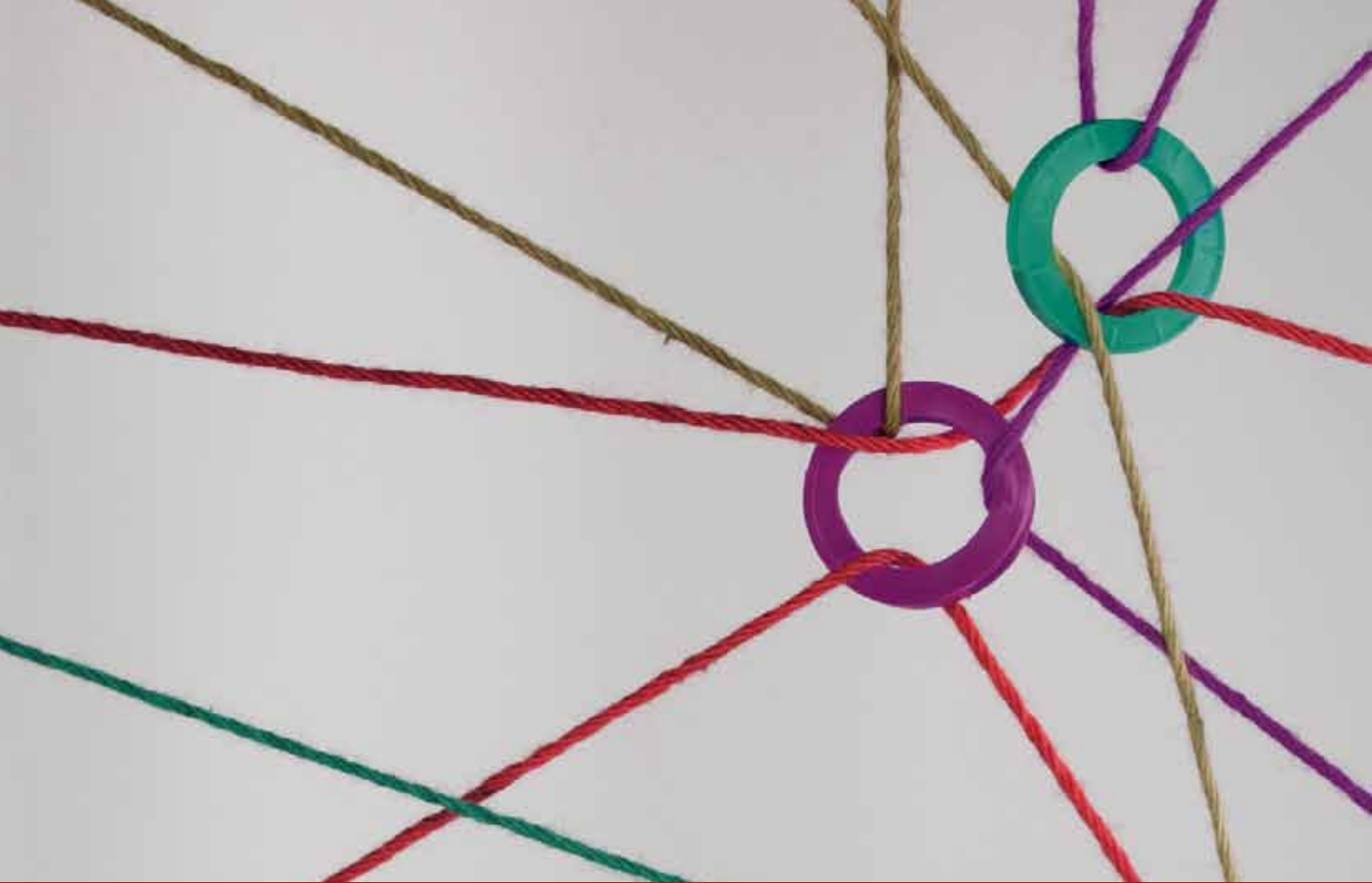


NTS.crm Angebotsprozess

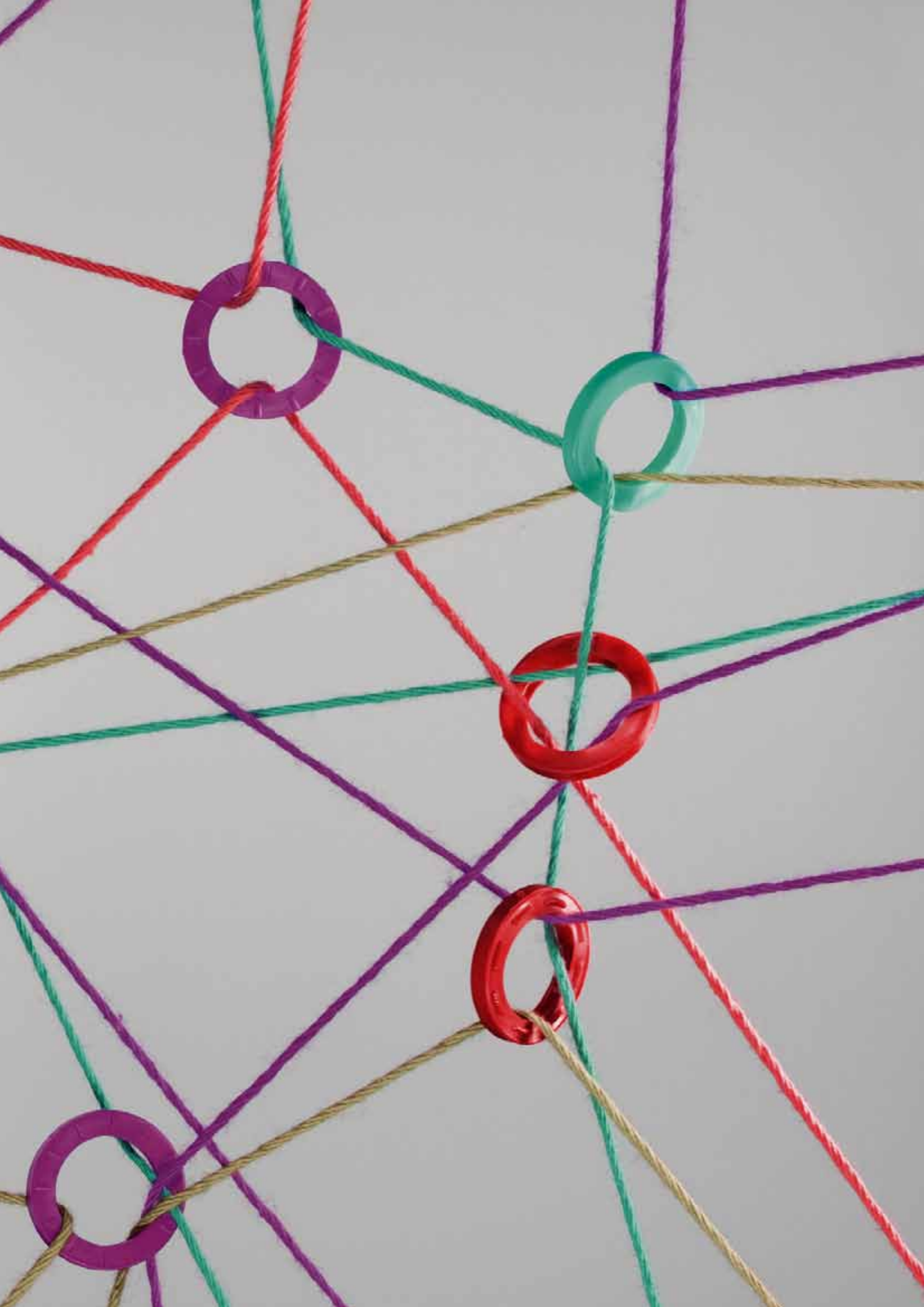
UNTERSTÜTZUNG BEI DER
NEUKUNDEN-GEWINNUNG



**DER PROGRAMMTEIL ANGEBOTSPROZESS
DIENT DEM VERTRIEB ALS UNTERSTÜTZUNG
BEI DER NEUKUNDEN-GEWINNUNG UND IN
DIESEM ZUGE DER NOTWENDIGEN VERTRAGS-
KOMMUNIKATION BIS ZUR VERTRAGS-
BESTÄTIGUNG.**

Wenn Sie Spitzenleistung suchen,
setzen Sie auf Menschen, die sich
für Sie engagieren und professionell
handeln.





