

VSB.Dyn365

Leistungsbeschreibung

VSB IT Services GmbH

Bamberger Str. 10 | 96215 Lichtenfels

www.vsb.de | info@vsb.de

Inhalt

1	Änderungshistorie	4
2	Einleitung.....	6
3	Kompakte Übersicht der Erweiterungen.....	7
4	Firma.....	8
4.1	Schnellerfassung	8
4.2	Registerkarte Allgemein.....	9
4.2.1	Registerkarte Allgemein – Unternehmenseinheiten.....	10
4.3	Registerkarte Vorgänge	12
4.4	Registerkarte Marketing	13
4.5	Registerkarte Vertrieb.....	15
4.6	Registerkarte Weitere Adressen.....	16
4.7	Stammdatenänderung.....	17
4.8	Integration WEBCON BPS.....	19
5	Kontakte	20
5.1	Registerkarte Allgemein.....	21
5.1.1	Registerkarte Allgemein – Verknüpfung Kontakt zur Firma	25
5.2	Registerkarte Vorgänge	29
5.3	Registerkarte Marketing	30
5.4	Registerkarte Vertrieb.....	31
5.5	Registerkarte Weitere Adressen.....	32
5.6	Registerkarte DSGVO	33
5.6.1	Löschung der Daten.....	34
5.7	Registerkarte Verbindungen	35
6	Vertriebsprozess.....	36
6.1	Leaderfassung	37
6.2	Leadqualifizierung.....	38
6.3	Verkaufschance – Registerkarte Zusammenfassung	39

6.3.1	Übersichtslisten zu Verkaufschancen	42
6.4	Verkaufschance – Registerkarte Vorgänge	43
6.5	Verkaufschance – Registerkarte Bewertung.....	44
6.6	Verkaufschance – Registerkarte Beteiligte	46
6.7	Verkaufschance – Registerkarte Positionen	47
6.7.1	Schnellerfassung Verkaufschancenprodukt	49
6.8	Angebotserstellung – Registerkarte Zusammenfassung	50
6.9	Angebotserstellung – Registerkarte Positionen	53
6.9.1	Schnellerfassungsformular Angebotspositionen.....	54
6.10	Angebotserstellung – Angebotstext	55
7	Auftrag / Bestellung	56
8	Produktkatalog und Preislisten	57
8.1	Produkte.....	57
8.2	Preislistenelement	58
9	Aktivitäten	59
9.1	Aufgabe	59
9.2	E-Mail	61
9.3	Termin	62
9.4	Telefonanruf	63
9.5	Brief.....	65
9.5.1	Schnellerfassung „Informieren“	67
9.6	Besuchsbericht.....	68
9.7	Aufgaben zu Aktivitäten erstellen.....	69
10	Dashboards.....	70
11	Standard-Apps	71
12	Zentrale Konfigurationstabelle.....	72

1 Änderungshistorie

Version	Datum	Zusammenfassung der Änderungen
1.2.16.0	12.12.2023	<p>Aktivitäten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geschlossene Aktivitäten können wieder geöffnet werden • Neues Schnellerfassungsformular für die Aufgabe <p>Angebot:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Automatisiertes Vorbelegen des „Gültig von“ – Datum <p>Bestellung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überarbeitung des kompletten Formulars inkl. Hintergrundprozessen analog zum Angebot • Integration DCP zur Erstellung von Auftragsbestätigungen <p>Lead:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überarbeitung Schnellerfassungsformular <p>Verkaufschance:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung des Eingabeformulars <p>Apps:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integration von Vorlagen-Apps in das Auslieferungspaket
1.2.17.4	04.06.2024	<p>Produktstruktur:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Darstellung & Vererbung von Produktbildern <p>Verkaufschance:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktabruf innerhalb der VC ermöglicht • Verkaufschancen-Produkt erweitert <p>Firma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung Firmenformular <p>Rollenstruktur:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung der Standard-Rollen für Projektbeteiligte <p>Lead:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schnellerfassungsformular erweitert • Hauptformular überarbeitet <p>Bestellung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integration von DCP zur Erstellung der Auftragsbestätigung <p>Angebot:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angebotsdatum wird automatisch aktualisiert • Übernahme der Briefanrede ermöglicht

1.2.18.00	11.09.2024	Zentrale Konfigurationstabelle: <ul style="list-style-type: none">• Neu implementiert für die Konfiguration von GeoNames, Benutzerprofil, DSGVO-Beauftragter Schnittstellenerweiterung: <ul style="list-style-type: none">• WEBCON BPS – Integration im Standard vorbereitet Firma: <ul style="list-style-type: none">• Automatisiertes hinterlegen der Preisliste Aktivitäten: <ul style="list-style-type: none">• Aufgabe um Startdatum erweitert

2 Einleitung

VSB.Dyn365 ist ein Lösungspaket für Microsoft Dynamics 365 Sales und erweitert die CRM-Lösung von Microsoft um unzählige essenzielle und hilfreiche Funktionen. Neben einer umfangreichen Optimierung vieler Formulare und Listen wurde auch das Datenmodell an vielen Stellen sinnvoll erweitert. Über VSB.Dyn365 fließen Jahrzehnte an Projekterfahrungen und Best Practices ohne zusätzlichen Customizing-Aufwand in die Kundenlösung ein.

VSB.Dyn365 wurde **ausschließlich für die Cloud-Variante von Dynamics 365 Sales** entwickelt und ist **vollständig release-fähig zum Standard**. Durch kontinuierliche Weiterentwicklung wird sichergestellt, dass unsere Kunden dauerhaft von neuen Funktionen, Erleichterungen und Verbesserung der Usability profitieren. Die Installation und Konfiguration von VSB.Dyn365 ist in wenigen Stunden erledigt und bietet dann sofort Anpassungen und Erweiterungen im Umfang von mehr als 70 Personentagen. Kundenindividuelle Anpassungen können weiterhin in einer zusätzlichen Lösungsschicht erfolgen und beeinträchtigen die Funktion von VSB.Dyn365 nicht, bzw. können dadurch gezielt geändert oder ergänzt werden.



Das vorliegende Dokument stellt eine ausführliche Leistungsbeschreibung aller Anpassungen und Erweiterungen je Entität (Tabelle) dar.

3 Kompakte Übersicht der Erweiterungen

- Überarbeitung fast aller Standard-Formulare, Schnellerfassungsformulare und Listen hinsichtlich Ergonomie und Übersicht
- Integration einer erweiterten Wiedervorlage in alle Aktivitäten
- Integration einer Aufgabenverwaltung in alle Aktivitäten
- Integration einer Informieren-Funktion in alle Aktivitäten
- Erweiterung der benutzerdefinierten Einstellungen im Benutzerprofil
- Optionale Integration des Add-Ons DocumentsCorePack für eine komfortable und flexible Generierung von Word-Dokumenten aus einzelnen oder mehreren Vorlagen, E-Mail-Versand als PDF
- Erweiterung der Adressverwaltung um Unternehmenseinheiten, Steuerung der Attribut-Vererbung, Anredeberechnung und automatische Ortsergänzung aus der PLZ
- Umsetzung der DSGVO-Anforderungen
- Erweiterung der Aktivitäten um einen Besuchsbericht
- Erweiterung des Angebotswesens um optionale Positionen, Textpositionen und Gruppierung

4 Firma

4.1 Schnellerfassung

Das Schnellerfassungsformular der Firma wurde um einige Felder erweitert, z.B.

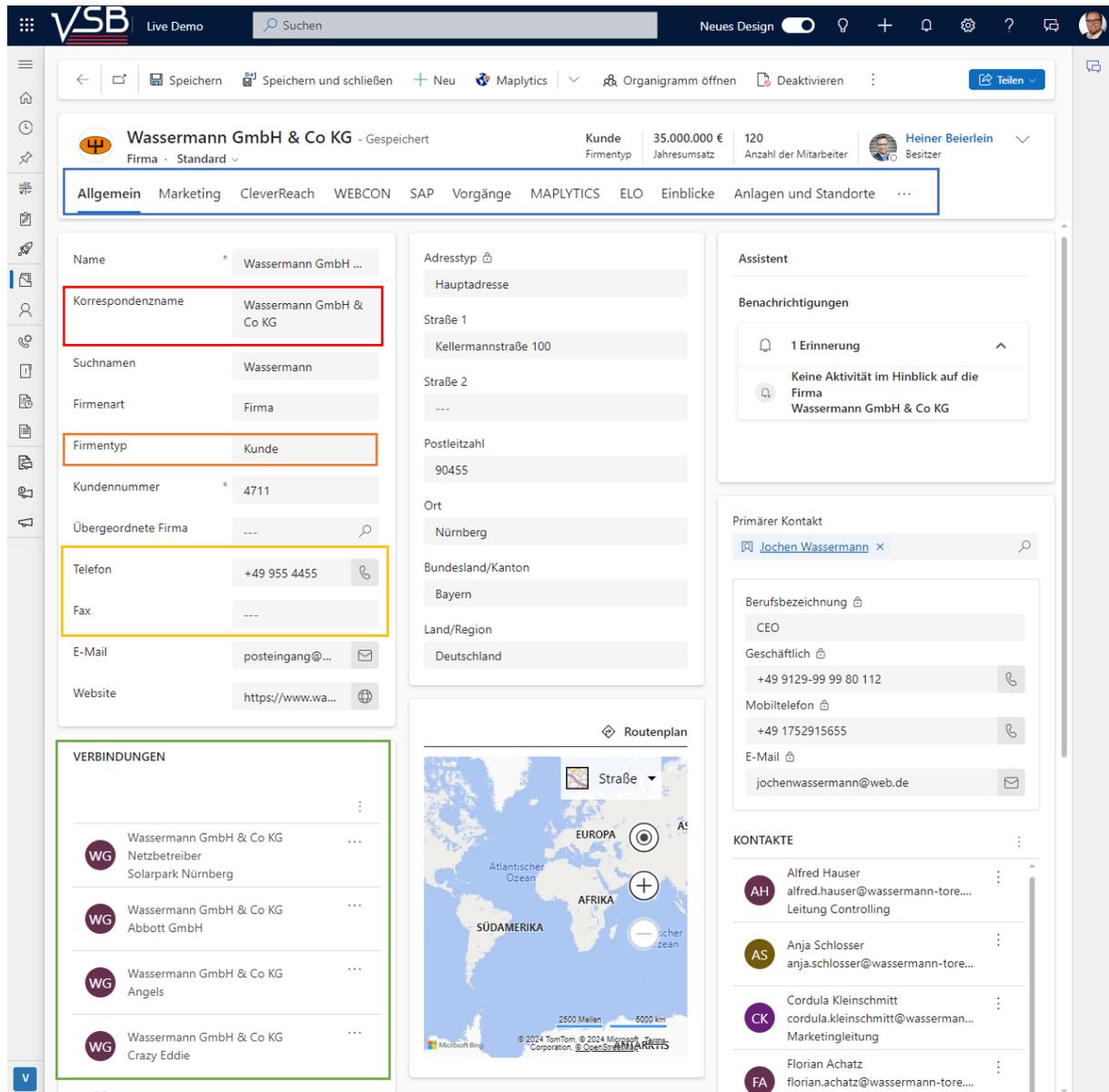
- Suchnamen
- Umsatzsteuer-ID
- Handelsregister-Nummer
- Firmenart (Firma / Unternehmenseinheit)
- Berechnungsschema der Mailadressen, z.B. vorname.nachname@domain.com

Schnellerfassung: Firma ×

Name *	---
Suchnamen	---
Umsatzsteuer-ID	---
Handelsregister-Nr.	---
Firmenart	Firma ▾
Übergeordnete Firma	--- 🔍
Firmentyp	Interessant
Telefon	---
Fax	---
E-Mail	---
Website	---
Adressherkunft	---
Berechnung der E-Mail Adresse	vorname.nachname@domain.com
Anzahl der Mitarbeiter	---
Adresse	

Speichern und schließen ▾ Abbrechen

4.2 Registerkarte Allgemein



Wassermann GmbH & Co KG - Gespeichert

Kunde Firmentyp 35.000.000 € Jahresumsatz 120 Anzahl der Mitarbeiter Heiner Beierlein Besitzer

Allgemein Marketing CleverReach WEBCON SAP Vorgänge MAPLYTICS ELO Einblicke Anlagen und Standorte ...

Name * Wassermann GmbH ...

Korrespondenzname Wassermann GmbH & Co KG

Suchnamen Wassermann

Firmenart Firma

Firmentyp Kunde

Kundennummer * 4711

Übergeordnete Firma ...

Telefon +49 955 4455

Fax ...

E-Mail posteingang@...

Website https://www.wa...

Adresstyp Hauptadresse

Straße 1 Kellermannstraße 100

Straße 2 ...

Postleitzahl 90455

Ort Nürnberg

Bundesland/Kanton Bayern

Land/Region Deutschland

Assistent

Benachrichtigungen

1 Erinnerung

Keine Aktivität im Hinblick auf die Firma Wassermann GmbH & Co KG

Primärer Kontakt Jochen Wassermann

Berufsbezeichnung CEO

Geschäftlich +49 9129-99 99 80 112

Mobiltelefon +49 1752915655

E-Mail jochenwassermann@web.de

KONTAKTE

Alfred Hauser alfred.hauser@wassermann-tore... Leitung Controlling

Anja Schlosser anja.schlosser@wassermann-tore...

Cordula Kleinschmitt cordula.kleinschmitt@wasserman... Marketingleitung

Florian Achatz florian.achatz@wassermann-tore...

VERBINDUNGEN

Wassermann GmbH & Co KG Netzbetreiber Solarpark Nürnberg

Wassermann GmbH & Co KG Abbott GmbH

Wassermann GmbH & Co KG Angels

Wassermann GmbH & Co KG Crazy Eddie

Das Standard-Formular der Firma wurde aufgeräumt und ergonomisch aufgeteilt.

Integration der Kategorisierung des Firmentyps mittels Drop-Down-Auswahl-Liste. Folgende Kategorien stehen im Standard zur Verfügung: Interessent, Kunde, Lieferant, Partner, Sonstige (beliebig anpassbar)

Nach Eingabe der Telefon- und Fax-Nummer wird diese automatisch **gemäß DIN 5008 formatiert**.
Beispiel: 09561 / 95010 → +49 9561 95010

Die Kopfzeile im Firmendatensatz enthält die wichtigsten Informationen des Unternehmens. **Als Modifikation wurde zusätzlich der Firmentyp aufgenommen.**

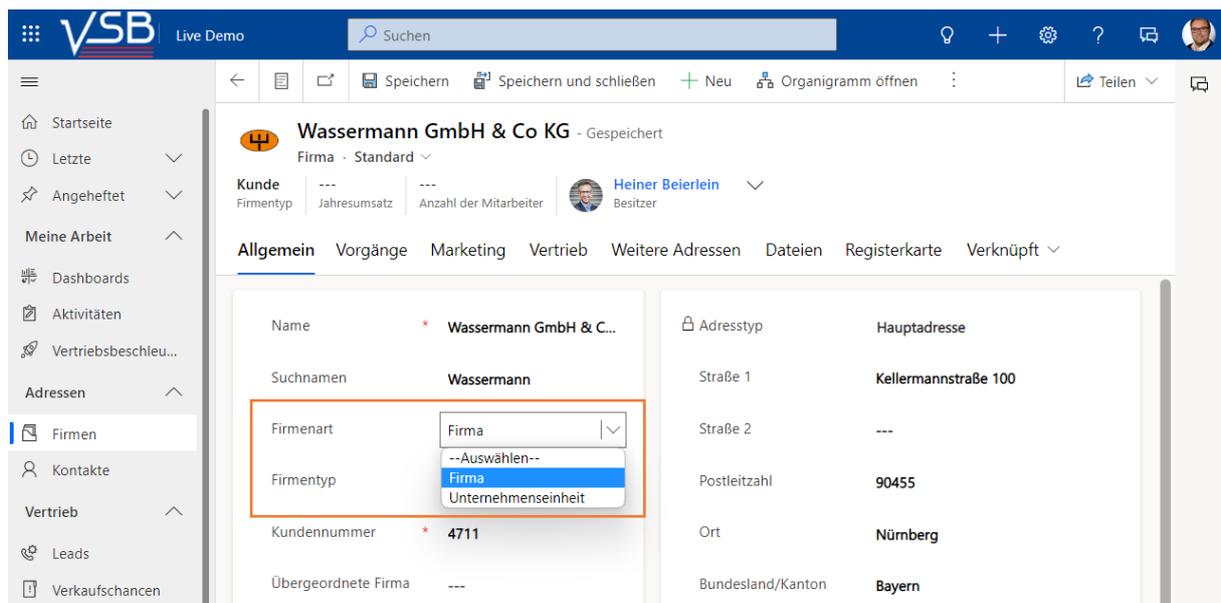
Durch einen automatisierten Cloud-Flow erfolgt eine Vererbung der zentralen Firmenstammdaten an zugeordnete Kontakte. Dieser Hintergrundprozess wird durch die Feldaktivierung „Mit übergeordneter Firma synchronisieren“ ausgeführt.

Um eine verbesserte Übersicht der Unternehmenszusammenhänge zu erhalten sind die **Verbindungen und die damit verbundenen Verbindungsrollen** der Firma eingefügt.

Ergänzung des Feldes **Korrespondenzname** zur besseren Darstellung auf Briefen & Angeboten

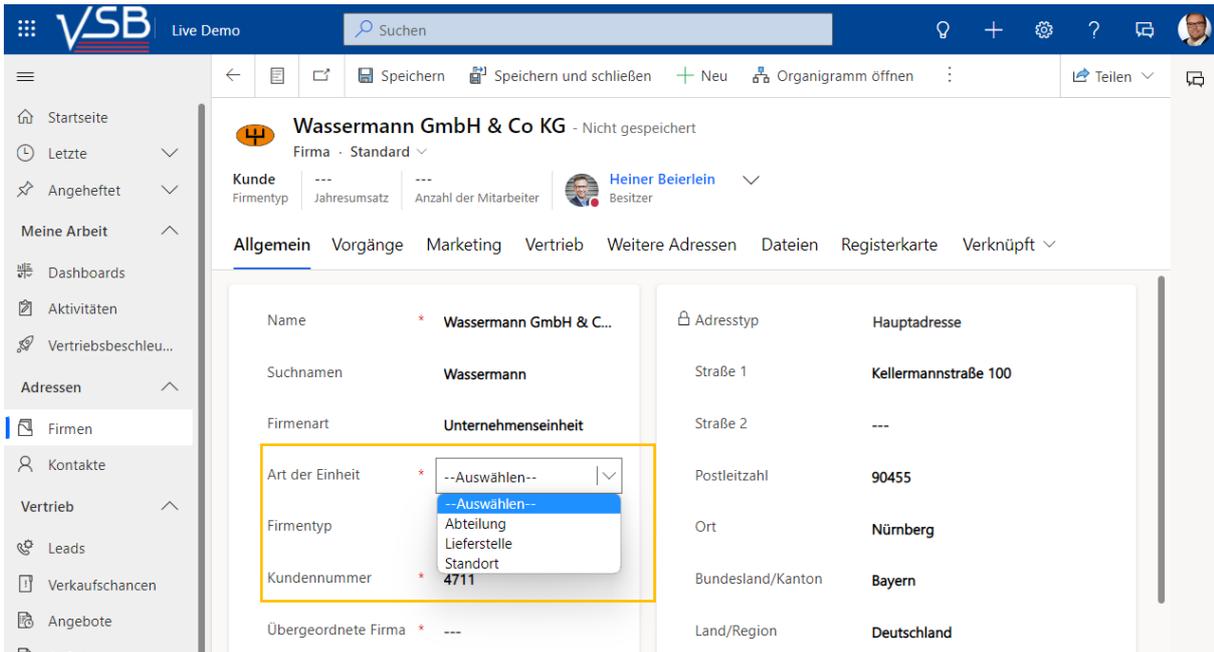
4.2.1 Registerkarte Allgemein – Unternehmenseinheiten

Über das Feld „**Firmenart**“ kann man neben der Firma auch die Unternehmenseinheit als Firmentyp auswählen. Unternehmenseinheiten sind eine Erweiterung in VSB.Dyn365 und sind im Standard nicht verfügbar.



The screenshot shows the VSB CRM interface for a company record. The company name is 'Wassermann GmbH & Co KG'. The 'Firmenart' field is highlighted with a red box, and its dropdown menu is open, showing 'Firma' and 'Unternehmenseinheit' as options. The 'Firmenart' field is currently set to 'Firma'. Other fields visible include 'Suchnamen' (Wassermann), 'Kundennummer' (4711), 'Adresstyp' (Hauptadresse), 'Straße 1' (Kellermannstraße 100), 'Postleitzahl' (90455), 'Ort' (Nürnberg), and 'Bundesland/Kanton' (Bayern).

Bei Auswahl der Firmenart „Unternehmenseinheit“ erscheint ein weiteres Feld „**Art der Einheit**“. Darüber erfolgt die Spezifizierung der Unternehmenseinheit als Abteilung, Lieferstelle oder Standort. Die Liste kann angepasst werden.



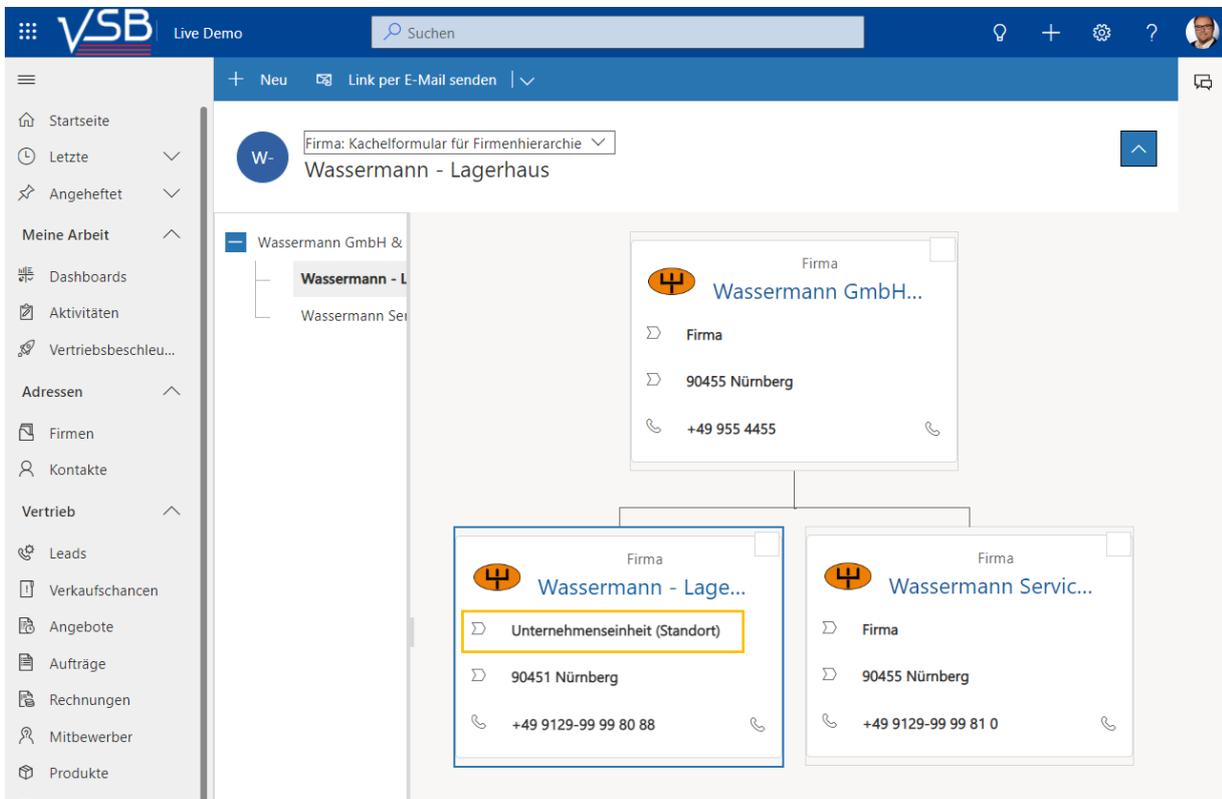
Wassermann GmbH & Co KG - Nicht gespeichert
Firma · Standard

Kunde
Firmenart: --- Jahresumsatz: --- Anzahl der Mitarbeiter: Heiner Beierlein (Besitzer)

Allgemein Vorgänge Marketing Vertrieb Weitere Adressen Dateien Registerkarte Verknüpft

Name	* Wassermann GmbH & C...	Adresstyp	Hauptadresse
Suchnamen	Wassermann	Straße 1	Kellermannstraße 100
Firmenart	Unternehmenseinheit	Straße 2	---
Art der Einheit	* --Auswählen--	Postleitzahl	90455
Firmentyp	---	Ort	Nürnberg
Kundennummer	* 4711	Bundesland/Kanton	Bayern
Übergeordnete Firma	* ---	Land/Region	Deutschland

Hierdurch entsteht eine Verknüpfung zwischen Firma und Unternehmenseinheit, die auch in der Standard-Visualisierung von Firmenhierarchien berücksichtigt wird.



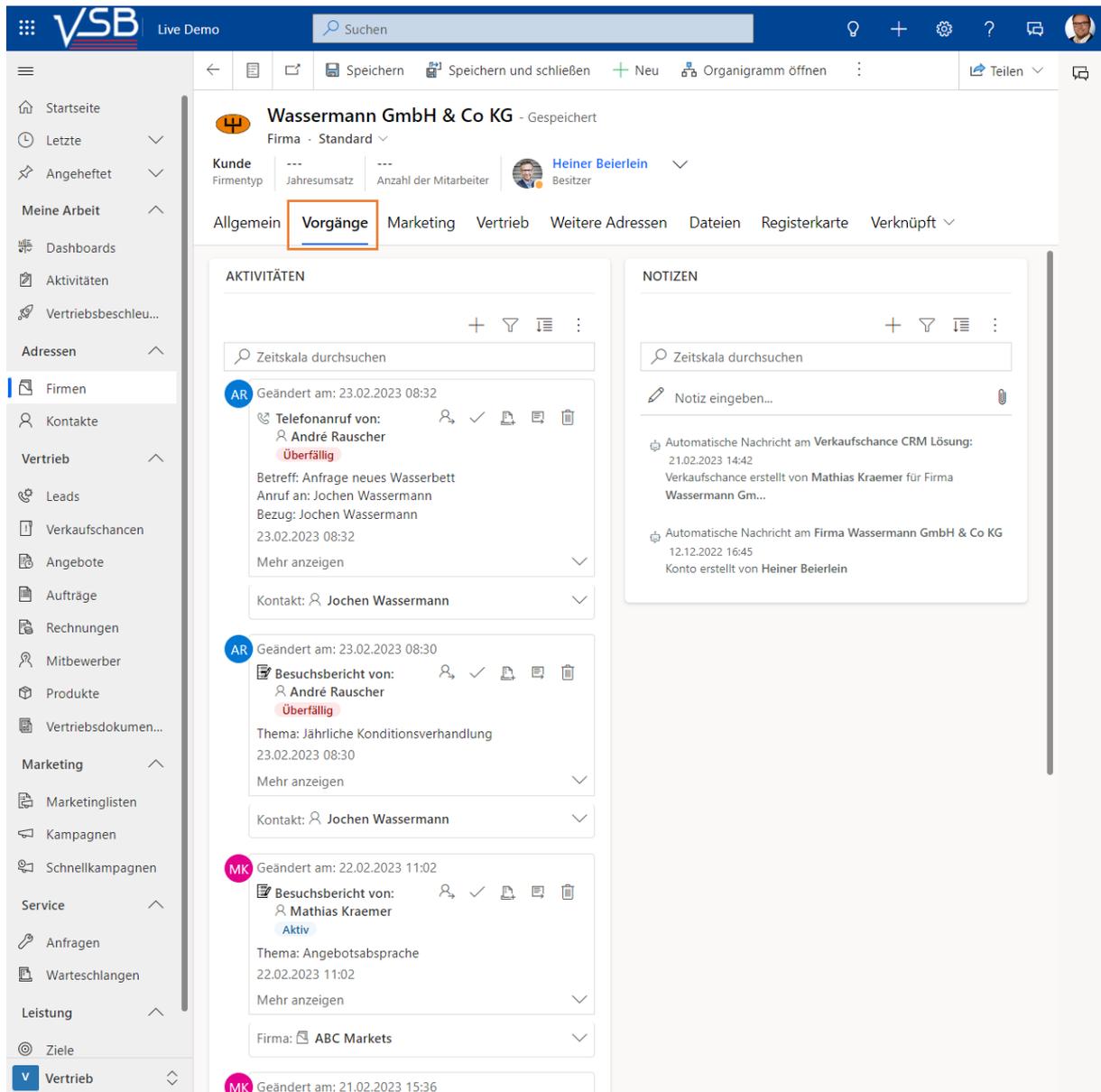
Wassermann - Lagerhaus

Wassermann GmbH & Co KG

- Wassermann - Lagerhaus
 - Wassermann GmbH...
 - Firma
 - 90455 Nürnberg
 - +49 955 4455
 - Wassermann - Lage...
 - Unternehmenseinheit (Standort)
 - 90451 Nürnberg
 - +49 9129-99 99 80 88
 - Wassermann Servic...
 - Firma
 - 90455 Nürnberg
 - +49 9129-99 99 81 0

4.3 Registerkarte Vorgänge

Um eine übersichtliche Darstellung der Aktivitäten einer Firma zu gewährleisten, wurden die chronologischen Aktivitäten (Zeitachse) in einen eigenen Tab „Vorgänge“ gelegt und die externen Aktivitäten und internen Notizen getrennt dargestellt.



The screenshot displays the VSB CRM interface for a company named 'Wassermann GmbH & Co KG'. The 'Vorgänge' (Activities) tab is selected, showing a chronological list of activities. The interface includes a search bar, a navigation menu on the left, and a right-hand panel for notes.

Company Information: Wassermann GmbH & Co KG - Gespeichert
Firma - Standard
Kunde: ---
Firmentyp: ---
Jahresumsatz: ---
Anzahl der Mitarbeiter: ---
Heiner Beierlein (Besitzer)

Navigation Tabs: Allgemein, **Vorgänge**, Marketing, Vertrieb, Weitere Adressen, Dateien, Registerkarte, Verknüpft

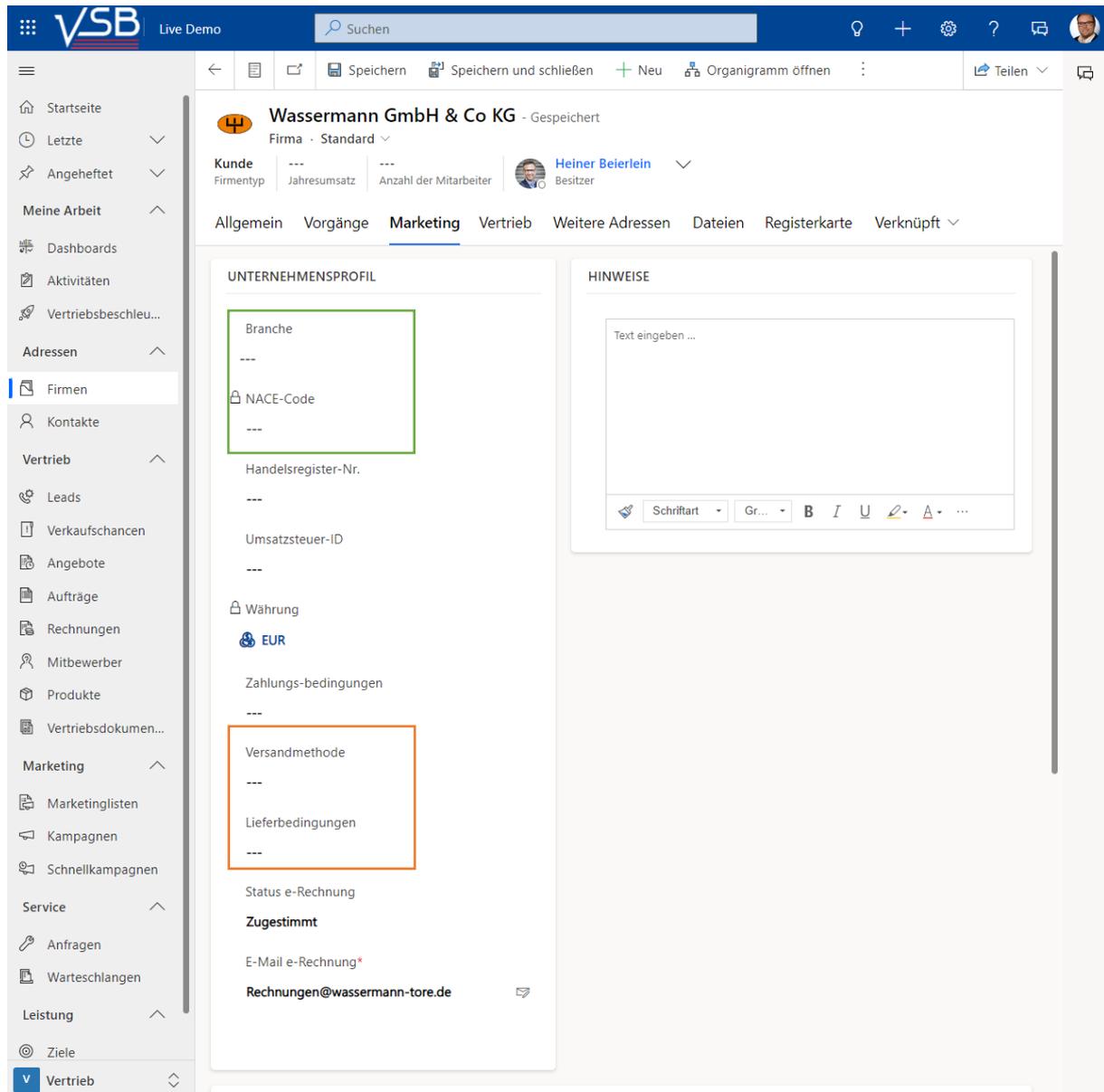
AKTIVITÄTEN (Activities):

- Geändert am: 23.02.2023 08:32** (AR)
Telefonanruf von: André Rauscher (Überfällig)
Betreff: Anfrage neues Wasserbett
Anruf an: Jochen Wassermann
Bezug: Jochen Wassermann
23.02.2023 08:32
Kontakt: Jochen Wassermann
- Geändert am: 23.02.2023 08:30** (AR)
Besuchsbericht von: André Rauscher (Überfällig)
Thema: Jährliche Konditionsverhandlung
23.02.2023 08:30
Kontakt: Jochen Wassermann
- Geändert am: 22.02.2023 11:02** (MK)
Besuchsbericht von: Mathias Kraemer (Aktiv)
Thema: Angebotsabsprache
22.02.2023 11:02
Firma: ABC Markets
- Geändert am: 21.02.2023 15:36** (MK)

NOTIZEN (Notes):

- Automatische Nachricht am Verkaufschance CRM Lösung: 21.02.2023 14:42
Verkaufschance erstellt von Mathias Kraemer für Firma Wassermann Gm...
- Automatische Nachricht am Firma Wassermann GmbH & Co KG: 12.12.2022 16:45
Konto erstellt von Heiner Beierlein

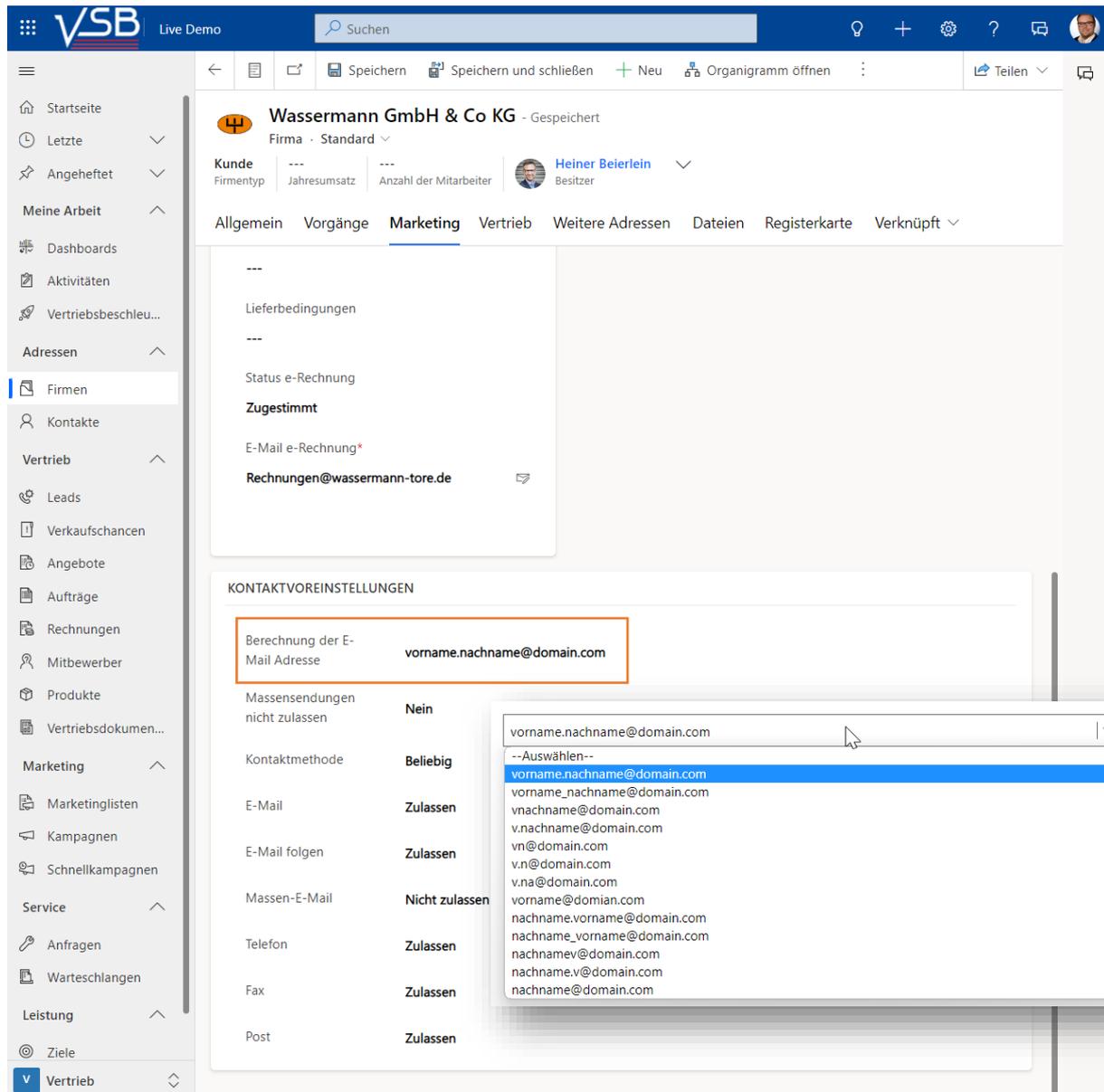
4.4 Registerkarte Marketing



The screenshot displays the VSB software interface for a company profile. The main content area is titled 'Wassermann GmbH & Co KG - Gespeichert' and is categorized as 'Firma · Standard'. The user 'Heiner Beierlein' is identified as the 'Besitzer'. The 'Marketing' tab is active, showing the 'UNTERNEHMENSPROFIL' section. This section includes fields for 'Branche', 'NACE-Code', 'Handelsregister-Nr.', 'Umsatzsteuer-ID', 'Währung' (set to EUR), 'Zahlungsbedingungen', 'Versandmethode', 'Lieferbedingungen', 'Status e-Rechnung' (set to 'Zugestimmt'), and 'E-Mail e-Rechnung*' (with the email 'Rechnungen@wassermann-tore.de'). A 'HINWEISE' section on the right contains a text input field and a rich text editor. The left sidebar shows a navigation menu with categories like 'Startseite', 'Meine Arbeit', 'Adressen', 'Firmen', 'Vertrieb', 'Marketing', 'Service', and 'Leistung'.

