

# Sales Manager Vertriebs-Programm

Im **Vertrieb** benötigt man **Kontakte**. Verschiedene **Aktivitäten des Verkaufsprozesses** müssen **geplant, ausgeführt und überwacht** werden. Meist nicht im Büro, sondern unterwegs.



**Zugriffe zu den Daten müssen flott** gehen, **Zeit ist Geld** und **der Kunde wartet nicht gern**. Das kann nur geleistet werden, wenn die **Software gut strukturiert aufgebaut** ist und über Funktionen verfügt, die **den Außendienst wirkungsvoll unterstützen**.

■ **Wir sind der Meinung, all dies alles leistet unser Sales-Manager.**

Denn der **Sales-Manager** ist ein **robustes Außendienstprogramm zur Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle** im Außendienst.

The screenshot displays the MC Sales Manager software interface. It features a menu bar (Quit, Allgemein, Fenster, Bearbeiten, Report, Hilfe), a toolbar with various icons, and a main data table. Below the main table, there are sections for 'KUNDE' (Customer) and 'ACTION' (Action/Log).

SUCH	FINR	PLZ	FIRMA	FIRMAUNTER	STRASSE	ORT	T	TEL	FAX	BEM
LENTFRAN	279	D-60329	Lentz		Mainzer Landstraße 47	Frankfurt		069-13389988		
LOREALFS	17	D-73553	Lorenz Messtechnik Gm		Obere Schlossstraße 131	Alfsdorf		07172-93730-0		
LUIGRATI	89	D-40880	Luigs & Neumann GbR		Boschstraße 19	Flatingen		02102-9470037		
M & OBER	251	D-61440	M & H Computer Service	Vor-Ort-Service	Mauerfeldstraße 32	Oberursel		06171-586337	06171-586338	
MAGIBAD	77	D-65812	Magistrat der Stadt Bad	Stadtverwaltung B	Königsteinerstraße 73	Bad Soden		06196-208211		
MAINOFFE	241	D-63073	mainis IT Service GmbH		Erich-Ollenauer-Straße 2	Offenbach		069-86007057		
MARKOFFE	83	D-63073	Market Consult	Software	Aschaffenerstr. 68	Offenbach		069-892648	069-892654	
MINDFRAN	195	D-60329	MindWare AG	Beratung- Vermietu	Niddastraße 84	Frankfurt		069-2566980	069-25669898	
MS SOFFE	240	D-63075	MS Soft	Computersysteme	Frauhohlwiesenweg 1	Offenbach		069-864818	069-86781014	
MSI FRAN	196	D-60314	MSI Technologie GmbH		Hanauer Landstraße 306	Frankfurt	*	069-40893-0		
MTGSALTD	10	D-84032	MTGS Medizintechnik		Albert-Schweitzer-Straße ;	Altdorf/Landshut		0871-35527	0871-35302	
NIKODOFFE	274	D-63073	Nikolaus	Katholische Kirche	Rathausgasse 39	Offenbach		069-891471		
NTN METT	39	D-40724	NTN Kugellagerfabrik	Deutschland GmbH	NTN-Straße 1	Mettmann		02103-1409-777	02103-13138	
NWS FRAN	280	D-60599	nws dialogmarketing gmi		Länderweg 7	Frankfurt		069-61999-0	069-61999-211	
ORG-FRAN	104	D-65936	Org-Team	Apple-Center	Westerbachstraße 164	Frankfurt		069-93491-0	069-343042	

NAME	VORNAME	TEL	T	ABT	FINR	MANR
Futschek	Marion				83	144
Günster	Hanspeter		*	Software	83	141
Mundtl	Karin				83	143
Walk	Jürgen				83	142

TERMIN	WOCHE	FIRMA	NAME	DEF	ACTION	ZEIT
22.08.2002		200234 Landes Schule f.	Düick	AF	ANFRAGE	00:0
30.07.2002		200230 Magistrat der Sta	Matz	AF	ANFRAGE	00:0
19.11.2002		200247 Zweckverband W	Lang	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:0
08.08.2002		200232 Stiftung Schloß	Köhl	AF	ANFRAGE	00:0
01.10.2002		200240 IFA Heidelberg/	Brunner	AF	ANFRAGE	00:0
22.08.2002		200234 IFW	Hildebrandt	AF	ANFRAGE	00:0
11.09.2002		200337 Market Consult	Günster	SE	BESUCH	14:3
17.10.2002		200242 Wülting Pharma	Stach	AN	ANGEBOT	00:0
08.08.2002		200232 Stiftung Caesar	Pfister	AF	ANFRAGE	00:0
10.09.2002		200237 cem. Ingenieurbüro	Dreßler	BR	BRIEF	00:0
17.10.2002		200242 Albatrox GmbH	Wunschel	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:0
17.10.2002		200242 Luigs & Neumann	Becker	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:0
15.10.2002		200242 Gärtner, Hans J.		AF	ANFRAGE	00:0

Das Programm ist **relational aufgebaut** und stellt in der **Grundeinstellung folgende Rollfelder gleichzeitig zur Verfügung: Firmenadressen, Mitarbeiter, Aktionen, Umsätze.**

Durch die **Dreiteilung des Bildschirms** können **sehr schnell zusammengehörige Daten** angezeigt werden. Die **einzelnen Rollfelder** werden dann einfach durch **Anklicken aktiviert**.

