bed.	Name	Verknr.	Adm.	Anmeld. KFZ	als Verk. setzbar
wf	wf	M. W. Fernau	300	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
cps	af	M. A. Fernau	1	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
MS	MS	M. M. Skotarek	2	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
ms	ms	M. M. Skotarek	20	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
ssu	ssu	M. Stephan Suppes	5	<input checked="" type="checkbox"/>	SSU	<input checked="" type="checkbox"/>
RSO	RSO	M. Rafael Sobek	13	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Abbildung 5: Verwaltung - Verkaufssteuerung

In dieser Maske können Sie die Verkäufer eintragen und den Verkäufern gegebenenfalls Administratorrechte zuordnen.

Für jeden Verkäufer wird ein persönlicher Benutzer- und Bedienercode eingegeben, mit dem sich der Verkäufer in der Verkaufssteuerung anmelden kann.

Der Administrator kann bis zu **19** Verkäufer eintragen. Der Platz Nr. **20** ist für den Administrator reserviert.

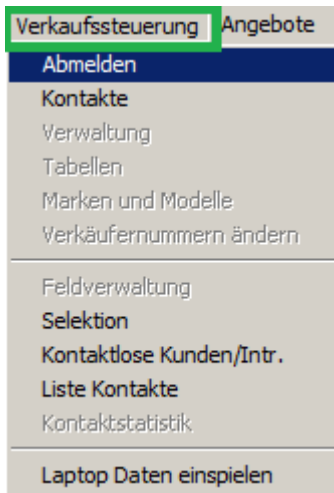
Nachdem Sie die Verkäufer eingetragen haben, speichern Sie Ihre Eingaben mit dem Button

Mit dem Button können Sie Ihre laufenden Eingaben abbrechen und die Maske verlassen.

Mit dem Button können Sie Ihre laufenden Eingaben abbrechen und werden automatisch aus der Verkaufssteuerung abgemeldet.

Nachdem sich ein Verkäufer ohne Administratorrechte in der Verkaufssteuerung angemeldet hat, bekommt er mit dem Reiter **Verkaufssteuerung** Zugriff auf folgende Funktionen:

Programmeinrichtung - Verkaufssteuerung



- Kontakte
- Selektion
- Kontaktlose Kunden/Intr.
- Liste Kontakte
- Laptop Daten einspielen

Nur der **Administrator** hat auf folgende Funktionen Zugriff:

- **Verwaltung**
- **Tabellen**
- **Marken und Modelle**
- **Verkäufernummer ändern**
- **Feldverwaltung**
- **Kontaktstatistik**

In **Abbildung 5** gelangen Sie mit dem Button  in die folgende Ansicht:

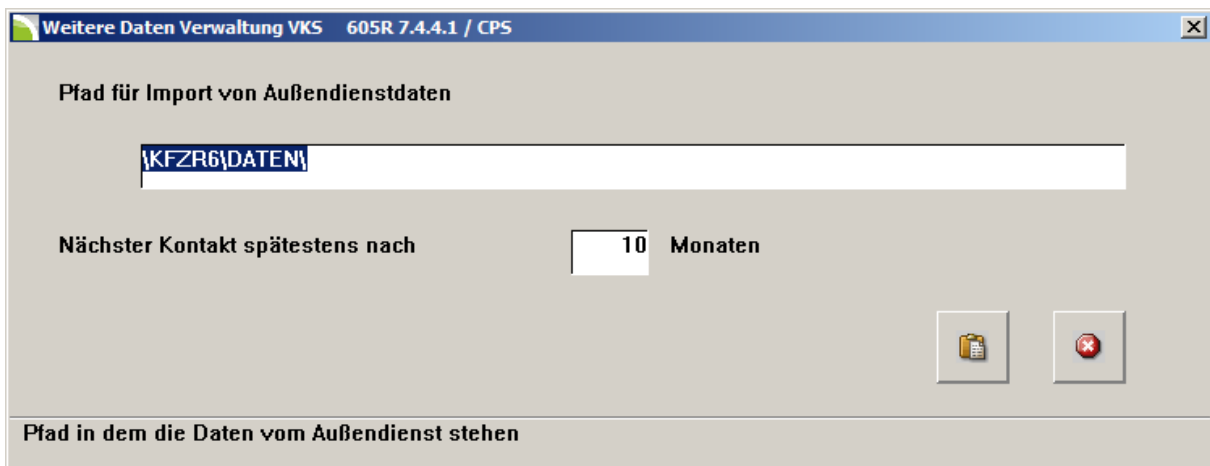


Abbildung 6: Import von Außendienstdaten

In dieser Maske wird der Pfad für den Import von Außendienstdaten hinterlegt. Im Feld Nächster Kontakt spätestens nach wird festgelegt, wann der Interessent oder Kunde nach dem letzten Kontakt spätestens zur weiteren Bearbeitung vorgeschlagen wird.

Verkäufernummer ändern


Als angemeldeter Verkäufer mit Administratorrechten, können Sie eine angelegte Verkäufernummer ändern.

Gehen Sie mit dem Reiter **Verkaufssteuerung/Verkäufernummern ändern** in die folgende Ansicht:



Abbildung 7: Verkäufernummer ändern

In **Abbildung 7** können Sie eine vergebene Verkäufernummer ändern und eine neue vergeben.

Wählen Sie dazu in der Schnellauswahl  alte Verkäufernummer, die Nummer aus die Sie ändern möchten. Im Feld neue Verkäufernummer, geben sie anschließend die Nummer ein, die neu vergeben werden soll.

Außerdem stehen Ihnen folgende Auswahlmöglichkeiten zur Verfügung.

Alle Kunden/Interessenten

Alle Kunden und Interessenten, die der alten Verkäufernummer zugeordnet waren, werden auf die neue Nummer übertragen.

Nur Kunden/Interessenten aus der Verkaufssteuerung

Alle Kunden und Interessenten aus der Verkaufssteuerung, die der alten Verkäufernummer zugeordnet waren, werden auf die neue Nummer übertragen.

Nur Kunden/Interessenten, die noch nicht in der Verkaufssteuerung sind

Alle Kunden und Interessenten die noch nicht in der Verkaufssteuerung sind, die der alten Verkäufernummer zugeordnet waren, werden auf die neue Nummer übertragen.



Mit diesem Button starten Sie Änderung der Verkäufernummer.



Mit diesem Button verlassen Sie ohne Änderung die Maske.

Tabellen definieren

Bevor Sie mit der Kontaktbearbeitung beginnen, sollten Sie alle Tabellen nach ihren Wünschen eingerichtet haben.

Um eine neue **Tabelle** einzurichten gehen Sie wie folgt vor:

Rufen Sie mit dem Reiter **Verkaufssteuerung** und mit dem Menüpunkt **Tabellen** die Maske in **Abbildung 10** auf und doppelklicken Sie innerhalb der Maske den Punkt **TABS-Definierte Tabellen** auf. Folgende Maske erscheint:

Abbildung 8: Tabellendefinition

Die in **Abbildung 8** dargestellten Felder haben folgende Bedeutung:

Tabellen-Schlüssel:

In diesem Feld können Sie eine bereits definierte Tabelle zur Änderung mit der Schnellauswahl auswählen, oder einen neuen Tabellen-Schlüssel für eine neue Tabelle definieren.

Tabellenbezeichnung:

Hier können Sie für eine bestehende Tabelle eine neue Bezeichnung eingeben, oder einen neuen Tabellenschlüssel entsprechend bezeichnen.

Text vor Eingabefeldern:

In diesem Feld geben Sie die Bezeichnung ein, die vor den Eingabefeldern als Erläuterung stehen sollen.

Eingabeklasse:

In diesem Feld legen Sie fest, an welcher Stelle im Programm die neue/geänderte Tabelle stehen soll. Hier stehen Ihnen folgende Auswahlmöglichkeiten zur Verfügung:

- Bedarf
- Kunden/Interessenten
- Kontakt
- Fahrzeug

Anzahl Eingabefelder:

Hier legen Sie fest, wie viele Eingabefelder zur Verfügung stehen sollen.

Die Buttons in **Abbildung 8** haben dabei folgende Funktionen:




Mit diesem Button können Sie Ihre Eingaben abbrechen.



Mit diesem Button können Sie eine aufgerufene Tabelle löschen.



Speichern Sie Ihre Eingaben.

Führen Sie die Eingaben nach Ihren Wünschen durch und speichern Sie mit dem Button . Beispielhaft haben wir folgende Tabelle neu definiert:

Tabellendefinition 607R 7.4.4.1 / CPS

Tabellen-Schlüssel: ANAH

Tabellenbezeichnung: Andere Autohäuser

Text vor Eingabefeldern: Mitbewerber

Eingabeklasse: KO Kontakt

☐ Eingaben nur aus Tabelle

☐ als Checkliste

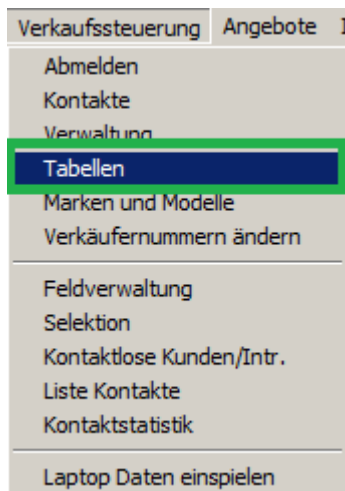
Anzahl Eingabefelder: 2

Speichern

Abbildung 9: Neue Tabelle

Auswahltabellen definieren

Um in der Verkaufssteuerung Tabellen zu definieren klicken Sie ausgehend von **Abbildung 4** auf den Reiter **Verkaufssteuerung** und wählen Sie den Punkt **Tabellen** aus:



Durch diese Auswahl gelangen Sie in die folgende Ansicht:



Abbildung 10: Tabellen Verkaufssteuerung

In **Abbildung 10** finden Sie eine Übersicht der Tabellen. Hinter jedem Tabellennamen können Sie weitere Werte zur späteren Schnellauswahl hinterlegen.

Folgende Tabellen werden durch **KFZ3000PLUS** bereits vorgegeben:

- Berufsgruppen
- Hobbies
- Kaufmotiv
- Komfort
- Kontaktart
- Kontaktergebnis
- Mitanbieter
- Sicherheit
- Technik
- Verkaufsgebiet
- Wirtschaftlichkeit
- Zielgruppe

Um einen Wert innerhalb einer Tabelle zu hinterlegen, gehen Sie wie folgt vor:

Doppelklicken Sie ausgehend von **Abbildung 10** die Tabelle die Sie durch weitere Werte ergänzen möchten – in unserem Beispiel die Tabelle **Fahrzeugart**. Sie gelangen dadurch in die folgende Ansicht:

Fahrzeugart

Key	Bezeichnung
KOM	Kombi

Abbildung 11: Tabellenerfassung

In **Abbildung 11** sehen Sie die bereits eingegebenen Werte für die Tabelle **Fahrzeugart**. Um eine neue Fahrzeugart zu definieren, klicken Sie unten links in das Eingabefeld und geben Sie einen **Key** für die neue Bezeichnung ein. Anschließend geben Sie die neue **Bezeichnung** ein.



Hinweis:

Nach den hier angelegten Werten können Sie später aussagekräftige Analysen durchführen.

Tabellenerfassung 607R 7.4.4.1 / CPS

Fahrzeugart

Key	Bezeichnung
KOM	Kombi
GEL	Geländewagen

Buttons: [Save], [Print], [Close]

Abbildung 12: Neue Bezeichnung

Speichern Sie die Eingabe mit dem Button :

Tabellenerfassung 607R 7.4.4.1 / CPS

Fahrzeugart

Key	Bezeichnung
GEL	Geländewagen
KOM	Kombi

Buttons: [Save], [Print], [Close]

Abbildung 13: Übernommene Bezeichnung

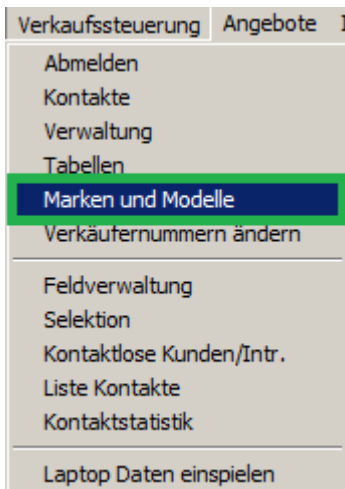
**Hinweis:**

Achten Sie darauf, dass Sie jedem **KEY** nur eine Bezeichnung zuordnen. Für jede neue **Bezeichnung** verwenden Sie einen neuen **KEY**. So werden später saubere Selektionen und Analysen gewährleistet.

Um zurück in die Ansicht in **Abbildung 4** zu gelangen verlassen Sie die Masken mit dem Button .

KFZ Hersteller und Typen erfassen

Um in der Verkaufssteuerung KFZ Hersteller und Fahrzeugtypen zu definieren klicken Sie ausgehend von **Abbildung 4** auf den Reiter **Verkaufssteuerung** und wählen Sie den Punkt **Marken und Modelle** aus:



Dadurch gelangen Sie in die Ansicht in **Abbildung 14**.

Um ein **neues Modell** anzulegen, wählen Sie mit der Schnellauswahl im Feld **Hersteller** den jeweiligen Hersteller aus.

Im Feld **Modelle** geben Sie den Schlüsselcode ein z.B. **(01)** und die dazugehörige Bezeichnung z.B. **(Fiesta)**. Bestätigen Sie Ihre Eingaben anschließend mit dem Button .

Um einen **neuen Hersteller** anzulegen, geben Sie im Feld **Hersteller** den Herstellerkürzel an und bestätigen mit **ENTER**. Im Feld **Bezeichnung** geben Sie die genaue Herstellerbezeichnung ein. Anschließend können Sie die Modelle wie oben beschrieben anlegen.

Marken und Modelle 612R 7.0.0.1 / CP5

Hersteller: F0

Bezeichnung: FORD

Modelle

01	FIESTA
02	MONDEO
03	SIERRA
05	FIESTA

Buttons: Save, Delete, Cancel, Help

Abbildung 14: Marken und Modelle

Die Fahrzeugtypen werden beim Bedarf erfasst. Es kann notwendig sein, die Fahrzeugtypen von fast allen (Massen-)Herstellern zu erfassen.

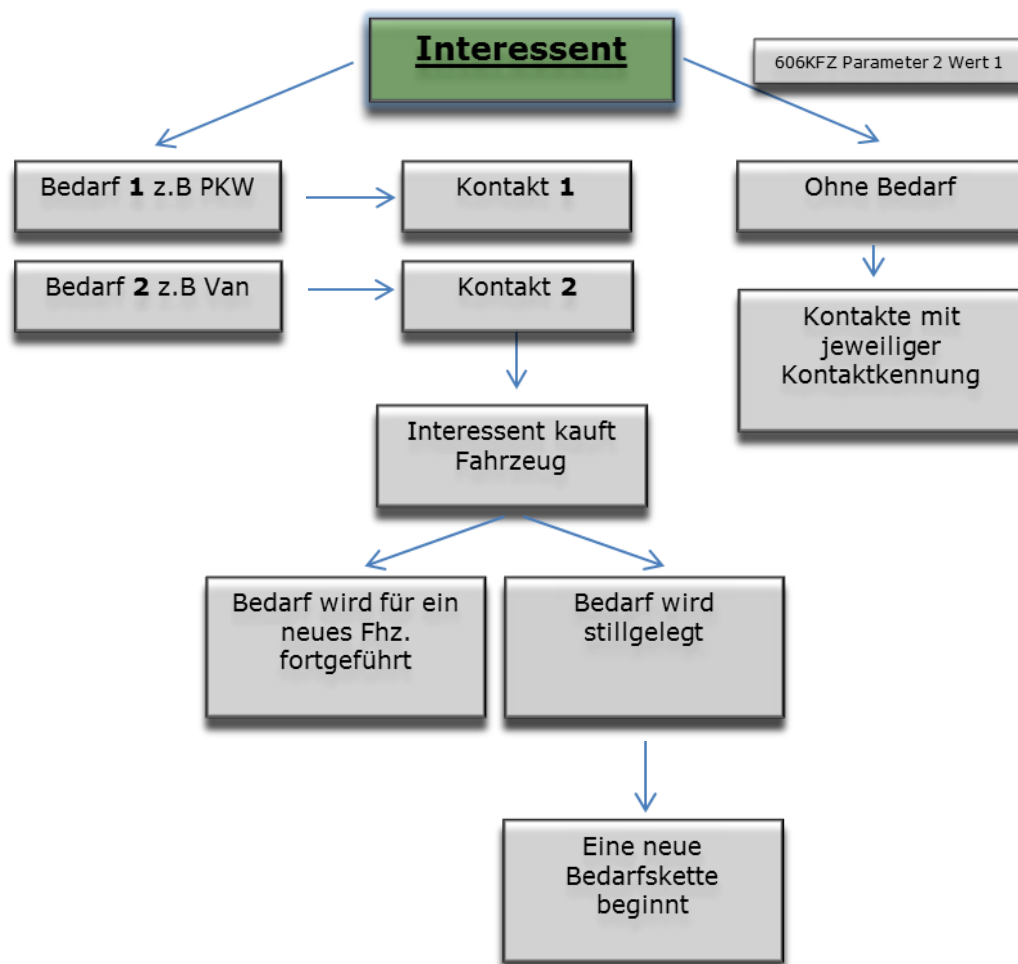
Möglichkeiten der Bedarfsführung

In den vorhergehenden Kapiteln wurde das Programmmodul **Verkaufssteuerung** für die Nutzung eingerichtet.

Nachfolgend wird erklärt, wie die Verkaufssteuerung in Bezug auf den Kundenkontakt strukturiert ist und wie Sie Ihre Kundenkontakte grundsätzlich gestalten können.

Im folgenden Diagramm sehen Sie beispielhaft skizziert, auf welchem Wege ein Kundenkontakt/Bedarf in der Verkaufssteuerung erfolgen kann:

Sie können mehrere Bedarfe pro Interessenten führen. Pro **Bedarf** kann ein Kontakt geführt werden. Das hat den Vorteil, dass Sie mehrere Ziele (Bedarfe bzw. Kundenwünsche) gleichzeitig erfassen und verfolgen können, was die Transparenz in einem größeren Autohaus deutlich erhöht. Somit ist in diesem Fall ein Bedarf auch eine **Kontaktlinie**.



Nachdem es zum Kaufvertrag gekommen ist, wird der Bedarf weiter gepflegt bzw. aktualisiert. Sie bleiben weiterhin mit dem Kunden im Kontakt. Der Bedarf dient dazu, die Kundenwünsche möglichst präzise einzugeben. Nach dem Bedarf können Sie später Selektionen durchführen. Diese Auswertungen werden

genauer, je präziser der Bedarf eingegeben wurde. Wie Sie einen Bedarf eingeben, wird im Kapitel: **Bedarf eingeben** beschrieben. Zur Eingabe eines Kontaktes vergleichen Sie bitte Kapitel: **Kontakterfassung**.

