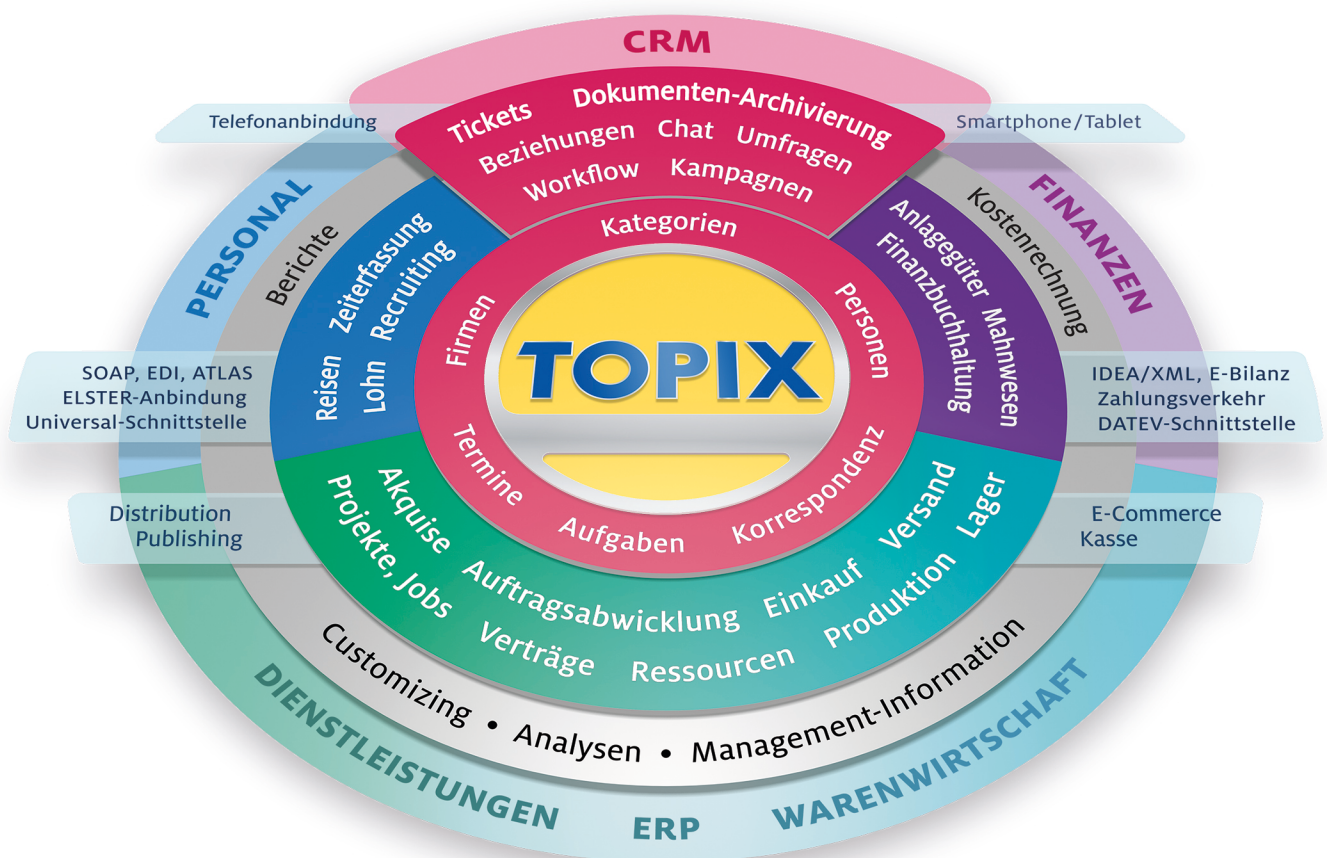


# TOPIX®

## BUSINESS SOFTWARE



### TOPIX CRM

TOPIX • Version 9.4.6 • Stand 07/2018

## Inhalt

1	Vertriebsprojekte.....	5
1.1	Voraussetzungen.....	6
1.2	Empfohlene Arbeitsweise.....	7
1.3	Der Vertriebsstatus.....	9
1.4	Voreinstellungen.....	10
1.5	Eingabemaske.....	18
1.6	Übersichtsliste.....	24
1.7	Auswertungen.....	30
2	Das Cockpit.....	33
2.1	Voraussetzungen.....	34
2.2	Aufbau Cockpit.....	35
2.3	View-Manager.....	37
2.4	Aufbau Module.....	39
2.5	Modul Ereignisse.....	40
2.6	Modul Korrespondenz.....	41
2.7	Modul Vertriebsprojekte.....	42
2.8	Modul Verkaufsstatistik.....	44
2.9	Modul Reports.....	45
2.10	Modul Kontaktmanagement.....	46
2.11	Modul Tickets.....	47
2.12	Modul HTML-Widget.....	48
2.13	Modul Browser.....	49
3	Termine für Externe.....	50
4	Kontaktmanagement.....	51

5	Umfragen.....	52
6	Automatische Angebotsverfolgung.....	53
6.1	Voraussetzungen.....	54
6.2	Voreinstellungen.....	56
6.3	Benutzerrechte.....	59
6.4	Programmmasken.....	61
6.4.1	Übersichtsliste Vertriebsprojekte.....	62
6.4.2	Das Vertriebsprojekt.....	63
6.5	Anwendungsbeispiel.....	64
6.5.1	Ausführung der Aktion.....	65
6.5.1.1	Nachfassen Stufe 1.....	67
6.5.1.2	Nachfassen Stufe 2.....	69
7	Automatische Kundenpriorisierung.....	70
7.1	Voraussetzung.....	71
7.2	Voreinstellung.....	72
7.3	Benutzerrechte.....	73
7.4	Umsetzung.....	75
7.5	Auswertungen.....	77

## Copyright und Haftungsausschluss

Copyright © 1987 – 2017 TOPIX Business Software AG. Alle Rechte bleiben vorbehalten.

Alle Inhalte dieser Dokumentation sind urheberrechtlich geschützt. Dies gilt sowohl für die einzelnen Artikel als auch für Abbildungen. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Autoren. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

4D, 4D Write, 4D View, 4D Server sowie die 4D Logos sind eingetragene Warenzeichen der 4D SAS. Acrobat, Adobe und InDesign sind eingetragene Warenzeichen der Adobe Systems Inc. Apple, Apple Watch, iOS, iPad, iPhone, Mac, Macintosh und OS X sind eingetragene Warenzeichen der Apple Inc. Android, Google und Chrome sind eingetragene Warenzeichen der Google Inc. Excel, Internet Explorer, Microsoft und Windows sind eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corp. TeamViewer ist ein eingetragenes Warenzeichen der TeamViewer GmbH. Alle in der Dokumentation genannten Marken sind Eigentum der jeweiligen Markeninhaber und werden anerkannt. Aus dem Fehlen der Markenzeichen ©, ® bzw. (tm) kann nicht geschlossen werden, dass die Bezeichnung frei verfügbar oder ein freier Markenname ist.

Die in dieser Dokumentation enthaltenen Informationen wurden von den Autoren nach bestem Wissen sorgfältig zusammengestellt. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Die angegebenen Daten dienen lediglich der Produktbeschreibung und sind nicht als zugesicherte Eigenschaft im Rechtssinne zu verstehen. Eine Gewährleistung für die Vollständigkeit, Richtigkeit, Qualität und Aktualität der bereitgestellten Informationen kann von dem Herausgeber und den Autoren nicht übernommen werden, sofern seitens der Autoren kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt; alle Informationen sind rechtlich unverbindlich. Dies gilt insbesondere aufgrund der stetigen Fortentwicklung der dieser Produktbeschreibung zugrunde liegenden Software. Die Autoren behalten es sich ausdrücklich vor, Teile der Dokumentation oder die gesamte Dokumentation ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

Diese Dokumentation steht ausschließlich Kunden der TOPIX AG zur Verfügung. Eine Haftung für irgendwelche Schäden Dritter ist ausgeschlossen, sofern seitens der Autoren kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.



## 1 Vertriebsprojekte

**Vertriebsprojekte** des Moduls **TOPIX CRM** stellen eine Variante der **TOPIX Projektverwaltung** dar.

Wie bei den Leistungsprojekten der TOPIX Projektverwaltung ist es auch hier möglich, zu einer Vertriebsaktivität alle zugehörigen Korrespondenzen, Protokolle und Ereignisse (Termine, Aufgaben, Wiedervorlagen) sowie beliebige Vorgänge (hier i.d.R. Angebote und evtl. auch Lieferantenanfragen) zuzuordnen. Damit sind alle Aktivitäten gut überschaubar zusammengefasst.

Außerdem ist es bei Vertriebsprojekten wichtig, stets den Überblick über den aktuellen Fortschritt aller Akquisen zu behalten. Dies wird durch eine spezielle Statusverwaltung erreicht. Die Einstellungen des Programms erlauben hier auch eine Automatisierung vieler Schritte.

## **1.1 Voraussetzungen**

Die Abwicklung von Vertriebsprojekten setzt eine Lizenz **TOPIX CRM** voraus.

Mit Einsatz des Moduls **TOPIX Customizing** ist es zudem möglich, Workflows in Abhängigkeit von bestimmten Ereignissen noch weiter zu automatisieren.

Bei gleichzeitig vorliegender Lizenz der Module **TOPIX CRM** und **TOPIX Projektverwaltung** kann man darüber hinaus auch für komplexe Vertriebsprojekte Jobs anlegen und eine Leistungserfassung durchführen. Dies erlaubt eine genaue Analyse aller zeitlichen und materiellen Aufwände im Vertriebsbereich.

### **Für das Verständnis dieses Handbuchs**

ist Beherrschung der im Handbuch TOPIX Grundmodul erläuterten Bedienelemente und Grundtechniken sowie der Funktionen aller weiteren hier angesprochenen Module von TOPIX erforderlich.

## 1.2 Empfohlene Arbeitsweise

Für eindeutige Auswertung und gute Nachvollziehbarkeit aller Vorgänge sollte das Prinzip *Ein angestrebter Auftrag = ein Vertriebsprojekt* verfolgt werden.

In diesem Zusammenhang ist generell zu empfehlen:

Alle Angebote eines Vorganges (das können auch mehrere Alternativ- oder Ergänzungsangebote sein) sollten gemeinsam zu einem Vertriebsprojekt zugeordnet sein.

### **Ein typischer Ablauf bei Vertriebsprojekten könnte z. B. so aussehen:**

Vertriebsaktivitäten gliedern sich in der Regel in mehrere Phasen. Eine klare Zuordnung dieser Phasen und ggf. auch unterschiedlicher Aktualitäts- oder Interessen-Level ist ein wertvolles Hilfsmittel für die Organisation und die Auswertbarkeit aller Aktivitäten.

Nachfolgend ist ein fiktives Beispiel für einen kompletten Vorgang geschildert, der sich an den Phasen, Automatismen und Statusbezeichnungen orientiert, die im Auslieferungszustand des Moduls **TOPIX CRM** eingerichtet sind (für Ihre Abläufe wären natürlich auch andere individuelle Konfigurationen möglich):

- Ein neues Lead bzw. eine neue Interessentenanfrage liegt vor.  
Sobald ein Kontakt mit einem interessierten Kunden aufgenommen wird, legt man sofort ein Vertriebsprojekt an mit dem Status „1\_Generelles Interesse“ oder „2\_Konkretes Interesse“. Damit ist dafür gesorgt, dass der gesamte Vorgang von Anfang an nachvollziehbar und transparent ist.
- Bei Auswahl einer Person  
erfolgt der Wechsel aller Vertriebsprojekte mit Status „1\_Generelles Interesse“ zum Status „2\_Konkretes Interesse“.
- Telefonate und Korrespondenz finden statt  
Alle E-Mails, Briefe, Telefonprotokolle und die zugehörigen Aufgaben können direkt aus diesem Projekt angelegt werden. Damit sind sie automatisch zu diesem Projekt zugeordnet. In dieser Phase kann das Vertriebsprojekt z. B. einen Status „3\_Korrespondenz“ einnehmen.
- Ein Termin für eine Präsentation wird festgelegt  
In dieser Phase könnte das Vertriebsprojekt z. B. den Status „4\_Präsentation“ einnehmen.
- Ein Angebot wird erstellt  
Im Angebot kann ein prozentualer Wert für die erwartete Auftragswahrscheinlichkeit = „Chance“ eingetragen werden. Der Status kann z. B. zu „5\_Angebot“ wechseln.
- Das Angebot wird mit dem Interessenten besprochen und ggf. revidiert  
Für diese Situation kann der Status „6\_Verhandlung“ vergeben werden.

- Eine Auftragsbestätigung wird erstellt  
Der Status kann zu „7\_Abschluss“ wechseln. Darüber hinaus ist es möglich, bei gleichzeitig lizenziertem Modul **TOPIX Projektverwaltung** das Vertriebsprojekt in ein Leistungsprojekt umzuwandeln.

In Auswertungen und im Cockpit werden alle Vertriebsprojekte nach Status getrennt dargestellt. Jeder Statuswechsel ist zudem im Protokoll des Vertriebsprojekts detailliert nachvollziehbar.

### 1.3 Der Vertriebsstatus

Der Vertriebsstatus ist ein Projektstatus, der ausschließlich bei Vertriebsprojekten Anwendung findet. (Leistungsprojekte der TOPIX Projektverwaltung sind meist ganz anders strukturiert und haben dem entsprechend vollkommen andere Statusarten.)

Im Auslieferungszustand von TOPIX CRM sind 8 verschiedene Vertriebsstatus eingerichtet. Jeder Status hat einen ausgeschriebenen Statusnamen und eine Kurzbezeichnung für die kompakte Listendarstellung:

- 0 Kein Interesse (Kein) = „Gescheitert“ in anderem Sprachgebrauch
- 1 Generelles Interesse (Gener.)
- 2 Konkretes Interesse (Konkr.)
- 3 Gespräch (Gespr.)
- 4 Präsentation (Präsent.)
- 5 Angebot (Ang.)
- 6 Verhandlung (Verhandl.)
- 7 Abschluss (Abschl.)
- 8 Übergabe (Überg.) meint Übergabe an Auslieferung oder Produktion.

Die Anzahl der Phasen und die Statusbezeichnungen orientieren sich im Auslieferungszustand an einem häufig vorkommenden Ablaufmuster. Je nach Branche und Vertriebsstruktur können aber auch ganz andere Bezeichnungen sinnvoll sein. Deshalb können sowohl die Anzahl der verwendeten Status als auch die Bezeichnungen in den TOPIX Einstellungen geändert werden.

**Bitte klären Sie bereits vor Einsatz des CRM-Moduls, ob die Anzahl und/oder die Bezeichnungen in Ihrem Umfeld ggf. geändert werden sollten! Eine nachträgliche Änderung wäre ein Hindernis für einheitliche Auswertungen.**

Die Anzahl der Phasen kann bei Bedarf evtl. reduziert werden. Wir empfehlen jedoch keine Erhöhung auf mehr als 10 Phasen.

Außerdem empfehlen wir, bei Änderung der Bezeichnungen funktionell ähnliche Phasen beizubehalten. Im Sinne praxisgerechter Auswertungen hat sich das Muster „Interesse - Gespräch - Angebot - Verhandlung - Abschluss“ sehr bewährt.

Statuswechsel können manuell, aber auch in Abhängigkeit von Vorgängen automatisch eingetragen werden. Die möglichen Optionen werden im Abschnitt „Einstellungen“ näher erläutert.

Alle vorgenommenen Statuswechsel werden im Vertriebsprojekt protokolliert. Das Protokoll kann in der Übersichtsliste der Vertriebsprojekte und in dessen Eingabemaske über die Schaltfläche Aktion/Info geöffnet werden – beschrieben weiter unten im Abschnitt „Auswertungen“.

## 1.4 Voreinstellungen

Um den Zugang zu diesem Programmbereich und die Auswertbarkeit sicher zu stellen und um die Abläufe optimal an die Anforderungen ihrer Firma anzupassen, ist eine Reihe von Vorbereitungen und Einstellungen vorzunehmen:

### Vorgaben in den Benutzern

Für den Bereich CRM und Vertriebsprojekte sind folgende Benutzer-Einstellungen relevant:

- **Benutzer > Bereich Zugriffsrechte > Menü**

Die Rechte für „Projekte“ gelten für alle Varianten der Projektverwaltung. Stellen Sie bitte sicher, dass alle mit Vertriebsprojekten aktiven Mitarbeiter hier die gewünschten Einstellungen erhalten. Bitte beachten Sie, dass der Programmbereich *Vorgang > Projekte* auch für die Nutzung von Vertriebsprojekten freigegeben sein muss.

- **Benutzer > Bereich Zugriffsrechte > Firmen**

Hier kann folgendes gewählt werden: „Auswertungen Kundenkontakte /CRM): Darf alle Betreuer auswerten“ (Ankreuzfeld).

- **Benutzer > Bereich Zugriffsrechte > Dokumente**

Die Vertraulichkeitsstufe für „Projekte“ gilt für alle Varianten der Projektverwaltung.

- **Benutzer > Bereich Zugriffsrechte > Projekte**

Diese Einstellung ist nur bei gleichzeitig lizenzierter Projektverwaltung nutzbar. Die meisten Einstellungen auf dieser Seite betreffen Leistungsprojekte. Für Vertriebsprojekte relevant ist nur: „Darf auch fremde Projekte, Jobs und Leistungen sehen“ (Ankreuzfeld). Ist diese Option abgewählt, sieht der Mitarbeiter nur Vertriebsprojekte, bei denen er als Projektleiter, Betreuer oder Vertriebsmitarbeiter/Vertreter eingetragen ist.

**TOPIX Einstellungen > Vorgänge > Vertriebsprojekte:**

**Einstellungen bearbeiten**

**Projekte / Vertriebsprojekte**

**Rechtsklick-Menü:**

- ▼ Ereignisse
  - Ereignisse II
  - Neues Ereignis
  - Neues Ereignis/Eigenschaft
  - Ereignisarten
- ▼ Ressourcenplanung
  - ▼ Vorgänge
    - Übergabe an Fibu
    - Auftragsabwicklung I
    - Auftragsabwicklung II
    - Auftragsabwicklung III
    - Auftragsabwicklung V
    - Anzahlungs-/Schlussrechnung
    - Lieferantendaten
    - Versandlogistik
      - Projekte I
      - Projekte II
      - Projekte Zuschläge
      - Projekte / Vertriebsprojekte
      - CRM
      - Kategorieeinträge
      - Touren
    - ▼ Vertragsverwaltung
      - Geräte
      - Optionen
      - Meldungen
      - Merkmale
    - ▼ Tickets
      - Tickets II

**Status**

#	Kurzbez.	Status
0	Kein	Kein Interesse
1	Gener.	Generelles Interesse
2	Konkr.	Konkretes Interesse
3	Gespr.	Gespräch
4	Präsent.	Präsentation
5	Ang.	Angebot
6	Verhandl.	Verhandlung

**Optionen**

- Chance bei neuen Projekten: 50,00%
- Erwartetes Volumen bei neuen Projekten: 6.000,00

**Chance**

Prozentsatz	Hintergrund	Vordergrund
25		
50		
75		

Hilfe Drucken... Abbrechen OK

#### • Vertriebsstatus: Anzahl und Bezeichnungen

können in den TOPIX Einstellungen auf Seite *Vorgänge* > *Vertriebsprojekte* individuell vorgegeben werden.

Dazu muss zuerst in den in *Einstellungen* > *Vorgänge* > *CRM* die Funktion *Vertriebsprojekte mit in Voreinstellung angebbarem Vertriebsstatus* aktiviert werden.

Dann schließen Sie bitte die Einstellungen.

Nach erneutem Öffnen der Einstellungen kann man auf der Seite *Vorgänge* > *Projekte* > *Vertriebsprojekte* individuelle Kurzbezeichnungen und Namen für die Vertriebsstatus vergeben, vorhandene Status löschen und neue hinzufügen.

#### • Optionen: Prognosevorgaben

Hier kann man einen Prozentsatz vorgeben, der für das erwartete Volumen und den prozentualen Wert der vermuteten Chance bei manuell neu angelegten Projekten automatisch eingetragen wird. Bleibt der Wert hier leer, erfolgt kein automatischer Eintrag.