Erweiterung der Auswahlfelder **Versandmethoden & Lieferbedingungen** durch die üblichen industriellen Anforderungen (Incoterms 2020). Die Auswahllisten können angepasst werden.

Integration des **EU Standard-Branchenverzeichnisses NACE**. Durch Auswahl der Branche wird automatisch das Feld „NACE-Code“ mit dem passenden Wert ausgefüllt.

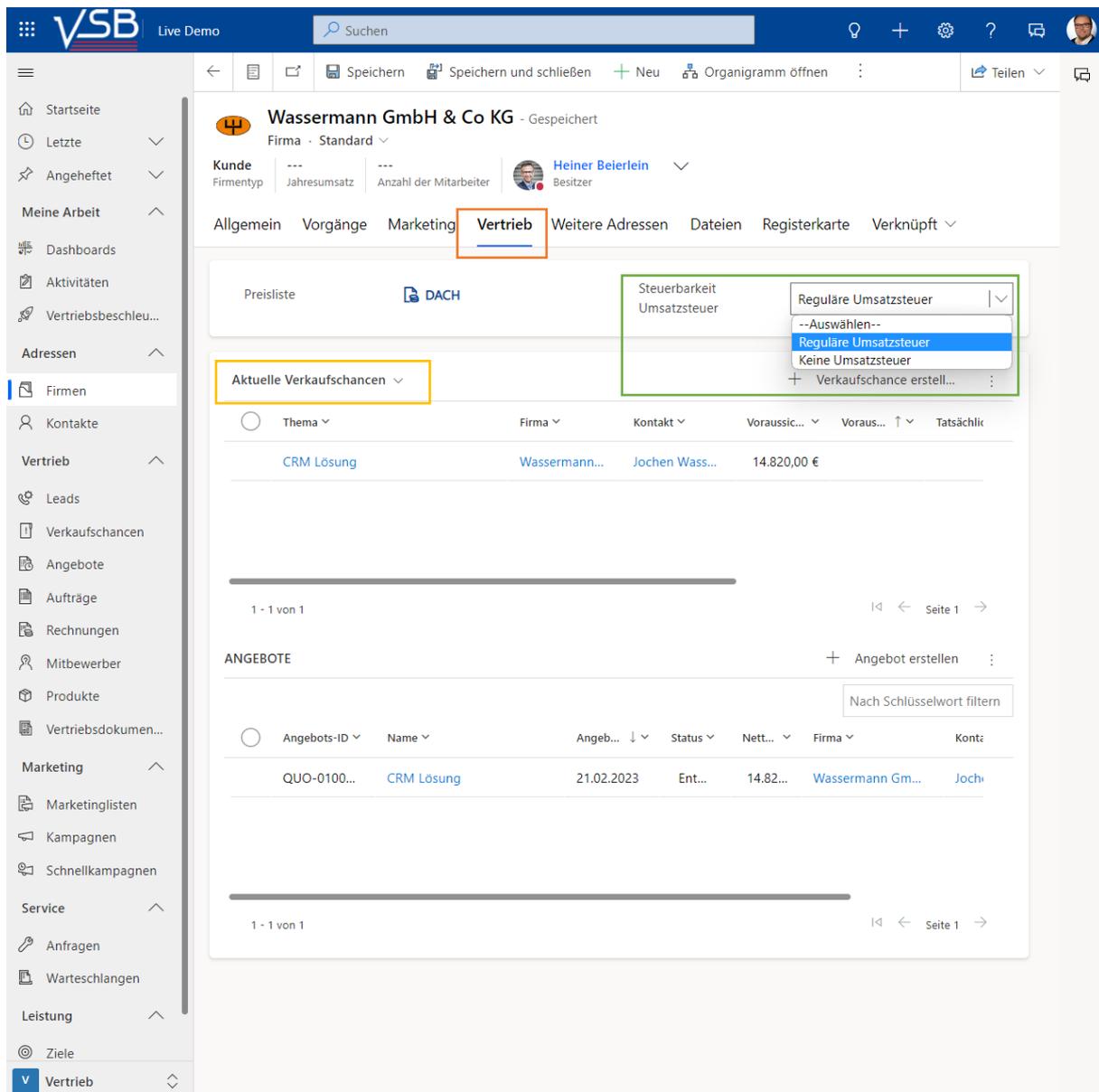


The screenshot displays the VSB CRM interface. The main content area shows the contact details for 'Wassermann GmbH & Co KG'. The 'Marketing' tab is active, and the 'KONTAKTVOREINSTELLUNGEN' (Contact Settings) section is expanded. A dropdown menu is open for the 'Berechnung der E-Mail Adresse' field, showing a list of email address templates. The selected template is 'vorname.nachname@domain.com'.

Option	Zulassen
Berechnung der E-Mail Adresse	vorname.nachname@domain.com
Massensendungen nicht zulassen	Nein
Kontaktmethode	Beliebig
E-Mail	Zulassen
E-Mail folgen	Zulassen
Massen-E-Mail	Nicht zulassen
Telefon	Zulassen
Fax	Zulassen
Post	Zulassen

Integration einer **automatisierten Berechnung der E-Mail-Adresse** als Vorgabe bei einer späteren Anlage von Kontakten zu der entsprechenden Firma. Auswahl der üblichen Mail-Formatierungen mittels Drop-Down-Auswahl-Liste möglich.

4.5 Registerkarte Vertrieb

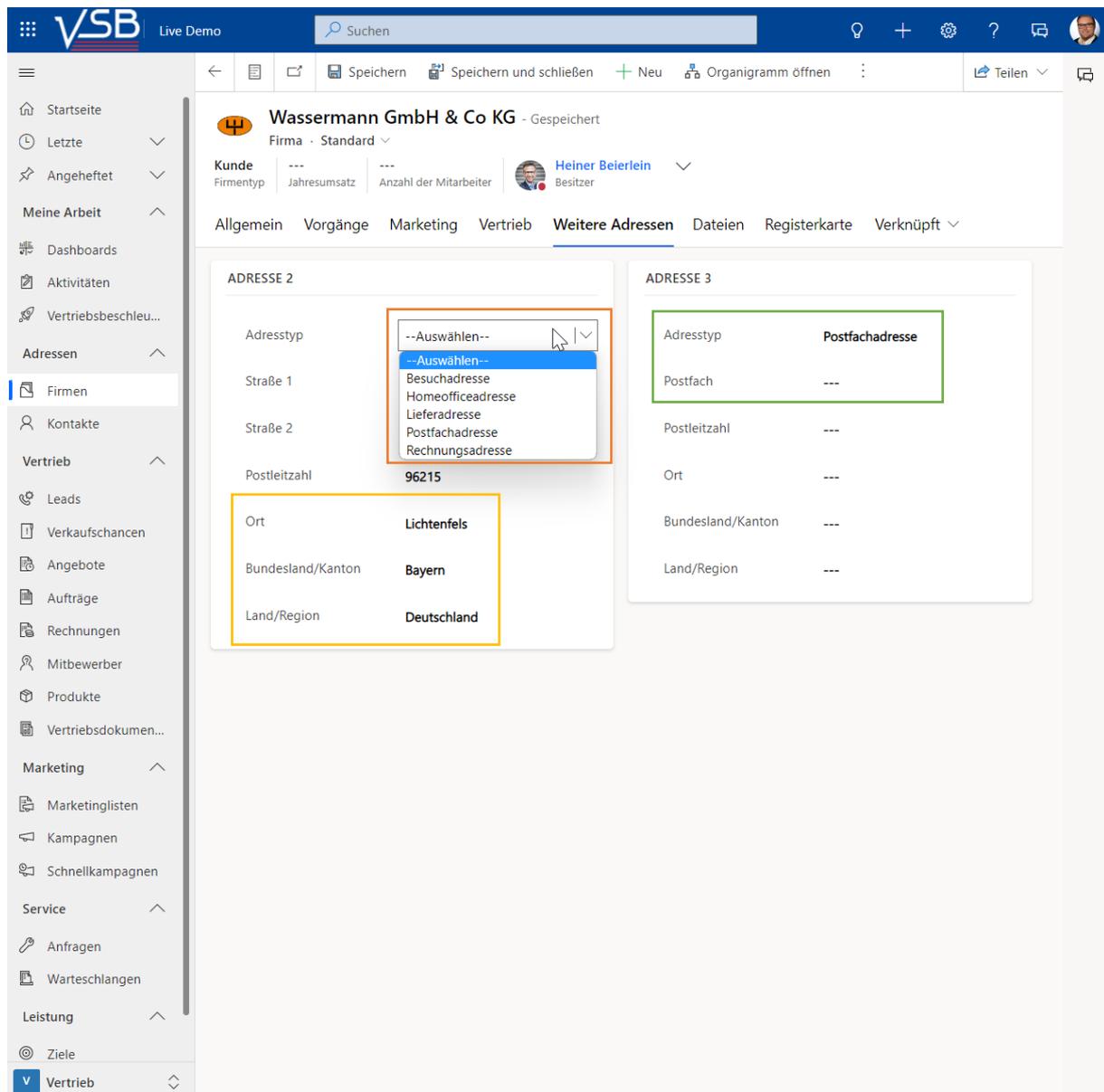


Im neu eingefügten Register „**Vertrieb**“ werden die aktuellen Verkaufschancen und abgegebenen Angebote dargestellt.

Über das Feld „**Steuerbarkeit Umsatzsteuer**“ kann die Berücksichtigung der Umsatzsteuer auf Angeboten und Auftragsbestätigungen eingestellt werden. Sollte in diesem Feld „keine Umsatzsteuer“ ausgewählt sein, wird diese entsprechend in den Dokumenten nicht ausgewiesen, z.B. bei Kunden in anderen EU-Ländern (Reverse Charge).

Zur besseren Übersicht kann zwischen den **aktuellen (offenen) und den geschlossenen Verkaufschancen** umgeschaltet werden.

4.6 Registerkarte Weitere Adressen



The screenshot shows the 'Weitere Adressen' (Additional Addresses) tab in the VSB software interface. The main header displays the company name 'Wassermann GmbH & Co KG' and the user 'Heiner Beierlein'. The interface is divided into two address forms, 'ADRESSE 2' and 'ADRESSE 3'.

ADRESSE 2:

- Adresstyp:** A dropdown menu is open, showing options: --Auswählen--, --Auswählen--, Besuchadresse, Homeofficeadresse, Lieferadresse, Postfachadresse, and Rechnungsadresse.
- Straße 1:** (Empty)
- Straße 2:** (Empty)
- Postleitzahl:** 96215
- Ort:** Lichtenfels
- Bundesland/Kanton:** Bayern
- Land/Region:** Deutschland

ADRESSE 3:

- Adresstyp:** Postfachadresse
- Postfach:** ---
- Postleitzahl:** ---
- Ort:** ---
- Bundesland/Kanton:** ---
- Land/Region:** ---

Die Möglichkeit zur Erfassung weiterer Adressen ist Standard. VSB.Dyn365 bietet als Erweiterung die Zuordnung eines **Adresstyps**.

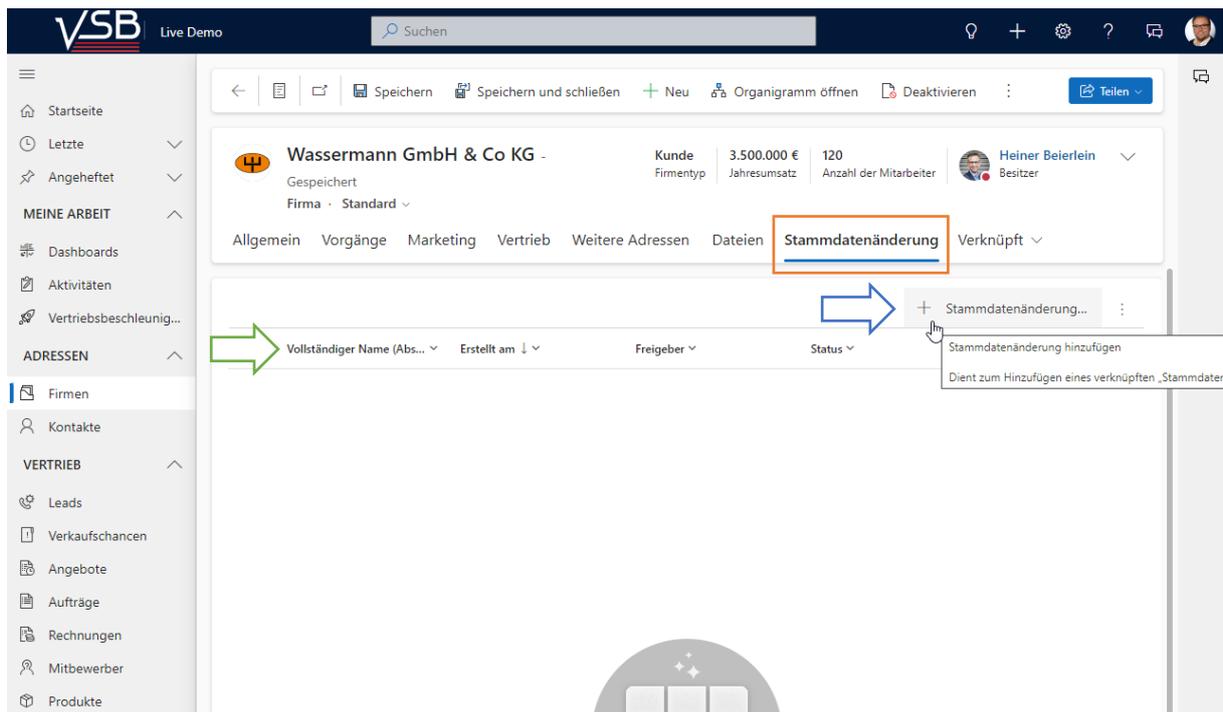
Bei Selektierung einer „**Postfachadresse**“ wird die Adressformatierung wie folgt geändert: Ersatz der Felder „Straße 1 und 2“ durch „Postfach“.

Bei Eingabe der Postleitzahl im Adressfeld werden **Ort, Bundesland und Land automatisch über einen Webservice ermittelt** und eingetragen. Dieser Automatismus ist für die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz verfügbar.

4.7 Stammdatenänderung

Mit dem Release **1.2.0.13** ermöglicht **VSB.Dyn365** eine Änderung der Firmendaten für den Team-Member. Normalerweise ist dies wegen der Lizenzbeschränkung für Team Member Lizenzen nicht möglich, wird aber durch den Stammdatenänderungsprozess konform mit den Lizenzbestimmungen ermöglicht.

Hierzu erhält die Firmen-Entität ein eigenes Register **Stammdatenänderung** inkl. **Änderungshistorie**. Mittels der Schaltfläche **Stammdatenänderung hinzufügen** wird der Prozess gestartet.



Jeder Änderungsantrag erhält eine eigene **Antragsnummer**, um die Zuordnung und Rückverfolgbarkeit zu gewährleisten.

Der Antragssteller trägt in den Eingabebereich **Änderungen Firmendaten** die Änderungswünsche ein.

Nach erledigter Eingabe wird die Änderung via One-Click-Action **„Änderung beantragen“** an eine konfigurierbare Person oder Gruppe für die Freigabe und Durchführung der Stammdatenänderung versendet. Freigebende Personen benötigen mindestens eine Sales Enterprise Lizenz.

Nach Bestätigung des freigebenden Users wird die Änderung im System eingepflegt und der Antragssteller erhält eine Rückmeldung.

VSB Live Demo Suchen

Speichern | Speichern und schließen | + Neu | Deaktivieren | Löschen | Create Document | Aktualisieren | Zugriff prüfen | Zuweisen | Flow | Word-Vorlagen | Bericht ausführen | Teilen

Wassermann GmbH & Co KG | 2023-1005-N1Y | Entwurf | ...

Firma | Vorgangsnummer | Status | Bestätigt-/Abgelehnt am

2023-1005-N1Y - Gespeichert
Stammdatenänderung

Allgemein

Absender

Vorname * André

Nachname * Rauscher

Beantragt am 15.06.2023 08:07

Kommentar ---

[Anderung beantragen](#)

Änderungen Firmendaten

Firmenname ---

Suchnamen ---

Firmentyp ---

Kundennummer ---

Kunde seit ---

Branche ---

NACE-Code ---

Anzahl der Mitarbeiter ---

Jahresumsatz ---

Straße 1 ---

Straße 2 ---

Postleitzahl ---

Ort ---

Bundesland/Kanton ---

Land/Region ---

Telefon ---

Fax ---

E-Mail ---

Website ---

Bestehende Firmendaten

Firmenname Wassermann GmbH & Co KG

Suchnamen Wassermann

Firmentyp **Kunde**

Kundennummer 4711

Kunde seit 02.11.2021

Branche ---

NACE-Code ---

Anzahl der Mitarbeiter 120

Jahresumsatz 3.500.000 €

Straße 1 Kellermannstraße 100

Straße 2 ---

Postleitzahl 90455

Ort Nürnberg

Bundesland/Kanton Bayern

Land/Region Deutschland

Telefon +49 955 4455

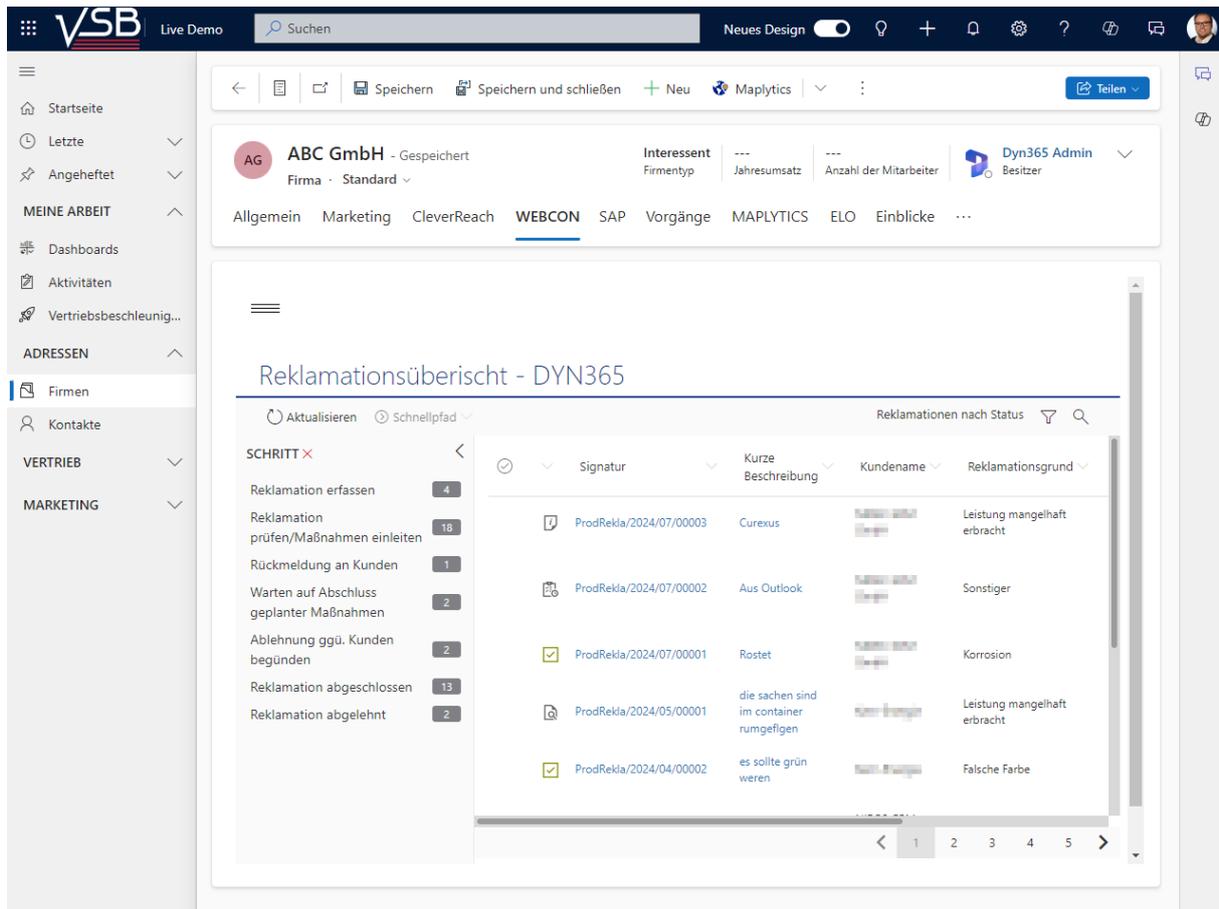
Fax ---

E-Mail posteingang@wassermann-tore.dee

Website https://www.wassermann-tore.de/

4.8 Integration WEBCON BPS

Das VSB-Veredelungspaket umfasst nun neben der Integration von CleverReach, SAP und Maplytics auch eine vorkonfigurierte Integration zu WEBCON BPS. So können Prozesse oder Vorgänge direkt aus Dynamics heraus in WEBCON gestartet und überwacht werden. Die Anzahl & Art der Prozesse sind abhängig von der Anforderung des Kunden.



The screenshot displays the VSB Dynamics CRM interface. The top navigation bar shows the VSB logo, 'Live Demo', a search bar, and various utility icons. The left sidebar contains navigation options like 'Startseite', 'Letzte', 'Angeheftet', 'MEINE ARBEIT', 'Dashboards', 'Aktivitäten', 'Vertriebsbeschleunig...', 'ADRESSEN', 'Firmen', 'Kontakte', 'VERTRIEB', and 'MARKETING'. The main content area is titled 'Reklamationsübersicht - DYN365' and features a 'SCHRIIT' (Steps) sidebar on the left and a table of complaints on the right.

SCHRIIT (Steps):

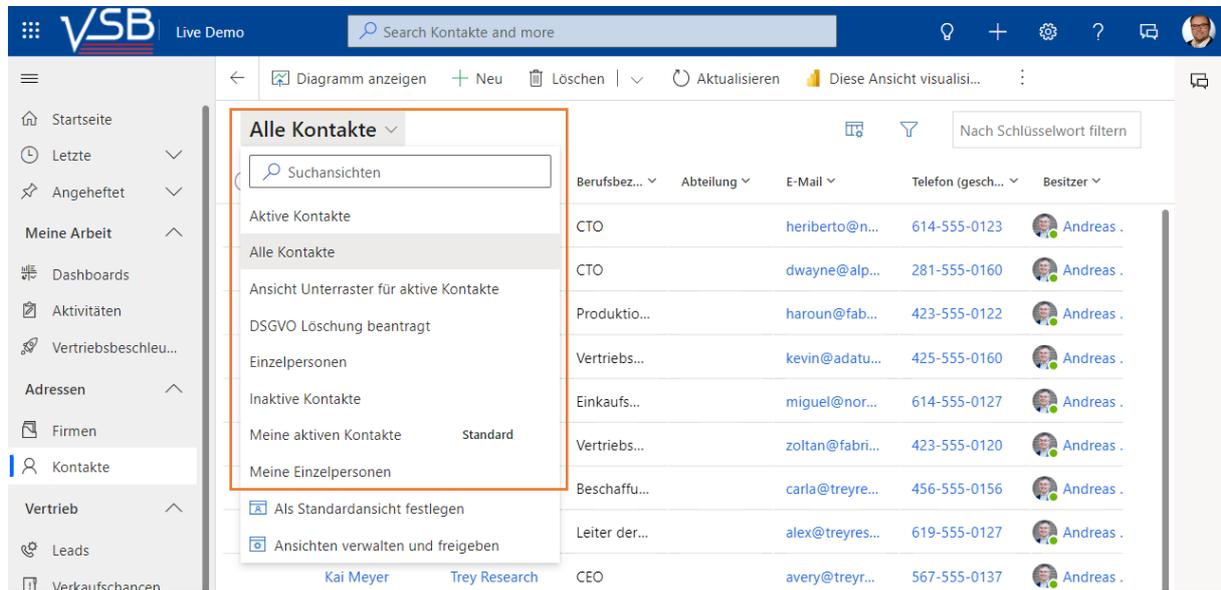
- Reklamation erfassen: 4
- Reklamation prüfen/Maßnahmen einleiten: 18
- Rückmeldung an Kunden: 1
- Warten auf Abschluss geplanter Maßnahmen: 2
- Ablehnung ggü. Kunden begünden: 2
- Reklamation abgeschlossen: 13
- Reklamation abgelehnt: 2

Reklamationsübersicht - DYN365 Table:

Signatur	Kurze Beschreibung	Kundenname	Reklamationsgrund
ProdRekla/2024/07/00003	Curexus	[Redacted]	Leistung mangelhaft erbracht
ProdRekla/2024/07/00002	Aus Outlook	[Redacted]	Sonstiger
ProdRekla/2024/07/00001	Rostet	[Redacted]	Korrosion
ProdRekla/2024/05/00001	die sachen sind im container rumgeflogen	[Redacted]	Leistung mangelhaft erbracht
ProdRekla/2024/04/00002	es sollte grün werden	[Redacted]	Falsche Farbe

In diesem Fall (Beispiel siehe Bild) handelt es sich um einen integrierten Reklamationsprozess durch Kunden

5 Kontakte



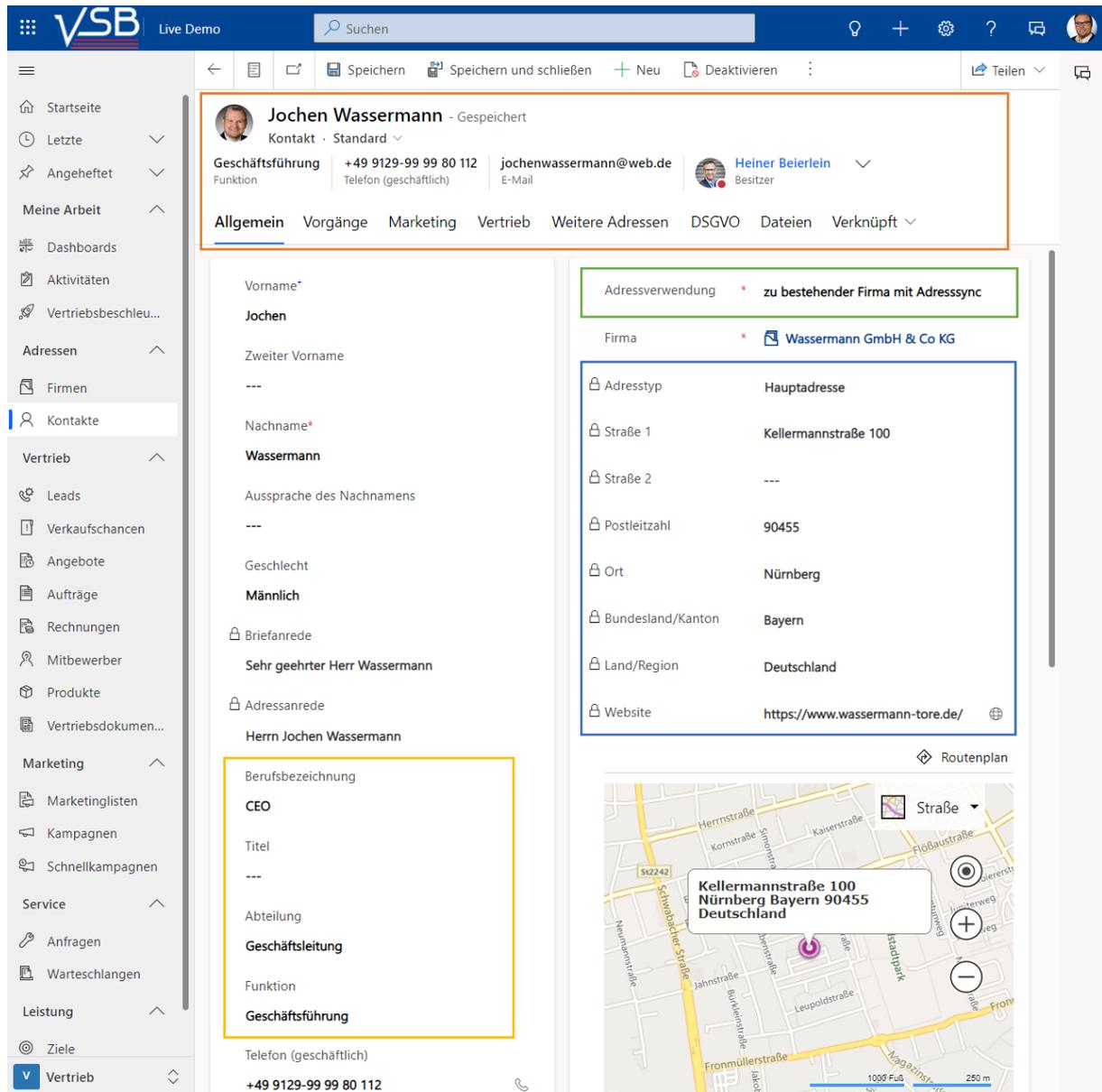
The screenshot shows the VSB Dyn365 contact management interface. The left sidebar contains a navigation menu with 'Kontakte' selected. The main area displays a list of contacts with the following columns: Berufsbez..., Abteilung, E-Mail, Telefon (gesch...), and Besitzer. The 'Alle Kontakte' dropdown menu is open, showing options like 'Suchansichten', 'Aktive Kontakte', 'Alle Kontakte', 'Ansicht Unterraster für aktive Kontakte', 'DSGVO Löschung beantragt', 'Einzelpersonen', 'Inaktive Kontakte', 'Meine aktiven Kontakte', 'Meine Einzelpersonen', 'Als Standardansicht festlegen', and 'Ansichten verwalten und freigeben'.

Berufsbez...	Abteilung	E-Mail	Telefon (gesch...)	Besitzer
CTO		heriberto@n...	614-555-0123	Andreas .
CTO		dwayne@alp...	281-555-0160	Andreas .
Produktio...		haroun@fab...	423-555-0122	Andreas .
Vertriebs...		kevin@adatu...	425-555-0160	Andreas .
Einkaufs...		miguel@nor...	614-555-0127	Andreas .
Vertriebs...		zoltan@fabri...	423-555-0120	Andreas .
Beschaffu...		carla@treyre...	456-555-0156	Andreas .
Leiter der...		alex@treynes...	619-555-0127	Andreas .
CEO		avery@treyr...	567-555-0137	Andreas .

Zur Erfassung von neuen Kontakten in den Stammdaten das Schnellerfassungsformular um wichtige Felder aus VSB.Dyn365 erweitert, z.B. Aussprache des Nachnamens, Geschlecht, Titel, Abteilung, Funktion und gewünschtes Verhalten beim Synchronisieren der Adresse aus einer zugeordneten Firma

Zum Vorselektieren der Kontakte sind in VSB.Dyn365 bereits verschiedene **Listen** angelegt. Unter anderem findet man hier eine Liste beantragter DSGVO-Löschungen.

5.1 Registerkarte Allgemein



Jochen Wassermann - Gespeichert
Kontakt · Standard

Geschäftsführung +49 9129-99 99 80 112 jochenwassermann@web.de Heiner Beierlein
Funktion Telefon (geschäftlich) E-Mail Besitzer

Allgemein Vorgänge Marketing Vertrieb Weitere Adressen DSGVO Dateien Verknüpft

Vorname*
Jochen

Zweiter Vorname

Nachname*
Wassermann

Aussprache des Nachnamens

Geschlecht
Männlich

Briefanrede
Sehr geehrter Herr Wassermann

Adressanrede
Herrn Jochen Wassermann

Berufsbezeichnung
CEO

Titel

Abteilung
Geschäftsleitung

Funktion
Geschäftsführung

Telefon (geschäftlich)
+49 9129-99 99 80 112

Adressverwendung * **zu bestehender Firma mit Adresssync**

Firma * **Wassermann GmbH & Co KG**

Adresstyp **Hauptadresse**

Straße 1 **Kellermannstraße 100**

Straße 2 **---**

Postleitzahl **90455**

Ort **Nürnberg**

Bundesland/Kanton **Bayern**

Land/Region **Deutschland**

Website **https://www.wassermann-tore.de/**

Routenplan

**Kellermannstraße 100
Nürnberg Bayern 90455
Deutschland**

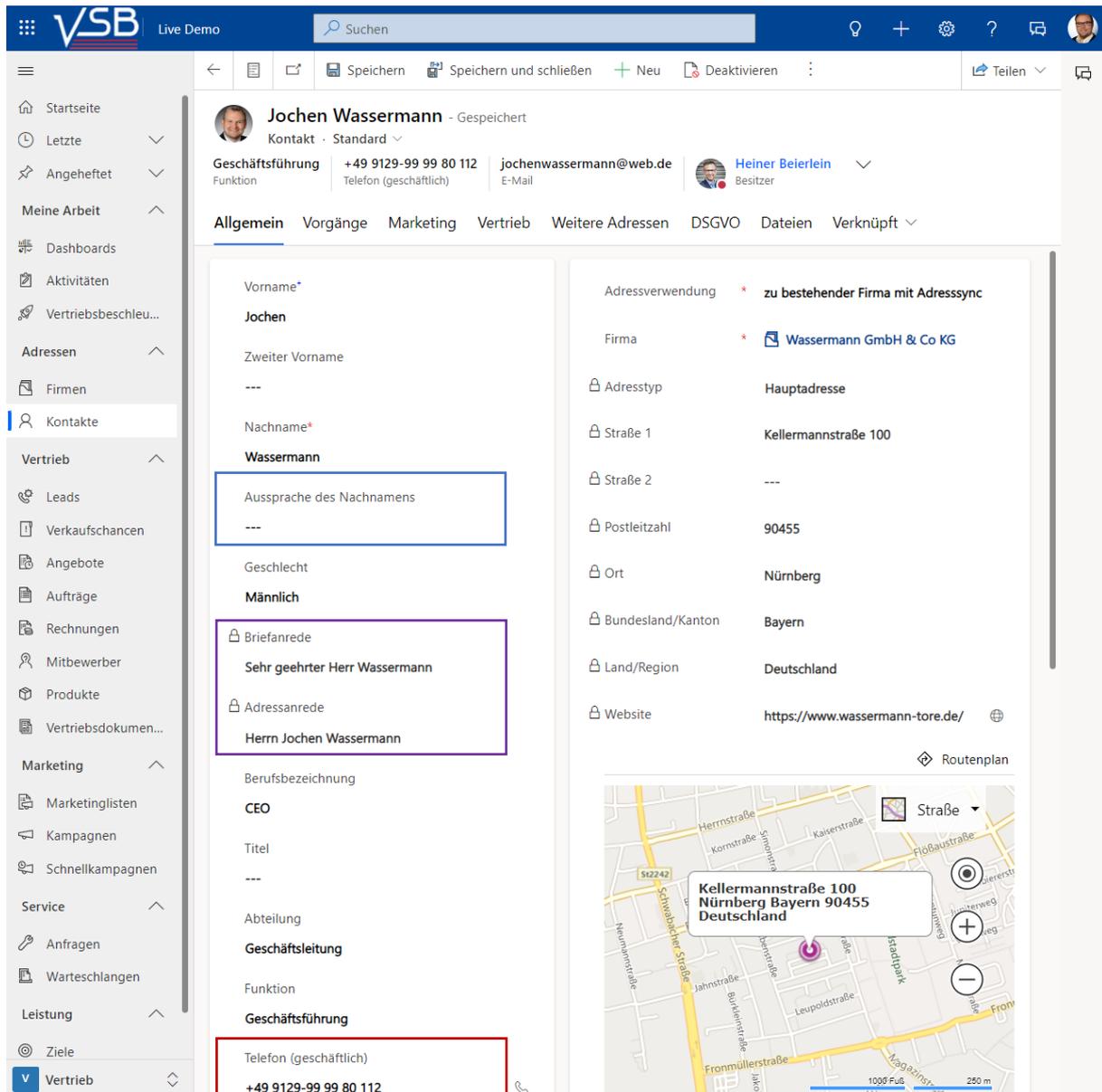
Das **Kontaktformular wurde komplett hinsichtlich Übersichtlichkeit und Ergonomie überarbeitet**. Überflüssige Felder wurden ausgeblendet und zudem enthält nun jeder Kontakt eine aussagekräftige und zugleich informative Kopfzeile.