Sie können Kunden/Interessentenkontakte auch ohne die Eingabe eines Bedarfs führen. Diese Funktion muss vorher im **KFZ3000PLUS Administrator** freigeschaltet werden (Vgl. Kapitel: **Programm 606KFZ**). Diese Kontakte werden mit einer Kontaktkennung versehen.

In den folgenden Kapiteln erfahren Sie, wie Sie sich als Verkäufer in der Verkaufssteuerung anmelden, wie Sie Kontakte bearbeiten können, wie Sie Selektionen in der Verkaufssteuerung durchführen und wie Bedarfe und Kontakte eingegeben werden.

Als Verkäufer anmelden

Als Verkäufer melden Sie sich in der **Verkaufssteuerung** wie folgt an:



Abbildung 15: Anmeldung als Verkäufer

Im Programmmodul **Kundenkontakt** gelangen Sie mit dem Reiter **Verkaufssteuerung/Anmelden** in die folgende Anmeldemaske:

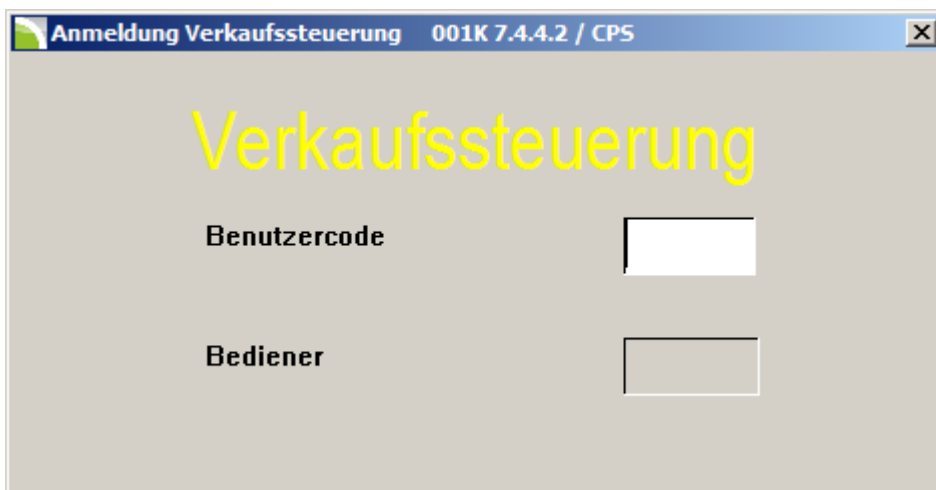


Abbildung 16: Verkäufer anmelden

Geben Sie in dieser Anmeldemaske die vorher im **Kapitel: Verkäufer einrichten** festgelegten Anmeldedaten ein.

Falls es sich um die erstmalige Anmeldung des laufenden Tages handelt, werden Ihnen automatisch die fälligen Kontakte angezeigt:

Name	Ort	Kennung	n.Kont.	Prio.	Verk.
Stephan Suppes	37269 Eschwege	1	29.08.08		2
Wilfried Fernau	37269 Eschwege	1	29.08.08		2

Abbildung 17: Abgelaufenen Kontakte

In **Abbildung 17** haben die Buttons folgende Bedeutung:



Mit diesem Button drucken Sie eine Liste der fälligen Kontakte.



Mit diesem Button verlassen Sie die Ansicht in Abbildung 17.



Mit diesem Button starten Sie die Suche/Selektion der abgelaufenen Kontakte.




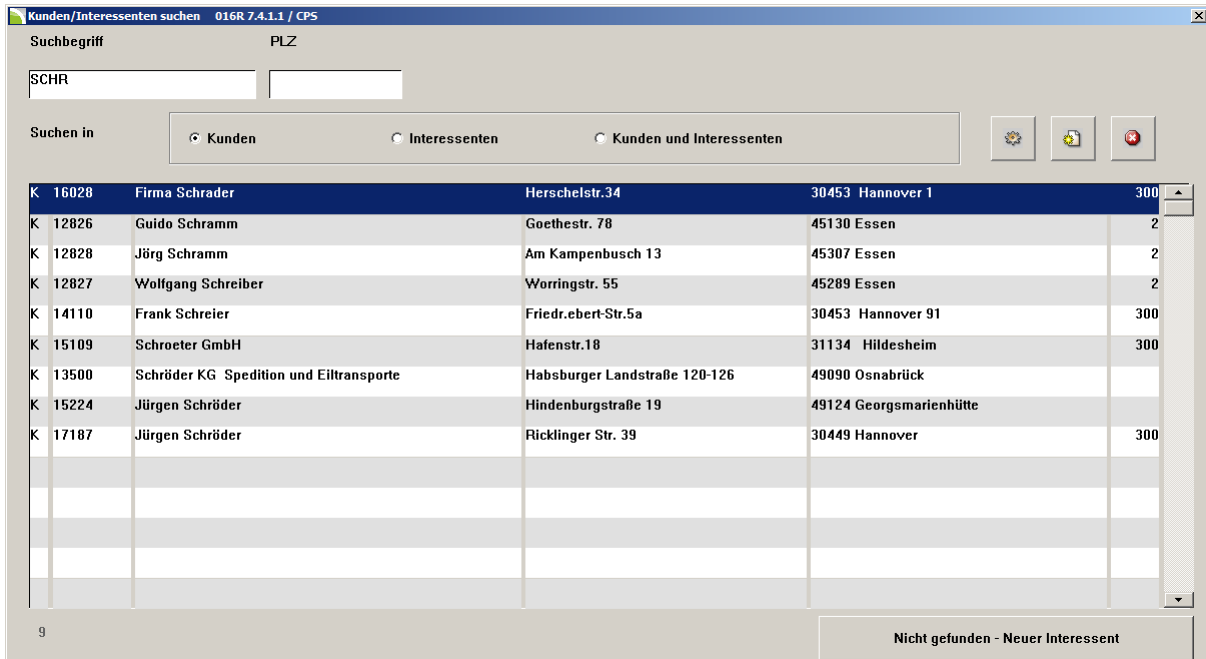
Mit diesem Button können Sie ein neues Datum für die Selektion der abgelaufenen Kontakte eingeben.

Mit einem Doppelklick auf einen abgelaufenen Kontakt, gelangen Sie in die Ansicht der Kontaktbearbeitung. Zum diesem Thema erfahren Sie mehr im **Kapitel: Kontaktbearbeitung**.

Kunden/Interessenten in VKS übernehmen

Sie können einen Kunden oder Interessenten aus den **Stammdaten** in die **Verkaufssteuerung** übernehmen. Dabei erfolgt die Suche gezielt nach Kunden und/oder Interessenten, die noch keinem anderen Verkäufer zugeordnet sind.

Ausgehend von **Abbildung 4** drücken Sie im Feld Suchname die Taste [**F2**] oder betätigen den Button . Sie gelangen in die folgende Suchmaske:



K	ID	Name	Address	City	Status
K	16028	Firma Schrader	Herschelstr.34	30453 Hannover 1	300
K	12826	Guido Schramm	Goethestr. 78	45130 Essen	2
K	12828	Jörg Schramm	Am Kampenbusch 13	45307 Essen	2
K	12827	Wolfgang Schreiber	Worringstr. 55	45289 Essen	2
K	14110	Frank Schreier	Friedr.ebert-Str.5a	30453 Hannover 91	300
K	15109	Schroeter GmbH	Hafenstr.18	31134 Hildesheim	300
K	13500	Schröder KG Spedition und Eiltransporte	Habsburger Landstraße 120-126	49090 Osnabrück	
K	15224	Jürgen Schröder	Hindenburgstraße 19	49124 Georgsmarienhütte	
K	17187	Jürgen Schröder	Ricklinger Str. 39	30449 Hannover	300

9

Nicht gefunden - Neuer Interessent


Abbildung 18: Kunden/Interessenten suchen

In **Abbildung 18** können Sie einen **Suchbegriff** eingeben und/oder nach der **Postleitzahl** suchen. Ferner können Sie entscheiden, ob Sie nach Kunden und/oder Interessenten suchen.

Hier werden nur Kunden/Interessenten aufgelistet, die noch keinem Verkäufer zugeordnet sind.

Sie können hier einen Kunden/Interessenten auswählen. Dieser wird mit dem angemeldeten Verkäufer verknüpft und kann nur von diesem bearbeitet werden.

Sie starten die Suche mit dem Button , oder mit [STRG+S].

Mit dem Button , oder mit [STRG+N] können Sie eine erneute Suche beginnen.

Mit dem Button , oder mit [ESC], brechen Sie die Suche ab.

Kontaktbearbeitung

In die Maske der Kontaktbearbeitung gelangen Sie im Programmmodul Kundenkontakt mit dem Reiter **Verkaufssteuerung/Kontakte**:

Kunden / Interessenten 606R 7.4.4.1 / CPS

Suchname: MUSTER Verk.: 13 Rafael Sobek

Adresse: An den Manfred Mustermann, Musterbetriebsberater, Konrad Schnabrich Str. 23, 37269 Eschwege - Niederdünzabach

Telefon: p: 05651 111111 g: 05651 95990 m: 0176 1111 1111 f: 05651 959990

eMail: test@fernausoft.de

Weitere Kontaktpersonen:

☐ Pers. Betreuung ☐ VIP - Kunde / Intr. ☒ anderer Verkäufer darf Kontaktkennung eröffnen

Berufsgruppe: Angestellter

Hobbies: Fahrrad fahren Fußball

Kundenart:

MUSTERMAN, MART

F2 = Auswahlliste, Eingabe + Enter = Wert dazu.

Abbildung 19: Kontaktbearbeitung Kunden/Interessenten

Im Feld **Suchname** können Sie gezielt nach einem Kunden/Interessenten suchen. Der erste zutreffende Kunde/Interessent wird dadurch angezeigt.

Kunde

1

letzter Kontakt 11.04.12



nächster Kontakt 13.04.12

Geburtstag 24.08.72

Abbildung 20: Detailansicht Kennungen

Innerhalb der Ansicht in **Abbildung 20** können Sie mit den Buttons (rückwärts) und (vorwärts) innerhalb der Kontaktkennungen des Kunden/Interessenten blättern.

Kontaktbearbeitung

In **Abbildung 19** können Sie innerhalb der verschiedenen Kunden/Interessenten mit den Buttons  (rückwärts) und  (vorwärts) blättern.

Neuen Interessenten anlegen

Falls Sie einen Kunden/Interessenten in den Stammdaten nicht finden, gelangen Sie automatisch in die folgende Ansicht:

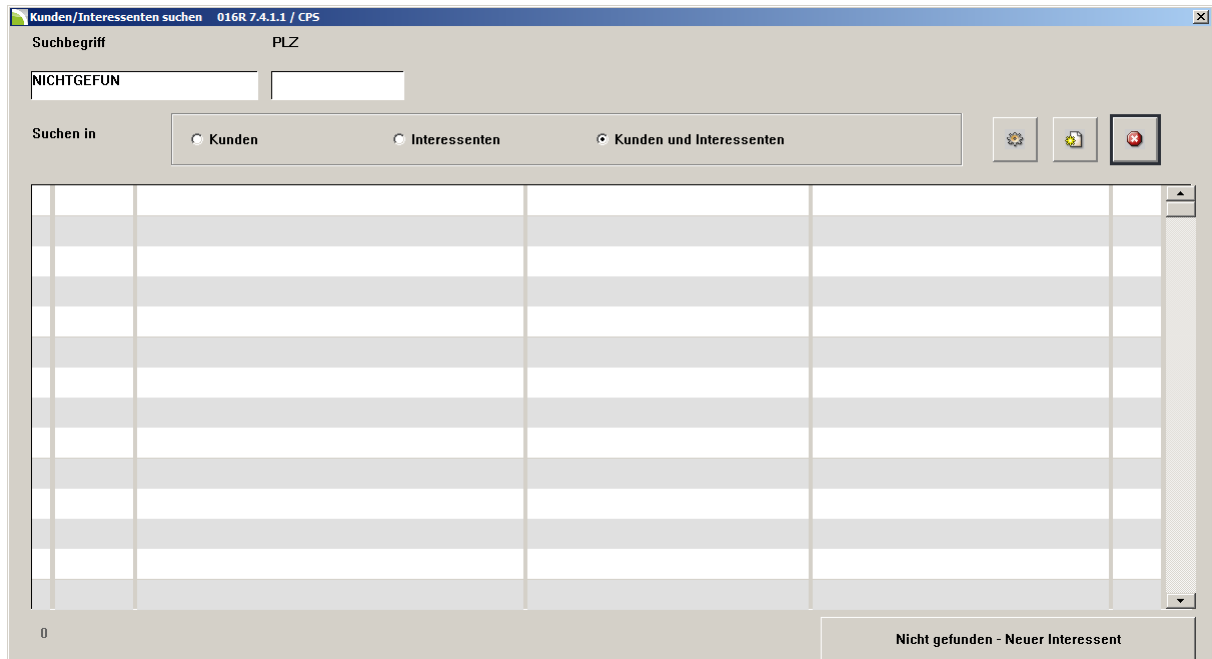
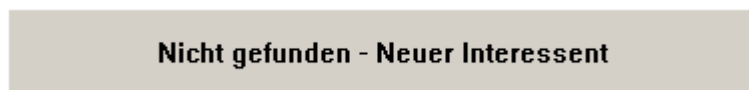


Abbildung 21: Kunden/Interessenten suchen

In dieser Ansicht haben Sie die Möglichkeit einen neuen Interessenten für die Verkaufssteuerung anzulegen. Klicken Sie dazu auf den Button



dadurch gelangen Sie in die Maske in der Sie einen neuen Interessenten in den Stammdaten anlegen können.

**Hinweis:**

Die genaue Beschreibung für die Neuanlage eines Kunden, entnehmen Sie bitte der separaten Beschreibung: **Stammdaten Kunden** in Ihrem **KFZ3000PLUS** Hilfemenü.

Felder und Ihre Bedeutung

In **Abbildung 19** haben die **Felder** folgende Bedeutung:

Suchname

Der Suchname ist der einem Kunden/Interessenten fest zugeordnete Suchbegriff. Für den Fall, dass Sie einen Suchbegriff nicht vollständig kennen, reicht es den ersten Buchstaben einzugeben, beispielsweise „**SCH**“ um alle Kunden/Interessenten anzuzeigen, deren Suchbegriff (Name) mit einem „**SCH**“ beginnt.

Weitere Kontaktpersonen

In diesem Eingabefeld können Sie weitere Kontaktdaten für den Interessenten eingeben. Beispielsweise der Geschäftsführer bei Firmen, oder Familienangehörige bei Privatkunden.

Berufsgruppe

In diesem Feld gelangen Sie mit der Taste [**F2**] in eine Auswahlliste, in der Sie die Berufsgruppe der Kontaktperson auswählen können.

Hobbies

In diesem Feld gelangen Sie mit der Taste [**F2**] in eine Auswahlliste, in der Sie die Hobbies der Kontaktperson auswählen können.

Kundenart

In diesem Feld gelangen Sie mit der Taste [**F2**] in eine Auswahlliste, in der Sie die Kundenart der Kontaktperson auswählen können.



Hinweis:

Zum Anlegen von Tabellen und Auswahltabellen, in denen Sie mit der Taste [**F2**] hinterlegte Werte auswählen können, vergleichen Sie Kapitel: **Tabellen definieren** und Kapitel: **Auswahltabellen definieren**.

Buttons und Ihre Bedeutung

In **Abbildung 19** haben die **Buttons** folgende Bedeutung:




Mit diesem Button blenden Sie den aktuellen Kontakt aus und gelangen in das Feld **Suchname**, in dem Sie einen weiteren Kontakt suchen können.



Mit diesem Button **speichern** Sie Ihre Eingaben.



Mit diesem Button gelangen Sie in eine Maske, in der Sie **Bemerkungen** zum Kunden/Interessenten hinterlegen können. Sind Bemerkungen hinterlegt, erscheint der Button in roter Farbe  (Vgl. Kapitel: Bemerkung zum Kunden/Interessenten).



Mit diesem Button können Sie einen neuen **Bedarf** für einen Kunden/Interessenten anlegen (Vgl. Kapitel: Bedarf eingeben).



Mit diesem Button können Sie einen neuen **Kontakt** für einen Kunden/Interessenten anlegen und die bisherigen Kontakte verwalten (Vgl. Kapitel: Kontakterfassung).



Mit diesem Button bekommen Sie Einsicht in die Liste der **abgelaufenen Kontakte** (Vgl. Kapitel: Abgelaufene Kontakte).



Mit diesem Button können Sie ein **Infoblatt** mit den relevanten Kunden- bzw. Interessentendaten (Vgl. Kapitel: Infoblatt drucken).



Mit diesem Button lässt sich die **Kontakt-Historie** des jeweiligen Kunden anzeigen (Vgl. Kapitel: Kontakt-Historie).



Mit diesem Button bekommen Sie eine Übersicht aller **offenen Aufträge oder Angebote** für den zum jeweiligen Zeitpunkt betrachteten Kunden/Interessenten (Vgl. Kapitel: Offene Aufträge/Angebote).



Mit diesem Button kopieren Sie die **Adresse** des Kunden/Interessenten in die **Zwischenablage**, um Sie beispielsweise an einer anderen Stelle einzufügen (Copy and Paste).



Mit diesem Button kann aus der Verkaufssteuerung eine **E-Mail** an einen Kunden/Interessenten versendet werden (Vgl. Kapitel: E-Mail an einen Kunden/Interessenten).



Mit diesem Button können Sie aus der Verkaufssteuerung eine **SMS** an einen Kunden/Interessenten versenden.



Hinweis:

Mehr zum Thema SMS-Versand, erfahren Sie in der separaten **Beschreibung: SMS-Versand** in Ihrem **KFZ3000PLUS** Hilfemenü.



Mit diesem Button können Sie beliebige **Dateianhänge** zu dem jeweiligen Kunden/Interessenten hinterlegen. Falls Dateien hinterlegt wurden, erscheint dieser Button in roter Farbe  (Vgl. Kapitel: Dateianhänge an Kunden/Interessenten).



Mit diesem Button öffnen Sie im Windows Explorer das Verzeichnis für die gespeicherten **Kunden/Interessentendokumente**.



Mit diesem Button gelangen Sie in die **Terminübersicht**.



Mit diesem Button gelangen Sie in die Maske, in der Sie eine Übersicht der **Kunden/Interessentengeburtstage** innerhalb eines bestimmten Zeitraums generieren können (Vgl. Kapitel: Kundengeburtstage anzeigen).



Mit diesem Button können Sie für den jeweiligen Kunden nach Terminen suchen, die im **Terminbuch** gespeichert sind (Vgl. Kapitel: Termine im Terminbuch suchen).



Mit diesem Button verlassen Sie mit nur einem Mausklick die Verkaufssteuerung. Sie werden automatisch im Programm abgemeldet.




