



Detailinformationen zu Verkaufsrechnungen

- Verschaffen Sie sich einen schnellen Überblick über die Verkaufshistorie, den verfügbaren Kredit sowie über die Liefer- und Kontaktdaten eines Kunden.
- Zeigen Sie per Mausklick die Artikelverfügbarkeit, Ersatzartikel, Preise und Rabatte an.
- Beschleunigen Sie die Eingabe einer Rechnung über die Kopierfunktion, die direkt von der Verkaufshistorie aus zur Verfügung steht.

Rabatte in Verkaufsrechnungen

- Richten Sie eine beliebige Anzahl an Skontobedingungen ein, und definieren Sie den Mindestbetrag, Skontoprozentsatz sowie eine Gebühr.
- Berechnen Sie Rabatte auf Basis einzelner Verkaufszeilen als Bestandteil der Nettorechnungssumme.
- Definieren Sie eine unbegrenzte Anzahl an Zinskonditionen unter Berücksichtigung der Zinssätze, Toleranzperioden, Mindestbeträge usw.
- Erstellen Sie Zinsrechnungen manuell oder automatisch.

Kontakte

- Verschaffen Sie sich einen Überblick über Ihre Kontaktpersonen und -unternehmen.
- Suchen Sie im System automatisch nach doppelten Datensätzen, und nutzen Sie die Benachrichtigung über einen bereits vorhandenen Kontaktdatensatz.
- Klassifizieren Sie Ihre Kontakte auf Basis von Profilfragen.
- Personalisieren Sie die Kommunikation mit Ihren Kontakten.

Aufgaben

- Organisieren Sie Ihre Aufgaben im Marketing und Vertrieb.
- Erstellen Sie eine Übersicht Ihrer Aufgaben, und weisen Sie diese einzelnen Anwendern oder Teams zu.
- Erstellen Sie eine Aktivität, die sich aus verschiedenen Aufgaben zusammensetzt, oder erstellen Sie interne Aufgaben ohne die Berücksichtigung eines Kontakts.

Outlook-Clientintegration

- Synchronisieren Sie Ihre Aufgaben und Kontakte in Microsoft Dynamics Entrepreneur mit Besprechungen, Aufgaben und Kontakten in Microsoft Office Outlook®.
- Lassen Sie sich automatisch in Outlook per E-Mail über eine Aufgabe, die Ihnen neu zugeteilt wurde, benachrichtigen.
- Profitieren Sie von der automatischen Synchronisierung von Microsoft Dynamics Entrepreneur und Outlook beim Erstellen, Ändern und Löschen von Datensätzen.
- Bearbeiten Sie Ihre Kontaktdaten offline, und aktualisieren Sie diese automatisch, sobald Sie wieder im System angemeldet sind.

Weitere Informationen über die Finanzverwaltung in Microsoft Dynamics Entrepreneur finden Sie unter www.microsoft.com/germany/dynamics/entrepreneursolution/default.aspx

Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Microsoft Corporation in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Die Microsoft Corporation lehnt jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab.

© 2008 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, Microsoft Dynamics und das Microsoft Dynamics-Logo sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechteinhaber.

Microsoft

VERKAUF

Ermöglichen Sie Ihren Vertriebs- und Marketingteams, intelligente Entscheidungen zu treffen, indem Sie ihnen integrierte Daten zur Verfügung stellen.

NUTZEN:

- Wandeln Sie Ihre Daten in aussagekräftige Geschäftsinformationen um, indem Sie Ihre Verkäufe nachverfolgen und analysieren.
- Profitieren Sie vom schnellen Abruf von Detailinformationen zu einem beliebigen Verkaufsbeleg mithilfe eines vollständig integrierten Systems.
- Verbessern Sie Ihre Geschäftsbeziehungen zu Ihren Kunden, indem Sie für jeden Kunden Kontaktinformationen erfassen und historische Daten archivieren.

Microsoft Dynamics Entrepreneur Solution 2008

Verschaffen Sie sich mithilfe der Verkaufsverwaltung in Microsoft Dynamics™ Entrepreneur Solution 2008 einfach zu bedienende und übersichtliche Abläufe im Verkauf. Die nahtlose Integration in andere Unternehmensbereiche ermöglicht Ihnen, einen umfassenden Überblick über die Interaktionen mit Ihren Kunden zu erhalten und schnell neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.

Vollständig integriert

Die Verkaufsverwaltung ist vollständig im Microsoft Dynamics Entrepreneur-System integriert. So können Sie Ihre Transaktionen zu einem bestimmten Kunden erfassen und diese direkt in die Finanzbuchhaltung buchen. Beim Erfassen eines Verkaufsbelegs werden u. a. die folgenden Bereiche berücksichtigt:

- Verkauf
- Forderungen
- Lagerverbrauch
- Mehrwertsteuer
- Rabatte (z. B. Rechnungs-, Artikel- oder Mengenrabatte)

Lassen Sie sich sämtliche Verkaufstransaktionen für alle oder bestimmte Bereiche vom Kontenplan über ein Buchungsblatt oder über eine Kartenansicht usw. anzeigen.

Erfolgreiche Vertriebs- und Marketingaktivitäten mithilfe vertrauter, innovativer Tools

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter bei der effizienten Verwaltung Ihrer Kontakte, indem Sie Kundenbeziehungen aufbauen, die den Verkauf vorantreiben und die Kundenloyalität stärken. Durch die Verknüpfung von Daten und Abläufen und die nahtlose Integration in die Microsoft Office-Programme sind Sie in der Lage, sich auf rentable und erfolgversprechende Geschäftsbeziehungen zu konzentrieren.