Blieben wir bei **Kontakten**. Das sind die **Adressen von Firmen** und die **Namen von Mitarbeitern**, zu denen **Kontakt besteht oder hergestellt** werden soll. Das sind aber auch **Produkte, Umsätze, Potentiale** und **Realisierungschancen für Aufträge**.

Da werden **Angebote** gemacht, **Muster** geliefert, **Termine** vereinbart, **Besuche** durchgeführt und **Besuchsberichte** geschrieben. Mit diesen wiederum soll **der Innendienst zur Unterstützung** eingesetzt werden.

■ All diese Informationen werden im **Sales-Manager** erfasst und verwaltet.

**Schnelle Such- und Scan-Routinen** sorgen in den **einzelnen Rollfeldern** dafür, daß die Informationen fast verzögerungsfrei angezeigt werden. Ist der gewünschte Datensatz vom Cursor markiert, genügt ein **Doppelklick** und schon wird die **Editiermaske mit allen Details** geöffnet:

Datensatz editieren	
FIRMA (*)	Market Consult
Unterbergiff Firma	Softwareentwicklung
Strasse	Aschaffenerstr.68
LK-Plz	D-63073
Ort	Offenbach
LK-Plz	D-63033
Postfach	Postfach 160105
Telefon	069-892648
Fax	069-892654
E-Mail	HPGuenster@Compuserve.com
Branche 1	SOF
Branche 2	
Branche 3	
Bemerkung	
Bemerkung 1	
Eigenname Firma	Market Consult
Marker	
Projektnummer	SUPER
Datum	25.10.2000
FiNr	1
ViNr	
Text	

### Layout der Eingabemaske:

Auch die hier gezeigte Eingabemaske ist nur ein Beispiel für die vielen verschiedenen Versionen, die wir bereits für unsere Kunden erstellt haben.

### Besondere Struktur:

Die besondere Struktur der Editiermasken gewährleistet ein schnelles Erfassen der Daten auf einen Blick.

Die Editierfenster können dabei, ähnlich wie im Windows-Explorer verkleinert werden, ohne daß sie deaktiviert ist.

Damit lassen sich gewisse Informationen **aus mehreren Fenstern gleichzeitig** anzeigen.

Siehe nächste Grafik!

Datensatz editieren	
FIRMA (*)	Market Consult
NAME (*)	Günster
UMSATZ	

Hier wurde die **Firmeneditiermaske verkleinert**. Nun kann z.B. per Klick **gleichzeitig** noch der Mitarbeiter und der Umsatz in der gleichen Maske angezeigt werden

Wird die Adresse **der Firma im oberen Rollfeld des Sales-Managers** angesteuert, **erscheinen automatisch alle Mitarbeiter dieser Firma im linken unteren Rollfeld.**



**Layout der Rollfelder:**

Auch die hier gezeigten Rollfelder sind nur ein Beispiel für die vielen verschiedenen Versionen, die wir bereits für unsere Kunden erstellt haben.

**Firmendatei:**

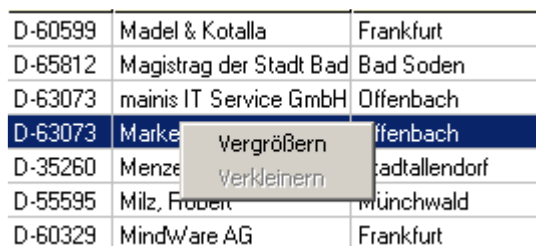
Hier werden die Firmenadressen angezeigt. Vom Cursor markiert ist momentan Market Consult.

**Mitarbeiterdatei:**

Hier werden automatisch die Mitarbeiter gezeigt, die zu der Firma gehören, die im oberen Rollfeld markiert ist.

Durch den **relationalen Aufbau** des **Sales Manager** werden **alle Änderungen an der Firmenadresse im oberen Rollfeld, sofort wirksam für alle Mitarbeiter im unteren Rollfeld.** **Änderungen** müssen somit **nicht mehrfach** vorgenommen werden. **Das spart viel Zeit und damit Geld.**

Über die **rechte Maustaste** können die **Rollfelder auch auf große Darstellung** geschaltet werden, wenn man z.B. alle Firma oder alle Mitarbeiter sehen will.



