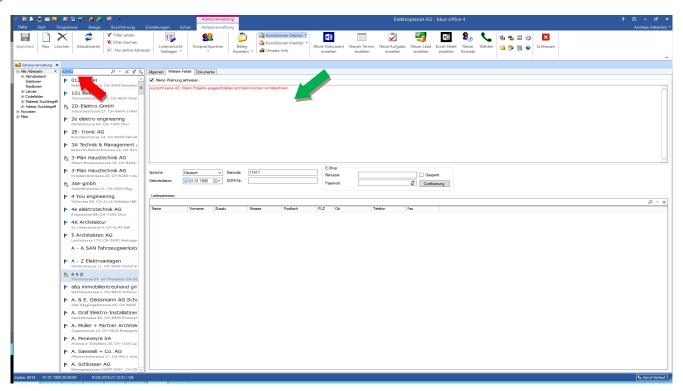
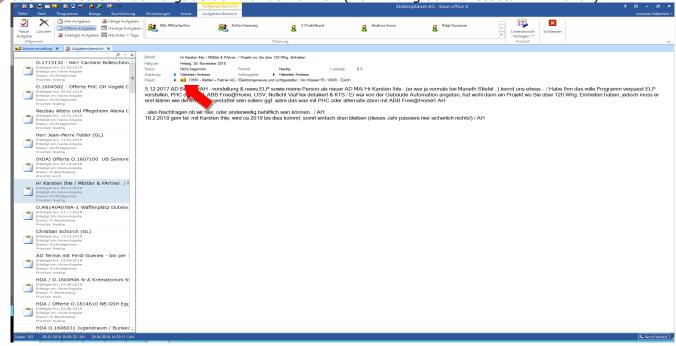
Ablauf Aussendienst / Terminieren

Unter Adressverwaltung den Kunden aufrufen

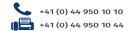
Entweder im Suchfeld mit *(NAME des Kunden) nach entsprechendem Kunden Suchen Achtung: ggf. Memo unter Kunde beachten!



oder via bestehende Aufgabe den Kunden öffnen (Verlinkung auf Adressstamm klicken)







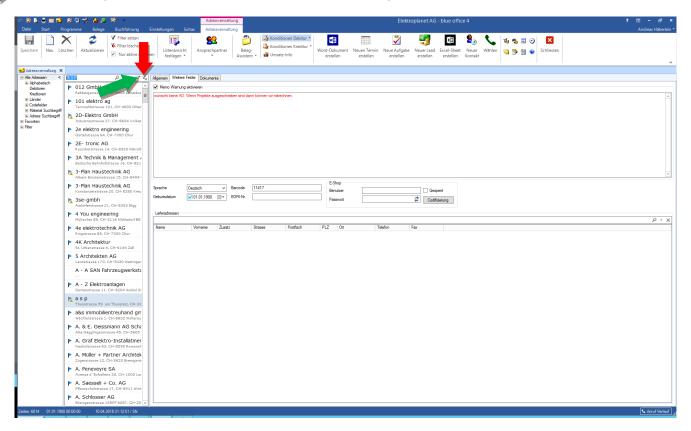




(Es kann auch eine Verlinkung auf ein Projekt oder eine Offerte sein, Handling ist genau dasselbe).

Es können für die Kundensuche, auch bezüglich Neukunde (Akquise) Filter für die Unterscheidung ob Planer oder Installateur gesetzt werden:

Filter setzen (im Adressstamm Filter Auswahl anwählen):



Im Fenster welches sich öffnet, den Reiter Kodifizierung anwählen. Danach Auswahl treffen ob Planer, oder Installateur treffen (es werden dann nur noch entsprechende Kunden angezeigt in der Adressverwaltung).