Durch Auswahl „zu bestehender Firma mit Adresssync“ in dem Feld **Adressverwendung** können bestimmte Kontaktdetails, z.B. die Firmenadresse des Kontakts aus der zugeordneten Firma automatisch übernommen und synchron gehalten werden. Gleichzeitig werden diese Felder gesperrt. Hier sind auch weitere Verwendungsoptionen möglich, z.B. „ohne Adresssync.“, „Firma wird später angelegt“ und „Einzelperson ohne Firma“.

Mehrwert: Eine Besonderheit stellt die Option „Firma wird später angelegt“ dar. Anwender:innen mit einer kostengünstigen Team Member Lizenz können keine Firmen anlegen. Wenn diese nun einen neuen Kontakt anlegen möchten, bei dem die zugehörige Firma noch nicht existiert, dann müssten sie warten, bis ein User mit einer Sales Enterprise Lizenz die Firma angelegt hat. Über die genannte Option kann der Team Member beim Erstellen des Kontaktes alle relevanten Firmendaten mit eingeben und die Firma wird verzögert im Hintergrund über einen Cloud Flow angelegt und mit dem Kontakt verbunden. Auf diese Weise benötigen weniger Anwender:innen die teurere Sales Enterprise Lizenz.

Erweiterung der Kontaktspezifizierung durch neue Felder, z.B. Berufsbezeichnung, Titel, Abteilung und Funktion des Kontakts

Erweiterung des Korrespondenzadressblocks in Kontakt und Firma um die Felder Straße 2, Postfach, Bundesland und Land. Diese Ergänzung dient vor allem zur automatisierten Erstellung der Briefadresse.



VSB Live Demo

Suchen

Speichern Speichern und schließen Neu Deaktivieren Teilen

Jochen Wassermann - Gespeichert
Kontakt · Standard

Geschäftsführung +49 9129-99 99 80 112 jochenwassermann@web.de Heiner Beierlein
Funktion Telefon (geschäftlich) E-Mail Besitzer

Allgemein Vorgänge Marketing Vertrieb Weitere Adressen DSGVO Dateien Verknüpft

Vorname* **Jochen**

Zweiter Vorname ---

Nachname* **Wassermann**

Aussprache des Nachnamens ---

Geschlecht **Männlich**

Briefanrede **Sehr geehrter Herr Wassermann**

Adressanrede **Herrn Jochen Wassermann**

Berufsbezeichnung **CEO**

Titel ---

Abteilung **Geschäftsleitung**

Funktion **Geschäftsführung**

Telefon (geschäftlich) **+49 9129-99 99 80 112**

Adressverwendung * **zu bestehender Firma mit Adresssync**

Firma * **Wassermann GmbH & Co KG**

Adresstyp **Hauptadresse**

Straße 1 **Kellermannstraße 100**

Straße 2 ---

Postleitzahl **90455**

Ort **Nürnberg**

Bundesland/Kanton **Bayern**

Land/Region **Deutschland**

Website **https://www.wassermann-tore.de/**

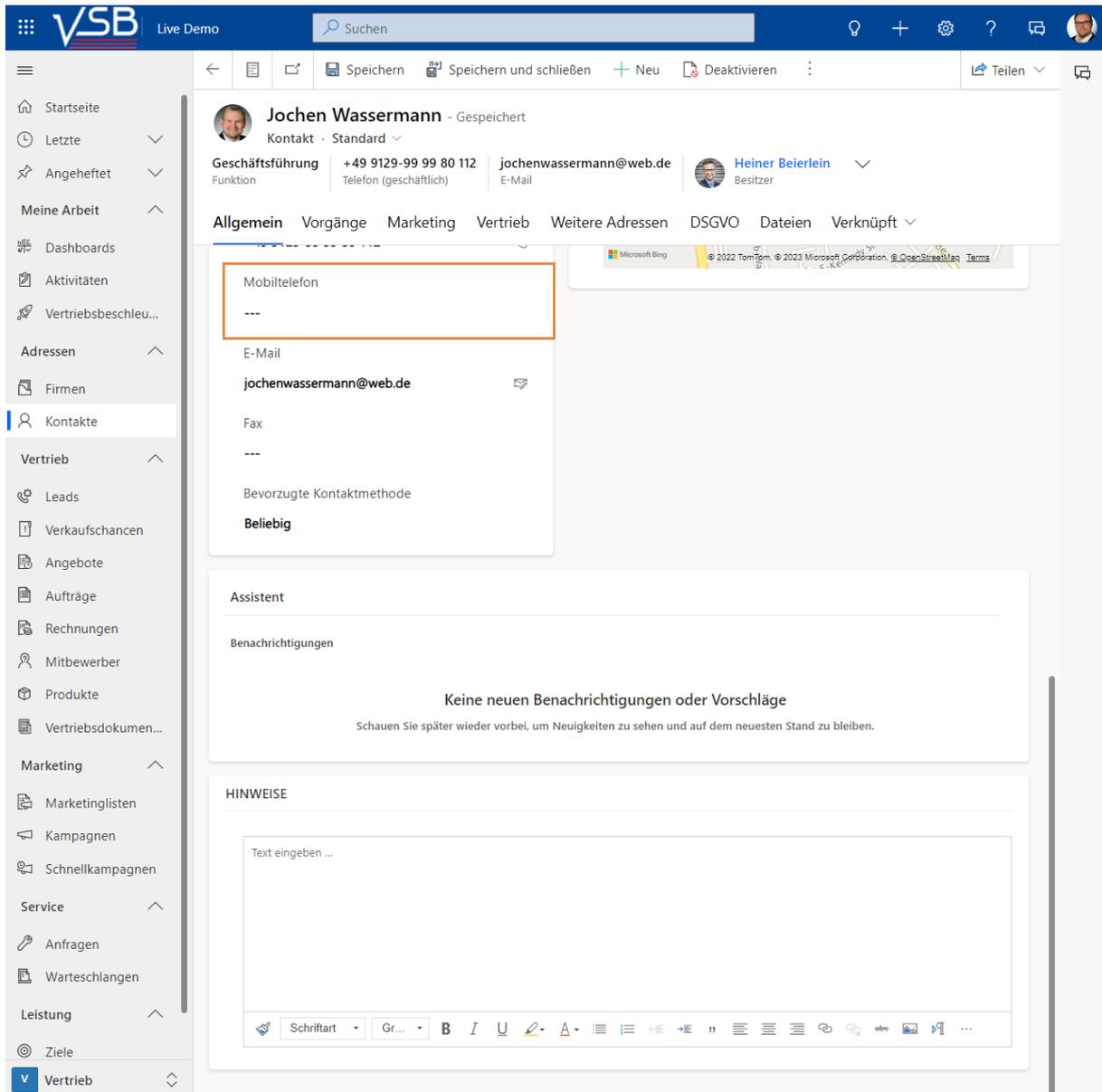
Routenplan

Kellermannstraße 100
Nürnberg Bayern 90455
Deutschland

Es erfolgt eine **automatische, sprachabhängige Generierung der Felder „Briefanrede“ & „Adressanrede“** auf Basis der Kontaktstammdaten. Diese Felder werden in Hintergrundprozessen automatisch berechnet und können nicht manuell geändert werden.

Erweiterung des Kontaktformulars durch das Feld **„Aussprache des Nachnamens“** um hier bei der Anlage des Kontakts bereits Besonderheiten bei der Ansprache des Kontakts zu vermerken z.B. Name: Syfrig → Aussprache: Sifrig

Nach Eingabe der Telefon- & Fax-Nummer wird diese automatisch **gemäß DIN 5008 formatiert**. Hierbei finden folgende Formatierungen statt: Erkennung der Nummernvorwahl für Deutschland, Österreich und Schweiz daraus folgend eine Umwandlung in die entsprechende Länderkennung z.B. 09561... → +49 9561... .



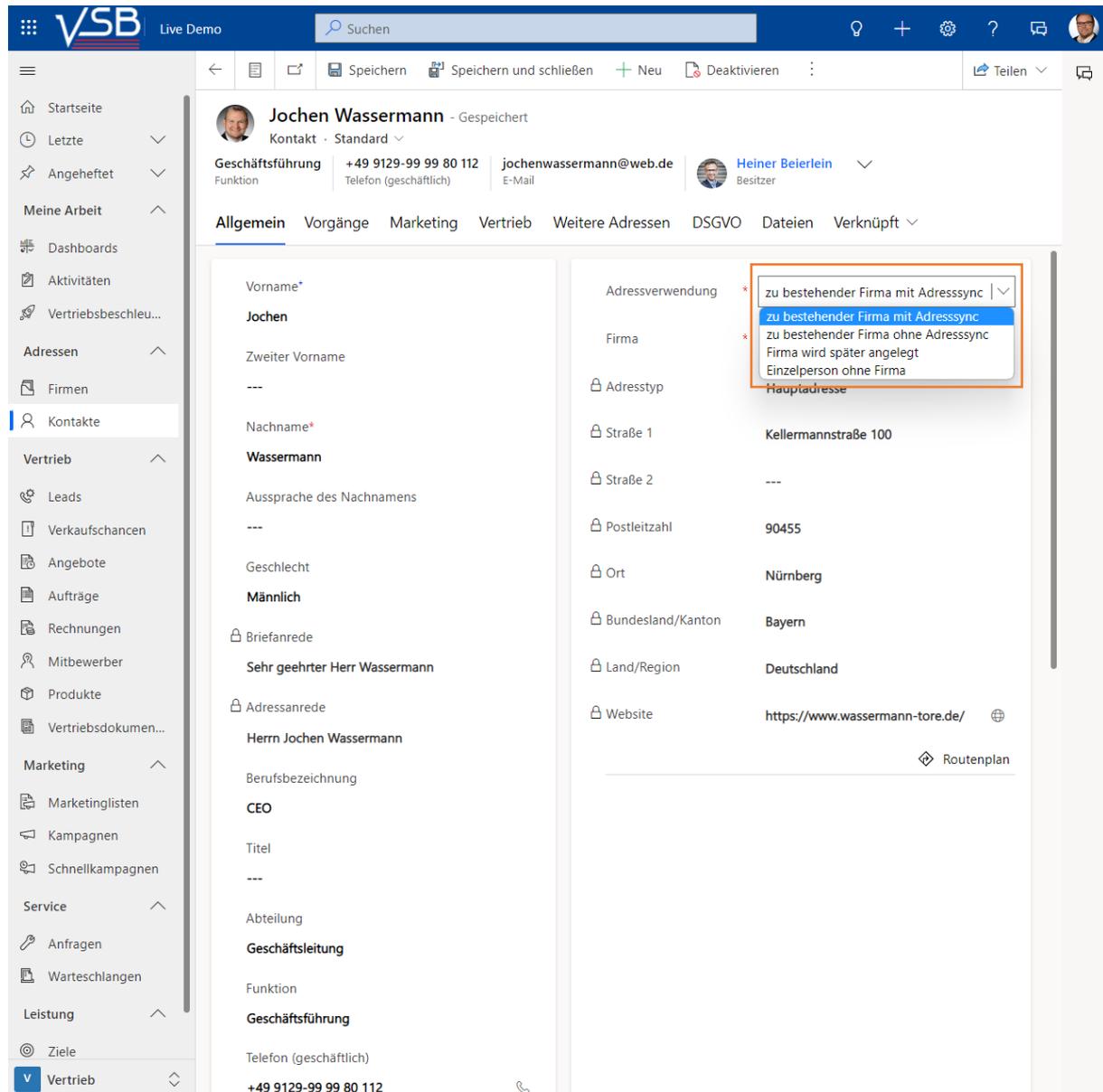
The screenshot displays the VSB CRM interface. The contact card for Jochen Wassermann is visible, showing the following details:

- Mobiltelefon**: ---
- E-Mail**: jochenwassermann@web.de
- Fax**: ---
- Bevorzugte Kontaktmethode**: Beliebig

The interface also shows a sidebar with navigation options and a main content area with sections for 'Assistent', 'Benachrichtigungen', and 'HINWEISE'.

Es erfolgt im Kontakt eine **automatische Berechnung der E-Mail-Adresse** auf Basis der Vorgaben zur Mail-Formatierung der zugehörigen Firma

5.1.1 Registerkarte Allgemein – Verknüpfung Kontakt zur Firma



Vorname*
Jochen

Zweiter Vorname

Nachname*
Wassermann

Aussprache des Nachnamens

Geschlecht
Männlich

Briefanrede
Sehr geehrter Herr Wassermann

Adressanrede
Herrn Jochen Wassermann

Berufsbezeichnung
CEO

Titel

Abteilung
Geschäftsleitung

Funktion
Geschäftsführung

Telefon (geschäftlich)
+49 9129-99 99 80 112

Adressverwendung*
zu bestehender Firma mit Adresssync

Firma*
zu bestehender Firma ohne Adresssync

Adresstyp
Hauptadresse

Straße 1
Kellermannstraße 100

Straße 2

Postleitzahl
90455

Ort
Nürnberg

Bundesland/Kanton
Bayern

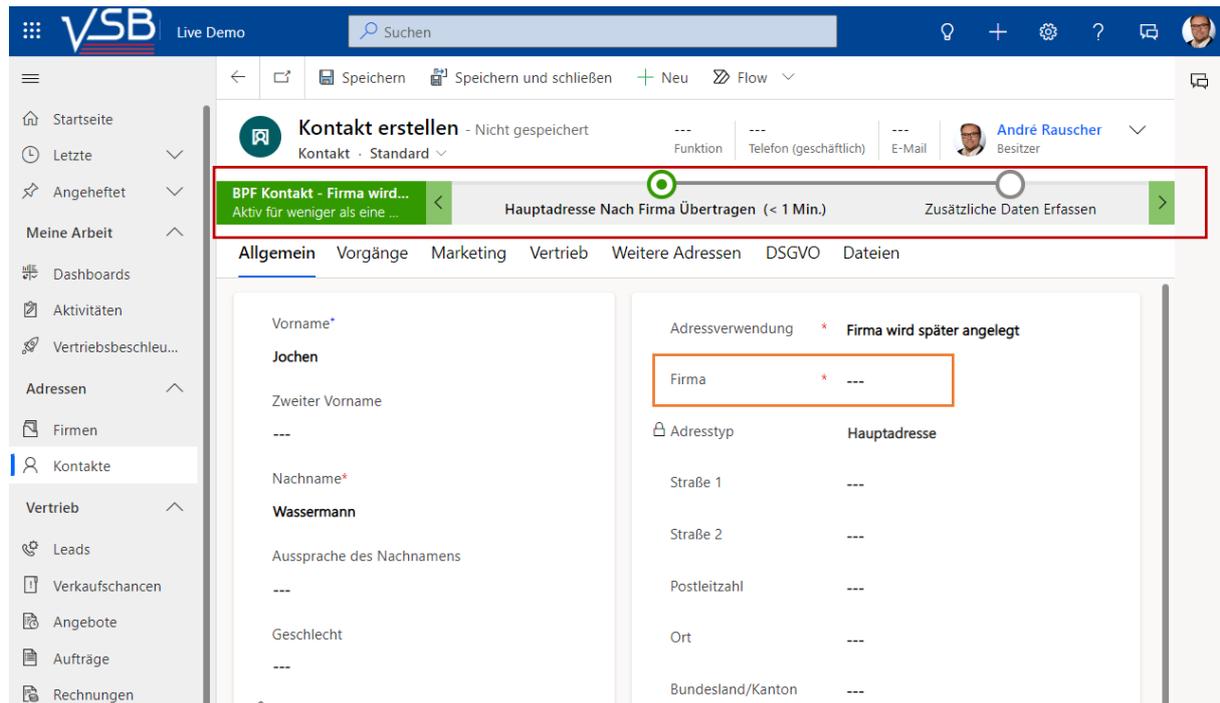
Land/Region
Deutschland

Website
https://www.wassermann-tore.de/ 

 Routenplan

Bei der Anlage von neuen Kontakten besteht die Möglichkeit im Drop-Down-Menü des Felds „**Adressverwendung**“ folgende Inhalte auszuwählen:

- > **zu bestehender Firma mit Adresssync:** Die Firma kann ausgewählt werden und alle Firmeninformationen werden übernommen und können nicht angepasst werden
- > **zu bestehender Firma ohne Adresssync:** Die Firma kann ausgewählt werden und alle Firmeninformationen werden übernommen. Die einzelnen Felder können manuell angepasst werden.



Kontakt erstellen - Nicht gespeichert
Kontakt · Standard

BPF Kontakt - Firma wird... Aktiv für weniger als eine ...

Hauptadresse Nach Firma Übertragen (< 1 Min.)

Zusätzliche Daten Erfassen

André Rauscher, Besitzer

Allgemein Vorgänge Marketing Vertrieb Weitere Adressen DSGVO Dateien

Vorname*
Jochen

Zweiter Vorname

Nachname*
Wassermann

Aussprache des Nachnamens

Geschlecht

Adressverwendung * **Firma wird später angelegt**

Firma * ---

Adresstyp **Hauptadresse**

Straße 1 ---

Straße 2 ---

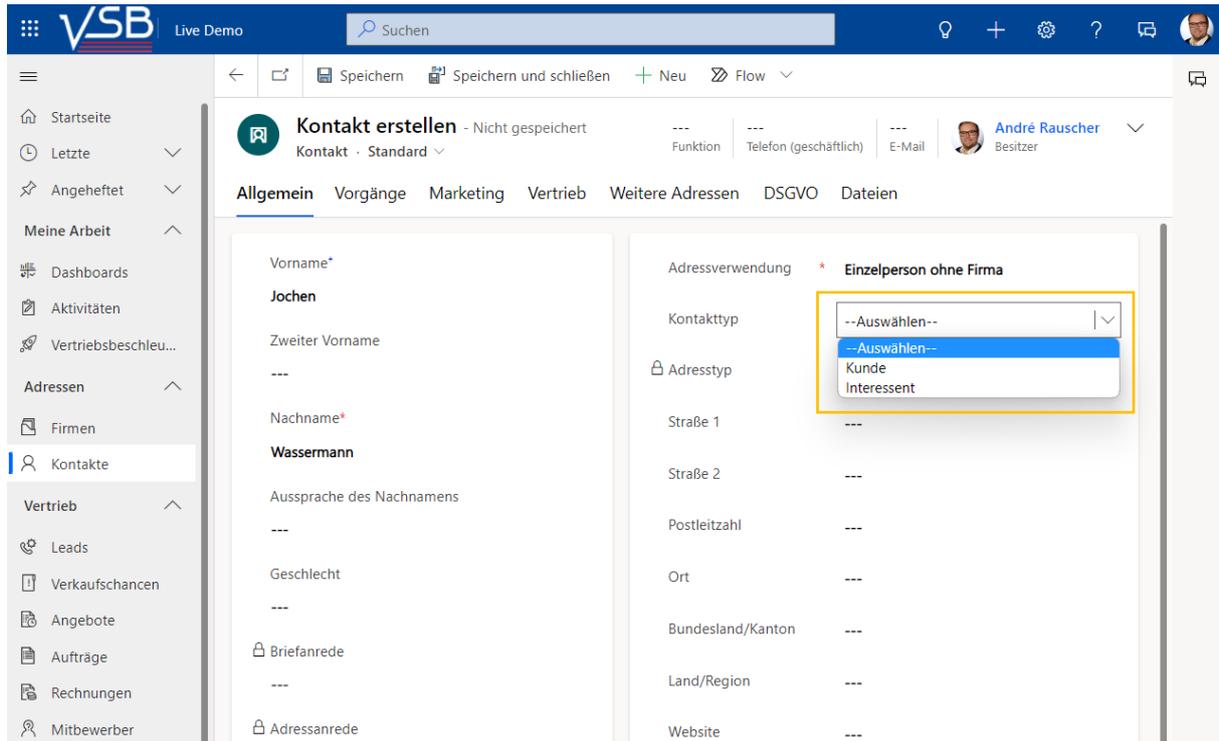
Postleitzahl ---

Ort ---

Bundesland/Kanton ---

- > **Firma wird später angelegt:** Es startet ein **Geschäftsprozessfluss** in der Eingabemaske. Lediglich die Felder „Nachname“, „Firma“ & „Telefonnummer“ sind bei der Eingabe ein Pflichtfelder. Optional können noch bereits bekannte Firmeninformationen, wie Straße, Postleitzahl oder Ort eingetragen werden.

Nach Abschluss des Geschäftsprozessflusses wird der Kontakt als auch der Firmendatensatz erstellt. Eine Vervollständigung bzw. Ergänzung der Felder im Firmendatensatz ist erst im Anschluss an die Kontakthanlage notwendig.



The screenshot shows the 'Kontakt erstellen' form in the VSB CRM. The form is titled 'Kontakt erstellen - Nicht gespeichert' and is for a contact named 'Jochen Wassermann'. The 'Kontakttyp' dropdown menu is open, showing options: '--Auswählen--', '--Auswählen--', 'Kunde', and 'Interessant'. The 'Kunde' option is highlighted. The form includes fields for name, address, and contact information.

- > **Einzelperson ohne Firma:** Es besteht die Möglichkeit im Feld „**Kontakttyp**“ eine Vorauswahl zu treffen.

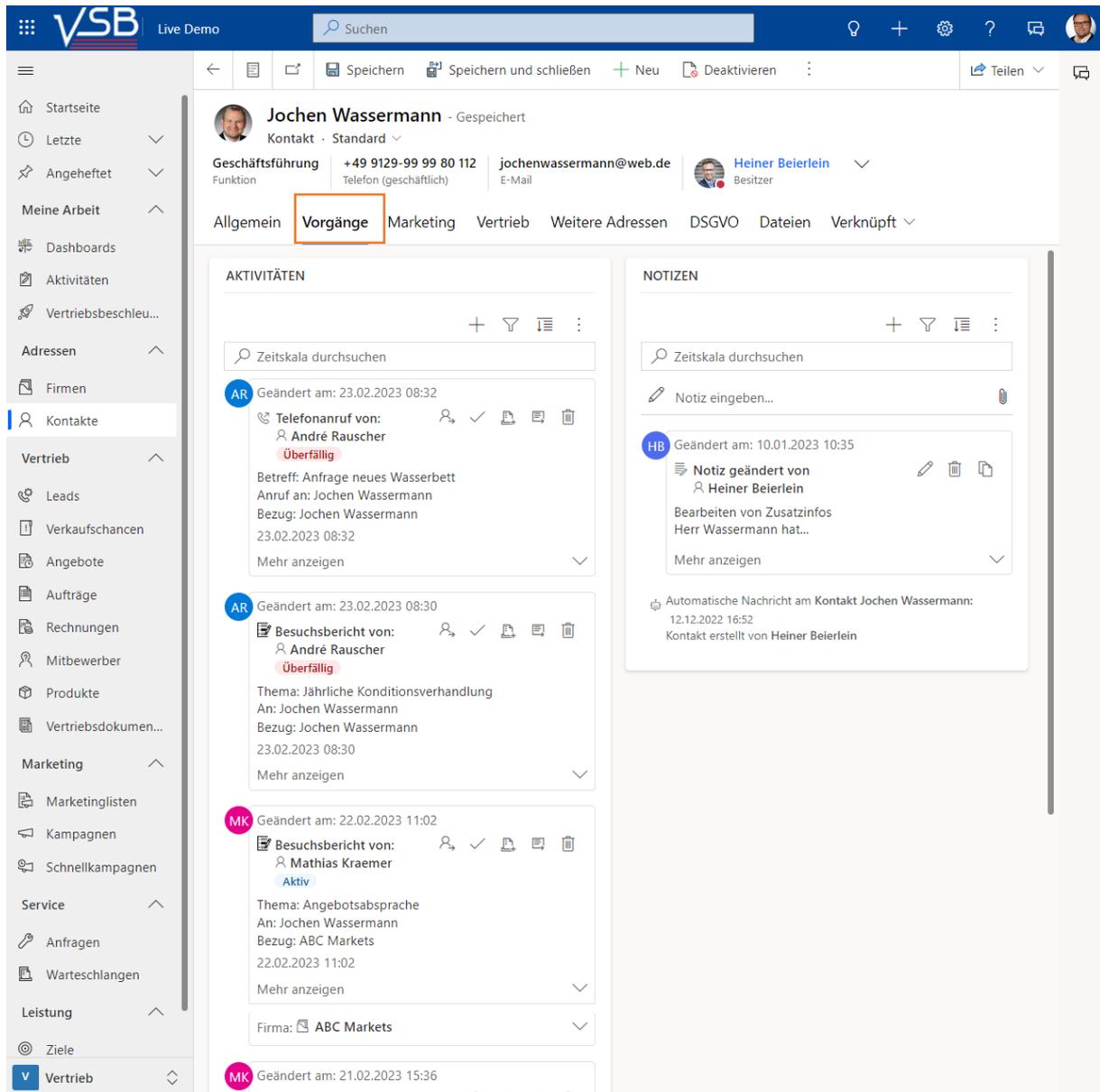
Bei Auswahl „Kunde“ im Feld „Kontakttyp“ wird ein weiteres Feld „**Kundennummer**“ eingeblendet. Dieses stellt dann ein Pflichtfeld dar.

The screenshot shows the 'Kontakt erstellen' (Create Contact) form in the VSB CRM. The interface includes a top navigation bar with the VSB logo, 'Live Demo', and a search bar. A left sidebar contains a navigation menu with categories like 'Startseite', 'Meine Arbeit', 'Adressen', 'Vertrieb', 'Marketing', 'Service', and 'Leistung'. The main content area is titled 'Kontakt erstellen - Nicht gespeichert' and shows the contact details for 'Jochen Wassermann'. The form is divided into two columns: personal information on the left and address information on the right. The 'Kundennummer' field is highlighted with a green border. Below the address fields is a map of Europe with a location pin and a 'Routenplan' button.

Allgemein	
Vorname*	Jochen
Zweiter Vorname	---
Nachname*	Wassermann
Aussprache des Nachnamens	---
Geschlecht	---
Briefanrede	---
Adressanrede	---
Berufsbezeichnung	---
Titel	---
Abteilung	---
Funktion	---
Telefon (geschäftlich)	---
Mobiltelefon	---

Adressverwendung * Einzelperson ohne Firma	
Kontakttyp	Kunde
Kundennummer *	1234
Adresstyp	Hauptadresse
Straße 1	---
Straße 2	---
Postleitzahl	---
Ort	---
Bundesland/Kanton	---
Land/Region	---
Website	---

5.2 Registerkarte Vorgänge



The screenshot displays the VSB CRM interface for a contact named Jochen Wassermann. The 'Vorgänge' (Activities) tab is selected and highlighted in orange in the top navigation bar. The interface is divided into two main columns: 'AKTIVITÄTEN' (Activities) and 'NOTIZEN' (Notes).

AKTIVITÄTEN (Activities):

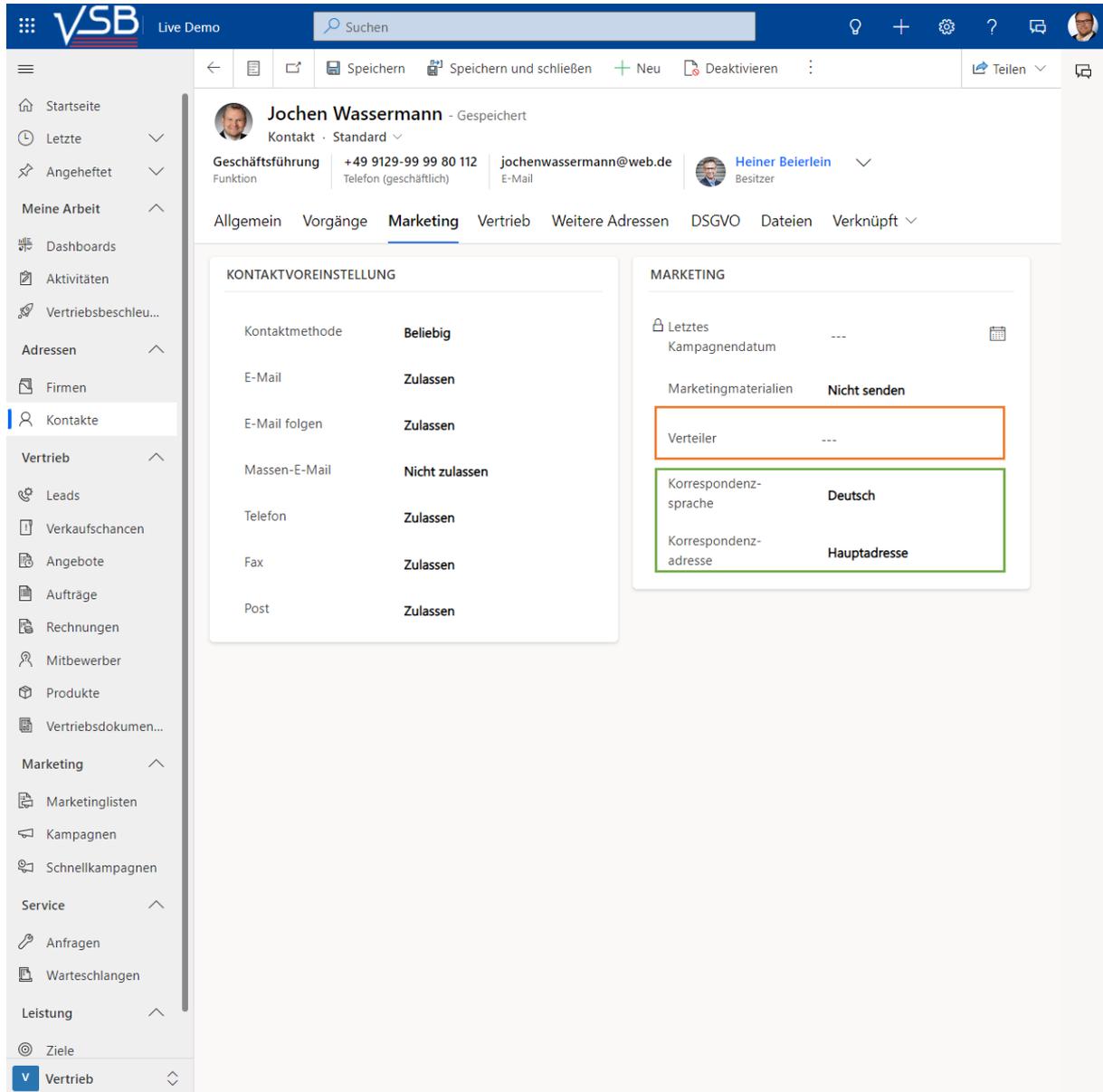
- Activity 1:** Geändert am: 23.02.2023 08:32. Telefonanruf von: André Rauscher (Überfällig). Betreff: Anfrage neues Wasserbett. Anruf an: Jochen Wassermann. Bezug: Jochen Wassermann. 23.02.2023 08:32.
- Activity 2:** Geändert am: 23.02.2023 08:30. Besuchsbericht von: André Rauscher (Überfällig). Thema: Jährliche Konditionsverhandlung. An: Jochen Wassermann. Bezug: Jochen Wassermann. 23.02.2023 08:30.
- Activity 3:** Geändert am: 22.02.2023 11:02. Besuchsbericht von: Mathias Kraemer (Aktiv). Thema: Angebotsabsprache. An: Jochen Wassermann. Bezug: ABC Markets. 22.02.2023 11:02. Firma: ABC Markets.
- Activity 4:** Geändert am: 21.02.2023 15:36.

NOTIZEN (Notes):

- Note 1:** Geändert am: 10.01.2023 10:35. Notiz geändert von: Heiner Beierlein. Bearbeiten von Zusatzinfos Herr Wassermann hat...
- Note 2:** Automatische Nachricht am Kontakt Jochen Wassermann: 12.12.2022 16:52. Kontakt erstellt von Heiner Beierlein.

Um eine ergonomische Arbeitsweise zu gewährleisten, wurden die chronologischen Aktivitäten (Zeitachse) in einen eigenen Tab „Vorgänge“ gelegt und die externen Aktivitäten und internen Notizen getrennt.

5.3 Registerkarte Marketing



The screenshot displays the VSB CRM interface for a contact named Jochen Wassermann. The contact's details include a profile picture, name, and contact information: Geschäftsführung (Funktion), +49 9129-99 99 80 112 (Telefon (geschäftlich)), and jochenwassermann@web.de (E-Mail). The contact is associated with Heiner Beierlein (Besitzer).

The Marketing settings panel is highlighted, showing the following configuration:

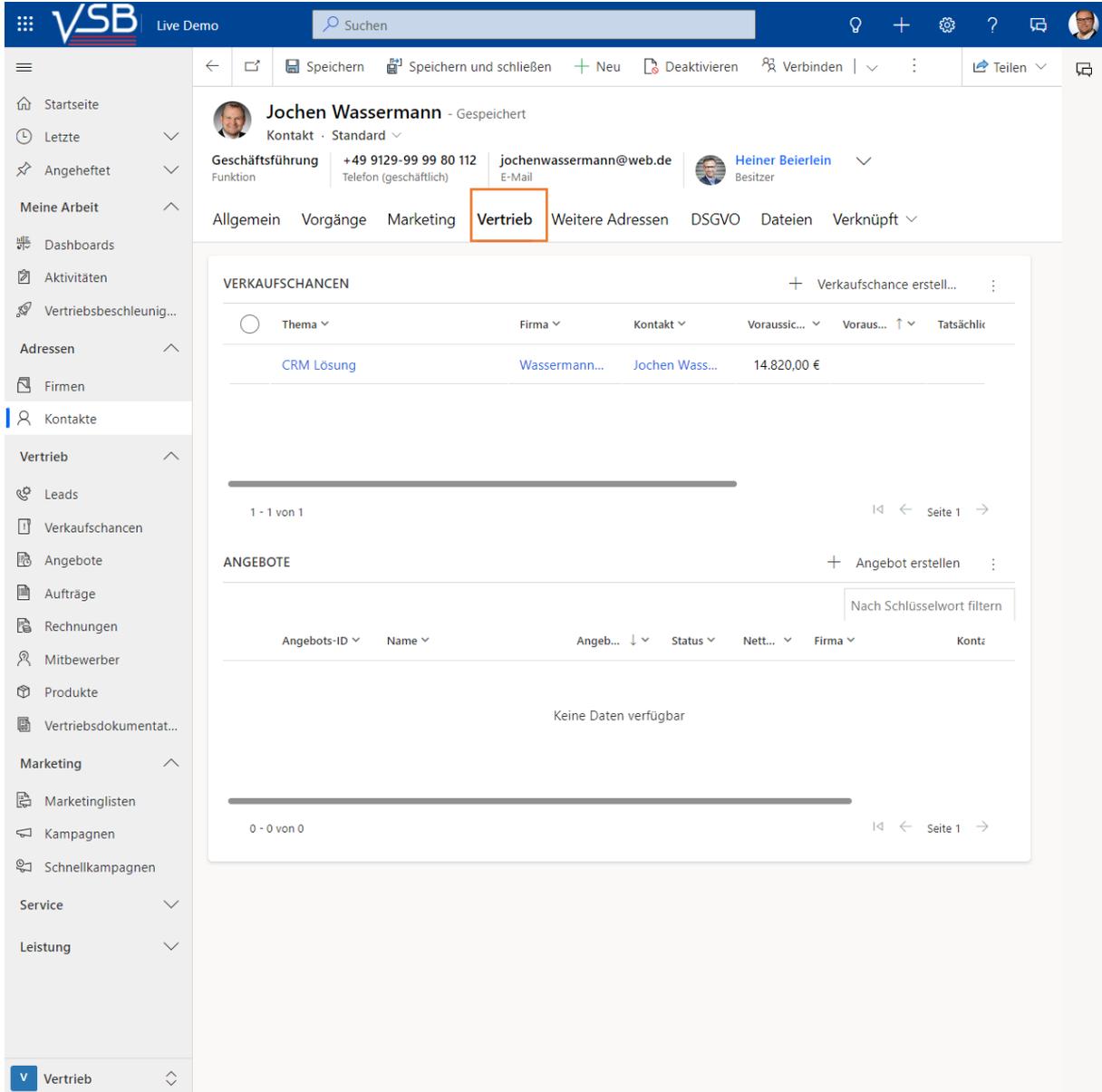
KONTAKTVOREINSTELLUNG	
Kontaktmethode	Beliebig
E-Mail	Zulassen
E-Mail folgen	Zulassen
Massen-E-Mail	Nicht zulassen
Telefon	Zulassen
Fax	Zulassen
Post	Zulassen

MARKETING	
Letztes Kampagnendatum	---
Marketingmaterialien	Nicht senden
Verteiler	---
Korrespondenzsprache	Deutsch
Korrespondenzadresse	Hauptadresse

Die Integration eines **konfigurierbaren Verteilerfeldes** ermöglicht die individuelle Zuordnung beliebiger Merkmale für spätere Selektionen, z.B. Kampagnen. Diese Möglichkeit ist ebenfalls in der Tabelle Firma vorhanden.