Werden die Vertriebsprojekte automatisch nach Erstellung eines Angebots angelegt (siehe *Automatismen*, beschrieben weiter unten), so wird der in den Angeboten eingetragene Wert übernommen.

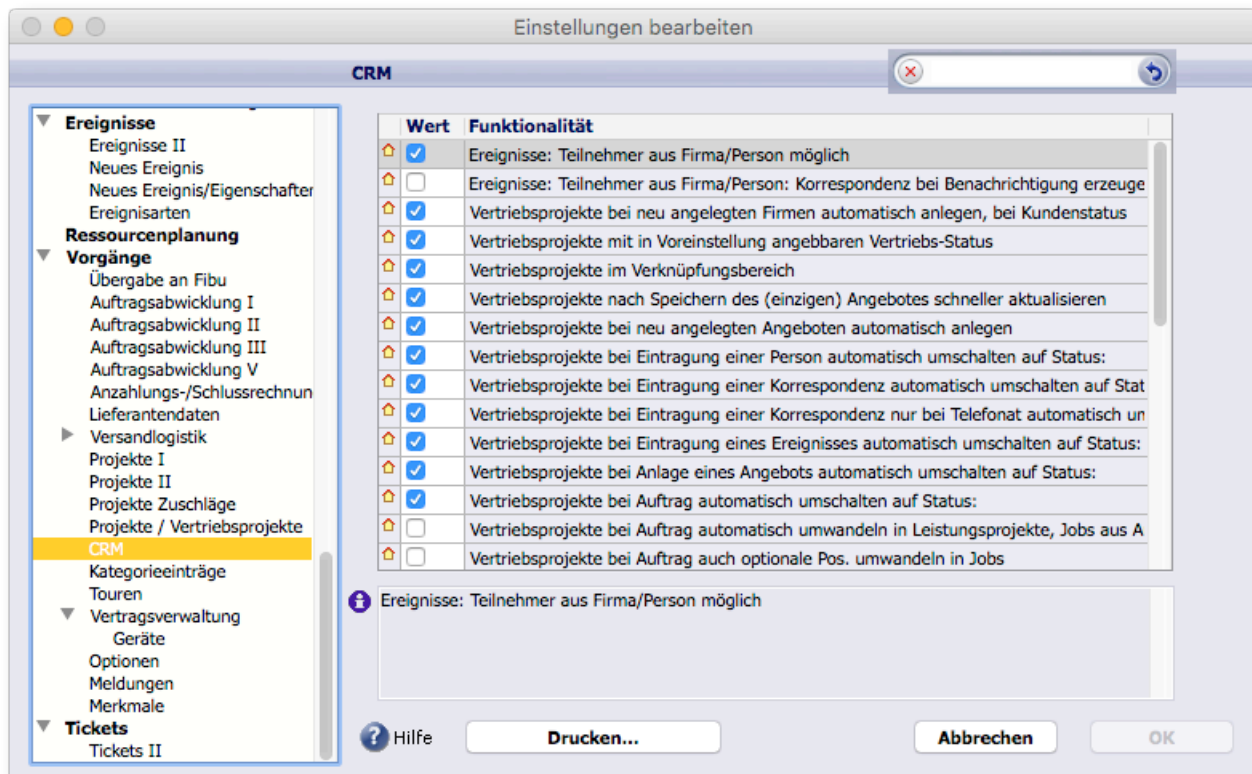
#### • Chance: Stufen und Farbkennzeichnung

Zur verbesserten Übersicht kann man bei frei wählbaren Grenzwerten festlegen, welche Schrift- und Hintergrund-Farbe in der Chancen-Spalte der Übersichtsliste verwendet werden soll.



## TOPIX Einstellungen &gt; Vorgänge &gt; CRM

Hier werden alle Optionen für den CRM-Bereich und das Verhalten bei Vertriebsprojekten aktiviert:



Für Ereignisse:

- **Ereignisse: Teilnehmer aus Firma/Person möglich**

Erweitert die Teilnehmerliste in Terminen und Aufgaben um eine Funktion, die auch die Zuordnung von Kunden und anderen Geschäftspartnern aus den TOPIX Datenbereichen Firmen und Personen ermöglicht.

Sendet eine E-Mail-Benachrichtigung an die betreffende Firma oder Person, wenn diese einem Ereignis zugeordnet wurde.

- **Ereignisse: Teilnehmer aus Firma/Person: Korrespondenz bei Benachrichtigung erzeugen**

Für die erfolgte E-Mail-Benachrichtigung wird eine Korrespondenz erzeugt. Bitte legen Sie hierfür ein Formular an, das eine Referenz [Korrespondenzen]Text enthält. An dieser Stelle wird der Text des Benachrichtigungs-Mails gesetzt. Tragen Sie den Namen dieses Formulars dann bitte in die rechte Spalte dieser Einstellung ein.

Für Vertriebsprojekte:

- **Vertriebsprojekte bei neu angelegten Firmen automatisch anlegen, bei Kundenstatus...**

Legt automatisch ein Vertriebsprojekt für Kunden an, sobald ihnen ein bestimmter Kundenstatus zugewiesen wird. Tragen Sie das Kürzel dieses von Ihnen verwendeten Status bitte in die rechte Spalte dieser Einstellung ein.

- **Vertriebsprojekte mit in Voreinstellung angebbarem Vertriebsstatus**

Aktiviert in den Einstellungen für den Vertriebsstatus die Tabelle mit den Vorgaben für Anzahl und Bezeichnung der Vertriebsstatus.

- **Vertriebsprojekte im Verknüpfungsbereich**

Aktivieren dieser Option bewirkt, dass im Verknüpfungsbereich von Firmen und Personen ein separater Bereich für Vertriebsprojekte angezeigt wird.

Sichtbar sind dort:

- Bezeichnung des Projekts
- V als Kennzeichen für Vertriebsprojekte
- ein farbiges Symbol für die Priorität (= ohne, = gering, = normal, = hoch)
- Angelegt: Benutzerkürzel und Datum
- Projektnummer
- Vertriebsstatus
- Zugeordneter Kundenmitarbeiter (bei Personen: Firma)
- Eintrag im Feld Horizont
- Chance: Prozentwert
- Volumen: Betrag

- **Vertriebsprojekte nach Speichern des (einzigen) Angebotes schneller aktualisieren**

sorgt für die unmittelbare Übernahme der Werte "Erwartetes Volumen" und "Chance" aus den entsprechenden Feldern im Status eines neu angelegten Angebots in das Vertriebsprojekt. (Ohne diese Option wird die Information erst mit zeitlicher Verzögerung übertragen).

- **Vertriebsprojekte bei neu angelegten Angeboten automatisch anlegen**

Mit dieser Option werden Vertriebsprojekte nach Angebotserstellung automatisch erzeugt. Der Status wird dabei auf "5 Angebot" gesetzt.

Die Werte für "Erwartetes Volumen" und "Chance" werden aus dem Angebotsstatus in das Vertriebsprojekt übernommen. Wir empfehlen, bei dieser Arbeitsweise auch immer die Eingabe im Angebotsstatus zu nutzen.

- **Vertriebsprojekte bei Eintragung einer Person automatisch umschalten auf Status...**

Wechselt den Vertriebsstatus auf den in der rechten Spalte dieser Einstellung eingetragenen Status. Im Auslieferungszustand ist hier "2 Konkretes Interesse" vergeben.

Diese Option ist nur sinnvoll, wenn in Ihrem Workflow die Zuweisung einer Person im Vertriebsprojekt immer erst bei konkretisiertem Interesse erfolgt.

- **Vertriebsprojekte bei Eintragung einer Korrespondenz automatisch umschalten auf Status...**  
Bewirkt den Vertriebsstatuswechsel bei allen Korrespondenzen und Protokollen, die aus dem Vertriebsprojekt heraus angelegt werden, oder mit Eintrag eines Vertriebsprojekts in der Eingabemaske einer Korrespondenz.  
Eingetragen wird der Status, der in der rechten Spalte dieser Einstellung vorgegeben wird.  
Im Auslieferungszustand ist hier "*3 Korrespondenz*" vergeben.
- **Vertriebsprojekte bei Eintragung einer Korrespondenz nur bei Telefonat automatisch umschalten**  
Grenzt die vorstehende Option auf die Anwendung bei Telefonprotokollen ein.
- **Vertriebsprojekte bei Eintragung eines Ereignisses automatisch umschalten auf Status...**  
Bewirkt den Statuswechsel bei allen Terminen und Aufgaben, die aus dem Vertriebsprojekt heraus oder mit Eintrag eines Vertriebsprojekts in der Eingabemaske eines Ereignisses angelegt werden.  
Das wäre etwa dann sinnvoll, wenn man Ereignisse in Vertriebsprojekten als erstes z.B. für Präsentationstermine verwendet.  
Eingetragen wird der Status, der in der rechten Spalte dieser Einstellung vorgegeben wird.  
Im Auslieferungszustand ist hier "*4 Präsentation*" vergeben.
- **Vertriebsprojekte bei Anlage eines Angebotes automatisch umschalten auf Status...**  
Bewirkt den Statuswechsel bei Erstellung eines Angebots, das aus dem Vertriebsprojekt heraus oder mit Eintrag eines Vertriebsprojekts in der Eingabemaske eines Angebots angelegt wurde.  
Eingetragen wird der Status, der in der rechten Spalte dieser Einstellung vorgegeben wird.  
Im Auslieferungszustand ist hier "*5 Angebot*" vergeben.  
Diese Option ist für fast alle Workflows zu empfehlen.
- **Vertriebsprojekte bei Auftrag automatisch umschalten auf Status...**  
Bewirkt den Statuswechsel bei Erstellung einer Auftragsbestätigung, die aus dem Vertriebsprojekt heraus oder mit Eintrag eines Vertriebsprojekts in der Eingabemaske eines Auftrages angelegt wurde.  
Eingetragen wird der Status, der in der rechten Spalte dieser Einstellung vorgegeben wird.  
Im Auslieferungszustand ist hier "*7 Abschluss*" vergeben.  
Diese Option ist für fast alle Workflows zu empfehlen.
- **Vertriebsprojekte bei Auftrag automatisch umwandeln in Leistungsprojekte, Jobs aus Auftragspositionen übernehmen**  
Option für das gleichzeitige Arbeiten mit Leistungsprojekten. Sinnvoll, wenn die Jobstruktur im Wesentlichen der Angebotsstruktur entspricht.  
Hierbei werden alle enthaltenen Positionen mit Ausnahme der als "optional" gekennzeichneten Positionen in einem neu erzeugten Projekt als Jobs angelegt.

Der Projektstatus steht dabei zunächst auf "*0 Akquise*", da mit der Umwandlung in ein Leistungsprojekt auch die Statusverwaltung für Leistungsprojekte aktiviert wird.

- **Vertriebsprojekte bei Auftrag auch optionale Pos. umwandeln in Jobs**

Ergänzung zu vorstehender Option. Auch die mit "optional" gekennzeichneten Positionen eines Vorgangs werden in einem neu erzeugten Leistungsprojekt als Jobs angelegt.

- **Vertriebsprojekte bei Auftrag auch bei gesperrtem Projekt später im Hintergrund die Jobs aus Auftragspos. übernehmen**

Ist ein Vertriebsprojekt bei Auftragsanlage für eine Bearbeitung gesperrt, wird das Vertriebsprojekt nach Freigabe zur Bearbeitung automatisch im Hintergrund in ein Leistungsprojekt überführt und die Jobs werden aus den Auftragspositionen übernommen. Eine Aktivierung dieser Option wird generell empfohlen.

- **Vertriebsprojekte bei Angebot duplizieren automatisch umschalten auf Status...**

Bewirkt den Statuswechsel bei Erstellung einer Auftragsbestätigung, die aus dem Vertriebsprojekt heraus oder mit Eintrag eines Vertriebsprojekts in der Eingabemaske eines Auftrages angelegt wurde. Im Auslieferungszustand ist hier "*6 Verhandlung*" vergeben. Dieser automatische Statuswechsel ist in fast allen Workflows empfohlen (ggf. mit veränderter Bezeichnung des Status).

Die nächsten Optionen Regeln das Verhalten in der Übersichtsliste von Vertriebsprojekten:

- **Vertriebsprojekte mit Status 0 wie Erledigte ausblenden**
- **Vertriebsprojekte mit Status 1 wie Erledigte ausblenden**
- **Vertriebsprojekte mit Status 8 wie Erledigte ausblenden**

Es folgen Optionen für die Konfiguration von CRM-Auswertungen:

- **Soll/Ist CRM-Auswertung**

Schaltet eine Auswertung frei mit Ergebnissen für mehrere Mitarbeiter.  
Zusätzlich muss diese Auswertung auch in den Benutzereinstellungen freigegeben werden.

- **Soll/Ist CRM-Auswertung für mich**

Schaltet eine Auswertung frei, die für die Darstellung der eigenen Ergebnisse optimiert ist.  
Zusätzlich muss diese Auswertung auch in den Benutzereinstellungen freigegeben werden.

- **Soll/Ist CRM-Auswertung nach Betreuer statt Vertreter**

Legt die Priorisierung der Quelldaten fest.

- **Soll/Ist CRM-Auswertung nach Aufträgen statt Rechnungen**

Legt die Priorisierung der Quelldaten fest.

- **Soll/Ist CRM-Auswertung mit Unterscheidung nach gekennzeichneten/nicht gekennzeichneten Rechnungen**

Erlaubt z.B. die Kennzeichnung von Neukunden-Geschäft mit getrennter Auswertung

Für den Soll-Ist-Vergleich des Kontaktmanagements:

Die Auswertung des Kontaktmanagements ist voreingestellt Mitarbeiter-bezogen. Soll einem Mitarbeiter die Sicht über alle Betreuer ermöglicht werden, muss dies in den Benutzereinstellungen aktiviert werden

- **Soll/Ist Kundenkontakte pro Firmenpriorität**

Liefert die Ergebnisse für jede zur Auswertung vorgesehene Priorität mit separaten Werten

- **Soll/Ist Kundenkontakte: Nur Kontakte der Betreuer zählen**

Erlaubt das Ausschließen der Vertriebsmitarbeiter aus dieser Auswertung.

Weitere Optionen:

- **Auswahlliste bei „Letztes Ergebnis“: Gründe für Umschaltung auf Status 0 analog wie Angebot**

Bei ausgeschalteter Option hat das Feld „*letztes Ergebnis*“ im Vertriebsprojekt eine eigene Auswahlliste, deren Einträge konfigurierbar sind. Bei eingeschalteter Option werden die möglichen Einträge aus „*Angebote > Status*“ übernommen, die dort bei Status „*Gescheitert*“ angebbar sind.

- **Suche im Projekt: Filtern nach Leistungs-/Vertriebsprojekt**

grenzt die Suche je nach aktueller Wahl des Reiters Leistungs-/Vertriebsprojekte in der Übersichtsliste ein.

- **Klick auf „Alle“ im Projekt: Filtern nach Leistungs-/Vertriebsprojekt**

grenzt die Anzeige der Projekte je nach aktueller Wahl des Reiters Leistungs-/Vertriebsprojekte in der Übersichtsliste ein.

- **Im Info-Fenster die Protokolleinträge bei Vertriebsprojekten anzeigen (Statuswechsel-Historie)**

Nimmt alle Versionswechsel in das Protokoll des Vertriebsprojekts auf - zugänglich über das Menü *Bearbeiten > Aktion > Info* oder die Aktion-Schaltfläche der Maske.

- **Statuswechsel im gelben Fenster anzeigen**

Blendet bei Statuswechsel das gelbe Informationsfenster am rechten unteren Bildschirmrand ein und ergänzt bei jedem weiteren Wechsel eine Zeile.

- **Bei Eingabe von Status „0“ verbundene Dokumente mit erledigen**

Wird ein laufendes Vertriebsprojekt auf Status „**0 Kein Interesse**“ (= "gescheitert") gesetzt, erscheint ein Dialog mit der Übersicht über alle verknüpften Vorgänge, und man kann alle oder auch nur die eignen enthaltenen Ereignisse, Notizen und Angebote\* automatisch auf „erledigt“ setzen lassen.

Für Korrespondenzen und Kategorieeinträge sowie damit verbundene Wiedervorlagen ist dies in diesem Dialog optional möglich.

*\*) Damit sich bei Übergang zum Vertriebsstaus 0 auch Angebote automatisch auf "erledigt" setzen lassen, muss dies durch Ihren Betreuer freigeschaltet werden. In Kürze sind auch diese Einstellungen unter Einstellungen > Vorgänge > CRM zu finden.*

## 1.5 Die Eingabemaske

Die Projektmaske ist generell ähnlich aufgebaut wie die bereits bekannten Firmen- und Personenmasken. Sie zeigt links alle Grundinformationen des Projekts und rechts einen sog. Verknüpfungsbereich mit allen Dokumenten, die in Zusammenhang mit diesem Projekt stehen.

Wenn Sie schon mit der TOPIX Projektverwaltung für Leistungsprojekte arbeiten, werden Sie viele gemeinsame Felder und Funktionen für beide Varianten finden. An einigen Stellen brauchen Vertriebsprojekte jedoch andere Parameter und andere Abläufe als Leistungsprojekte.

**Projekt bearbeiten**

OK | + Neu | [Diskette] Sichern | [X] Abbrechen | [Zahnrad] Aktion | [Drucker] Drucken | [Pfeile] | [Lupe] Finden

Projekt | Jobs | Leistungen | Abrechnung | Auswertung | Optionen

Alle | Ereignisse | Einträge | Kommunikation | VK / EK

Projektnr.	14-003	Angel.	HMe	18.05.2014
Firma	Grundriß&Partner	Fa.	10008, KaLa, A-Kunde	
Person				
Auftrag		Art	Vertriebsprojekt	

G&P ist Demokunde für AGENTUR-DIENSTLEISTUNGEN. Firmenku

Projektname: Anzeigen Imagekampagne

Projektleiter: [Auswahl] Betreuer: hme Vertr.: JBü

Thema:

Vertriebsstatus: 5 Angebot HMe 24.09.14 Prio.: 0 Ohne

VB\_Abschluss: 01.06.2014 Hor. Eher unwahrscheinlich

Erw. Volumen: 4.500,00 Chance: 70%

Letzt. Ergebn.: [Auswahl]

Nächst. Schritt: Angebot nachfassen

Gewonnen wg.: [Auswahl]

Gescheitert wg.: [Auswahl]

Wettbewerb 1: [Auswahl]

Wettbewerb 2: [Auswahl]

Freifeld 5: [Auswahl]

Freifeld 6: [Auswahl]

Beschreibung | Briefing | Bemerkung

**Angebote**

Anzeigen Imagekampagne		Av	HMe	04.06.2014
A-00046	A12-0019	14-003		
Summe	Netto € 4.474,15	Netto €	4.474,15	
- Gruppe Agentur.Beratung		Netto €	117,95	
- Gruppe Agentur.Creation		Netto €	333,50	
- Gruppe Agentur.Produktion		Netto €	4.022,70	
<b>Brutto €</b>			<b>5.324,24</b>	

**Aufträge**

- Lieferscheine
- Ausgangsrechnungen
- Bestellungen
- Wareneingänge
- Eingangsrechnungen

Sport+Design GmbH 06.04.2016 : 14

### Die Befehlsleiste

ist identisch mit allen anderen Eingabemasken in TOPIX

### Die Bereichsleiste

enthält für Vertriebsprojekte keinerlei Funktionen. Der Wechsel zu den Bereichen Jobs, Leistungen, Abrechnung, Auswertung und Optionen ist nur für Leistungsprojekte relevant.

### Die Datenfelder

Auf der linken Seite der Maske werden die Projektinformationen eingetragen. Dies geschieht je nach persönlicher Arbeitsweise



- entweder manuell, wenn das Vertriebsprojekt bereits vor der Erstellung von Angeboten angelegt wird
- oder automatisch, wenn bei Ihrer Arbeitsweise im ersten Schritt bereits Angebote angelegt werden und in den Einstellungen die Option *Vorgänge > CRM > Vertriebsprojekte* bei neu angelegten Angeboten automatisch anlegen aktiviert ist.

Die Felder im Einzelnen:

- **Projektnummer**

Wird immer automatisch erzeugt, wie in den TOPIX Einstellungen auf Seite *Allgemein > Nummernkreise* festgelegt.