NTS.crm Angebotsprozess

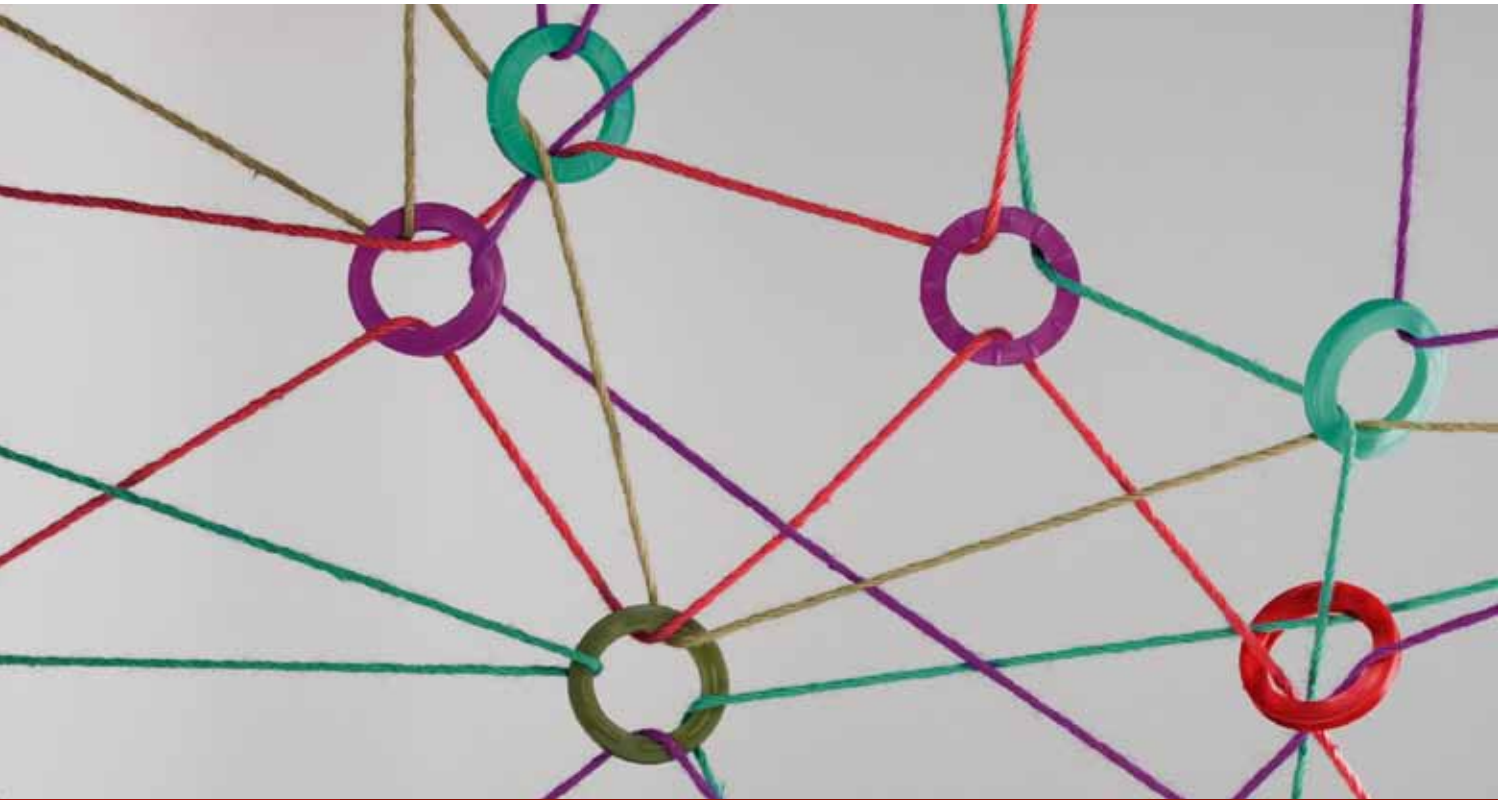
UNTERSTÜTZUNG BEI DER NEUKUNDEN-GEWINNUNG

Über das **Modul NTS.crm Angebotsprozess** werden die so kommunizierten Kundenschriften historisiert und sind über die Aktivitätenprotokollposten an Kontakt, Person, Kunde und Verbrauchsstelle einzusehen. Die Basis für Angebotsschriften im Rahmen einer Neukunden-Anmeldung bilden die Vertriebsprodukte. Der Angebotsprozess wird hierbei über die Kontakte gestartet. Neben der **Neukunden-Gewinnung** besteht die Möglichkeit über den Angebotsprozess für Bestandskunden einen **Tarifwechsel einzuleiten**.