Der Bereich Marketing enthält zusätzliche Felder als **Vorgabe für Korrespondenzen**: Korrespondenzsprache und Korrespondenzadresse

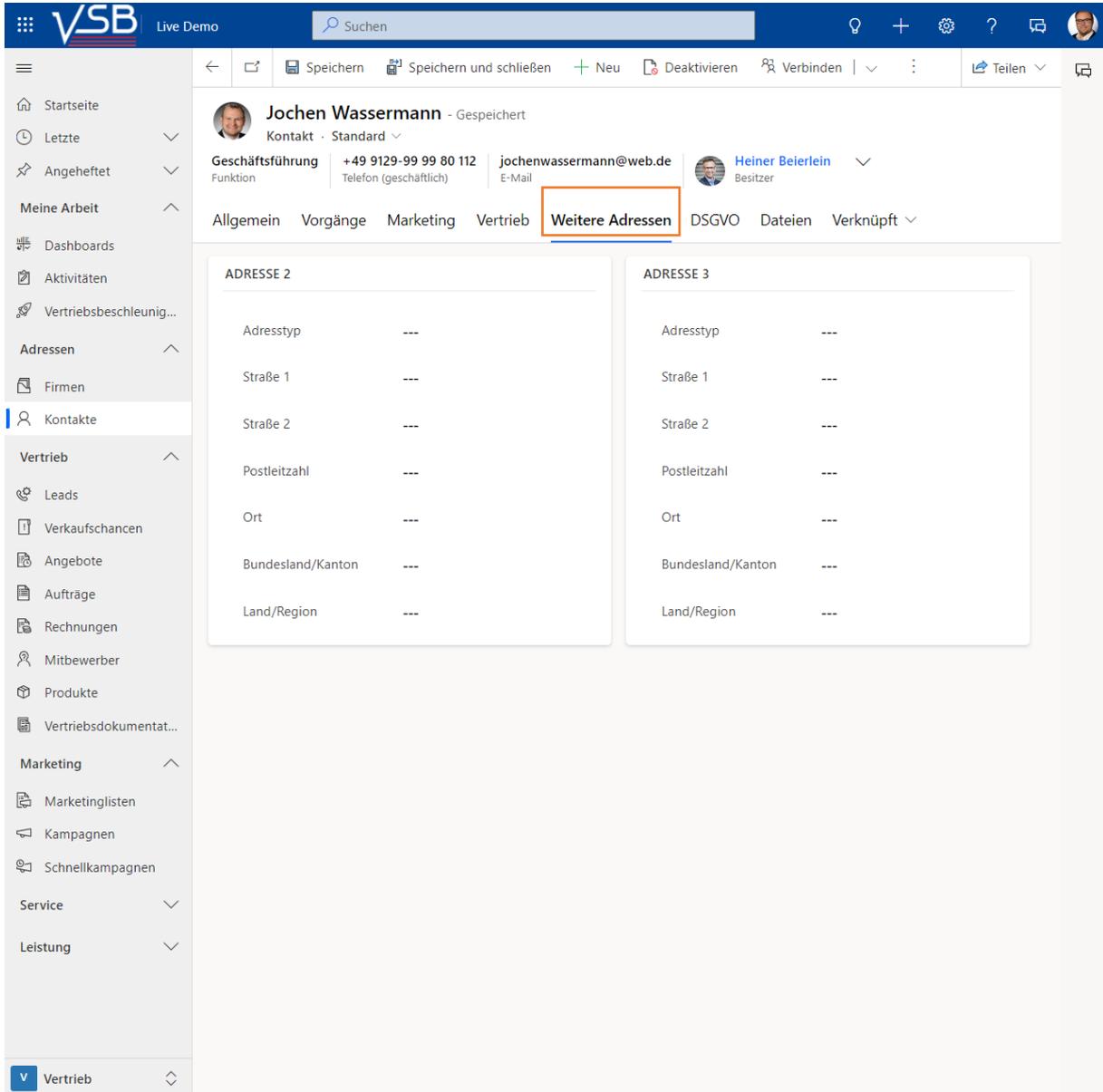
5.4 Registerkarte Vertrieb



The screenshot displays the VSB CRM interface for a contact named Jochen Wassermann. The 'Vertrieb' (Sales) tab is selected and highlighted with a red box. The contact's details, including phone number (+49 9129-99 99 80 112) and email (jochenwassermann@web.de), are visible. Below the contact information, there are two main sections: 'VERKAUFSSCHANCEN' (Sales Opportunities) and 'ANGEBOTE' (Offers). The 'VERKAUFSSCHANCEN' section shows one entry: 'CRM Lösung' with a value of 14.820,00 €. The 'ANGEBOTE' section is currently empty, displaying 'Keine Daten verfügbar' (No data available).

Die **Registerkarte „Vertrieb“** in der Entität Kontakt dient zur Übersicht aller Verkaufschancen und Angebote, die mit dem Kontakt verknüpft sind.

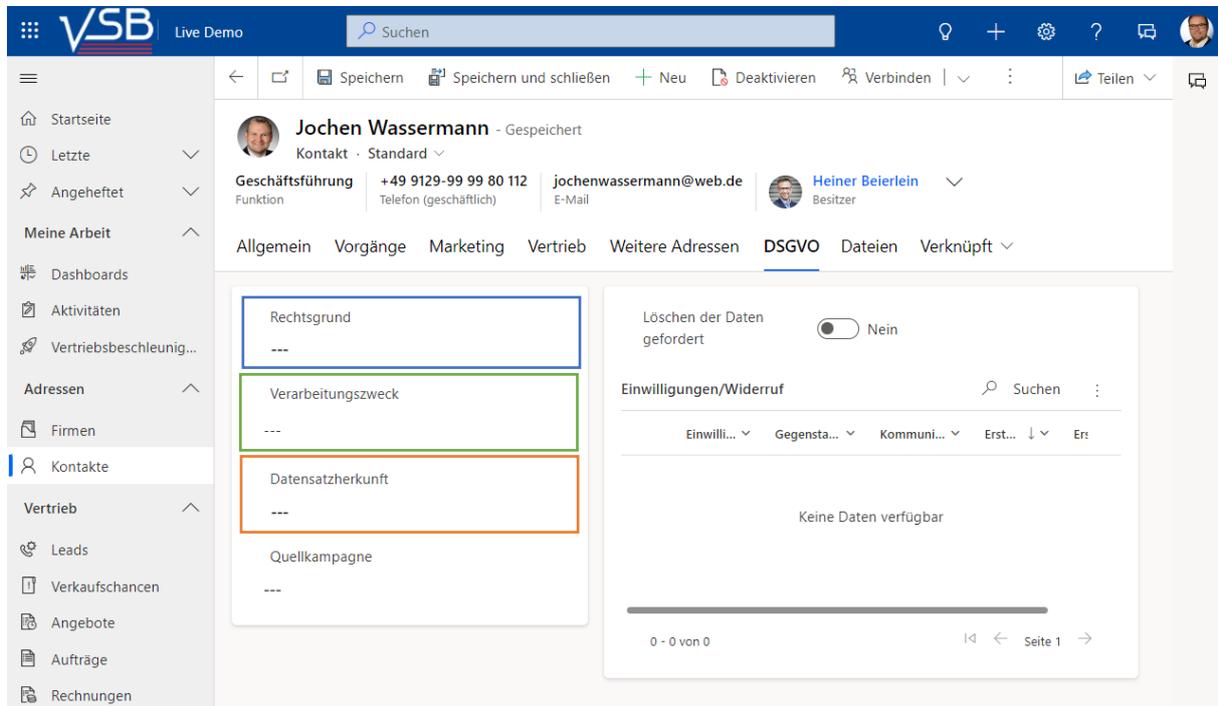
5.5 Registerkarte Weitere Adressen



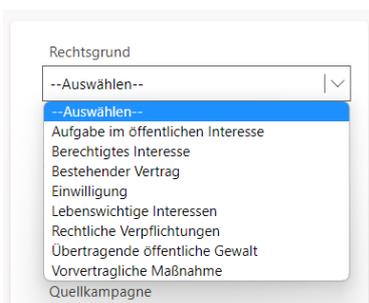
The screenshot shows the VSB CRM interface. The left sidebar contains a navigation menu with categories like 'Startseite', 'Letzte', 'Angeheftet', 'Meine Arbeit', 'Dashboards', 'Aktivitäten', 'Vertriebsbeschleunig...', 'Adressen', 'Firmen', 'Kontakte', 'Vertrieb', 'Leads', 'Verkaufschancen', 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', 'Mitbewerber', 'Produkte', 'Vertriebsdokumentat...', 'Marketing', 'Marketinglisten', 'Kampagnen', 'Schnellkampagnen', 'Service', and 'Leistung'. The main content area displays the profile of 'Jochen Wassermann' with contact details: 'Geschäftsführung', '+49 9129-99 99 80 112', 'jochenwassermann@web.de', and 'Heiner Beierlein' as 'Besitzer'. Below the profile, the 'Weitere Adressen' tab is active, showing two address blocks: 'ADRESSE 2' and 'ADRESSE 3'. Each block contains a table with fields for 'Adresstyp', 'Straße 1', 'Straße 2', 'Postleitzahl', 'Ort', 'Bundesland/Kanton', and 'Land/Region', all with a '---' value.

In der Registerkarte „Adressen“ wird den Bearbeiter die Möglichkeit gegeben weitere Kontaktadressen einzufügen. Hier können verschieden Adresstypen ausgewählt werden.

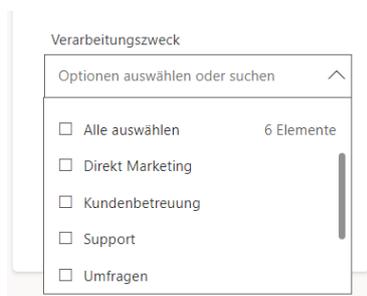
5.6 Registerkarte DSGVO



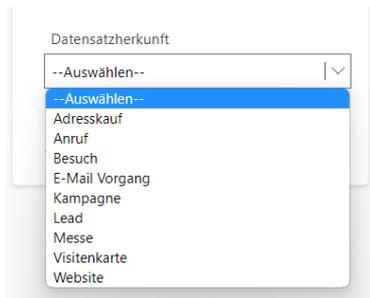
Die **DSGVO-Übersicht** ist im VSB-Paket in einer eigenen Registerkarte zu finden.



Der **Rechtsgrund** wurde als Optionsfeld mit Vorauswahlliste hinterlegt.

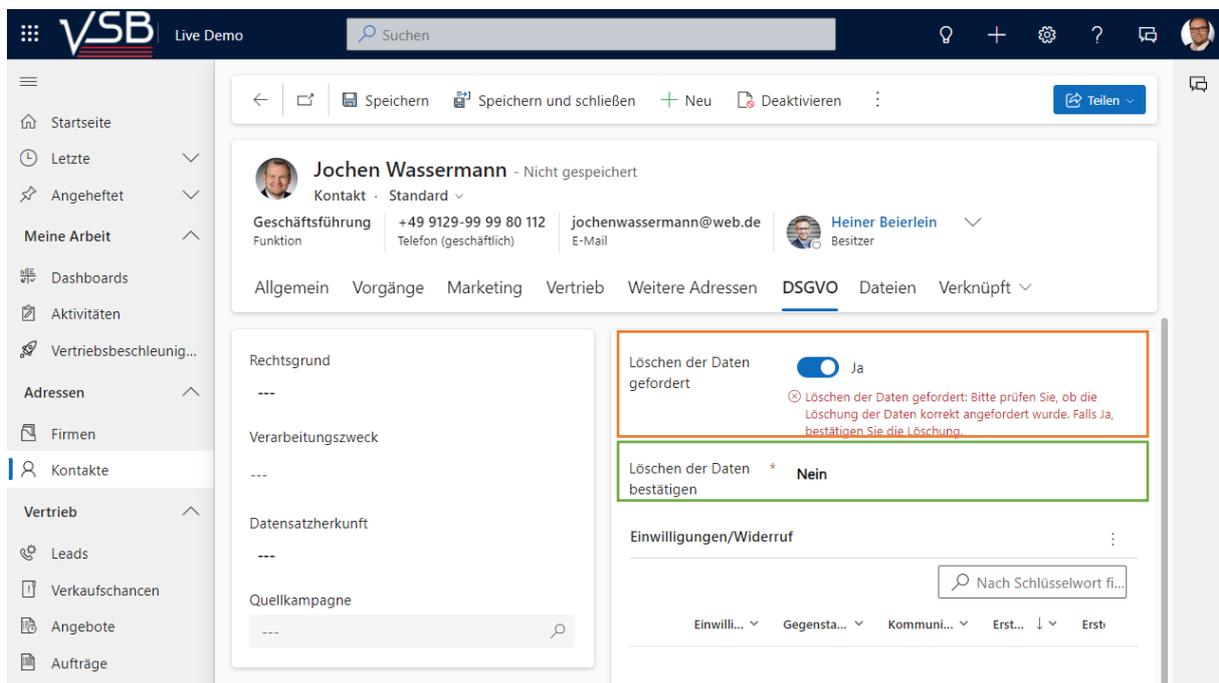


Beim **Verarbeitungszweck** ist eine Mehrfachauswahl möglich.

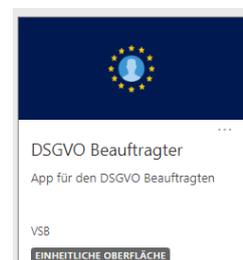


Die Auswahlliste der **Datenherkunft** wurde komplett überarbeitet.

5.6.1 Löschung der Daten



In der Registerkarte DSGVO der Kontakte kann die Löschung eines Kontakts angestoßen werden. Hierbei ist im ersten Schritt die Anwahl des Feldes „**Löschung der Daten gefordert**“ notwendig. Im Anschluss wird ein zusätzliches Feld „**Löschung der Daten bestätigen**“ eingeblendet. Wird dieses Feld ebenfalls mit „Ja“ angewählt, wird der Kontakt auf den Status „inaktiv“ gesetzt und auf eine separate Liste verschoben bzw. ausgeblendet. Gleichzeitig erhält der Datenschutzbeauftragte, durch einen Hintergrundprozess, eine Benachrichtigung der Anforderung der Löschung per E-Mail.

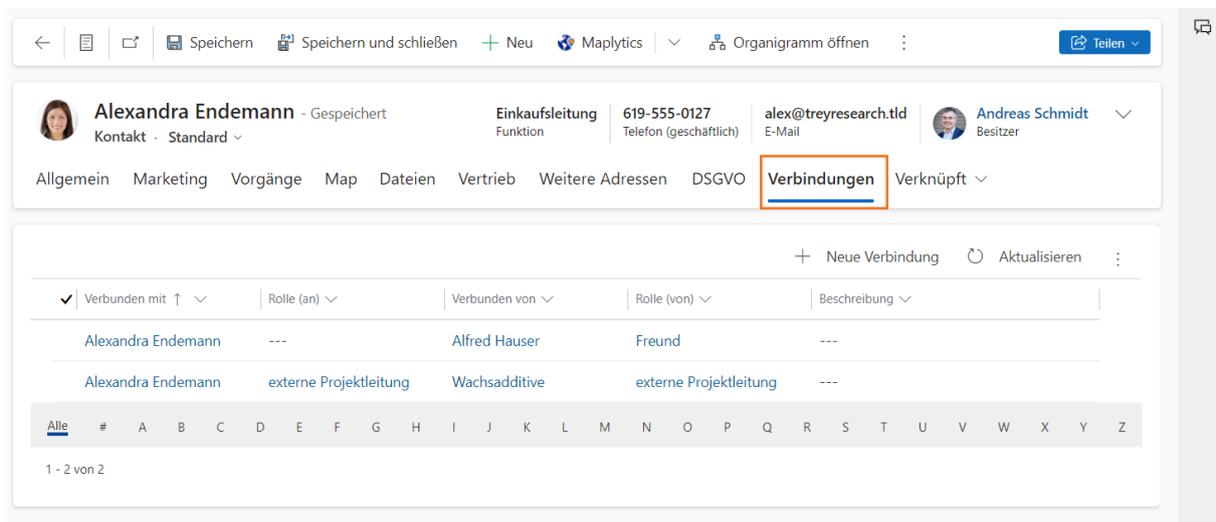


Der Datenschutzbeauftragte greift auf die Benachrichtigung bzw. die Anfrage mittels der DSGVO-App in Dynamics 365 zu. Dieser Zugriff auf die App ist nur für die Benutzer mit der Rolle „Datenschutzbeauftragte:r“ möglich. In dieser Anwendung wird dann die endgültige Löschung des

Kontakts durchgeführt. Im Anschluss an die Löschung generiert sich automatisch ein Protokoll zur Datenlöschung, welches versandt werden kann.

5.7 Registerkarte Verbindungen

Eine Stärke von Dynamics 365 ist die flexible Erstellung von Verbindungen zwischen Adressen und anderen Datensätzen. Um dieses Beziehungsgeflecht schnell und komfortabel einsehen und verwalten zu können, wurde das **Tab Verbindungen** in die Kontakt-Maske aufgenommen.



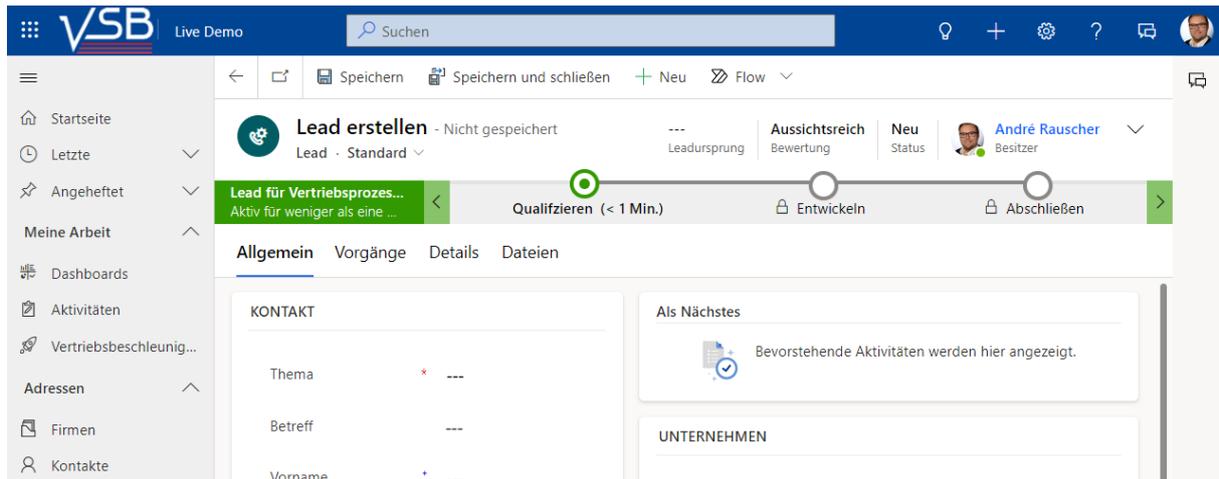
The screenshot displays the Dynamics 365 contact record for Alexandra Endemann. The 'Verbindungen' tab is highlighted with a red box. The table below shows the following connections:

✓ Verbunden mit	Rolle (an)	Verbunden von	Rolle (von)	Beschreibung
Alexandra Endemann	---	Alfred Hauser	Freund	---
Alexandra Endemann	externe Projektleitung	Wachsadditive	externe Projektleitung	---

Below the table, there is a search bar with 'Alle' selected and a list of letters (A-Z) for filtering. The page shows '1 - 2 von 2' records.

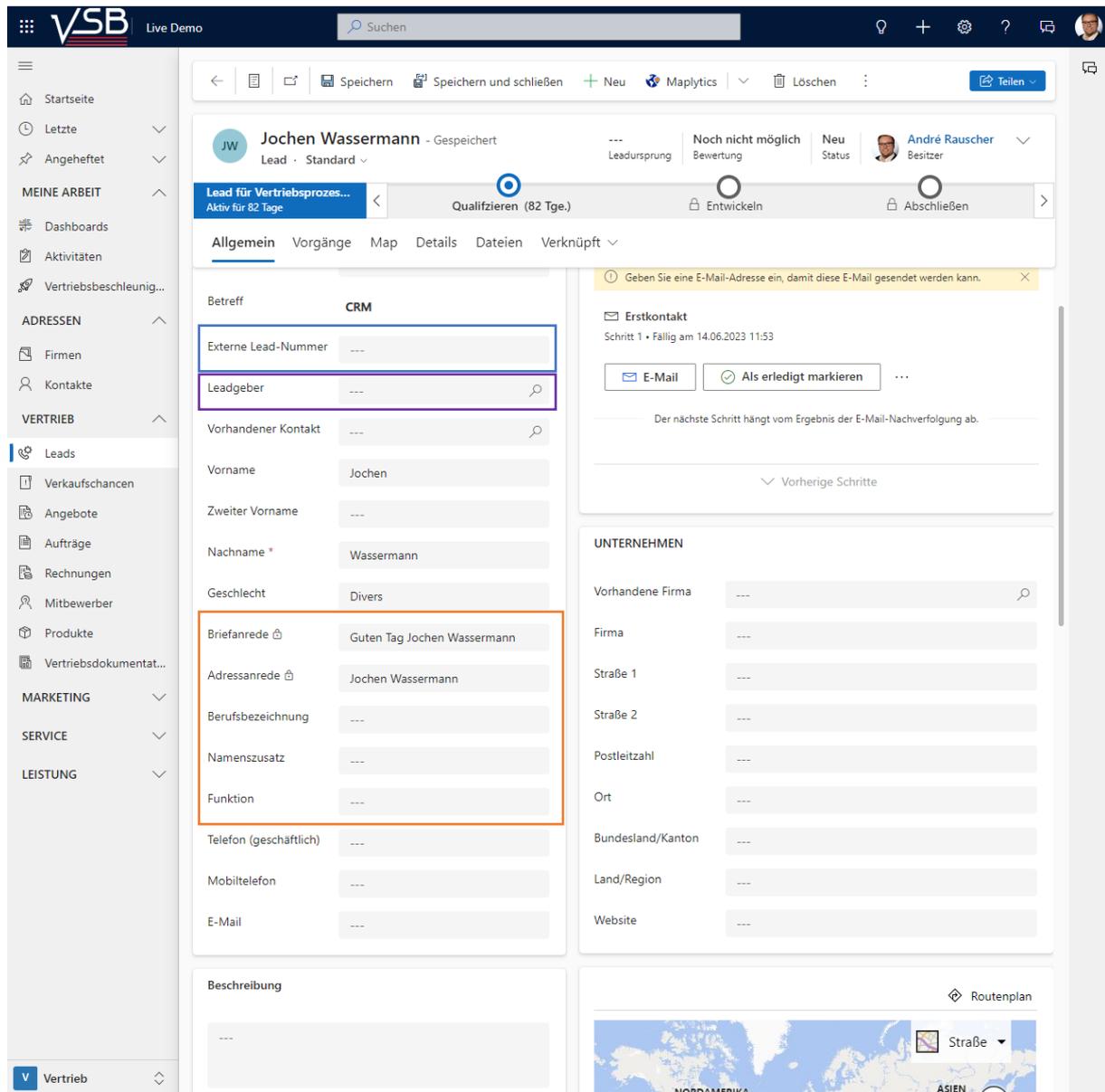
6 Vertriebsprozess

Der Vertriebsprozess wird über einen Geschäftsprozessfluss vom Lead über die Qualifizierung des Leads bis hin zur Verkaufschance, Angebot und Auftrag abgebildet. Der Geschäftsprozess wurde in VSB.Dyn365 vereinfacht, kann jedoch kundenspezifisch angepasst werden.



The screenshot displays the VSB.Dyn365 user interface. At the top, there is a navigation bar with the VSB logo, 'Live Demo', and a search bar. Below this is a sidebar with navigation options like 'Startseite', 'Letzte', 'Angeheftet', 'Meine Arbeit', 'Dashboards', 'Aktivitäten', 'Vertriebsbeschleunig...', 'Adressen', 'Firmen', and 'Kontakte'. The main content area shows a 'Lead erstellen' (Create Lead) form. The lead is titled 'Lead für Vertriebsprozess...' and is currently in the 'Qualifizieren (< 1 Min.)' (Qualify) stage of a process flow. The flow consists of three steps: 'Qualifizieren (< 1 Min.)', 'Entwickeln' (Develop), and 'Abschließen' (Complete). The lead is owned by 'André Rauscher' (Besitzer). The form includes fields for 'Thema', 'Betreff', and 'Vorname'. There are also sections for 'Als Nächstes' (Next Steps) and 'UNTERNEHMEN' (Company).

6.1 Leaderfassung



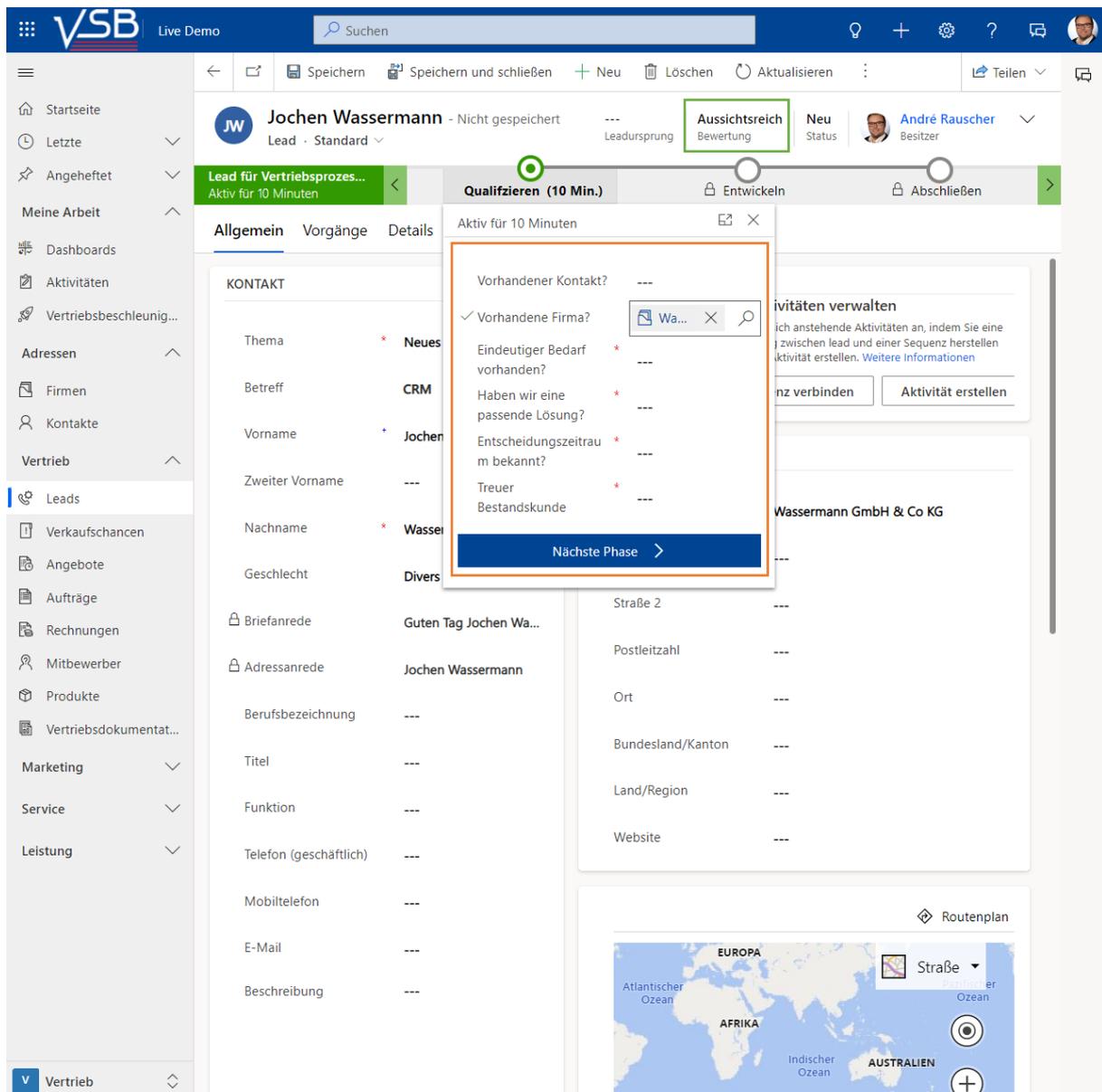
The screenshot shows the VSB CRM interface for a lead named Jochen Wassermann. The lead is in the 'Qualifizieren' (82 Tge.) stage. The form includes the following sections:

- CRM:**
 - Externe Lead-Nummer
 - Leadgeber
 - Vorhandener Kontakt
 - Vorname: Jochen
 - Zweiter Vorname
 - Nachname: Wassermann
 - Geschlecht: Divers
 - Briefanrede: Guten Tag Jochen Wassermann
 - Adressanrede: Jochen Wassermann
 - Berufsbezeichnung
 - Namenszusatz
 - Funktion
 - Telefon (geschäftlich)
 - Mobiltelefon
 - E-Mail
- ERSTKONTAKT:**
 - Schritt 1 • Fällig am 14.06.2023 11:53
 - E-Mail
 - Als erledigt markieren
- UNTERNEHMEN:**
 - Vorhandene Firma
 - Firma
 - Straße 1
 - Straße 2
 - Postleitzahl
 - Ort
 - Bundesland/Kanton
 - Land/Region
 - Website

Im VSB.Dyn365-Paket erhalten Sie eine komplett ergonomisch und intuitiv überarbeitete Lead-Erfassungsmaske.

Wie bereits bei den Entitäten Kontakt & Firma sind diverse Felder zusätzlich eingefügt (z.B. **Titel**, **Funktion** sowie **Berufsbezeichnung**) und mittels Hintergrundprozessen (z.B. **Brief- & Adressanrede**) berechnet worden. Zusätzlich wurde das Formular um das Feld **Externe Lead-Nummer**, z.B. für Kunden-Anfrage-Nummern erweitert. **Ab dem Release 1.2.14.0** erfolgt bei Eingabe eines vorhandenen Kontakts und / oder einer vorhandenen Firma in das Formular eine automatische Übernahme der Stammdaten durch einen Flow. Zudem wurde das Feld „**Leadgeber**“ eingefügt.

6.2 Leadqualifizierung

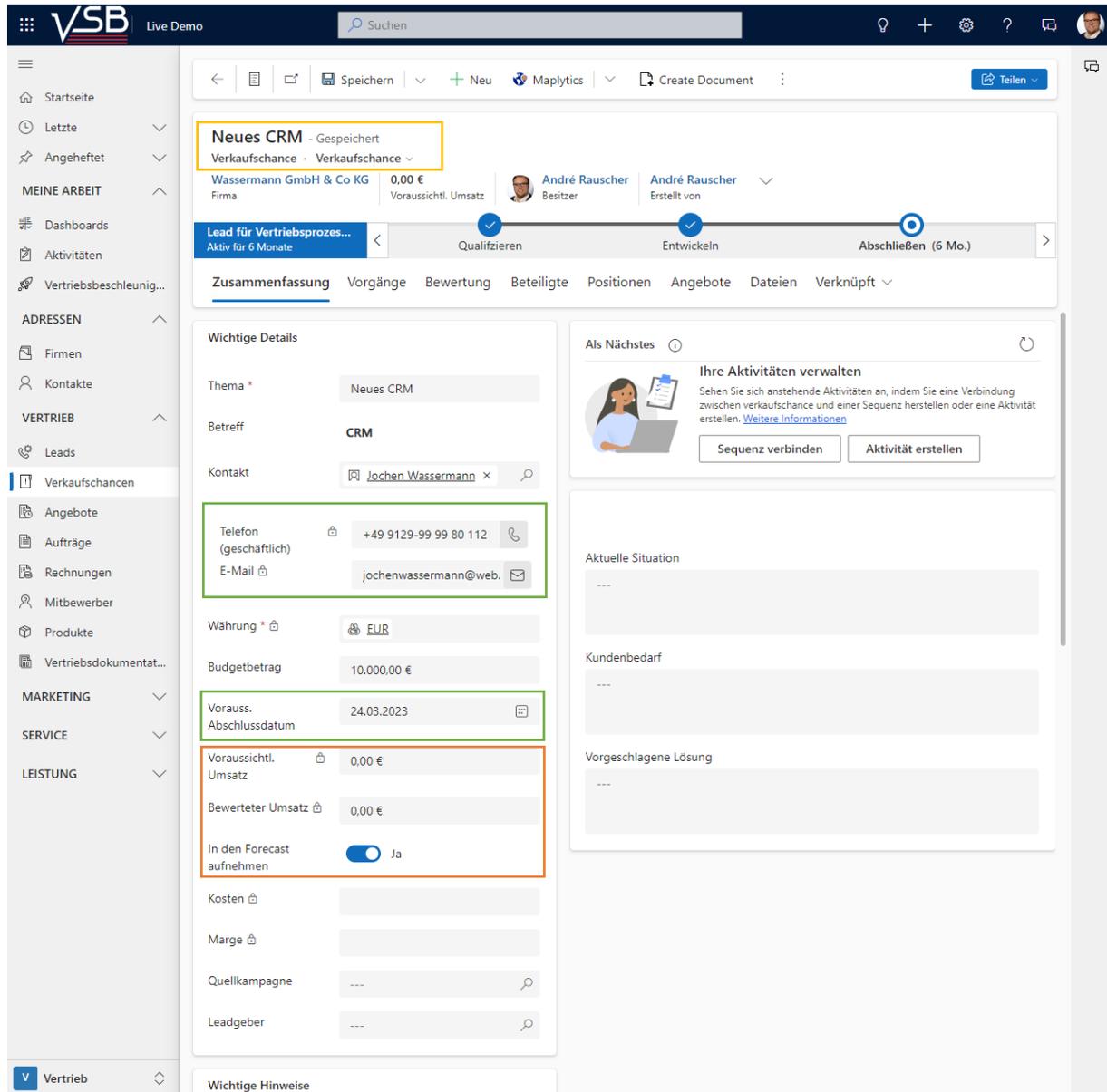


The screenshot shows the VSB CRM interface during a lead qualification process. The main window displays the lead details for Jochen Wassermann, with the 'Qualifizieren (10 Min.)' step highlighted. A modal window is open, showing a list of qualification questions:

- Vorhandener Kontakt? ---
- Vorhandene Firma?
- Eindeutiger Bedarf vorhanden? *
- Haben wir eine passende Lösung? *
- Entscheidungszeitraum bekannt? *
- Treuer Bestandskunde *
- Nächste Phase >

Der Qualifizierungsprozess führt vom Lead zur Verkaufschance. Durch die **qualifizierenden Fragen** an den Lead-Bearbeiter kann eine mögliche Auftragswahrscheinlichkeit bzw. eine strukturierte **Lead-Bewertung** ermöglicht werden. Zusätzlich wird dadurch sichergestellt, dass die entsprechenden Stammdaten gepflegt werden. Qualifiziert man ein Lead entsteht daraus eine **Verkaufschance**. Sollte es sich bei dem Lead zudem um einen neuen Kontakt und eine neue Firma handeln, die noch nicht im CRM-System hinterlegt sind, werden diese Datensätze ebenfalls generiert. Dies ist das Standardverhalten von Dynamics 365 Sales.

