



Der Funktionsumfang

Kundendaten

- Verlagsübergreifende Kundennummer
- Hauptadresse
- Diverse weitere Adresstypen (bspw. Rechnungsadresse)
- Unterschiedliche kaufmännische und technische Daten je Mandant/Verlag
- Ansprechpartner
- Definition verschiedener Kommunikationswege
- Produkt-, ausgaben- bzw. rubrikenbezogene Abschlüsse
- Kunde als Agentur
- Verknüpfung Agentur mit Inserenten
- Pflege von Konzernbeziehungen
- Informationen über Bonität/ Mahnkennzeichen aus der FiBu über Schnittstelle
- Verkäufer-Kunden-Zuordnung
- Zuordnung von Logos zum Kunden
- Änderungshistorie
- Informationen zum Belegversand inkl. Anzeigendruck auf der Rechnung
- Schnellerfassungsmaske für Kundeneingabe
- Kundenindividuelle Rechnungslegung
- Frei definierbare Kunden- und Ansprechpartnermerkmale
- Kunden-Dashboard
- Definition und Kontoführung für kundenspezifische Leistungs-pakete
- Verwaltung beliebiger kundenspezifischer Dokumente
- Definition für Planzahlen für statistische Zwecke

Verkäufer

- Definition von Verkäufern/ Verkäuferteams
- Hinterlegung der Stammdaten
- Definition der Provisionssätze
- Möglichkeit Verkäufersplitting
- Regelbasierte automatische Verkäuferszuordnung
- Definition für Planzahlen für statistische Zwecke
- Provisionsberechtigung
- Provisionsabrechnung

Auftragsdaten

- Schaltung von Anzeigen, Beilagen, Online-Werbung und frei definierbaren Positionstypen
- Mehrere Positionen pro Auftrag
- Eine Position = eine Buchung = eine Leistungszeile
- Reklamationsabwicklung
- Angebote und Reservierungen sind möglich
- Abwicklung Gegengeschäfte
- Automatische Ermittlung des Verkäufers
- Zahlungssplit bei Aufträgen
- Abwicklung von Chiffre-Anzeigen
- Abwicklung von Kollektiven
- Herstellung der Anzeigen
- Änderungshistorie
- Frei definierbare Auftragsmerkmale
- Verwaltung beliebiger auftrags-spezifischer Dokumente

Workflow

- Freie Definition von Verlagsprozessen
- Dynamische Aufgabenlisten für Benutzer(-gruppen)
- Zuweisung von Aufgaben
- Automatisches Erzeugen und Entfernen von Einträgen

Customer Relationship Management

- Kontaktmanagement (Telefon, E-Mail, Besuch etc.)
- Anbindung an Telefonanlage (Wählen per Mausclick, Kundensuche bei eingehendem Anruf)
- Aufgabenliste über Dashboard
- Kampagnen
- Serienbriefferstellung
- Nachverfolgungsaktionen in Aufgabenliste
- Aufgabenliste über Dashboard (E-Mail-Eingang, Abschlussüberwachung etc.)

Mandanten, Verlage und Produkte

- Trennung nach Mandanten und Verlagen
- Beliebige Anzahl von Verlagen innerhalb eines Mandanten
- Innerhalb der Verlage beliebige Anzahl von Produkten
- Zentrale Datenstruktur mit logisch getrennter Datenhaltung

Anzeigenannahme und Anzeigensatz

- Leistungsfähige Suche nach Kunden, Aufträgen, Anzeigen, Beilagen, Rechnungen etc.
- Neukundenanlage über Schnellerfassung
- Intelligente Dublettenbehandlung
- Erfassung kommerzieller Auftragsdaten
- Erfassung von Fließsatz und gestalteten Anzeigen satzfertig mit alfa PageOne XT
- Anpassbare Verwaltung von Status und Statusübergängen
- Buchung von Einzelausgaben bzw. freien oder vordefinierten Ausgabenkombinationen
- Direkter Zugriff auf Logos (rubrik- und/oder kundenspezifisch)
- Anzeigenfertigung über DTP-Programme (Adobe® InDesign®, QuarkXPress® und CorelDraw®)
- Zuordnung Auftrag zu digital gelieferter Vollvorlage
- Verschiedene, individuell gestaltbare Kundenkorrespondenz
- Verwaltung von Auftrags- und Motividokumenten