Hinweis: Bei Einsatz von Vertriebsprojekten sollte die Option "Pro Firma hochzählen" an dieser Stelle nicht verwendet werden.



- **Angelegt**


Automatischer Eintrag des Anlagedatums mit Kürzel des Benutzers.

- **Für Firma**

Legt fest, welcher Firma das Projekt zugeordnet ist.


Daneben wird die zugehörige Firmennummer, das Kürzel für Kunden- und Lieferantenstatus und die Priorität angezeigt. (Für Leistungsprojekte kann hier über die Schaltfläche  auch auf die Anzeige des Etats gewechselt werden).



Über die Schaltfläche  kann man direkt zur Eingabemaske dieser Firma wechseln bzw. mit  eine neue Firma anlegen.


Über die Schaltfläche  kann direkt ein E-Mail- oder (bei verbundener Telefonanlage) ein Telefonkontakt hergestellt werden.

- **Für Person**

Legt fest, welche Person beim Kunden der für dieses Projekt zuständige (Haupt-)Ansprechpartner ist.

Daneben wird die zugehörige Vorname und ggf weitere Infos zur Person angezeigt. (Für Leistungsprojekte kann hier über die Schaltfläche  auch auf die Anzeige des Subetats gewechselt werden).

Über die Schaltfläche  kann man direkt zur Eingabemaske dieser Person wechseln bzw. mit  eine neue Person anlegen.

Über die Schaltfläche  kann direkt ein E-Mail- oder (bei verbundener Telefonanlage) ein Telefonkontakt hergestellt werden.

- **Für Auftrag**

Legt nur bei Leistungsprojekten fest, aus welchem Auftrag für dieses Projekt Jobs erzeugt werden. Bei Vertriebsprojekten bleibt dieses Feld leer.

- **Ankreuzfelder intern und Vorlage bzw Art: Vertriebsprojekt**

Die Ankreuzfelder *Intern* und *Vorlage* erscheinen bei Leistungsprojekten



Wird das Projekt zunächst als Leistungsprojekt angelegt (nur bei gleichzeitig lizenzierte TOPIX Projektverwaltung möglich), so sind diese Ankreuzfelder sichtbar. Durch gedrückt halten der zugehörigen Feldschaltfläche kann das Projekt in ein Vertriebsprojekt umgewandelt werden.

Bei Vertriebsprojekten steht hier *Art: Vertriebsprojekt*



Über die zugehörige Feldschaltfläche kann ein Vertriebsprojekt wieder in ein Leistungsprojekt umgewandelt werden (nur bei gleichzeitig lizenzierte TOPIX Projektverwaltung möglich). Dies ist z.B. dann sinnvoll, wenn ein Vertriebsprojekt erfolgreich abgeschlossen wurde und die anschließende Auftragsbearbeitung über die Projektverwaltung abgewickelt werden soll.

- **Firmenbemerkung**

Anzeige der ersten Zeile eines ggf. hinterlegten Hinweistextes ganz unten in der Firmenmaske.

- **Projektname**

Bezeichnung des Projekts. Maximal 40 Zeichen. Sollte eine erklärende Beschreibung des Vorgangs enthalten. Bei automatischer Anlage aus einem Angebot wird hier der Betreff des Angebots übernommen.

- **Projektleiter: Zwei Felder Projektleiter 1 (und 2, nur bei Leistungsprojekten)**

Diese Einträge sind nur für Leistungsprojekte funktionell wirksam.

Sie sollten bei Vertriebsprojekten nicht genutzt werden (und werden in zukünftigen Programmversionen dort auch nicht eingetragbar dargestellt)

- **Betreuer**

Zuordnung eines zuständigen Betreuers. Wichtiger Eintrag für eine optionale Nutzung in CRM-Auswertungen.

Wird bei manueller Anlage eines Vertriebsprojekts und Zuordnung einer Firma aus evtl. hinterlegten Einträgen in der Firma übernommen, bei automatischer Anlage aus Angeboten (in zukünftigen Versionen) auch von dort.

Bei gleichzeitig lizenzierte Projektverwaltung ist es möglich, deren Optionen für die Zugriffsbeschränkungen einzusetzen (siehe Anleitung TOPIX Projektverwaltung).

**Hinweis:** Bitte besprechen Sie die Nutzung dieses Feldes möglichst vor Beginn der Arbeiten mit Ihrem TOPIX Betreuer.

- **Vertr. (= Vertreter)**

Zuordnung eines zuständigen Vertreters oder Vertriebsmitarbeiters. Wichtiger Eintrag für CRM-Auswertungen der WebSolution 2.0.

Wird bei manueller Anlage eines Vertriebsprojekts und Zuordnung einer Firma aus evtl. hinterlegten Einträgen in der Firma übernommen, bei automatischer Anlage aus Angeboten (in zukünftigen Versionen) auch von dort.

Bei gleichzeitig lizenzierter Projektverwaltung ist es möglich, deren Optionen für die Zugriffsbeschränkungen einzusetzen (siehe Anleitung TOPIX Projektverwaltung).

**Hinweis:** Bitte besprechen Sie die Nutzung dieses Feldes möglichst vor Beginn der Arbeiten mit Ihrem TOPIX Betreuer.

- **Thema**

Nur bei gleichzeitig lizenzierter Projektverwaltung: Wenn in Ihrem Workflow zur Bereichszuordnung mit (Vorgangs-übergreifenden) Themen gearbeitet wird, kann man hier auch Vertriebsprojekte zu einem Thema zuordnen. Dies unterstützt z. B. die Eingrenzung bei erweiterten Auswertungen.

- **Vertriebsstatus**

Der Vertriebsstatus beschreibt die aktuelle Situation eines Vertriebsprojekts. In den anschließenden, nicht editierbaren Feldern wird angezeigt, wann und von wem der letzte Statuswechsel vorgenommen wurde.

Die Statusbezeichnungen können in den TOPIX Einstellungen frei vergeben werden - in den Beispielen dieser Dokumentation werden die Bezeichnungen im Auslieferungszustand verwendet.

Von diesem Eintrag ist eine ganze Reihe von Funktionen und Zuordnungen in TOPIX abhängig. Deshalb sollte die Verwendung der verschiedenen Status in Ihrem Unternehmen sorgfältig geplant und einheitlich geregelt werden.

Zu den Einstellungen, den möglichen Optionen und den funktionellen Auswirkungen beachten Sie bitte den Abschnitt: *Einstellungen des Vertriebsstatus*.

- **Prio**

Optionale Priorisierung der Projekte. Ohne funktionelle Auswirkung. Legen Sie bitte die Art der Verwendung für Ihre Firma fest.

- **Abschluss**

Eintrag des angestrebten Abschlussdatums für dieses Vertriebsprojekt.

Wird bei automatischer Anlage aus Angeboten (noch nicht) von dort aus dem Feld „Kunde entscheidet voraussichtlich bis“ übernommen

- **Horizont (Hor.)**

optionales Feld für eine kurze Beschreibung der Erfolgsaussichten o. Ä.

- **Erwartetes Volumen**

Eintrag des möglichen Netto-Umsatzes

Wird bei automatischer Anlage aus Angeboten aus der Netto-Positionssumme des Angebots übernommen.

Es werden nur die Summen der Angebote mit Angebotsart 'konkret' übernommen. Angebote mit Angebotsart 'geschätzt' und 'informell' fließen in das zu erwartende Volumen nicht ein. Die detaillierten Umsatzerwartungs-Daten im Angebots-Status sind speziell für periodisch wiederkehrende Geschäfte vorgesehen und finden hier keine Anwendung.

Sind im Vertriebsprojekt mehrere Angebote aktiv = Status „Aktuell“, wird hier die Summe aller aktiven Angebote übernommen.

Spätere Änderungen in den Werten der Angebote werden im Vertriebsprojekt aktualisiert.

Wir empfehlen hier eine einheitliche Arbeitsweise: Entweder immer manuell eintragen oder automatisch aus Angeboten übernehmen lassen. Eine Mischung kann zu schwer interpretierbaren Auswertungen führen.

- **Chance**

Eintrag der erwarteten Realisierungs-Chance in %

Kann manuell eingetragen werden.

Wird bei automatischer Anlage aus Angeboten aus der Auftragswahrscheinlichkeit 1 des Angebotsstatus übernommen werden (Auftragswahrscheinlichkeit 2 des Angebotsstatus bleibt unberücksichtigt).

Sind im Vertriebsprojekt mehrere Angebote aktiv = Status „Aktuell“, wird hier der Durchschnittswert aller aktiven Angebote übernommen.

Auch hier gilt: Es werden nur die Wahrscheinlichkeiten der Angebote mit Angebotsart 'konkret' übernommen. Angebote mit Angebotsart 'geschätzt' und 'informell' fließen in die zu erwartende Chance nicht ein.

Spätere Änderungen in den Werten der Angebote werden im Vertriebsprojekt aktualisiert.

Wir empfehlen hier auch eine einheitliche Arbeitsweise: siehe oben.

- **Letztes Ergebnis**

Eintrag mit optionaler Auswahlliste (derzeit nur bei lizenzierter Projektverwaltung).

- **Nächster Schritt**

Eintrag mit optionaler Auswahlliste (derzeit nur bei lizenzierter Projektverwaltung).

- **Freifelder 1 ... 6**

Freifelder, entsprechend den allgemeinen Mechanismen für Freifelder in TOPIX (derzeit nur bei lizenzierter Projektverwaltung).

- **Beschreibung (und Briefing bei lizenzierter Projektverwaltung)**

Ergänzende Felder für Projektbeschreibungen

- **Verknüpfungsbereich**

Auf der rechten Seite der Eingabemaske befindet sich wie in Firmen- und Personenmasken ein Verknüpfungsbereich, in dem Grundinformationen aller mit dem Projekt verbundenen Ereignisse, Kategorien, Korrespondenzen und Vorgänge angezeigt werden.

Für Vertriebsprojekte sind hier i. d. R. nur die ersten 6 Bereiche bis zu den Angeboten relevant. Da es aber auch sein kann, dass in der Akquisephase schon weitergehende Vorgänge stattfinden, werden auch die anderen Vorgangsbereiche ganz bewusst nicht ausgeklammert.

Alle Erläuterungen zur Verwendung des Verknüpfungsbereichs finden Sie mit TOPIX Grundmodul-Handbuch.

## 1.6 Die Übersichtsliste der Vertriebsprojekte

Bei Wechsel zum Bereich Vorgang > Projekte öffnet sich die Übersichtsliste mit allen bereits angelegten Projekten.

Bei Lizenzierung des Moduls TOPIX CRM zeigt die Übersichtsliste alle Vertriebsprojekte. Bei gleichzeitig aktiver Lizenz für die TOPIX Projektverwaltung kann über die drei Schaltflächen zwischen den Sichten *Alle* oder nur *Leistungsprojekte* bzw. nur *Vertriebsprojekte* umgeschaltet werden.

LA	Projektnummer	Projektname	Abschluss	Projektleiter	Etat	Prio.	Status	
%	Angelegt am	Firma	Vertriebsstatus	Vertreter	Subetat	Jobs	erreicht am.	✓
50%	15-002	Einführung Service-Tools EVERSPORT	Di, 01.12.15 1 Gener.	VBa		1 Gener.	11.01.16, HMe	•
30%	15-006	Einführung Service-Tools Sparring Sport	Mi, 15.07.15 5 Ang.	VBa		5 Ang.	12.01.16, HMe	•
75%	15-005	Workflow-Optimierungen Boardcamp, Brögel	Mo, 01.06.15 4 Präsent.	W.Kai		4 Präsent.	15.04.15, admi	•
90%	15-003	Redesign Webshop Grundriß&Partner	Mi, 15.04.15 7 Abschl.	JBü		7 Abschl.	15.04.15, admi	•
80%	15-004	Produktentwicklung - Prototyp X26 Bartol Anna, Bartol	Fr, 01.05.15 5 Ang.	VBa		5 Ang.	01.06.15, admi	•
60%	15-001	Redesign Homepage Grundriß&Partner	Mi, 01.07.15 7 Abschl.	JBü		7 Abschl.	01.06.15, admi	•
34%	15-007	Produktentwicklung - Prototyp X25 Bartol Anna, Bartol	Fr, 01.05.15 5 Ang.	VBa		5 Ang.	12.01.16, HMe	•
70%	14-003	Anzeigen Imagekampagne Grundriß&Partner	So, 01.06.14 5 Ang.	JBü		5 Ang.	24.09.14, HMe	•
50%	14-002	Board-Serie eigenes Design Sportwelt Köln, Ringlob	Di, 01.07.14 2 Konkr.	VBa		2 Konkr.	24.09.14, HMe	•
50%	14-001	Zweite Serie Custom Snowboards EVERSPORT, Achreiner	So, 01.06.14 6 Verhandl.	VBa		6 Verhandl.	24.09.14, HMe	•
erw. Volumen 100% / gewichtete Σ € 207.655,73 117.496,19								

Die im folgenden genannten Statusbezeichnungen sind die Namen im Auslieferungszustand. Bitte beachten Sie, dass die verwendete Anzahl der Phasen und die Statusnamen nach bereits erfolgter Individualisierung abweichen können.

Vertriebsprojekte, die je nach gewählter Voreinstellung dem Status *Erledigt* entsprechen, bleiben beim Öffnen der Vertriebsprojekte ausgeblendet (und je nach Ihren Einstellungen auch Vertriebsprojekte mit Status 0, 1 und 8). Diese können aber über die Schaltfläche *Alle* auch wieder eingeblendet werden.

### DIE SPALTENINHALTE bei lizenzierter Projektverwaltung:

Um diese Liste den eigenen Bedürfnissen anpassen zu können, haben einige Spalten variable Inhalte.

#### Spalte 1

LA Liefer- bzw. Abrechnungszustand (nur relevant für Leistungsprojekte)  
 %-Wert der erwarteten Chance, übernommen aus verbundenen Angeboten.

### Spalte 2

Projektnummer	Die Nummer des Projektes
Angelegt am	Anlage-Datum des Projektes, Kürzel des ausführenden Mitarbeiters

### Spalte 3

Projektname	Name des Projektes
Firma	Suchname der verknüpften Firma

### Spalte 4

Abschluss	Datum des angestrebten Abschlusses
Erwartetes Volumen	Summe des/der verknüpften, aktiven Angebote(s)
Projektstart	Evtl. eingetragenes Startdatum, z. B. zur Vorplanung von Kampagnen
Wiedervorlage am	Evtl. hinterlegtes Wiedervorlagedatum
Vertriebsprojekt	Zeigt √ (Mac) bzw. x (Windows), wenn das Projekt ein Vertriebsprojekt ist (sinnvoll bei Darstellung aller Projekte gemeinsam mit Leistungsprojekten)
Abschluss	alternative Position für das Datum des angestrebten Abschlusses
Horizont	Zeigt den freien Eintrag zur Einschätzung des Projektes
Kampagne	Zeigt den Eintrag einer verknüpften Kampagne (derzeit in Vorbereitung)
Letztes Ergebnis	Zeigt den Eintrag aus dem Feld Letztes Ergebnis
Nächster Schritt	Zeigt den Eintrag aus dem Feld Nächster Schritt

### Spalte 5

Projektleiter	zeigt einen evtl. eingetragenen Projektleiter (bei Vertriebsprojekten i.d.R. nicht genutzt)
Projektleiter 2	Zeigt einen evtl. eingetragenen Projektleiters 2 (bei Vertriebsprojekten i.d.R. nicht genutzt)
Betreuer	Evtl. eingetragenen Kundenbetreuers dieses Projekts
Vertreter	Zeigt den Eintrag des Vertriebsmitarbeiters/Vertreters dieses Projekts
Team	Evtl. eingetragene Team-Zuordnung
Wiedervorlage am	Wiedervorlagedatum des Projekts
Metastruktur	Nur relevant für Produktions-Projekte
Metastruktur-Element	Nur relevant für Produktions-Projekte

### Spalte 6

Nächster Schritt	Evtl. hinterlegter Hinweis für das weitere Vorgehen
Etat	Evtl. hinterlegter Etat-Rahmen (bei Vertriebsprojekten i.d.R. nicht genutzt)
Freifelder 1 - 6	Gewählte Bezeichnung der Freifelder 1 - 6
Beschreibung	Zeigt den Anfang einer evtl. eingetragenen Beschreibung
...weitere Felder	Wie oben

### Spalte 7



Prio	Zeigt das Symbol der Priorität: Hellblau ohne Zahl = ohne, 1 rot = hoch, 2 gelb = normal, 3 hellblau= gering
Jobs	Anzahl zugehöriger Jobs (nur bei gleichzeitig aktiven Leistungsprojekten)

### Spalte 8

Status	Zeigt bei Vertriebsprojekten den jeweils aktiven Vertriebsstatus
erreicht am	Datum der Statuszuweisung, Kürzel des ausführenden Benutzers

### Spalte 9

Schloss-Symbol	Bei Vertriebsprojekten nicht relevant
----------------	---------------------------------------

## DIE SPALTENINHALTE bei nicht lizenzierter Projektverwaltung

Bei nicht lizenzierter Projektverwaltung sind derzeit alle Vertriebsprojekt-spezifischen Inhalte umschaltbar in Spalte 2 zusammengefasst:

Datum	Verr.	PL1	Firma	Bezeichnung	Projektnr.
F Wiedervorl.	Abschluss	Diktat	Person	Beschreibung	Prio. Status
12.04.2016	<input checked="" type="checkbox"/> Wiedervorl.		le1	test	16040001
	<input type="checkbox"/> Projektstart				
	<input type="checkbox"/> Vertriebsprojekt				
	<input type="checkbox"/> Vertriebsstatus				
	<input type="checkbox"/> VB_Abschluss				
	<input type="checkbox"/> Chance				
	<input type="checkbox"/> Erwartetes Volumen				
	<input type="checkbox"/> Horizont				
	<input type="checkbox"/> Kampagne				
	<input type="checkbox"/> Letztes Ergebnis				
	<input type="checkbox"/> Nächster Schritt				
	<input type="checkbox"/> Vertriebsstatus am				
	<input type="checkbox"/> Vertriebsstatus von				

## Summen der Übersichtliste

Über die Summierungsfunktion am unteren Listenrand erhält man

<b>Erwart. Volumen 100%</b>	Gesamtvolumen der Prognosen
<b>Gewichtete Summe €</b>	Volumen der Prognose unter Einberechnung der Chancen

## DIE BEFEHLSLEISTE

Die Schaltflächen der Befehlsleiste sind in den Übersichtslisten aller Bereiche weit gehend gleich. Diese Standardfunktionen sind im TOPIX Grundmodul-Handbuch erläutert. Nachfolgend werden lediglich einige bereichsspezifische Funktionen beschrieben.

Fertig	Schließt die Liste (Standard)
Neu	Legt eine neues (Vertriebs-)Projekt an (Standard)
Löschen	Löscht markierte Projekte (Standard)
Duplizieren	Dupliziert ein markiertes Projekt mit allen enthaltenen Werten und evtl. angelegten Jobs, aber nicht die damit verknüpften Dokumente. Diese Funktion ist bei Vertriebsprojekten nur selten sinnvoll nutzbar.
Aktion	Enthält vorwiegend Standardfunktionen, z.T. aber auch bereichsspezifische Befehle, nähere Infos im folgenden Abschnitt.
Drucken	Drucken von Informationen zu markierten Projekten. Nähere Informationen im folgenden Abschnitt.
Alle	Zeigt alle (auch gesperrte) Projekte
Auswahl	Funktionen zur Verwaltung von Auswahlen (Standard)
Finden	Standardmethoden für Suchen. Die Standard-Suchmaske fungiert derzeit übergreifend für Leistungs- und Vertriebsprojekte. Eine Suche nach Vertriebsstatus ist derzeit leider noch nicht möglich.
Filterfeld	Eingrenzung innerhalb der in der Liste dargestellten Felder.

## **BEFEHLE DES SCHALTFLÄCHENMENÜS AKTION**

Um die Aktionen ausführen zu können, benötigt der Anwender die Berechtigung *Sonstiges* für den aktuellen Programmbereich. Bei aktivierter neuer Menüsteuerung können Sie gezielt einzelne Aktionen freischalten.