The image shows two overlapping SAP CRM windows. The background window is titled '50093 Werner Schmidt - Kontaktkarte' and has tabs for 'Allgemein', 'Kommunikation', 'Segmentierung', 'Außerhandl', 'Verbrauchsstelle', and 'Partner'. The foreground window is titled 'ANG-0000133.1 - Vertriebsangebot Karte' and has tabs for 'Allgemein', 'Preise', 'Bankverbindung', and 'Log-Info'. Both windows contain various data fields for customer and offer management.

50093 Werner Schmidt - Kontaktkarte	
Nr.	50093
Art	Unternehmen
Art der Person	Natürliche Per...
Unternehmensnr.	50093
Unternehmensname	Werner Schmidt
VU Personennr.	20255
Suchbegriff	WERNER SCHMIDT
Telefonnr.	
Verkäuferscode	

ANG-0000133.1 - Vertriebsangebot Karte	
Nr.	ANG-0000133
Versionsnr.	1
Vertriebsprodukt Code	PRO-0000001
Kontaktnr.	50093
Ansprechpartner Kont...	
Verkäufers Code	ME
VU Personennr.	20255
VU Kundenr.	40295
Verbrauchsstellennr.	30343
Versorgungsartcode	5
Jahresverbrauch (kwh)	2000
Tarifr.	S110
Netzbetreiber	000931
Vorlieferant	L50
Kundennr. bei aktuelle...	
Gerätenr.	
Zählpunktbezeichnung	
Angebotsdatum	24.09.12
Gültigkeitsformel	
Gültig bis Datum	
Gesplanter Lieferstart	
Lieferstart	
Wiedervorlagezeitraum	
Status	Angebot erstellt
Aufgabennr.	0
Kundenanmeldung Lfd...	0
Tarifwechsel	<input type="checkbox"/>
Fehlermeldung	



The screenshot shows a software window titled "ANG-0000133 1 - Vertriebsangebot Karte" with tabs for "Allgemein", "Preise", "Bankverbindung", and "Log-Info". The "Allgemein" tab is active, showing fields for "Nr." (ANG-0000133), "Versionsnr." (1), "Vertriebsprodukt Code." (PRO-0000001), "Kontaktnr." (50093), "Netzbetreiber." (000931), "Vorlieferant." (L50), "Kundennr. bei aktuelle...", and "Gerätenr.". A date field shows "24.09.12". A dropdown menu is set to "Angebot versend".

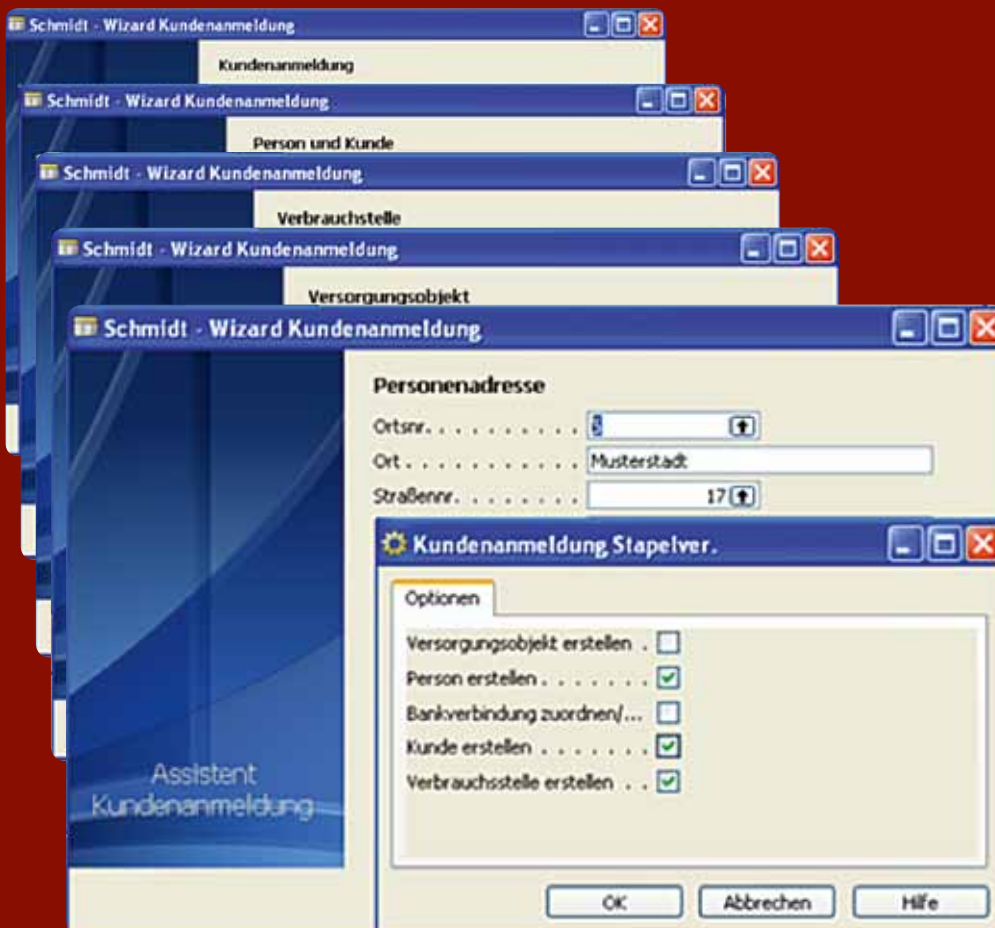
The "Segment Assistent" dialog box is open, with the text: "Wählen Sie zwischen dem Versand des Angebotes und der Erstellung einer entsprechenden Aufgabe". Below this, it says: "Zum Versand des Angebotes öffnet sich ein entsprechender Wizard." There are three radio buttons: "Angebot versenden" (selected), "Aufgabe erstellen", and "Keine Aktion". At the bottom of the dialog are buttons: "< Zurück", "Weiter >", "Eigenden", and "Abbrechen".