6.3 Verkaufschance – Registerkarte Zusammenfassung



The screenshot displays the VSB CRM interface. The main content area shows the 'Zusammenfassung' (Summary) tab for a sales opportunity named 'Neues CRM'. The interface is divided into several sections:

- Header:** Includes the VSB logo, 'Live Demo', a search bar, and navigation icons.
- Left Sidebar:** Contains navigation menus for 'Startseite', 'Letzte', 'Angeheftet', 'MEINE ARBEIT', 'Dashboards', 'Aktivitäten', 'Vertriebsbeschleunig...', 'ADRESSEN', 'Firmen', 'Kontakte', 'VERTRIEB', 'Leads', 'Verkaufschancen', 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', 'Mitbewerber', 'Produkte', 'Vertriebsdokumentat...', 'MARKETING', 'SERVICE', and 'LEISTUNG'.
- Main Content Area:**
 - Card Header:** 'Neues CRM - Gespeichert', 'Verkaufschance · Verkaufschance', 'Wassermann GmbH & Co KG', '0,00 €', 'André Rauscher', 'André Rauscher', 'Voraussichtl. Umsatz', 'Besitzer', 'Erstellt von'.
 - Progress Bar:** 'Lead für Vertriebsprozess...', 'Aktiv für 6 Monate', 'Qualifizieren', 'Entwickeln', 'Abschließen (6 Mo.)'.
 - Navigation:** 'Zusammenfassung', 'Vorgänge', 'Bewertung', 'Beteiligte', 'Positionen', 'Angebote', 'Dateien', 'Verknüpft'.
 - Wichtige Details (Important Details):**
 - Thema: Neues CRM
 - Betreff: CRM
 - Kontakt: Jochen Wassermann
 - Telefon (geschäftlich): +49 9129-99 99 80 112
 - E-Mail: jochenwassermann@web.
 - Währung: EUR
 - Budgetbetrag: 10.000,00 €
 - Vorauss. Abschlussdatum: 24.03.2023
 - Voraussichtl. Umsatz: 0,00 €
 - Bewerteter Umsatz: 0,00 €
 - In den Forecast aufnehmen: Ja
 - Kosten, Marge, Quellkampagne, Leadgeber: (Empty fields)
 - Als Nächstes (Next Steps):** 'Ihre Aktivitäten verwalten', 'Sehen Sie sich anstehende Aktivitäten an, indem Sie eine Verbindung zwischen verkaufschance und einer Sequenz herstellen oder eine Aktivität erstellen.', 'Sequenz verbinden', 'Aktivität erstellen'.
 - Aktuelle Situation (Current Situation):** (Empty field)
 - Kundenbedarf (Customer Requirement):** (Empty field)
 - Vorgeschlagene Lösung (Proposed Solution):** (Empty field)

Durch den Vertriebsprozessflow geht das Lead nach der Qualifizierung in eine **Verkaufschance** über.

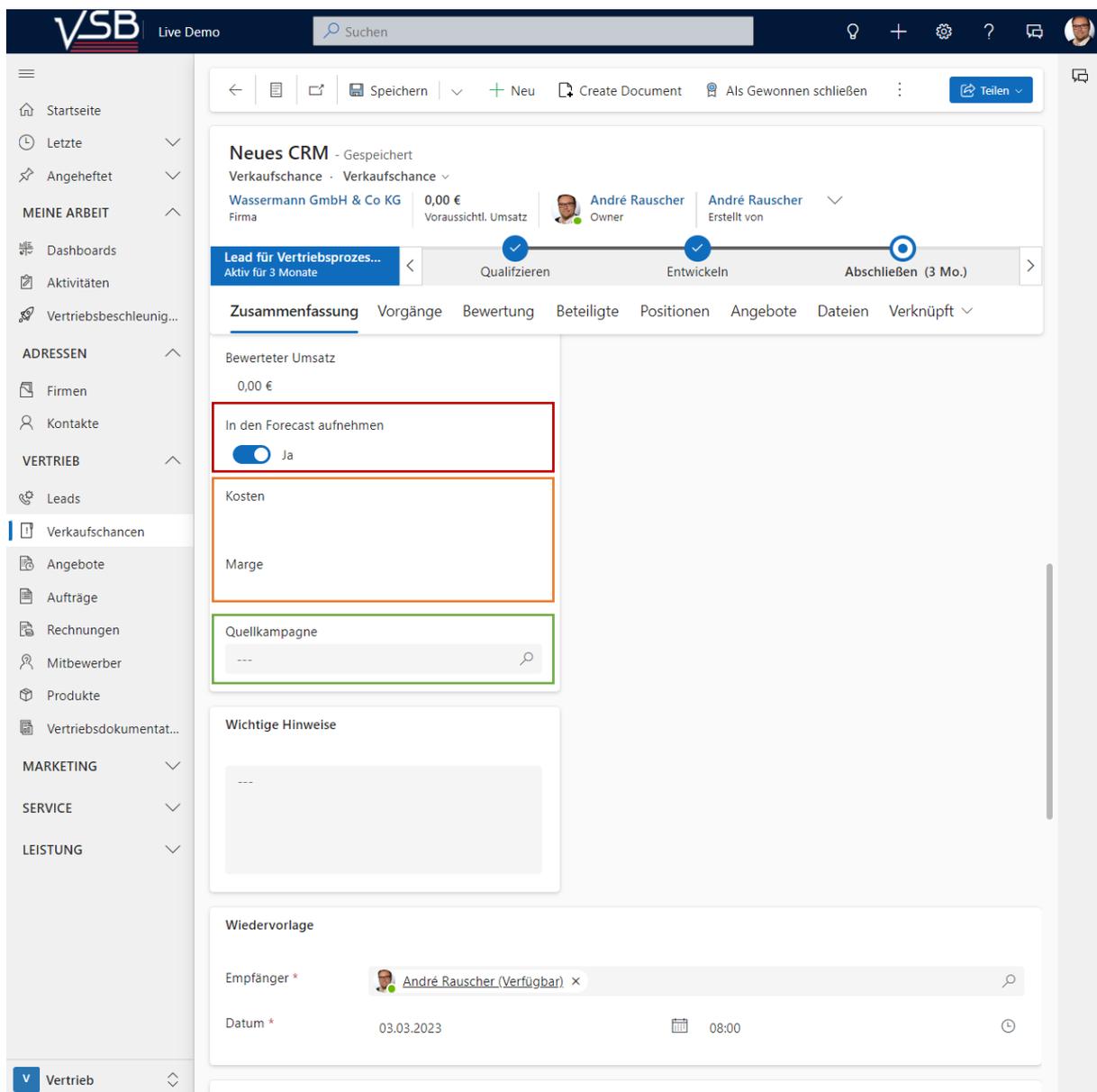
In der Registerkarte Zusammenfassung wurde im Design auf eine übersichtliche Aufteilung und gleichzeitig auf einen aussagekräftigen Informationsgehalt geachtet.

Feldeingaben werden aus der Lead-Erfassung übernommen und in die weiteren Schritte mit einbezogen

Die Felder „**voraussichtlicher Umsatz**“, „**bewerteter Umsatz**“, „**Kosten**“ und „**Marge**“ werden automatisch auf der Basis der Verkaufschancenpositionen, sowie der Bewertung, errechnet.

Zusätzlich wurden folgende Felder in das Formular aufgenommen: **Voraussichtliches Abschlussdatum**, **Quellkampagne** und die **Telefonnummer des Kontaktes der Verkaufschance**.

Das Feld „**In den Forecast aufnehmen**“ wurde zzgl. eingefügt, um die Forecast-Planung über alle Verkaufschancen verfeinern zu können

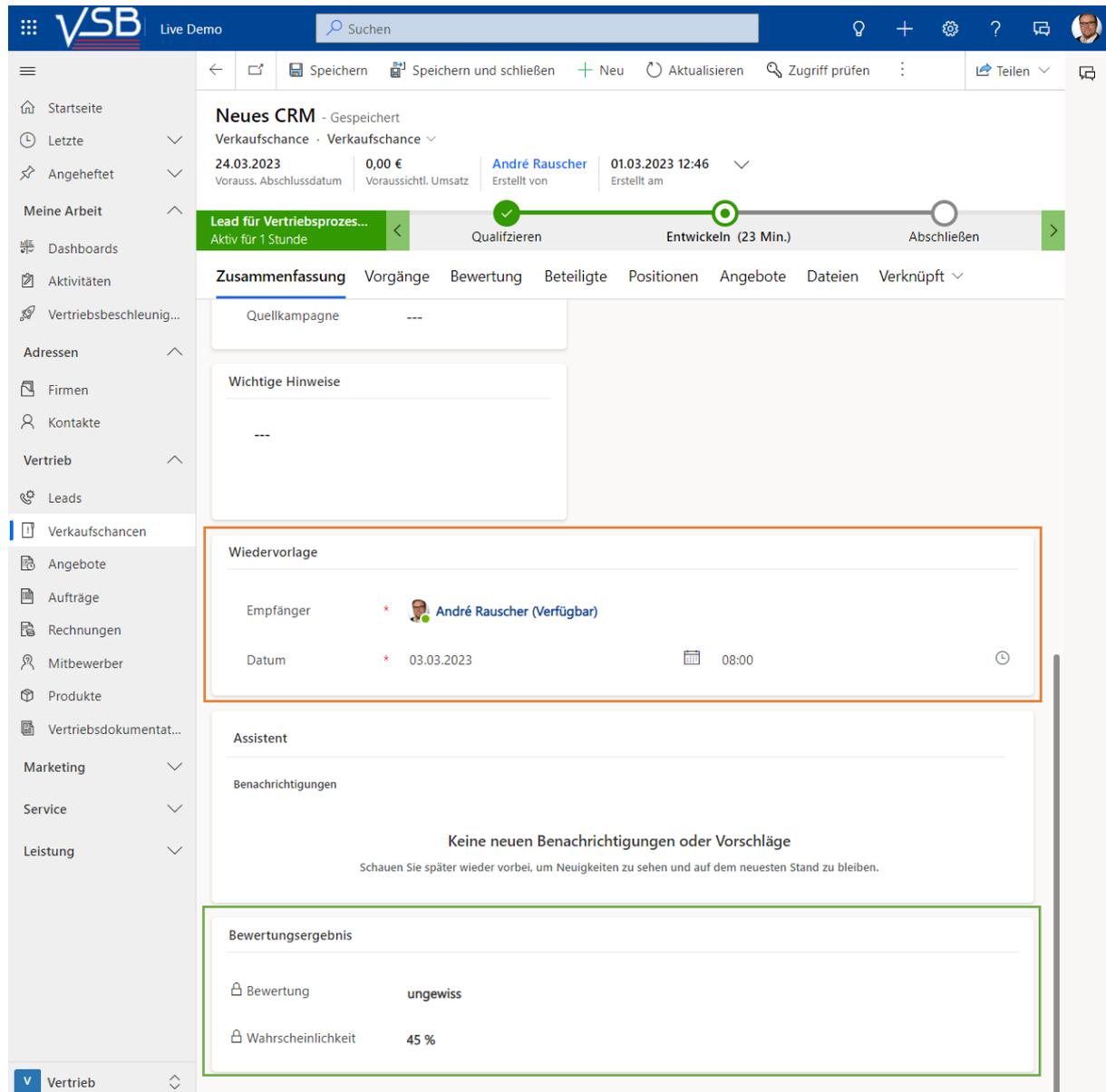


The screenshot displays the VSB CRM interface for a sales opportunity. The main content area shows the following details:

- Neues CRM - Gespeichert** (Sales Opportunity - Saved)
- Verkaufschance · Verkaufschance** (Sales Opportunity · Sales Opportunity)
- Wassermann GmbH & Co KG** (Firma) with a **Voraussichtl. Umsatz** (Forecasted Revenue) of **0,00 €**.
- André Rauscher** (Owner) and **André Rauscher** (Erstellt von - Created by).
- A progress bar with stages: **Qualifizieren** (Qualified), **Entwickeln** (Developed), and **Abschließen (3 Mo.)** (Complete (3 Mo.)).
- Navigation tabs: **Zusammenfassung** (Summary), **Vorgänge** (Processes), **Bewertung** (Evaluation), **Beteiligte** (Participants), **Positionen** (Positions), **Angebote** (Offers), **Dateien** (Files), and **Verknüpft** (Linked).
- Bewerteter Umsatz** (Evaluated Revenue): 0,00 €
- In den Forecast aufnehmen** (Add to Forecast): Ja
- Kosten** (Costs)
- Marge** (Margin)
- Quellkampagne** (Source Campaign): ---
- Wichtige Hinweise** (Important Notes): ---
- Wiedervorlage** (Reminder):
 - Empfänger *** (Recipient): André Rauscher (Verfügbar)
 - Datum *** (Date): 03.03.2023 at 08:00

In der Version 1.2.14.0 wurden die Kontaktdaten durch die E-Mail-Adresse zusätzlich zur Telefonnummer erweitert.

Erweiterung der Maske durch den **Wiedervorlagebereich**. Dieser ist als Pflichtfeld konfiguriert, sodass



The screenshot displays the VSB CRM interface for a sales opportunity. The main header shows 'Neues CRM - Gespeichert' and 'Verkaufschance · Verkaufschance'. Key details include the date '24.03.2023', a forecasted revenue of '0,00 €', and the creator 'André Rauscher'. A progress bar indicates the current stage is 'Entwickeln (23 Min.)'.

The 'Wiedervorlage' (Renewal) section, highlighted in orange, contains the following information:

Empfänger	*	 André Rauscher (Verfügbar)
Datum	*	03.03.2023  08:00 

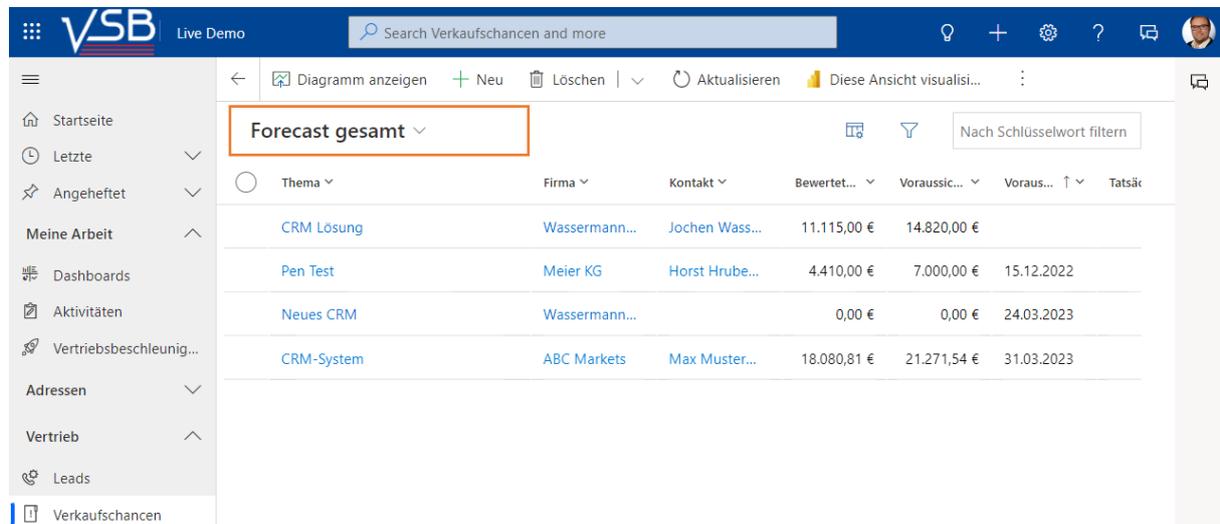
The 'Bewertungsergebnis' (Evaluation Result) section, highlighted in green, shows the following data:

Bewertung	ungewiss
Wahrscheinlichkeit	45 %

der Bearbeiter der Verkaufschance immer ein Wiedervorlagedatum zur weiteren Bearbeitung festlegen muss.

Aus den verpflichtenden Fragen in der Lead-Bewertung wird ein **Bewertungsergebnis** ermittelt. Dieses hat dann später auch Einfluss auf den bewerteten Umsatz und den daraus entstehenden Forecast.

6.3.1 Übersichtslisten zu Verkaufschancen



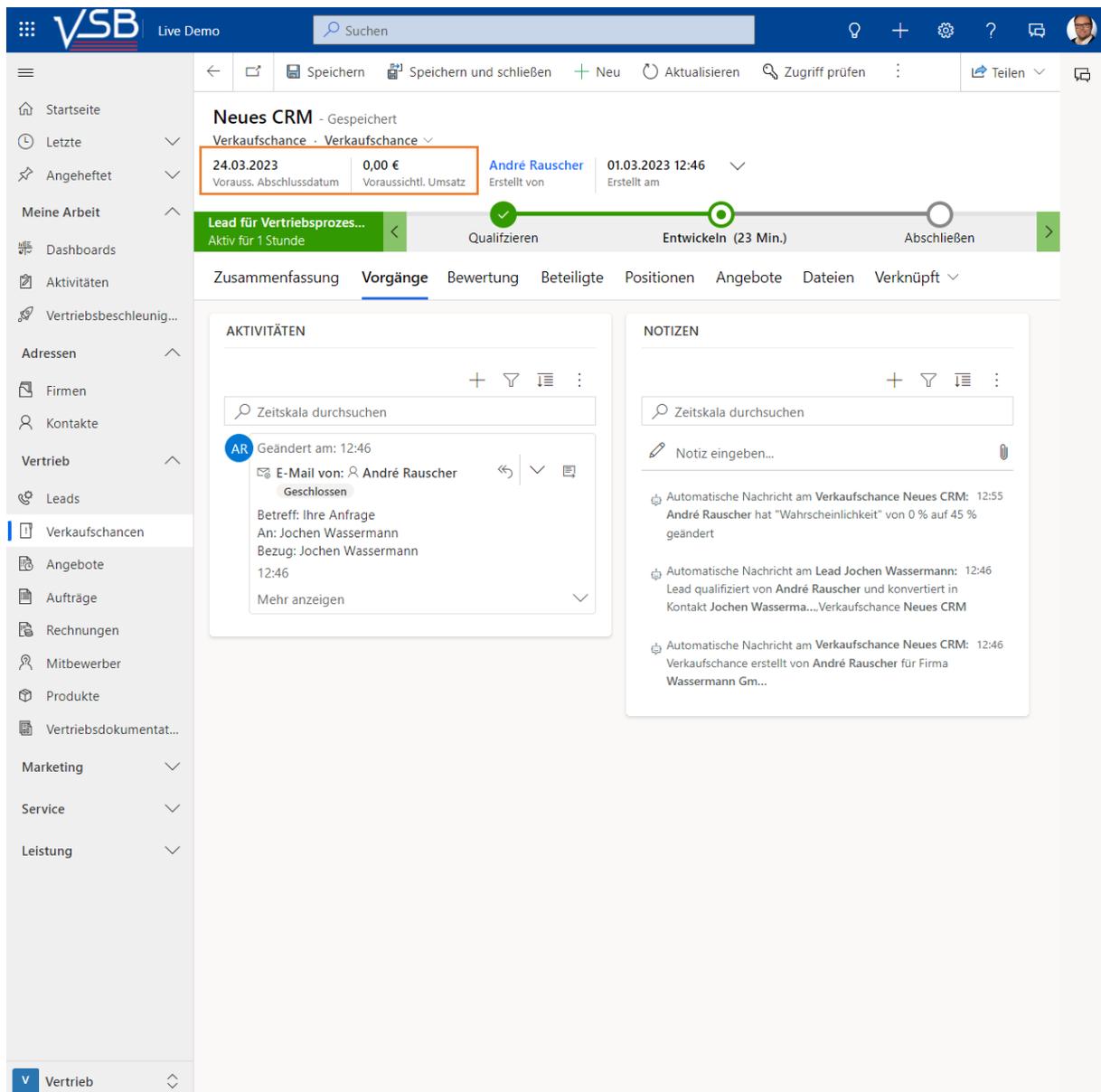
Thema	Firma	Kontakt	Bewertet...	Voraussic...	Voraus... ↑	Tatsäch
CRM Lösung	Wassermann...	Jochen Wass...	11.115,00 €	14.820,00 €		
Pen Test	Meier KG	Horst Hrube...	4.410,00 €	7.000,00 €	15.12.2022	
Neues CRM	Wassermann...		0,00 €	0,00 €	24.03.2023	
CRM-System	ABC Markets	Max Muster...	18.080,81 €	21.271,54 €	31.03.2023	

Um einen besseren Überblick über die Verkaufschancen zu erhalten, wurden zwei **Übersichtslisten** erstellt: Forecast gesamt und eigener Forecast.

Dadurch kann der Bearbeiter als auch die Vertriebsleitung eine gute Übersicht über die möglichen Aufträge in der Pipeline gewinnen. Dies kann dann auch im Dashboard entsprechend visualisiert werden.

Um die Performance der Bearbeiter zu optimieren sind die Listen „**Meine Wiedervorlagen**“ erstellt worden. Hier kann der Vertriebsmitarbeiter auf einen Blick die Verkaufschancen erkennen, bei denen die Wiedervorlage fällig ist.

6.4 Verkaufschance – Registerkarte Vorgänge



The screenshot displays the VSB CRM interface for a sales opportunity named 'Neues CRM'. The 'Vorgänge' (Activities) tab is active, showing a progress bar with stages: 'Lead für Vertriebsprozess...', 'Qualifizieren', 'Entwickeln (23 Min.)', and 'Abschließen'. The 'Entwickeln' stage is currently active.

Key data points from the header:

- Vorauss. Abschlussdatum:** 24.03.2023
- Voraussichtl. Umsatz:** 0,00 €
- Erstellt von:** André Rauscher
- Erstellt am:** 01.03.2023 12:46

The 'AKTIVITÄTEN' (Activities) panel shows an email activity:

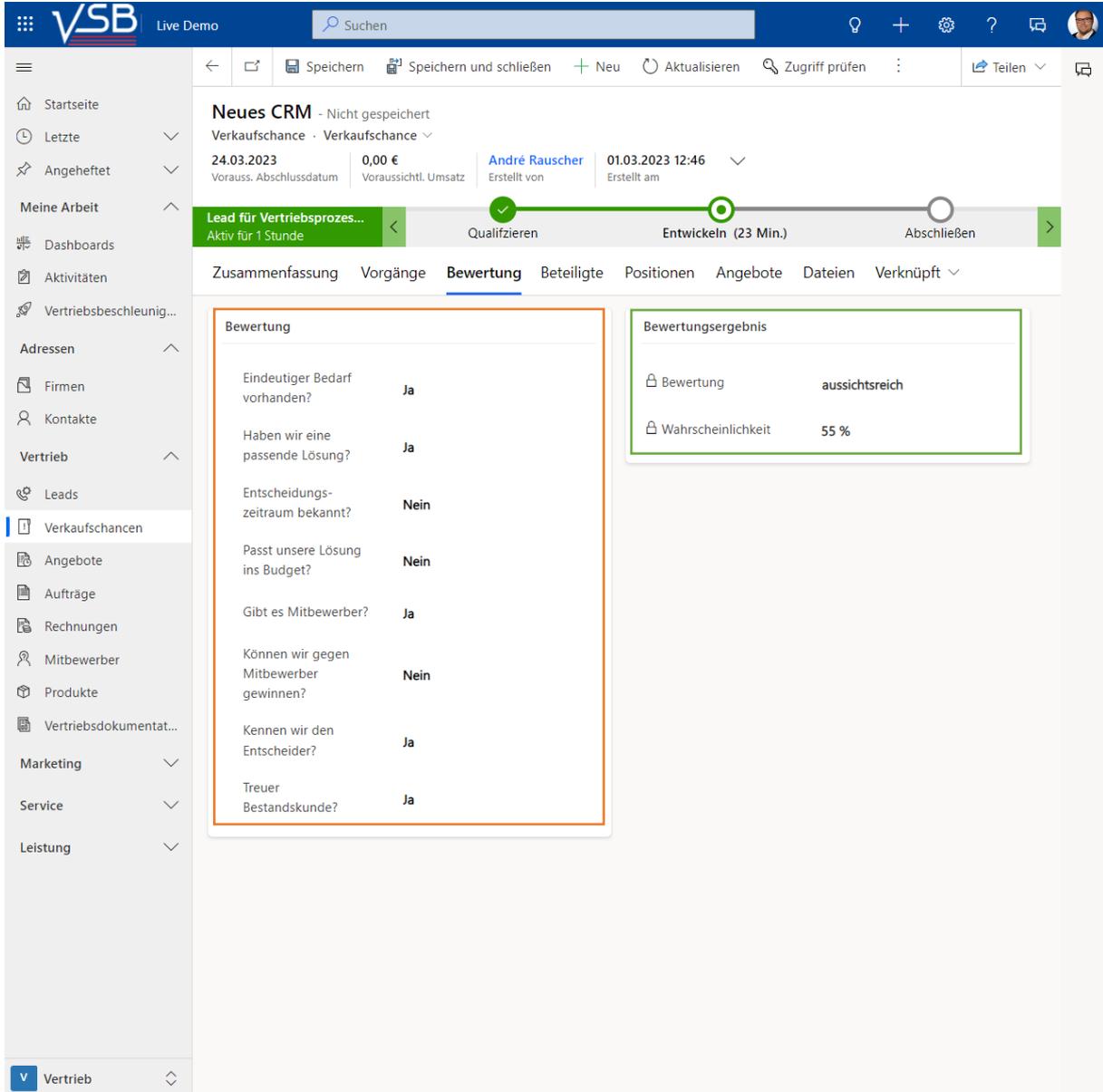
- Geändert am:** 12:46
- E-Mail von:** André Rauscher
- Status:** Geschlossen
- Betreff:** Ihre Anfrage
- An:** Jochen Wassermann
- Bezug:** Jochen Wassermann
- Zeitpunkt:** 12:46

The 'NOTIZEN' (Notes) panel contains several automatic messages:

- Automatic message at 12:55: André Rauscher has changed the probability from 0% to 45%.
- Automatic message at 12:46: Lead qualified by André Rauscher and converted to contact Jochen Wassermann...
- Automatic message at 12:46: Sales opportunity created by André Rauscher for company Wassermann Gm...

Die Felder **voraussichtliches Abschlussdatum** und **Umsatz** in der Kopfzeile des Verkaufschancen-Formulars können auch nach weiteren Telefonaten bzw. Gesprächen mit den Kunden angepasst werden. Dies hilft stetig den Forecast zu verfeinern. Im MS-Standard ist dies nach der Qualifizierung eingefroren und nicht änderbar.

6.5 Verkaufschance – Registerkarte Bewertung



The screenshot displays the VSB CRM interface for a sales opportunity. The main content area shows the following details:

- Neues CRM** - Nicht gespeichert
- Verkaufschance · Verkaufschance
- 24.03.2023 (Vorauss. Abschlussdatum)
- 0,00 € (Voraussichtl. Umsatz)
- André Rauscher (Erstellt von)
- 01.03.2023 12:46 (Erstellt am)

The progress bar indicates the current stage: **Lead für Vertriebsprozess...** (Aktiv für 1 Stunde), followed by **Qualifizieren**, **Entwickeln (23 Min.)**, and **Abschließen**.

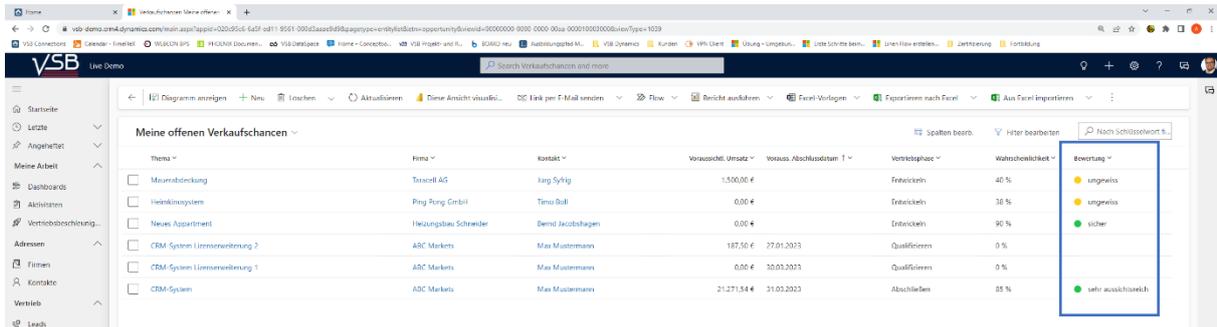
The **Bewertung** (Evaluation) tab is active, showing a list of evaluation questions and their answers:

Frage	Antwort
Eindeutiger Bedarf vorhanden?	Ja
Haben wir eine passende Lösung?	Ja
Entscheidungszeitraum bekannt?	Nein
Passt unsere Lösung ins Budget?	Nein
Gibt es Mitbewerber?	Ja
Können wir gegen Mitbewerber gewinnen?	Nein
Kennen wir den Entscheider?	Ja
Treuer Bestandskunde?	Ja

The **Bewertungsergebnis** (Evaluation Result) is displayed as follows:

Bewertung	aussichtsreich
Wahrscheinlichkeit	55 %

In der **Registerkarte „Bewertung“** der Verkaufschance kann der Bearbeiter **Bewertungsfragen** beantworten. Nach Beantwortung dieser, wird das **Bewertungsergebnis** automatisiert berechnet. Die Wahrscheinlichkeit der Verkaufschance dient zur Forecast-Berechnung. Diese Information ist essenziell Leitungs- und Planungsebene des Unternehmens.

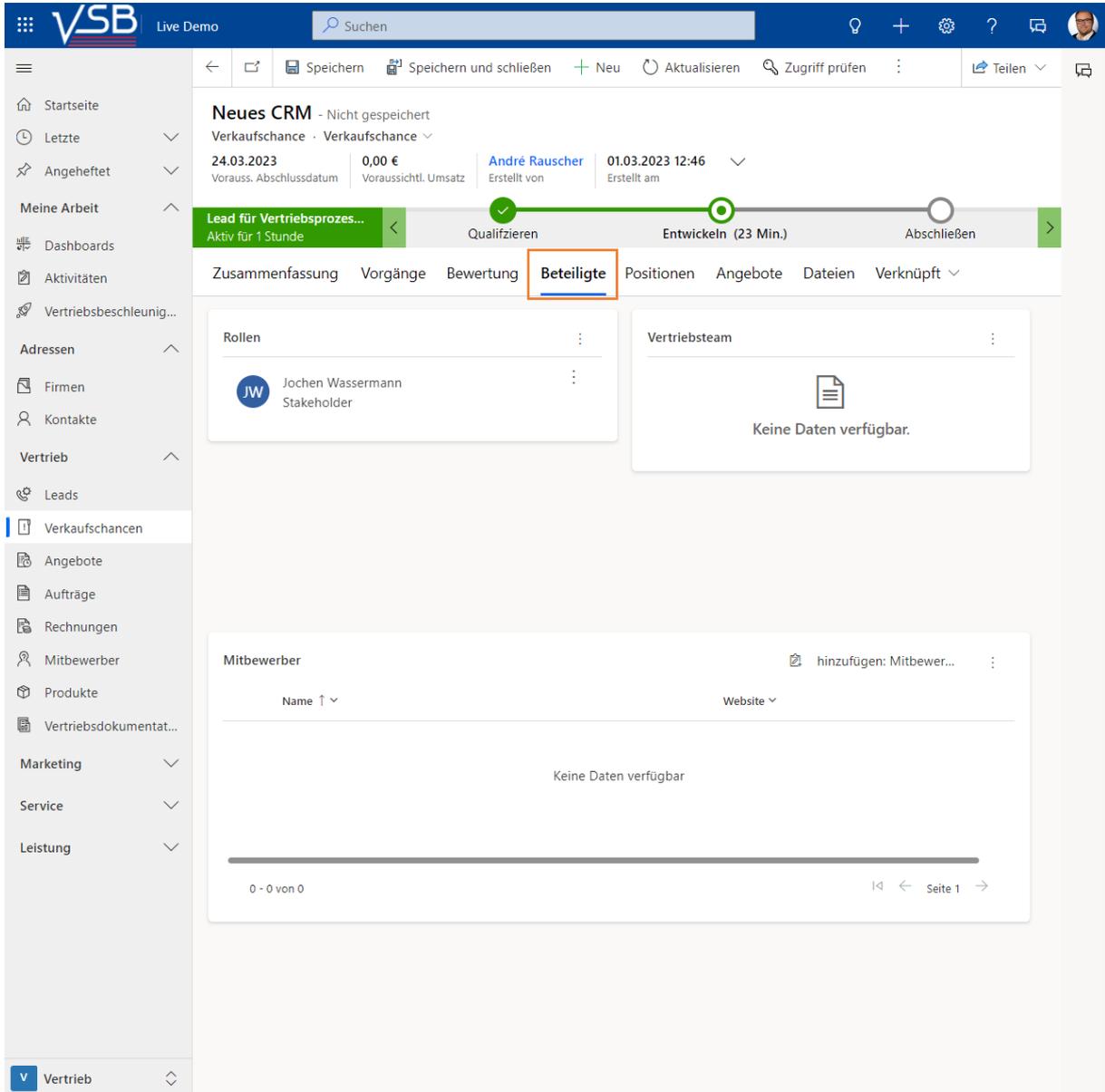


The screenshot shows a web browser displaying the VSB CRM interface. The main content area is titled "Meine offenen Verkaufschancen" and contains a table with the following columns: Thema, Firma, Kontakt, Voraussichtl. Umsatz, Vorauss. Abschlussdatum 1, Verkaufsphase, Wahrscheinlichkeit, and Bewertung. The "Bewertung" column uses color-coded circles to indicate the status of each opportunity.

Thema	Firma	Kontakt	Voraussichtl. Umsatz	Vorauss. Abschlussdatum 1	Verkaufsphase	Wahrscheinlichkeit	Bewertung
<input type="checkbox"/> Mauerabdeckung	Tatecell AG	Karg Sybik	1.500,00 €		Entwickeln	40 %	ungewiss
<input type="checkbox"/> Helmkleinregal	Ping Pong Corbit	Timjo Ball	0,00 €		Entwickeln	30 %	ungewiss
<input type="checkbox"/> Neues Apartment	Heizungsbau Schneider	Bernd Jacobshagen	0,00 €		Entwickeln	90 %	sicher
<input type="checkbox"/> CRM System Lizenzverlängerung 2	ABC Markets	Max Mustermann	187,50 €	27.01.2023	Qualifizieren	0 %	sehr aussichtsreich
<input type="checkbox"/> CRM System Lizenzverlängerung 1	ABC Markets	Max Mustermann	0,00 €	30.03.2023	Qualifizieren	0 %	sehr aussichtsreich
<input type="checkbox"/> CRM-System	ABC Markets	Max Mustermann	21.271,84 €	31.03.2023	Abschließen	85 %	sehr aussichtsreich

Aus der Berechnung ergibt sich für den Bearbeiter der Verkaufschancen eine **farbliche Statusdarstellung** in der Übersichtsliste der offenen Verkaufschancen.

6.6 Verkaufschance – Registerkarte Beteiligte



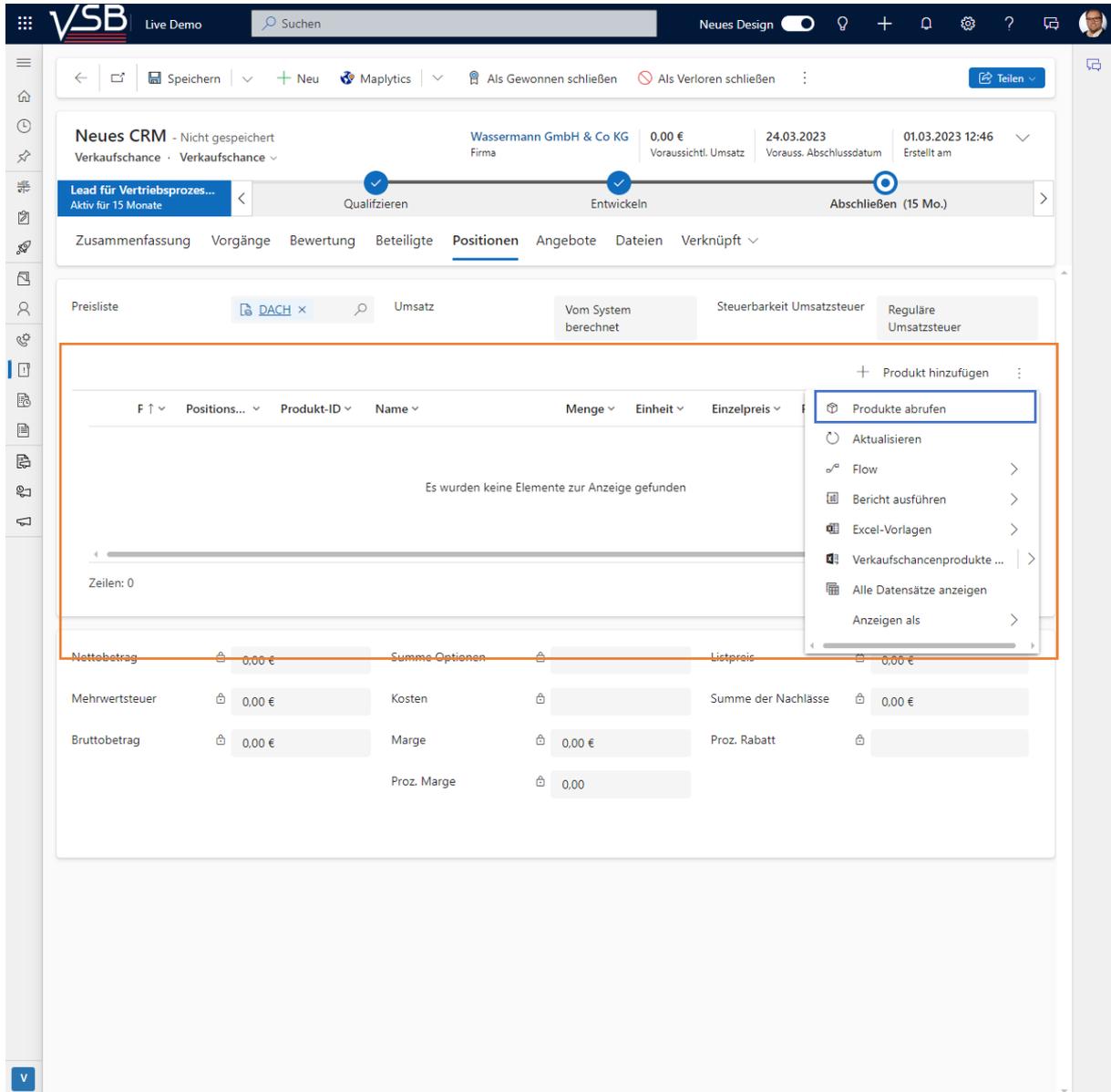
The screenshot displays the VSB CRM interface for a sales opportunity. The main header shows 'Neues CRM - Nicht gespeichert' and 'Verkaufschance · Verkaufschance'. Key details include the date '24.03.2023', a forecasted revenue of '0,00 €', the creator 'André Rauscher', and the creation time '01.03.2023 12:46'. A progress bar indicates the current stage is 'Entwickeln (23 Min.)', with previous stages 'Qualifizieren' and 'Abschließen' also visible.

