

Sondermodul: Handyvertragsverwaltung

Sehr geehrter Kunde,

zunächst einmal möchten wir Sie für den Kauf unseres Sondermodul Handyvertragsverwaltung beglückwünschen.

Mit diesem Modul haben Sie die Möglichkeit die kompletten Verträge Ihrer Kunden zu verwalten. Dieses Modul passt sich ebenso lückenlos in AFS-Kaufmann ein wie alle unsere Module.

Freischalten des Moduls

Mit der Lieferung haben Sie unter anderem einen neue Seriennummer und einen neuen Sicherheitscode für AFS-Kaufmann erhalten.

Dies ist der Schlüssel zur Handyverwaltung. Zur Aktivierung des Modul gehen Sie wie folgt vor.

Starten Sie das Programm AFS-Kaufmann wie gewohnt.

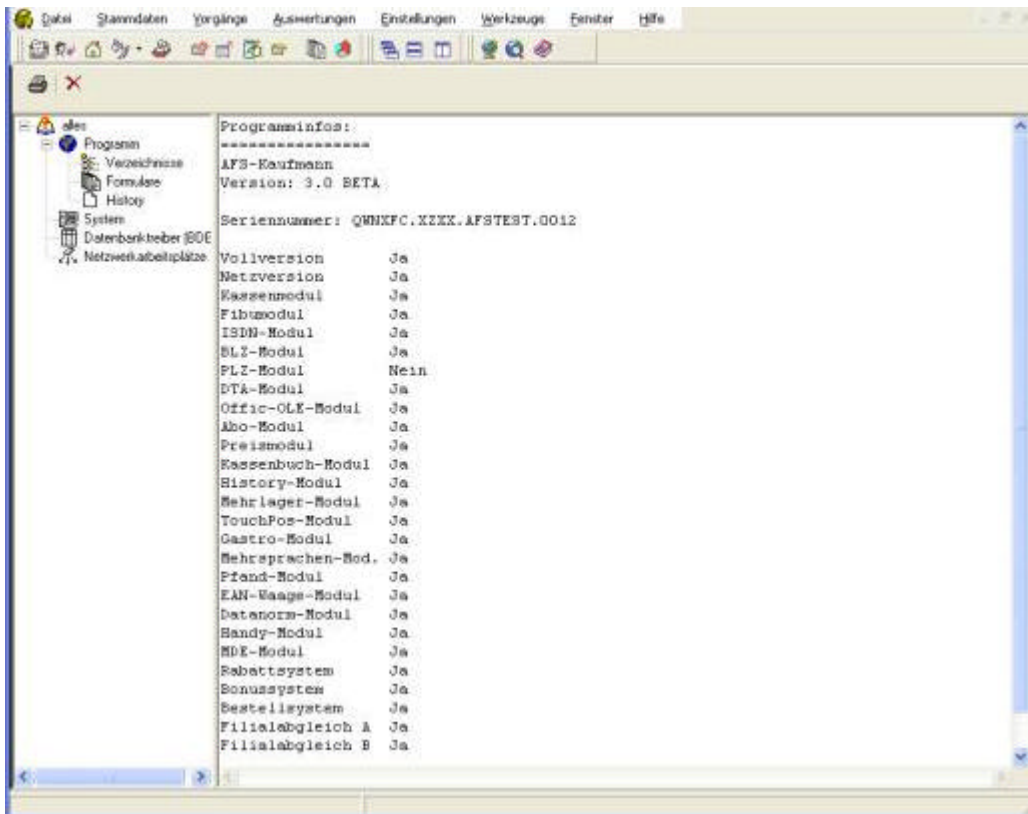
Wählen Sie den Menüpunkt *Hilfe* → *neue bzw. andere Seriennummer eingeben*

Geben Sie in dem darauf folgenden Fenster Ihre neue Seriennummer und Ihren Sicherheitscode ein.

Nun starten Sie den AFS-Kaufmann erneut.