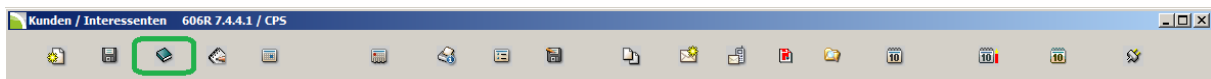
Mit diesem Button gelangen Sie in die **Informationsmaske** der bestehenden Kunden/Interessentenfahrzeuge.

Bemerkung zum Kunden/Interessenten

 bzw.  (Falls Bemerkungen hinterlegt sind).

In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** unterschiedliche **Bemerkungen** zum Kunden/Interessenten hinterlegen und verwalten.

Um eine Bemerkung zu hinterlegen klicken Sie auf den Button  in der Buttonleiste:



Sie gelangen dadurch in die folgende Maske:

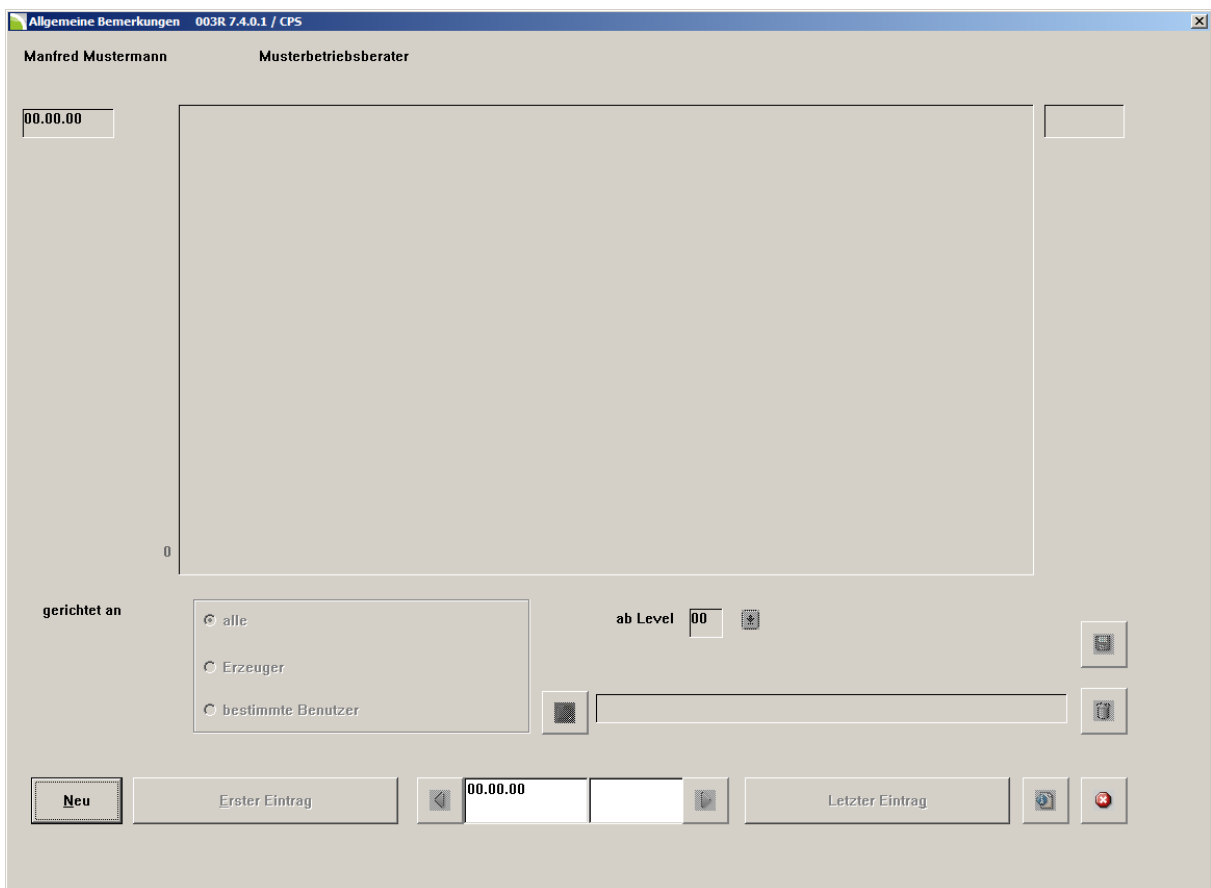



Abbildung 22: Hauptansicht: Bemerkungen

Um eine neue Bemerkung zu verfassen, klicken Sie ausgehend von **Abbildung 22** auf den Button **[NEU]**. Dadurch wird das Textfeld aktiviert. Geben Sie in dieses Textfeld die Bemerkung ein und speichern Sie die Eingabe mit dem Button .


The screenshot shows a software window titled "Allgemeine Bemerkungen 003R 7.4.0.1 / CPS". Inside, the name "Manfred Mustermann" and role "Musterbetriebsberater" are at the top. A date field shows "10.04.12". A large text area contains the note: "Bitte immer Kaffee anbieten. Kunde legt Wert auf zuvorkommende Behandlung." To the right of the text is a field labeled "CPS". Below the text area, there's a section "gerichtet an" with three radio buttons: "alle" (selected), "Erzeuger", and "bestimmte Benutzer". Next to it is a field "ab Level" with the value "20". At the bottom, there are several buttons: "Neu", "Erster Eintrag", a left arrow, a date field "10.04.12", a level field "20", a right arrow, "Letzter Eintrag", a document icon, a print icon, and a delete icon.


Abbildung 23: Eingetragene Bemerkung

Sie können wählen, an wen die Bemerkung gerichtet werden soll. Sie haben die Wahl zwischen, gerichtet an:



- **Alle** (Ab einem bestimmten Level)
- **Erzeuger**
- **Bestimmte Benutzer**


Außerdem können Sie den letzten Eintrag anzeigen lassen, oder direkt zu dem ersten Eintrag springen.

Mit dem Button  gelangen Sie in die Übersicht aller Bemerkungen des Kunden/Interessenten.

Mit dem Button  können Sie die aufgerufene Bemerkung löschen.

Mit dem Button  verlassen Sie die Ansicht in **Abbildung 23**.

Mit den Tasten  und  können Sie zwischen eingetragenen Bemerkungen blättern.

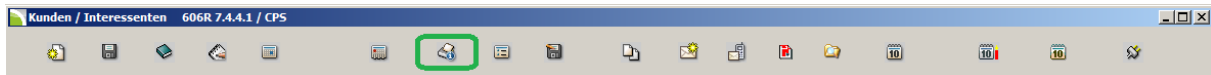
Ist eine Bemerkung zum Kunden/Interessenten angelegt, erscheint der Button  in roter Farbe: .

Infoblatt drucken

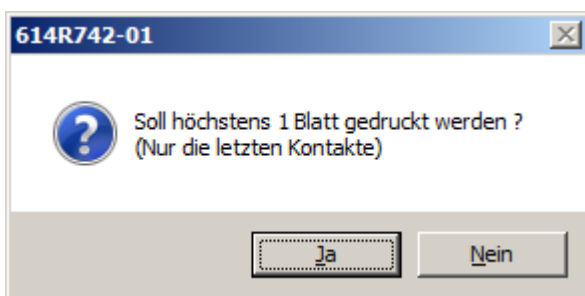


In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** ein **Infoblatt** über den Kunden/Interessenten drucken.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:

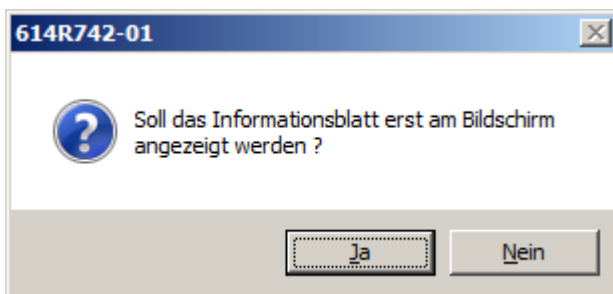


Folgende Abfrage erscheint:



Falls nur ein Blatt mit den letzten Kontakten gedruckt werden soll, bestätigen Sie mit **JA**. Bestätigen Sie mit **NEIN**, falls alle Kontakte gedruckt werden sollen.

Folgende Abfrage erscheint:



Bestätigen Sie diese Abfrage mit **JA**, falls Sie eine Vorschau des Drucks am Bildschirm wünschen.

Ein Infoblatt ist in **Abbildung 24** beispielhaft abgebildet:

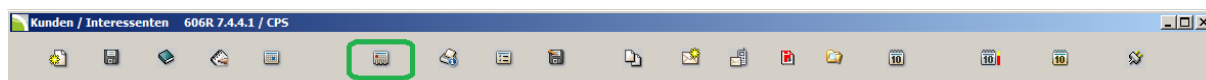
Firma	Programm	Datum	Uhrzeit	Bed.	Seite
Autohaus Überall	614R742-01	10.04.2012	12.40	CPS	1
<u>Kundeninformationsblatt</u>					
Verkäufer		13 Rafael Sobek			
Nummer	20000 Kunde	Kontakt	p: 05651 11111 g: 05651 95990 m: 0176 1111 1111 f: 05651 959990 test@fernausoft.de		
An den Manfred Mustermann Musterbetriebsberater Konrad Schnabrich Str. 23 37269 Eschwege - Niederdünzabach		Geb.Dat.	24.08.72	<input type="checkbox"/> Pers.Betreuung	
Heimat	1111 = ????	Baujahr			
Hobby		Kennz.			
Kennz.		Kennz.			
Berufsgruppe	Angestellter				
Hobbies	Fahrrad fahren	Fußball			
<hr/>					
Bedarf		1			
vorhandenes Fahrzeug		Landro = ????			
Wunsch		DISCOV = ????			
Bemerkungen					
Nutzung	privat	<input type="checkbox"/> Anhänger	<input type="checkbox"/> Zuladung		
Laufleistung pro Jahr	0	Kaufintervall	0 Monate	0 Kilometer	
Finanzierung		Mietsonderzahlung	0	monatl. Rate	0
<hr/>					
Kontakt		Stephan Suppes			
2 am 27.01.12 durch Kunden selbst					
Ergebnis	Angebot				
Nächster Kontakt	06.02.12	0:00 Uhr	Priorität		
Bemerkungen	Angebot gedruckt				
Kontakt					
1 am 06.07.11 durch Kunden selbst					
Ergebnis	Angebot				
Nächster Kontakt	18.07.11	0:00 Uhr	Priorität		
Bemerkungen	Angebot gedruckt				

Abbildung 24: Infoblatt Kunde/Interessent

Kontaktbearbeitung**Abgelaufene Kontakte**

In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** die **abgelaufenen Kontakte** des Kunden/Interessenten einsehen.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:


Name	Ort	Kennung	n.Kont.	Prio.	Verk.
K Saverio Abate	72631 Aichtal	1	02.04.12		1
K Uwe Härzer	99089 Erfurt	1	09.04.12		1

Abbildung 25: Abgelaufenen Kontakte

In **Abbildung 25** können Sie wählen, bis zu welchem Datum und/oder für welchen Verkäufer (**nur als Administrator**) die abgelaufenen Kontakte angezeigt werden sollen. Verkäufer ohne Administrative Rechte können den Verkäufer an dieser Stelle nicht ändern.

Mit dem Button  starten Sie entsprechend Ihrer Suchkriterien die Suche.

Mit dem Button  können Sie die abgelaufenen Kontakte drucken.

Mit dem Button  leeren Sie die Felder und können eine neue Suche, mit einem neuen Datum starten.

Mit dem Button  verlassen Sie die Ansicht in **Abbildung 25**.

Mit einen **Doppelklick** auf einen aufgelisteten abgelaufenen Kontakt, gelangen Sie in die Maske der Kontaktbearbeitung (Vgl. **Abbildung 19**).

Automatische Termine in der Verkaufssteuerung

In der Verkaufssteuerung können Kundentermine automatisch erfolgen. Beispielsweise nach einem Fahrzeugverkauf bzw. nachdem die Fahrzeugrechnung in der Neu- und Gebrauchtwagenabwicklung erstellt wurde.

Um einen solchen Termin automatisch zu generieren, gehen Sie wie folgt vor:

Im **KFZ3000PLUS Administrator** gelangen Sie mit dem Reiter **Steuerung/automatische Termine** in die folgende Ansicht:

Abbildung 26: Automatische Termine in der VKS

In **Abbildung 26** haben die Felder folgende Bedeutung:

Kennung

Hier haben Sie die Möglichkeit auszuwählen nach welcher Aktion ein Termin vergeben werden soll. Beispielsweise nach einer NGW-Rechnung.

Wann

Hier wird festgelegt, nach welchem Zeitraum ein Termin erzeugt werden soll.

Werkstatt

Falls die Aktion die Werkstatt betrifft, wählen Sie hier die folgenden Werte aus:

- Nach Auftragsdruck
- Nach Kostenvoranschlagsdruck
- Nach Rechnungsdruck

NGW-Abwicklung

Falls die Aktion die Werkstatt betrifft, wählen Sie hier die folgenden Werte aus:

- Nach Auftragsdruck

Kontaktbearbeitung

- Nach Angebotsdruck
- Nach Rechnungsdruck

Wohin

Hier wird festgelegt, wo der automatische Termin angelegt wird. Folgende Auswahl können Sie treffen:

- Terminplan
- VKS (Termin)
- VKS (Kontaktkette [1])(Falls in der Verkaufssteuerung noch kein Bedarf/Kontakt für diesen Kunden angelegt wurde, wird in diesem Fall eine Kontaktkennung mit dem Wert [1] automatisch angelegt.

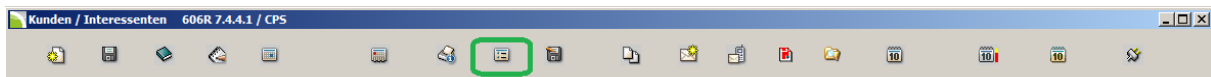
Weiterhin können Sie bestimmen, für welchen Verkäufer der Termin festgelegt werden soll.

Kontakt-Historie



In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** Einsicht in die **Kontakt-Historie** des betrachteten Kunden/Interessenten nehmen. Hier sehen Sie, wie oft der Kunde mit dem Autohaus im Kontakt stand.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:

Historie 201H 7.4.4.6 / CPS

Kunde 20000 Manfred Mustermann
Musterbetriebsberater
Konrad Schnabrich Str. 23
37269 Eschwege - Niederdünzabach

☐ nur Rechnungen

Kontaktart: ☒ Alle ☐ VKE ☐ VKS ☐ Werkstatt ☐ NGWA ☐ Mietwagen

Selektionen / Kontakte


	ssu	Kontakt	Telefon	Kunden/Interessenten
27.05.02	ssu	Kontakt	Probefahr	Kunden/Interessenten
27.05.02	ssu	Kontakt	Telefon	Kunden/Interessenten
			Probefahr	
07.03.02	ssu	Kontakt	Anschreiben	Kunden/Interessenten
			Fernsehwerbung	

6

Abbildung 27: Kontakt-Historie

In **Abbildung 27** können Sie wählen zu welcher Kontaktart Sie die Historie sehen möchten. Sie haben dabei folgende Auswahlmöglichkeiten:

- **Alle** (Alle Kontakte die in **KFZ3000PLUS** protokolliert wurden)
- **Verkaufsförderung** (VKF)
- **Verkaufssteuerung** (VKS)
- **Werkstatt**
- **Neu- und Gebrauchtwagenabwicklung** (NGWA)
- **Mietwagen**

Mit einem Häkchen im Schalter **nur Rechnungen**, werden nur Rechnungen aufgelistet. Mit dem Button  starten Sie die Suche.

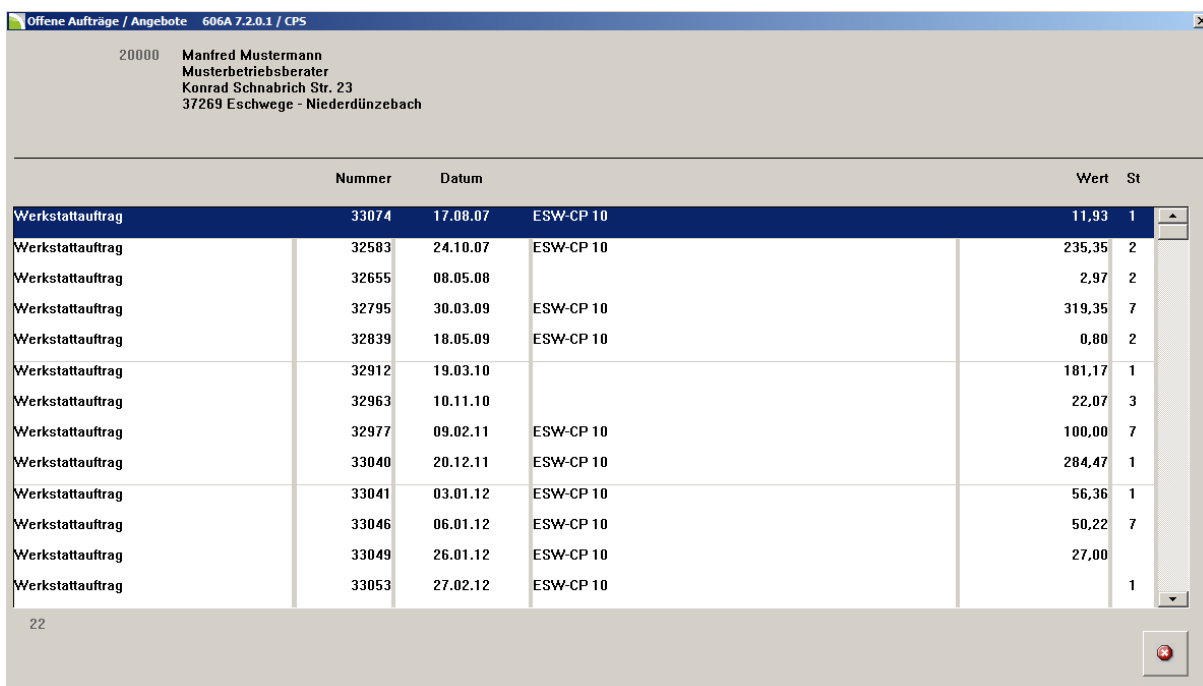
Kontaktbearbeitung**Offene Aufträge/Angebote**

In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** die **offenen Aufträge/Angebote** des Kunden/Interessenten einsehen.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:



20000 Manfred Mustermann
Musterbetriebsberater
Konrad Schnabrich Str. 23
37269 Eschwege - Niederdünzabach

	Nummer	Datum		Wert	St
Werkstattauftrag	33074	17.08.07	ESW-CP 10	11,93	1
Werkstattauftrag	32583	24.10.07	ESW-CP 10	235,35	2
Werkstattauftrag	32655	08.05.08		2,97	2
Werkstattauftrag	32795	30.03.09	ESW-CP 10	319,35	7
Werkstattauftrag	32839	18.05.09	ESW-CP 10	0,80	2
Werkstattauftrag	32912	19.03.10		181,17	1
Werkstattauftrag	32963	10.11.10		22,07	3
Werkstattauftrag	32977	09.02.11	ESW-CP 10	100,00	7
Werkstattauftrag	33040	20.12.11	ESW-CP 10	284,47	1
Werkstattauftrag	33041	03.01.12	ESW-CP 10	56,36	1
Werkstattauftrag	33046	06.01.12	ESW-CP 10	50,22	7
Werkstattauftrag	33049	26.01.12	ESW-CP 10	27,00	
Werkstattauftrag	33053	27.02.12	ESW-CP 10		1

22

Abbildung 28: Offene Aufträge/Angebote

In **Abbildung 28** sehen Sie alle offenen Aufträge und Angebote für den jeweiligen Kunden. Mit einem Doppelklick auf die jeweilige Position, gelangen Sie in die Detailansicht:

offener Auftrag 606A 7.2.0.1 / CPS

Kennzeichen: ESW-CP 10 Kunde: 20000 Manfred Mustermann

Auftrag: 33040 vom 20.12.11 Wert: 284,47 / 285,81

Art	Nummer	Bezeichnung	Menge	Rab.	Betrag
M	f	11 1215 MUA	1	G	0,20 27,10 3,35
M	f	12 1410 MUA	1	I	0,60 27,10 10,06
F	f	SF L	1	6	1,00 264,00
T	f	1 454 118	1	4	10,00 10,00 5,13
T	f	5 027 336	1	4	1,00 10,00 1,93
		Zwischensumme Job			284,47
X		Radlager vore rechts			
		Inspektion			
		Ölverlust			
		behinder			
		achtung			
X		Unbedingt Bremsbacken prüfen			
		Rad hinten rechts Befestigung prüfen			
Ø		Fahrzeug konnte nicht auf ausstehende Serviceaktionen des Herstellers überprüft werden.			