The 'Beteiligte' tab is highlighted, showing two sections: 'Rollen' (Roles) and 'Vertriebsteam' (Sales Team). The 'Rollen' section lists 'Jochen Wassermann' as a 'Stakeholder'. The 'Vertriebsteam' section is currently empty, displaying 'Keine Daten verfügbar.' (No data available).

Below these sections is a 'Mittbewerber' (Competitor) section, which is also empty and shows 'Keine Daten verfügbar.' The interface includes a search bar at the top, a navigation menu on the left, and a bottom status bar indicating '0 - 0 von 0' records on 'Seite 1'.

Die Registerkarte „Beteiligte“ ermöglicht das Einfügen von verbundenen Personen, Firmen oder Kontakten mit der entsprechenden Verkaufschance. Dieses Formular dient vor allem dem zuständigen Vertriebsmitarbeiter die richtigen Ansprechpartner, Entscheider und Konkurrenten zu dokumentieren und zu identifizieren.

6.7 Verkaufschance – Registerkarte Positionen

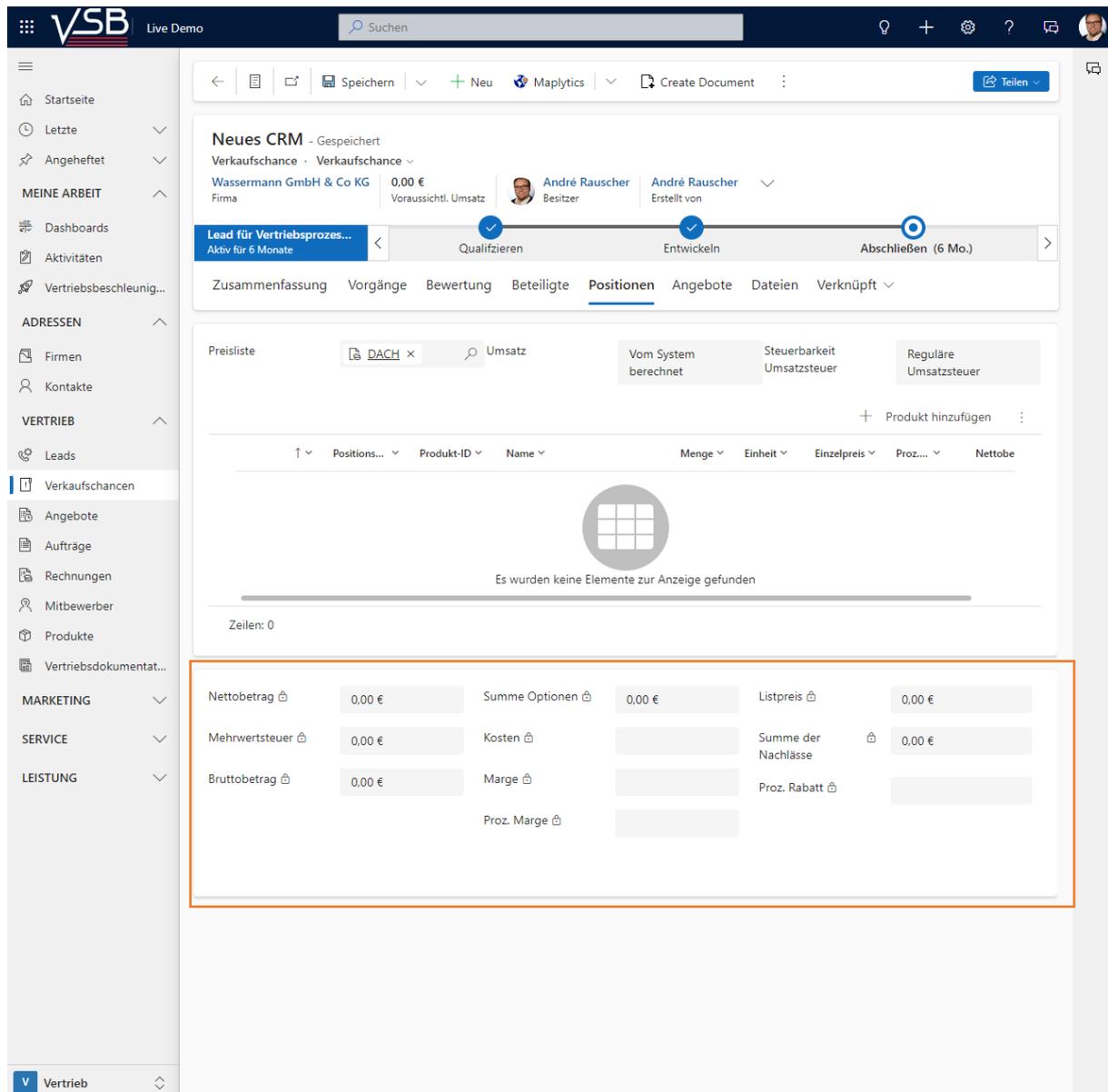


The screenshot displays the 'Positionen' (Positions) tab within a sales opportunity in the VSB CRM. The interface shows a progress bar with stages: 'Qualifizieren', 'Entwickeln', and 'Abschließen (15 Mo.)'. Below this, there is a table of positions. A context menu is open over the table, showing options such as 'Produkte abrufen', 'Aktualisieren', 'Flow', 'Bericht ausführen', 'Excel-Vorlagen', 'Verkaufschancenprodukte...', 'Alle Datensätze anzeigen', and 'Anzeigen als'. The table below the menu shows various financial fields like 'Nettobetrag', 'Mehrwertsteuer', 'Bruttobetrag', 'Summe-Optionen', 'Kosten', 'Marge', 'Listpreis', 'Summe der Nachlässe', and 'Proz. Rabatt'.

In der Verkaufschance kann der Bearbeiter im Register Positionen bereits erste **Verkaufschancenprodukte einfügen**. Um aussagekräftige Beträge in der Verkaufschance darzustellen ist die Eingabemaske und die Anzeigetabelle sinnvoll erweitert worden.

Als Erweiterung kann man mit der Version 1.2.17.4 vorhandene Produkte aus Vorlagen-Verkaufschancen abrufen.

Zur Eingabe öffnet sich das VSB-Schnellerfassungsformular (siehe Punkt 3.7.1).

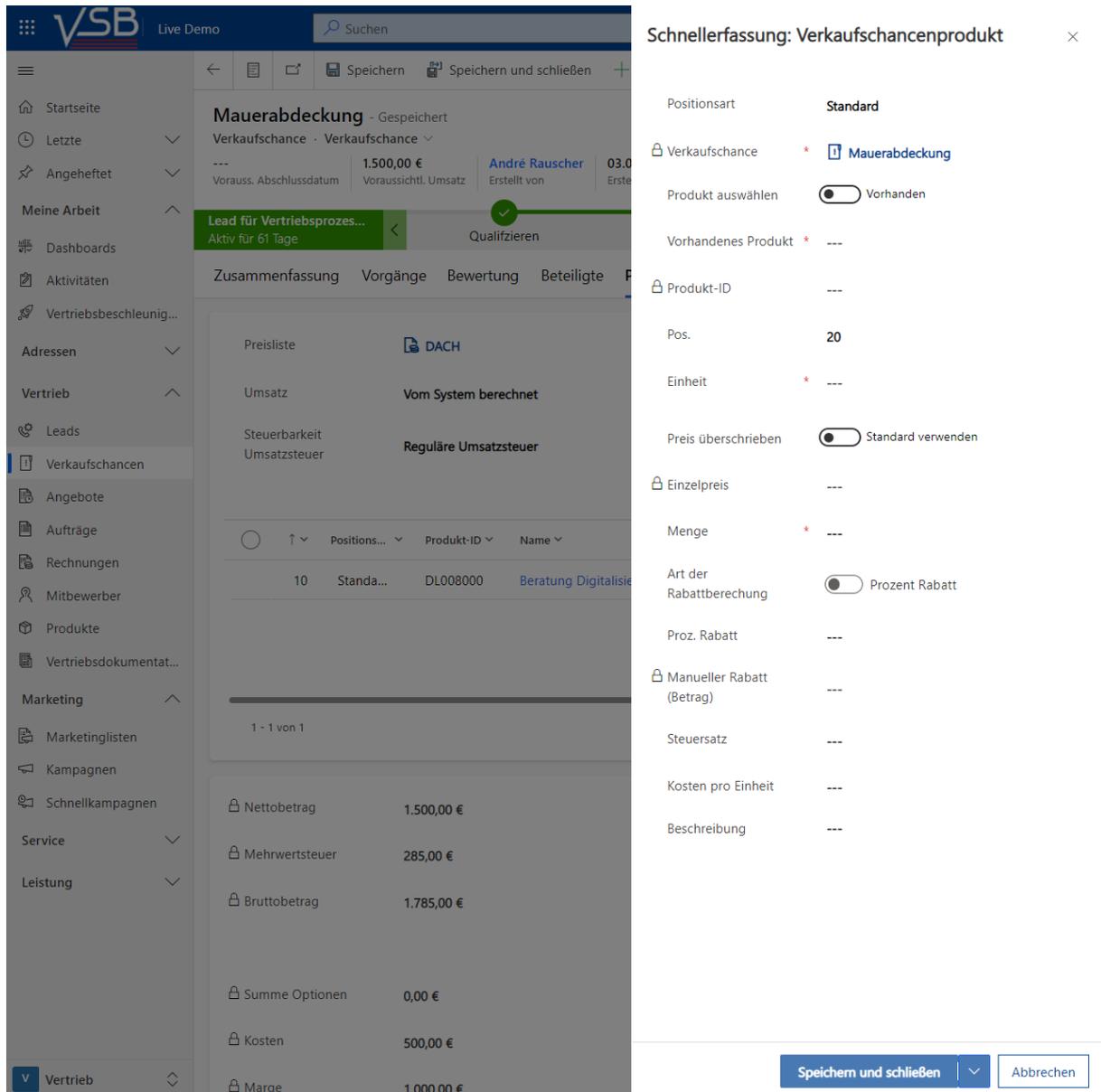


The screenshot displays the VSB CRM interface. The top navigation bar includes the VSB logo, 'Live Demo', a search bar, and utility icons. The left sidebar contains a menu with categories like 'MEINE ARBEIT', 'ADRESSEN', 'VERTRIEB', 'MARKETING', 'SERVICE', and 'LEISTUNG'. The main content area shows a sales opportunity for 'Neues CRM' with a status of 'Gespeichert'. It includes a progress bar with stages: 'Qualifizieren', 'Entwickeln', and 'Abschließen (6 Mo.)'. Below this is a 'Positionen' tab with a table that is currently empty, displaying a message 'Es wurden keine Elemente zur Anzeige gefunden'. At the bottom, a summary table is highlighted with an orange border, showing aggregated financial data.

Nettobetrag	0,00 €	Summe Optionen	0,00 €	Listpreis	0,00 €
Mehrwertsteuer	0,00 €	Kosten		Summe der Nachlässe	0,00 €
Bruttobetrag	0,00 €	Marge		Proz. Rabatt	
		Proz. Marge			

Zur besseren Übersicht wurden in dieser Registerkarte die **aggregierten Beträge** der Verkaufschancenpositionen überarbeitet. Neben einer korrekten Darstellung der **Mehrwertsteuerberechnung** findet man hier auch eine Übersicht über optionale Positionen und Nachlässe. Auch die Marge wird absolut und prozentual ausgewiesen. **Ab der Version 1.2.14.0** sind die aggregierten Beträge ergonomischer dargestellt.

6.7.1 Schnellerfassung Verkaufschancenprodukt



Schnellerfassung: Verkaufschancenprodukt

Positionenart **Standard**

Verkaufschance * **Mauerabdeckung**

Produkt auswählen Vorhanden

Vorhandenes Produkt * ---

Produkt-ID ---

Pos. **20**

Einheit * ---

Preis überschreiben Standard verwenden

Einzelpreis ---

Menge * ---

Art der Rabattberechnung Prozent Rabatt

Proz. Rabatt ---

Manueller Rabatt (Betrag) ---

Steuersatz ---

Kosten pro Einheit ---

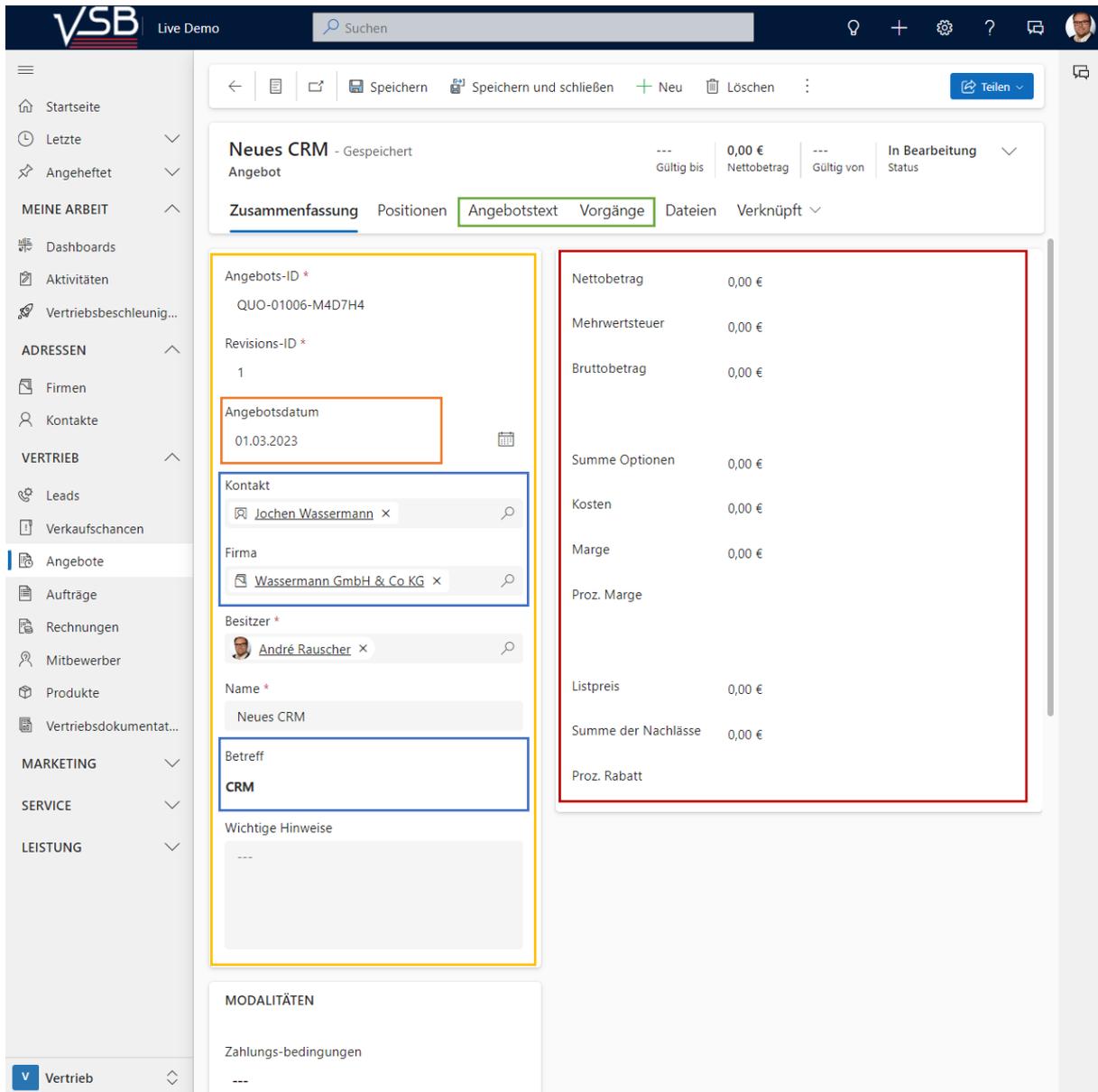
Beschreibung ---

Speichern und schließen | **Abbrechen**

Mittels des **Schnellerfassungsformulars** werden die **Verkaufschancenprodukte** erfasst. Relevante Anpassungen des VSB.Dyn365-Paketes sind hier:

- Erweiterung um Positionenarten: Optional, Nur Text und Gruppierungen
- Rabatteingabe und Berechnung alternativ als Betrag oder Prozentsatz
- Korrekte Berechnung der Kosten auf Basis der Mengen- und Preiseinheiten

6.8 Angebotserstellung – Registerkarte Zusammenfassung



The screenshot displays the 'Zusammenfassung' (Summary) tab for a new CRM offer. The interface is divided into several sections:

- Header:** 'Neues CRM - Gespeichert' with a status of 'In Bearbeitung'. It shows a net amount of 0,00 € and a validity status.
- Navigation:** Tabs for 'Zusammenfassung', 'Positionen', 'Angebotstext', 'Vorgänge', 'Dateien', and 'Verknüpft'.
- Form Fields (Left Column):**
 - Angebots-ID *:** QUO-01006-M4D7H4
 - Revisions-ID *:** 1
 - Angebotsdatum:** 01.03.2023
 - Kontakt:** Jochen Wassermann
 - Firma:** Wassermann GmbH & Co KG
 - Besitzer *:** André Rauscher
 - Name *:** Neues CRM
 - Betreff:** CRM
 - Wichtige Hinweise:** ---
- Summary Table (Right Column):**

Nettobetrag	0,00 €
Mehrwertsteuer	0,00 €
Bruttobetrag	0,00 €
Summe Optionen	0,00 €
Kosten	0,00 €
Marge	0,00 €
Proz. Marge	
Listpreis	0,00 €
Summe der Nachlässe	0,00 €
Proz. Rabatt	
- Modalitäten (Bottom):** Zahlungsbedingungen: ---

Das Standard-Angebotsformular wurde hinsichtlich Benutzerfreundlichkeit und ergonomische Aufteilung überarbeitet.

Eine neu gestaltete **Headline** zeigt die wichtigsten Angebotsinformationen.

Die Register wurden um **Angebotstext und Vorgänge** erweitert. Der Angebotstext ist eine freie Eingabemöglichkeit, die in das Word-Angebot übertragen wird. Auf diese Weise können dem Angebot individuelle Informationen hinzugefügt werden, ohne das Word-Dokument manuell editieren zu müssen. Dies ist besonders bei der Erstellung weiterer Angebotsversionen hilfreich, da das Word-Dokument bei neuen Versionen jeweils neu aus den Angebotsangaben erzeugt wird und manuelle

Änderungen dabei nicht übernommen würden, wohl aber der Angebotstext aus dem Angebotsformular.

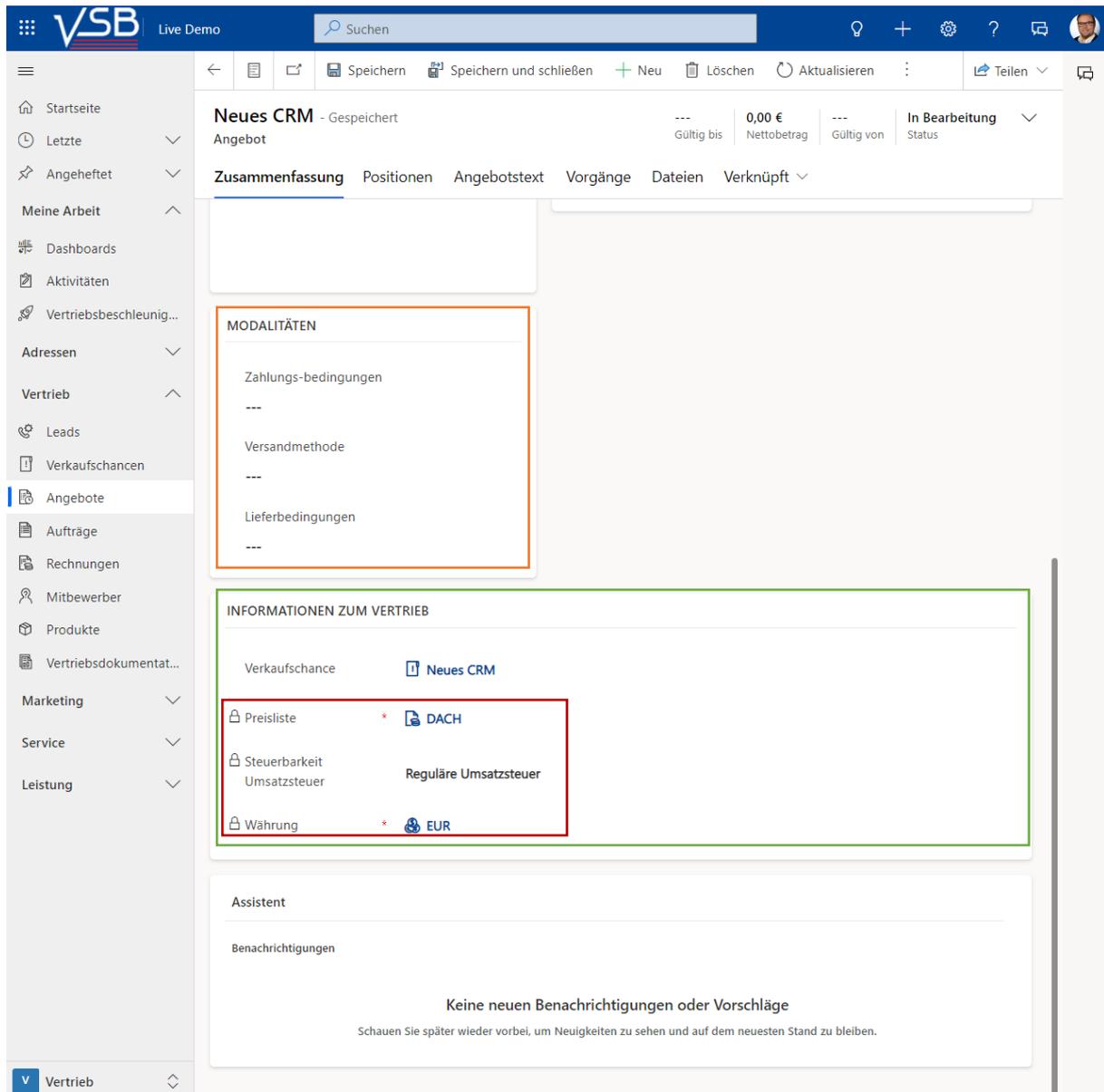
Unter dem Register **Vorgänge** hat man wieder durchgängig die Möglichkeit, zum Angebot gehörige Aktivitäten und Notizen abzulegen.

Stammdaten werden bei der Angebotserstellung aus der Verkaufschance übernommen und vorausgefüllt. Das **Angebotsdatum** wird mittels einer Berechnung im Hintergrund automatisch auf das aktuelle Datum aktualisiert. Kann aber durch den Bearbeiter noch manuell angepasst werden.

Neu aufgenommene Felder: Firma, Kontakt, Betreff

Die **Finanzinformationen** des Angebots wurden komplett überarbeitet und an die Verkaufschance angepasst.

Produktbilder werden, soweit im System hinterlegt bzw. vorhanden, in die Angebotspositionen und somit auch auf das Angebot übernommen.



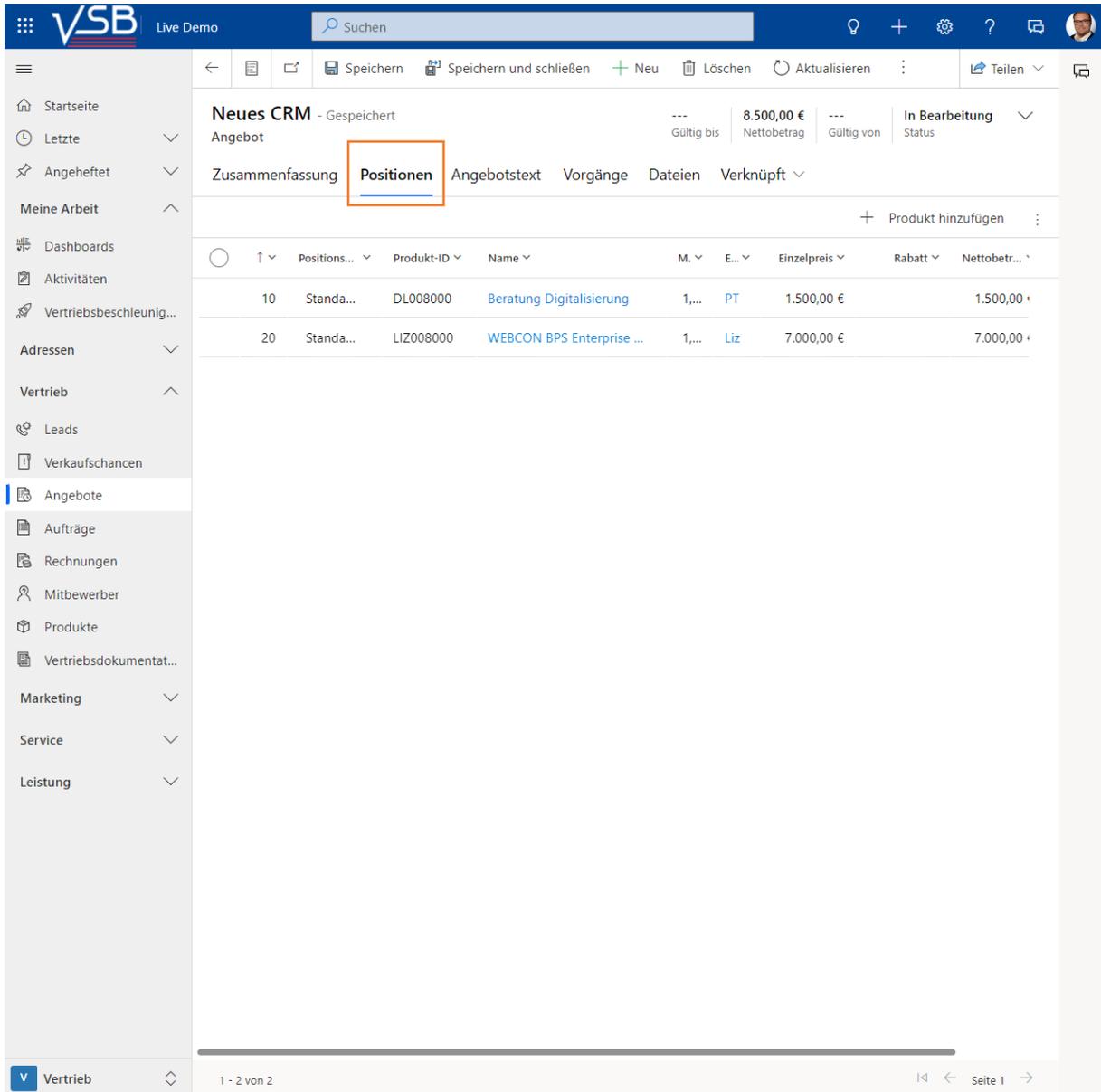
The screenshot displays the VSB CRM interface for creating a quote. The main content area is titled 'Neues CRM - Gespeichert' and shows a quote with a net amount of 0,00 €. The 'MODALITÄTEN' section (highlighted in orange) includes fields for 'Zahlungsbedingungen', 'Versandmethode', and 'Lieferbedingungen'. The 'INFORMATIONEN ZUM VERTRIEB' section (highlighted in green) shows the quote is linked to the 'Neues CRM' sales opportunity, with a price list 'DACH', 'Reguläre Umsatzsteuer' for taxability, and 'EUR' as the currency. The 'Assistent' section at the bottom indicates no new notifications or suggestions.

Zusätzlich wurden die **Modalitäten** in die Registerkarte aufgenommen und bei Angebotserstellung aus der Firma übernommen. Natürlich können diese im Angebot geändert werden.

Sofern ein Angebot aus einer Verkaufschance heraus erstellt wurde, wurden die wichtigsten **Informationen zum Vertrieb** übernommen und dargestellt.

Die Informationen **Preisliste, Steuerbarkeit Umsatzsteuer und Währung** werden aus der Verkaufschance, bzw. Firma übernommen und können nicht geändert werden. Die Vererbung der Preisliste und Währung erfolgt durch alle Entitäten, die mit der Firma und / oder dem Primären Kontakt zusammenhängen.

6.9 Angebotserstellung – Registerkarte Positionen

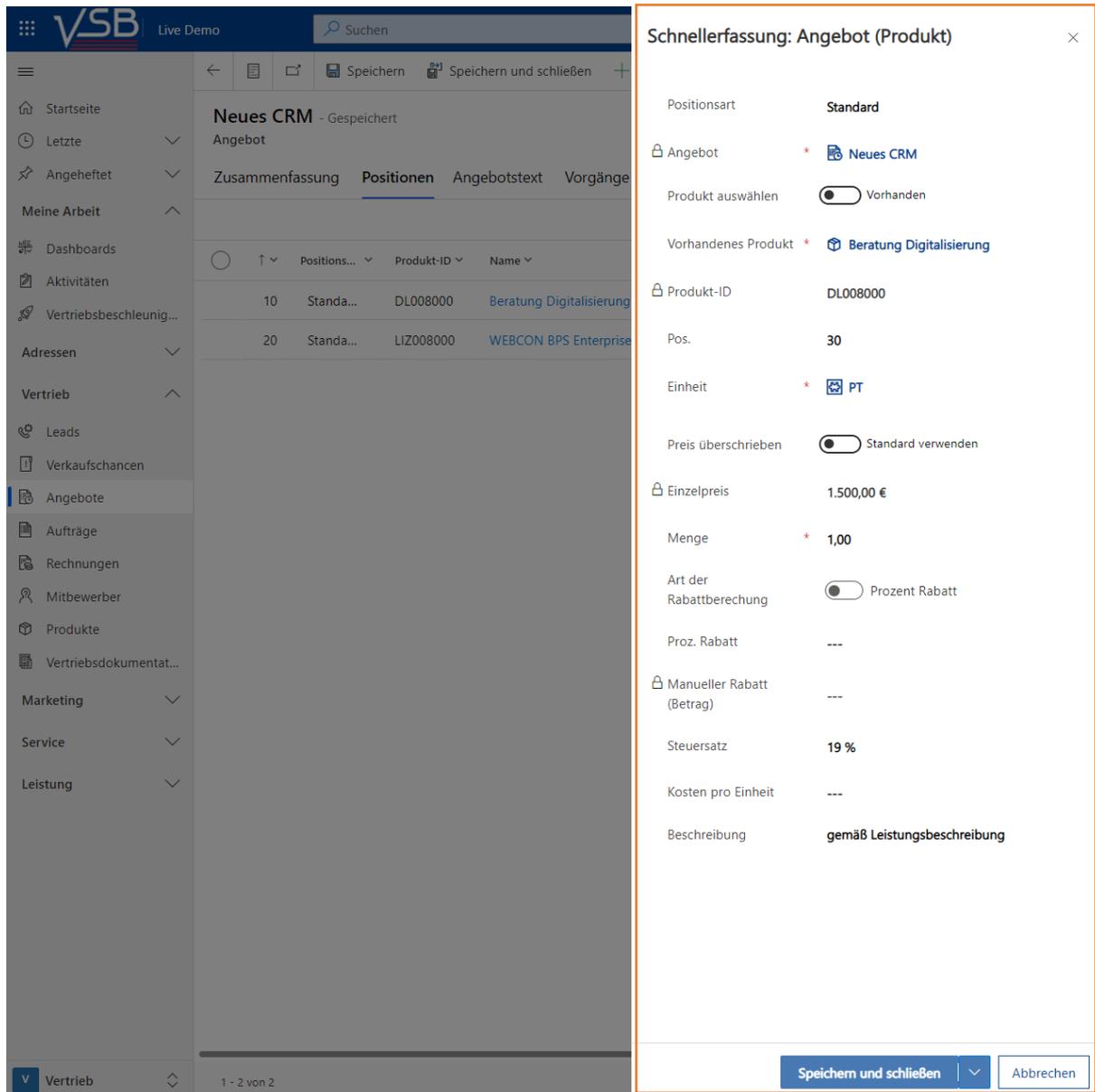


The screenshot displays the 'Neues CRM - Gespeichert' offer page. The 'Positionen' tab is highlighted with an orange box. Below the tab, a table lists the offer positions with the following data:

	↑	Positions...	Produkt-ID	Name	M.	E...	Einzelpreis	Rabatt	Nettobetr...
	10	Standa...	DL008000	Beratung Digitalisierung	1,...	PT	1.500,00 €		1.500,00 +
	20	Standa...	LIZ008000	WEBCON BPS Enterprise ...	1,...	Liz	7.000,00 €		7.000,00 +

Zur Verbesserung der Usability der Angebotsmaske wurden die Angebotspositionen in eine eigene **Registerkarte** übernommen. Durch die angepasste und erweiterte Übersichtsliste können hier die wichtigsten Informationen der Angebotspositionen sofort eingesehen werden.

6.9.1 Schnellerfassungsformular Angebotspositionen



The screenshot displays the VSB CRM interface. On the left is a sidebar with navigation options. The main area shows a table of offer positions. Overlaid on the right is a modal form titled 'Schnellerfassung: Angebot (Produkt)'. The form contains the following fields and options:

- Positionsart: Standard
- Angebot: * Neues CRM
- Produkt auswählen: Vorhanden
- Vorhandenes Produkt: * Beratung Digitalisierung
- Produkt-ID: DL008000
- Pos.: 30
- Einheit: * PT
- Preis überschrieben: Standard verwenden
- Einzelpreis: 1.500,00 €
- Menge: * 1,00
- Art der Rabattberechnung: Prozent Rabatt
- Proz. Rabatt: ---
- Manueller Rabatt (Betrag): ---
- Steuersatz: 19 %
- Kosten pro Einheit: ---
- Beschreibung: gemäß Leistungsbeschreibung

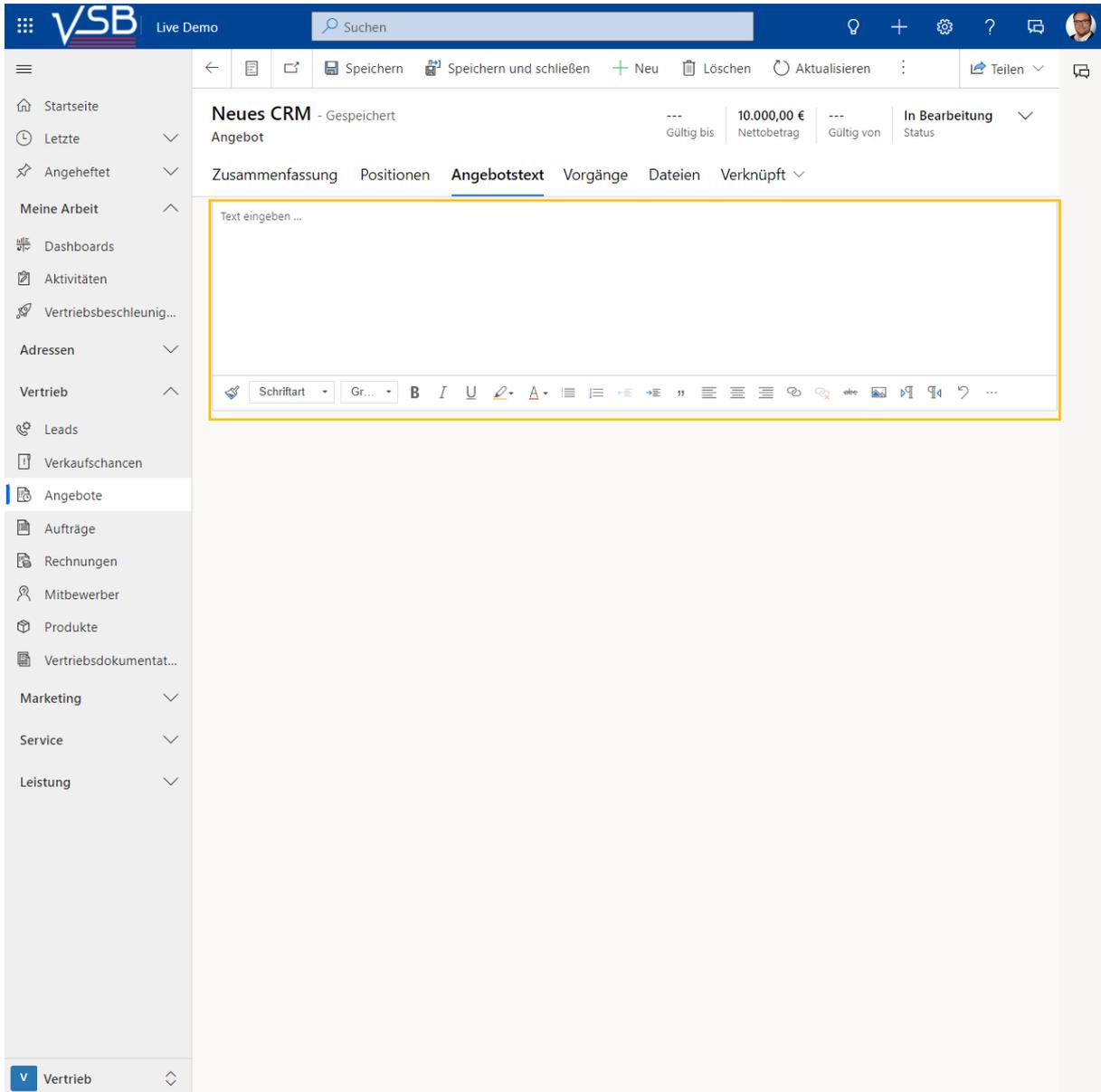
At the bottom of the form are two buttons: 'Speichern und schließen' and 'Abbrechen'.