Anzeigendisposition

- Platzierungsrubriken
- Platzierung aus alfa AdSuite
- Wartelisten für die Platzierung
- Freie Platzierungen zeigen
- Platzierung während Auftrags- erfassung

Angebote und Reservierungen

- Angebote und Reservierungen
- Umgang mit Angeboten in der Anzeigendisposition
- Erfasster Auftrag kann zur Angebotserstellung dienen
- Versand per Brief, PDF oder E-Mail

Preisberechnung

- Preisfindung
- Verlagsindividuelle Definition des Rabattschemas
- Vielfältige Rabatte/Zuschläge
- Manuelle Preis Anpassungen im Auftrag
- Anteilige Abrechnungen
- Kundenindividuelle Tarife
- Unterscheidung Grund- und Ortspreis
- Netto- oder Bruttopreise

Abwicklung von Chiffreanzeigen

- Herstellung einer Anzeige mit Chiffretext und Chiffrenummer
- Chiffretypen/Chiffreadresse
- Kommunikation zum Chiffrekunden
- Chiffreaufkleber

Korrekturworkflow

- Interne/externe Korrektur
- Direkter Ausdruck des Dokuments
- Erstellung einer PDF-Datei
- Versendung einer E-Mail mit Dokument
- Versenden einer E-Mail mit Verweis auf hochaufgelösten Korrekturabzug

Abschlussverwaltung

- Abschlussanlage und -verwaltung aller gängigen Abschlussformen
- Abschlussverfolgung
- Abschlussabrechnung
- Konzernabschlüsse

Agenturen

- Werbe- oder Medienagenturen
- Inserenzzuordnung
- Agenturaufträge
- Umgang mit Inserentenabschlüssen
- AE-Provision

Fakturierung

- Rechnungslegung (Trennung, eigene Rechnungsanschrift)
- Faktura, Sofort-Faktura, Bar-Faktura
- Storni und Gutschriften
- Verwaltung von Fakturaläufen
- Schnittstellen zu diversen FiBu-Systemen

Belegversand

- Belegversandadressen
- Belegketten
- beliebig viele Belegversand-adressen

Reklamationsabwicklung

- Reklamationsanlass, -grund und -verursacher
- Kompensationsmöglichkeiten
- Reklamationsauswertungen

Kollektivabwicklung

- Anlage bestehender Kollektive
- Anlage neues Kollektiv
- Kollektivanmeldung auch direkt durch den Verkäufer
- Serienbriefe

Abwicklung von sonstigen Auftragsarten

- Online-Werbung
- Beilagen-Aufträge
- Paket-Aufträge
- Frei definierbare Leistungen

Standard-Statistiken

- Mengen-Statistiken
- Umsatz-Statistiken
- Beilagen-Statistiken
- Verkäufer-Statistiken
- Soll-/Ist-Vergleich auf Basis von Planzahlen

Reports

- Integriertes Reporting Framework
- Individuelle Gestaltungsmöglichkeiten
- Aggregation über Gruppierungstabelle
- Export nach Microsoft® Excel, csv- oder und/oder XML-Dateien

Business Intelligence

- Interaktives Data Mining
- Zentrale Bereitstellung von Unternehmenskennzahlen (optional auch über Web und iPhone™-Applikationen)

Online-Anzeigenannahme

- Erfassung, Gestaltung, Buchung und Bezahlung von Anzeigen über das Internet
- Anzeigengestaltung über elektronisches Musterbuch
- Unterstützung auch komplexer Anzeigenaufträge für gewerbliche Kunden
- Änderung, Kopie und Wiederholung von bestehenden Anzeigen
- Zugriff auf Rechnungen, Abschlüsse und Leistungspakete
- Verarbeitung von Massendaten von Bestandhaltern (z.B. Kfz, Immobilien etc.)

