Kampaně v Navision 3.70A

Důvod :	vysvětlení postupu vytvoření kampaně, přiřazení řádkových slev pro vybranou skupinu zboží
	Vazba na práva jednotlivých uživatelů a případné nastavení jejich rolí tak, aby mohli odpovědní pracovníci kampaň sestavovat a odstartovat tím, že se aktivují ceny ke kampani přiřazené
Vytvořil : Datum	J.Skorkovský 29 10 2007

Zakoupená licence uložená na serveru Brno umožňuje práci s tímto nástrojem :

5,030 Cash Manager - Bank Reconciliation 5,110 Relationship Mgt. - Contact Management 5,120 Relationship Mgt. - Contact Classification 5,130 Relationship Mgt. - Campaign Management 5,160 Relationship Mgt. - Interaction/Document Mgt. 8,200 Application Objects - Tables (10)

- 1. Při tréninku vymažte v testovací DB pomocí klávesy F4 všechny kampaně a jim přiřazené segmenty
- 2. Před vytvořením kampaně zkontrolujte nastavení číselné řady pro Kampaně

Kód	Popis	Počáteční číslo	Poslední číslo	Poslední použité da…	Poslední použité číslo	Výchozí čísla	Ruční čísla	Skupina uživatelů	Časové pořadí
KAMPAŃ	Číslo kampaní	KAMP_001		29.10.07	KAMP_006	~			

a přes tlačítko Řada-Řádky v tomto okně pak dostaneme :

Počáteční Počáteční	Poslední č Poslední p	Poslední p	Číslo varo	Přírůstek	Otevřeno
25.10.07 KAMP_001	29.10.07	KAMP_006		1	~

3. Vytvořená kampaň pak vypadá takto :

Obecné Fa	akturace	
Číslo Popis		Kód prodejce MEC 主
Kod stavu .	INI 🔹	Aktivováno
Počáteční da	atum 29.10.07	
Koncové dat	um 31.12.07	

Kód stavuje pouze číselník, který si můžete sami vytvořit, a ve kterém se jedná o možné stavy kampaně (příprava, schváleno, probíhá, ukončeno,...)

4. Přes tlačítko kampaň nastavíte pro vybrané zboží a kód kampaně řádkovou slevu (Prodejní řádkové slevy)

	<u>K</u> ampaň	-	F <u>u</u> nkce		ápověda						
Ob	ecné Možno	isti									
Filt	tr typu prodeje	еКа	ampaň		Filtr typu		Žádný	•			
Filt	tr kódu prodeje	е Ки	AMP_006	•	Filtr kódu			†			
					Filtr počátečni	iho data					
	Typ prodeje	Kód prodeje	Тур	Kód	Název zboží		Kód měrn	Minimální mno	Řádková sleva %	Počáteční	Koncové d
	Kampaň	KAMP_006	Zboží	001010101.	Alternativní terapie I.			0,00	44,00	29.10.07	31.12.07
•	Kampaň	KAMP_006	Zboží	004670401.	Andersen - nej, pohá	dky I.		0,00	55,00	29.10.07	31.12.07

5. Vytvoříme hlavičku nového segmentu stejným postupem h⁻⁻jako jste vytvořili kampaň. Stejným postupme rozumíme sekvenci F3 apod. a musíte mít nastavenu stejným způsobem i číselnou řadu :

Obecné Interakce Kampaň	
Číslo	Datum
Kód prodejce MEC 💽	Počet akcí pro kritéria

a záložka Kampaň :

Obecné Interakce Kampaň	
Číslo kampaně KAMP_006 💽	
Popis kampaně Testovací kampaň	
Cíl kampaně 🔲	
Odpověď na kampaň 🔲	
	\searrow

6. Přidáte vybrané zákazníky : ručně nebo pomocí různě zvolených filtrů (pomocí dotazníků typu profil nebo např. pomocí kódů průmyslových skupin, kde můžete mít např. INTER, SZÁK, REZÁK, ZÁK). Tyto kód musí být nastaveny v číselníků Průmyslové skupiny v kartách Kontaktů.