### **Information**

Zeigt Datum, Uhrzeit und Benutzer für die Anlage und die letzte Änderung eines markierten Datensatzes sowie den Bemerkungstext (Standardfunktion)

### **Hilfe umschalten**

Schaltet die Hilfetexte ein bzw. aus (Standardfunktion)

### **TOPIX Live-Support**

Startet die integrierte Software teamviewer, um einem Supportmitarbeiter bei Bedarf Zugriff auf Ihren Bildschirm zu gewähren (Standardfunktion)

### **Sortieren**

Öffnet den Sortiereditor (Standardfunktion)

Projekte summieren

Diese Standardfunktion ist für Projekte nicht sinnvoll und deshalb deaktiviert (grau). Der Eintrag ist nur aus Gründen der Vereinheitlichung des Menüs mit anderen Programmbereichen vorhanden.

Automatisch ändern

Führt Massenänderungen für markierte Projekte aus

Prüfen

Prüft die Datenintegrität markierter Projekte.

Projekt erledigt

Diese Funktion ist bei Vertriebsprojekten ohne Wirkung. Nur Leistungsprojekte können auf den Status Erledigt gesetzt werden

Kundenumsatz

Liefert einen Dialog zur Konfiguration einer Umsatzauswertung

Automatisch ändern...

Massenänderung eines oder mehrerer Werte markierter Projekte. Diese Funktion ist vorwiegend für Leistungsprojekte angelegt.

Bei Vertriebsprojekten

- ist derzeit keine Änderung des Vertriebsstatus möglich.
- Dort sollte auch nur in Ausnahmefällen die Änderung von Betreuer, Vertreter, Priorität und dem Inhalt von Freifeldern für mehrere Projekte in Frage kommen
- Alle mit Automatisch ändern vorgenommenen Änderungen werden direkt in die Datenbank übernommen. Stellen Sie vor der Ausführung sicher, dass Sie im Falle von Fehlbedienungen auf ein aktuelles Backup zurückgehen können.
- Prüfen Sie unmittelbar nach Ausführung der Funktion, ob tatsächlich nur die gewünschten Änderungen vorgenommen wurden, um notfalls auf das Backup zurückgreifen zu können.

## **BEFEHLE DES SCHALTFLÄCHENMENÜS DRUCKEN**

Liste drucken

Druckt eine fix vorgegebene Übersichtsliste. Wenn Projekte markiert sind, werde diese gedruckt, sonst alle Projekte der aktuell dargestellten Übersichtsliste.

Bericht drucken...

Öffnet den integrierten Schnellbericht (Standardfunktion).

Erweiterten Bericht drucken...

Nur aktiv für Benutzer mit Admin-Rechten, die in ihren Einstellungen den erweiterten Bericht aktiviert sowie per Berechtigungsprofil im Benutzerdatensatz Zugang zu diesem Menüpunkt haben.

Projekt drucken...

Inaktiv. Dient Vereinheitlichung der Druckmenüs.

Projekt mit Info drucken...

Druckt Liste ausgewählter Projekte mit detaillierten Informationen.

Projekt faxen...

Inaktiv. Dient Vereinheitlichung der Druckmenüs.

Etiketten...

Stellt im Menü Stammdaten > Formulare > Etiketten definierte Etiketten für den Druck zur Verfügung.

Etiketten definiert...

Öffnet den integrierten Etiketten-Editor. Die Handhabung dieses Editors wird im TOPIX Grundmodul-Handbuch erläutert.

## 1.7 Auswertungen

### Voraussetzungen:

- Im Benutzer > Zugriffsrechte > Menü > Auswertungen > CRM muss individuell festgelegt werden, welche Auswertungen ein Mitarbeiter sehen darf.
- Für jeden Vertreter/Vertriebsmitarbeiter oder Betreuer, der in Auswertungen berücksichtigt werden soll, muss eine Eintragung von Sollvorgaben für wählbare Zeiträume (Monate oder Jahr) unter Stamm > Auswahllisten > Vertreter erfolgen. Sind die Einträge dort leer, ist keine Auswertung möglich.

### Besonderheit:

Vertreter/Vertriebsmitarbeiter müssen nicht unbedingt Benutzer von TOPIX sein. Oft sind hier externe Mitarbeiter tätig, für die es genügt, wenn sie einen Eintrag in der Auswahlliste Vertreter haben.

Damit auch TOPIX Benutzer in die Auswertungen aufgenommen werden können, müssen sie

- zuerst in der Auswahlliste Vertreter aufgenommen werden. Hier verwendet man am besten das gleiche Kürzel, das im Benutzer verwendet wird.
- und dann im Benutzer auf der ersten Seite im Feld „Vertreter“ zugewiesen werden.

Auswertungen sind wahlweise für Vertreter/Vertriebsmitarbeiter oder Betreuer möglich. Um in Auswertungen berücksichtigt zu werden, müssen auch Betreuer als „Vertreter“ angelegt sein. Die Auswertungen orientieren sich dann danach, was in den Einträgen bei Angeboten, Aufträgen oder Rechnungen in den Feldern Betreuer bzw. Vertreter steht.

In den oben beschriebenen CRM-Einstellungen kann außerdem festgelegt werden, ob die Umsatz-Soll-Ist-Vergleiche nach Rechnungen oder Auftragsbestätigungen ausgewertet werden sollen.


**Hinweis:** Die Umsatz-Soll-Ist-Vergleiche können getrennte Werte nach Stammkunden und Erstkunden liefern, wenn bei jedem Erstkunden-Geschäft die Rechnungen "gekennzeichnet" werden.


**Hinweis:** Werden zu einem Vorgang Alternativ-Angebote erstellt, sollte nur das Hauptangebot von der Art „Konkret“ sein und die Alternativen die Art „Informell“ erhalten. Damit wird sichergestellt, dass die beiden Angebote in den Auswertungen nicht additiv behandelt werden.


### Soll-Ist-Umsatz

Liefert eine Auswertung für alle Vertreter oder Betreuer, die in der Vertreterliste unter Stamm > Auswahllisten > Vertreter eingetragen sind. Der Zeitraum ist im Start-Dialog auswählbar.


## Soll/Ist Umsatz



Datum von 01.01.2016 

Bis 31.12.2016 

Vertreter	
JBü	<input checked="" type="checkbox"/>
VBa	<input checked="" type="checkbox"/>
W.Kai	<input checked="" type="checkbox"/>

 Hilfe

Abbrechen
OK

Die Vorgabe für die Soll-Umsätze erfolgt in der Eingabemaske für die oben genannten Vertreter-Stammdaten:

Vertreter bearbeiten

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;"><b>Bezeichnung</b></td> <td>VBa</td> </tr> <tr> <td><b>Bemerkung</b></td> <td>Vertriebsleiter1</td> </tr> </table>	<b>Bezeichnung</b>	VBa	<b>Bemerkung</b>	Vertriebsleiter1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2"><b>Optionen</b></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Gesperrt</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Vertriebsleiter</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td> </td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td> </td> </tr> </table>	<b>Optionen</b>		<input type="checkbox"/>	Gesperrt	<input checked="" type="checkbox"/>	Vertriebsleiter	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<b>Bezeichnung</b>	VBa														
<b>Bemerkung</b>	Vertriebsleiter1														
<b>Optionen</b>															
<input type="checkbox"/>	Gesperrt														
<input checked="" type="checkbox"/>	Vertriebsleiter														
<input type="checkbox"/>															
<input type="checkbox"/>															

<b>Provisionssatz</b>	<b>Provisionssatz 2</b>
<b>Umsatzvorgabe</b>	
<b>Absatzvorgabe</b>	

	<b>#</b>	<b>Datum von</b>	<b>Datum bis</b>	<b>Umsatzziel TEUR</b>
	1	01.01.14	31.12.14	400000
	2	01.01.15	31.12.15	420000
	3	01.01.16	31.12.16	440000

## Mein Soll-Ist-Umsatz

liefert eine entsprechende Auswertung, die für wählbare Zeiträume nur die Ergebnisse der persönlichen Daten liefert.

## Soll-Ist-Kundenkontakte

Wichtig ist hier zunächst, wie die Option in *Einstellungen* > *CRM* für die Option *Soll/Ist CRM-Auswertung nach Betreuer statt Vertreter* gesetzt ist.

Die Vorgaben für die auszuwertenden Kunden werden getroffen im RichClient im Menü *Stamm* > *Auswahllisten* > *Prioritäten*.

Hier lassen sich bei jeder definierten Priorität für die Bereiche Ereignisse diverse Terminarten (z.B. Besuch) und für Korrespondenzen z.B. Telefonprotokolle mit Sollvorgabewerten hinterlegen.

Priorität bearbeiten

OK Neu Speichern Abbrechen Aktion Drucken Finden

Name: A-Kunde  
Erklärung: wichtigste Kunden

**Vorgaben**

Bereich	Art	Kontakt-Soll	Zeitraum	Zeiteinheit	Info
Ereignisse	Besuch dort	2	1 Jahr(e)		
Korrespondenzen	Telefonat	4	1 Jahr(e)		

Die Auswertung im RichClient bietet Sichten nach Priorität oder Vertreter/Betreuer:

Soll/Ist Kundenkontakte

Einstellungen  
Sicht nach: Priorität Betreuer: HMe ☐ Nur Kontakte der Betreuer zählen ☒ Alles aufklappen

Priorität, Firma	Betreuer	Art	Zeitraum	Soll	Ist	Letzter Kon...
A-Kunde				6	2	19.02.16
Grundriß&Partner	HMe			6	2	19.02.16
		Besuch dort	1 Jahr(e)	2	1	29.09.15
		Telefonat	1 Jahr(e)	4	1	19.02.16
B-Kunde				0	0	

Die farbliche Aktualisierung der Betreuungsfrequenz links vom Betreuer in der Detailansicht Firma wird immer in der Nacht am Server vorgenommen, da der Aktualisierungsvorgang sehr rechenintensiv ist.



## 2 Das Cockpit

Das **TOPIX Cockpit** ist eine modular aufgebaute Schnellübersicht. Sie unterstützt die benutzerzentrierte Abarbeitung aller aktuellen Vorgänge aus unterschiedlichen Bereichen und liefert kompakte grafische Auswertungen für die schnelle Kontrolle in Vertrieb und Geschäftsführung.

In der ersten Ausbaustufe stehen Komponenten für Vertriebsprojekte, Termine, Aufgaben und Wiedervorlagen, Tickets, E-Mails, Korrespondenzen und Protokolle, für die Anzeige diverser Report-Ergebnisse sowie ein HTML-Widget, ein Tageskalender und eine Liste der aktiven Benutzer mit ihrem Aktivitätsstatus zur Auswahl.

## 2.1 Voraussetzungen

Das **TOPIX Cockpit** ist Teil der **TOPIX WebSolution 2.0**.

Die Nutzung des **TOPIX Cockpits** setzt eine Lizenz **TOPIX CRM** voraus.

Für das Verständnis des Abschnitts **Cockpit** ist die Beherrschung der im Handbuch **TOPIX Grundmodul** erläuterten Bedienelemente und Grundtechniken sowie der Funktionen aller weiteren hier angesprochenen Module aus dem TOPIX Desktop-Client = "RichClient" erforderlich.

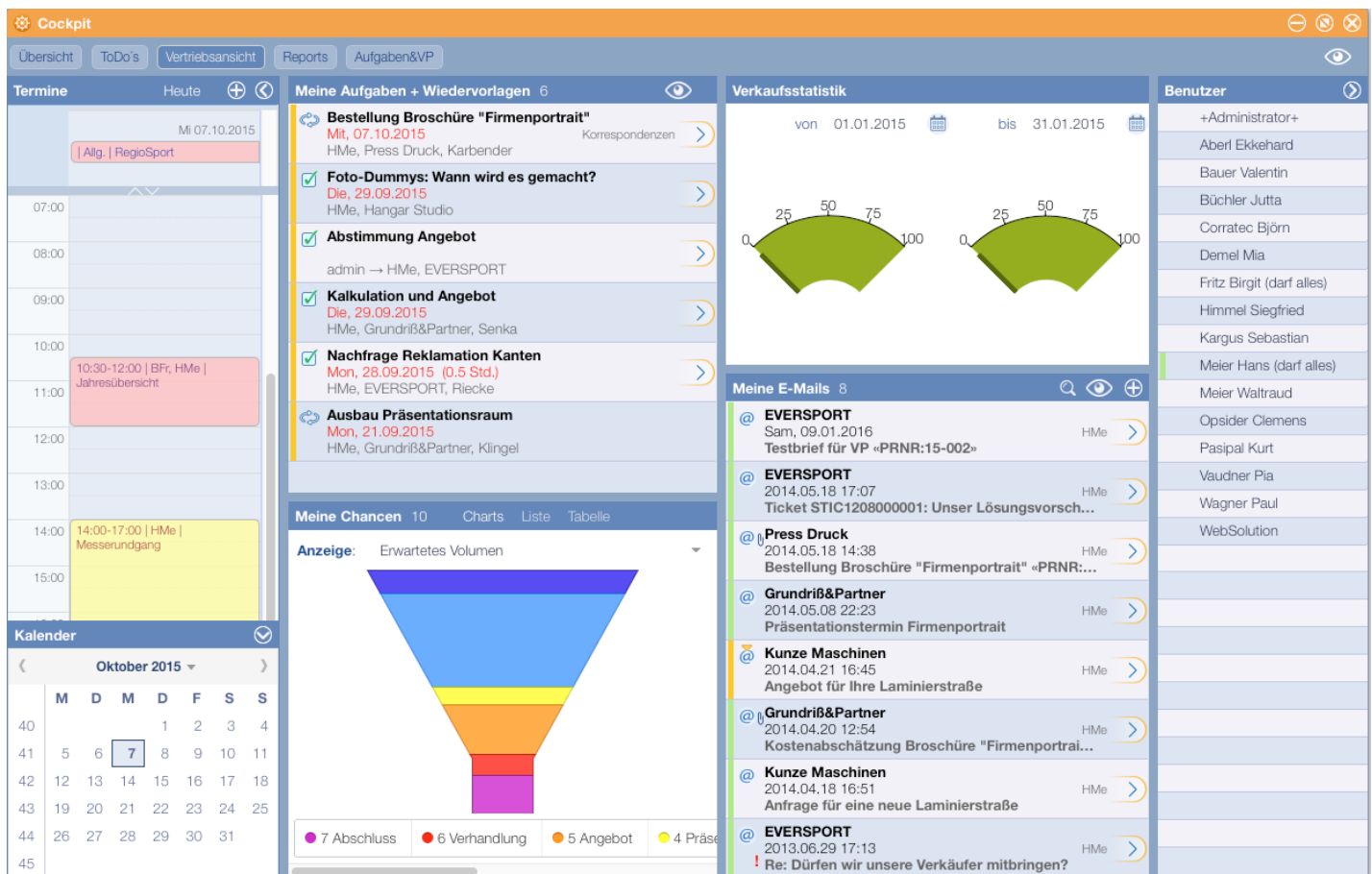
**WICHTIG: Bitte machen Sie sich vor der Nutzung des Cockpits** mit der allgemeinen Benutzung der TOPIX WebSolution vertraut!

Alle hierfür erforderlichen Informationen finden Sie im **Handbuch TOPIX WebSolution 2.0**.

Die Einrichtung der TOPIX WebSolution wird in der Installationsanleitung TOPIX WebSolution Server erläutert.

## 2.2 Aufbau

Wie bereits erwähnt, bietet das Cockpit für die verfügbaren Informationsbereiche mehrere Komponenten. Der größte Teil dieser Komponenten kann frei angeordnet werden. Je nach Bildschirmgröße sind 3 bis 6 Elemente gleichzeitig darstellbar.



### Linker Rand: Der Tageskalender

Er zeigt immer die persönlichen Termine.

Der Tageskalender ist über das Pfeilsymbol im Header zu einer schmalen Leiste reduzierbar.

Im oberen Abschnitt sehen Sie Ihre Ganztagestermine (Höhe variabel).

Unten befindet sich der ausklappbare Monatskalender. Dort kann auch der in der Tagesspalte dargestellte Tag gewählt werden. (Tipp: Geht man mit der Maus über die Bereiche des Vor- oder Folgemonats, kann auch dort ein Tag ausgewählt werden).

### Rechter Rand: Benutzerliste

Dort sehen Sie eine Liste aller TOPIX Benutzer und deren aktuellen Aktivitätsstatus, wobei sowohl Anmeldungen im TOPIX RichClient als auch Anmeldungen in der WebSolution berücksichtigt werden.

Auch diese Liste ist über das Pfeilsymbol im Header zu einer schmalen Leiste reduzierbar.

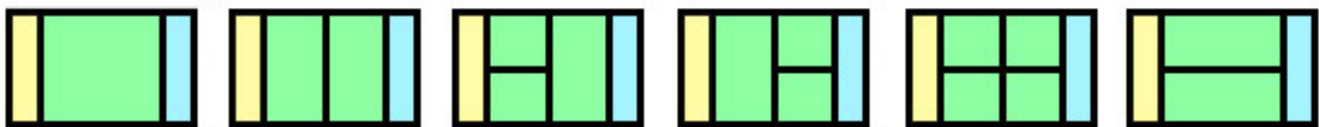
Per Doppelklick auf einen Namen ist es möglich, den Benutzern, die ebenfalls in der WebSolution arbeiten, eine Kurznachricht zu senden. In diesem Fall öffnet sich ein Fenster mit dem/den aktuellen Dialogen.

### Zentraler Bereich: Variable Module

Im zentralen Bereich des Cockpits kann man sich Kurzlisten und grafische Auswertungen mit den persönlichen Vorgängen mehrerer Module anzeigen lassen:

- Es ist möglich, eine oder (auf größeren Bildschirmen) auch zwei Spalten zu nutzen.
- Eine Spalte kann zwei Bereiche übereinander oder nur einen Bereich über die volle Höhe anzeigen.
- Jede gewählte Anordnung der Module kann als „Sicht“ benannt und gespeichert werden. Über Schaltflächen ist der schnelle Wechsel zwischen den Sichten möglich.

**Mögliche Aufteilungen** (gelb = immer Kalender, blau = immer Benutzerliste, grün = variable Module):

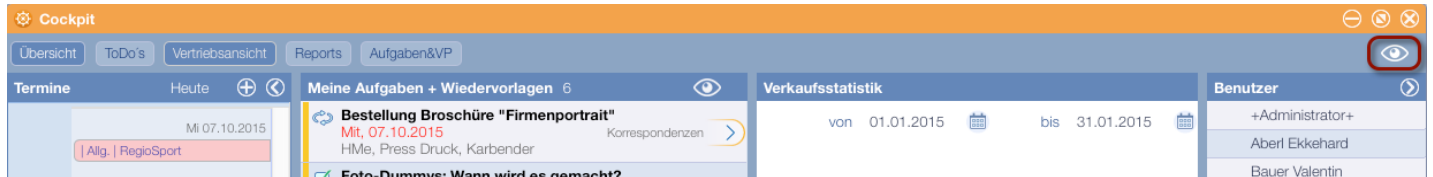


Das Höhen-Breiten-Verhältnis der mittleren, variablen Module kann durch Verschieben der Trennleisten jederzeit geändert werden.