Mehr über die
Lösungen von
alfa Media erfahren
Sie auf
www.alfamedia.com



alfa AdSuite

Das Auftragsmanagement-System von alfa Media.
Unser Alleskönner für die Verwaltung sämtlicher Auftragsarten.

- Abwicklung aller kommerziellen und technischen Prozesse für beliebige Auftragsarten
- Optimierung der Kundenbetreuung durch integriertes Customer Relationship Management
- Einbeziehung des Endkunden über eine web-basierte Applikation zur Auftragsbearbeitung



alfa AdSuite

alfa AdSuite optimiert Ihren Auftrags-Workflow

Wir kennen das Zeitungsgeschäft. Und wir kennen die aktuellen Herausforderungen an Medienhäuser und Verlage. Deshalb hat alfa Media eine Lösung entwickelt, mit der sich die Produktivität in der Auftragsabwicklung erheblich steigern lässt: alfa AdSuite. Dabei können Aufträge viel mehr sein als nur Printanzeigen: Ob Beilagen, Online-Werbeformen, TV- und Radiospots oder selbst definierte Auftragsstypen – mit alfa AdSuite wickeln Sie alle Aufträge schnell, flexibel und einfach ab.

Auftragsverwaltung (Abb. 1)

Stark vereinfachte Arbeitsabläufe in der Auftragsabwicklung durch die integrierte kaufmännische und technische Abwicklung bieten eine ganzheitliche Arbeitsweise.

- Durch die komfortable und ergonomische Benutzeroberfläche können Aufträge effizient bearbeitet und verwaltet werden.
- Standardprozesse des Medienhauses werden mit Hilfe der integrierten Workflow Engine effizient und reibungslos abgewickelt.
- Die Faktura erzeugt Rechnungen, Gutschriften, Abschluss- und Provisionsabrechnungen und übergibt diese direkt an die Finanzbuchhaltung.

alfa AdBridge (Abb. 2)

Eine effiziente Steuerung der Arbeitsabläufe zur Produktion der Werbemittel ist bei der Vielfalt möglicher Aufträge unabdingbar. Dazu bietet alfa AdSuite :