Die **Mitarbeitermaske im unteren Rollfeld** wird durch einen **Doppelklick** auf den entsprechenden Datensatz geöffnet:

Datensatz editieren	
<input type="checkbox"/> FIRMA (*)	Market Consult
<input type="checkbox"/> NAME (*)	Günster
Vorname	Hanspeter
Anrede	Herrn
Titel	
Abteilung	Software
Abt.-Tel	
Abt.-Fax	
E-Mail	hpg@market-consult-software.de
Mobil-Tel	
Bemerkung	
Bemerkung 1	
Position	
Briefanrede	Sehr geehrter Herr
ProjektNr	
Datum	12.02.2004
Marker	
MaNr	141
ViNr	
Text	<p>Market Consult stellt Individualsoftware her. Von der Adressenverwaltung über Faktura-Programme, bis hin zur komplexen Warenwirtschaft reicht das Programm.</p> <p>Unsere Spezialität ist es, individuelle Anpassungen vorzunehmen und...</p>
<input type="checkbox"/> UMSATZ	

### Layout der Eingabemaske:

Auch die hier gezeigte Eingabemaske ist nur ein Beispiel für die vielen verschiedenen Versionen, die wir bereits für unsere Kunden erstellt haben.

### Besondere Struktur:

Die besondere Struktur der Editiermasken gewährleistet ein schnelles Erfassen der Daten auf einen Blick.

### Auswahlfelder:

Hinter einzelnen Feldern können Auswahllisten für strukturierte Codierungen liegen.

### Lang – oder Memotexte:

Jeder Datensatz verfügt über ein Langtextfeld mit Texteditor, mit dem sich weitere Informationen oder Berichte erfassen lassen.

Soweit **einige Informationen** zum **Adressenteil des Sales-Managers**. Kommen wir nun zu dem Teil des Programms, welches für die **Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle relevant ist**.

## ■ Terminplanung und Aktionsplanung mit dem Sales Manager.

Wenn die **gewünschte Firma oder Person gefunden** ist, kann per Klick auf einen Button eine **Aktion mit der Firma oder der Person geplant** werden.

Aktionen können z.B. nachfolgend genannte Aktivitäten sein:

DESCRIPT	SUCH	
ANRUF	AR	A
BESUCH	BE	A
BRIEF	BR	A
DOKUMENT	DO	A
KATALOG ZUSENDEN	KA	A
MUSTERLIEFERUNG	MU	A
NACHFASSEN	NA	A

**■ Um es klar zu sagen:**

Der **Sales-Manager** ist **nicht nur** ein Terminplanungswerkzeug. Es können vielmehr **alle möglichen Aktionen geplant und verfolgt** werden. **Welche Aktionen** dies im Einzelnen sind, bestimmt der Anwender.

Dabei können **Auswahllisten vorkonfiguriert** werden, damit die **unterschiedlichen Aktionen einheitlich strukturiert in die Aktionsdatenbank übernommen, verfolgt und ausgewertet** werden können. (Ein Beispiel für eine Auswahlliste wird auf Seite 4 unten gezeigt.)

Datensatz editieren	
ACTION (*)	BESUCH
Termin	11.09.2003
Tel-Termin	N
Zeit	14:30
Monat	09
Woche	200337
Tag	Do
Goal	AV
Zuständig	AD
Bemerk.-Firma	
Bemerk.-Kunde	
Dokument	
Bestätigt	
XGoal	
Projektnummer	
ViNr	
Bericht	
Firma	Market Consult
Firmaunter	Software
Anrede	Herrn
Titel	
Vorname	Hanspeter
Name	Günster
Abteilung	Software

**Layout der Eingabemaske:**

Auch die hier gezeigte Eingabemaske ist nur ein Beispiel für die vielen verschiedenen Versionen, die wir bereits für unsere Kunden erstellt haben.

**Planungsvorgaben:**

Es können eine ganze Reihe von **Planungsvorgaben** gemacht werden, wie nebenstehende Editiermaske zeigt.

Dazu gehören jeweils auch **Zielvorgaben**, die per Auswahlliste additiv vorgegeben werden können.

**Dokumentenverwaltung:**

Jeder Aktionen kann ein Dokument hinterlegt werden, z.B. ein Angebot.

**Lang – oder Memotexte:**

Jeder Datensatz verfügt über ein Langtextfeld mit Texteditor, mit dem sich weitere Informationen oder Berichte erfassen lassen.

**Bestätigung:**

Die Durchführung jeder Aktion kann bestätigt werden.

Nach dem **Schließen der Ediermaske** wird der **Aktionsdatensatz sofort in das Rollfeld der Aktionsdatenbank** einsortiert:

TERMIN	WOCHE	FINR	AEDATUM	PROJEKTNR	FIRMA	N
10.12.2002	200248	211	11.02.2003	SF	IMP GmbH	M
17.12.2002	200251	246	11.03.2003	ADR	Stadtverwaltung F B.	
09.01.2003	200302	253	13.02.2003	ABW	Mock	M
09.01.2003	200302	254	13.02.2003	ABW	Jänel, Lothar	Jä
09.01.2003	200251	255	13.02.2003	ABW	Peters, Bodo Gmb	Ki
09.01.2003	200251	256	13.02.2003	ABW	Schneider	Si
09.01.2003	200251	257	13.02.2003	SF	distel vertrieb	D
09.01.2003	200251	258	11.02.2003	LM	Oskar von Miller S w	
14.02.2003	200307	263	11.03.2003	SF	Reisenauer, Frank R	
18.02.2003	200308	264	11.03.2003	ABW	Industrie-und Han	A:
27.03.2003	200313	267	22.09.2003	ABW	Systemra Computer	Fr
01.04.2003	200314	268	29.04.2003		Thierry Ingenieure	TI
11.09.2003	200337	83	13.02.2004		Market Consult	G

