

Příklad MS Dynamics NAV – Pareto-Segmenty-Kampaně –Prodej

Vytvořil	:	Jaromír Skorkovský, KPH, ESF.MU Brno, Czech Republic
Datum	:	4.11.2019 -11.11.2019
Důvod	:	školení, interní materiál
Databáze	:	MS Dynamics NAV 2018
Určeno pro	:	„to whom it may concern“ – pro toho komu je to určeno
Další možnost	:	Domácí studium
PWP prezentace	:	bude vytvořen a uložen do studijních materiálů
Návazné soubory	:	Materiál tykající se CRM předaný v jarním semestru 2019

1. Důvod-> Pomocí dotazníku s využitím sebehodnocení řízeného stanovením limitů pro rozdělení portfolia a kontaktů do skupin A, B a C a to tak , že 20% zákazníků dosahuje obratu 80% (A), ostatní zákazníci jsou v tzv. středním pásmu (B) a jsou potenciálními kandidáty na skupinu (A) a poslední skupina (C), která má malý obrat, ale v budoucnu se může zlepšit. Podívejte se prosím na diagram, který zobrazuje celý proces tohoto složitého příkladu (extra stránka bez číslování).
2. Otevřete okno s nastavením dotazníku (Prodej a marketing->Marketing->Administrace->Nastavení ->Profil->Nastavení dotazníku) nebo daleko jednodušeji s pomocí vyhledávacího okna. Ikona Nový nebo taky Ctrl-N ->Nové jméno dotazníku=Pareto_1, Typ kontaktu =Společnosti a Kód obchodního vztahu=ZÁK (Zákazník).

Kód	Popis	Priorita	Typ kontaktu	Kód obchodního vztahu
KVALPR	Kvalifikace případu	Normální	Společnosti	POTENC
OSOBA	Obecné osobní informace	Normální	Lidé	
PARETO_1	Komplexní Pareto	Normální	Společnosti	ZÁK

3. Ikona s ozubenými koly (Upravit) a zadejte data podle níže uvedeného formuláře-pod oknem s nastavením detailů otázky s názvem Pareto (Navigace->Detaily otázky). Počáteční datum BM-5R znamená všechny pohyby za posledních pět let až do konce tohoto měsíce. Potvrďte nastavení tlačítkem OK.

PARETO_1 · Pareto

Obecné

Popis: Více odpovědí:

Klasifikace

Auto.vyhodnocení kontaktu:

Pole vyhodnocení zákazníka:

Pole vyhodnocení dodavat...

Pole vyhodnocení kontaktu:

Min. % zodpovězených otáz...

Vzorec počátečního d...

Vzorec koncového data:

Metoda vyhodnocení:

Způsob třídění:

Počet desetinných míst:

Nastavení profil. dotazníku						
Typ	Popis	Více odpovědí	Priorita	Auto.vyhodnocení kontaktu	Od hodnoty	Do hodnoty
Otázka	Pareto	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
Odpověď	A	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>	100 001	60 000 000
Odpověď	B	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>	10 001	100 000
Odpověď	C	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>		10 000

4. Spustíte vyhodnocení dotazníku (Akce->Aktualizovat klasifikaci) a dostanete v posledním řádku počty kontaktů, kde označení A,B nebo C se objeví v jejich profilech. Tuto skutečnost si studenti sami ověří zobrazením kontaktů a jejich profilů toto:

Nastavení profil. dotazníku						
Typ	Popis	Více odpovědí	Priorita	Auto.vyhodnocení kontaktu	Od hodnoty	Do hodnoty
Otázka	Pareto	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
Odpověď	A	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>	100 001	60 000 000
Odpověď	B	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>	10 001	100 000
Odpověď	C	<input type="checkbox"/>	Normální	<input type="checkbox"/>		10 000
						Počet kontaktů
						8
						9
						56

5. Otevřeme stránku s již vytvořenými segmenty (Prodej a marketing->Marketing->Seznamy->Segmenty) a vytvoříte nový segment pro kontakty (zákazníky) označené jako **A**. Použijte opět ikonu Nový. Dostanete Prázdnou stránku, kde s pomocí přidat kontakty najdete variantu Odpověď na profil kontaktu a zadejte příslušné parametry podle níže uvedené obrazovky a potvrďte OK.