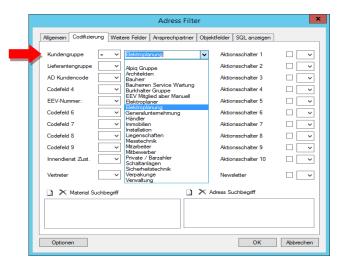








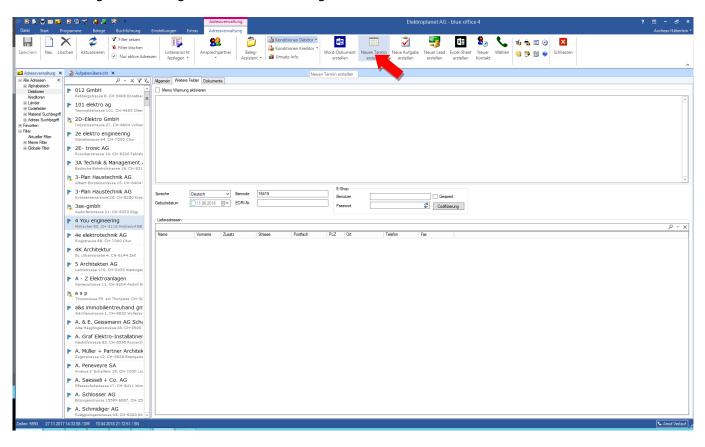
EHRLICH • EINFACH • SICHER



(.. nicht vergessen ggf. den Filter zu löschen danach damit wieder alle Kundengruppen gefunden werden können).

- 1. Bei Neukunden versuchen einen Besuchstermin abzumachen um ELP vorzustellen.
 - 1.1. Terminzusage:
 - Neuen Termin eröffnen

P.s: gleiches Vorgehen bei anderweitigen Aussendienstbesuchen anwenden!



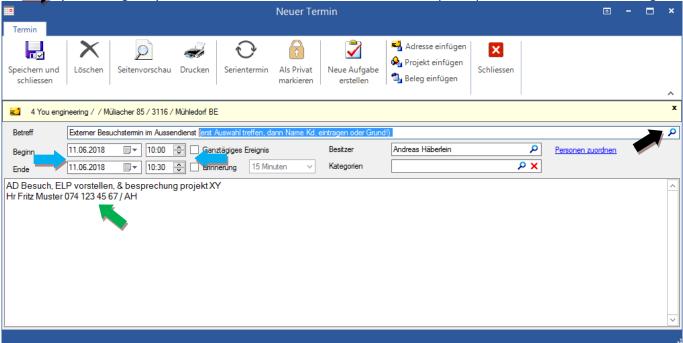






Datum und Uhrzeit einstellen Ansprechpartner eintragen inkl. Telefon Nr.

(mit Fernglass) einstellen "Besuch im Aussendienst" Ansprechpartner oder Grund eintragen



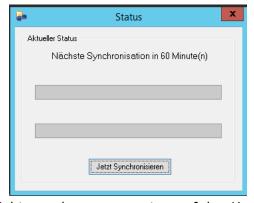
1.2.0 Kalender synchronisieren (erfolgt automatisch alle Stunde)

Kalender ist neu via BlueOffice / resp. Outlook Synchronisation in Autostart mit rein

programmiert und gleicht die Termine nun selber ab! Taskleiste Symbol :

Wenn ihr auf dem TS Eingeloggt sind, auch ohne BlueOffice und Outlook offen zu haben, so startet im Hintergrund unsere Zusatzsoftware vollautomatisch und gleicht alle 60 Minuten automatisch die Termine ab Outlook und BlueOffice.

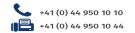
Klickt man auf das rauf, so erschein folgendes Fenster:



Wenn man eine Sofortige Synchronisation haben möchte, so kann man unten auf den Knopf

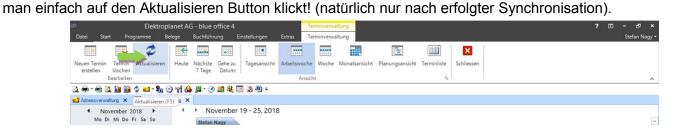
drücken und es startet sofort die Synchronisation, damit Ihr Bsp. gleich in den Ausseneinsatz gehen könnt und alles dennoch aktualisiert ist.