NTS.crm Angebotsprozess

UNTERSTÜTZUNG BEI DER NEUKUNDEN-GEWINNUNG

Der Vertriebsprozess führt den Anwender mittels eines Wizards durch die einzelnen Abarbeitungsschritte. Hierbei kann der Angebotsprozess von der bearbeitenden Person eigenständig durchgeführt oder Aufgaben für die einzelnen Prozessschritte z.B. „Angebotsschreiben erstellen“ generiert und Mitarbeitern der entsprechenden Abteilung zugeordnet werden. Diese Aufgaben können über eine Aufgabenübersicht von dem jeweiligen Mitarbeiter eingesehen und bearbeitet werden.

Nach erfolgreicher Abarbeitung der Aufgabe kann diese auf „erledigt“ gesetzt werden. Mit der Abarbeitung eines Prozessschrittes ändert sich der Status des Angebotes. Über die einzelnen Prozessschritte „Angebot versenden, Zustimmung/Ablehnung erfassen, Begrüßungsschreiben versenden, Kundenanmeldung durchführen“ und „Vertragsbestätigung versenden“ kann über die Standardfunktionalitäten Microsoft Dynamics NAV™ gefiltert und nachfolgende Prozessschritte angestoßen werden.



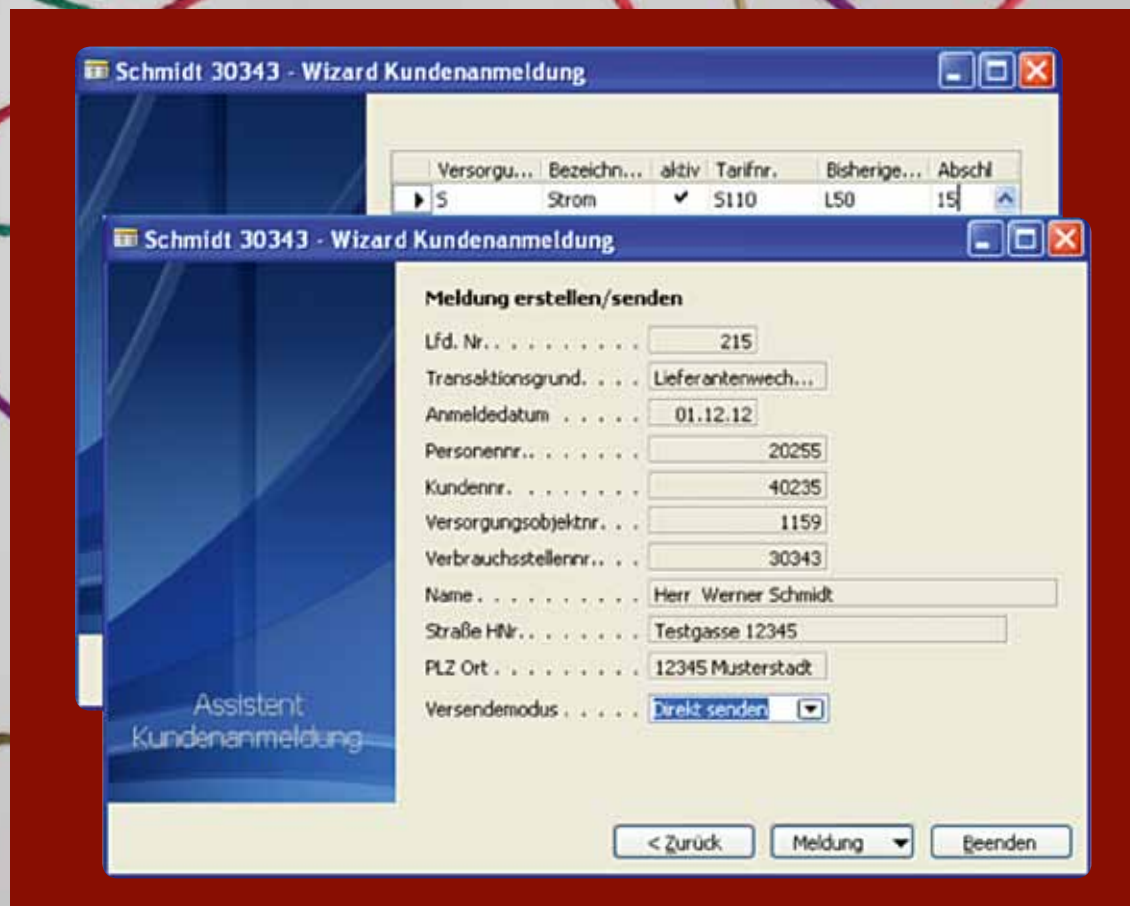
3 | Prozessschritt
„Kundenanmeldung erstellen“