Kontakt

Odpověď na profil kontaktu

Zobrazit výsledky:

✗ Kde Kód profil.dotazníku je PARETO_1

✗ A Odpověď je A

+ Přidat filtr

6. Nově vytvořený segment bude vypadat takto:

SRV00001 - TEST Segmenty_kampaně						
Obecné						
Číslo:	SRV00001	Datum:	26.02.2020			
Popis:	TEST Segmenty_kampaně	Počet řádků:	8			
Kód prodejce:	LM	Počet akcí pro kritéria:	3			
Zobrazit méné polí						
Řádky						
Číslo kontaktu	Typ koresponde...	Název společnosti kontaktu	Jméno kontaktu	Popis	Kód prodejce	
KT000084		Autohaus Mielberg KG		TEST Segmenty_kampaně	LM	
KT000082		Beef House		TEST Segmenty_kampaně	LM	
KT000007		BYT-KOMPLET s.r.o.		TEST Segmenty_kampaně	LM	

Do této obrazovky segmentu TEST s ještě vrátíme, abychom nastavili jeho napojení na nově vytvořenou kampaň

7. Vytvoříme novou kampaň (Prodej a marketing->Marketing->Seznamy->Kampaně). Opět použijeme ikonu Nový.

ESF KAMPAŇ · Testování kampaní

Obecné

Číslo: ESF KAMPAŇ ... Koncové datum: 31.12.2020

Popis: Testování kampaní Kód prodejce: MD

Kód stavu: 1-PLÁN Změněno dne: 25.10.2019

Počáteční datum: 01.01.2020 Aktivováno: Ano

8. Vraťte se zpátky do oblasti segmentů a doplňte potřebná data, která navážou vytvořenou kampaň s naším novým testovacím segmentem. Aby to bylo možné zatrhnout cíl kampaně je potřeba segment aktualizovat.

Řádky

Číslo kontaktu	Typ koresponden...	Název společnosti kontaktu	Jméno kontaktu	Popis	Kód prodejce
KT000084		Autohaus Mielberg KG		TEST Segmenty_kampaně	LM
KT000082		Beef House		TEST Segmenty_kampaně	LM
KT000007		BYT-KOMPLET s.r.o.		TEST Segmenty_kampaně	LM

Interakce

Kampaň

Číslo kampaně: ESF KAMPAŇ Cíl kampaně:

Popis kampaně: Testování kampaní Odpověď na kampani:

Ok

9. Na kartě vytvořené kampaně použijte ikonu Aktivovat Prodejní ceny/Řádkové slevy a dostanete potvrzení o aktivaci

Microsoft Dynamics NAV

i Kampaň ESF KAMPAŇ je nyní aktivována.

Ok

10. Nastavte slevy pro kampaň na zboží 1964-W- Karta->Úpravy->ikona-> Řádkové slevy

DOMOVSKÁ STRÁNKA AKCE NAVIGACE SESTAVY

Prvky výkazu obalů Zboží dle lokací Kusovník Ceny

K dispozici dle Podíl nákladů Montáž **Řádkové slevy**

Zboží Dostupnost Montáž/Výroba Procentní části záloh

Pozor při zadávání dalšího řádku řídicího slevy: ve filtru musí být Filtr typu prodeje=Žádný.

Slevy lze nastavit na kartě zákazníka nebo na kartě zboží.

Obecné

Filtr typu prodeje: Žádný Filtr typu: Zboží

Filtr kódu prodeje: Filtr kódu: 1964-W

Filtr počátečního data: Filtr kódu měny:

Typ prodeje	Kód prodeje	Typ	Kód	Kód měné ...	Minimální množství	Řádková sleva %	Počáteční datum	Koncové datum
Zákazník	20000	Zboží	1964-W		40,00	3,00		
Kampaň	ESF KAMPAŇ	Zboží	1964-W		0,00	20,00	01.01.2020	31.12.2020

11. Vytvořte prodejní objednávku na zboží 1964-W pro zákazníka 10000 (je součástí našeho segmentu A). Prodejní řádek bude vypadat takto:

Řádky													
Řádek - Objednávka - Parametry - Najít - Filtr - Vymazat filtr													
Typ	Číslo	Popis	Kód lokace	Nes...	Množství	Přímá dod...	Kód nakupování	Mn. k montáži na zakázku	Rezervované množství	Kód měrné jednotky	Jednotková cena bez DPH	Částka na řádku bez DPH	Řádková sleva %
Zboží	1964-W	Skiřní INNSBRUCK se skl.dvířky	MODRÝ	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>				KS	10 970,00	8 776,00	20