0018

Abbildung 29: Detailansicht offener Auftrag

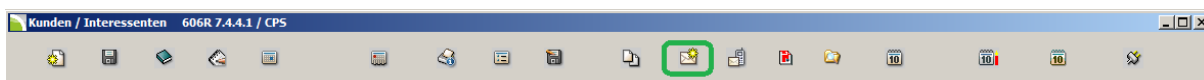
Kontaktbearbeitung

E-Mail an einen Kunden/Interessenten



In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19 E-Mails** an einen Kunden/Interessenten versenden.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:

Email versenden 084R 7.4.3.1 / CPS

Absender FORD - Autohaus
In der Aue
In der Aue 13
03456 Mainz - Hechtsheim

An .. test@fernausoft.de

Betreff

Text

Signatur

Mit freundlichen Grüßen
Rafael Sobek
Fernausoft GmbH - KFZ Software die bewegt -

Buttons: Attach signature, Send, Cancel

Abbildung 30: E-Mail an Kunden/Interessenten




Der Absender der E-Mail und die E-Mailadresse des Kunden/Interessenten werden vom **KFZ3000PLUS** automatisch übernommen. Die Betreffzeile muss ausgefüllt werden. Im Textfeld, können Sie die E-Mail verfassen. Mit dem Button  können Sie noch eine Signatur hinterlegen:



Abbildung 31: E-Mail Signatur

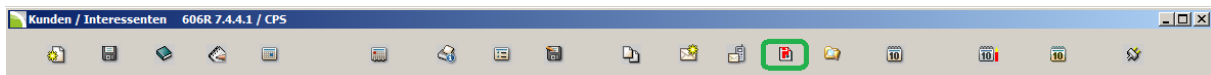
Nachdem Sie Ihre gewünschte Signatur eingegeben haben, speichern Sie die Signatur mit dem Button . Mit dem Button  in **Abbildung 30** versenden Sie die E-Mail.

Dateianhänge an Kunden/Interessenten

 bzw.  (Falls Dateien hinterlegt sind)

In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** beliebige **Dateianhänge** zu einem Kunden/Interessenten hinzufügen.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:

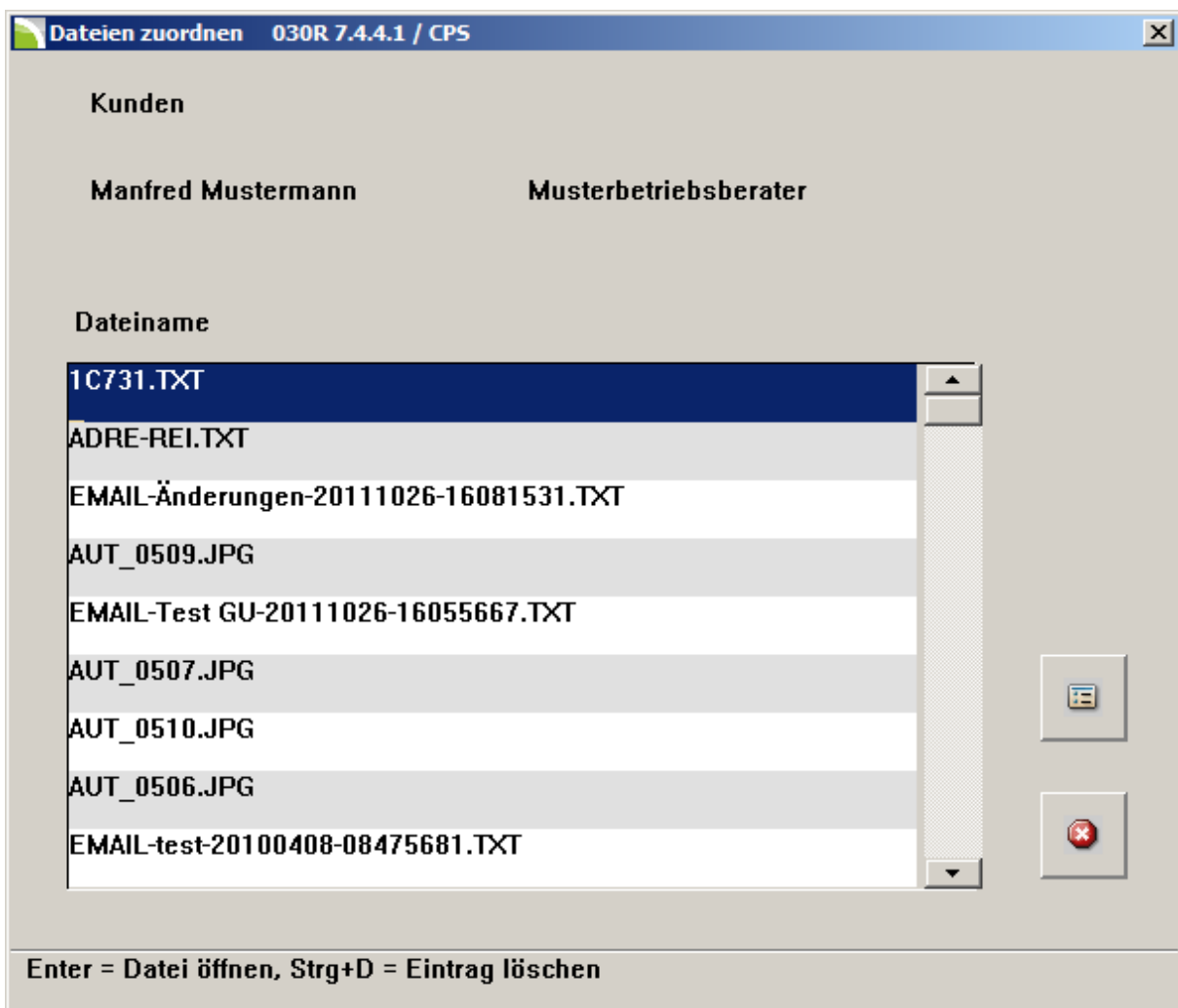




Abbildung 32: Datei auswählen

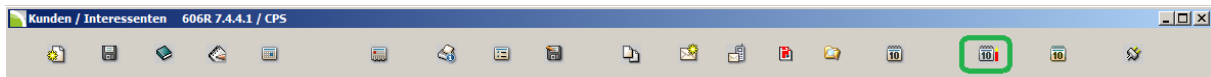
In **Abbildung 32** sehen Sie die Dateien die bereits für den Kunden/Interessenten angelegt wurden. Mit dem Button  gelangen Sie in den Windows Explorer. Dort können Sie weitere Dateien auswählen und dem Kunden zuordnen. In der Buttonleiste gelangen Sie mit  in den Kundenordner, in dem die Dateien liegen.

Kundengeburtstage anzeigen

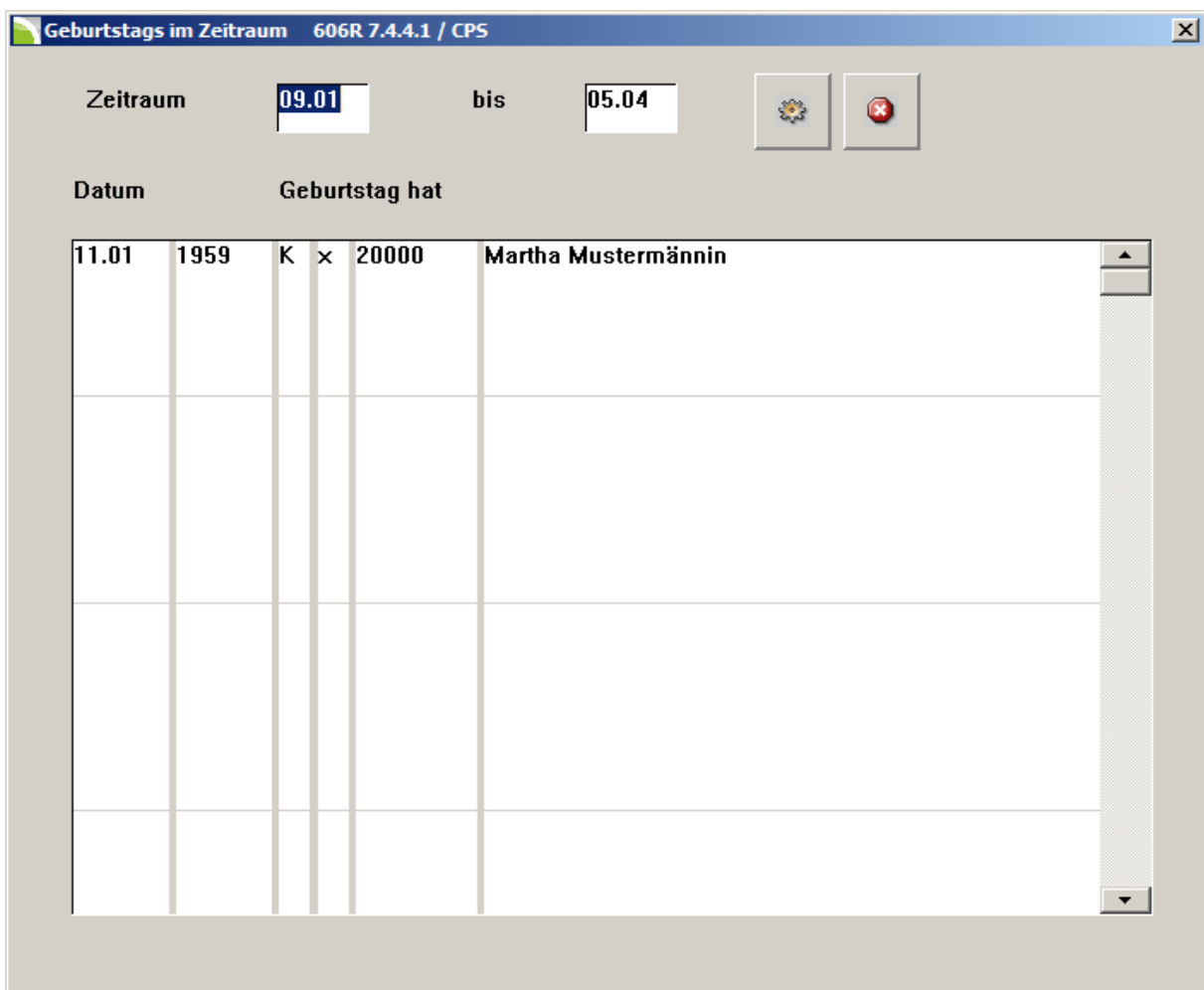


In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** Kunden/Interessenten anzeigen lassen, die innerhalb eines Zeitraums **Geburtstag** haben.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:





Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:



Datum	Geburtstag hat				
11.01	1959	K	x	20000	Martha Mustermännin

Abbildung 33: Geburtstagsliste

In **Abbildung 33** können Sie den Zeitraum wählen, für den Kunden angezeigt werden, die innerhalb dieses Zeitraums Geburtstag haben.

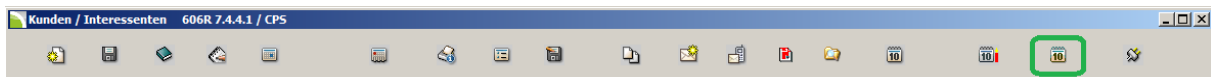
Mit dem Button  starten Sie die Selektion. Mit dem Button  verlassen Sie die Selektionsmaske.

Termine im Terminbuch suchen



In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** nach **Terminen** suchen die für Kunden/Interessenten im **Terminbuch** eingetragen sind.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:

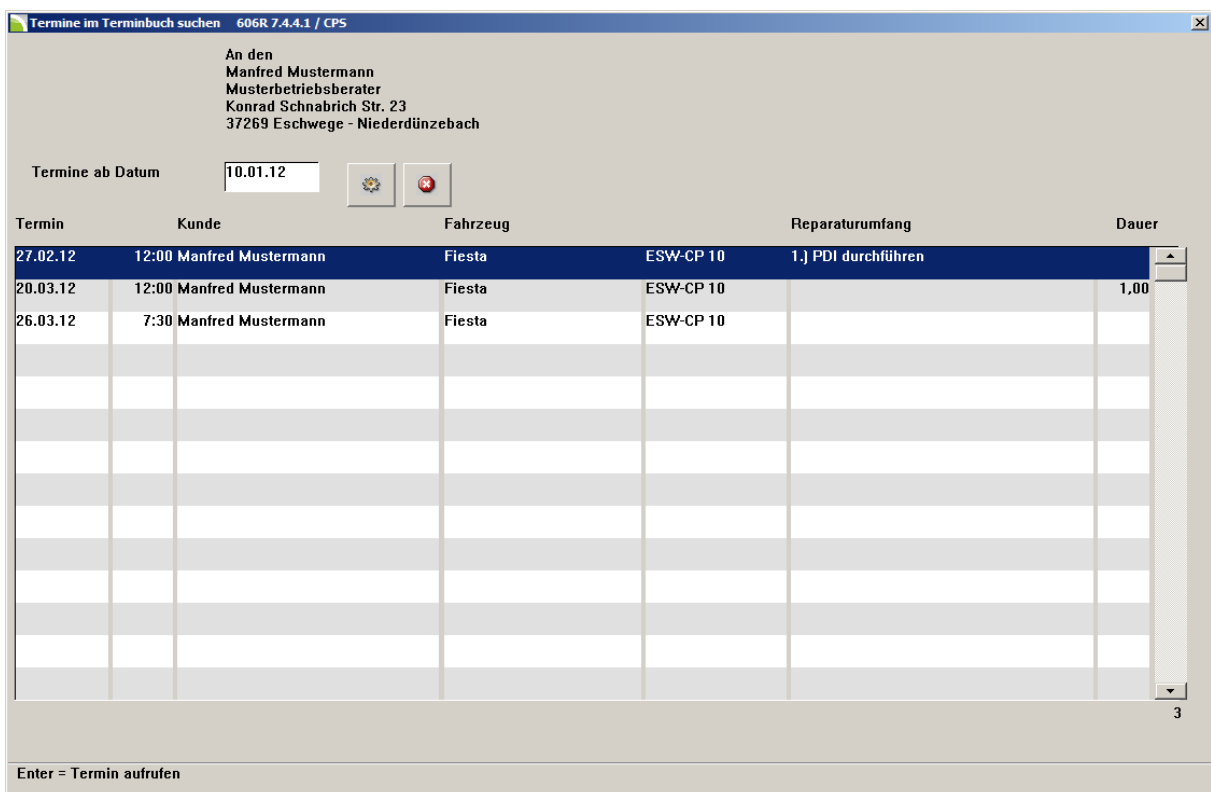




Abbildung 34: Termine im Terminbuch

In **Abbildung 34** können Sie ein Datum festlegen. Ab diesem Datum werden Ihnen Termine des Kunden angezeigt, die bereits im Terminbuch eingetragen sind.

Mit dem Button  starten Sie die Selektion. Mit dem Button  verlassen Sie die Selektionsmaske.


Bedarf eingeben

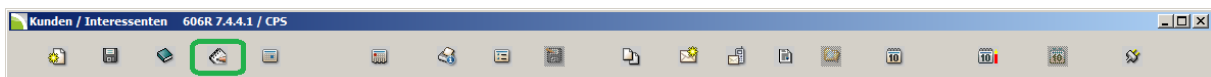


Hinweis:

Die Möglichkeit einen Kontakt zu erfassen, bevor ein Bedarf für den Kunden/Interessenten angelegt wurde, wird mit dem **Programm 606KFZ** und dem **Parameter 2** gesteuert. Vergleichen Sie dazu Kapitel: **Programme und Parameter**. Die Informationen im folgenden Kapitel beziehen sich auf den **Parameter 2** und den Wert **1** – ein Kontakt kann eingegeben werden bevor ein Bedarf erfasst wurde.



In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** einen **Bedarf** für einen Kunden/Interessenten erfassen. Suchen Sie dazu den Kunden/Interessenten, für den Sie einen Bedarf hinterlegen möchten und klicken Sie anschließend auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:

Bedarf 606R 7.4.4.1 / CPS

Martin Klug
Musterstraße 24
37269 Eschwege

Interessent 10057
Rafael Sobek

1 Neu

Vorh. Fahrzeug Marke Typ

Wunsch Marke Typ

Bemerkung

Nutzung ☒ Privat ☐ Geschäftlich ☐ Anhänger ☐ Zuladung

Kaufverhalten Laufleistung/Jahr 0 Kaufintervall 0 Monate 0 km
Finanzierung Mietsonderzahl. 0 monatl. Rate 0

Komfort

Kaufmotiv

Sicherheit

Technik

Wirtschaftlichkeit

Zielgruppe

Kontakt

F2 = Auswahlliste

Abbildung 35: Bedarfsmaske

Für jede Kontaktperson können Sie mehrere Bedarfe anlegen. Der Bedarf [1] wird als **Kontaktkennung** bei erstmaliger Bedarfserfassung automatisch angelegt (Vgl. Kapitel: **Programme und Parameter**).

Kontaktbearbeitung

Unter unterschiedlichen Kontaktkennungen können Sie verschiedene Bedarfe für Kunden/Interessenten führen. Denkbar ist beispielsweise ein Geschäftskunde der einen PKW und ein Nutzfahrzeug besitzt und somit eine unterschiedliche **Kontaktlinie** benötigt.