Die Eingabe der Positionen erfolgt über ein **VSB-Schnellerfassungsformular**. Hier sind diverse Selektionsmöglichkeiten eingearbeitet. So zum Beispiel:

Positionsart: Standard, Optional, Nur Text, Gruppentitel, Gruppensumme

Art der Rabattberechnung: Absolut oder prozentual

6.10 Angebotserstellung – Angebotstext

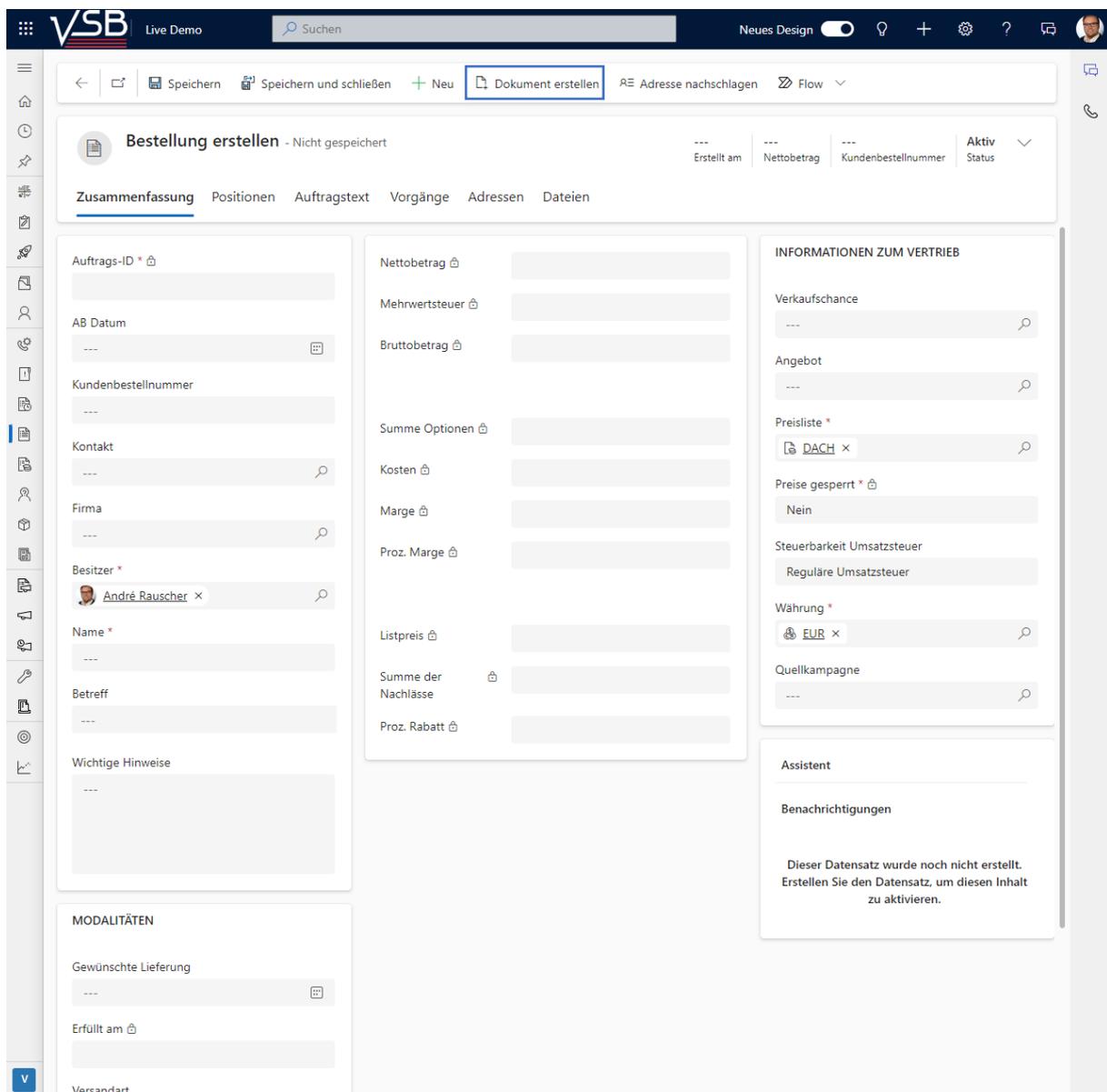


The screenshot displays the VSB CRM interface for creating a new offer. The top navigation bar includes the VSB logo, 'Live Demo', a search bar, and various utility icons. The left sidebar shows a navigation menu with categories like 'Startseite', 'Letzte', 'Angeheftet', 'Meine Arbeit', 'Dashboards', 'Adressen', 'Vertrieb', 'Leads', 'Verkaufschancen', 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', 'Mitbewerber', 'Produkte', 'Vertriebsdokumentat...', 'Marketing', 'Service', and 'Leistung'. The main content area shows a record for 'Neues CRM - Gespeichert' with a net amount of 10.000,00 € and a status of 'In Bearbeitung'. The 'Angebotstext' tab is selected, and a large text input field is visible with a placeholder 'Text eingeben ...' and a rich text editor toolbar below it.

Für individuelle Hinweise im Angebot bzw. einen Freitext oberhalb der Angebotspositionen wurde die **Registerkarte Angebotstext** eingefügt. Diese ermöglicht dem Angebotsbearbeiter einen **individuellen Angebotstext** zu verfassen und später automatisch in der richtigen Formatierung in das Angebot zu übernehmen. Die Übernahme und Aufteilung der gesamten Angebotsinhalte erfolgt über das Add-On DocumentsCorePack (DCP) von mscrm-addons.

7 Auftrag / Bestellung

Mit der **Release 1.2.16.0** des VSB-Veredelungspakets wurde der Abschnitt Auftrag / Bestellung in Dynamics komplett überarbeitet und technologisch, als auch optisch an das Angebot angelehnt. Somit ist ab sofort eine durchgängige Arbeitsweise vom Lead bis zur Bestellung in Dynamics möglich. Wie gewohnt vererben sich möglichst viele Informationen durch den kompletten Vertriebsprozess bis hin zum Auftrag. Die Aufteilung ist gewohnt im übersichtlichen Tab-Design unterkategorisiert. Durch die Integration von DCP mittels des Buttons „**Dokument erstellen**“ in diese Entität, können aus Dynamics direkt Auftragsbestätigungen erzeugt und durch eine entsprechende One-Click-Action ohne „Medienbruch“ versendet werden.



The screenshot shows the 'Bestellung erstellen' form in Dynamics CRM. The form is titled 'Bestellung erstellen - Nicht gespeichert' and includes a search bar, a 'Dokument erstellen' button, and various input fields for order details. The form is organized into sections: 'Zusammenfassung', 'INFORMATIONEN ZUM VERTRIEB', and 'MODALITÄTEN'.

Zusammenfassung

- Auftrags-ID *
- AB Datum
- Kundenbestellnummer
- Kontakt
- Firma
- Besitzer *
- Name *
- Betreff
- Wichtige Hinweise

INFORMATIONEN ZUM VERTRIEB

- Verkaufschance
- Angebot
- Preisliste *
- Preise gesperrt *
- Steuerbarkeit Umsatzsteuer
- Währung *
- Quellkampagne

MODALITÄTEN

- Gewünschte Lieferung
- Erfüllt am
- Versandart

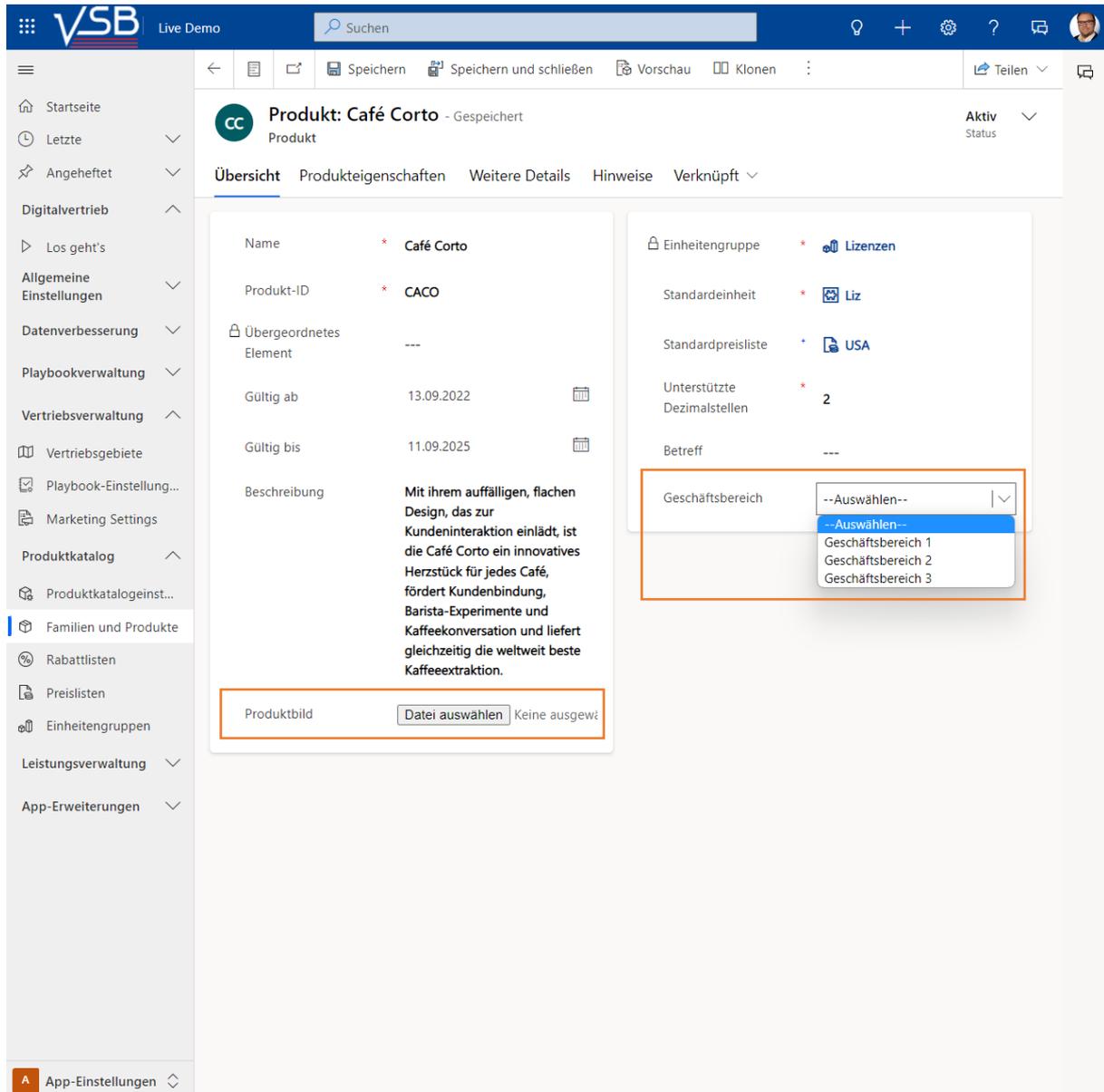
Assistent

Benachrichtigungen

Dieser Datensatz wurde noch nicht erstellt. Erstellen Sie den Datensatz, um diesen Inhalt zu aktivieren.

8 Produktkatalog und Preislisten

8.1 Produkte



The screenshot displays the 'Produkt: Café Corto' page in the VSB system. The interface includes a top navigation bar with a search field and various icons, and a left sidebar with a menu. The main content area is divided into two columns. The left column contains a table of product attributes, and the right column contains a list of related settings. A dropdown menu for 'Geschäftsbereich' is open, showing three options: 'Geschäftsbereich 1', 'Geschäftsbereich 2', and 'Geschäftsbereich 3'. A 'Produktbild' field is also visible at the bottom left of the main content area.

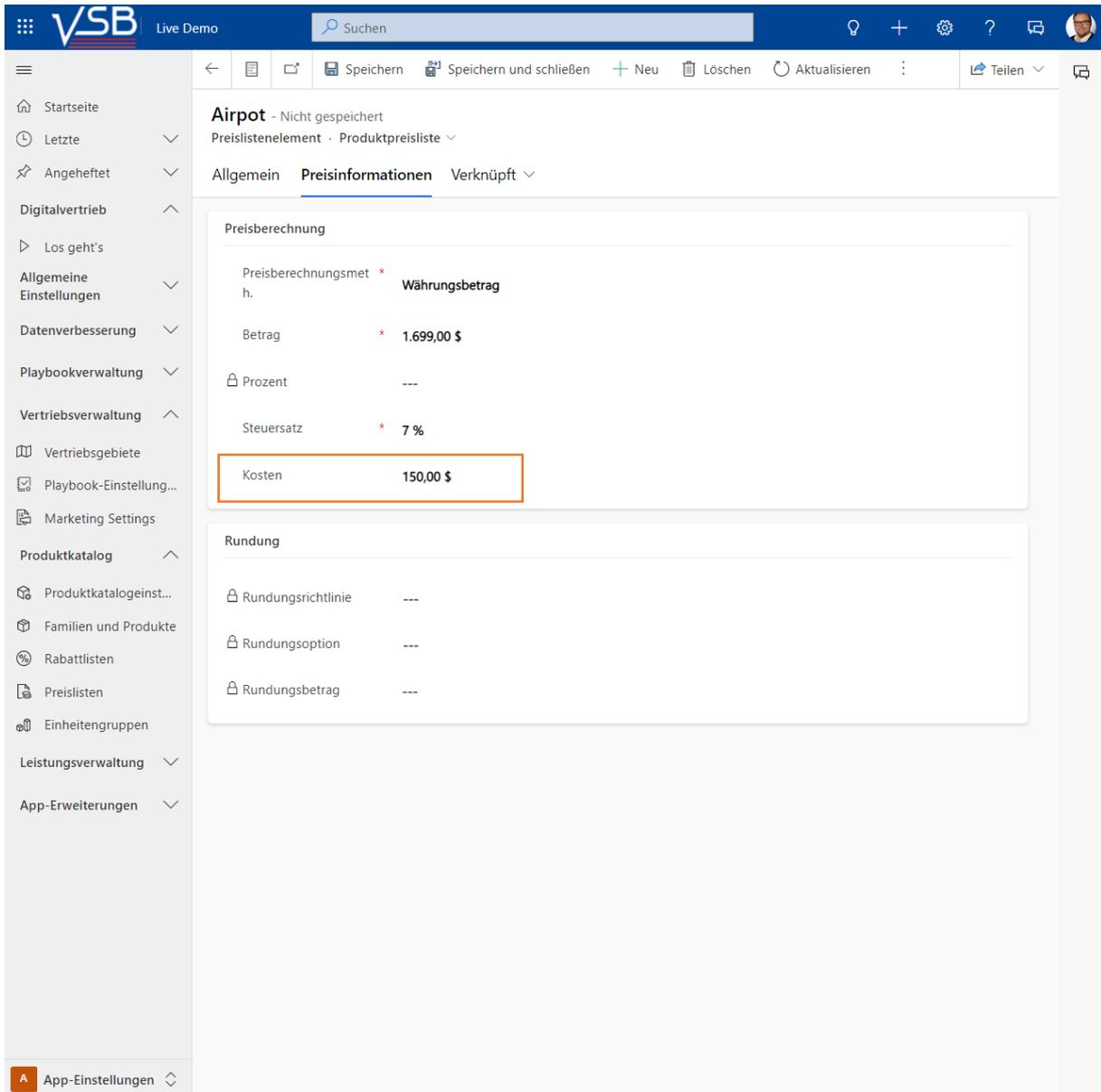
Name	Wert
Name	* Café Corto
Produkt-ID	* CACO
Übergeordnetes Element	---
Gültig ab	13.09.2022
Gültig bis	11.09.2025
Beschreibung	Mit ihrem auffälligen, flachen Design, das zur Kundeninteraktion einlädt, ist die Café Corto ein innovatives Herzstück für jedes Café, fördert Kundenbindung, Barista-Experimente und Kaffeekonzentration und liefert gleichzeitig die weltweit beste Kaffeextraktion.

Einheitengruppe	* Lizenzen
Standardeinheit	* Liz
Standardpreisliste	* USA
Unterstützte Dezimalstellen	* 2
Betreff	---

Produktbild Keine ausgew.

Erweiterung der Eingabemaske im Bereich Produkte durch die Felder **Produktbild** und **Geschäftsbereiche**. Das Produktbild wird zusammen mit der Beschreibung in das Word-Angebot übernommen.

8.2 Preislisterelement



The screenshot shows the Dynamics 365 interface for a price list element named 'Airpot'. The 'Preisberechnung' (Price Calculation) section is highlighted with an orange border. It displays the following data:

Preisberechnungsmet	Währungsbetrag
Betrag	1.699,00 \$
Prozent	---
Steuersatz	7 %
Kosten	150,00 \$

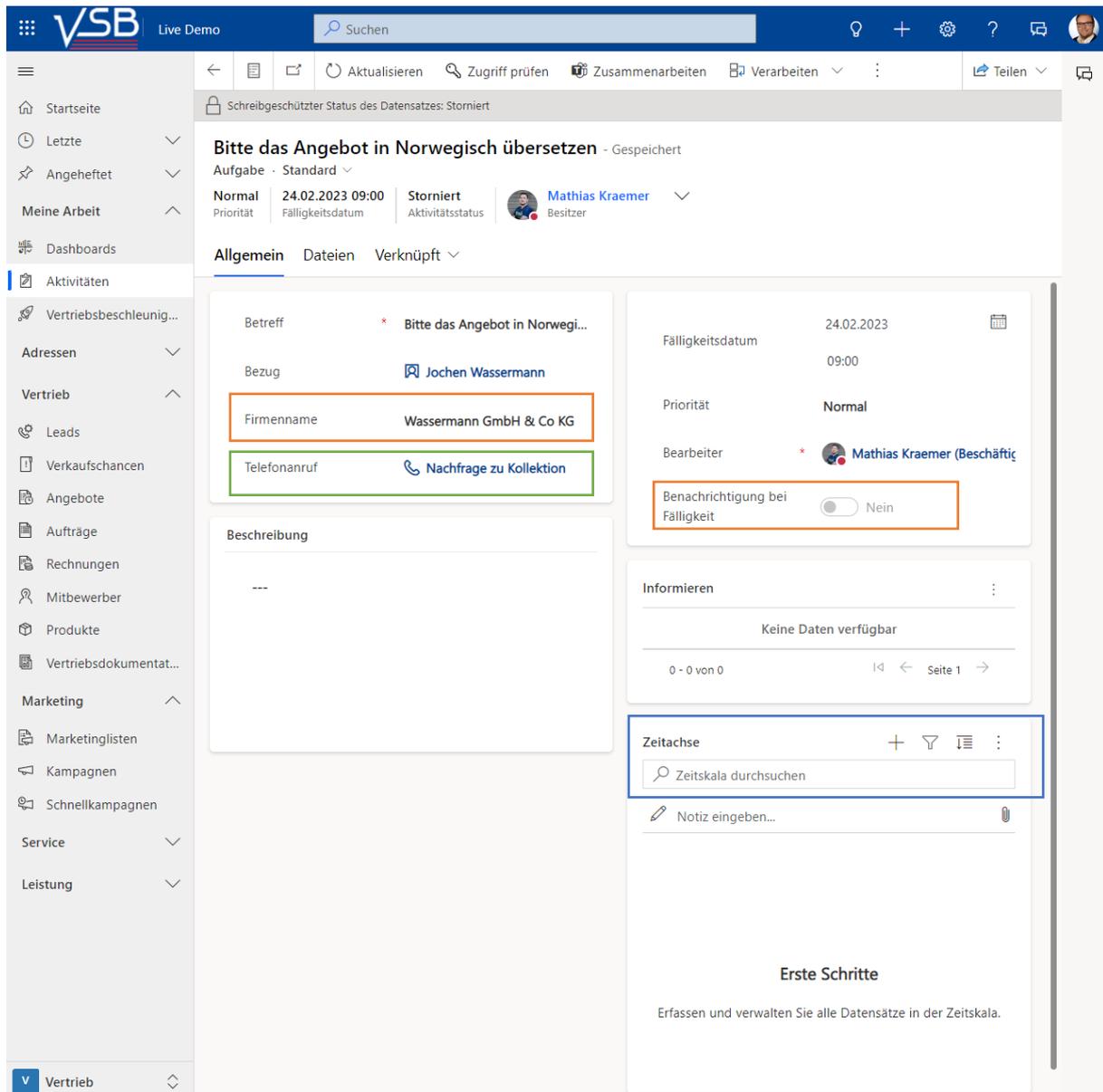
Below the price calculation, the 'Rundung' (Rounding) section is visible, showing options for rounding direction, rounding option, and rounding amount, all currently set to '---'.

Im Dynamics 365 Sales Standard werden die Kosten auf Produktebene gepflegt, was nicht korrekt ist, denn verschiedene Preislisterelemente mit unterschiedlichen Mengeneinheiten führen zu verschiedenen Kosten. Beispiel: Ein Honorarsatz hat einen unterschiedlichen Kostensatz für Stunden und Tage. Eine Eingabe der Kosten auf Ebene des Produktes ohne Berücksichtigung der Mengeneinheit führt zu Fehlberechnungen.

Daher wurde in VSB.Dyn365 die Eingabe der **Kosten** in das Preislisterelement verlegt. Nun können die Kosten korrekt je Mengeneinheit gepflegt und in Verkaufschance und Angebot korrekt berechnet werden.

9 Aktivitäten

9.1 Aufgabe



The screenshot displays the VSB CRM interface for a task titled "Bitte das Angebot in Norwegisch übersetzen". The task is assigned to Mathias Kraemer and has a due date of 24.02.2023 at 09:00. The task is currently in a "Storniert" (Cancelled) status. The interface shows a sidebar with navigation options, a top navigation bar, and a main content area with several panels.

Task Details:

- Betreff:** Bitte das Angebot in Norwegisch übersetzen
- Bezug:** Jochen Wassermann
- Firmenname:** Wassermann GmbH & Co KG
- Telefonanruf:** Nachfrage zu Kollektion
- Fälligkeitsdatum:** 24.02.2023
- Priorität:** Normal
- Bearbeiter:** Mathias Kraemer (Beschäftigter)
- Benachrichtigung bei Fälligkeit:** Nein

Timeline View:

- Zeitachse:** Zeitskala durchsuchen
- Notiz eingeben...**
- Erste Schritte:** Erfassen und verwalten Sie alle Datensätze in der Zeitskala.

Zusätzliche Felder: Firmenname (wird automatisch über den Kontakt, bzw. Bezug ermittelt), Benachrichtigung bei Fälligkeit (Bearbeiter erhält bei Fälligkeit der Aufgabe eine E-Mail-Benachrichtigung)

Im Dynamics 365 Standard können Aufgaben nur zu Firmen und Kontakten erstellt werden. Dank der Erweiterung VSB.Dyn365 können **Aufgaben auch zu allen Aktivitäten erstellen werden**, z.B. zu einem Telefonanruf, einem Brief, einem Termin, etc. In der Aufgabe wird dann der Bezug zur referenzierten Aktivität mit dargestellt.

Die Zeitachse zur chronologischen Darstellung von Aktivitäten und Notizen ist ebenfalls im Dynamics 365 Standard nur in Firmen und Kontakten vorhanden. VSB.Dyn365 bringt die **Zeitachse auch in alle Aktivitäten**, um dort die Möglichkeit zur Erstellung eigener Notizen zur Aktivität mit chronologischer Darstellung zu bieten.

Als alternative ergonomische Erfassung einer Aufgabe, kann diese seit der Release 1.2.16.0 ebenfalls mittels des **Schnellerfassungsformulars** erfolgen. Dieses ist im Standard nicht vorhanden.

Schnellerfassung: Aufgabe

Thema * ---

Bezug --- 🔍

Firmenname 🏢 ---

Fälligkeitsdatum --- 📅

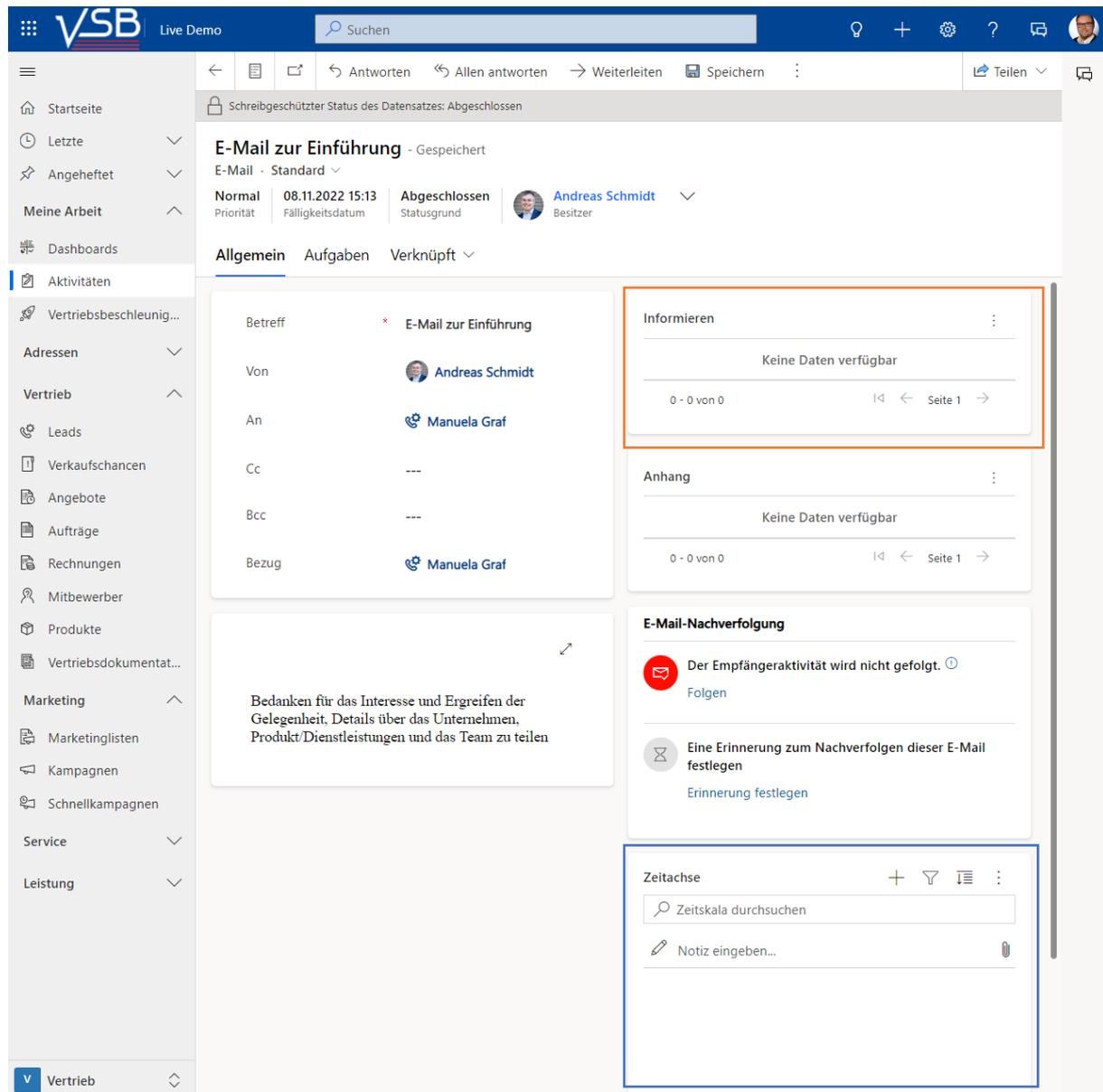
Benachrichtigung bei Fälligkeit Nein

Priorität Normal

Bearbeiter *  André Rauscher × 🔍

Beschreibung

9.2 E-Mail

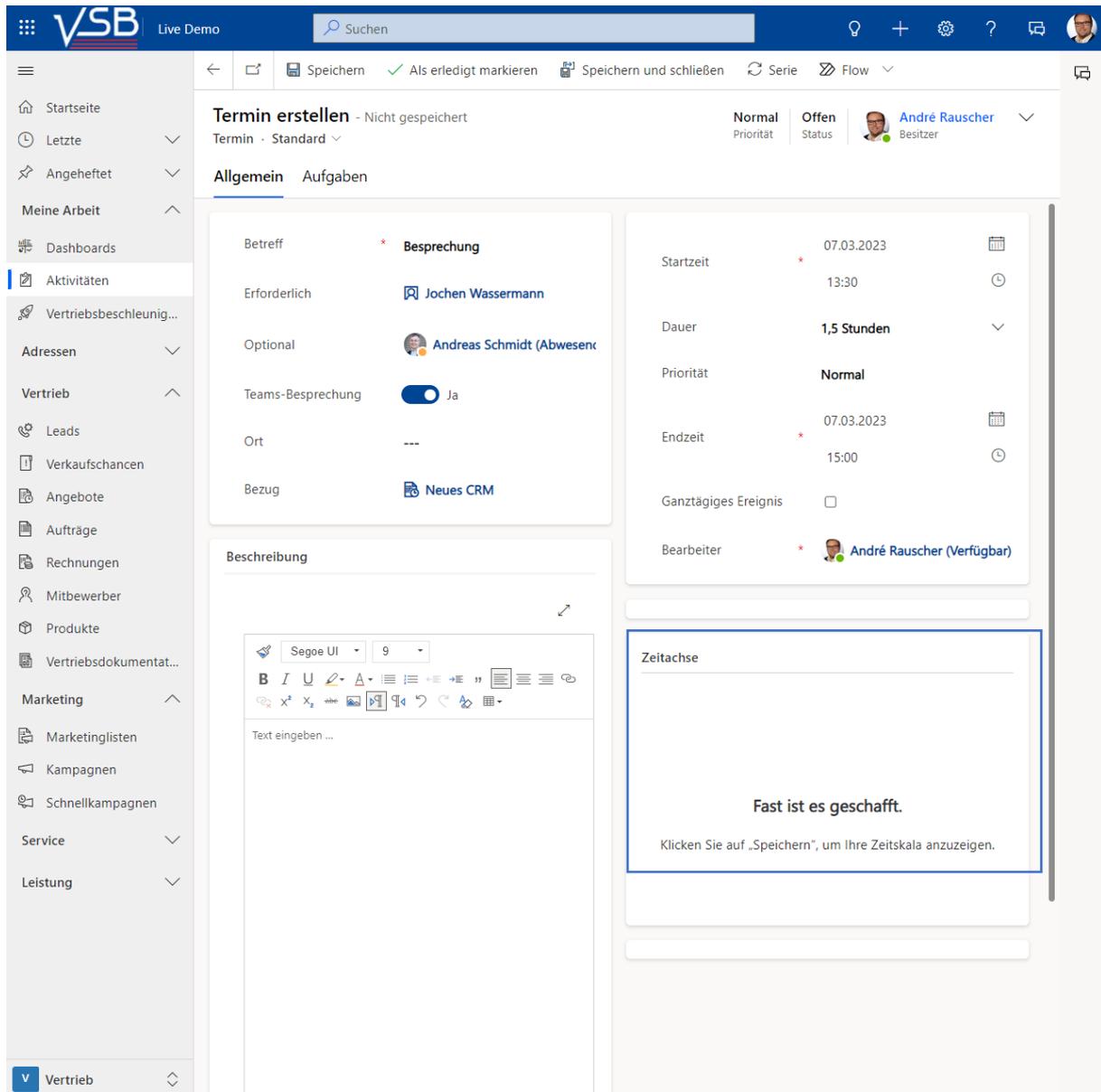


The screenshot displays the VSB Dyn365 interface for an email. The email is titled "E-Mail zur Einführung" and is from Andreas Schmidt to Manuela Graf. The interface includes a left sidebar with navigation options like "Startseite", "Letzte", "Angeheftet", "Meine Arbeit", "Dashboards", "Aktivitäten", "Vertriebsbeschleunig...", "Adressen", "Vertrieb", "Leads", "Verkaufschancen", "Angebote", "Aufträge", "Rechnungen", "Mitbewerber", "Produkte", "Vertriebsdokumentat...", "Marketing", "Marketinglisten", "Kampagnen", "Schnellkampagnen", "Service", and "Leistung". The main content area shows the email details, including the subject, sender, recipient, and a message body. The message body contains the text: "Bedanken für das Interesse und Ergreifen der Gelegenheit. Details über das Unternehmen, Produkt/Dienstleistungen und das Team zu teilen". There are also sections for "Informieren", "Anhang", "E-Mail-Nachverfolgung", and "Zeitachse".

Über VSB.Dyn365 steht Ihnen in allen Aktivitäten eine zusätzliche Möglichkeit zur Verfügung, andere **Personen über den Vorgang aktiv zu informieren**. Diese erhalten eine E-Mail mit Link auf die Aktivität und es ist jederzeit in Dynamics 365 CRM nachvollziehbar, wann jemand über einen Vorgang on Kenntnis gesetzt wurde. Die Erstellung einer Information über die Schnellerfassung ist in Kap. 9.5.1 beschrieben.

Wie auch in den anderen Aktivitäten steht ergänzend zum Standard die **Zeitachse** für die Erfassung eigener Notizen zur Verfügung.

9.3 Termin

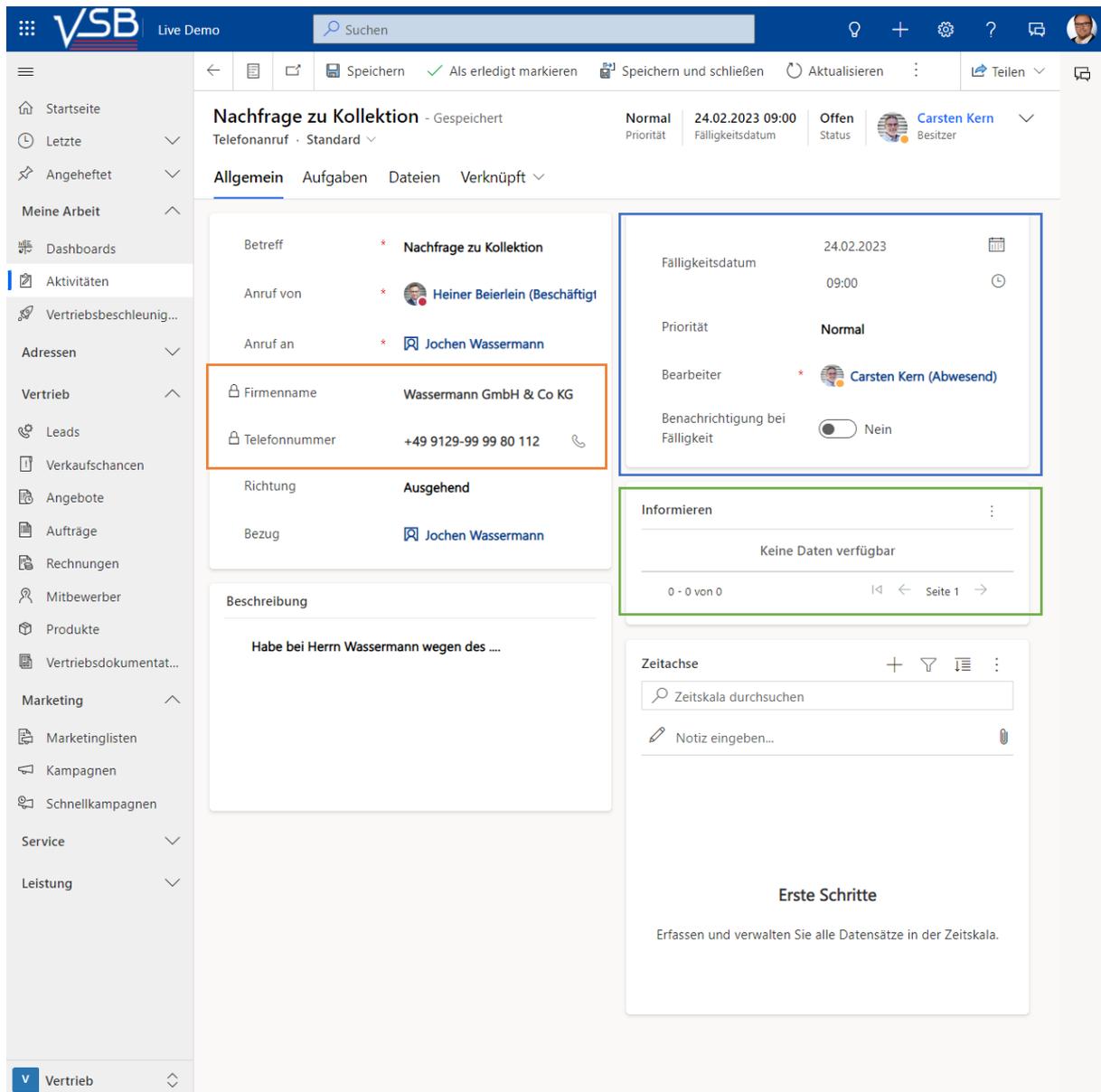


Neuerung durch die Release 1.2.14.0:

Wird ein Termin direkt aus einem Lead, einer Verkaufschance oder einen Kontakt erstellt, füllt sich das Feld Ort automatisch anhand der Stammdaten

Wie auch in den anderen Aktivitäten steht ergänzend zum Standard die **Zeitachse** für die Erfassung eigener Notizen zur Verfügung.

