



4 process

SALES DOCUMENT INTEGRATION



PRODUKTÜBERSICHT

MEHRWERT

FUNKTIONSBESCHREIBUNG

ABBILDUNG IM SYSTEM



4PROCESS | SALES DOCUMENT INTEGRATION

Nutzen Sie das Cockpit 4process | Sales Document Integration zum Anlegen, Monitoren, Verwalten und Nachbearbeiten von Belegen im Vertrieb. Aufgezeigt wird die Lösung am Eingangskanal OCR für PDF-Bestellungen. Weitere Eingangskanäle für das Cockpit sind unter anderem EDI, Webshop, 4process | CPQ und CRM-Systeme.

MEHRWERT

4PROCESS | SALES DOCUMENT INTEGRATION

- Verfügbar ab SAP ERP ECC 6.0 oder S/4HANA
- Komplette Integration in SAP ERP
- Technische Installation kann remote durch Einspielen per Transport erfolgen
- Einfache und kostengünstige Kundenerweiterungen durch eigens entwickelte User-Exit-Technologie
- Modifikationsfrei
- Auslieferung in eigenem Namensraum

+ DIGITAL

- Digitale Ablage der Dokumente zum Vertriebsbeleg

+ DIGITALE KOMMUNIKATION

- Zentrale Notizen-Funktion, Workflow und Emailversand mit Protokollierung zum Vertriebsbeleg unterstützen eine systemseitige Kommunikation zu internen und externen Partnern

+ MONITORING

- Monitoring der eingehenden Kanäle und Unterstützung als Arbeitsvorrat für Vertriebsbelege durch eine konfigurierbare Selektion

+ ZEIT

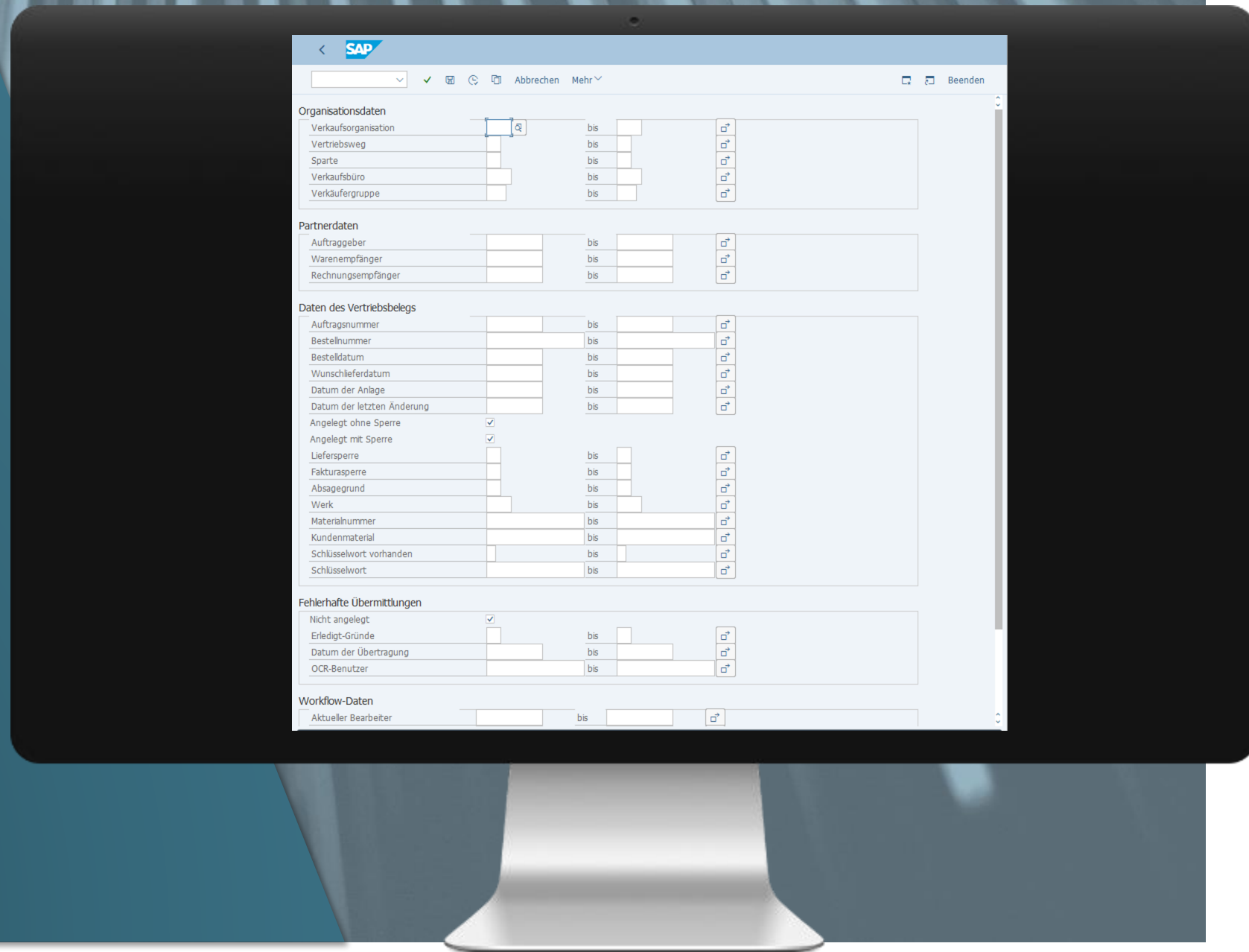
- Zeitersparnis durch automatische Anlage des Vertriebsbelegs