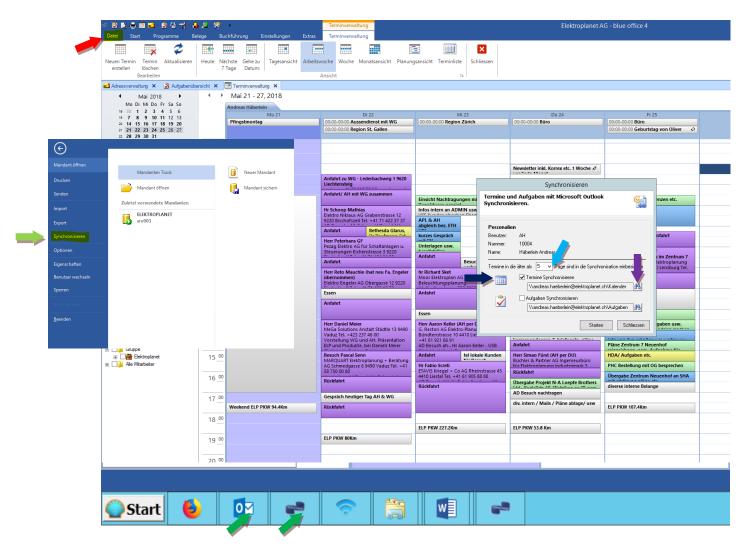


Alle extern erfassten Termine (auf Handy od. im Outlook) werden nur Angezeigt im BlueOffice, wenn



1.2.1 Kalender synchronisieren (manueller Abgleich mit Outlook)

- immer Anfahrt oder Rückfahrt eintragen)
 - ▶ 1. Outlook und Blue Office müssen als Programm jeweils klar offen sein.
- 📂 2. im Blue Office Menu Reiter -Datei anwählen
 - 3. Auf Synchronisieren drücken
- 📥 4. Im Fenster einstellen
 - wie viele Tage zurück soll synchronisiert werden (Standard = 5 Tage!)
- Hacken bei Termine setzen
- 📥 Fernglas, Zielort festlegen Outlook Kalender









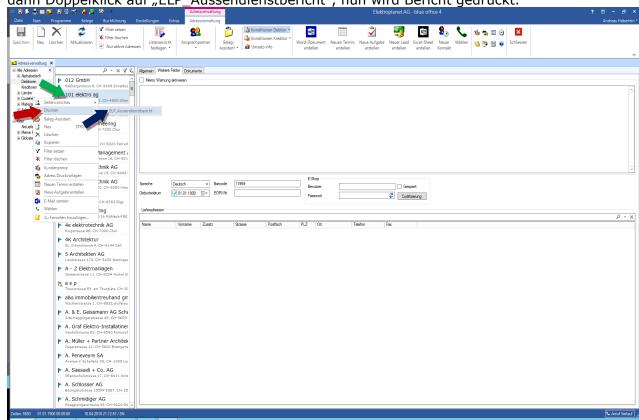
1.3 Besuchsbericht erstellen; (vor dem Termin):

Im Geschäft Besuchsbericht ausdrucken;

1. gewünschten Kunden auswählen, resp. markieren! (Sonst werden alle kundenberichte gedruckt, was das ganze System aufhängt, da viel zu viele Informationen usw.!)

🐤 2. Rechte Maustaste auf markierten Kunde drücken

4. Drucken anwählen,
 dann Doppelklick auf "ELP_Aussendienstbericht", nun wird Bericht gedruckt.



5. Diesen Bericht zum Kunden mitnehmen:

Darauf finden sich alle Firmeninputs; Ansprechpartner, Tel. Nummern; Angaben ob Shop Login existent; Termine; Aufgaben zu Offerten und Projekten usw.

1.4 Beim respektive vor dem Termin

Vor dem Termin den Aussendienstbericht gut einstudieren.

Infos lesen was früher gelaufen ist.

5 Min. vor Termin sich Ziele setzten, was man beim Kunden erreichen will

ELP als Firma vorstellen, sowie während des Gesprächs versuchen heraus zu finden wo das Interesse liegt und auf den Kunden eingehen. Produkte & News vorstellen.