Sätze: 74    Dateiende    ACTION

# Sales Manager Vertriebs-Programm

6

Das Rollfeld der Aktionsdatenbank wird nun umgeschaltet auf **große Darstellung** und zeigt alle Aktionen in **verschiedenen Sortierungen** an:

TERMIN	WOCHE	FIRMA	NAME	DEF	ACTION	ZEIT	AEDATUM	T	XGOAL	ORT	PROJEKTNR	GOAL	XDATUM	MANR
01.10.2002	200240	KirchMedia	Greissinger	AF	ANFRAGE	00:00	08.10.2002	*	ER	Ismaning	LM		08.10.2002	63
14.10.2003	200342	Griesbeck Industri	Griesbeck	AF	ANFRAGE	00:00	11.12.2003	*	ER	Aschaffenu	SF		11.12.2003	64
08.10.2002	200241	Hahn+Kolb/Werkz	Friedmann	AF	ANFRAGE	00:00	11.03.2003	*	ER	Stuttgart	SF		11.03.2003	65
09.07.2002	200228	Hoffman, Ing. Büro	Hoffmann	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	30.07.2002	*	ER	Solingen	SF		30.07.2002	66
08.08.2002	200232	Berkenhoff GmbH	Kunert	AF	ANFRAGE	00:00	01.08.2002	*	ER	Heuchelheir	SF		01.08.2002	67
17.10.2002	200242	Einbau v.gen.Bau	Hoffriath	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	17.10.2002	*	ER	Mosbach	LM		17.10.2002	69
22.08.2002	200234	Landes Schule f. I	Düick	AF	ANFRAGE	00:00	29.08.2002	*	ER	Neuwied	LM		29.08.2002	70
30.07.2002	200230	Magistrat der Sta	Matz	AF	ANFRAGE	00:00	08.08.2002	*	ER	Bad Soden	LM		08.08.2002	71
19.11.2002	200247	Zweckverband v/	Lang	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	11.02.2003	*	ER	Alzenau	ADR		11.02.2003	73
08.08.2002	200232	Stiftung Schloß	Köhl	AF	ANFRAGE	00:00	08.08.2002	*	ER	Berlin	ADR		08.08.2002	74
01.10.2002	200240	IFA Heidelberg/	Brunner	AF	ANFRAGE	00:00	17.10.2002	*	ER	Heidelberg	ADR		17.10.2002	75
22.08.2002	200234	IFW	Hildebrandt	AF	ANFRAGE	00:00	29.08.2002	*	ER	Bremen	ADR		29.08.2002	76
17.10.2002	200242	Wülfing Pharma	Stach	AN	ANGEBOT	00:00	11.02.2003	*	ER	Gronau/Lein	DIV		11.02.2003	77
08.08.2002	200232	Stiftung Caesar	Pfister	AF	ANFRAGE	00:00	08.08.2002	*	ER	Bonn	SF		08.08.2002	78
10.09.2002	200237	cem, Ingenieurbüro	Dreßler	BR	BRIEF	00:00	26.09.2002	*	ER	Leipzig	SF		26.09.2002	79
17.10.2002	200242	Albatrox GmbH	Wunschel	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	11.02.2003	*	ER	Selb	SF		11.02.2003	80
17.10.2002	200242	Luigs & Neumann	Becker	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	17.10.2002	*	ER	Rattingen	LM		17.10.2002	82
29.10.2002	200244	Vegra GmbH	Jauch	AF	ANFRAGE	00:00	11.02.2003	*	ER	Aschau	SF		11.02.2003	85
26.11.2002	200248	consall	Borghoff	AF	ANFRAGE	00:00	11.02.2003		ER	Kassel	SF		11.02.2003	88
10.12.2002	200248	IMP GmbH	Midden	AF	ANFRAGE	00:00	11.02.2003		ER	Aalen	SF		11.02.2003	93
17.12.2002	200251	Stadtverwaltung F	Bauer	AF	ANFRAGE	00:00	11.03.2003	*	ER	Remscheid	ADR		11.02.2003	95
09.01.2003	200302	Mock	Mock	AF	ANFRAGE	00:00	13.02.2003		ER	Volkach	ABW		13.02.2003	102
09.01.2003	200302	Jänel, Lothar	Jänel	AF	ANFRAGE	00:00	13.02.2003		ER	Winnenden	ABW		13.02.2003	103
09.01.2003	200251	Peters, Bodo Gm	Köhler	AF	ANFRAGE	00:00	13.02.2003		ER	Kropp	ABW		13.02.2003	104
09.01.2003	200251	Schneider	Schneider	AF	ANFRAGE	00:00	13.02.2003		ER	Morsbach	ABW		13.02.2003	105
09.01.2003	200251	distel vertrieb	Distel	AF	ANFRAGE	00:00	13.02.2003		ER	Engen	SF		13.02.2003	106
09.01.2003	200251	Oskar von Miller S	Wrazidlo	AF	ANFRAGE	00:00	11.02.2003		ER	Kassel	LM		11.02.2003	107
14.02.2003	200307	Reisenauer, Frank	Reisenauer	AF	ANFRAGE	00:00	11.03.2003	*	ER	Rangendinge	SF		11.03.2003	115
18.02.2003	200308	Industrie-und Han	Ast	AF	ANFRAGE	00:00	11.03.2003	*	ER	Frankfurt (Oc	ABW		11.03.2003	116
27.03.2003	200313	Systema Computer	Ferrihs-Walk	AF	ANFRAGE	00:00	22.09.2003	*	ER	Wiesbaden	ABW		22.09.2003	123
01.04.2003	200314	Thierry Ingenieure	Thierry	AF	ANFRAGE	00:00	29.04.2003		ER	Stuttgart			29.04.2003	124
11.09.2003	200337	Market Consult	Günster	BE	BESUCH	14:30	13.02.2004			Offenbach		AV		141