Das **Modul NTS.com** ermöglicht pro Produkt Microsoft Word-Dokumentenvorlagen für Angebots-, Begrüßungsschreiben, Vertragsbestätigungen oder Ablehnungen zu definieren.

Über die NTS.Feldsätze werden pro Dokument die zur Verfügung stehenden Seriendruckfelder definiert, die eine freie Auswahl von Seriendruckfeldern aus den Tabellen Kontakt, VU Person, VU Kunde, Verbrauchsstelle, Gerät, Tarif Vertriebsprodukt als auch Vertriebs-

angebot ermöglichen. So kann z.B. aus dem Vertriebsangebot über die Vertragsbestätigung ein Andruck des tatsächlichen Lieferbeginns erfolgen.

Nach Zustimmung des Kunden zu einem Vertriebsangebot werden die Daten in die Kundenanmeldung übernommen und von dort die Marktkommunikation gestartet. Mit der Bestätigung der Netzanmeldung erfolgt die Kundenzuordnung NTS.billing.



4 | Prozessschritt
„Kundenanmeldung starten“

Seit 1977 beschäftigt sich Wilken mit der Entwicklung und dem Vertrieb von ERP-Standardsoftware. Mit mehr als 450 Mitarbeitern an fünf Standorten in Deutschland und der Schweiz hat sich die Unternehmensgruppe als unabhängiger Hersteller, Anbieter und Integrator von Anwendungen für das Finanz- und Rechnungswesen, die Materialwirtschaft sowie die Unternehmenssteuerung etabliert. Zusätzlich werden Wilken Branchenlösungen in der Energie-, Versicherungs-, Sozial- und Tourismuswirtschaft eingesetzt. Vom Ulmer Stammsitz aus steuert die Wilken GmbH die Unternehmensgruppe und übernimmt zentrale Funktionen wie Software-Entwicklung, Produktmanagement sowie Marketing. Sie führt als „Holding“ die Tochterunternehmen Wilken AG (Freidorf, Schweiz), Wilken Neutrasoft GmbH (Greven, Energiewirtschaft), Wilken Prozessmanagement GmbH (Ulm/Greven/Sierksdorf, Energiewirtschaft), Wilken Entire AG (Ulm, Sozialwirtschaft), Wilken Rechenzentrum GmbH (Ulm, Rechenzentrums-Services) und Wilken Informationsmanagement GmbH (München, Dokumentenmanagement). Die Unternehmensgruppe erzielte 2011 einen Umsatz von über 47 Millionen Euro im Jahr.

Wilken Neutrasoft GmbH

Hansaring 106
48268 Greven
Telefon +49 25 71 505-0
Telefax +49 25 71 505-101
info@neutrasoft.de
www.neutrasoft.de