

**Katja Friedrich  
Nicola Strätz  
Silke Schlaug**



# **FABIS Vertriebsserie**

**Version 5.0**

**Grundfunktionen**

<b>Start der Demo</b> .....	<b>3</b>
<b>Konventionen</b> .....	<b>4</b>
<b>Demoeinstellungen im CRM-Modul (Kundenverwaltung)</b> .....	<b>5</b>
<b>Adressdaten</b> .....	<b>5</b>
<b>Bearbeitungsmöglichkeiten über den Tree</b> .....	<b>5</b>
<b>Korrespondenz</b> .....	<b>6</b>
<b>Email Client</b> .....	<b>6</b>
<b>Korrespondenzvorlagen einbinden</b> .....	<b>6</b>
<b>Demoeinstellungen in der Mitarbeiterverwaltung</b> .....	<b>7</b>
<b>Vertriebsweg</b> .....	<b>7</b>
<b>Karriereplan</b> .....	<b>7</b>
<b>Mitarbeiter zur Demo</b> .....	<b>7</b>
<b>Unterstellung</b> .....	<b>8</b>
<b>Hierarchieverlauf</b> .....	<b>8</b>
<b>Struktur oder Gruppe des Mitarbeiters</b> .....	<b>8</b>
<b>Grundeinstellungen für die Provisionsabrechnung</b> .....	<b>9</b>
<b>Produktgeber</b> .....	<b>9</b>
<b>Produkt zur Demo</b> .....	<b>9</b>
<b>Provisionsarten zur Demo</b> .....	<b>9</b>
<b>Provisionssätze zur Demo</b> .....	<b>10</b>
<b>Provisionsabrechnung</b> .....	<b>11</b>
<b>Provisionsvorschau</b> .....	<b>11</b>

## 1 Start der Demo

Sie können unter dem Zugangslink: <http://portal.fabis.de> die Demoversion der FABIS Vertriebsserie ansehen und testen. Die Zugangsdaten lauten:

**Mandant:** 102.018

**Benutzer:** Administrator

**Passwort:** fabis

(Bitte Groß- und Kleinschreibung beachten)

Dieser Demoleitfaden führt Sie durch die Demo. Unter [www.fabis.de](http://www.fabis.de) finden Sie Handbücher und das Tutorial mit Kurzeinweisungen und Filmen.

Über die Konfiguration wird das System einmalig an Ihre Vorgaben angepasst. Diese Vorgaben sind zentral zu hinterlegen - Eingabekräfte erfassen dann nach diesen Vorgaben die Daten.

Vertriebspartner oder Eingabekräfte sehen nur die Menüpunkte, auf die sie zugreifen dürfen, das vereinfacht die Eingabe. Die Demo gewährt Sicht auf das komplette System.

Mit allen Fragen kommen Sie bitte einfach auf uns zu unter 0951/98046200!

## 2 Konventionen

Die einheitliche Bedienung der FABIS Vertriebsserie zieht sich durch die gesamte Anwendung. Zum Einstieg die wichtigsten Funktionstasten:

Der **Menübaum** kann über die Symbole - / + auf- und zugeklappt werden, d.h. Sie öffnen zur Bearbeitung immer den entsprechenden Ordner im Menübaum.

Der **blaue Leuchtbalken** dient dazu einen einzelnen Datensatz anzuwählen. Klicken Sie mit dem Mauszeiger auf einen Datensatz, wird er blau hinterlegt.

Die **Kopfzeile** zeigt an, welchen Datensatz Sie gerade aktuell bearbeiten.

Mit der Funktionstaste **F4** oder dem Button *Suchen* lassen Sie die gesamten Datensätze anzeigen und durchsuchen.