**Alle Aktivitäten** liegen dabei in einer **gemeinsamen Datenbank** und werden in **einem gemeinsamen Rollfeld** angezeigt. Das hat **den großen Vorteil**, daß man **nicht** mit unterschiedlichen Rollfeldern arbeiten muß **und nicht** an verschiedenen Orten im Programm nach den Informationen suchen muß. **Gleichzeitig** lassen sich auf diese Art und Weise auch **unterschiedliche Aktionen** und **deren Status für eine Firma oder mehrere Firmen** anzeigen, wenn diese durch **eine** Projektnummer verbunden sind.

**Spezielle Scope-Routinen** sorgen nun dafür, daß **einzelne Aktionen blitzschnell** aus der großen Sammlung aller Aktivitäten herausgezogen und angezeigt werden können:

Scope AUS
Scope auf FINR
Scope auf MANR
Scope auf PROJEKTNR
Scope auf DEF
Scope auf WOCHE
Scope auf TERMIN/WV
Scope auf TERMIN überschritten
Scope auf JAHR/MONAT

**Scopes** sind **sehr schnelle Selektionen**. Hier einige Beispiele. Es werden **jeweils alle Aktionen angezeigt**, die

- bei **einer Firma** laufen
- zu **einer Person** gehören
- zu **einer gemeinsamen Projektnummer** gehören
- gemeinsame Aktionsdefinitionen** haben (z.B. alle Angebote)
- in der **gleichen Planungswoche** laufen
- zu **einem Wiedervorlagetermin** gehören
- deren **Ausführungstermin** überschritten ist
- die innerhalb einer **Zeitperiode** liegen

Hier dazu ein Beispiel:

Aus dem oben gezeigten Rollfeld der Aktionsdatenbank sollen alle Aktionen gezeigt werden, deren Definition <MU>=Musterlieferung ist.

Man stellt sich nun im Rollfeld auf den ersten Datensatz, der zu dieser Definition gehört und klickt im oben gezeigten Scopemenu auf <Scope auf DEF>.

In Sekundenbuchteilen werden aus der Datenbank alle Aktionen herausgefiltert, die dieser Definition entsprechen:

TERMIN	WOCHE	FIRMA	NAME	DEF	ACTION	ZEIT	AEDATUM	T	XGOAL	ORT	PROJEKTNR	GOAL	XDATUM
09.07.2002	200228	Hoffman, Ing. Büro	Hoffmann	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	30.07.2002	*	ER	Solingen	SF		30.07.2002
17.10.2002	200242	Einbau v.gen.Bau	Hofrath	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	17.10.2002	*	ER	Mosbach	LM		17.10.2002
17.10.2002	200242	Albatrox GmbH	Wunschel	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	13.02.2004	*		Selb	SF		
17.10.2002	200242	Luigs & Neumann	Becker	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	17.10.2002	*	ER	Ratingen	LM		17.10.2002
19.11.2002	200247	Zweckverband W	Lang	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	11.02.2003	*	ER	Alzenau	ADR		11.02.2003

Die Datenbank verhält sich nun so, als seien nur noch Datensätze mit dieser Definition vorhanden.

Nun kann man sehr schnell erkennen, um welche Firmen oder Personen es sich handelt und auf welchem Status diese Aktionen stehen. Sehr hilfreich ist dabei, daß Sätze mit überzogenem Termin grundsätzlich in roter Farbe angezeigt werden.

Hier noch ein weiteres Beispiel:


Dieses Mal sollen alle Datensätze angezeigt werden, welche die Projektnummer <LM> haben. Nach unserer hausinternen Vorgabe handelt es sich dabei um alle Interessenten für unser Programm Lager-Manager:

Ein Klick auf den Menüpunkt <Scope auf ProjektNr> genügt und schon werden die entsprechenden Datensätze angezeigt:

TERMIN	WOCHE	FIRMA	NAME	DEF	ACTION	ZEIT	AEDATUM	T	XGOAL	ORT	PROJEKTNR	GOAL	XDATUM
07.06.2002	200223	Füll Systembau Gf	Bangert	AF	ANFRAGE	00:00	25.06.2002	*	ER	Idstein	LM		14.05.2002
11.06.2002	200222	KSB Fluid System	Reinheimer	AF	ANFRAGE	00:00	25.06.2002	*	ER	Frankenthal	LM		28.05.2002
13.06.2002	200226	Augustiner-Bräu K	Haas	AF	ANFRAGE	00:00	25.06.2002	*	ER	München	LM		25.06.2002
23.07.2002	200230	Böke, Marco		AF	ANFRAGE	00:00	27.06.2002	*	ER	Essen	LM		27.06.2002
30.07.2002	200230	Magistrat der Sta	Matz	AF	ANFRAGE	00:00	08.08.2002	*	ER	Bad Soden	LM		08.08.2002
22.08.2002	200234	Landes Schule f. l	Düick	AF	ANFRAGE	00:00	29.08.2002	*	ER	Neuwied	LM		29.08.2002
27.08.2002	200235	Werthmann Werk	Di Maria	AF	ANFRAGE	00:00	29.08.2002	*	ER	Attendorn	LM		29.08.2002
01.10.2002	200240	KirchMedia	Greissinger	AF	ANFRAGE	00:00	08.10.2002	*	ER	Ismaning	LM		08.10.2002
15.10.2002	200221	Starcke GmbH & (	Alterbaum	AF	ANFRAGE	00:00	30.07.2002	*	ER	Melle	LM		30.07.2002
17.10.2002	200242	Einbau v.gen.Bau	Hofrath	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	17.10.2002	*	ER	Mosbach	LM		17.10.2002
17.10.2002	200242	Luigs & Neumann	Becker	MU	MUSTERLIEFERUNG	00:00	17.10.2002	*	ER	Ratingen	LM		17.10.2002
29.10.2002	200244	FAS GmbH	Bayer	BR	BRIEF	00:00	11.02.2003	*	ER	Kleinblittersd	LM		11.02.2003
09.01.2003	200251	Oskar von Miller S	Wrazidlo	AF	ANFRAGE	00:00	11.02.2003		ER	Kassel	LM		11.02.2003
25.03.2003	200313	Beaujean Fassade		AF	ANFRAGE	00:00	11.03.2003	*	ER	Aachen	LM		11.03.2003

Man kann im **Rollfeld sofort erkennen**, daß es sich um **Anfragen, Musterlieferungen und einen Brief** handelt. Alle **Aktionen sind durchgeführt**, wie man am Vermerk **<ER>=Erledigt** sehen kann.

**Selbstverständlich lassen sich die Datensätze auch innerhalb der Scopes bearbeiten. Ein Doppelklick auf den Datensatz genügt und schon erscheint die Editiermaske mit allen Details.**

Der **Scope** wird dann anschließend mit einem Klick auf den  Suchbutton genauso **schnell ausgeschaltet**, wie er **zuvor eingeschaltet** worden war.

Das läßt ein **sehr schnelles, effizientes Arbeiten** mit den **Aktionen in der Datenbank** zu. Jede **gewünschte Information** ist im **Prinzip blitzschnell auf Knopfdruck verfügbar** und muß **nicht** umständlich in unterschiedlichen „Töpfchen“ gesucht werden.

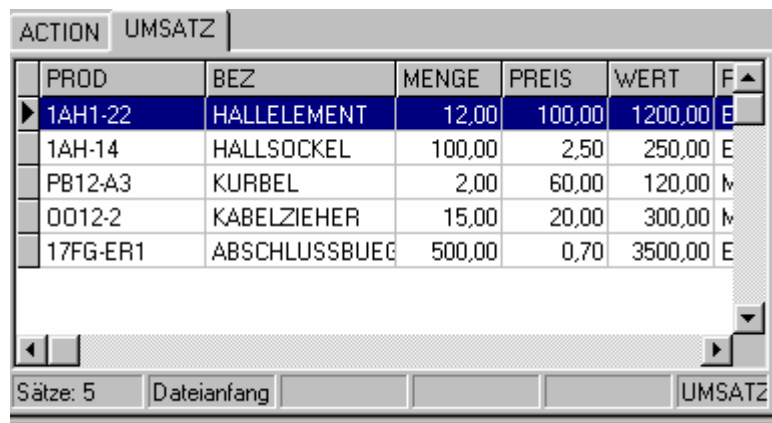
Wir können hier nicht alle Merkmale und Vorteile unseres Sales-Manager zeigen und kommen nun zum nächsten Programmteil.

### ■ Die Umsatzdatei im Sales-Manager:

Wir haben die **unterschiedlichsten Anforderungen** erhalten, **Umsätze in einem Vertriebsprogramm** abzubilden. Das ging vom **manuellen Eintragen der Umsätze** über **Umsätze pro Firma** oder sogar **Umsätze pro Person** bis hin zum **Anzeigen einzelner Rechnungspositionen**.

Im Sinne einer **effizienten Ausgestaltung des Programms**, lassen sich diese **unterschiedlichen Anforderungen nicht sinnvoll unter einen Hut bringen**.