 Microsoft Dynamics
Entrepreneur Solution

FUNKTIONALITÄTEN:

Flexible Verkaufsverwaltung

Flexible Einrichtungsoptionen

- Erstellen Sie für jeden Kunden eine Karte mit relevanten Daten (z. B. Liefer- und Rechnungsadresse, Zahlungsbedingungen).
- Legen Sie mithilfe von Formeln Fälligkeitsdaten und Rabatte fest.
- Verwenden Sie eine beliebige Anzahl an benutzerdefinierten Feldern (z. B. für die Schnellsuche oder für eine gefilterte Datenansicht).
- Weisen Sie Ihren Kunden eine Buchungsgruppe sowie Standarddimensionen zu (Verkäufer, Verkaufsregion oder Artikelklassifizierung).

Effektive Kundenverwaltung

- Nutzen Sie direkt von einer Kundenkarte den Zugriff auf Statistikdaten, Detailangaben und Bankkonten sowie auf alle zugehörigen Belege eines bestimmten Kunden.
- Verwenden Sie Liefer- und Rechnungsadressen, um den korrekten Versand der Verkaufsbelege zu ermöglichen.
- Verwenden Sie Bar- und Kreditzahlungen, um spezifische Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen.
- Hinterlegen Sie für einen bestimmten Kunden oder für eine beliebige Verkaufstransaktion einen Kommentar.
- Verwenden Sie wiederkehrende Buchungsblätter für häufig durchgeführte Transaktionen.

Flexibler und übersichtlicher Ausgleich von Zahlungen

- Gleichen Sie mit einer Zahlung eine beliebige Anzahl an Rechnungen und Gutschriften aus. Wählen Sie die jeweils auszugleichenden Beträge für den jeweiligen Beleg aus. Dies ist insbesondere beim Ausgleich von Teilzahlungen mit mehreren Rechnungen hilfreich.
- Verwenden Sie eine Ausgleichsmethode, um Zahlungen automatisch mit der ältesten Rechnung eines Kunden auszugleichen.
- Lassen Sie sich vor dem Buchen in die Finanzbuchhaltung detaillierte Informationen, wie z. B. Skonto oder Rundungsbetrag, zu einem beliebigen Verkaufsbetrag anzeigen.

Skontotoleranz

- Richten Sie für den Ausgleich von Rechnungen mit Zahlungseingängen eine Skontotoleranz von sieben Tagen ein, entweder automatisch oder manuell.

Zahlungstoleranz

- Richten Sie für den vollständigen Ausgleich von Rechnungen eine Zahlungstoleranz (in Landeswährung oder in einer anderen Währung) ein, die eine Zahlung vom Rechnungsbetrag maximal abweichen darf.
- Verwenden Sie die automatische Zahlungstoleranzfunktion, oder legen Sie diese manuell fest.

Stornofunktionalität

- Nutzen Sie die Stornofunktionalität für die Korrektur falsch ausgeglichener Buchungsposten.

Zugriff auf topaktuelle Daten

- Nutzen Sie die Verwaltung vollständiger Transaktionsdaten (gebuchte, ungebuchte, gelieferte und fakturierte sowie historische Daten).
- Überwachen Sie Ihre Forderungen mithilfe von Statistiken, Notizen, einer Übersicht über fällige Posten oder Onlineabfragen.
- Lassen Sie sich zeitnahe, umfassende Kundenstatistiken anzeigen (Salden, Summe aller Verkäufe, Rechnungsrabatte usw.), und nutzen Sie die Anzeige von Informationen pro Tag, Woche, Monat, Quartal oder Jahr.
- Erstellen Sie Ihre Kundenstatistiken nach Währungen.
- Ermitteln Sie mithilfe von Berichten alle fälligen Posten eines Kunden sowie detaillierte Saldenlisten für einen bestimmten Zeitraum.

Fremdwährungsfunktionen

- Definieren Sie eine unbegrenzte Anzahl an Fremdwährungen, und legen Sie hierfür Rundungs- und Buchungsmethoden fest.
- Nutzen Sie die automatische Berechnung von Wechselkursgewinnen und -verlusten.
- Definieren Sie eine Standardwährung für Ihre Kunden, und ändern Sie diese direkt in Buchungsblättern und Belegen.
- Erstellen Sie Ihre Verkaufsrechnungen in einer beliebigen Währung, und hinterlegen Sie für Ihre Kunden eine Fremdwährung.

MwSt.-Berechnungen

- Richten Sie für jeden Kunden Informationen zur MwSt. ein, und berechnen Sie die MwSt. direkt von einem Buchungsblatt aus.
- Verwenden Sie MwSt.-Buchungsgruppen für die automatische MwSt.-Berechnung für Verkaufsbelege, und legen Sie fest, ob der Preis in den Verkaufszeilen MwSt. enthalten soll oder nicht.
- Überprüfen Sie, ob die Umsatzsteuer-Identnummern mit den Vorgaben des jeweiligen Landes übereinstimmen, und stellen Sie sicher, dass diese nur einmal in der Datenbank vorhanden sind.
- Nutzen Sie die Funktionalität für die MwSt.-Abrechnung.

Verkaufsrechnungen

Benachrichtigungen

- Profitieren Sie von Benachrichtigungen über die Artikelverfügbarkeit durch die vollständige Integration in die Bereiche Finanzen und Lager.
- Nutzen Sie Benachrichtigungen über die Kreditlimitüberschreitung eines Kunden, über gesperrte Kundentransaktionen oder über einen fälligen Saldo.
- Richten Sie Standardverkaufszeilen ein, um die Dateneingabe für standardmäßig wiederkehrende Verkäufe und Rechnungen zu vereinfachen. Fügen Sie in einen neuen Verkaufs- oder Rechnungsbeleg automatisch Standardzeilen ein, und passen Sie diese entsprechend an.