Mit den jeweils angezeigten Funktionsbuttons im unteren Bereich

- fügen Sie neue Datensätze mit dem Button **Neu/Einf** oder der Taste **Einfügen** an
- ändern Sie einen Datensatz mit dem Button **ändern** oder **F9**
- speichern Sie mit dem Button **speichern** oder **F2**

**FABIS - Vertriebsserie 5.0, Datenbank: vserie50prx**

Übersicht Detail Marketing Betreuer

Filtertyp: Alle Matchcodetyp: Vorname Matchcode: Vorname

**Suchen (F4)**

Kundennr.	Titel	Nachname/Firma	Vorname	Kategorie	Bemerkung-1	Be
1		Genßer				
2	2009101600000264	IT und Webdesign				
3	2009101700000336	Konzept & Strategie				
4	2009120200000463	Spaßgesellschaft				
5	2009120200000464	Pferdehof				
6	20100113000004972	Vodafone				
7	2009101600000261	Lufthansa				
8	20100115000004974	Allianz				
9	20100203000005011	Neukunde				
10	20100211000005031	Gesellschaft				
11	2009101700000338	Dr. Seller	Antika			
12	20100127000004989	St. Wenzel				
13	20100127000004988	Müller	Bernd			
14	20100115000004975	Bauer	Bernd			
15	2009110400000378	Ehrlich	Elvira			
16	20100204000005013	Erfolgreich	Erich			
17	2009120300000479	Müller	Fred			
18	20091215000003470	BGP	Heiko		Händler berät	
19	2009120200000465	Hützel	Horst			
20	20100119000000262	Janosch	Jan			
21	20100122000004985	Schulz	Klaus	Umsatz 10 - 50.000		
22	2009101700000337	St. Wenzel	Maria			
23	2009110600000379	Neukauf	Maria	In Bearbeitung	Vertriebspartner ...	
24	20100113000004973	Mustermann	Max			
25	20100201000004996	Dipl. Ing. Muster	Max			
26	2009101500000245	Mustermann	Max			
27	20100201000004997	Dr. Muster	Muster	Gewonnen (Absc...		
28	20100222000004984	Sommer	Peter	Umsatz 0 - 10.000		

Anzeigen | Neu (Einf.) | Ändern (F9) | Löschen (Entf.) | History (F5)

es wird ausschließlich in aktiven Datensätzen gesucht

## 3 Demoeinstellungen im CRM-Modul (Kundenverwaltung)

### 3.1 Adressdaten

Als Produktgeber ist die Gesellschaft **Pfefferminzia** mit den Grundinformationen angelegt. Als Vertriebspartner **Erfolgreich Erich** und als Demo-Kunde ist **Max Mustermann** angelegt. Alle Stammsätze befinden sich in der Übersicht. Es kann mit Filterfunktionen gesucht und über Match-Code der einzelne Datensatz angewählt werden.

#### Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Stammdaten



Sie können beliebig viele Stammsätze über den Button *Neu* anlegen.

Die Demo ist beim Stammsatz **Max Mustermann** mit folgenden Testdaten bestückt.

- Korrespondenz mit Ordner und Unterordner und Emails und Schriftverkehr
- Adressen /Kommunikationsdaten
- Dateiablage beliebiger Formate
- Termine
- Kontakthistorie zur chronologischen Übersicht

In den Stammdaten im Reitern Marketing sind *Werbesperren* und im Reiter *Betreuer* der Kundenbetreuer zu finden

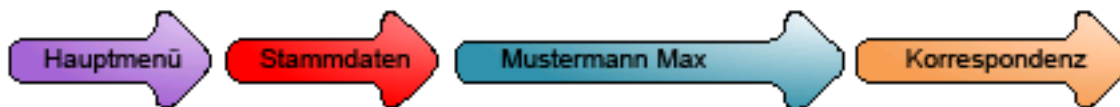
### 3.2 Bearbeitungsmöglichkeiten über den Tree

Um weitere Angaben zu einem Adress-Satz zu erfassen, wählen Sie den Adress-Satz mit dem Leuchtbalken an und dann den gewünschten Menüpunkt im Menübaum:

<b>Korrespondenz</b>	Schriftverkehr / Textverarbeitung und Emails bearbeiten mit Ordnersystem, integrierten Vorlagen und Datei upload
<b>Termine</b>	Termine erfassen mit Eintrag in die Kontakthistorie
<b>Adresse</b>	Adresstypen unterscheiden, wie Liefer-, Rechnungsanschrift
<b>Kommunikation</b>	Kommunikationswege wie Email, Telefon, Handy, Fax
<b>Beziehungen</b>	Beziehungen zu anderen Datensätzen, für Ansprechpartner, Familien, Empfehlungsgeber und Networking
<b>Kennzeichen</b>	frei definierbare Kennzeichen für Selektionen
<b>Gruppe</b>	Gruppen zur Bildschirmansicht und für Selektionen
<b>Kontakthistorie</b>	Chronologische lückenlose Übersicht über schriftlichen Kontakte, Emails, telefonische oder persönliche Termine
<b>Herkunft</b>	Herkunft / Quelle des Kontakts
<b>Bank</b>	Bankverbindungen
<b>FiBu</b>	Finanzbuchhaltungsdaten
<b>Produkte</b>	Produkte / Käufe / Verträge eines Kunden