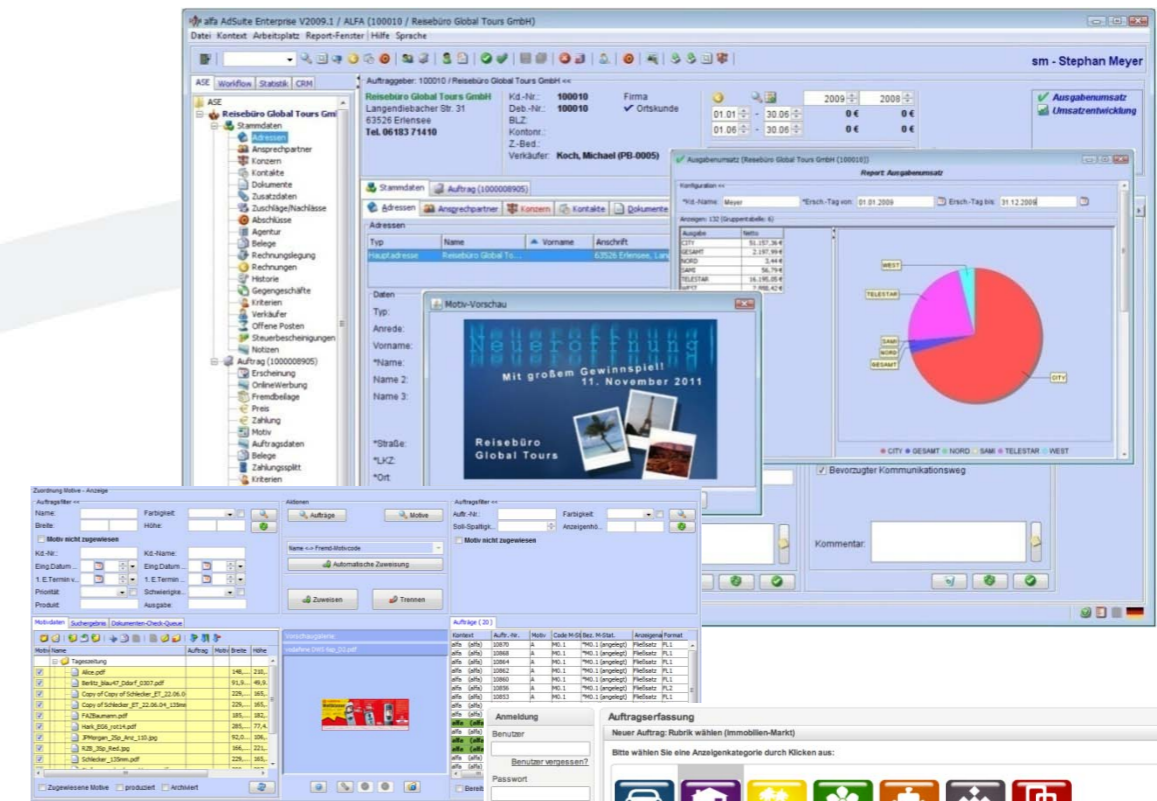
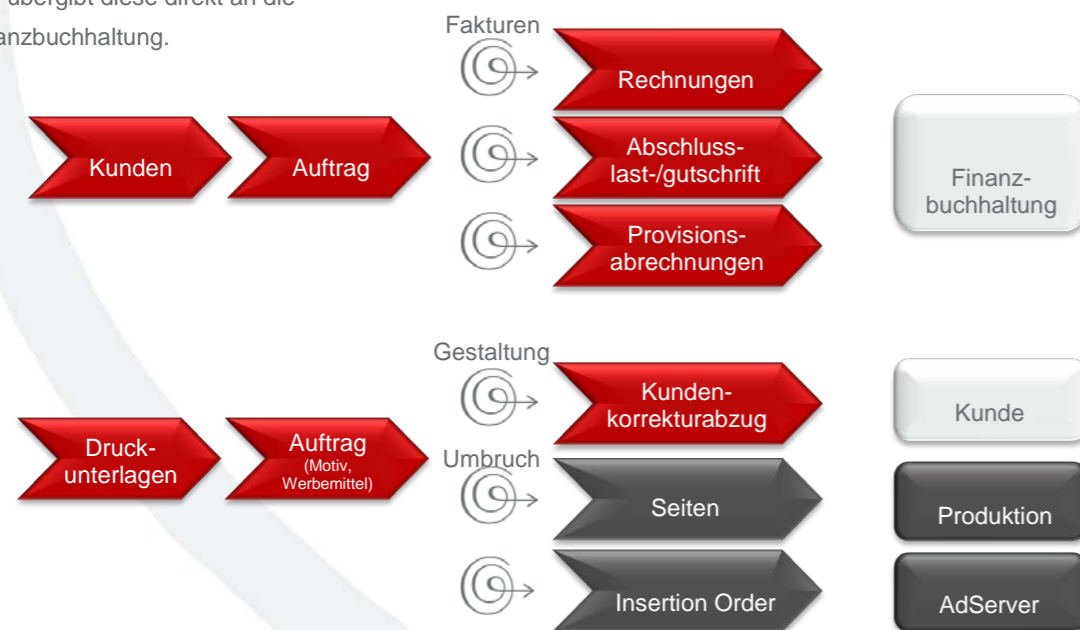
- Werbemittel in der digitalen Auftragstasche.
- Die Weitergabe an die unterschiedlichen Publikationskanäle.
- Die integrierte Weitergabe an andere alfa Media Produkte.