Um sicher zu gehen das nun das Handyvertragsverwaltungsmodul in Ihrer Warenwirtschaft integriert ist klicken Sie wieder auf *Hilfe* → *Systeminfo* wählen sie nun links in dem Baum

den Punkt *Baum*.

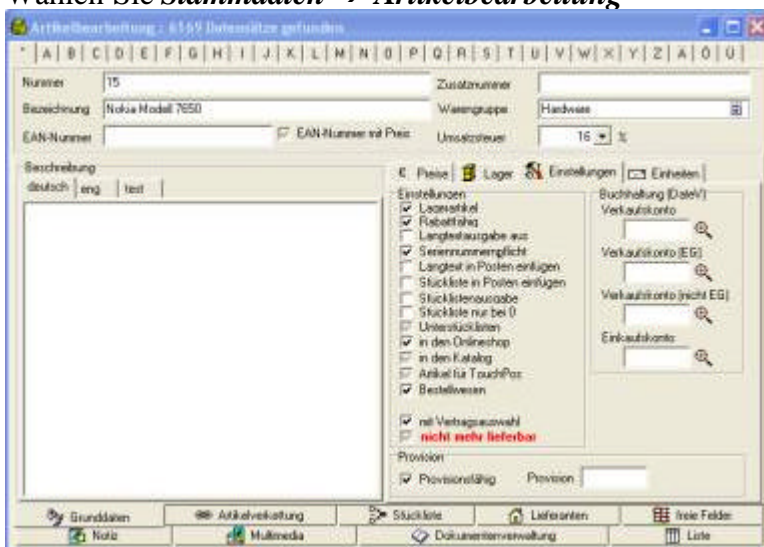


Der Eintrag Handy-Modul muss jetzt aus **Ja** stehen.

Anlegen von Artikeln für die Handyverwaltung

Wechseln Sie zunächst in die Artikelbearbeitung um Ihre Handymodelle anzulegen.

Wählen Sie *Stammdaten* → *Artikelbearbeitung*



Legen sie sich die Artikel an die sie verkaufen möchten. Z.B. ein Nokia Handy.

Wählen sie in den Grunddaten der Artikelverwaltung den Reiter *Einstellungen*.

Setzen Sie einen Haken bei *mit Vertragsauswahl*.

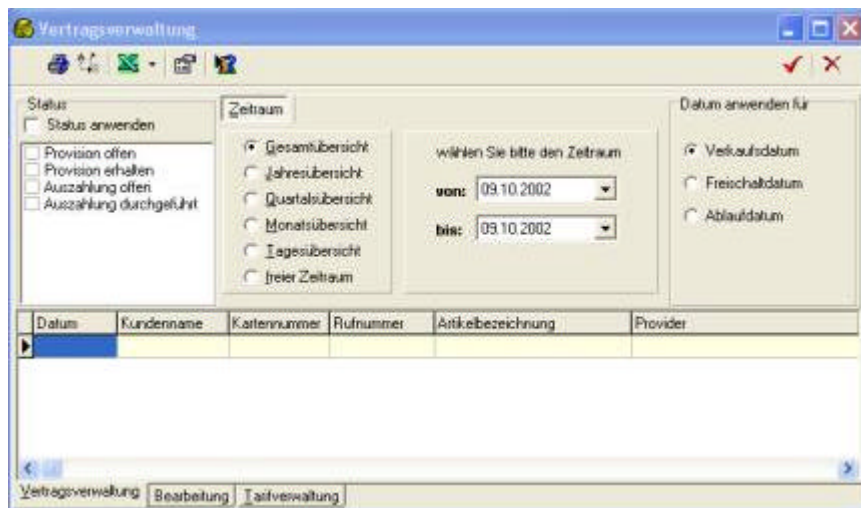
Achtung! Diesen Haken müssen Sie bei jedem Handy auswählen was Sie neu anlegen, sonst wird später der Preis mit Vertrag nicht richtig errechnet.

Gehen Sie beim Anlegen von Artikeln vor wie im Handbuch beschrieben.