### 3.3 Korrespondenz

Musterdaten zum Schriftverkehr finden Sie in der **Korrespondenz** abgelegt. Sie sehen das Ordnersystem, mit dem der Schriftverkehr die Dateiablage und der Emailverkehr zu organisieren sind. Außerdem können Sie die nahtlose Integration der Office Pakete sehen: Jedes Dateiformat kann mit Doppelklick geöffnet werden, wenn die entsprechende Applikation zur Bearbeitung auf der Arbeitsstation zur Verfügung steht.



### 3.4 Email Client

In der Demo ist der ein EmailClient eingerichtet. Es werden in der Inbox der FABIS Vertriebsserie Emails angezeigt. Eingehende Emails können, wenn das System eingerichtet ist, beim Kontakt abgelegt werden. Emails werden über den Schriftverkehr des Kontakts versendet.

### 3.5 Korrespondenzvorlagen einbinden

In der Demo sind Korrespondenzvorlagen eingebunden.

Möchten Sie, dass innerhalb Ihrer Dokumente z.B. Kundenname, Anschrift automatisch mit den Daten des Empfängers ersetzt werden, müssen Sie innerhalb der Vorlage Platzhalter, Datenbankvariablen, einsetzen. Die Liste der Datenbankvariablen finden Sie im Handbuch.

Erstellen Sie die Vorlage z.B. in Word, OpenOffice oder Powerpoint und speichern Sie sie auf Ihrem PC. Anschließend laden Sie die Vorlage in die FABIS Vertriebsserie.

#### Weg in der FABIS Vertriebsserie

*Hauptmenü - Konfiguration - Stammdaten - Korrespondenzvorlagen*



Mit dem Button *Neu* legen Sie eine neue Korrespondenzvorlage an und vergeben einen aussagekräftigen Titel. Speichern Sie mit dem Button *speichern* und betätigen Sie die rechte Taste der Maus. Es wird eine Listbox angezeigt, wählen Sie *Druckvorlage* an. Legen Sie eine neue Druckvorlage mit dem Button *Neu* an. Anschließend können Sie im Datei-Ordner Ihres PCs die gewünschte Druckvorlage auswählen und speichern.

## 4 Demoeinstellungen in der Mitarbeiterverwaltung

Das Testszenario wurde unter dem Vertrieb *Goldfingertrieb* angelegt. Sie können daneben beliebige andere Vertriebswege anlegen.

Als Überblick über die vorhandenen Testdaten:

### 4.1 Vertriebsweg

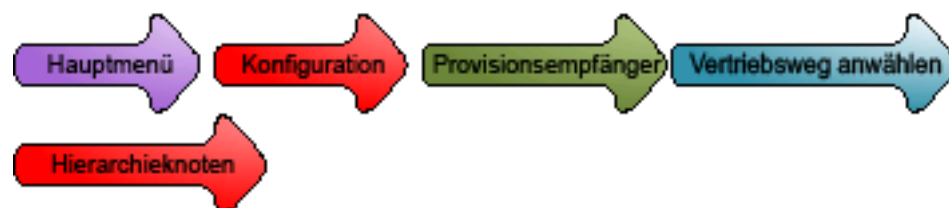
In der Konfiguration ist als Demo-Vertriebsweg der **Goldfingertrieb** Nr 1010 angelegt.



### 4.2 Karriereplan

Zum Goldfingertrieb ist ein Demo-Karriereplan über 5 Stufen, also mit 5 verschiedenen Vertragsvereinbarungen, angelegt.