## 2.3 Der View-Manager: Erstellen von Konfigurationen

### Anlegen einer neuen Konfiguration

Über das Augen-Symbol in der Kopfleiste rechts oben den View-Manager öffnen

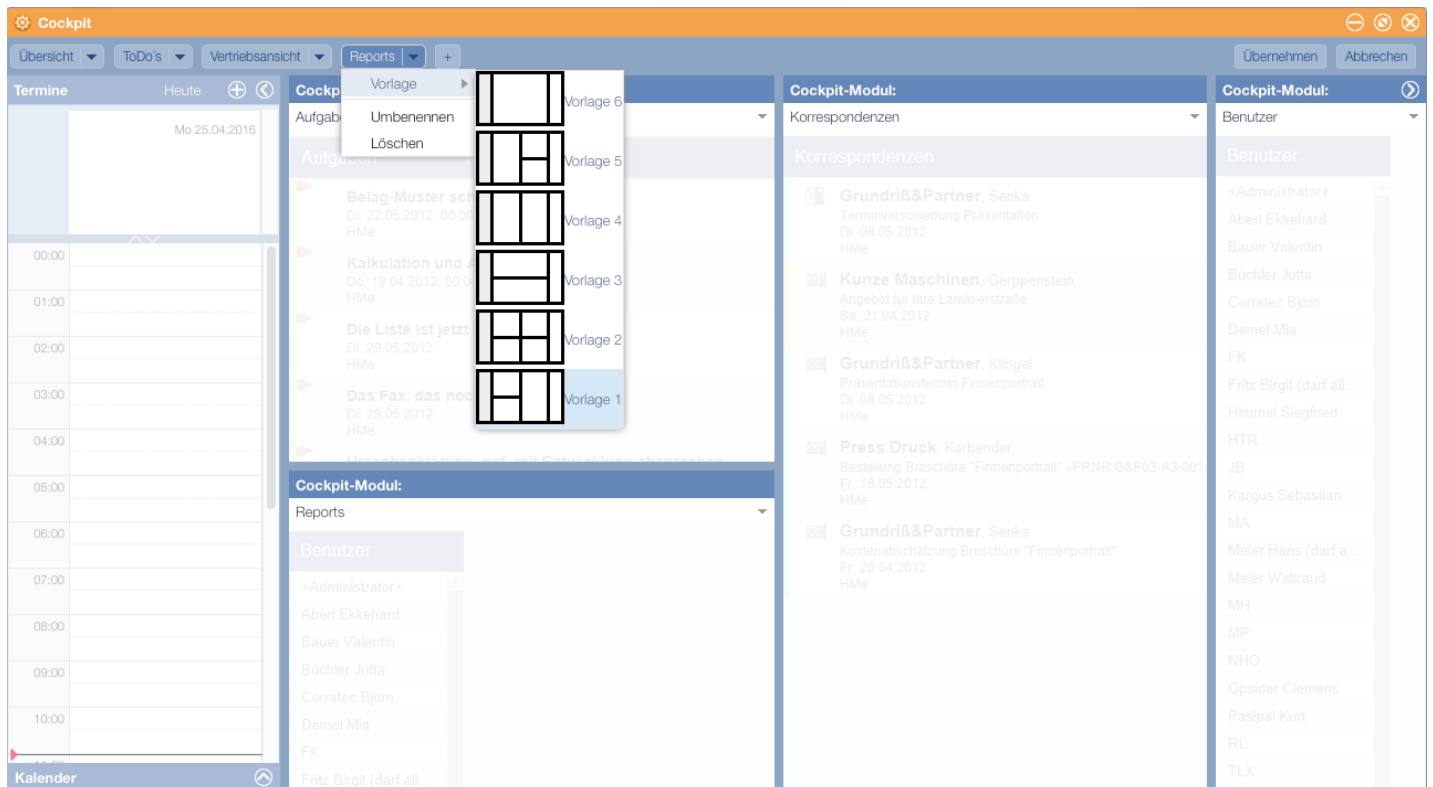


Es erscheint ein leeres Cockpit

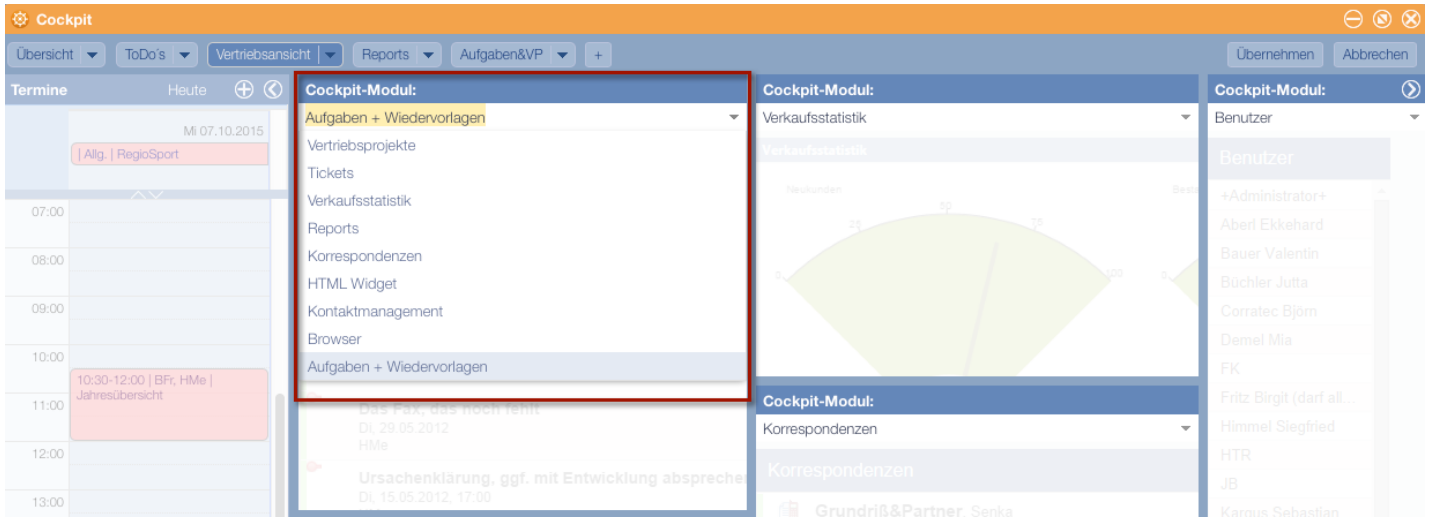
Eine neue Konfiguration = "Sicht" legen Sie über die Schaltfläche „+“ an.

Vergeben Sie für diese Sicht im folgenden Dialog einen Namen, der den Zweck dieser Sicht beschreiben sollte, und bestätigen Sie mit „Übernehmen“.

In der Kopfleiste erscheint nun eine Schaltfläche mit dem soeben vergebenen Namen. Im zugehörigen Aufklappmenü können Sie diese Sicht-Konfiguration nochmals umbenennen, wieder löschen und über „Vorlage“ die gewünschte Aufteilung wählen.



Anschließend legen Sie über die Aufklappmenüs in den einzelnen Bereichen fest, welche Inhalte in diesem Bereich angezeigt werden sollen.



Bestätigen Sie diese Konfiguration zuletzt über die Schaltfläche „Übernehmen“ in der Kopfleiste.

## Ändern einer bestehenden Konfiguration

Über den View-Manager kann die Aufteilung, die Auswahl der Inhalte und die Benennung auch für bereits bestehende Konfigurationen jederzeit geändert werden.

Empfehlung: Da das Einrichten von bis zu 9 Sichten unterstützt wird, ist es besser, für häufiger benötigte Darstellungen eine neue Sicht anzulegen, anstatt bestehende Sichten zu ändern.

## 2.4 Genereller Aufbau der konfigurierbaren Module

In der Kopfleiste der Module stehen links die aktuell gewählten Inhalte (z.B. "Meine Termine und Aufgaben" oder wie hier "Meine Korrespondenzen"), daneben die Anzahl der Datensätze für den gewählten Zeitraum.



Rechts in der Kopfleiste befindet sich

- das Augensymbol: Öffnet einen Dialog mit detaillierten Vorgaben für die dargestellten Inhalte dieses Moduls.
- das Lupensymbol: Öffnet in der Kopfleiste ein Suchfeld zur Eingrenzung der dargestellten Einträge.
- das Symbol "+": Legt für diesen Bereich in dessen Eingabemaske einen neuen Datensatz an. Diese Funktion steht derzeit noch nicht für alle Module zur Verfügung.

Zuletzt ausgewählte Einträge sind in dunklerer Farbe hinterlegt.

Doppelklick auf einen Eintrag öffnet die Eingabemaske des Bereichs (Diese Funktion steht derzeit noch nicht für alle Module zur Verfügung).

## 2.5 Das Modul Ereignisse (Termine, Aufgaben, Wiedervorlagen)

Diese Modul bietet den Überblick über Ihre aktuellen, persönlichen Ereignisse:

**Termine** und/oder **Aufgaben** und/oder **Wiedervorlagen** in einem wählbaren Zeitraum in Listenform.



Die Einträge liefern folgende Informationen:

- Farbbalken für Bearbeitungs-Status (derzeit noch ohne Funktion)
- Symbol der Ereignisart
- Bezeichnung des Ereignis-Eintrags
- darunter Datum des Termins bzw. der Wiedervorlage bzw. Ausführungs-Vorgabe für Aufgaben
- darunter Kürzel des eigenen Teilnehmers und ggf. Name eines extern eingeladenen Ansprechpartners

Rechts befindet sich eine Pfeil-Schaltfläche, die im Modul Ereignisse eine Sonderfunktion hat:

Ein Klick auf diese Schaltfläche öffnet das mit diesem Ereignis verbundene Dokument.

Dass ein Dokument verbunden ist, erkennt man an der Benennung links neben dem Pfeil-Symbol.

Ein Doppelklick auf den Eintrag außerhalb der Pfeilschaltfläche öffnet die Eingabemaske.

Auch das neu Anlegen von Ereignissen ist hier (in Kürze) möglich.



## 2.6 Das Modul Korrespondenz (E-Mails, Briefe, Fax, Telefon- und Besprechungsprotokolle)

Das Modul Korrespondenz zeigt Kurzinformationen zu aktuellen, persönlichen E-Mails und/oder anderen Korrespondenzen bzw. Protokollen für einen wählbaren Zeitraum.



Die Einträge liefern folgende Informationen:

- Farbbalken für ausgehende = grün und eingehende = gelb Korrespondenzen
- Symbol der Korrespondenz- bzw. Protokollart mit Kennzeichnung von Anhängen
- Firmenname, daneben Name des Ansprechpartners
- darunter Datum und (bei E-Mails) Uhrzeit
- darunter Betreff des Dokuments

Rechts neben dem Pfeil-Symbol steht das Kürzel des absendenden bzw. empfangenden Benutzers aus dem Feld "angelegt", davor ggf. das Kürzel aus "gezeichnet".

Das Pfeil-Symbol ist hier ohne separate Funktion.

Doppelklick auf den Eintrag öffnet die Eingabemaske.

Hier kann über das Symbol + auch direkt eine neue Korrespondenz angelegt werden.

## 2.7 Das Modul Vertriebsprojekte

Das Modul zeigt Kurzinformationen zu aktuellen, persönlichen Vertriebsprojekten in Listenform und als Chart nach Anzahl oder Umsatz der verschiedenen Vertriebsphasen.

Meine Chancen 10			Charts	Liste	Tabelle
	<b>Bartol Anna</b> Produktentwicklung - Prototyp X25 > Angebot nachfassen	<b>Fr. A. Bartol</b> 29.364,80 hme 34.9% 01.05.2015			
	<b>Grundriß&amp;Partner</b> Redesign Homepage > Einführungsbesprechung	<b>Fr. S. Klingel</b> 5.212,05 hme 60% 01.07.2015			
	<b>Sportwelt Köln</b> Board-Serie eigenes Design > Besuch beim Interessenten	<b>Fr. M. Ringlob</b> 80.000,00 hme 50% 01.07.2014			
	<b>Grundriß&amp;Partner</b> Anzeigen Imagekampagne > Angebot nachfassen	<b>Fr. M. Ringlob</b> 4.500,00 hme 70% 01.06.2014			
	<b>EVERSPORT</b> Zweite Serie Custom Snowboards > Kalkulation prüfen	<b>Hr. M. Achreiner</b> 17.484,88 hme 50% 01.06.2014			
	<b>Sparring Sport</b> Produktentwicklung - Prototyp X26 > Angebot nachfassen	<b>Hr. G. Breitner</b> 7.000,00 80% 01.05.2015			

Die Einträge der Listendarstellung liefern folgende Informationen:

- Farbbalken für den Bearbeitungsstatus (derzeit noch ohne Funktion)
- Symbol des Vertriebsprojekt-Status
- Firmenname, daneben Name des Ansprechpartners
- darunter der Betreff aus dem Vertriebsprojekt
- darunter der "nächste Schritt" mit vorgestelltem ">"
- Rechts oben der Betrag des erwarteten Auftragsvolumens
- darunter das Kürzel des zuständigen Vertreters oder Betreuers mit dem Prozentwert der Chance
- darunter das eingetragene Datum des angestrebten Abschlusses.

Die Eingabemaske für Vertriebsprojekte ist in Vorbereitung. Ein Öffnen per Doppelklick oder das neu Anlegen von Vertriebsprojekten ist derzeit nur im RichClient möglich.

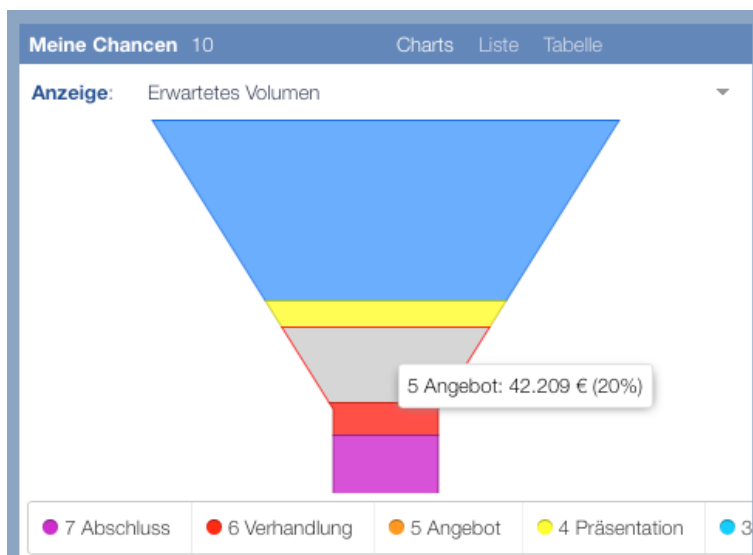
In der Kopfzeile dieses Moduls kann man auch direkt zwischen verschiedenen Sichten umschalten: Die Chart-Ansicht liefert den sog. "Vertriebs-Trichter", mit den Darstellungsoptionen "Erwartetes Volumen" und "Anzahl der Projekte je Phase".

Positionieren Sie den Cursor über eine Phase, so wird der genaue Wert angezeigt.

Unter der Grafik befindet sich eine Leiste als Legende, die aber auch per Klick zum Ausblenden oder Zuschalten einzelner Phasen verwendet werden kann.

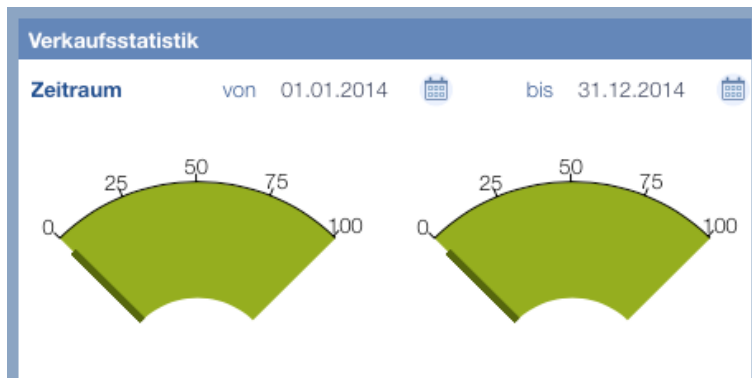
In schmalen Fenstern wird diese Leiste meist abgeschnitten sein. Klicken Sie bitte auf die Leiste und

ziehen Sie die Maus in der gewünschten Richtung seitlich aus dem Fensterbereich. So erreichen Sie die jeweiligen Enden.



## 2.8 Das Modul Verkaufsstatistik

Das Modul zeigt die persönliche, prozentuale Zielerreichung entsprechend der Vorgabewerte aus Vertreter/Betreuer für einen wählbaren Zeitraum in Diagrammform.

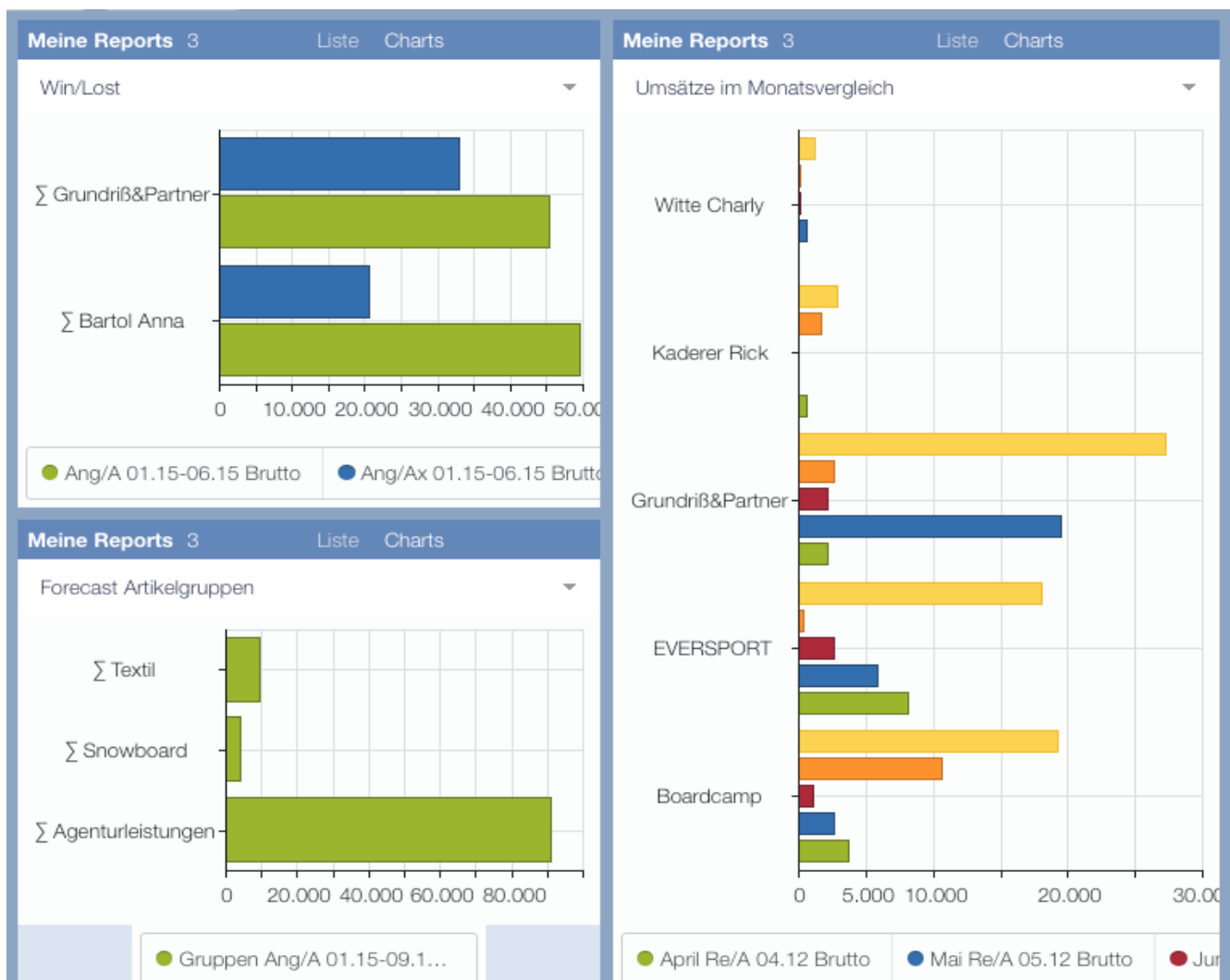


## 2.9 Das Modul Reports

Über dieses Modul haben Sie die Möglichkeit, mehrere individuell erstellte Auswertungen in Tabellenform oder als Grafik aufzurufen. Diese Auswertungen greifen auf Berechnungen Ihres Moduls **TOPIX Analytik-Report** zu und bieten damit frei konfigurierbare und sehr leistungsfähige Auswertungsmöglichkeiten für viele Module von TOPIX.

In der folgenden Abbildung wird ein Beispiel gezeigt für

- Forecast Artikelgruppen
- Umsätze im Monatsvergleich
- Win-Lost



Bitte wenden Sie sich für detailliertere Erläuterungen und das Vorgehen für eine Einbindung von Reports in das Cockpit an ihren TOPIX-Betreuer.

## 2.10 Modul Kontaktmanagement

zeigt die persönlichen Ergebnisse eines aktuellen Soll-Ist-Vergleichs für Kundenkontakte nach den persönlichen Vorgaben.