Obecné	Spojení	Segmentace	Zahraniční obchod	Commerce Portal						
Počet poštovních skupin 🛛 🕖										
Počet obdyodních vztahů1										
Počet prů	r% ůmyslových	ı skupin	1							
Počet pra	acovních od	dpově	0							
Kód orga	nizační úro	ivně	†							
Vyřadit z	e segment	u 🗖								

kde přes pole Počet průmyslových skupin jako jednu z voleb po F6 :

Kód prům	Popis průmyslové skupiny
INTER	Interní zákazníci

7. V patce okna Segment pomocí tlačítka Funkce->Segment->Přidat kontakty dostaneme:

Kon	takt	Profil	Poštovní skupina	Položka protokolu interakce	Pracovní odpovědnost	Průmyslová skupina	Obchodní vztah	Položka ocenění	Možnosti
	Pole	e	Filt						
	Čísl	- lo							
	Vyhledávací název		í název						
	Тур)							
	Kód	l prodej	ce						
	PSČ	Ĵ.							
	Kód	l země							
	Vód	l toritori	-						

8. Vybereme skupinu Zákazníků přiřazených do kampaně :

К	Kontakt Profil Poštovní skupir		Poštovní skupir	na 🛛 Položka protokolu interakce	Pracovní odpovědnost	Průmyslová skupina	C
	Pol	е		Filtr			
	► Kថ្ថd průmyslové skupiny		slové skupiny	INTER ZÁK			

a dostaneme :

Obecné Interakce Kampaň										
Číslo kampaně KAMP_006 🔹										
Popis kampaně Testovací kampaň										
Cíl kampaně 🔲										
Odpověď na kampaň 🗖										
Тур	August Income later	Denia	Kód	Kód šablony	المراجع المراجع	Dža durža				
Cisio kontaktu korespondence Nazev firmy kontaktu	Jmeno kontaktu	Popis	prodejce	Interakce	кой јазука	Preamet				
KON008234 Brio s.r.o.		Testovací segment	MEC				^			
KON001215 Brodová Markéta		Testovací segment	MEC							

9. Zatrhneme políčko Cíl kampaně :

Obecné Interakce Kampaň		
Číslo kampaně KAMP_006 💽		
Popis kampaně Testovací kampaň		
Cíl kampaně 🦄 🗹		
Odpověď na kampaň 🔲		

10. Přejdete do okna Kampaní a tlačítkem Funkce-> Aktivovat Řádkové/Prodejní ceny (to znamená že v rámci kampaně můžeme aktivovat i absolutní prodejní ceny, které se liší od standardních jednotkových cena na kartě zboží).

Dostaneme :

Micros	oft Business Solutions-Navision 🔀
i	Kampaň KAMP_006 je nyní aktivována.

11. Při prodeji vybraného segmentu zboží vybranému segmentu zákazníků dostaneme do řádků nastavené slevy, které budou platit pod dobu trvání kampaně :

Císlokz OB07/1090 🛄 🖉	Zúčtovací datum
Zákazník-číslo ZÁK265 💽	Datum objednávky 29.10.07
Zákazník-číslo kontaktu KONO08234 🔹 💽	Datum dokladu
Zákazník-název Brio s.r.o.	Požadované datum dodá
Zákazník-adresa Římská 19	Příslibené datum dodávky .
Zákazník-adresa 2	Číslo externího dokladu
Zákazník-PSČ/město , , , 120 00 💽 Praha 2	🔹 Kód prodejce
Zákazník-kontakt	Vaše reference
Počet archivovaných verzí . 🛛 0	Číselná řada účtování 🛛 FVT2001 💽
Stav Otevřeno	Text položky Objednávka OB07/
	Centrum odpovědnosti , , 🚺 主
T Číslo Obecná úč Popis	Kód lokace Množství Rezervova Kód měrn Jednotkov Částka na řádk (Řádk v dodání
Z 001010101. TITULY5 Alternativní terapie I.	1 376,19048 210,67 44