(Konfiguration-Mitarbeiter-Vertriebswege-*Goldfingertrieb* in der Übersicht anwählen- anschließend im Baum auf Hierarchieknoten klicken)



Folgende Stufen sind angelegt:

- Empfehlungsgeber
- Berater
- Teamleiter
- Agentur
- Servicepoint

### 4.3 Mitarbeiter zur Demo

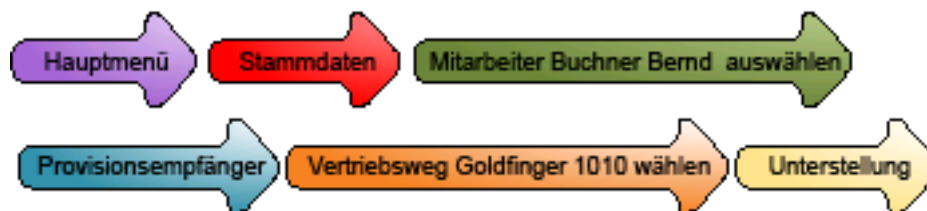
Erich Erfolgreich ist der angelegte Demo-Vertriebspartner. Er ist mehreren Vertriebswegen zugeordnet



Wählen Sie über Match-Code oder mit dem Leuchtbalken **Erich Erfolgreich** in der Stammdatenübersicht und klicken im Baum unterhalb von *Stammdaten* auf den Punkt *Provisionsempfänger*. Erfolgreich Erich ist im Goldfingertrieb 1010 als Führungskraft in Stufe 4 angelegt.

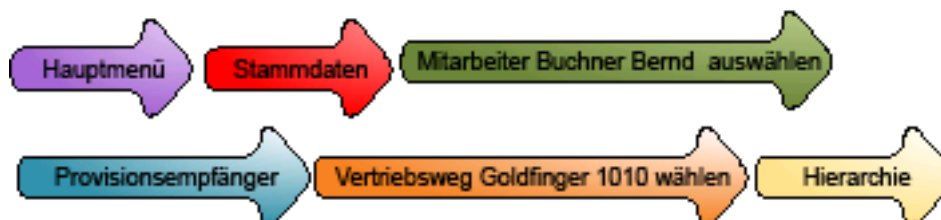
## 4.4 Unterstellung

Der Demo-Vertriebspartner **Erich Erfolgreich** ist *Stefan Schnell* unterstellt. Dem Demo-Mitarbeiter **Buchner Bernd** in Stufe 3 ist **Erich Erfolgreich** übergeordnet. Bei **Unterstellung** sehen Sie, welchem Mitarbeiter der angewählte Mitarbeiter unterstellt ist.



## 4.5 Hierarchieverlauf

Eine Übersicht über den Hierarchieverlauf, also Umstrukturierung oder neue Vertragsvereinbarungen der einzelnen Mitarbeiter finden Sie in der Demo unter **Hierarchie**:



## 4.6 Struktur oder Gruppe des Mitarbeiters

Eine Übersicht über die komplette Gruppe oder Struktur eines Mitarbeiters sehen Sie unter **Struktur**



## 5 Grundeinstellungen für die Provisionsabrechnung

### 5.1 Produktgeber

Als Produktgeber ist die Gesellschaft **Pfefferminzia** angelegt.