Die Vorgaben werden getroffen im RichClient im Menü *Stamm > Auswahllisten > Prioritäten*. Hier lassen sich bei jeder definierten Priorität für die Bereiche Ereignisse diverse Terminarten (z.B. Besuch) und für Korrespondenzen z.B. Telefonprotokolle mit Sollvorgabewerten hinterlegen.

Kontaktmanagement Soll-Ist 5 					
Betreuer, Priorität, Firma	Art	Zeitraum	Soll	Ist	L. Kontakt
▼ HMe			6	2	19.02.16
▼ A-Kunde			6	2	19.02.16
▼ Grundriß&Partner			6	2	19.02.16
	Besuch dort	1 Jahr(e)	2	1	29.09.15
	Telefonat	1 Jahr(e)	4	1	19.02.16

Die Auswertung ist dann möglich sowohl hier im Cockpit für die eigenen Werte als auch im RichClient - dort für den Vertriebsleiter auch für seine zugeordneten Kollegen.

## 2.11 Das Modul Tickets

Dieses Modul befindet sich derzeit im Aufbau!

Akutell ist es möglich, die eigenen Tickets anzeigen zu lassen:



Die Einträge liefern folgende Informationen:

- Farbbalken für den Bearbeitungsstatus (derzeit noch ohne Funktion)
- Symbol für Tickets
- In der ersten Zeile der Betreff aus dem Ticket
- darunter der aktuelle Status, daneben das Datum
- darunter das Kürzel des Verantwortlichen, die Firma und ggf. der Ansprechpartner des Kunden

In der Mitte erscheint die Ticketnummer sowie ggf. das zugewiesene Thema

## 2.12 Modul HTML-Widget

Das Modul erlaubt das Einbinden von Widget-HTML-Code, der von vielen Web-Anbietern auf deren Website angeboten wird. Über das Augen-Symbol öffnen Sie einen Dialog, in dem der beim Anbieter übernommene HTML-Code eingefügt werden kann:

**Anzeigeoptionen - HTML Widget**

Titel: HTML Widget

Hintergrundfarbe: [Color Selection Grid]

HTML Code: <!-- FXEXCHANGERATE.COM EXCHANGE RATE CONVERTER START --><div style="width:196px;border:1px solid #2D6AB4;background-color:#F0F0F0;"><div style="text-align:left;background-color:#2D6AB4;border-bottom:0px;height:18px;font-size:12px;font-weight:bold;padding-top:2px; padding-left:5px"><span style="background-image:url(http://www.fxexchangerate.com/flag.png); background-position: 0 -576px; width:100%; height:15px; background-repeat:no-repeat;padding-left:2px;"><a href="http://eur.fxexchangerate.com/" target="\_blank" style="color:#FFFFFF; text-decoration:none;padding-left:22px;">Euro</a></span></div><script type="text/javascript">var fm="EUR";var ft="EUR,USD,GBP,JPY,CHF,CAD,AUD,NZD,\*";var hb="2D6AB4";var hc="FFFFFF";var bb = "F0F0F0";var bo = "2D6AB4";var tz="timezone";var wh="196x220";var lg="en";</script><script type="text/javascript" src="http://www.fxexchangerate.com/converter.php"></script></div><!-- FXEXCHANGERATE.COM EXCHANGE RATE CONVERTER END -->

Übernehmen

Beispiele wären die Einbindung eines Wetter-Widgets, Börsen- oder Währungskurse.

**HTML Widget**

**Währungsrechner**

Betrag: 1 Von: Euro Zu: US-Dollar

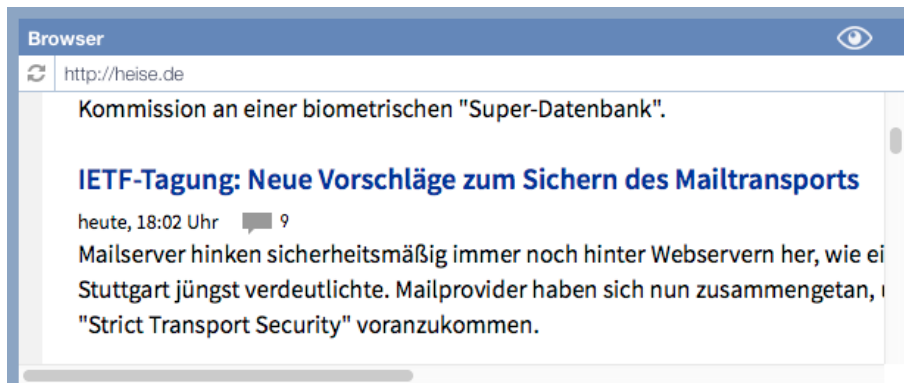
**1.1409**

Add to site 04/01/16 14:04



## 2.13 Modul Browser

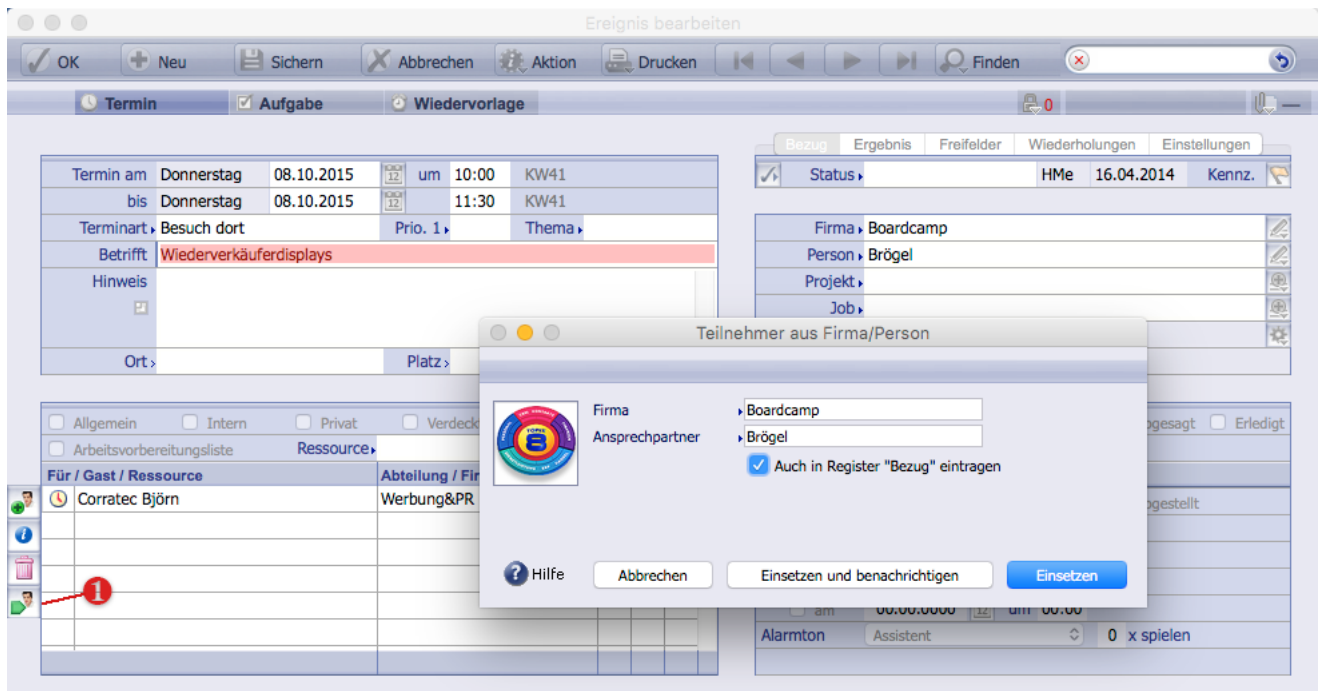
Das Modul erlaubt das Einbinden einer beliebigen Website, z.B. für einen News-Ticker oder die direkte Verfügbarkeit einer Landkarten-Anwendung:



### 3 Termine für Externe

Diese Funktionserweiterung erlaubt das Einbinden externer Firmen oder Ansprechpartner, deren Daten bereits in TOPIX hinterlegt sind, in Termine und Aufgaben von TOPIX.

Ist diese Funktion (per Lizenz TOPIX CRM) freigeschaltet, wird in der Eingabemaske der Ereignisse links neben der Teilnehmerliste eine zusätzliche Schaltfläche (1) für externe Teilnehmer angezeigt.



Nach einem Klick auf diese Schaltfläche erscheint ein Dialog zur Auswahl von Firma und ggf. Person. Es ist auch möglich, nur eine Firma anzugeben. In diesem Dialog bestätigen Sie mit "Einsetzen" oder "Einsetzen und benachrichtigen".

Im letzten Fall wird automatisch eine E-Mail an die eingeladene Person versandt, die alle Details zu diesem Termin enthält und zwei einfache Möglichkeiten zur Bestätigung oder Ablehnung dieses Termines bietet:

- Der Empfänger kann direkt die Antwortfunktion des E-Mails nutzen und im Anfang des Textbereiches ein "ja" oder "nein" eintragen
- Der Empfänger kann den Termin auch in seinen Apple Kalender eintragen lassen. Dann wird automatisch im Hintergrund eine Bestätigung an Ihr TOPIX gesendet.

In *Einstellungen > Vorgänge > CRM* kann die Bestätigungs-Mail an den externen Partner über die Option *Ereignisse: Teilnehmer aus Firma/Person: Korrespondenz bei Benachrichtigung erzeugen* zusätzlich als E-Mail-Datensatz im Bereich Korrespondenz Ihres TOPIX abgespeichert werden. Damit ist auch dieser Vorgang vollständig nachvollziehbar.

## **4 Kontaktmanagement**

wird in Kürze ergänzt

## **5 Umfragen**

wird in Kürze ergänzt

## **6 Automatische Angebotsverfolgung**

Mithilfe dieser Funktion wird das Modul TOPIX CRM um die Möglichkeit erweitert Vertriebsprojekte automatisiert nachzuverfolgen.

Die Nutzung dieser Funktion erfordert die Module TOPIX CRM, TOPIX Customazing-Runtime, bzw. TOPIX Customazing-Engine und erfordert Grundkenntnisse im Bereich des Formulareditors.

Bitte beachten Sie auch, dass dieses Handbuch auf bereits beschriebene Funktionen aufbaut, welche im Handbuch **TOPIX Grundmodul** näher erläutert wurden.

Aufgrund der oben genannten Einstellungsvarianten wird für die Einrichtung und Inbetriebnahme die Unterstützung eines TOPIX-Consultants empfohlen.

## 6.1 Voraussetzungen

Um diese Funktion vollumfänglich nutzen zu können werden E-Mail Formulare für den automatischen Versand benötigt. Hierfür haben Sie drei unterschiedliche Möglichkeiten:

- Die Formulare werden von unseren TOPIX Consultants exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten
- Sie erstellen selbstständig Ihre persönlichen Formulare (Weiterführende Informationen hierzu entnehmen Sie bitte unserem Handbuch [TOPIX Grundmodul](#).)
- Sie nutzen unsere Musterformulare und UserExit

Folgende Formulare werden standardmäßig mitgeliefert:

### E-Mail Formular Nachfasstufe 1:

«[Korrespondenzen]Anrede»,

vor Kurzem haben wir Ihnen ein Angebot zu nachfolgenden Themen zugesandt:

Angebotsnummer	Datum	Betreff
----------------	-------	---------

«UEX_Execute ("FRM_NF")»		
--------------------------	--	--

Gibt es hierzu noch Fragen die ich Ihnen beantworten kann?

Übrigens: Für eine Beauftragung reicht es aus, wenn eine handlungsbevollmächtigte Person aus Ihrem Unternehmen das Angebot per E-Mail bestätigt.

Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung und verbleibe

### E-Mail Formular Nachfasstufe 2:

«[Korrespondenzen]Anrede»,

bezugnehmend auf meine vorherige Nachfrage zu

Angebotsnummer	Datum	Betreff
----------------	-------	---------

«UEX_Execute ("FRM_NF")»		
--------------------------	--	--

habe ich bis zum heutigen Zeitpunkt noch keine Beauftragung vorliegen. Gibt es hierzu noch offene Punkte die wir klären können?

Sollten ich bis zum «String(Add to date([Korrespondenzen]Datum;0;0;21);7)» keine Rückmeldung Ihrerseits erhalten, lege ich Ihre Anfrage als erledigt ab.

Übrigens: Für eine Beauftragung reicht es aus, wenn eine handlungsbevollmächtigte Person aus Ihrem Unternehmen das Angebot per E-Mail bestätigt.

Ich freue mich über Ihre positive Rückmeldung.

In unseren oben aufgeführten Formularen wird ein UserExit zur tabellarische Auflistung der Angebote genutzt. Aus diesem Grund muss der UserExit **zwingend importiert werden!** Der UserExit ist wie folgt aufgebaut:

#### UserExit:

Name	FRM_NF	<input checked="" type="checkbox"/> Aktiviert	Art	Aufruf über Programmcode	<input type="checkbox"/> Nur als Admin
Beschreibung	Gibt die Felder "Angebotsnummer, Angebotsdatum und Angebotsbetreff mit Tabstop getrennt in einer Nachfass Korrespondenz wider.	Programmbereich		0	<input type="checkbox"/> Menü in WS
Version	1.0	Formevents	Kein Event aktiviert		
		Programmaktion	Keine Programmaktion aktiviert		
		Name im Menü			

Erfassung
Anzeige in Farbe

```
// erstellt zusammen mit fwe am 05.09.2017
// angepasst 07.09.17 ph

C_TEXT($uev_AngInfos)
C_LONGINT($uev_i;$uev_iRecs)

If ([Kontakte]VG_Nummer# "")
    UEX_Query (->[Angebote]VG_Nummer;"=";[Kontakte]VG_Nummer) // Suche

    QUERY SELECTION([Angebote];[Angebote]Status2="A") // davon nur Ang

    If (Records in selection([Angebote])>0) // Bei mehreren Treffern
        ORDER BY([Angebote];[Angebote]Erzeugt_AM;>)
        $uev_AngInfos:="" // variable leer machen, damit keine falsc
        For ($uev_i;1;Records in selection([Angebote]))
            $uev_AngInfos:=$uev_AngInfos+"AN"+[Angebote]Angebots_NR+Char(9)
            NEXT RECORD([Angebote])
        End for
        UEX_UnloadTable (->[Angebote])
    Else
        UEX_Alert ("Keine Angebote zum Nachfassen gefunden!")
    End if

End if

UEX_SetReturnValue ($uev_AngInfos)
```

- ▶ Datenzugriffe
- ▶ Aktionen
- ▶ Events
- ▶ Phasen
- ▶ Benutzerinterface
- ▶ Export/Import
- ▶ Sonstiges
- ▶ Konstanten
- ▶ Methoden alphabetisch
- ▶ 4D-Syntax
- ▶ 4D-Befehle

Sollten Ihnen diese Formulare, oder der UserExit nicht zur Verfügung stehen bitten wir Sie sich mit unserem Anwendungssupport unter der Tel.Nr. 089 608757-90 in Verbindung zu setzen. Dieser wird Ihnen im Anschluss des Gesprächs die gewünschten Dateien zusenden.

## 6.2 Voreinstellungen

Innerhalb der Grundeinstellungen haben Sie nun die Möglichkeit im Bereich Projekte/Vertriebsprojekte folgende Einstellungen zu treffen:

**Einstellungen bearbeiten**

**Projekte / Vertriebsprojekte**

**Status**

#	Kurz	Status	NF
2	Konkr.	Konkretes Interesse	<input type="checkbox"/>
3	Gespr.	Gespräch	<input type="checkbox"/>
4	Präsent.	Präsentation	<input type="checkbox"/>
5	Ang.	Angebot	<input checked="" type="checkbox"/>
6	Verhandl.	Verhandlung	<input checked="" type="checkbox"/>
7	Abschl.	Abschluss	<input type="checkbox"/>

Chance bei neuen Projekten: 10,00%  
 Erwartetes Volumen bei neuen Projekten: 6.000,00

**Prozentsatz Hintergrund Vordergrund**

? Hilfe    Sichern und Drucken...    Abbrechen    OK

In diesem Bereich können Sie festlegen in welchen Verkaufsstufen die Vertriebsprojekte automatisch vom System nachgefasst werden sollen. Zusätzlich haben Sie im Bereich CRM die Möglichkeit weitere Einstellungen zu setzen, welche wir Ihnen im folgenden kurz erläutern möchten:



Durch die oben genannten Einstellungen greifen Automatismen, welche wir Ihnen im Folgenden kurz erläutern:

<b>bis zu Erw. Volumen</b>	Bis zu dieser Summe wird vom System automatisch das Kennzeichen "Autom. Nachfassen" gesetzt.
<b>Erinnerung</b>	Hierbei handelt es sich um eine benutzerspezifische Einstellung. Durch das Setzen eines Zeitraums wird der Benutzer alle X Tage daran erinnert die automatische Angebotsverfolgung auszuführen. Hierbei wird vom System eine Aufgabe vom Typ "ToDo" angelegt.
<b>Nachfass-Stufe 1</b>	Hier können Sie den Zeitpunkt festlegen ab wann die 1. Erinnerungsmail an Ihren Kunden versandt werden soll.
<b>Kontakt-Info</b>	Bei diesem Feld können Sie Ihr E-Mail Formular auswählen.
<b>Nachfass-Stufe 2</b>	Hier können Sie den Zeitpunkt festlegen ab wann die 2. Erinnerungsmail an Ihren Kunden versandt werden soll.
<b>Kontakt-Info</b>	Bei diesem Feld können Sie Ihr E-Mail Formular auswählen.
<b>Nachfass-Stufe 3</b>	Hier können Sie den Zeitpunkt festlegen ab wann der unter Status festgelegte Vertriebsstatus gesetzt werden soll.
<b>Status</b>	Dieser Vertriebsstatus wird automatisiert vom System gesetzt, sollte Ihr

	Kunde in dem von Ihnen zuvor definierten Zeitraum keinen Auftrag erteilen.
<b>Ablehnungsgrund</b>	Ihr Ablehnungsgrund wird in das Vertriebsprojekt zurückgeschrieben.
<b>Temporäres Zurücksetzen</b>	Maximale Anzahl an Tagen, um ein Vertriebsprojekt temporär zurückzusetzen!

## 6.3 Benutzerrechte

Innerhalb des Menübereichs "Benutzer", zu finden unter Ablage / Benutzer, können Sie unter dem Reiter Zugriffsrechte folgende Optionen aktivieren:

The screenshot displays the user management interface for Alexander Rago. The 'Zugriffsrechte' (Access Rights) tab is active, showing a grid of permissions for various menu items. A red arrow points to the 'Automatisch Nachfassen...' option under the 'Aktionen' menu.

Menü	Firmen	CRM	Dokumente	Artikel/Aufträge	Projekte	Leistungen	Fibu/KR	Personal	Internet	Telefonanlagen	Zahlungen	Gruppen
<b>Programmbereich</b>												
► Ablage	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
► Stamm	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
▼ Vorgang	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Kategorieeinträge	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Korrespondenzen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Notizen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Internetdaten	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Fremddokumente	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Tickets	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Vertriebsprojekte	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Projekte	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Jobs	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Leistungen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Angebote	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Aufträge	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Lieferscheine	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Ausgangsrechnungen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Kassenbons	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Bestellungen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Wareneingänge	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Eingangsrechnungen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Dispoliste	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Artikelbewegungen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
► Buchhaltung	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
► Auswertungen	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

**Untermenüeinträge**

- Aktionen > UserExit
- Aktionen > Automatisch ändern...
- Aktionen > Automatisch Nachfassen...**
- Finden > UserExit
- Export > Projekte exportieren...
- Import > Projekte importieren...
- Drucken > Liste drucken...
- Drucken > Bericht drucken...
- Drucken > Projekte drucken...
- Drucken > Projekte mit Info drucken...
- Drucken > UserExit

Zusätzlich können Sie im Register CRM noch folgende Einstellung setzen:

Benutzer Zugriffsrechte Protokoll

**Persönliche Daten**

Benutzername **Alexander Rago** ☐ Weiblich ☒ Männlich ☐ Freie(r) Mitarbeiter(in) ☐ Gesperrt

Kennwort  ☐ Nicht änderbar Benutzerrechte übernehmen von...