Sie können eine neue Kontaktkennung - beispielsweise [2] und dazu einen neuen Bedarf anlegen, indem Sie ausgehend von **Abbildung 35** auf den Button **[NEU]** klicken.

In **Abbildung 35** haben die Felder folgende Bedeutung:

Vorh. Fahrzeug

In den Feldern **Marke** und **Typ** können Sie das vorhandene Fahrzeug erfassen. Das hat den Vorteil, dass Sie vor einer möglichen Inzahlungnahme wissen, welche Fahrzeuge bei Ihnen im Zulauf sind.

Wunsch

In den Feldern **Marke**, **Typ**, **Bemerkung** und **Nutzung** können Sie den Kunden/Interessentenwunsch präzisieren.

Sie können definieren, ob der Kunde/Interessent das Wunschfahrzeug **privat** oder **geschäftlich** nutzen möchte und ob mit einem **Anhänger** oder hoher **Zuladung** gefahren wird.

Kaufverhalten

In diesen Feldern können Sie das **Kaufverhalten** des Kunden/Interessenten dokumentieren.

Hier kann die jährliche **Kilometerfahrleistung**, der **Kaufintervall** in Monaten und Kilometern und die **Finanzierungsart** eingetragen werden.

Für die Finanzierung kann eine **Mietssonderzahlung** und die **monatliche Rate** eingetragen werden.

Ferner stehen Ihnen im unteren Teil der Bedarfsmaske Felder zur Verfügung, mit denen Sie das Wunschfahrzeug durch weitere Kriterien präzisieren können. Folgende Möglichkeiten stehen für Sie standardmäßig bereit. Mit der Taste **[F2]** können sie innerhalb der angelegten Werte eine Auswahlmöglichkeit treffen.

- **Komfort**
- **Kaufmotiv**
- **Sicherheit**
- **Technik**
- **Wirtschaftlichkeit**
- **Zielgruppe**

Sie können auch eigene Felder definieren.



Hinweis:

Zum Anlegen von Tabellen und Auswahltabellen, vergleichen Sie Kapitel: **Tabellen definieren** und Kapitel: **Auswahltabellen definieren**.

In **Abbildung 36** sehen Sie beispielhaft einen Kunden/Interessentenbedarf:

Abbildung 36: Kunden/Interessentenbedarf

In **Abbildung 36** haben die Buttons folgende Bedeutung:



Mit diesem Button können Sie die Bedarfsmaske ohne Abspeichern verlassen.



Mit diesem Button speichern Sie Ihre Eingaben und legen den Bedarf für den jeweiligen Kunden/Interessenten fest.



Mit diesem Button gelangen Sie in die Maske, in der alle Kennzeichen angezeigt werden (Vgl. **Abbildung 37**).



Durch das Klicken auf diesen Button, gelangen Sie direkt in die Kontakterfassung (Vgl. Kapitel: **Kontakterfassung**).

Kontaktbearbeitung

Kennzeichen eingeben 606R 7.4.4.1 / CPS
✕

Kennzeichen Bedarf

Komfort	<input type="text"/>	Sitzheizung	Alu-Felgen	Leder-Ausstattung
Kaufmotiv	<input type="text"/>	Alter		
Sicherheit	<input type="text"/>	Abstandsregler		
Technik	<input type="text"/>	6-Gang Getriebe		
Wirtschaftlichkeit	<input type="text"/>	Benzinverbrauch		
Zielgruppe	<input type="text"/>	Angestellte		
Fahrzeugart	<input type="text"/>			

F2 = Auswahlliste, Eingabe + Enter = Wert dazu.

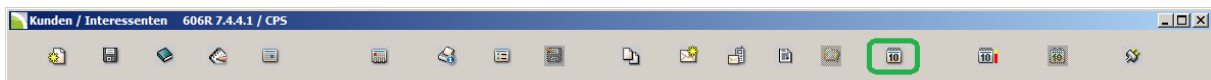
Abbildung 37: Bedarf: Weitere Kennzeichen

Terminübersicht



In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19** die Terminübersicht aufrufen.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste:



Dadurch gelangen Sie in die folgende Ansicht:

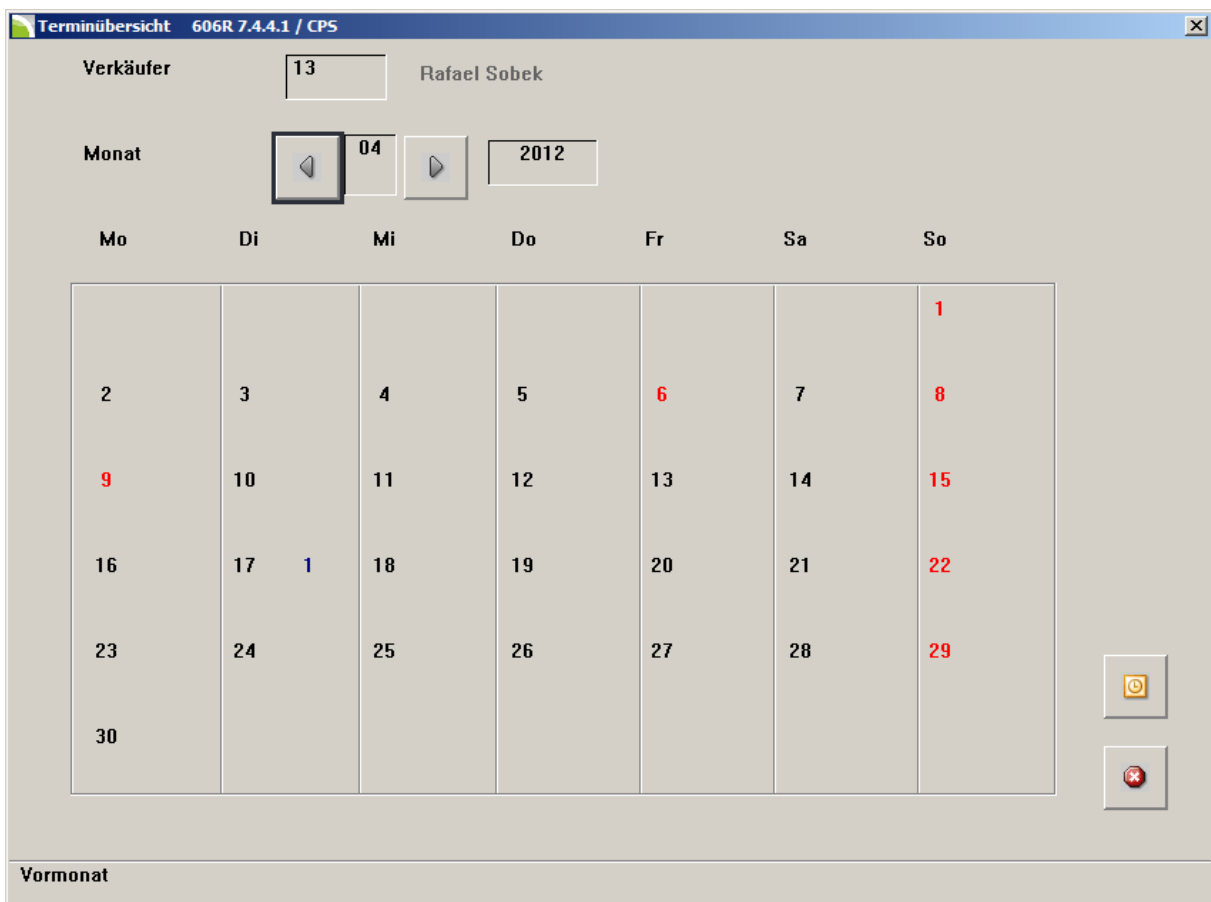


Abbildung 38: Terminübersicht/Monat

In **Abbildung 38** sehen Sie eine **Monatsübersicht** der anstehenden Kundenkontakte/Termine. Sie werden für den jeweiligen Verkäufer angezeigt. Falls Termine eingetragen sind, werden Sie mit der entsprechenden Zahl hinter dem Kalendertag angezeigt. Im Beispiel haben wir **einen** Termin am **17.04.12**.

Sie können sich die eingetragenen Termine anzeigen lassen. Doppelklicken Sie dazu den Tag, an dem Termine hinterlegt sind.

Sie gelangen dadurch in die folgende Ansicht:

Kontaktbearbeitung


The screenshot shows a software window titled "Eingetragene Termine 606R 7.4.4.1 / CPS". It features a header section with "Verkäufer" (13 Rafael Sobek) and "Datum" (17.04.12 Dienstag). Below this is a list of appointments. The first entry is "I 10057 1", "Di 14:00 Uhr", and "Martin Klug". The list is followed by three empty rows. At the bottom, a summary bar shows "insgesamt 1 Termin(e)". A red 'X' button is located in the bottom right corner.

Verkäufer	Datum	Termin(e)
13 Rafael Sobek	17.04.12 Dienstag	insgesamt 1 Termin(e)

Abbildung 39: Terminübersicht/Tag

In dieser Ansicht haben Sie eine **Tagesübersicht** der eingetragenen Termine.

Termine an MS Outlook® übergeben

In **Abbildung 38** haben Sie die Möglichkeit anstehende Kunden/Interessentermine an **MS Outlook®** zu übergeben. Klicken Sie dazu auf den Button .

Sie gelangen dadurch in die folgende Abfrage:

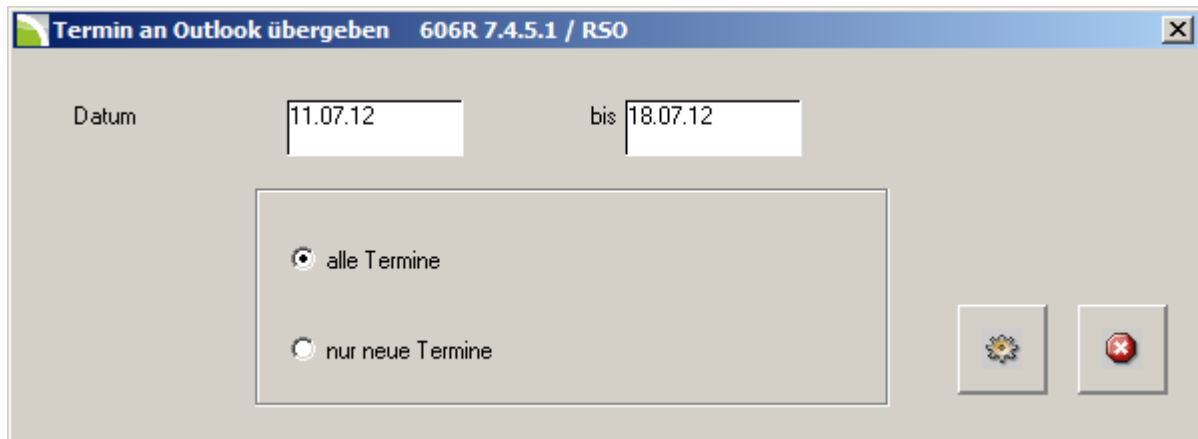


Abbildung 40: Termine an Outlook übergeben


In der Abfrage in **Abbildung 38** können Sie festlegen welche Termine in MS Outlook® importiert werden sollen.

Alle Termine

Markieren Sie diesen Schalter und geben Sie den Zeitraum an, für den Termine an Outlook übergeben werden sollen. So können Sie den Zeitraum entsprechend einschränken.

Nur neue Termine

Markieren Sie diesen Schalter und geben Sie den Zeitraum an, für den Termine an Outlook übergeben werden sollen. Es werden nur neue Termine übergeben, für die noch keine Übergabe erfolgt ist. Falls keine neuen Termine verfügbar sind, bekommen Sie eine entsprechende Meldung.

Nachdem Sie Ihre Auswahl über die Terminübergabe getroffen haben, klicken Sie auf den Button  um die Terminübergabe durchzuführen. Dadurch erscheint folgender Hinweis:

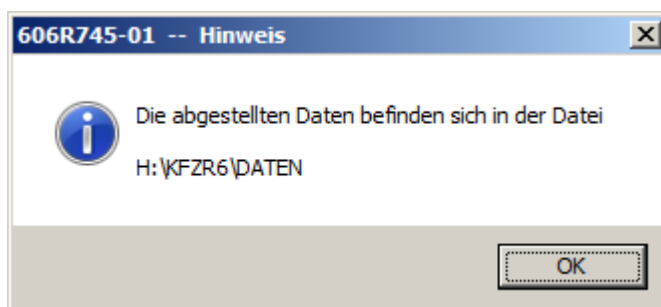


Abbildung 41: Abstellen von Terminen

Die Termine werden zunächst in einer **Textdatei**, in dem gezeigten Verzeichnis in **Abbildung 41** gespeichert. Die Termine müssen anschließend in **MS Outlook®** importiert werden:

Kontaktbearbeitung**Termine in MS Outlook® importieren**

Damit die im vorherigen Kapitel in **KFZ3000PLUS** abgestellten Termine in Outlook® sichtbar werden, müssen die Daten in Outlook® importiert werden. Nachfolgend zeigen wir Ihnen wie Sie die Termine in **MS Outlook® 2010** importieren können:

Starten Sie MS Outlook® und gehen Sie mit dem Reiter **Datei** auf **Öffnen/Importieren**

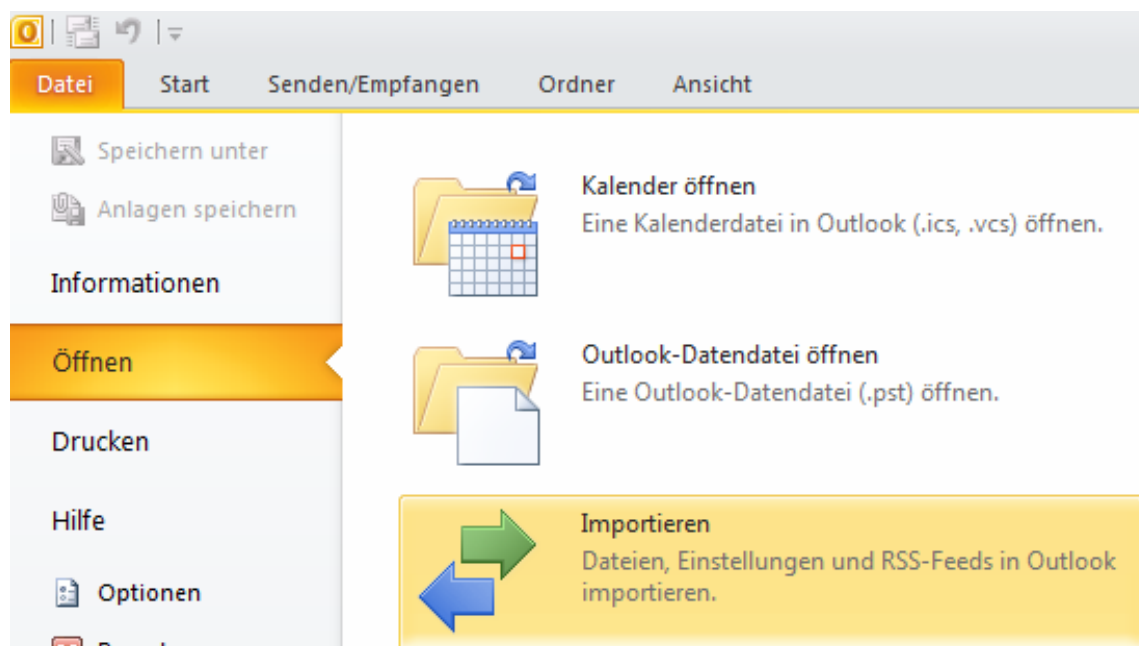


Abbildung 42: Outlook® Datenimport

in den Import/Export-Assistenten:

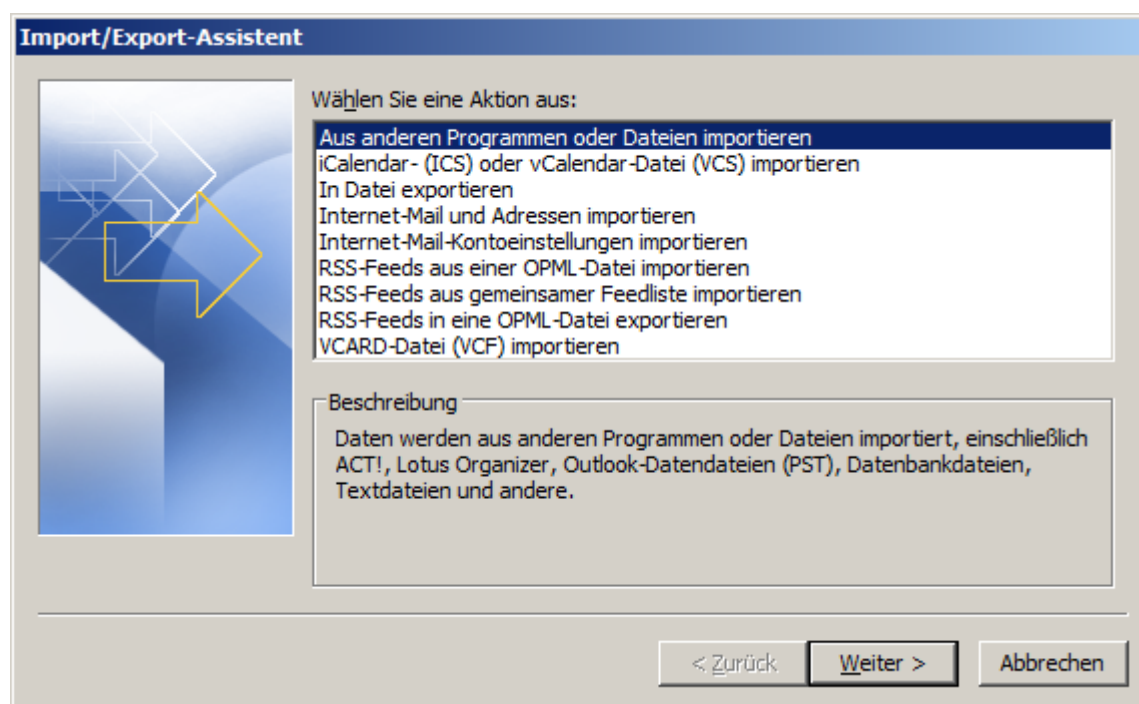


Abbildung 43: Datenimport Abfrage

In **Abbildung 43** wählen Sie die im [Kapitel: Termine an MS Outlook® übergeben] erstellte Textdatei, in der die zu importierenden Termine gespeichert sind. Den Pfad sehen Sie in **Abbildung 41**.

