

Kundenmodul für den Zustellservice



Alle Kundenstammdaten dezentral / zentral erfasst
stehen für Marketingaktionen und Auswertungen zur Verfügung

Abwicklung über Kasse oder Bestellung im Backoffice
Einfach, sicher und genau bis zur Rechnungsschreibung

Erstellung von Kundenkarten
für Rabattaktionen und spezielle Kundengruppen

Speicherung kundenindividueller Artikellisten
erleichtert regelmäßige wiederkehrende Bestellungen

■ LEISTUNGSFÄHIGES SYSTEM ERKENNT DIE VORLIEBEN IHRER KUNDEN

Als Zusatzmodul zur DEWAS III Warenwirtschaft ist die Kundenverwaltung die Erweiterung, um den Zustellservice für Ihre Kunden systemgestützt abzuwickeln. Die Kundenverwaltung ist einfach zu bedienen und mehrplatzfähig. Sie wird durch Parametrisierung individuell eingestellt. Durch den direkten Zugriff auf die komplette DEWAS-Datenbank stehen aktuelle Artikeldaten zur Verfügung.

Sie profilieren sich durch zusätzlichen Service gegenüber dem Wettbewerb. Telefonische Aufnahme, Bestellungen per Fax oder Internet sind ab sofort kein Problem mehr. Dabei wird zukünftig alles sofort in das System eingegeben, und kann ohne zusätzlichen Aufwand weiterverarbeitet werden.

Die Verwaltung beinhaltet die kompletten Kundenangaben bis hin zu Lieferbemerkungen, Umsätzen und Forderungen. Das Konzept sieht vor, dass Kunden einer Rabattgruppe zugeordnet werden können, die automatisch bei Bestellungen berücksichtigt wird. Bereits angelegte Kunden können nach Kundennummer, Nachnamen, Postleitzahl oder Ort gesucht werden. Mit diesem Modul können alle verkauften Artikel pro Kunde sortiert

nach Artikelnummer, Verkaufspreis oder Verkaufstag festgehalten und dargestellt werden, und stehen damit für zeitraumbezogene Auswertungen zur Verfügung. Außerdem können nach vorgegebenen Filtern alle Käufer eines speziellen Artikels ermittelt werden. Mit einer breiten Auswahl von Funktionen erhält der Mitarbeiter schnell die gewünschten Informationen. Typische Fragestellungen sind: Welche Kunden bestellen regelmäßig, überwiegend reduzierte Ware, mit einem Umsatz mehr als EUR .. seit dem .., hauptsächlich wiederkehrende Warenkörbe, überwiegend Artikel bestimmter Warengruppen, seit wieviel Tagen nicht mehr?

Sie erhalten nebenbei viele wichtige Erkenntnisse für die Gestaltung von Werbeaktionen, cross-selling Angeboten, Sortimentsgestaltung und Disposition.

■ MIT KUNDENKARTEN ALLE(S) IM GRIFF

Erleichtern Sie Ihren Kunden den Einkauf. Das Sammeln von Bonuspunkten bzw. die Vergabe von Kundenrabatten wird optimal mit einer Kundenkarte gelöst. In DEWAS ist die Erstellung von Kundenkarten integriert. Eine Vorschaufunktion zeigt, ob alle Angaben richtig wiedergegeben werden.



Kundenmodul für den Zustellservice

■ SCHNELLE ERFASSUNG

Erfahrungsgemäß bestellen Kunden regelmässig den gleichen Warenkorb mit nur geringen Abweichungen, Großkunden wochentagsabhängig unterschiedliche Sortimente. Kundenindividuell gespeicherte Sortimente erleichtern daher die Eingabe von Bestellungen in der Kundenverwaltung. Pro Kunde können **mehrere Warenkörbe (Artikellisten) abgespeichert** werden. Änderungen und Ergänzungen können vor der weiteren Bearbeitung durch den Bearbeiter vorgenommen werden.

■ ERSTELLUNG VON RECHNUNGEN

Ein Überblickfenster listet die einzelnen Positionen auf, hier können Änderungen in der Menge (z.B. bei Fleisch und Gemüse) sowie Neueingaben vorgenommen werden. Kopf- und Fußtexte sowie Lieferhinweise („Bitte bei Nachbarin klingeln“) sind individuell einzugeben, Rabatte sowie Anzahlungen können erfasst werden.

Sammelrechnungen fassen mehrere Lieferscheine zusammen und listen jeden einzelnen Posten mit Artikelnummer, Bezeichnung, Menge, Einheit und Preis auf. Neben der Gesamtsumme werden die Rabatte und MWST-Sätze aufgelistet.

■ ÜBERBLICK OFFENE POSTEN

Die Funktion der Lieferschein- und Rechnungsverwaltung erleichtert den Überblick und die Verwaltung der offenen Posten und Zahlungsziele und gibt Hinweise auf die **Bonität des Kunden**. Durch einfaches Anklicken erfolgt ein Ausdruck bzw. wird der Einzelbeleg angezeigt. Anzahlungen werden pro Rechnung erfasst.

Erfassung der Kundenstammdaten

■ STATISTIK FASST ZUSAMMEN

In einer Übersicht werden Kunden nach Kundennummer, -art, -name für einen vorgegebenen Zeitraum oder auch nur einen Tag ausgewählt für die statistische Auswertung. Ausgegeben wird die Anzahl der Bons, Rabattsummen und die getätigten Umsätze. Durch Anklicken eines Kunden erscheint eine Detailansicht mit dem Umsatz nach EK / VK, Rabatte, durchschnittliche Bonussumme, Rohertrag und Spanne. Eine weitere Seite zeigt alle gekauften Artikel in dem vorgegebenen Zeitraum, sortiert nach Menge, Umsatz oder Artikelnummer.

■ BEHALTEN SIE IHRE KUNDEN IM AUGE

Einfache Bedienbarkeit, bessere Betreuung des Kunden und fundierte Erkenntnisse über das Einkaufsverhalten sind die direkten Vorteile der Kundenverwaltung.

- § schnelle Einarbeitung für Bediener
- § Erfassen und Verwalten von (Sammel-) Rechnungen, Lieferscheinen, offene Posten und Lastschriften
- § Cross-Selling Aktionen erhöhen Umsatzchancen
- § Automatische Übernahme von Kreditverkäufen vom Kassensystem für die Sammelrechnung
- § mit dStore als Kassensystem sind kundenindividuelle Verkaufspreise an der Kasse möglich

Kunde			
Kundennummer	:	1	
Matchcode	:	SUPERD	
Name 1	:	Superdata EDV-Vertrieb GmbH	
aktueller Saldo	:	141,14	
letzte Rechnung vom	:	08.08.2007	

Zeitraum		05/2007	05/2007
Umsatz VK	EUR	1246,84	
Umsatz EK	EUR	921,9588	
Netto VK	EUR	80,87	
Rabatte	EUR	179,10	
Anzahl Bons		13	
durchschn. Bonussumme	EUR	95,81	
Rohertrag	EUR	332,01	
Spanne	%	26,77	

Beispiel einer Kundenstatistik