FEATURES

- Flexible Auftragsanlage abhängig von Kundenmaterialnummer, Materialnummer oder in Bezug zu Angeboten oder Kontrakten
- Flexibles Regelwerk zum Setzen von Faktura- und Liefersperren bzw. Absagegründen basierend auf z.B. Bestelldaten, Kundenmerkmalen, Schlüsselwörtern oder abweichenden Preisen
- Notizenfunktionalität vom Eingangskanal bis zum Vertriebsbeleg
- Diverse Ikonen (Verarbeitungsstatus, Sperren, Dokumente, Notizen, Workitem) für Schnellinfos
- Inplace Anzeige der gescannten PDFs in Standardtransaktionen (VA01 / VA02 / VA03)
- Unterstützung von Schlüsselwörtern
- Schnellerfassungsmaske zur Fehlerbehebung
- Workflow-Integration mit zentraler Kommunikation über Notiz
- Emailintegration mit vordefinierten Texten und Versandnachweis
- Periodischer Stammdatenexport für OCR-Integration
- Fehlerkategorisierung und Zuordnung Bearbeiterteams

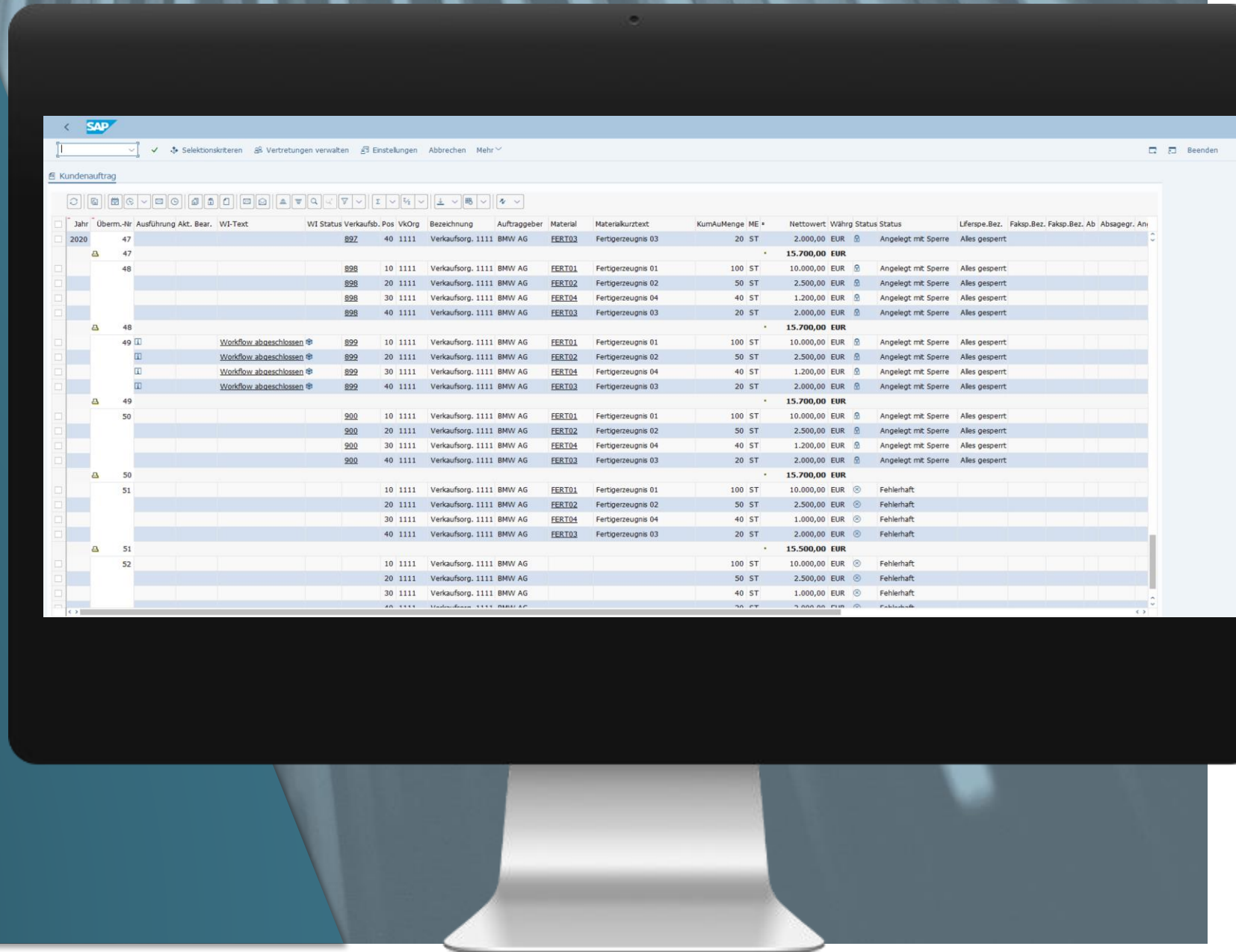
SELEKTIONSBILDSCHIRM

- Suche mit Hilfe von Organisationsdaten, Partnerdaten, Daten des Vertriebsbelegs, Status und Workflowdaten zur Bereitstellung von unterschiedlichen Arbeitsvorräten.