Falls er gerade ein Projekt aktuell erwähnt: Sofort ansprechen und mit dem Kunden besprechen, beraten und Tipps geben wenn er irgendwo unsicher ist. Unterlagen danach als PDF oder DWG anfordern, damit wir ein Angebot erstellen können.







WICHTIG:

Sofort nach dem Termin (wenn nicht gleich beim Kunden erfolgt) alles Relevante notieren unter dem Termin (Nachtragung des Besuches und Besprechungen erfolgt dann im BlueOffice) (siehe Punkt 1.4.1)

Am Abend dann zwingend alle Termine nach den entsprechenden Nachtragungen Synchronisieren! (siehe Punkt 1.2)

1.4.1 Nach dem Termin:

Nachtragen unter entsprechendem Kundentermin; gegebenenfalls auch unter den Projekten, sowie allenfalls unter den Offerten auch zu erledigen (je nachdem was alles auf Besuchsbericht ersichtlich ist)!

Nachdem man alles Relevante eingeschrieben resp. nachgetragen hat, muss das BlueOffice synchronisiert werden. (BlueOffice öffnen, sowie Outlook)!

Dann Datei drücken – dann auf synchronisieren drücken – danach auf Starten (siehe Punkt 1.2.0 oder 1.2.1)

1.4.2 Bei Terminabsage:

Fragen wann es ihm besser passt, ggf. neue Aufgabe zwecks erneuter Terminnachfrage eröffnen und eintragen:

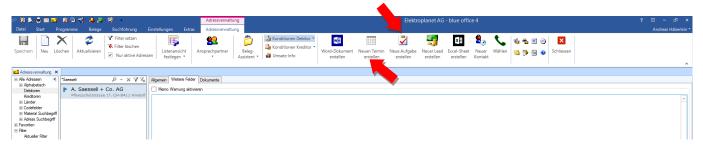
AP, ab wann erreichbar wer ist zuständig Status einstellen speichern.

Oder wenn möglich gleich neuen Termin setzen (wenn bereits festgelegt)

AP, wer ist zuständig bei Termin

Status einstellen

speichern.







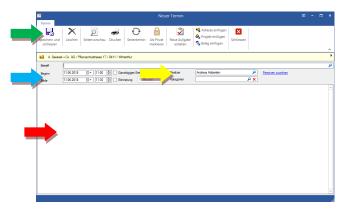




Bei neuer Aufgabe:

Neue Aufgabe Clight Clight Neuer Termin Neue Nachricht Soliessen entferen entferen

Bei neuem Termin:



1.5.0 Beim Nachfassen (Telefonisch oder auch nach Besuch)

Unterlagen und/ oder besprochene Infos nachtragen.

Projektbedingte Angaben und Unterlagen etc. an zuständigen Abteilungsleiter gemäss Ablauf Aufgabenhandling übergeben.

Alles unter dem Termin oder bestehender Aufgabe zusätzlich eintragen was besprochen worden ist und wem man alles übergeben hat.

Wenn weiterer Termin notwendig, sofort neue Aufgabe eröffnen und Datum zum Nachtelefonieren eintragen. (siehe auch Punkt 1.6 gleiches vorgehen für neue Aufgabe erstellen)

1.5.1 Übergabe an Innendienst oder ggf. auch ADMIN

Zuständige Abteilung erarbeitet das was besprochen worden ist bis zum abgemachten Termin.

In den meisten Fällen übernimmt die zuständige interne Abteilung die Nachfassung, aber es gibt auch Ausnahmen, manche Kunden ziehen es vor nur eine Ansprechperson zu haben. In diesen Fällen ist der Aussendienstler die AP für den Kunden bei allfälligen Fragen oder um Offerten nachzufassen.