Menü Firmen **CRM** Dokumente Artikel/Aufträge Projekte Leistungen Fibu/KR Personal Internet Telefonanlagen Zahlungen Gruppen

**CRM**

- ☒ Auswertung Kundenkontakte (CRM): Darf alle Betreuer auswerten
- ☒ Vertriebsprojekte - Automatisches Nachfassen: Darf alle Betreuer verwenden
- ☒ Darf Verkaufschance aller Mitarbeiter sehen

Siehe hierzu auch Handbuch **Grundfunktionen, Grundmodul/CRM** - Bereich "Die Benutzerverwaltung".  
[http://www.topix.de/files/media/doku\\_kunden/handbuecher/TOPIX8\\_HDB\\_Grundmodul\\_06-2014.pdf](http://www.topix.de/files/media/doku_kunden/handbuecher/TOPIX8_HDB_Grundmodul_06-2014.pdf)

## **6.4 Programmmasken**

Im Folgenden werden wir Ihnen die Veränderungen in den unterschiedlichen Programmmasken kurz vorstellen.

### 6.4.1 Übersichtsliste Vertriebsprojekte

Unter "Vorgang -> Vertriebsprojekte" öffnen Sie die Übersichtsliste der Vertriebsprojekte:

NF	Projektnummer	Projektname	Chance	Projektleiter	Letztes Erge.	Prio.	Vertriebssta...
%	Angelegt am	Firma	Erwartetes Volu.	Betreuer	Nächster Sc.	Jobs	erreicht am.
<input checked="" type="checkbox"/>	170900020 26.09.17, ara	Software + Dienstleistung TOPIX AG, Rago	0% 1.147,50	mfx ara		-	5 Ang. 26.09.17, ara

In dieser Übersichtsliste wird bereits visualisiert, ob das Vertriebsprojekt

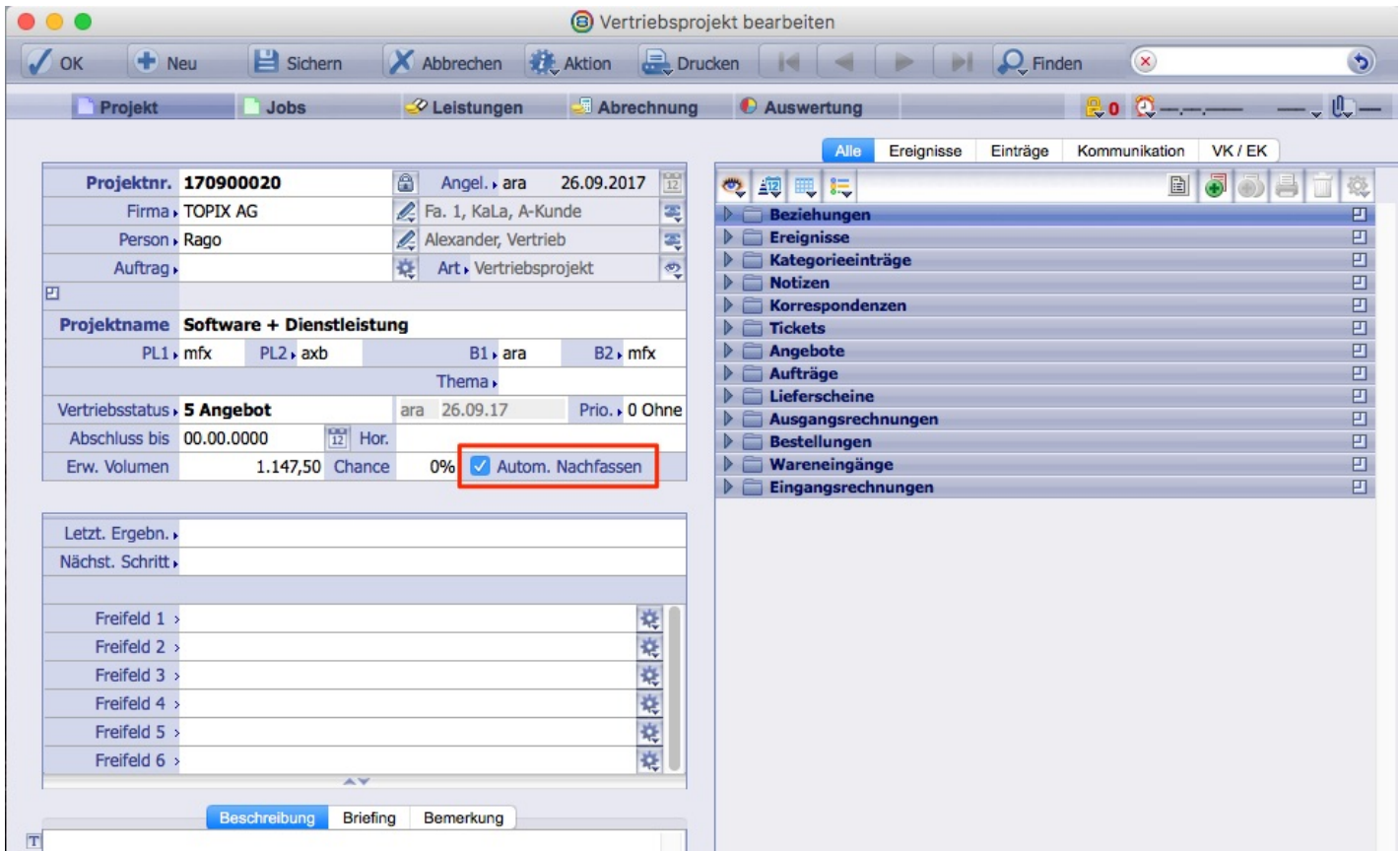
- automatisch nachgefasst wird ☒,
- das Vertriebsprojekt temporär nicht nachgefasst werden soll ☐, oder
- ob es nicht automatisch nachgefasst wird ☐.

Die Abkürzung "NF" steht hierbei für "NachFassen".

Wichtig: In der Übersichtsliste ist es nicht möglich das Häkchen anzupassen. Eine manuelle Anpassung ist nur im Vertriebsprojekt möglich. Alternativ haben Sie jedoch die Möglichkeit über den Menübefehl "Aktion -> Automatisch Ändern" das Häkchen für N-unterschiedliche Vertriebsprojekte gleichzeitig zu ändern.

## 6.4.2 Das Vertriebsprojekt

Im Vertriebsprojekt gibt es nun das Häkchen "Autom. Nachfassen"



The screenshot shows the 'Vertriebsprojekt bearbeiten' (Edit Sales Project) window. The 'Autom. Nachfassen' checkbox is checked and highlighted with a red box. The project details are as follows:

Projektnr.	170900020	Angel.	ara	26.09.2017
Firma	TOPIX AG	Fa. 1, KaLa, A-Kunde		
Person	Rago	Alexander, Vertrieb		
Auftrag		Art	Vertriebsprojekt	
<b>Projektname Software + Dienstleistung</b>				
PL1	mfx	PL2	axb	
		B1	ara	B2
		Thema		
Vertriebsstatus	5 Angebot	ara	26.09.17	Prio. 0 Ohne
Abschluss bis	00.00.0000	Hor.		
Erw. Volumen	1.147,50	Chance	0%	<input checked="" type="checkbox"/> Autom. Nachfassen

Below the main form, there are sections for 'Letzt. Ergebn.' (Last Result) and 'Nächst. Schritt' (Next Step), followed by six 'Freifeld' (Free Field) entries. At the bottom, there are tabs for 'Beschreibung', 'Briefing', and 'Bemerkung'.

Dieses wird automatisch vom System gesetzt, kann jedoch vom Benutzer übersteuert werden. Sofern eine manuelle Änderung des Benutzers erfolgt wird dies unter "Aktion -> Info" protokolliert. Auch im Feld "Letzt. Ergebn." wird dies dokumentiert:

<b>Häkchen</b> <input checked="" type="checkbox"/> :	Autom. Nachfassen aktiviert am [DATUM], [BENUTZERKÜRZEL]
<b>Temporär Zurücksetzen</b> <input type="checkbox"/> :	Autom. Nachfassen zurückgestellt bis [DATUM], [BENUTZERKÜRZEL]
<b>Nicht Nachfassen</b> <input type="checkbox"/> :	Autom. Nachfassen deaktiviert am [DATUM], [BENUTZERKÜRZEL]

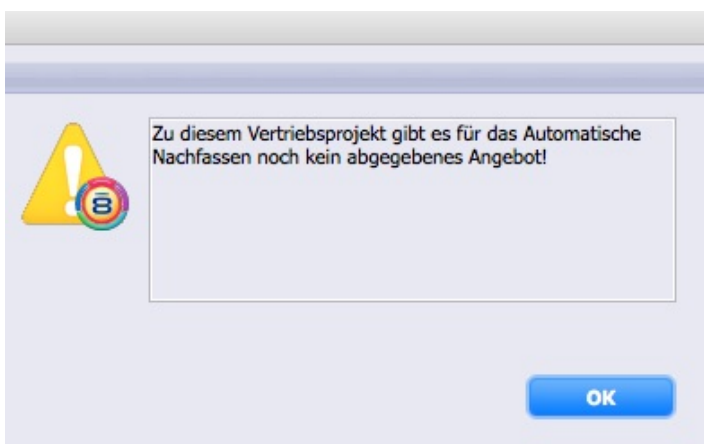


## 6.5 Anwendungsbeispiel

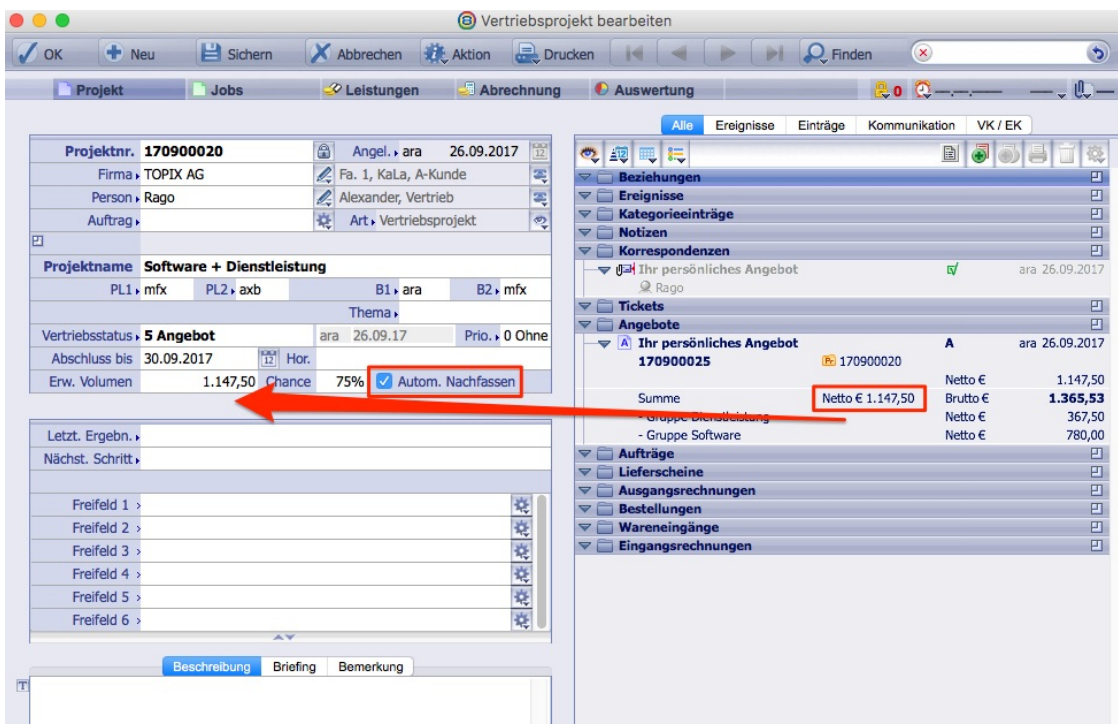
In unserem Anwendungsbeispiel haben wir die Formulare und Einstellungen aus den [Punkten 2 und 3](#) übernommen.

Wir senden unserem Kunden "TOPIX Business Software AG" am 26.09.2017 ein Angebot in Höhe von 1.147,50 EUR zu.

**Wichtig:** Das Häkchen wird erst ab dem Versand (Postalisch/Per E-Mail) des Angebotes gesetzt. Sofern der Benutzer vorab versucht das Häkchen manuell zu setzen erfolgt die folgende Fehlermeldung:



In unserem Beispiel haben wir nun das Angebot am 26.09.2017 per E-Mail an unseren Kunden versandt. Hierdurch hat sich das Vertriebsprojekt wie folgt geändert:



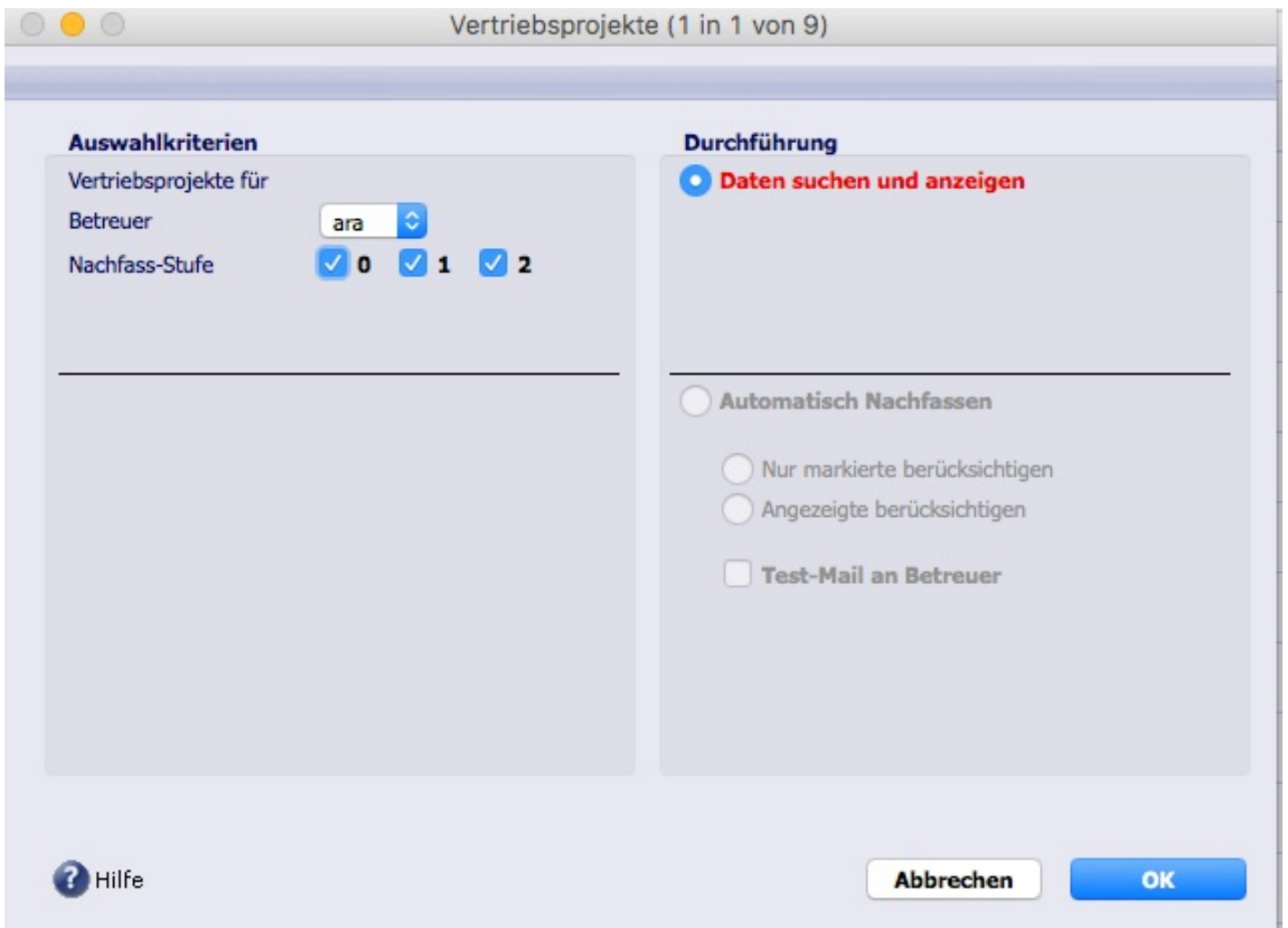


### 6.5.1 Ausführung der Aktion

Um nun die Aktion zum automatischen Nachfassen auszuführen klicken Sie auf "Vorgang -> Vertriebsprojekte" und öffnen Sie per Longklick (langer Klick mit der linken Maustaste) den Aktionsdialog. Klicken Sie im Anschluss auf "Automatisch Nachfassen..."



Hierdurch öffnet sich der nachfolgende Dialog:

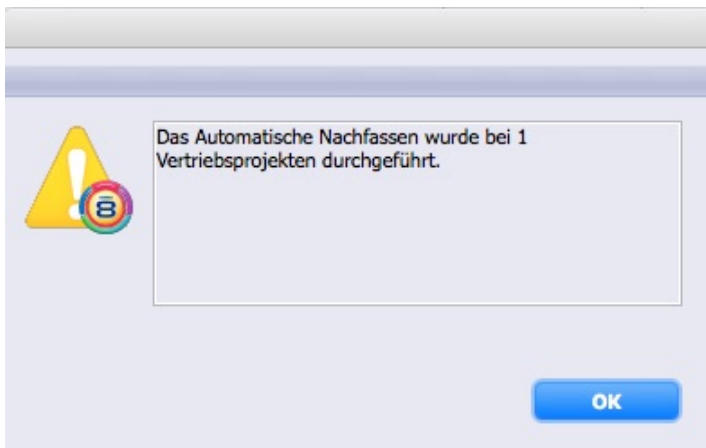


<b>Betreuer:</b>	Auswahl des Betreuers für welchen die Aktion ausgeführt werden soll. <b>Wichtig:</b> Grundsätzlich darf jeder Benutzer nur seine eigenen Vertriebsprojekte nachfassen. Sollte der Benutzer jedoch das Recht erhalten haben alle Benutzer auswerten zu dürfen, so kann er die Aktion auch für andere Benutzer ausführen.
<b>Nachfass-Stufe</b>	Eingrenzung der Nachfass-Stufe
<b>Daten suchen und anzeigen</b>	Anzeige der Vertriebsprojekte welche automatisch Nachgefasst werden.
<b>Automatisch Nachfassen</b>	Hierdurch wird die Aktion Automatisch Nachfassen ausgeführt.
<b>Test-Mail an Betreuer</b>	Durch anklicken dieser Einstellung wird vor dem Versand an den Kunden eine Test E-Mail an den Betreuer verschickt.