Weitere Einstellungen nehmen Sie so vor wie in **Abbildung 43** gezeigt. Sie gelangen dadurch in die folgende Abbildung:

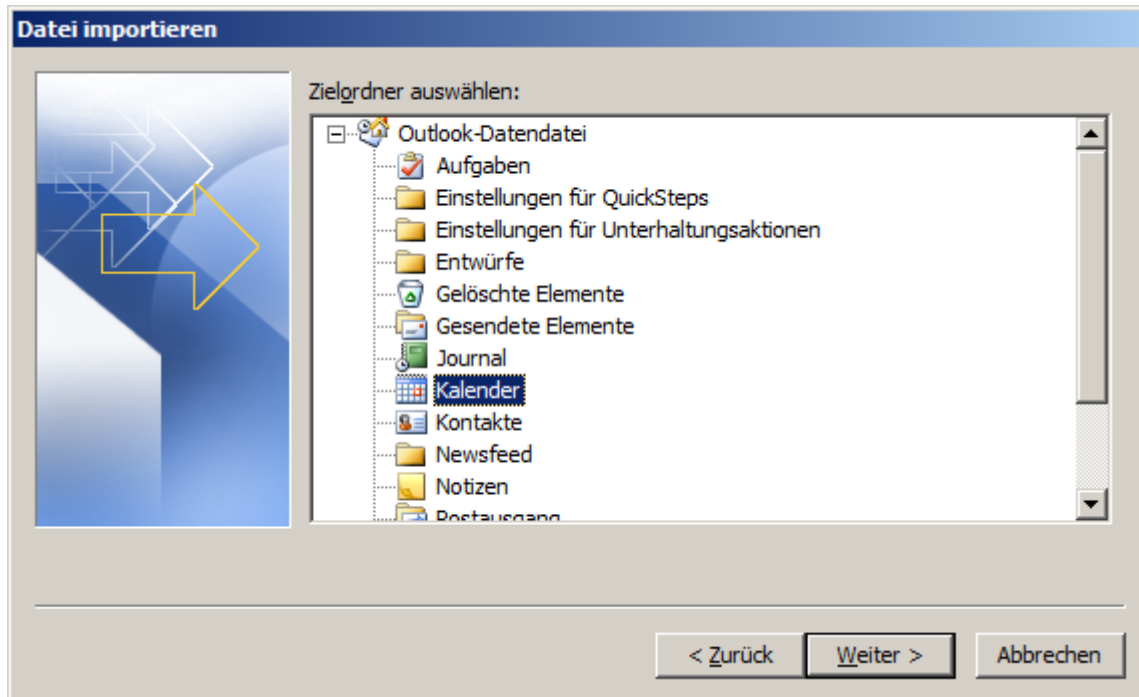


Abbildung 44: Datenimport Abfrage

Klicken Sie in dieser Abfrage auf **Kalender** und bestätigen Sie Ihre Auswahl mit dem Button **Weiter**. Folgende Abfrage erscheint:

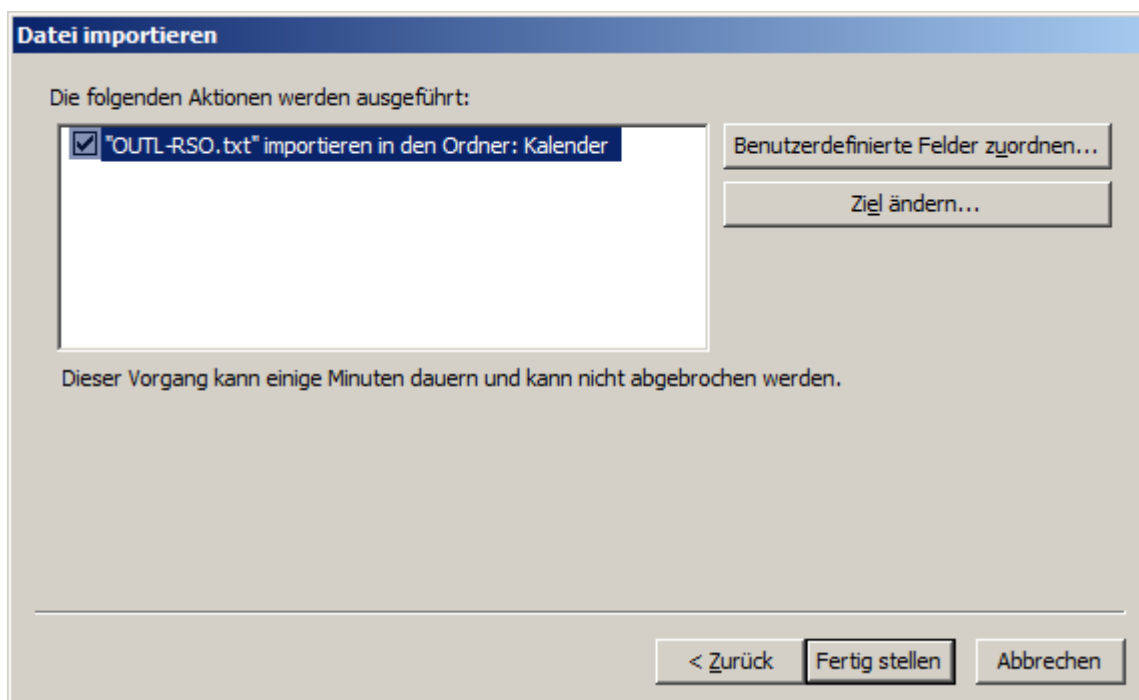


Abbildung 45: Datenimport Abfrage


Kontaktbearbeitung

Diese Einstellungen können Sie übernehmen. Um den Vorgang abzuschließen klicken Sie in **Abbildung 45** auf den Button **Fertig stellen**. Die Termine werden dadurch in Outlook® importiert.

Kontakterfassung



In der Verkaufssteuerung können Sie ausgehend von **Abbildung 19 Kontakte** für Kunden/Interessenten erfassen und verwalten.

Klicken Sie dazu auf den Button  in der Buttonleiste oder auf den Button **[KONTAKT]** in **Abbildung 36**:



Dadurch gelangen Sie in die Kontakterfassung:

Links: Kontakterfassung

Rechts: Bisherige Kontakte

Kontakt 606R 7.4.4.1 / CPS

Manfred Mustermann
Musterbetriebsberater
Konrad Schnabrich Str. 23
37269 Eschwege - Niederlünzsbach

20000 Kunde
1 /

Kontakt-Nr. 3 Verk. 13 Rafael Sobek

Kontakt am 11.04.12

Bemerkung

Kontaktart

Mitbewerber

Kontaktergebnis

Nächster Kontakt 11.04.12

günstig: Tag

Priorität

Zeit 0:00

Bisherige Kontakte

2

Kontaktperson Stephan Suppes

Kontakt am 27.01.12

Angebot gedruckt

Kontaktart durch Kunden selbst

Mitbewerber

Kontaktergebnis

Angebot

Nächster Kontakt 06.02.12

Abbildung 46: Kontakterfassung

In **Abbildung 46** können Sie die Kundenkontakte erfassen und lückenlos dokumentieren, beispielsweise bis zum Abschluss eines Kaufvertrages. Sie können Kontakte pro Bedarf führen, oder alle Kontakte in einem Bedarf zusammenfassen.

Für Kunden mit unterschiedlichen Fahrzeugen und unterschiedlichen Bedarfen, ist die Trennung sinnvoll, da so mehrere Ziele gleichzeitig verfolgt werden können. Für Kunden mit einem Fahrzeug können Sie die Kontakte auch unter einem Bedarf führen.

Kontaktbearbeitung

In **Abbildung 46** haben die Felder folgende Bedeutung:

Kontakt-Nr.

Die Nummer des laufenden Kontaktes wird automatisch fortlaufend vergeben.

Kontakt am

In diesem Feld steht das Datum des Kontaktes.

Bemerkung

In diesem Feld können Informationen zum Kontakt hinterlegt werden.

Kontaktart

In diesem Feld können Sie die Art des Kontaktes mit der Taste [**F2**] auswählen. Denkbar sind unter anderem Kontakte per **E-Mail**, **persönlich** oder **telefonisch**.

Mitbewerber

Das Feld Mitbewerber ist ein selbst angelegtes Feld und dient der Illustration. Hier können Sie beispielsweise eintragen, bei welchen Mitbewerbern sich der Kunde über Fahrzeuge informiert hat.



Hinweis:

Zum Anlegen von Tabellen und Auswahltabellen, vergleichen Sie Kapitel: **Tabellen definieren** und Kapitel: **Auswahltabellen definieren**.

Kontaktergebnis

In diesem Feld können Sie mir der Taste [**F2**] vordefinierte Kontaktergebnisse auswählen und eintragen. Das Ergebnis eines Kunden/Interessentenkontaktes kann beispielsweise eine **Probefahrt** sein. Denkbar ist auch das **Interesse an einem Neuwagen** oder die **Erstellung eines Angebotes**.

Nächster Kontakt

In diesem Feld geben Sie das Datum des nächsten geplanten Kontaktes ein. In diesem Feld muss zwingend ein Datum eingegeben werden.

Tag/Zeit

In diese Felder geben Sie den Tag und die Uhrzeit an, an dem Sie den Kunden/Interessenten gut erreichen können. In der Regel können Sie hier den Tag des nächsten Kontaktes eingeben und falls vereinbart die Uhrzeit.

Priorität

In diesem Feld können Sie eine Kennung für die Dringlichkeit/Priorität des Kontaktes eingeben. Beispielsweise:

- **1** wichtig
- **2** unwichtig



Hinweis:

Nach den hier vorgestellten Feldern können Sie später Selektionen und Analysen durchführen. Das gilt ebenfalls für die von Ihnen selbst angelegten Felder und Tabellen.

In **Abbildung 46** haben die Buttons folgende Bedeutung:



Mit diesem Button können Sie die Kontaktkennung beenden. Somit wird der dazugehörige **Bedarf** stillgelegt (nur als **Administrator** anwählbar). Stillgelegte Kontakte kann ebenfalls nur der Administrator sehen.



Mit diesem Button können Sie beendete Kundenkennungen wieder öffnen.



Mit diesem Button können Sie einen eingegebenen Kontakt speichern.



Mit diesem Button verlassen Sie die Kontakterfassungsmaske.



Mit diesem Button rufen Sie den Kalender auf, um ein bestimmtes Datum auszuwählen.



Mit diesen Buttons können Sie innerhalb der bisherigen Kontakte blättern.

In **Abbildung 47** sehen Sie beispielhaft einen eingegebenen Kontakt für einen Interessenten.

The screenshot shows the 'Kontakt' software interface. The main window displays contact details for 'Manfred Mustermann', including address and contact number '20000'. The 'Kontakt-Nr.' field is set to '3', and the 'Verk.' field is set to '13' (Rafael Sobek). The 'Kontakt am' date is '11.04.12'. The 'Bemerkung' field contains 'Erstellung eines Angebotes: Leasing - Ford Mondeo.'. The 'Kontaktart' is 'Vr' (Verkaufsraum). The 'Mitbewerber' field is empty. The 'Kontaktresultat' field is empty. The 'Nächster Kontakt' date is '13.04.12', and the 'günstig: Tag' is 'Fr'. The 'Priorität' is '9', and the 'Zeit' is '16:30'. The 'Kontakt speichern' button is highlighted. The sidebar shows 'Bisherige Kontakte' with a list of contacts, including 'Stephan Suppes'.

Abbildung 47: Eingegebener Kontakt



Kontaktbearbeitung**Kontaktliste**

In der Verkaufssteuerung können Sie eine Liste mit Kunden/Interessentenkontakten drucken bzw. am Bildschirm anzeigen lassen.

Mit dem Reiter **Verkaufssteuerung/Liste Kontakte** gelangen Sie in die folgende Ansicht:

Abbildung 48: Kontaktliste Verkäufer

In **Abbildung 48** können Sie festlegen, ob die Kontaktliste für einen bestimmten Verkäufer, oder für alle Verkäufer generiert werden soll. Außerdem können Sie hier den Zeitraum der Betrachtung definieren.

Mit dem Button  können Sie den Druck starten. Mit einem Häkchen im Schalter mit Druckvorschau und den Klick auf den Button  erfolgt die Ausgabe als Druckvorschau an Ihrem Bildschirm.

Die Kontaktliste sehen Sie beispielhaft in **Abbildung 49** abgebildet:

Firma	Programm	Datum	Uhrzeit	Bed.	Seite	
Autohaus Überall	622R742-01	12.04.2012	17.02	CPS	1	
Kontaktliste						
12.01.12 bis 12.04.12						
<u>Verkäufer</u> <u>1</u> <u>A. Fernau</u>						
Datum	Nummer	Name / Wohnort	Kennung	Kontaktart	Ergebnis	n.Kontakt
23.03.12	20244 Kunde	Saverio Abate 72631 Aichtal	1	durch Kund		02.04.12
29.03.12	10004 Kunde	Uwe Härzer 99089 Erfurt	1	durch Kund		09.04.12
<u>Verkäufer</u> <u>5</u> <u>Stephan Suppes</u>						
Datum	Nummer	Name / Wohnort	Kennung	Kontaktart	Ergebnis	n.Kontakt
27.01.12	20000 Kunde	Manfred Mustermann 37269 Eschwege - Niederdünzabach	1	durch Kund		06.02.12
<u>Verkäufer</u> <u>13</u> <u>Rafael Sobek</u>						
Datum	Nummer	Name / Wohnort	Kennung	Kontaktart	Ergebnis	n.Kontakt
11.04.12	10057 Interessent	Martin Klug 37269 Eschwege	1	Verkaufsr	Stotz	17.04.12
	10088 Kunde	Autoservice Linderbach 99198 Linderbach	1	Anschreibe	König	11.04.12
	20000 Kunde	Manfred Mustermann 37269 Eschwege - Niederdünzabach	1	Verkaufsr	Stotz	13.04.12

Abbildung 49: Kontaktliste

Kontaktbearbeitung

Kontaktstatistik

In der Verkaufssteuerung kann zu Auswertungszwecken eine Kontaktstatistik erstellt werden.

Mit dem Reiter **Verkaufssteuerung/Kontaktstatistik** gelangen Sie in die folgende Ansicht:

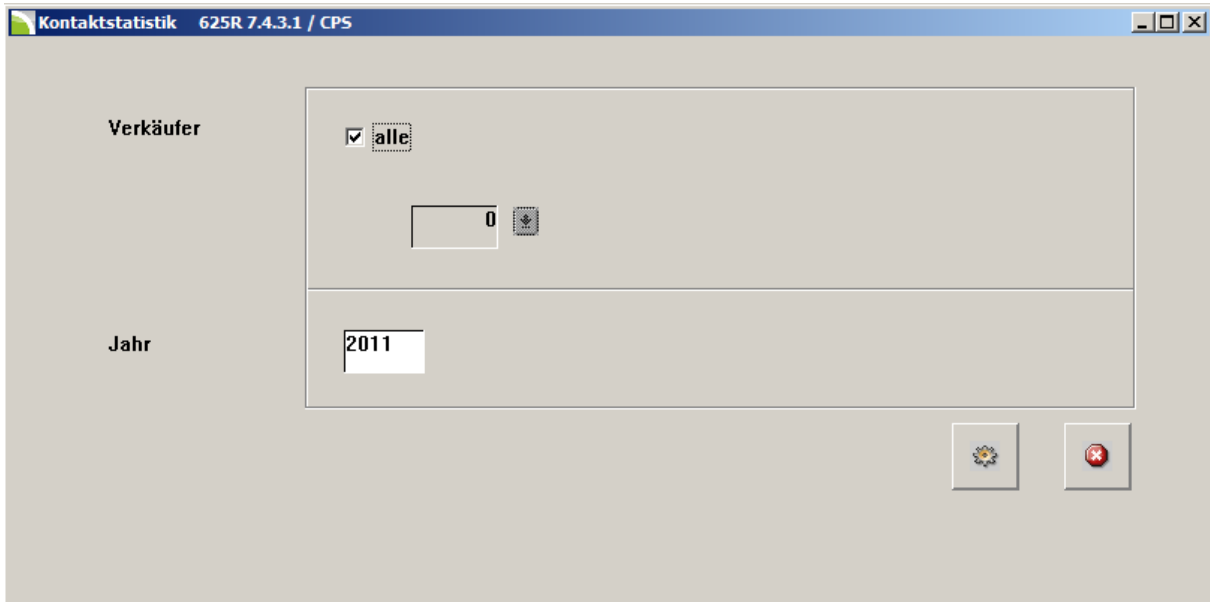




Abbildung 50: Kontaktstatistik

In **Abbildung 50** können Sie festlegen, ob die Kontaktstatistik für einen bestimmten Verkäufer, oder für alle Verkäufer generiert werden soll. Außerdem können Sie hier das Jahr für die Betrachtung definieren.

Mit dem Button  erzeugen Sie die Kontaktstatistik mit Ihrer Auswahl. Mit dem Button  verlassen Sie die Maske.

Nachdem Sie die Kontaktstatistik erzeugt haben, gelangen Sie in die Ansicht, die beispielhaft eine Kontaktstatistik für alle Verkäufer zeigt:

Abbildung 51: Kontaktstatistik



61

Selektionen in der Verkaufssteuerung

In der **Verkaufssteuerung** haben Sie die Möglichkeit, gleichzeitig eine Selektion im Kunden- und Interessentenstamm durchzuführen. Außerdem stehen Ihnen Verkaufsfördernde Selektionskriterien wie **Wunschmarke** oder **Wunschtyp** zur Verfügung.

Ein weiteres Feature ist, dass Sie Kunden- und Interessenten die noch ohne Kontakt in Ihrem Autohaus sind, jederzeit selektieren können.

Kunden- und Interessentenselektionen dienen unterschiedlichen Zwecken. Egal ob Sie eine Selektion für interne Zwecke benötigen, für eine anstehende Briefaktion oder um den Kundenkontakt aufrecht zu erhalten.

In der Verkaufssteuerung kann eine Kontaktliste für frei wählbare Zeiträume erstellt werden. Diese Liste kann direkt gedruckt, oder zur Betrachtung am Bildschirm angezeigt werden. Außerdem kann eine Kontaktstatistik für einzelne oder alle Verkäufer erstellt werden.

In den folgenden Kapiteln lernen Sie die Selektionsmöglichkeiten in der Verkaufssteuerung kennen. Außerdem zeigen wir Ihnen wie Sie häufige Selektionen speichern können und wie Sie Selektionen in eine Export-Datei abstellen können, um diese später beispielsweise im MS Excel oder MS Word zu bearbeiten.



Feldverwaltung

In der Feldverwaltung kann der Verkäufer der als Administrator in der Verkaufssteuerung angemeldet ist festlegen, nach welchen Kriterien selektiert werden kann. Außerdem kann der Administrator bestimmen, welche Felder in die Export-Datei abgestellt werden.

Eine der Neuerungen ab der **KFZ3000PLUS Programmversion 7.5** stellt Ihnen die Möglichkeit zur Verfügung, mit einem Mausklick beispielsweise nur die **Adresse** des Kunden/Interessenten in die Datei abzustellen. Diese Funktion erleichtert Ihnen die Selektionen, die Sie für Serienbriefe benötigen.