Wir zeigen hier deshalb **nur ansatzweise ein Beispiel für eine Umsatzdatenbank im Sales-Manager**:



ACTION	UMSATZ	PROD	BEZ	MENGE	PREIS	WERT	F
		1AH1-22	HALLELEMENT	12,00	100,00	1200,00	E
		1AH-14	HALLSOCKEL	100,00	2,50	250,00	E
		PB12-A3	KURBEL	2,00	60,00	120,00	M
		0012-2	KABELZIEHER	15,00	20,00	300,00	M
		17FG-ER1	ABSCHLUSSBUEG	500,00	0,70	3500,00	E

Sätze: 5    Dateianfang    UMSATZ

Die **Umsätze können automatisch pro Firma oder pro Person** gezeigt werden. Das hängt vom jeweiligen Einsatzfall ab.

Im Prinzip sucht man die Firma oder die Person in der Datenbank und klickt auf das Register **<Umsatz>** und erhält die entsprechenden Angaben angezeigt.

Wir wissen weiterhin aus **Erfahrung**, daß die **Routinen zur Einspielung der Umsatzdaten** in den **Sales-Manager im Einzelfall angepasst** werden müssen. **Doch das ist kein Problem für uns**. Wir stellen **Individual-Software** her und **sind in der Lage**, diese Anpassungen **wunschgerecht durchzuführen**.



Wir wissen aus **vielen Beispielen**, daß gerade im **Vertriebsbereich Kreativität und Flexibilität** notwendig ist, um erfolgreich zu sein. Jedes **Produkt** benötigt eine **andere Vorgehensweise** im Vertrieb. Und gerade wenn es sich um **standardisierte Produkte** handelt, spielt die **eigene Präsentation eine große Rolle beim Verkaufserfolg**.

Hinzu kommt, daß **praktisch jede Firma unterschiedlich organisiert** ist, was sich auch in den **unterschiedlichen Datenformaten** eindrucksvoll zeigt.

Neben einem **vorbereiteten Reporting** bietet das Programm einen **mächtigen, aber leicht bedienbaren Report-Generator** an. Mit diesem lassen sich **individuelle Reports** erstellen. Das jeweilige **Layout und das Design der Reportformate** läßt sich **abspeichern** und bei Bedarf mit den **gleichen** oder **anderen Abfrageparametern wiederverwenden**.

**Market Consult** bietet den **Sales-Manager als Programm-Struktur** an, die auf **Wunsch jedem Anwendungsfall individuell angepasst** werden kann.

Daß wir dabei auch das **Rad nicht immer wieder neu erfinden**, sondern bewährte **Standard-Routinen einsetzen** zeigt Ihnen der **nächste Abschnitt dieser Beschreibung**.

#### ■ Individualsoftware

**Market Consult** wurde 1983 gegründet und stellt **Individual-Software** her. Über die Jahre haben wir **viele unterschiedliche Software-Probleme gelöst** und ein großes Know-How aufgebaut. Unsere Standard-Programmrountinen sind ausgereift und erprobt und kommen sowohl in unseren **Standard-Programmen**, wie auch in **individuell angepassten Programmen** zur Anwendung.

Hier ist auch der Grund zu finden, weshalb unsere **Individual-Programme** oder unsere **Standard-Programme mit individueller Anpassung wesentlich preiswerter** sind, als dies oft angenommen wird. **Auf Dauer** sind sie jedoch **auf jeden Fall preiswerter**, als sog. Standardprogramme, bei denen oft „um die Anwendung herum“ gearbeitet werden muß.

Wenn Fragen oder Probleme auftreten, bzw. wenn **betriebliche Abläufe Programm-Änderungen** und **Ergänzungen notwendig** machen, **stehen wir als Programm-Hersteller zur Verfügung**. Wir führen die Problemanalyse durch und machen einen Lösungsvorschlag, den wir dann zügig umsetzen, installieren und betreuen.

#### Generelle Produkt-Merkmale der Market-Consult-Programme:

- **Schneller Zugriff:**  
**Ausgefeilte Such-, Scan- und Scopetechniken**, sowie unsere **bewährte Rollfeld-/Editier-Fenstertechnik** gewährleisten einen **extrem schnellen Datenzugriff**
- **Schnelles Suchen:**  
**Indexbasiertes Suchen** ermöglicht auch bei **großen Datenbeständen blitzschnelles Auffinden** der Daten! Es wird **hierarchisch gesucht**, je genauer der Suchbegriff von Anfang an eingegeben wird, desto näher wird der Cursor im Rollfeld an den gesuchten Satz herangeführt. Das **Rollfeld** wird in der **gewählten Sortierung angezeigt** und **bewegt sich bei der Suche automatisch mit**, was wiederum **die Übersicht verbessert**.
- **Schnelles Scopen:**  
Beim **Scopen** wird aus einer Datei eine **Teilmenge** gebildet. Diese **Teilmenge** wird **sehr schnell am Bildschirm angezeigt**. So kann man sich **sehr einfach übersichtliche Arbeitsbereiche** schaffen.