1.5.2 **TIPP:**

(Aussendienst Bericht, vom Server herunterladen und eine Kopie für sich speichern – "Im Suchfeld "AD Bericht" eingeben und kopieren")





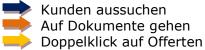


AUSSENDIENST BERICHT			
□ Notlichtsystem	□ USV	☐ Bussystem	□ Light Acts
Datum:	Zeit:		
<u>Firma</u>			
Ansprechpartner : Adresse :			
Telefon/ Handy/ Fax/ Mail :			
,,,	l		
Projekt:			
<u>Bemerkung:</u>			
Termin:		Datum:	

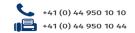
Ergänzend um unter dem Termin zusätzliche Infos und besprochenes eintragen zu können und was besprochen worden ist und wem man intern was alles übergeben hat.

1.6 Offerten nachfassen:

1.6.1 Offerten Nachfassen: Variante 1





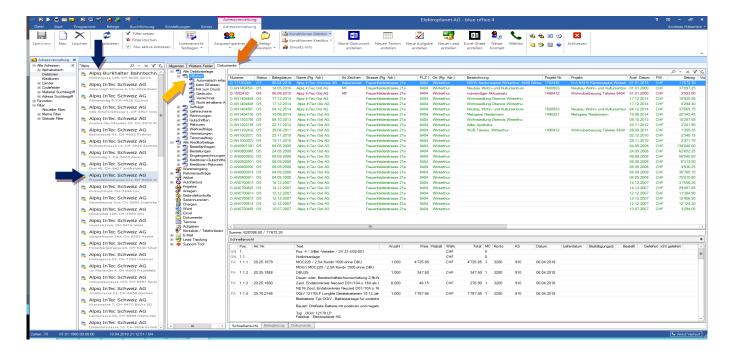






ELEKTROPLANET

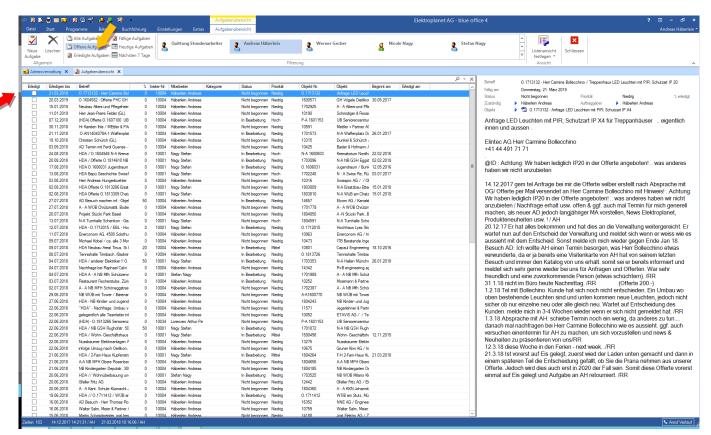
EHRLICH • EINFACH • SICHER



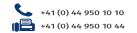
1.6.2 Offerten Nachfassen: Variante 2

Unter Aufgaben gehen,

entweder hat man bereits eine Aufgabe für eine Offerte



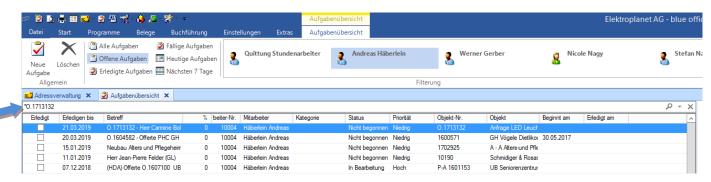








oder man kann unter "Suchen" die Offerten Nr. eingeben Bsp. 0.1713132



1.6.3 Offerten Nachfassen: Variante 3

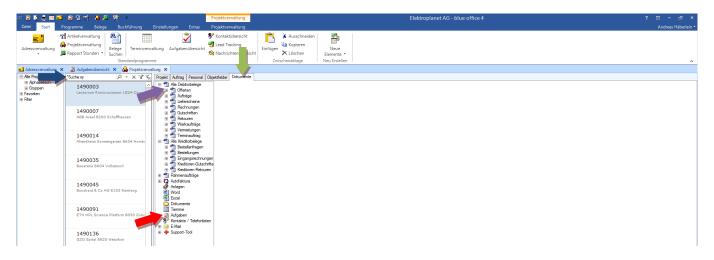
Wenn die Offerte unter einem Projekt gespeichert ist.