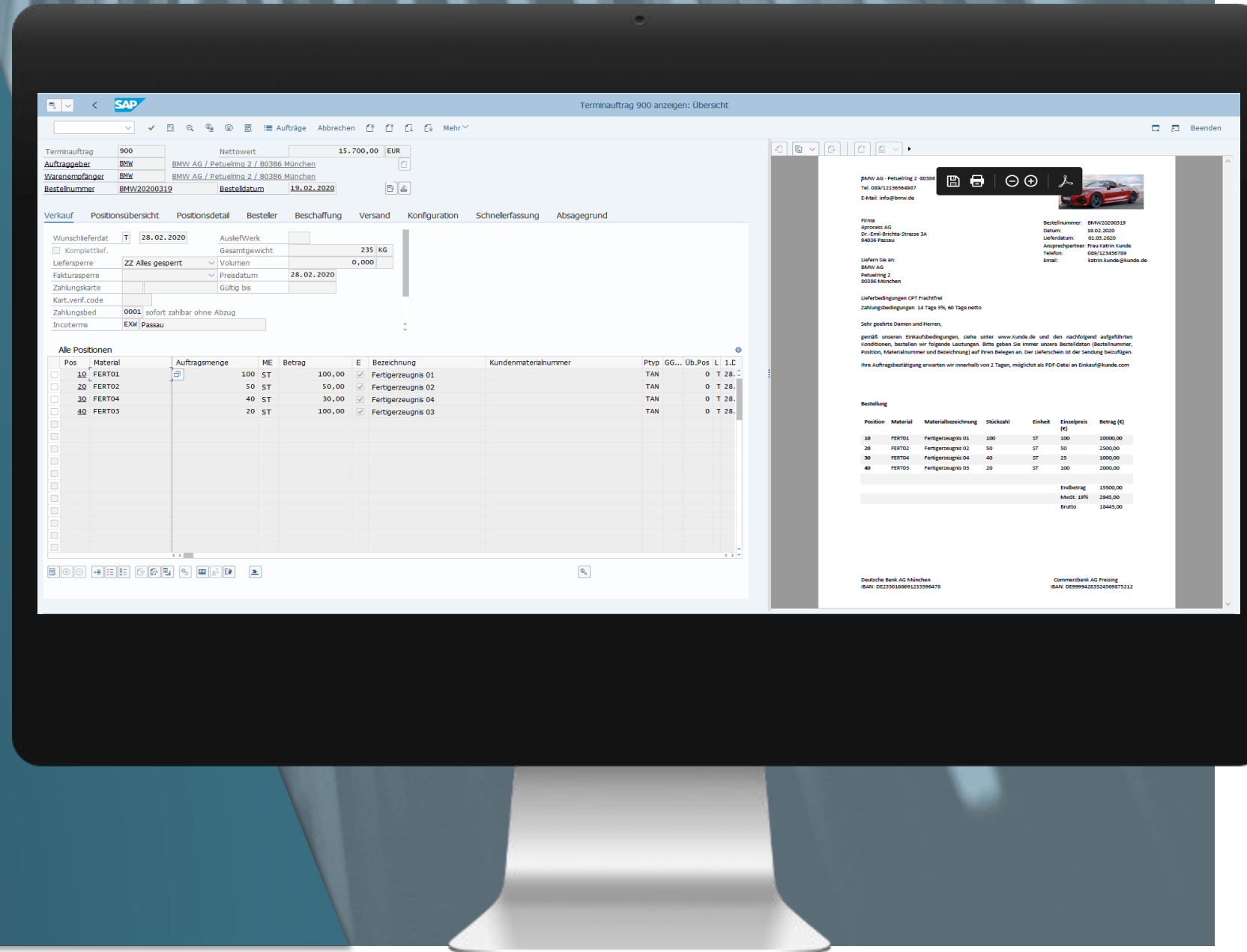
ZENTRALER MONITOR

- Die Daten werden tabellarisch mit der Möglichkeit zum Absprung bzw. mit Infoikonen angezeigt; aus dem Monitor können weitere Bearbeitungen (Workflowstart, Emailversand, Notizerfassung, Löschen von Sperren) angestoßen werden.



INPLACE-DARSTELLUNG PDF

- Das PDF, das z. B. in der OCR-Software für die Belegerkennung verwendet wurde, wird in den Standardtransaktionen einblendet und zum Beleg abgelegt.





Nikolaj Khablo
Dipl. Wirtschaftsinformatiker
Leiter Vertrieb und Marketing



4process AG
Dr.-Emil-Brichta-Straße 3a
94036 Passau
Telefon +49 851 49061-131
Telefax +49 851 49061-29
Mobil +49 151 28161350
nikolaj.khablo@4process.de
www.4process.de



Kontaktieren Sie uns!