Hinweis:

Weitere Informationen zur Generierung eines Serienbriefes, entnehmen Sie bitte der separaten Beschreibung: **Selektionen und Serienbriefe**, in Ihrem **KFZ3000PLUS** Hilfemenü.

In die **Feldverwaltung** gelangen Sie in der **Verkaufssteuerung** über den Reiter **Verkaufssteuerung/Feldverwaltung**. Dadurch öffnet sich die folgende Ansicht:

Feld	Suchen	in ANSI/ASCII - Datei abstellen
Verkäufer	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Nummer	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Suchbegriff	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Name 1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Name 2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Straße	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Land	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
PLZ	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Ort	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Telefon privat	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Telefon gesch.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Autotelefon	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Fax	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Nur Adresse "in Datei" alles"in Datei" nichts "in Datei" Standardeinstellung

Pfad für ANSI/ASCII-Datei

H:\HANDBUCH\

Abbildung 52: Feldverwaltung

Selektionen in der Verkaufssteuerung

In der Spalte **suchen** können Sie mit einem Häkchen festlegen, nach welchen Kriterien später selektiert werden kann.

In der Spalte **in ANSI/ASCII-Datei abstellen** können Sie festlegen, ob das Kriterium nach einer Selektion in der abgestellten Export-Datei erscheint.

In der folgenden Leiste stehen Ihnen folgende hilfreiche Funktionen zur Verfügung:

Nur Adresse "in Datei"	alles "in Datei"	nichts "in Datei"	Standardeinstellung
------------------------	------------------	-------------------	---------------------

Nur Adresse „in Datei“:

Mit diesem Button wird in die Export-Datei nur die Adresse des Kunden/Interessenten übernommen.



Hinweis:

Diese Funktion ist insbesondere für **Serienbriefe** sinnvoll, da in den Serienbrieffeldern nur die Adressdaten auftauchen. Weitere Informationen zum Thema Serienbriefe erhalten Sie in der separaten Beschreibung: **Selektionen und Serienbriefe**, in Ihrem **KFZ3000PLUS** Hilfemenü.

Alles „in Datei“:

Mit diesem Button werden alle Felder in die Export-Datei abgestellt.

Nichts „in Datei“:

Mit diesem Button werden keine Informationen in die Export-Datei abgestellt.

Standardeinstellungen:

Mit diesem Button stellen Sie die Standardeinstellungen wieder her.

In **Abbildung 52** haben die Buttons folgende Bedeutung:



Mit diesem Button schließen Sie die Feldverwaltung.



Mit diesem Button können Sie ein Verzeichnis auswählen, in dem die Export-Datei abgestellt wird.



Mit diesem Button speichern Sie Ihre Eingaben.

Selektion durchführen

Um eine Selektion für Kunden/Interessenten in der Verkaufssteuerung durchzuführen, klicken Sie auf den Reiter **Verkaufssteuerung/Selektion**:

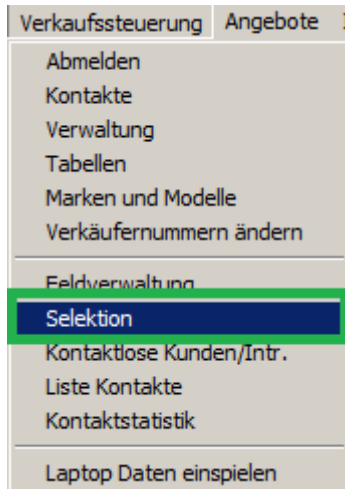


Abbildung 53: Programmaufruf

Dadurch gelangen Sie in die folgende Maske:

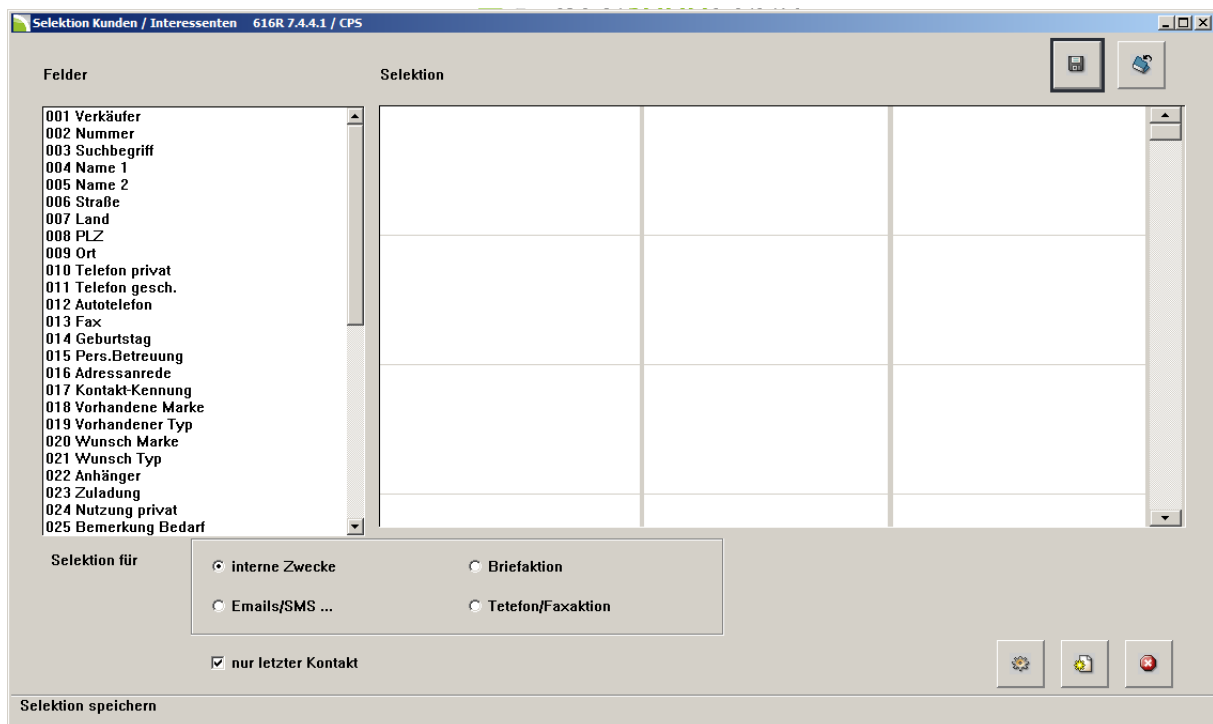




Abbildung 54: Hauptmaske Kunden- und Interessentenselektion

Die in dieser Ansicht enthaltenen Buttons erfüllen die folgenden Funktionen:

: Speichern Sie Ihre Selektion als Textdatei. Standardmäßig ist dafür der Pfad ...\\Kfz3000\\Dokumente vorgesehen.

: Mit diesem Button können Sie eine gespeicherte Selektion aufrufen.

Selektionen in der Verkaufssteuerung



: Mit diesem Button starten Sie die Selektion.



: Mit diesem Button können Sie eine neue Selektion durchführen.



: Mit diesem Button beenden Sie die Selektion.

Im Bereich **Felder** können Sie definieren, nach welchem Kriterium die Selektion durchgeführt werden soll (welche Felder in dieser Auswahl zur Verfügung stehen, Vgl. Kapitel: **Feldverwaltung**).

Im Auswahlfeld **Selektion für** sehen Sie die erweiterten Selektionsmerkmale.

Das Selektionsmerkmal **Selektion für**, spezifiziert die Einschränkungen anhand der abgegebenen **Datenschutzrechtlichen Erklärungen**.

Kunden und Interessenten, welche den einzelnen Kontaktarten nicht zugestimmt haben, bleiben bei einer entsprechenden Selektion unberücksichtigt.

Eine Selektion für **interne Zwecke** beinhaltet immer alle Kunden und Interessenten, unabhängig der Datenschutzrechtlichen Erklärung.



Hinweis:

Mehr Informationen zum Thema **Datenschutz** entnehmen Sie der separaten Beschreibung: **Datenschutz** in Ihrem **KFZ3000PLUS** Hilfemenü.

Beispiel einer Selektion

Im folgenden Beispiel wird eine Selektion für Kunden/Interessenten durchgeführt, die sich für einen bestimmten Fahrzeugtyp interessieren.

Doppelklicken Sie ausgehend von **Abbildung 54** auf das Selektionsfeld **Wunsch Typ**:



Abbildung 55: Selektion - Wunsch Typ

Sie gelangen dadurch in die Auswahl in **Abbildung 56** wo Sie Ihre Selektion spezifizieren können:

Selektionen in der Verkaufssteuerung

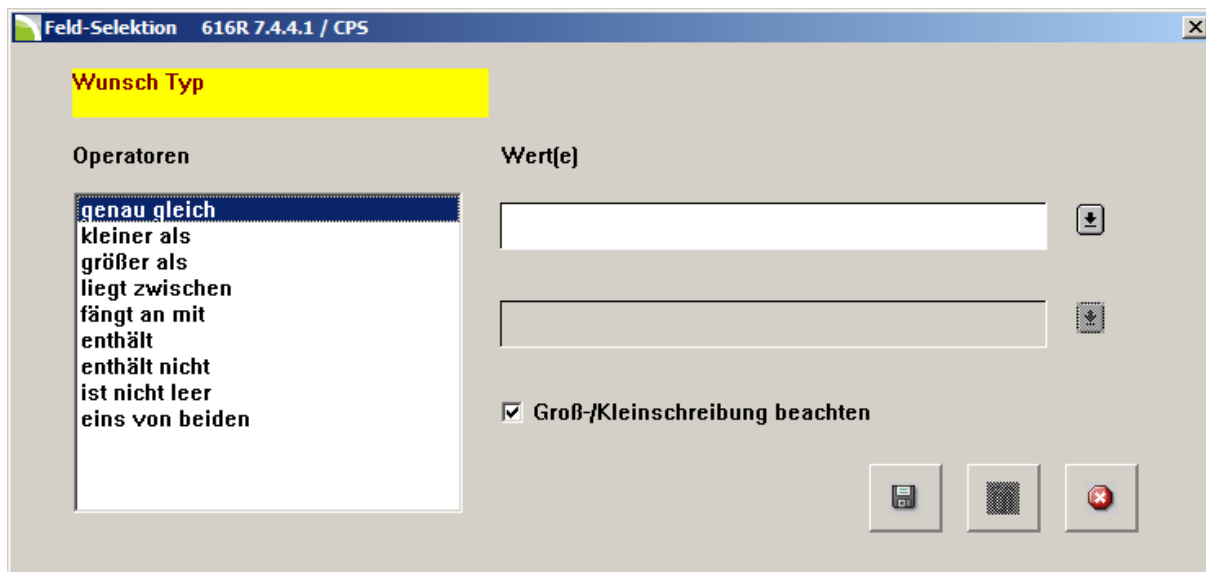



Abbildung 56: Feld Selektionen

Wählen Sie im Feld **Operatoren** den Wert **genau gleich** aus. Geben Sie im Feld **Wert(e)** den jeweiligen Fahrzeugtyp ein (je nachdem wie dieser Typ im Programm definiert wurde) – im Beispiel geben wir den Wert **[02]** ein für MONDEO. Bestätigen Sie Ihre Auswahl mit . Folgende Ansicht wird dadurch geöffnet:

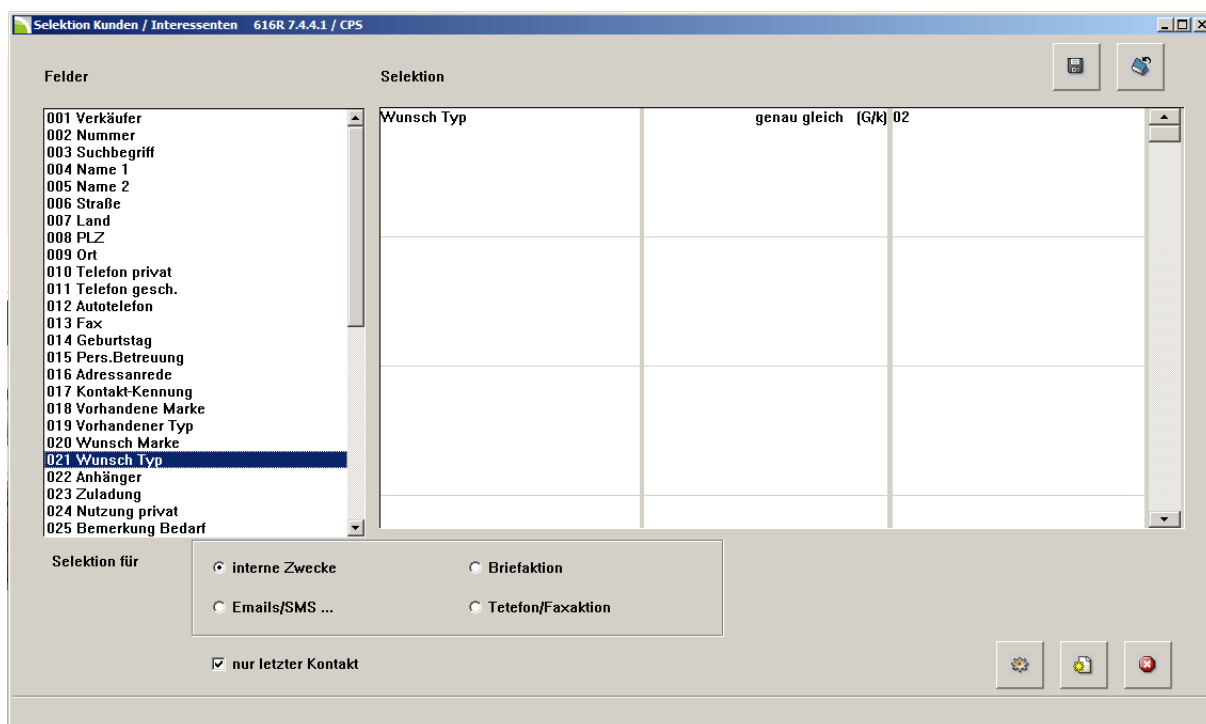



Abbildung 57: Geladene Selektion


Klicken Sie anschließend ausgehend von **Abbildung 57** auf den Button . Dadurch starten Sie die Selektion und gelangen in die folgende Ansicht:

Nummer	Name /Ort	Telefon gesch./privat	Kennung/nächster Kontakt
10057	Martin Klug	05651 959950	1
37269	Eschwege	05651 222222	17.04.12 Interessent
20000	Manfred Mustermann	05651 95990	2
37269	Eschwege - Niederdünzabach	05651 111111	Kunde

Abbildung 58: Ergebnis Selektion für Kunden/Interessenten

In **Abbildung 58** sehen Sie das Ergebnis der Selektion für Kunden/Interessenten die sich für einen Ford Mondeo interessieren. In dieser Ansicht können nicht mehr als 1000 Treffer angezeigt werden. Falls Sie mehr als 1000 Treffer haben sollten, werden diese selbstverständlich in die Export-Datei abgestellt.

In dieser Ansicht stehen Ihnen weitere Informationen zur Verfügung. **Name**, **Wohnort**, **Telefonnummer**, das **Datum des nächsten Kontaktes** und ob es sich um einen **Interessenten** oder einen **Kunden** handelt.

Mit dem Button  können Sie die Liste direkt drucken. Eine weitere Möglichkeit ist das Abstellen dieser Liste in eine ANSI/ASCII-Datei. Dadurch steht Ihnen diese Auswahl als Textdatei jederzeit zur Verfügung. Beispielsweise um diese später im MS EXCEL, MS WORD für Serienbriefe oder OpenOffice zu bearbeiten.




Hinweis:

Mehr Informationen zum Thema Serienbriefe entnehmen Sie der separaten Beschreibung: **Selektionen und Serienbriefe** in Ihrem **KFZ3000PLUS** Hilfemenü.

Im nächsten Kapitel erfahren Sie, wie Sie die hier durchgeführte Selektion in eine Export-Datei abstellen.

Abstellen in ANSI/ASCII

Um die im Beispiel durchgeführte Selektion in eine ANSI/ASCII-Datei abzustellen, klicken Sie ausgehend von **Abbildung 58** auf den Button . Dadurch gelangen Sie in die folgende Ansicht:

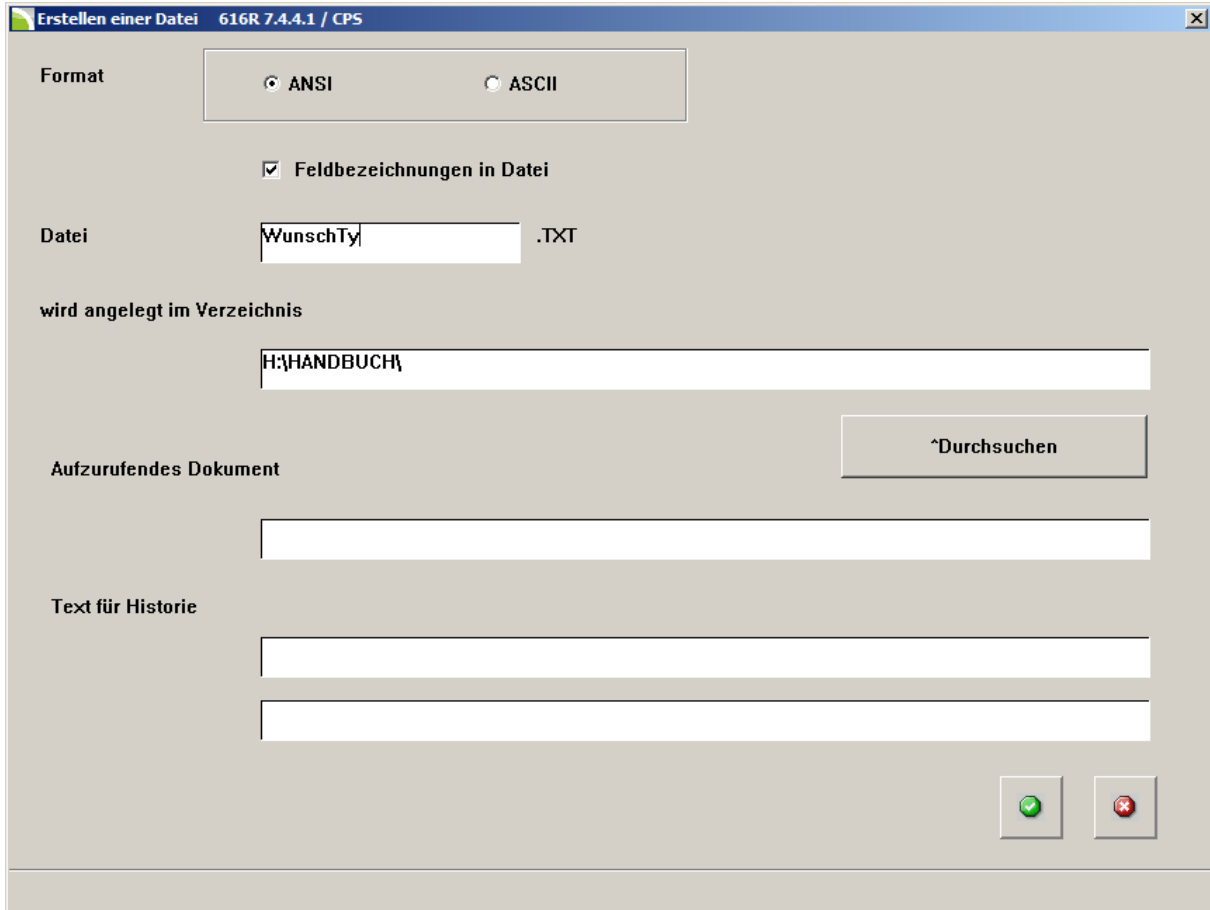


Abbildung 59: Erstellen einer Datei


Im Feld **Format** ist Standardmäßig die Dateiform **ANSI** ausgewählt. Die Datei trägt den Namen **KUIN-ANS.TXT** und steht im Anschluss an die Speicherung standardmäßig im Verzeichnis **...\kfz3000\Dokument** zur Verfügung. Wir empfehlen Ihnen an dieser Stelle im Feld **Datei** den Namen dieser Datei zu ändern, da jede weitere Selektion diese Datei sonst überschreiben würde. Aus diesem Grund nennen wir unsere Datei um in **WunschTy.TXT**.