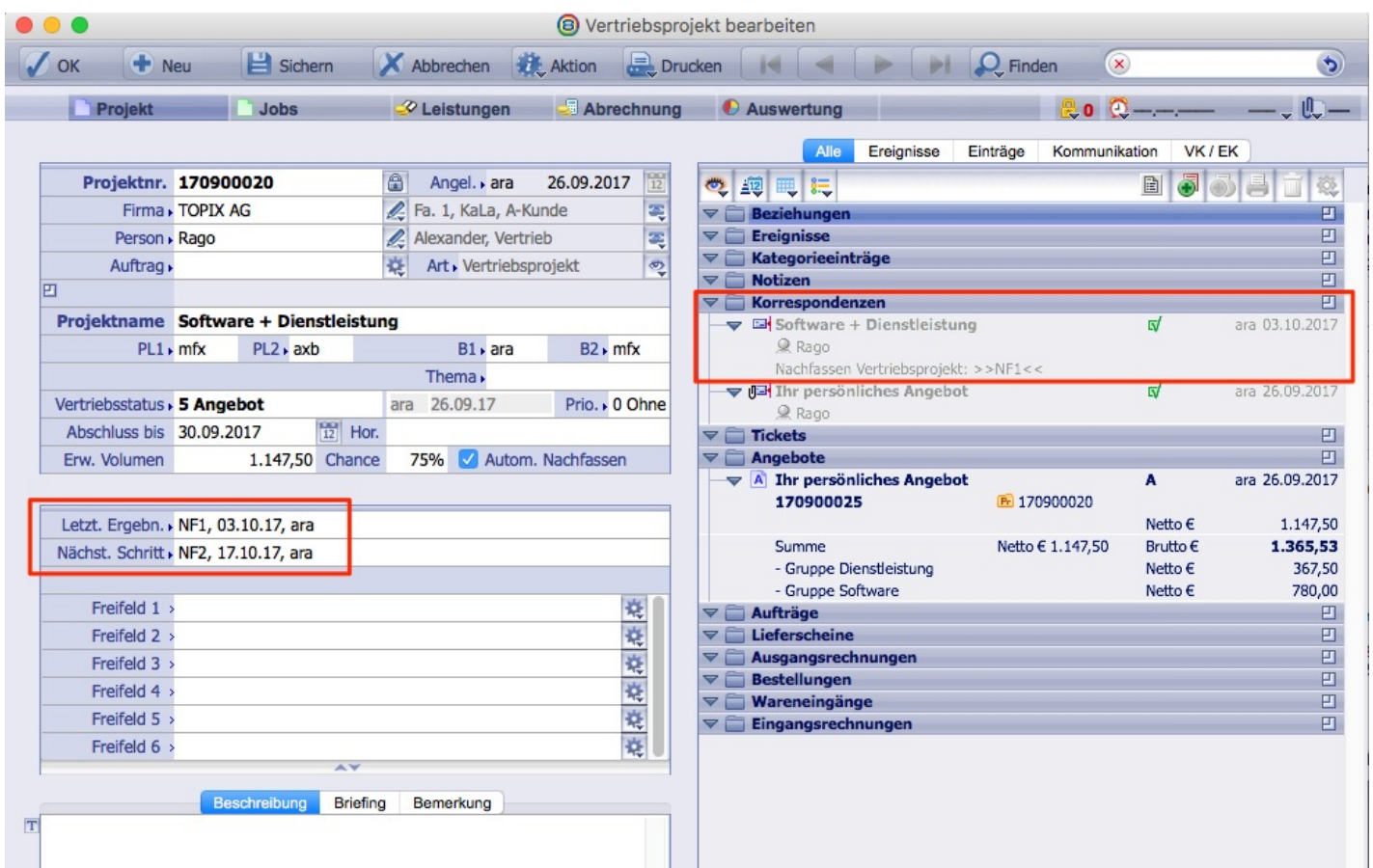
Wichtig: Die Aktion "Automatisch Nachfassen" kann erst ab dem Zeitpunkt ausgeführt werden, nachdem die Aktion "Daten suchen und anzeigen" ausgeführt wurde!

### 6.5.1.1 Nachfassen Stufe 1

In unserem Beispiel wurde das Angebot am 26.09.2017 versandt. Der Kunde soll nach 7 Tagen eine Erinnerung erhalten. Somit führen wir die Aktion am 03.10.2017 wie oben beschrieben aus. Im Anschluss erhalten wir die folgende Erfolgsmeldung:



Hierdurch wurde das Vertriebsprojekt nun wie folgt angepasst:



Im Bereich der Korrespondenzen wird die Erinnerungsmail abgelegt und die Informationen "Letzt. Ergebn." und "Nächst. Schritt" werden automatisch befüllt.

Somit wird nun die 2. Nachfassmail am 17.10.2017 verschickt.

Hinweis: Wird das Angebot dupliziert und durch ein neues ersetzt, wird auch die Nachfassstufe zurückgesetzt.

### 6.5.1.2 Nachfassen Stufe 2

Am 17.10.2017 führen wir die unter 6.1. genannte Aktion erneut aus. Hierdurch passt sich das Vertriebsprojekt wie folgt an:

**Vertriebsprojekt bearbeiten**

Projekt | Jobs | Leistungen | Abrechnung | Auswertung

**Projekt 170900020** | Angel. ara | 26.09.2017

Firma TOPIX AG | Fa. 1, KaLa, A-Kunde

Person Rago | Alexander, Vertrieb

Auftrag | Art Vertriebsprojekt

**Projektname Software + Dienstleistung**

PL1 mfx | PL2 axb | B1 ara | B2 mfx

Thema

Vertriebsstatus **5 Angebot** | ara | 26.09.17 | Prio. 0 Ohne

Abschluss bis 30.09.2017 | Hor.

Erw. Volumen 1.147,50 | Chance 75% | ☒ Autom. Nachfassen

Letzt. Ergebn. **NF2, 17.10.17, ara**

Nächst. Schritt **NF3, 07.11.17, ara**

Freifeld 1 > | Freifeld 2 > | Freifeld 3 > | Freifeld 4 > | Freifeld 5 > | Freifeld 6 >

Beschreibung | Briefing | Bemerkung

**Alle Ereignisse** | Einträge | Kommunikation | VK / EK

- Beziehungen
- Ereignisse
- Kategorieinträge
- Notizen
- Korrespondenzen
  - Software + Dienstleistung ☒ ara 17.10.2017
    - Nachfassen Vertriebsprojekt: >>NF2<<
  - Software + Dienstleistung ☒ ara 03.10.2017
    - Nachfassen Vertriebsprojekt: >>NF1<<
  - Ihr persönliches Angebot ☒ ara 26.09.2017
    - Rago
- Tickets
- Angebote
  - Ihr persönliches Angebot **170900025** | 170900020 | A | ara 26.09.2017
 

Summe	Netto € 1.147,50	Brutto € <b>1.365,53</b>
- Gruppe Dienstleistung	Netto € 367,50	
- Gruppe Software	Netto € 780,00	
- Aufträge
- Lieferscheine
- Ausgangsrechnungen
- Bestellungen
- Wareneingänge
- Eingangrechnungen

Sollte nun bis zum 07.11.2017 keine Beauftragung seitens des Kunden vorliegen wird das Vertriebsprojekt automatisch auf das von Ihnen in den Einstellungen festgelegte Vertriebsstatus gesetzt und die dazugehörigen Dokumente geschlossen.

## **7 Automatische Kundenpriorisierung**

## 7.1 Voraussetzung

Um die automatische Kundengruppierung zu verwenden, wird das TOPIX CRM verwendet. Darüber hinaus müssen mit Hilfe der Prioritäten (Stamm>Auswahllisten>Prioritäten) Umsatzgrenzen gesetzt werden, auf die die Gruppierung zurückgreift.

**TOPIX** Ablage Bearbeiten Stamm Vorgang Buchhaltung Auswertungen Fenster Hilfe

Priorität erfassen

OK Neu Sichern Abbrechen Aktion Drucken Fin

Name A-Kunde

Erklärung

**Vorgaben**

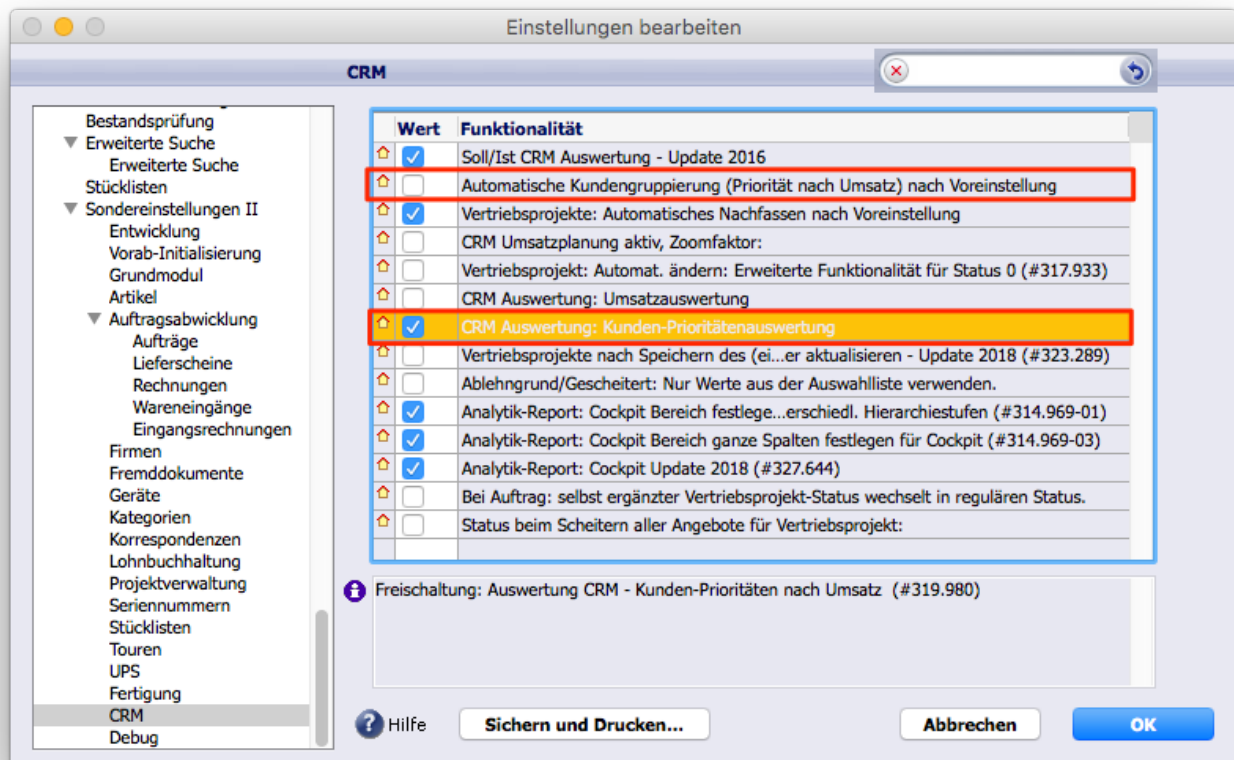
Bereich	Art	Kontakt-Soll	Zeitraum	Zeiteinheit	Info

**Kunden-Priorität (Kundengruppe)**

☒ Verwendung für Neugruppierung Umsatz ab \* 50.000 EUR Bezug Bezahlte Rechnungen \* Jahresumsatz

## 7.2 Voreinstellungen

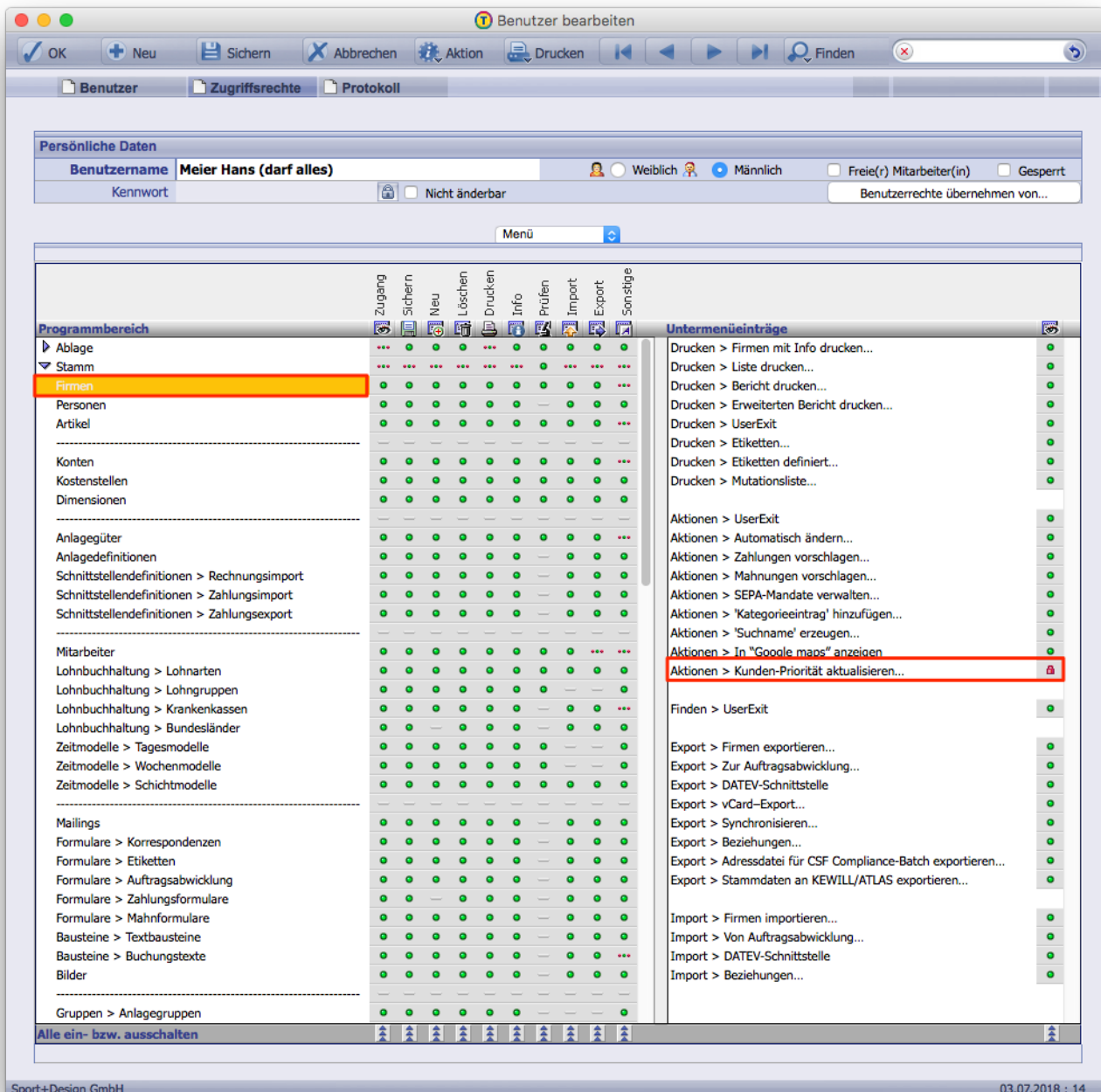
Für die automatische Kundengruppierung müssen folgende Voreinstellungen zur Aktivierung gesetzt werden:

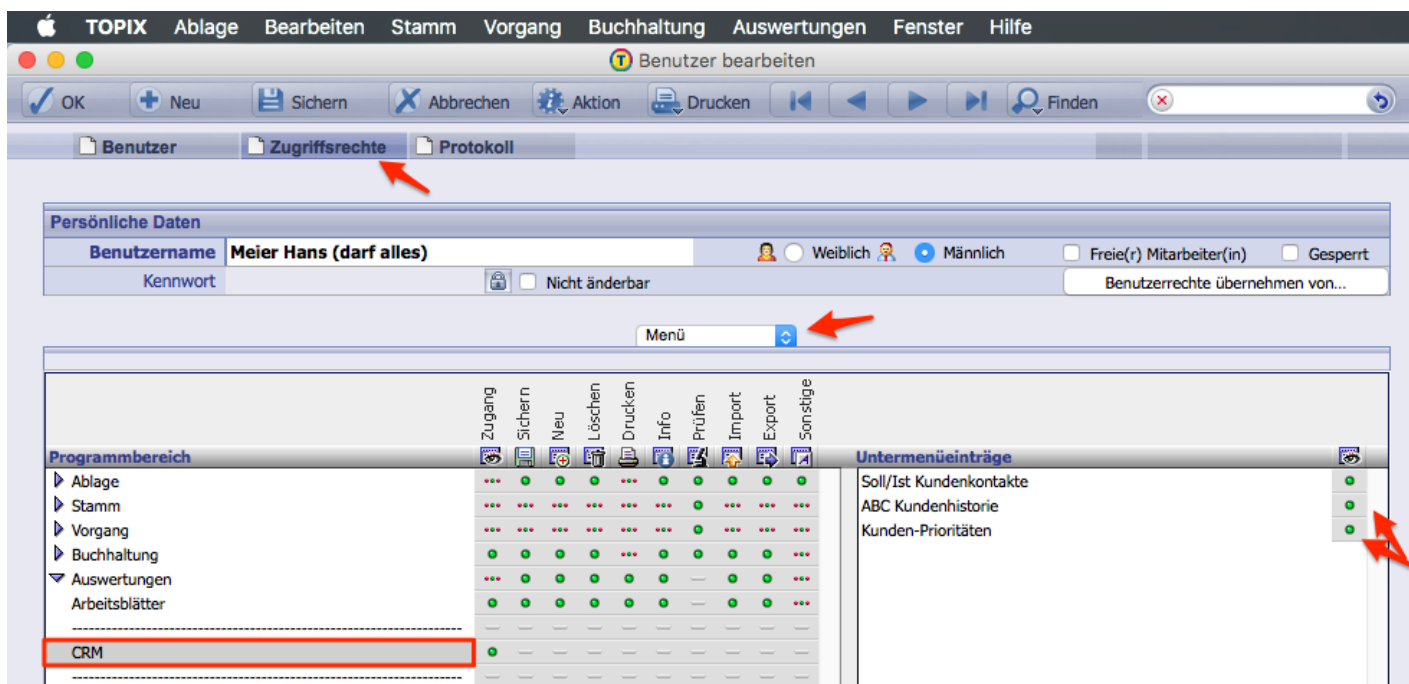




## 7.3 Benutzerrechte

Sobald das Modul aktiv ist, kann den Benutzern von TOPIX das Recht der Durchführung der Kundenpriorisierung vergeben werden und darüber hinaus sind pro Anwender die Auswertungsmöglichkeiten einstellbar.





## 7.4 Umsetzung

Die Durchführung der automatischen Kundenpriorisierung ist derzeit in den Einstellungen von TOPIX hinterlegt. Unter **Einstellungen>CRM kann aktuell (Stand 07/2018) noch nicht die automatische aktualisierung** eingestellt werden.

Derzeit ist nur der manuelle Durchlauf umgesetzt. Allerdings kann per Voreinstellung definiert werden, ob der netto Umsatz nur auf bezahlte oder auf gestellte Rechnungen durchgeführt wird.

Unter Stamm>Firmen kann dann unter Aktion>Kunden-Priorität aktualisieren... definiert werden, welcher Zeitraum berücksichtigt werden soll.

Es besteht die Möglichkeit eine Auswahl, die angezeigten oder alle Kunden zu berücksichtigen. Danach kann der Zeitraum zwischen Wirtschaftsjahr oder einem individuell konfigurierten gelegt werden. Im Anschluss entscheiden Sie sich, wo sie das Protokoll (eine Textdatei) abspeichern möchten und ob Sie im ersten Schritt eine Vorschlagsliste haben möchten, oder die Änderungen direkt durchführen möchten.

**ACHTUNG:** Wenn Sie die Änderungen durchführen sind die neuen Prioritäten vergeben und die Ursprünglichen Einteilungen überschrieben.

Kunden-Priorität aktualisieren

---

**Auswahlkriterien**

Datenauswahl -> Firmen (Kunden)

☐ Nur markierte berücksichtigen

☒ Angezeigte berücksichtigen

☐ Alle Kunden (-> Suche)

**Optionen**

☐ **Zeitraum**

Anzahl  Monate

Letzter berücksichtigter Monat

---

☒ **Wirtschaftsjahr**

Wirtschaftsjahr

**Auswertung von 1/2018 bis 12/2018**

---

**Bezug** Umsatz (im Auswertezeitraum)  
für **Bezahlte Rechnungen**


---

**Protokoll-Datei speichern** ☐ Dialog (Speichern unter)  
☒ in Protokollordner

---

**Vorschau**

☒ **Nur Vorschlagsliste erzeugen (kein Update!)**

 Hilfe

## 7.5 Auswertungen

Die Auswertung der Firmen-Kundengruppierung enthält zu jeder Firma den Betreuer, die die aktuelle Kunden-Priorität, die Kunden-Prio bezogen auf den Vergleichszeitraum 1 mit dem darin enthaltenen Umsatz, die Kunden-Prio sowie den Umsatz für Vergleichszeitraum 2 und ein Veränderungskennzeichen. Eine positive Änderung der Kunden-Priorität (Zeit 2 besser als Zeit 1) wird durch eine grüne Ausgabe hervorgehoben. Der Inhalt bei einer negativen Entwicklung wird rot ausgegeben.

Der Inhalt der Auswertung kann mit folgenden Einstellungen variiert werden:

- alle Betreuer oder einen wählbaren Betreuer
- inklusive / ohne Pflegeverträge
- Auswertungszeit (anhand der Einstellung wird der Vergleich automatisch erzeugt)
  - Zeitraum
    - Letzter berücksichtigter Monat / Jahr
    - Anzahl Monate
    - Wirtschaftsjahr

Die Sortierung kann über ein Auswahlfeld ausgewählt werden.

Alle Einstellwerte werden benutzerbezogen gespeichert.

Die aktuell angezeigte Auswertung kann exportiert werden.

[illegible]