Im BlueOffice auf Start gehen

Projektverwaltung öffnen

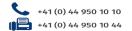


Projekt Name eingeben
Auf Dokumente (Übersicht) wechseln
Offerten öffnen oder
Aufgaben öffnen



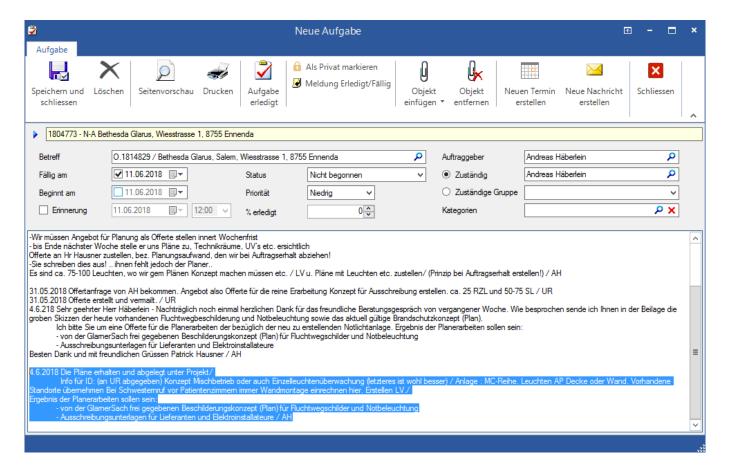
- 1. Sämtliche Informationen die man bekommen hat sind unter dem Projekt einzuschreiben.
- 2. So ist jeder in der Lage Kundenfragen zu beantworten falls der verantwortliche nicht anwesend ist
- 3. So gehen wichtige Informationen nicht unter.











1.7 Nachfassen von Aufgaben

- Mögliche Projektinfos von Bindexis, Bautafeln, frühere Termine oder Kundenanfragen bei denen eine Aufgabe (entsprechenden Mitarbeiter auswählen) erstellt worden war und für einen späteren Zeitpunkt terminiert worden war.
- Aufgaben zwingend nach Dringlichkeit (in der Regel nach Datum Fälligkeit sortiert) bearbeiten.

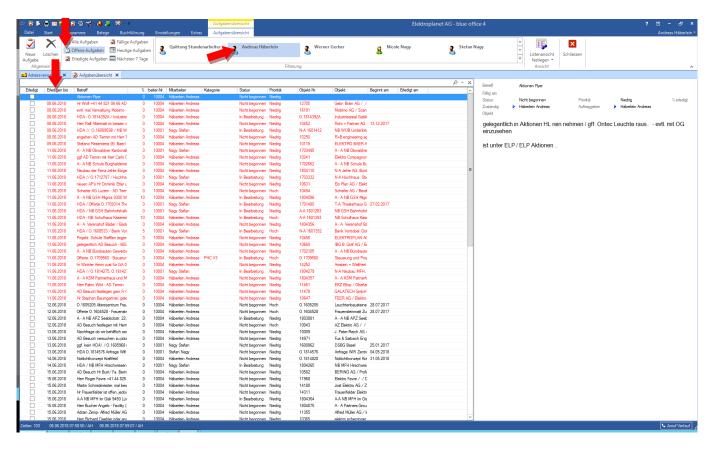






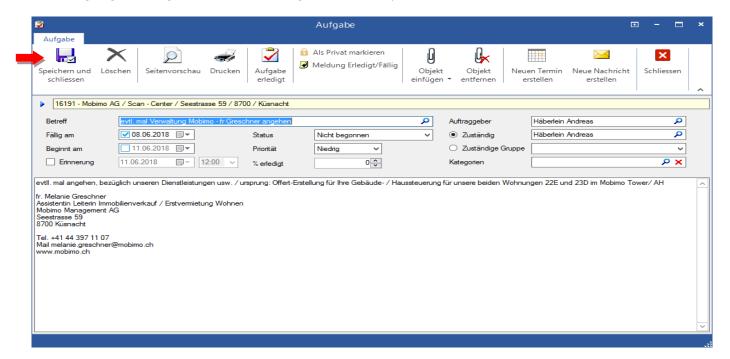


EHRLICH • EINFACH • SICHER

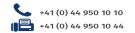


- Nachtelefonieren, evtl. gewünschte Unterlagen zusenden oder gewünschte Informationen mitteilen etc. usw..