Im Feld **Aufzurufendes Dokument** haben Sie die Möglichkeit ein Dokument zu hinterlegen, mit dem die erstellte Textdatei **WunschTy.TXT** später automatisch geöffnet werden kann.




Hinweis:

Mehr Informationen zum Thema **aufzurufendes Dokument** entnehmen Sie der separaten Beschreibung: **Selektionen und Serienbriefe** in Ihrem **KFZ3000PLUS** Hilfemenü.

Bestätigen Sie Ihre Eingaben mit . Die Datei wird im entsprechenden Pfad gespeichert. Sie haben auch die Möglichkeit nicht nur das Ergebnis einer Selektion zu speichern, sondern eine Selektion selbst.

Speichern einer Selektion

Für **häufige** Selektionen, oder Aktionen die Sie in regelmäßigen Abständen durchführen (beispielsweise HU-Selektionen), können Sie mit **KFZ3000PLUS** eine Selektion speichern und diese anschließend schnell aufrufen. Auf diese Weise müssen Sie die Selektionskriterien nicht bei jeder Durchführung erneut eingeben.

In **Abbildung 57** haben wir bereits eine Selektion geladen. Klicken Sie ausgehen von dieser Abbildung auf den Button  um eine Selektion zu speichern. Sie gelangen dadurch in die folgende Ansicht:

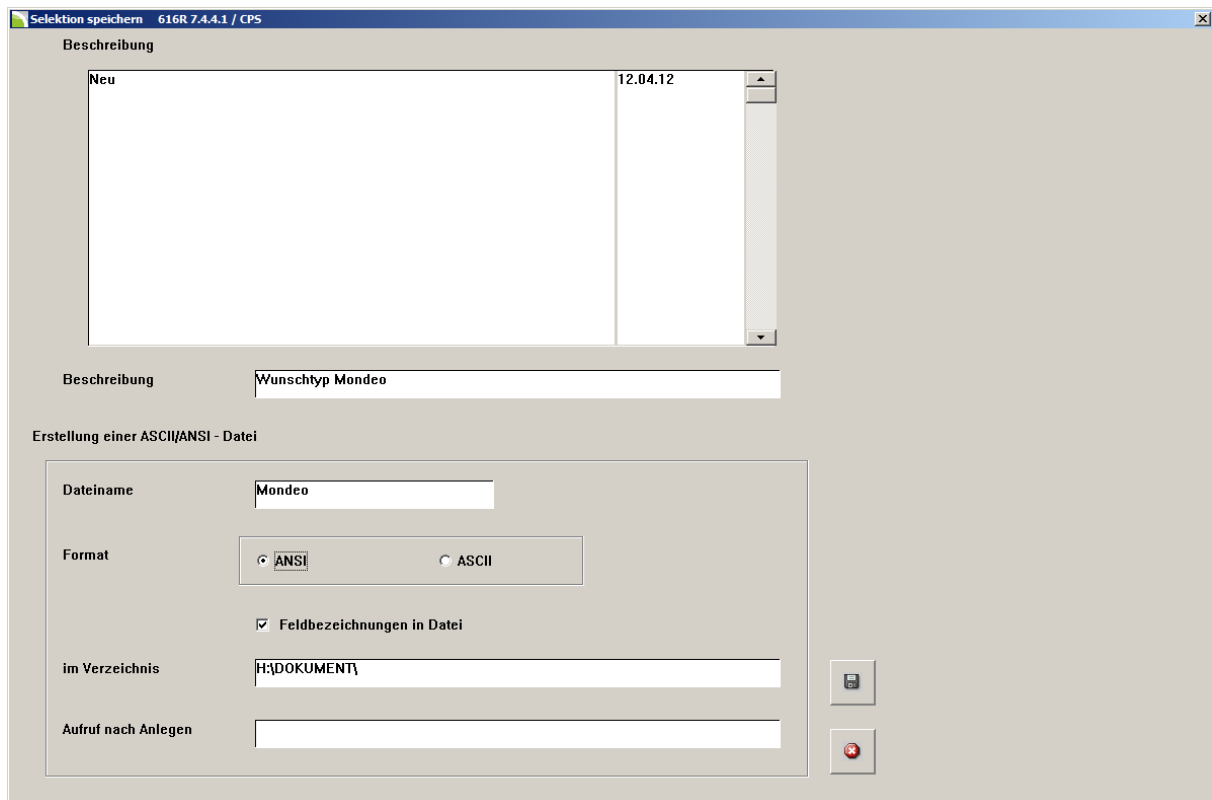


Abbildung 60: Speichern einer Selektion

Doppelklicken Sie im Feld **Beschreibung** das Wort **NEU**. Dadurch können Sie eine Beschreibung für diese Selektion hinterlegen. Sie haben dabei freie Wahl.

Um unsere Selektion später problemlos zu finden, wählen wir die Bezeichnung: **Wunschtyp Mondeo**: Als Dateiname wählen wir **Mondeo**. Als Format wählen wir **ANSI** aus. Das Verzeichnis ist standardmäßig **...\kfz3000\Dokument** und kann für eigene Zwecke, wie im Beispiel, individuell gewählt werden.

Speichern Sie die Selektion mit .

Aufrufen einer gespeicherten Selektion

Nachdem wir im Kapitel: **Speichern einer Selektion**, eine Selektion in **KFZ3000PLUS** gespeichert haben, können wir diese wie folgt aufrufen:

Klicken Sie ausgehend von **Abbildung 57** auf den Button . Dadurch gelangen Sie in die folgende Ansicht:

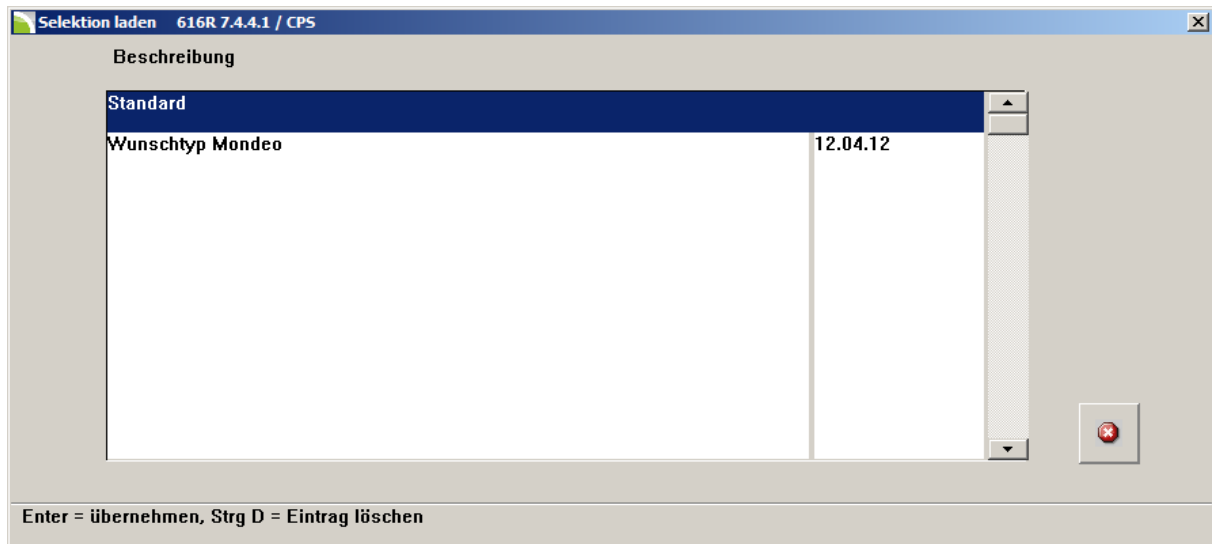


Abbildung 61: Gespeicherte Selektionen

Sie sehen in dieser Maske die Selektion die wir vorher im Kapitel: **Speichern einer Selektion**, gespeichert haben. Sie können die Selektion mit einem Doppelklick aufrufen und entsprechend durchführen.

Der Vorteil dieser Vorgehensweise ist, dass Sie diese Selektion jederzeit aufrufen können, ohne die Spezifikationen erneut eingeben zu müssen. Bei häufigen Aktionen spart dieser Weg Zeit.

Außerdem bekommen Sie auf diese Art und Weise immer aktuelle Kunden/Interessentendaten. In der Zwischenzeit könnten auch Kunden oder Interessenten mit dem Wunsch nach einem entsprechenden Fahrzeug hinzugekommen sein. Auf diesem Wege verpassen Sie nicht, rechtzeitig mit den Kunden/Interessenten in Kontakt zu treten.

Kontaktlose Kunden/Interessenten

Mit diesem Programm können Sie Kunden/Interessenten herausfiltern, die noch ohne Kontakt in den Stammdaten geführt werden.

Klicken Sie dafür auf den Reiter **Verkaufssteuerung/Kontaktlose Kunden/Intr.**:

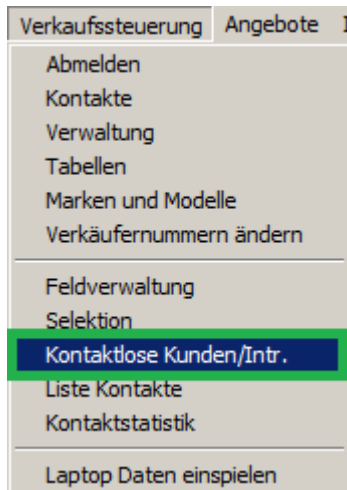


Abbildung 62: Programmaufruf

Dadurch gelangen Sie in die folgende Ansicht:

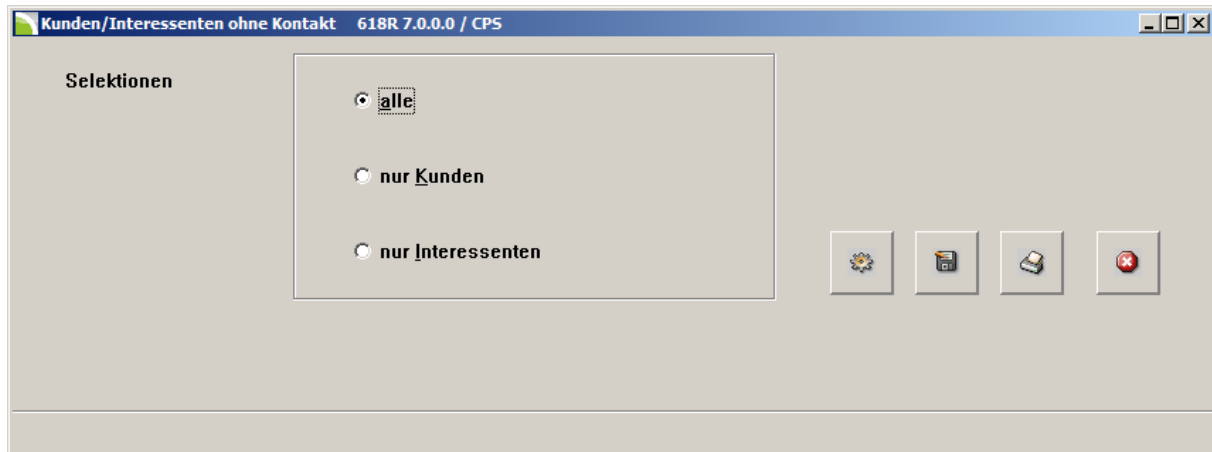


Abbildung 63: Kunden/Interessenten ohne Kontakt

In **Abbildung 63** können Sie entscheiden, ob Kunden und Interessenten, oder nur Kunden, oder nur Interessenten gefiltert werden sollen.

In dieser Maske haben die Buttons folgende Bedeutung:



Drucken Sie die Liste für die Kunden/Interessenten ohne Kontakt direkt aus.



Beenden Sie die Selektion.

Selektionen in der Verkaufssteuerung

Starten Sie die Selektion. Das Ergebnis wird Ihnen am Bildschirm angezeigt:

Anzeige Kunden/Intr. ohne Kontakt 618R 7.0.0.0 / CPS

Nummer	Name	Adresse	Verk.
K			0
K	1 Dora Surnitzki	19288 Ludwigslust	0
		19288 Ludwigslust	
K	10001 Volker Angelike	Saalfelder Str.25	1
		99099 Erfurt	
K	10002 Autohaus Wipprecht	Erfurter Landstraße 48	3
		99195 Stotternheim	
K	10003 Autohaus Apel	Kersplebener Chaussee 49	1
		99198 Kerspleben	
K	10005 Stassnys AFA GmbH	Leipziger Str.65a	222
		99085 Erfurt	
K	10006 Autohaus Heunsch GmbH	Weimarische Straße 17	222
		99099 Erfurt	
K	10007 Autohaus Kornmaul	Am Teiche 1	0
		99195 Stotternheim	

305 Liste evtl. unvollständig ! Suche wurde abgebrochen

Abbildung 64: Kunden/Interessenten ohne Kontakt



Stellen Sie die Selektion in eine ANSI/ASCII-Datei ab (Vgl. Kapitel: **Abstellen in ANSI/ASCII**)

Erstellen einer Datei 618R 7.0.0.0 / CPS

Format ☒ ANSI ☐ ASCII

☒ Feldbezeichnungen in Datei

Datei .TXT

wird angelegt im Verzeichnis

Aufzurufendes Dokument

Text für Historie

Abbildung 65: Abstellen an ANSI/ASCII

Programme und Parameter

In den Programmen **101KFZ**, **601KFZ** und **606KFZ** können Sie Einstellungen zum Programmmodul **Verkaufsförderung/Verkaufssteuerung** vornehmen.

Das entsprechende Programm wird im **KFZ3000PLUS Administrator** mit dem Reiter **Parameter/Setzen nach Programm** aufgerufen. Mit diesen Parametern können Sie das Programm Ihren Anforderungen anpassen. Nachfolgend werden die wichtigsten Parameter beschrieben.

Programm 101KFZ

Programm **101KFZ** bezieht sich auf die Stammdaten der Kunden.

Parameter 1

Verkaufssteuerung mit Außendienst

- 0 Keine doppelte Speicherung von Neuanlagen/ Änderungen
- 1 Neuanlagen und Änderungen werden doppelt gespeichert
(Zusammenspielen von außerhalb erfassten Daten)

Parameter 3

Neu angelegte Kunden/Interessenten in die VKS übernehmen

- 0 Keine automatische Übernahme von neuangelegten Kunden/Interessenten in die Verkaufssteuerung
- 1 Neuangelegte Kunden/Interessenten werden automatisch in die Verkaufssteuerung übernommen

Parameter 4

Verkaufssteuerung mit Außendienst

- 0 Keine doppelte Speicherung von Neuanlagen/ Änderungen
- 1 Neuanlagen und Änderungen werden doppelt gespeichert
(Zusammenspielen von außerhalb erfassten Daten)

Programm 601KFZ

Programm **601KFZ** bezieht sich auf die Stammdaten der Interessenten.

Parameter 1

Neuanlage von Interessenten

- 0 Neue Interessentennummern können beliebig vergeben werden
- 1 Es darf bei Neuanlage nur die nächste Interessentennummer aus dem Verwaltungssatz vergeben werden

Parameter 2

Verkaufssteuerung mit Außendienst

- 0 Keine doppelte Speicherung von Neuanlagen/ Änderungen
- 1 Neuanlagen und Änderungen werden doppelt gespeichert (Zusammenspielen von außerhalb erfassten Daten)

Parameter 3

Neu angelegte Kunden/Interessenten in die VKS übernehmen

- 0 Keine automatische Übernahme von neuangelegten Kunden/Interessenten in die Verkaufssteuerung
- 1 Neuangelegte Kunden/Interessenten werden automatisch in die Verkaufssteuerung übernommen

Parameter 4

Verkaufssteuerung Bedarfe

- 0 Es muss vor der Kontakterfassung ein Bedarf erfasst werden
- 1 Bei Neuanlagen von Kunden/Interessenten wird automatisch eine Kontaktkennung "1" angelegt, so dass sofort ein Kontakt eingegeben werden kann

Programm 606KFZ

Parameter 1

Verkaufssteuerung mit Außendienst

- 0 Keine doppelte Speicherung von Neuanlagen/ Änderungen
- 1 Neuanlagen und Änderungen werden doppelt gespeichert (Zusammenspielen von außerhalb erfassten Daten)

Parameter 2

Verkaufssteuerung Bedarfe

- 0 Es muss vor der Kontakterfassung ein Bedarf erfasst werden
- 1 Bei Neuanlagen von Kunden/Interessenten wird automatisch eine Kontaktkennung "1" angelegt, so dass sofort ein Kontakt eingegeben werden kann

Impressum

Herausgeber: [FERNAUSOFT GmbH](http://fernausoft.de)
Gartenstraße 42
37269 Eschwege

Telefon: 05651 95 99 0
Telefax: 05651 95 99 90

Hotline: 01805/698000 (14 Cent/min; 42 Cent/Min aus dem deutschen Mobilfunknetz)

E-Mail: info@fernausoft.de
Web www.fernausoft.de

Beschreibung zum Handbuch **KFZ3000PLUS**

Titel: Verkaufssteuerung
Anzahl Seiten: 77

Autor: Rafael Sobek

Version: 1.0
Datum: 07/2012

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck für Zwecke innerhalb des Autohauses gestattet.

Weitergabe an Dritte nur mit Genehmigung der FERNAUSOFT GmbH. Gleiches gilt für die elektronische Version.

Gezeigte Abläufe sind Beispiele. Verwendete Daten dienen lediglich der Veranschaulichung und haben keinen Anspruch auf Richtigkeit.

Die Verantwortung zum sorgfältigen und richtigen Umgang mit den Betriebsdaten und der EDV liegt beim Nutzer. FERNAUSOFT übernimmt keine Haftung aufgrund von Beispielen aus dieser Beschreibung.