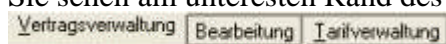
Die Masken des Moduls Handyvertragsverwaltung

Sie finden nun unter *Werkzeuge* einen neuen Menüepunkt – *Mobilfunk-Vertragsverwaltung*.

Nun öffnet sich folgendes Fenster:



Sie sehen am untersten Rand des Fensters drei verschiedene Reiter.



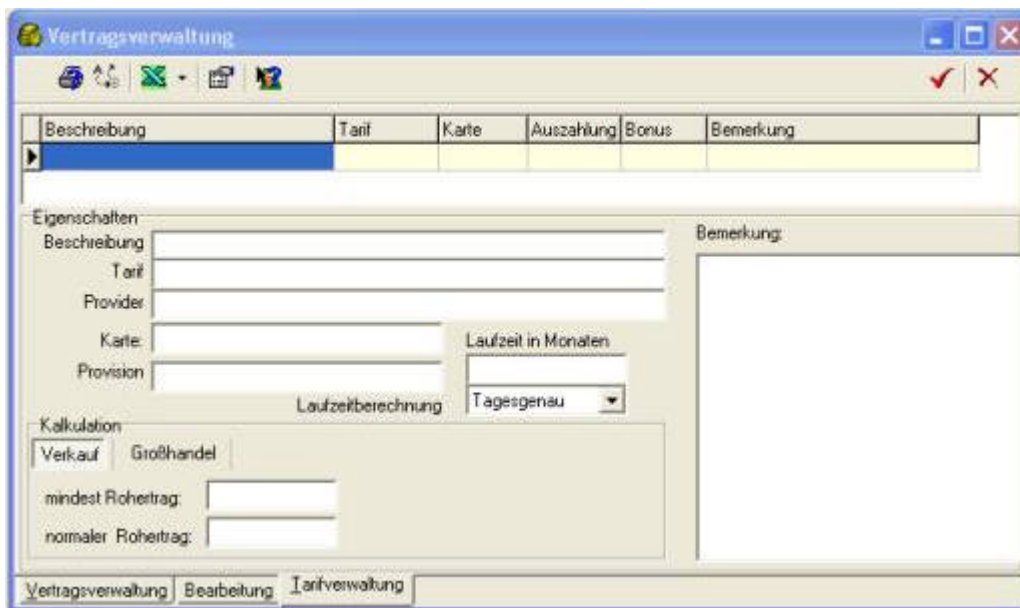
Diesen sind verschiedene Funktionen hinterlegt. Unter dem ersten Reiter **Vertragsverwaltung** werden Ihre bereits mit Ihren Kunden geschlossenen Verträge aufgeführt. Sie können Ihre Verträge nach Datum einschränken. Wählen Sie dazu einfach den Zeitraum aus und legen sie fest für was der Zeitraum verwendet werden soll.

Sie können auch nach

- Provision offen
- Provision erhalten
- Auszahlung offen
- Auszahlung durchgeführt

selektieren. Klicken sie dazu einfach den entsprechenden Kasten an und wählen Status anwenden

Wechseln Sie nun auf den Reiter **Tarifverwaltung**



In der obersten Liste sehen sie ihre bereits vorhandenen Tarife (sofern vorhanden).

Um einen neuen Tarif anzulegen, klicken sie in das Feld **Beschreibung**.

Geben sie hier die Beschreibung Ihres Tarifes ein der angelegt werden soll.

Drücken Sie die Eingabetaste oder klicken Sie mit der linken Maustaste in das Feld **Tarif**.

Geben Sie hier die Beschreibung für den jeweiligen Tarif ein.

Für die übrigen Felder gehen Sie genauso vor.

In das Feld **Laufzeitberechnung** wählen Sie aus wie die Laufzeit enden soll. Ob bis Monatsende oder Tagesgenau.

Im Feld **mindest Rohertrag** legen Sie fest wie viel Sie mindestens an dem Vertrag verdienen möchten. Dieses Wert dürfen nur Mitarbeiter unterschreiten die in der Rechteverwaltung die ausdrücklichen Rechte zugewiesen bekommen haben.