Nachtragungen wie gehabt, danach Aufgabe immer Speichern und Schliessen!





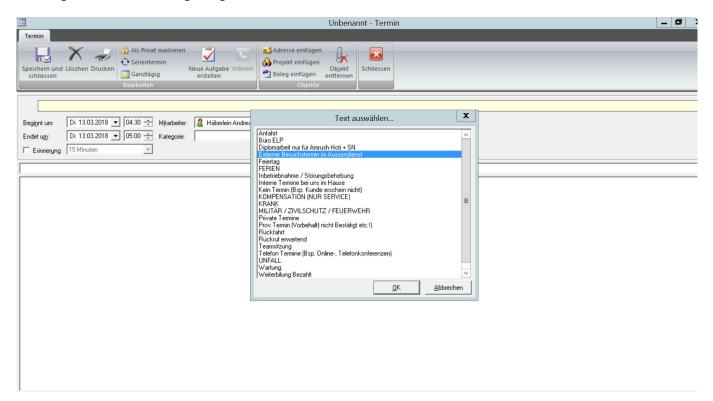






1.8 Kennzeichnung von Terminen

Effektive Besuche, vorausgesetzt es wurde ein richtiges Gespräch mit dem Kunden gemacht werden wie folgt im Kalender eingetragen:



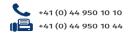
Nach Auswahl der Besuchsart, wird der Ansprechpartner oder der Betreff eingetragen. Die Farbe des Besuches ist nun violett gekennzeichnet:



Wichtig auch die An- od. Rück- Fahrten einzutragen!

Wichtig: Der Kalender darf keine «Löcher» haben, ausser der Mitarbeiter hat keine Präsenzzeit erfasst, also somit auch klar nicht für die Firma gearbeitet! Dies ist wichtig wegen Revisor.

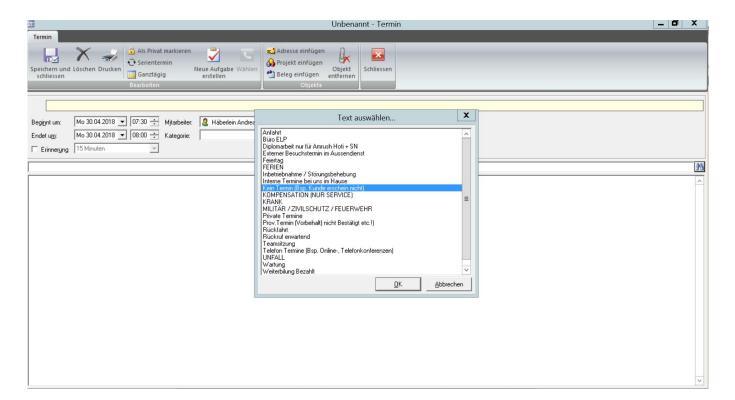








Sollte ein Ansprechpartner den Termin platzen lassen, oder man gibt nur kurz was ab vor Ort, oder es wird lediglich kurz mit dem Sekretariat oder so gesprochen = kein qualitatives Gespräch mit effektiv relevanten Ansprechpartnern, so muss der Termin wie folg gekennzeichnet werden:



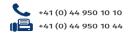
Im Kalender ist der Termin dann in rot gekennzeichnet (was besprochen oder abgegeben wird dennoch erfasst):





Bitte auf saubere und korrekte Einträge im System und Kalender achten!









Tageskilometer sind an jedem Tag am Ende einzutragen. Gegebenenfalls auch Private KM.