Mit AdBridge steht ein Werkzeug zur Verfügung, das alle Prozesse der Anzeigengestaltung - von automatischer Motivzuordnung bis manueller Bearbeitung in DTP-Applikationen – an einer Stelle bündelt.

alfa SalesPoint (Abb. 3)

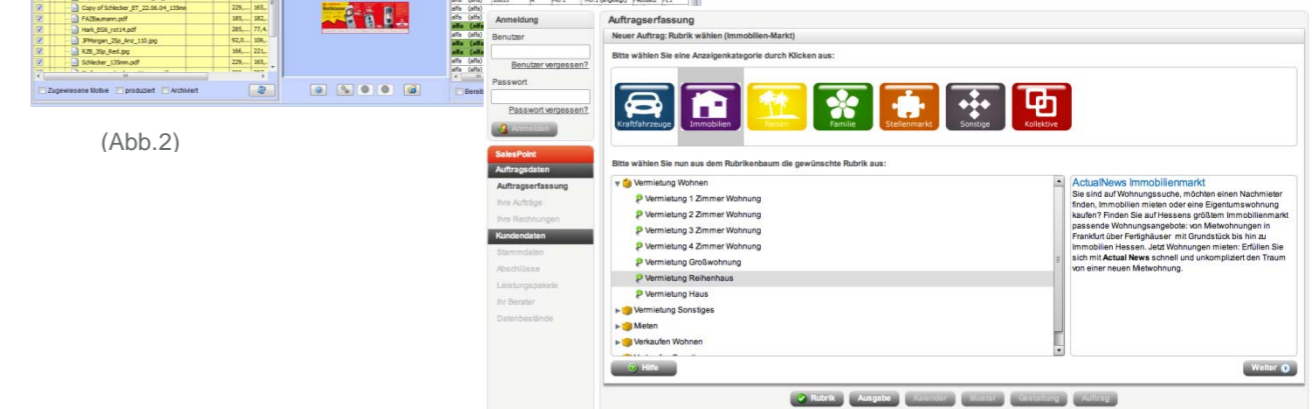
Der 24/7-Online-Self-Service für Privat- und Geschäftskunden bringt keinen zusätzlichen Personaleinsatz oder eine Änderung der Infrastruktur im Verlag mit sich. Der Mehrwert für den Anzeigenkunden ist jedoch erheblich und die Einsparungen für den Verlag immens.

- Anzeigen können im Internet jederzeit gestaltet, erstellt, platziert und bezahlt werden.
- Kosten im Umfeld der Auftragsbearbeitung werden reduziert.
- Customer Self Service mit alfa SalesPoint heißt auch Zugriff auf Rechnungen, Abschlüsse, Leistungspakete und vieles mehr.



(Abb.1)

(Abb.2)



(Abb.3)

Operatives Customer Relationship Management

Das Kampagnenmanagement mit Kundenselektion auf Basis von frei definierbaren Kunden- und Auftragskriterien bietet eine übersichtliche und vollständige Darstellung aller relevanten Kundeninformationen.

- Vorhandene Kundenpotenziale werden optimal ausgeschöpft.
- Das professionelle Kontaktmanagement mit umfangreichen CRM-Funktionen reicht bis zum automatisierten Erstellen von Serienbriefen und Aktionen zur Nachverfolgung bereits angestoßener Geschäfte.

Anzeigendisposition

Eine enge Kopplung von Anzeigebuchung und Produktionsplanung erlaubt die optimale Ausnutzung vorhandener Anzeigenplätze. alfa AdDispo bietet:

- Platzierung von Anzeigen unter Sichtkontrolle direkt auf der Seite;
- Automatische Platzierung unter Beachtung von Restriktionen und Platzierungswünschen;
- Platzierungsstatistiken zur Information und aktiven Steuerung des Verkaufs;
- Pflege von Wartelisten und automatisches Nachrücken auf frei werdende Anzeigenplätze

Integrierte Statistiken und Business Intelligence

Ob Angebote, Reservierungen, disponierte und abgerechnete Aufträge, Abschlüsse oder Kontakte – das integrierte Reporting Framework schafft Transparenz und erlaubt die einfache Erstellung frei konfigurierbarer Auswertungen und Statistiken. Von der Analyse von Trends über aktuelle Key Performance bis zur Detailebene: Im Bereich des interaktiven Data Mining sammelt und komprimiert alfa Business Intelligence die Daten verschiedener Anwendungen und liefert wertvolle Informationen zur Geschäftsentwicklung.