Im Feld **normaler Rohertrag** legen Sie fest wieviel Sie im normal Fall verdienen möchten. Dieser Wert wird ihnen dann später in der Posteneingabe auch vorgeschlagen.

In das Feld **Bemerkung** können Sie spezielle Anmerkungen zu den jeweiligen Tarif eintragen.

Wenn Sie alle Tarife angelegt haben, klicken Sie auf den Reiter **Bearbeitung**.

Sie sehen nun folgendes Fenster:

wählen sie sich nun den zuständigen Verkäufer und die Filiale aus. Filialen müssen vorher angelegt werden.

Wenn sie einen Kunden neu anlegen möchten füllen sie bitte die Felder vollständig aus. Sollte sich der Kunde schon in ihrer Datenbank befinden, klicken Sie auf **Kunden suchen**. Wählen sie sich ihren Kunden aus der Liste aus oder suchen sie ihn.


Klicken sie nun auf **Tarif auswählen** um einen eben angelegten Tarif zu wählen. Wählen sie sich im Feld **Freischaltdatum** den Zeitpunkt aus an dem die Karte freigeschaltet werden soll. Standardmäßig ist dort das aktuelle Datum eingetragen.

Im Feld **Laufzeit** tragen sie die Vertragslaufzeit ein. Dies legen Sie nochmal genau mit der Einstellung **Vertragsende** fest.


Möchten sie eine Vertragsverlängerung eintragen, setzen Sie den entsprechenden Wert in das Feld **Vertragsverlängerung**.

Um ein Handymodell auszuwählen klicken sie auf das Feld .

Suchen sie sich das entsprechende Modell und wählen es aus. Tragen sie nun in das Feld **Gerätenummer** die vom Hersteller vorgegebene Gerätenummer ein. Das Feld **Kartennummer** füllen Sie mit der Nummer auf der Karte die ihr Kunde erhält. In das Feld **Rufnummer** tragen sie die entsprechende Rufnummer ihren Kunden ein.

Nun haben Sie die Möglichkeit Ihrem Kunden direkt eine SMS zu senden oder ihren Kunden direkt über den AFS-Kaufmann anzurufen. Dies geschieht über den Shortcut .

Achtung! Achten Sie darauf das Ihre CAPI-Treiber richtig installiert sind und sie über eine ISDN-Anlage verfügen.

Um einen Großhändler zu hinterlegen klicken sie auf . Wählen sie sich den Händler aus von dem sie die Unterlagen bekommen, z.B. E-Plus, D-2, D-1, o2, usw.

Auszahlung	
Bonus	<input type="text"/>
Pfand	<input type="text"/>

In diese Felder tragen sie ein wieviel Ihnen der Händler ausgezahlt hat, bzw. auszahlen muss, wieviel Bonus Ihnen zusteht und wieviel Pfand für den Artikel hinterlegt wurde.

Den Haken in **Ausgezahlt** setzen sie wenn die Beträge tatsächlich an sie ausgezahlt wurden .

Wechseln Sie nun in folgendes Feld:

Abrechnung								
<input type="checkbox"/> Provisionerhalten	Provision	<input type="text"/>	EK-Gerät	<input type="text" value="350,00"/>	VK	<input type="text"/>	Rohertrag	<input type="text"/>

Geben Sie hier nun ihre Provision ein. Das Feld **EK-Gerät** wird in der Regel ausgefüllt wenn Sie sich das entsprechende Handy ausgewählt haben. Geben Sie in das Feld VK Ihren gewünschten VK ein. Der Rohertrag wird dann automatisch errechnet.

Die Provision errechnet sich folgendermaßen:

Sie bekommen von dem Hersteller das Handy geliefert. Dieses kostet beispielsweise im Einkauf 200 €. Nun bekommen Sie vom Provider eine Provision von 300 €.

Der Rohertrag von 100 € wird automatisch durch das Handyvertragsverwaltungsmodul errechnet.

Wenn Sie alle Einstellungen vorgenommen haben, können sie mit dem fakturieren beginnen.