9.4 Telefonanruf



Die Aktivität Telefonanruf wurde um die Felder **Firmenname und Telefonnummer erweitert**. Die Werte werden über den Kontakt, bzw. den Bezug ermittelt.

Wiedervorlage: Die Wiedervorlage ist eine leistungsfähige Erweiterung und steht in allen Aktivitäten zur Verfügung. Über Fälligkeitszeitpunkt, Priorität, Bearbeiter und Benachrichtigung bei Fälligkeit können Sie festlegen, ob eine offene Aktivität aktiv als Wiedervorlage auch für andere Bearbeiter als Sie selbst, gesteuert und überwacht wird.

Zudem besteht in allen Aktivitäten die Möglichkeit durch die Funktion „**Informieren**“ weitere Personen über einen Vorgang unkompliziert und nachvollziehbar in Kenntnis zu setzen. Sehr hilfreich ist das z.B.

bei der Erfassung einer Telefonnachricht über die Schnellerfassung, da hier sofort eine Person angegeben werden kann, die über den Vorgang informiert werden soll.

Neuerung ab der Version 1.2.14.0:

Wird ein Telefonanruf, z.B. zum Erfassen einer Telefonnotiz, über das Schnellerfassungsformular erstellt, kann dieser direkt aus der Eingabemaske geschlossen werden.

Der Workflow zum Füllen der Felder im Schnellerfassungsformular wurde überarbeitet, sodass nun ebenfalls der Firmenname zuverlässig gefüllt wird.

Schnellerfassung: Telefonanruf
×

Thema *

Bezug

Anruf von *

Anruf an *

Firmenname

Telefonnummer

Anrufzeitpunkt

Richtung

Fälligkeitsdatum

Benachrichtigung bei Fälligkeit Nein

Priorität

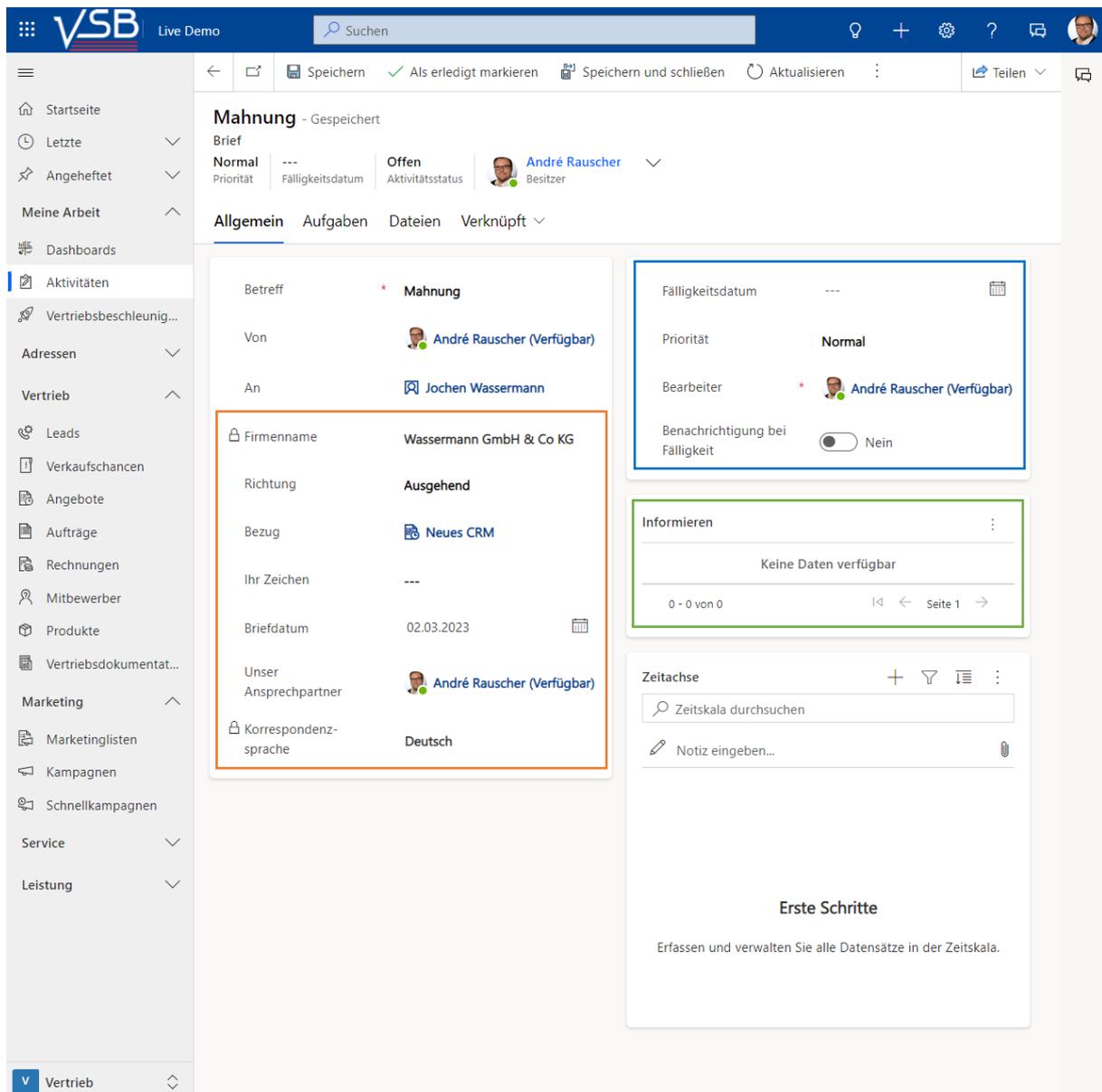
Bearbeiter *

Beschreibung

Telefonanruf abschließen Nein



9.5 Brief

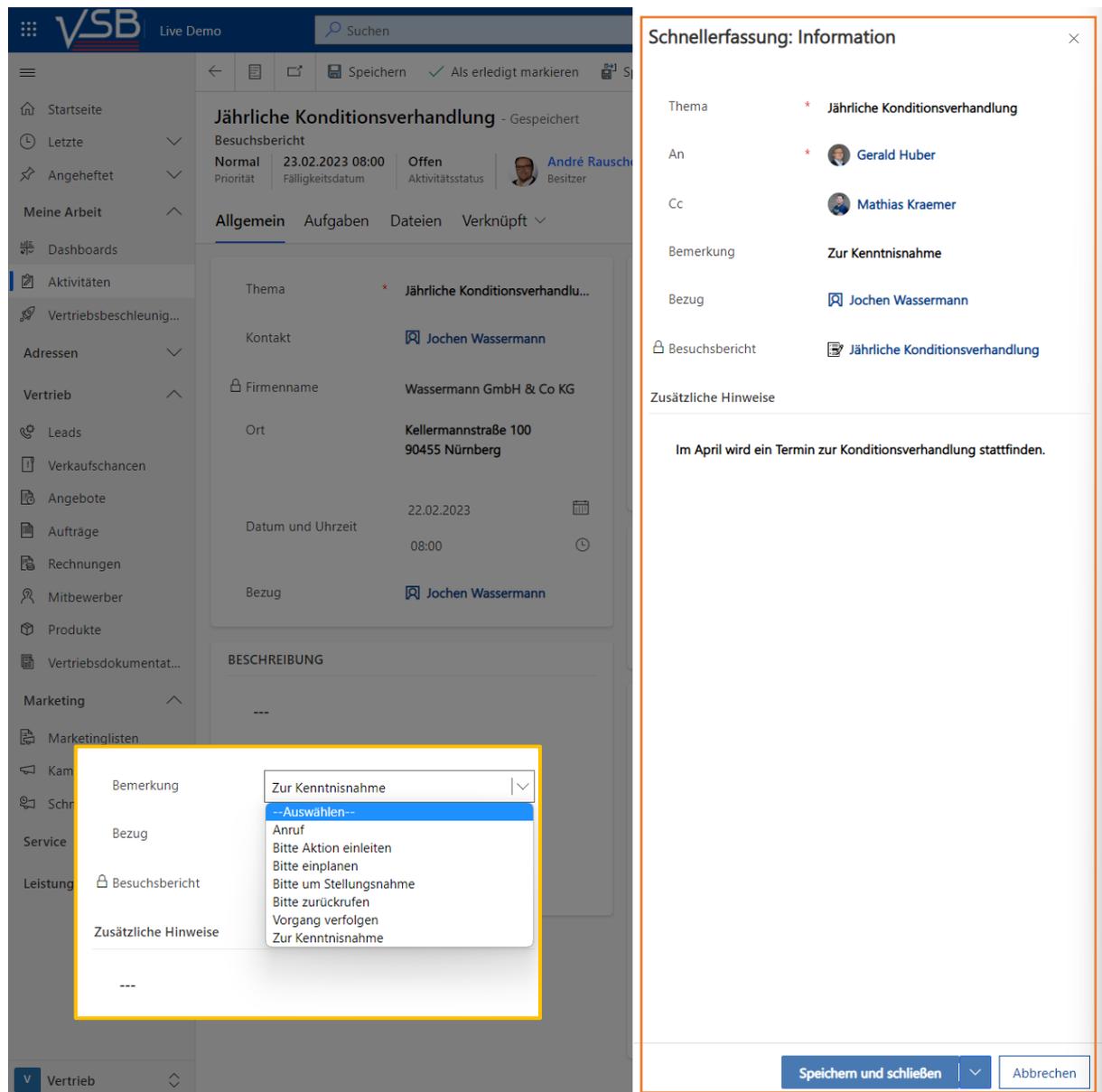


Die Aktivität Brief wurde in der Eingabemaske um folgende **Felder erweitert**: Firmenname, Ihr Zeichen, Briefdatum, Unser Ansprechpartner, Korrespondenzsprache. Außerdem wurde auch hier die erweiterte **Wiedervorlage** integriert.

Zudem besteht in allen Aktivitäten die Möglichkeit durch die Funktion „**Informieren**“ weitere Personen über die Aktivität in Kenntnis zu setzen, ohne dass damit eine Aufgabe verbunden ist. Der Unterschied zum einfachen Versenden eines Links ist die Tatsache, dass das Informieren im CRM gespeichert ist und damit auch für andere Personen nachvollziehbar ist.

Durch Integration des Add-Ons DocumentsCorePack kann aus den Briefangaben komfortabel ein Word-Dokument aus hinterlegten und auswählbaren Word-Vorlagen erstellt werden. Durch die Möglichkeit, mehrere Vorlagen zu einem Word-Dokument zu kombinieren, kann der Inhalt eines Word-Briefes modular aufgebaut werden. Der Einsatz des DocumentsCorePack ist nicht zwingend, sondern von uns empfohlen. Ohne DCP stehen weniger Funktionen und Komfort zur Verfügung.

9.5.1 Schnellerfassung „Informieren“



The screenshot displays the VSB CRM interface. In the foreground, a dialog box titled "Schnellerfassung: Information" is open. It contains the following fields and values:

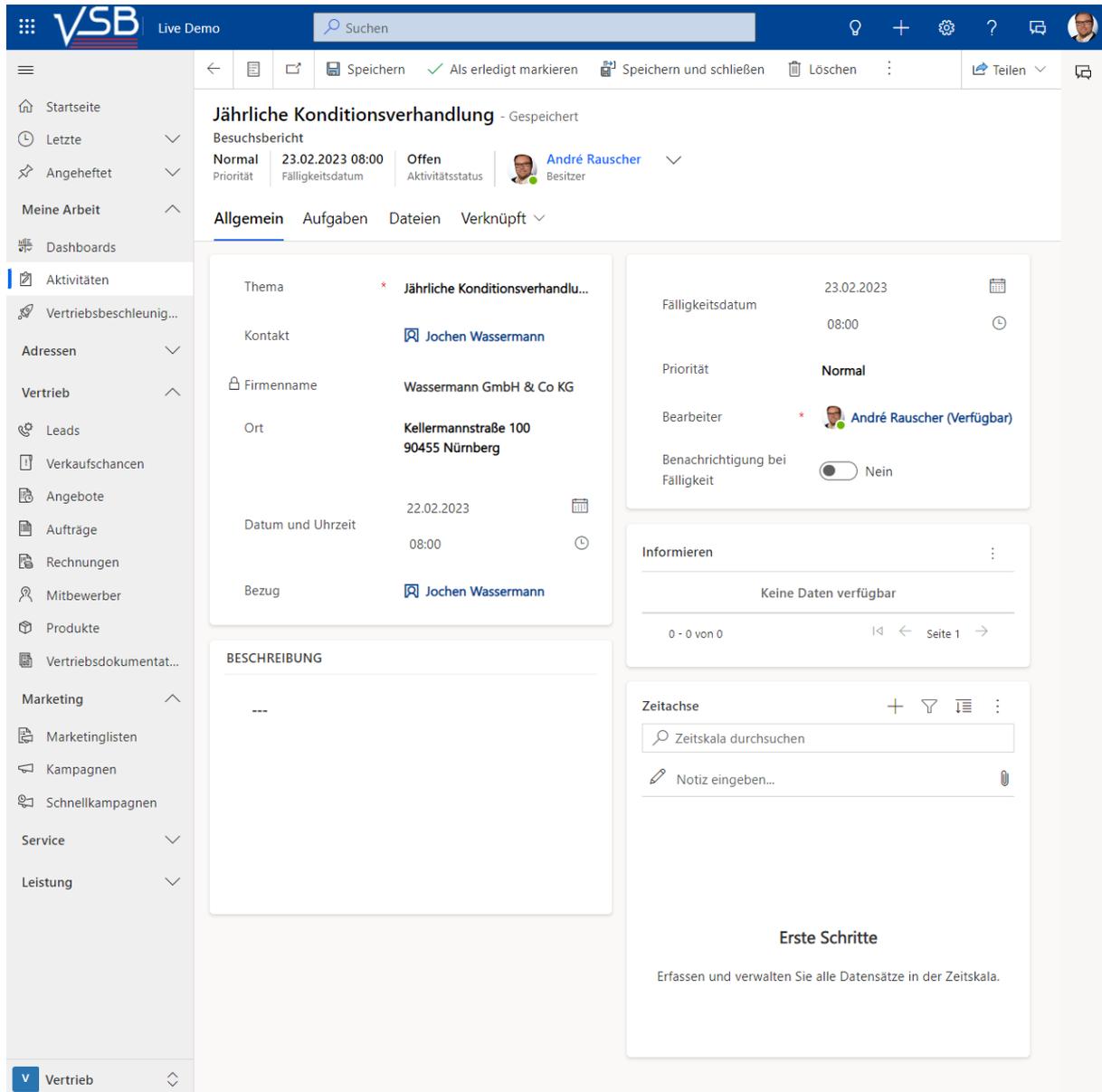
- Thema:** * Jährliche Konditionsverhandlung
- An:** * Gerald Huber
- Cc:** Mathias Kraemer
- Bemerkung:** Zur Kenntnisnahme
- Bezug:** Jochen Wassermann
- Besuchsbericht:** Jährliche Konditionsverhandlung

The "Zusätzliche Hinweise" section contains the text: "Im April wird ein Termin zur Konditionsverhandlung stattfinden." At the bottom of the dialog are buttons for "Speichern und schließen" and "Abbrechen".

In the background, a CRM record for "Jährliche Konditionsverhandlung" is visible. A dropdown menu for the "Bemerkung" field is open, showing options: "Zur Kenntnisnahme", "--Auswählen--", "Anruf", "Bitte Aktion einleiten", "Bitte einplanen", "Bitte um Stellungnahme", "Bitte zurückrufen", "Vorgang verfolgen", and "Zur Kenntnisnahme".

Bei allen Aktivitäten wurde die Funktion „Informieren“ ergänzt. Beim Erstellen einer Information aus einer Aktivität öffnet sich ein **Schnellerfassungsformular**. In diesem Formular können die Empfänger ergänzt werden. Des Weiteren können im Feld „CC“ mehrere Empfänger eingetragen werden. Zudem kann in dem Drop-Down-Feld **Bemerkung** ein erstes Schlagwort ausgewählt werden. Im Bereich zusätzliche Hinweise kann man den Inhalt der Information genauer beschreiben.

9.6 Besuchsbericht



The screenshot displays the VSB software interface for a 'Besuchsbericht' (Visit Report). The main title is 'Jährliche Konditionsverhandlung - Gespeichert'. Below the title, the report details are shown: 'Normal' priority, '23.02.2023 08:00' due date, 'Offen' status, and 'André Rauscher' as the owner. The report is categorized under 'Allgemein' (General), with tabs for 'Aufgaben' (Tasks), 'Dateien' (Files), and 'Verknüpft' (Linked).

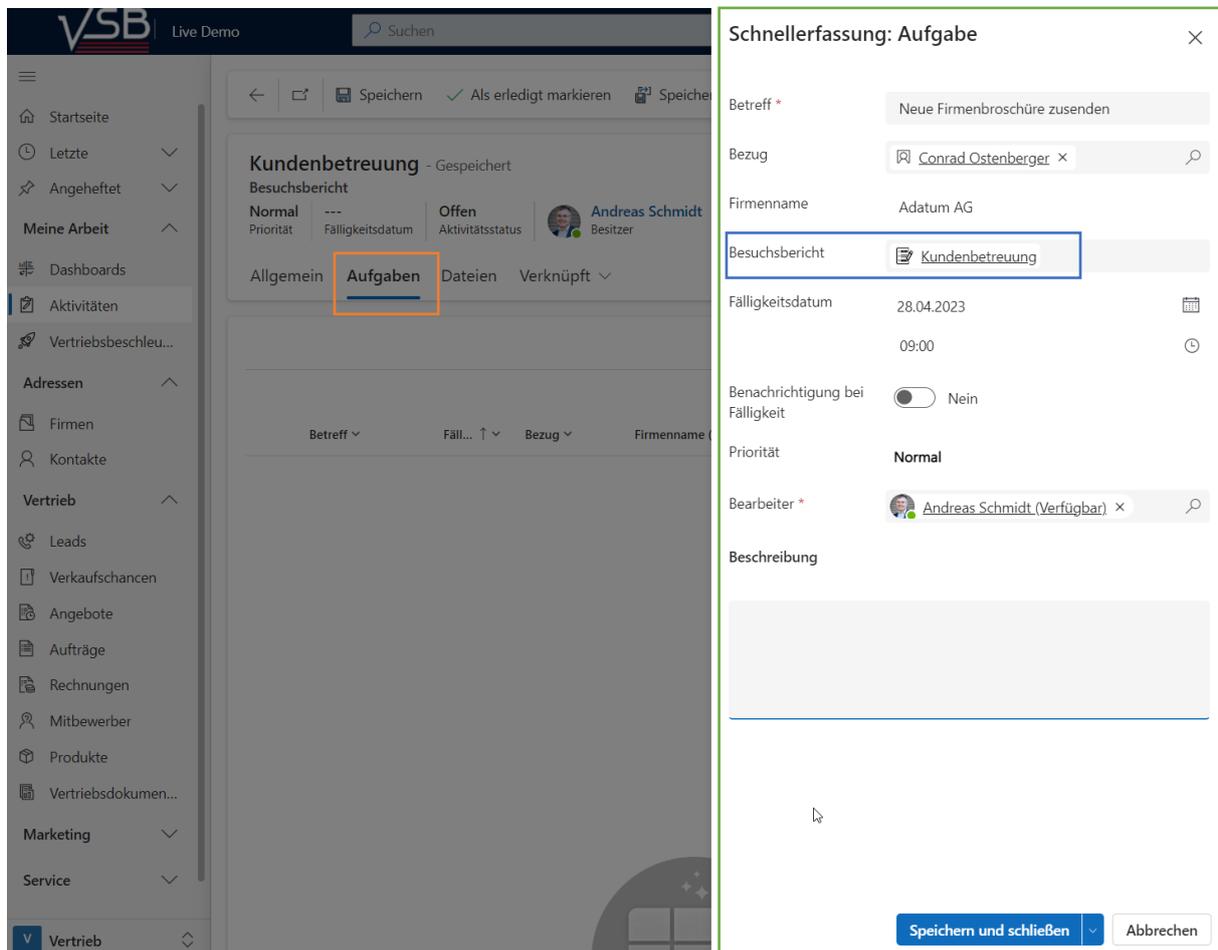
The main content area is divided into several sections:

- Metadata:**
 - Thema: * Jährliche Konditionsverhandlu...
 - Kontakt: Jochen Wassermann
 - Firmenname: Wassermann GmbH & Co KG
 - Ort: Kellermannstraße 100, 90455 Nürnberg
 - Datum und Uhrzeit: 22.02.2023, 08:00
 - Bezug: Jochen Wassermann
- Details:**
 - Fälligkeitsdatum: 23.02.2023
 - Priorität: Normal
 - Bearbeiter: * André Rauscher (Verfügbar)
 - Benachrichtigung bei Fälligkeit: Nein
- Informieren:** Keine Daten verfügbar
- Zeitachse:** Zeitskala durchsuchen, Notiz eingeben...
- Erste Schritte:** Erfassen und verwalten Sie alle Datensätze in der Zeitskala.

The left sidebar contains navigation options such as 'Startseite', 'Letzte', 'Angeheftet', 'Meine Arbeit', 'Dashboards', 'Aktivitäten', 'Vertriebsbeschleunig...', 'Adressen', 'Vertrieb', 'Leads', 'Verkaufschancen', 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', 'Mitbewerber', 'Produkte', 'Vertriebsdokumentat...', 'Marketing', 'Marketinglisten', 'Kampagnen', 'Schnellkampagnen', 'Service', 'Leistung', and 'Vertrieb'.

Die Entität Besuchsbericht ist im Standard von Microsoft nicht enthalten, sondern wird durch das Paket VSB.Dyn365 ergänzt. Aus der ergonomisch gestalteten Maske können alle Kerninformationen des Besuchsberichts eingegeben werden. Bestimmte Felder, z.B. Firmenname und Ort, werden aus den Stammdaten des besuchten Kontaktes übernommen.

9.7 Aufgaben zu Aktivitäten erstellen

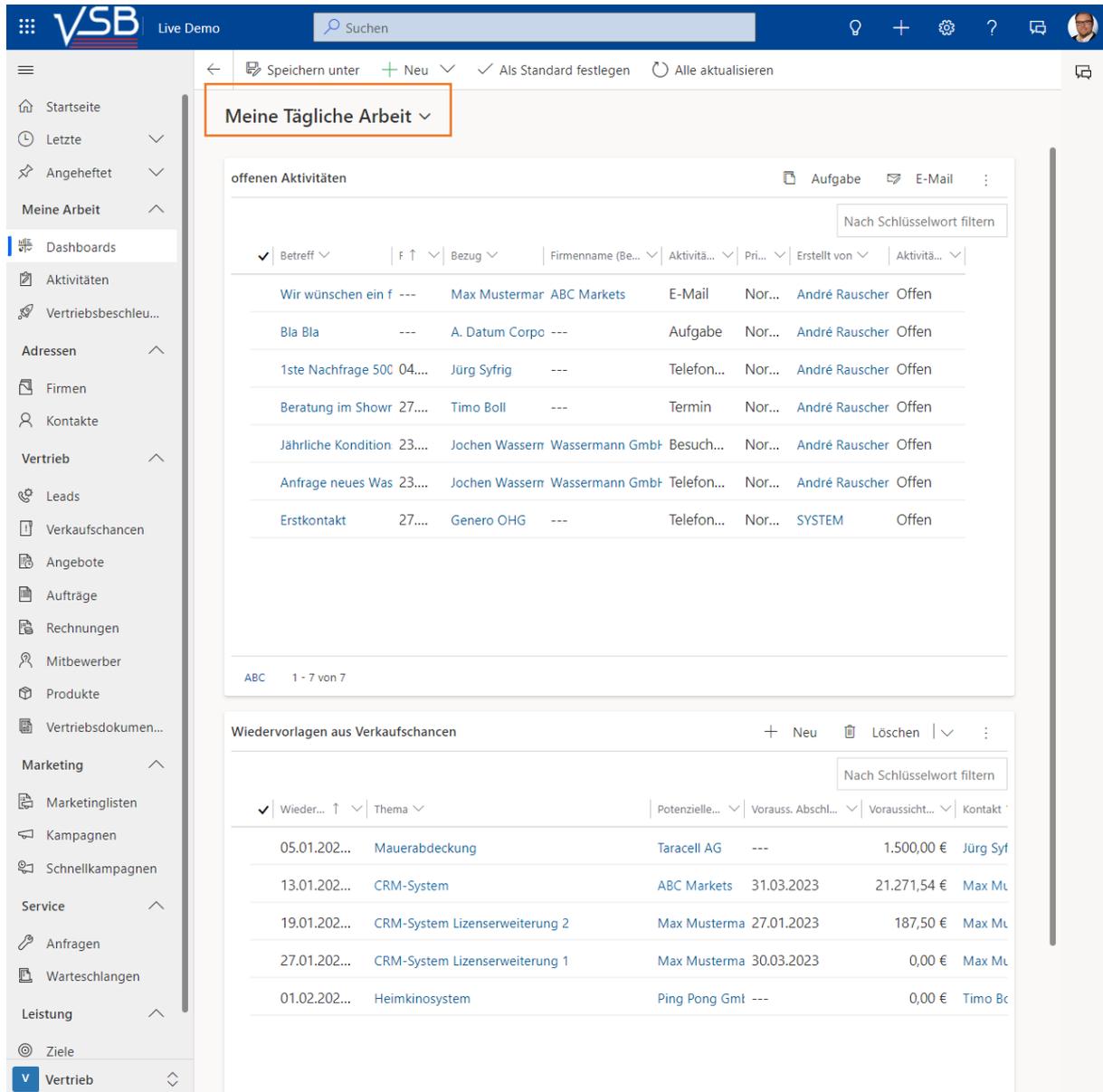


The screenshot displays the VSB.Dyn365 user interface. On the left is a navigation menu with categories like 'Startseite', 'Meine Arbeit', 'Dashboards', 'Aktivitäten', 'Vertriebsbeschle...', 'Adressen', 'Firmen', 'Kontakte', 'Vertrieb', 'Leads', 'Verkaufschancen', 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', 'Mitbewerber', 'Produkte', 'Vertriebsdokumen...', 'Marketing', and 'Service'. The main area shows an activity titled 'Kundenbetreuung' with a 'Besuchsbericht' (visit report) tab selected. The 'Aufgaben' (tasks) sub-tab is highlighted with an orange box. A modal window titled 'Schnellerfassung: Aufgabe' (Quick entry: Task) is open, showing a form to create a task. The form fields include: 'Betreff' (Subject) with the value 'Neue Firmenbroschüre zusenden'; 'Bezug' (Reference) with 'Conrad Ostenberger'; 'Firmenname' (Company name) with 'Adatum AG'; 'Besuchsbericht' (Visit report) with 'Kundenbetreuung'; 'Fälligkeitsdatum' (Due date) with '28.04.2023'; 'Fälligkeitszeitpunkt' (Due time) with '09:00'; 'Benachrichtigung bei Fälligkeit' (Notification at due date) with a toggle set to 'Nein'; 'Priorität' (Priority) with 'Normal'; and 'Bearbeiter' (Assignee) with 'Andreas Schmidt (Verfügbar)'. At the bottom of the modal are buttons for 'Speichern und schließen' (Save and close) and 'Abbrechen' (Cancel).

Eine bedeutende Erweiterung in VSB.Dyn365 ist die Möglichkeit, zu jeder Aktivität beliebig viele Aufgaben erstellen zu können. Diese erweiterte Aufgabenverwaltung befindet sich immer im Tab „**Aufgaben**“ in jeder Aktivität (außer bei der Aktivität Aufgabe).

Das Erstellen einer Aufgabe erfolgt effizient über die maßgeschneiderte **Schnellerfassung** und hat den **Bezug zur referenzierten Aktivität**.

10 Dashboards



The screenshot displays the VSB Dyn365 dashboard interface. The top navigation bar includes the VSB logo, 'Live Demo', a search bar, and utility icons. A left sidebar lists various modules like 'Startseite', 'Aktivitäten', 'Vertriebsbeschleu...', 'Adressen', 'Firmen', 'Kontakte', 'Vertrieb', 'Leads', 'Verkaufschancen', 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', 'Mitbewerber', 'Produkte', 'Vertriebsdokumen...', 'Marketing', 'Marketinglisten', 'Kampagnen', 'Schnellkampagnen', 'Service', 'Anfragen', 'Warteschlangen', 'Leistung', 'Ziele', and 'Vertrieb'. The main content area is titled 'Meine Tägliche Arbeit' and contains two data tables.

offenen Aktivitäten

Betreff	f	Bezug	Firmenname (Be...)	Aktivität...	Pri...	Erstellt von	Aktivität...
Wir wünschen ein f ---		Max Mustermar	ABC Markets	E-Mail	Nor...	André Rauscher	Offen
Bla Bla ---		A. Datum Corpo ---		Aufgabe	Nor...	André Rauscher	Offen
1ste Nachfrage 500 04...		Jürg Syfrig ---		Telefon...	Nor...	André Rauscher	Offen
Beratung im Showr 27...		Timo Boll ---		Termin	Nor...	André Rauscher	Offen
Jährliche Kondition 23...		Jochen Wasserm	Wassermann Gmbh	Besuch...	Nor...	André Rauscher	Offen
Anfrage neues Was 23...		Jochen Wasserm	Wassermann Gmbh	Telefon...	Nor...	André Rauscher	Offen
Erstkontakt 27...		Genero OHG ---		Telefon...	Nor...	SYSTEM	Offen

ABC 1 - 7 von 7

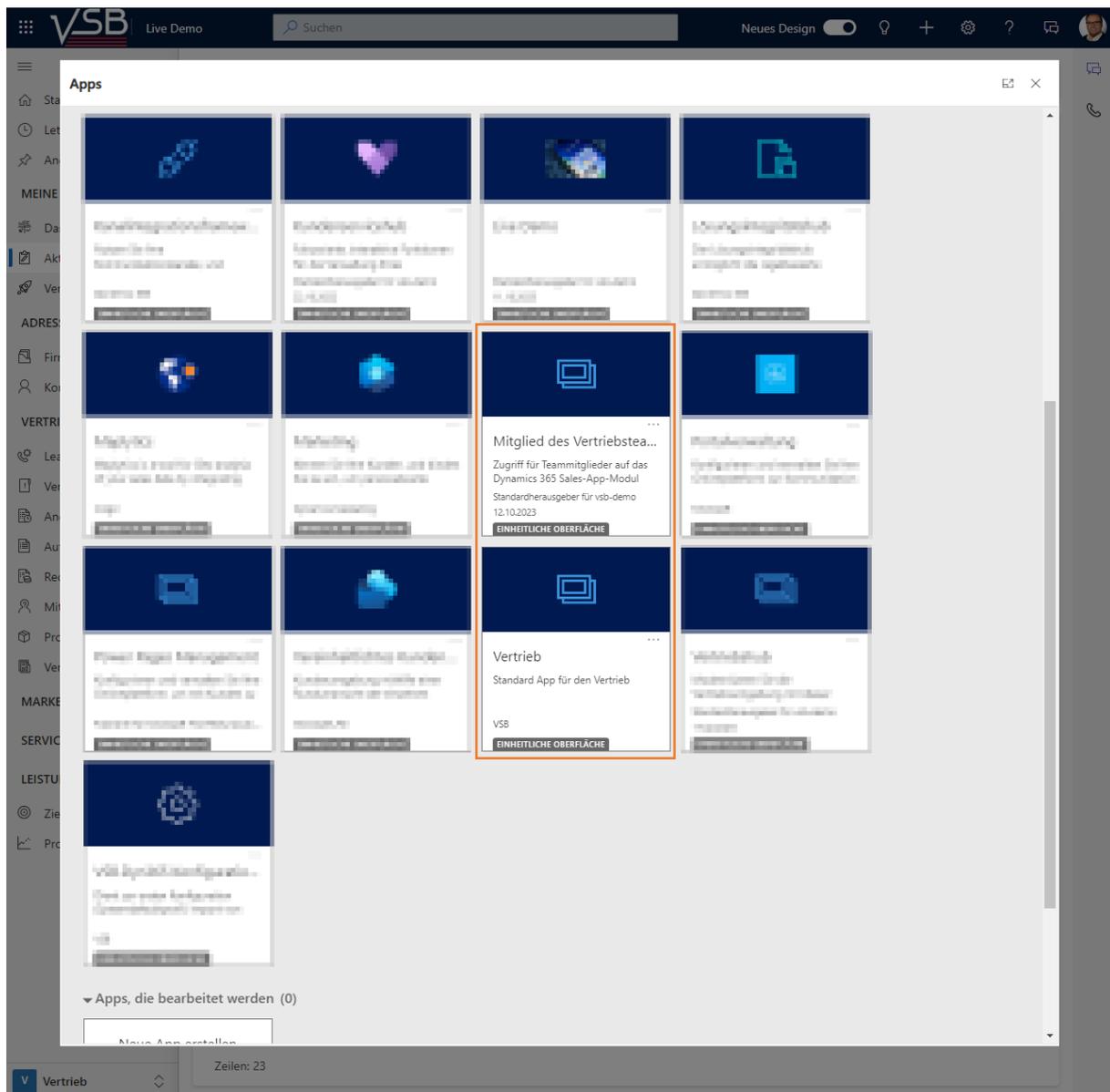
Wiedervorlagen aus Verkaufschancen

Wieder...	↑	Thema	Potenzielle...	Vorauss. Abschl...	Voraussicht...	Kontakt
05.01.202...		Mauerabdeckung	Taracell AG ---		1.500,00 €	Jürg Syf
13.01.202...		CRM-System	ABC Markets	31.03.2023	21.271,54 €	Max M...
19.01.202...		CRM-System Lizenserweiterung 2	Max Musterma	27.01.2023	187,50 €	Max M...
27.01.202...		CRM-System Lizenserweiterung 1	Max Musterma	30.03.2023	0,00 €	Max M...
01.02.202...		Heimkinosystem	Ping Pong Gmt ---		0,00 €	Timo Bc

VSB.Dyn365 bietet ein vorkonfiguriertes Standard-Dashboard „Meine tägliche Arbeit“ zur Übersicht über eigene offene Aktivitäten und anstehende Wiedervorlagen aus Verkaufschancen. Natürlich kann das Dashboard erweitert werden.

11 Standard-Apps

Mit der Auslieferung des VSB-Veredelungspakets erhalten Sie **vorkonfigurierte Apps**, sowohl für Team-Member, als auch für Sales-Enterprise-User. Diese Apps wurden im Standard auf die wesentlichen Bestandteile des Dyn.365 CRM's konfiguriert. Hierzu ist jederzeit möglich die Apps entsprechend anzupassen und für Enterprise-User noch weitere Apps, kundenspezifisch, hinzuzufügen. Die Standard-Apps sind von Beginn an sofort verfügbar und verursachen keine zusätzlichen Kosten für den Kunden.



The screenshot displays the Dynamics 365 Apps gallery interface. The top navigation bar includes the VSB logo, 'Live Demo', a search bar, and a 'Neues Design' toggle. The main content area shows a grid of app tiles. Two tiles are highlighted with an orange border:

- Mitglied des Vertriebsteams...**: Zugriff für Teammitglieder auf das Dynamics 365 Sales-App-Modul. Standardherausgeber für vsb-demo 12.10.2023. EINHEITLICHE OBERFLÄCHE.
- Vertrieb**: Standard App für den Vertrieb. VSB. EINHEITLICHE OBERFLÄCHE.

Other visible app tiles include 'Kundenbeziehungsmanagement', 'Marketing', 'Vertrieb', and 'VSB-Spezifische Konfiguration...'. The bottom of the screen shows a 'Vertrieb' tab and a 'Zeilen: 23' indicator.

12 Zentrale Konfigurationstabelle

Die neue App „**zentrale Konfigurationstabelle**“ dient zur ersten Konfiguration von User-Übergreifenden Grundeinstellungen. Diese ist Basis für die alle später angelegten User und vereinfacht somit die einheitliche Konfiguration der User-Profile und das Onboarding von neuen Usern.