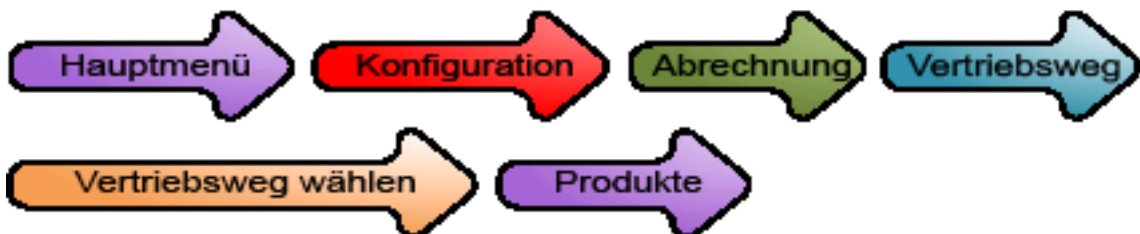
#### Weg in der Anwendung

*Hauptmenü - Stammdaten*



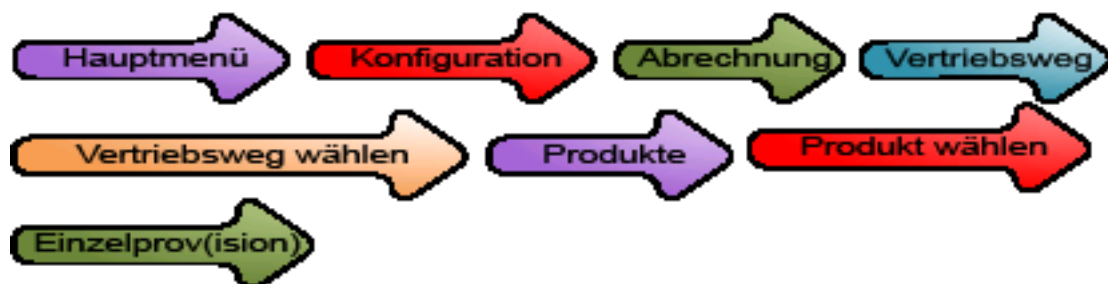
### 5.2 Produkt zur Demo

Es ist ein Musterprodukt aus der Finanzdienstleistungsbranche im Vertriebsweg Goldfingertrieb 1010 angelegt - **Leben Tarif 10** von der Versicherung Pfefferminzia, als Produktgeber. Außerdem ist ein Produkt, **Handy1** angelegt.



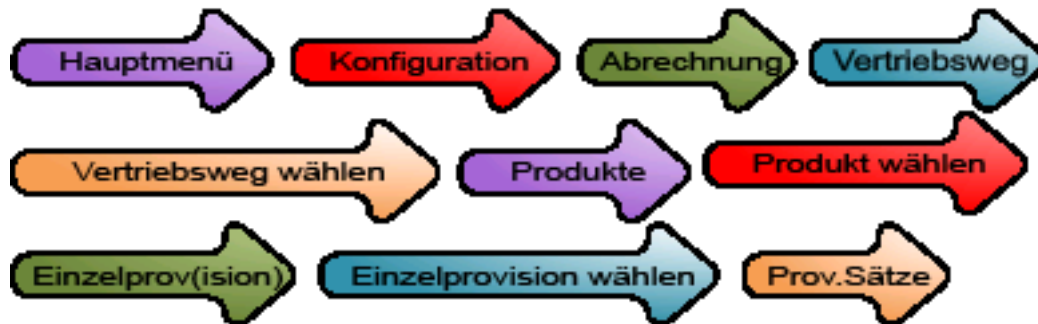
### 5.3 Provisionsarten zur Demo

Zum Produkt **Leben Tarif 10** sind 2 Provisionsarten in diesem Vertriebsweg angelegt - **Abschluß** und **Folgeprovision**.



## 5.4 Provisionssätze zur Demo

Als Provisionssätze sind bei den Provisionsarten *Abschluss* sowie bei *Folgeprovision* jeweils Provisionssätze über **5 Karrierestufen** angelegt.



## 5.5 Provisionsabrechnung

Die Provisionsabrechnung listet die zur Abrechnung vorbereiteten Verträge:

**Vertrag - Buchungssatz (pro Provisionsart) - Ebene**



Klicken Sie im Hauptmenü auf *Abrechnung-Verträge*.

In der Übersicht sind einige Musterverträge für die Abrechnung angelegt.

### Vertrag im Finanzbereich

Tarif Leben 10 - Vertragsnehmer: Mustermann Max

### Vertrag im Kommunikationsbereich

Handy 1 - Vertragsnehmer: Meier Lisa

### Vertrag im Energiebereich

Strom privat - Vertragsnehmer Konrad König

Wählen Sie den zu Ihrer Branche passenden Vertrag an. klicken Sie anschließend im Menübaum auf *Buchungen*. Es werden Ihnen die Buchungssätze für die Provisionsabrechnung angezeigt (Abschluß, Folgeprovision, Neuabschluß.....)

Wenn Sie sehen möchten, wie sich die Provisionen eines Buchungssatzes auf die Ebenen / Struktur der Mitarbeiter verteilt, wählen Sie den betreffenden Buchungssatz an und klicken dann im Baum auf den Punkt *Ebenen*.

### 5.5.1 Provisionsvorschau

Eine Vorschau der Provision erhalten Sie unter

Hauptmenü-Abrechnung-Ausdruck - Vorläufer 1 oder 2 anwählen und auf den Button Ausführen klicken.



Geben Sie folgende Werte ein und speichern Sie:

**Monat: 00, Jahr: 0000, Nr: 00, von Mitarbeiter: alle ,bis Mitarbeiter: alle**

Der Ausdruck erscheint als PDF