- **Report-Generator:**  
Ein **mächtiger, aber leicht zu bedienender Report-Generator** mit **Layoutfunktionen** für **Listen, Labels und Reports** ist **Bestandteil jedes Market Consult-Programms**. Im Prinzip gibt es damit folgende **Report-Möglichkeiten**:  
-fest programmierte **Standard-Reports**  
-individuelle **Reports** mit dem **Report-Generator**
  
- **Programm und Menus:**  
**Schneller, zuverlässiger Programmablauf** durch **32Bit-compilierte Programme** (keine Interpreter-Pseudoprogrammierung).  
  
Wir verwenden **modernste Rollfeld- und Editierfenster-Techniken**, sowie **Menus**, bzw. **Popup-Menus**. Der **schnelle Wechsel** zwischen **übersichtlichem Rollfeld** und **detaillierter Editiermaske** erlaubt ein **sehr komfortables, sicheres und effizientes Arbeiten** mit den Programmen.
  
- **Systemvoraussetzungen und Netzwerk:**  
Windows 2000, XP, VISTA - min. 512MB-RAM, min 1000Mhz. Arbeitstakt  
**Alle Market Consult-Programme für Windows sind netzwerkfähig**. Auf Wunsch, bzw. ab 5 Workstations im Netzwerk setzen wir **die bewährte und robuste ADS-Client/Server-Technik** zur **Entlastung des Netzwerkes** ein.
  
- **Hilfstexte:**  
  
Im **gesamten Programm** können **Hilfstexte Online** aufgerufen und auch **ausgedruckt** werden. Die **Hilfstexte sind strukturiert für Standard- und Individualfunktionen** und beinhalten **nicht nur Texte**, sondern auch **viele Bilder und Beispiele**. **Market Consult Hilfstextdateien** werden mit **Inhaltsangabe** geliefert und bieten einen **sortierten Index** und die **Suche nach Stichwörtern**.
  
- **Handbuch:**  
Mit der bereits beschriebenen **Online-Hilfe** kann **schneller gearbeitet** werden, wie mit einem ausgedruckten Handbuch. Die **Online-Hilfe** steht auf **jeder Workstation** zur Verfügung. Die **einzelnen Seiten der Online-Hilfe können jedoch auch ausgedruckt werden**. Auf Wunsch stellen wir eine **RTF-Datei mit den Hilfstexten** zur Verfügung.
  
- **Individuelle Anpassung:**  
Wir liefern ihnen auf Wunsch ein **Standard-Programm** oder ein **individuell angepasstes Programm**. **Vorher analysieren** wir mit Ihnen **die Anforderungen** und **optimieren Bearbeitungsabläufe**. Ein **individuell angepasstes Programm** ist auf **Dauer erheblich effektiver** als ein sog. Standard-Programm mit viel unnützem Ballast oder gar ein sog. Spreadsheet-Programm.
  
- **Support:**  
Alle **Market Consult-Programme** werden nicht nur von uns vertrieben, sondern auch von uns erstellt. **Dies bedeutet für den Anwender, daß er den direkten Kontakt zu Analysten und Programmierern** hat. Und dies oft ganz in der Nähe und zu geringen Kosten.
  
- **Demo-Versionen und weitere Informationen:**  
Wir **bieten Produkt-Präsentationen als Videofilme auf CD-R** an, welche Ihnen die **Programme und ihre Funktionen sehr detailliert in der Anwendung** vorführen. Bitte besuchen Sie auch **unsere Homepage** unter [www.market-consult-software.de](http://www.market-consult-software.de). Dort erhalten Sie weitere Informationen und können sich auch verschiedene Produkt-Präsentationen als **Videofilm über das Internet ansehen**. (ISDN- oder DSL-Zugang zum Internet erforderlich)

**Ein Auszug aus unserem Standard-Programm und durchgeführte Individual-Lösungen:**

Adressenverwaltung ■ Faktura ■ Kassenbuch ■ Vertriebsprogramm ■ Kommunale Kasse  
Artikel-Verwaltung ■ Datenorm-Schnittstelle ■ Handwerker-Programm ■ Datev-Schnittstelle  
Anwesenheitsprogramm ■ Lagerverwaltung ■ Projektverwaltung ■ Reisekostenabrechnung  
Tonträgerverwaltung für Schallplatten, Tonbänder, Cassetten, CDs, DVDs, MP3 und WMA mit Zu-  
Griff auf Internet-Titeldatenbank ■ Personal-Verwaltung ■ Schulverwaltung ■ Textverarbeitung  
Arbeitsleistungsverwaltung ■ Warenwirtschaft ■ uvam.

**Die meisten Programme wurden mehrfach in den unterschiedlichsten Ausführungen realisiert.  
So gibt es bei uns eine Vielzahl verschiedener Adressen- oder Lagerverwaltungen, usw.**

**Unsere Spezialität sind individuelle Software-Problemlösungen. Dabei stellen wir unser  
gesamtes Know-How aus 20-jähriger Erfahrung und modernste Programmieretechniken zur  
Verfügung.**

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt mit uns auf:

■ **Market Consult**    Tel 069-892648    HPG@market-consult-software.de  
■ **Picosoft**            Tel 07585-932910    admin@psmc.de

hpg1@market-consult-software.de

(MC-HPG 1.01s)