

**PUBLIC (ÖFFENTLICH)** SAP Cloud for Customer Dokumentversion: CLOUD – 2021-10-09

# Solution Guide für SAP Sales Cloud



# Inhalt

1	Solution Guide für SAP Sales Cloud
2	Allgemeine Aufgaben
2.1	Navigationsmenü
2.2	Historie
2.3	Schnellansicht
2.4	Bibliothek
2.5	Anlagen suchen
	Massendownload von Anlagen anfordern
	Anlagen suchen
	Anlagensuche für benutzerdefinierte Objekte verwenden
2.6	Listen
	Liste in Work-Center-Sicht verwalten
	Liste in der Objektdetailansicht verwalten
2.7	Markierungen, Tags und Favoriten
	Mit Markierungen und Favoriten arbeiten
	Mit Tags arbeiten
2.8	Feed
	Mit Feed-Aktualisierungen arbeiten
	Häufige Fragen zu Feeds
2.9	Suche
	Einfache Suche
	Suche
	Erweiterte Suche
2.10	Benachrichtigung
2.11	Karte
	Umfang festlegen und konfigurieren
	Mit Karten arbeiten
2.12	Support und Hilfe
	Vorfallsverwaltung
	Umfang festlegen und konfigurieren
	Aufgaben in der Vorfallsbearbeitung
2.13	Seitenbereich
2.14	Personalisierung
	SAP Fiori Client personalisieren
2.15	Kalender
	Kalender verwenden

	Teamkalender verwenden	109
	Arbeitswoche und Starttag basierend auf dem Gebietsschema auf dem Kalender anzeiger	ו
	Sichtbare Aktivitätsarten auf dem Kalender personalisieren	112
	Harmonisierte Kalenderaktionen für verbesserte Benutzerfreundlichkeit	113
	Kalender personalisieren.	113
2.16	Startseite	114
	Startseite in Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren	116
	Mit Kartentypen arbeiten	122
	Startseite personalisieren	148
2.17	Benutzerprofilmenü	150
2.18	Belegfluss	154
2.19	Tastaturkürzel	155
2.20	Workflows	155
2.21	Genehmigungen.	157
2.22	Kunden-Onboarding	160
3	Kunden und Privatkunden	
3.1	Kunden in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren.	165
3.2	Kundendaten bearbeiten.	194
	Kundenrollen	195
	Beteiligtenrollen.	
	Beziehungen zwischen Kunden und Proiektorganigrammbeziehungen.	
	Projektorganigramm.	198
	Kundenteams.	198
	Kundenhierarchie	
	ABC-Klassifikation.	200
	Status.	200
	Attribute	202
	Kontosperren.	205
	Zahlungsbedingungen	206
	Steuernummern.	207
	Zielgruppen	208
	Nummern	212
	Wettbewerber und Wettbewerberprodukt	212
3.3	Dublettenprüfung für Kunden	
	Nummern	214
	Dublettenprüfung konfigurieren, um veraltete Kunden zu berücksichtigen	214
	Mit benutzerdefinierter Logik Dubletten berechnen und identifizieren	215
3.4	Kundenzusammenführung.	215
	Kundenzusammenführung aktivieren	223
	Individuelle Erweiterungen für die Kundenzusammenführung mithilfe eines BAdl	226

3.5	Adresse pflegen und Landkarten und Geo-Tracking verwenden
	Internationale Adressversionen
	Landkartenansicht für Kunden
	Adressengültigkeitsprüfung
	Adresssuche mit Vorschlagsfunktion
3.6	Organisations- und Gebietszuweisungen
	Verkaufsdaten des Kunden
	Gebiete für Kunden
3.7	Kunden suchen
3.8	Direkte Links zu Objektinstanzen von Kunden einbetten
3.9	SAP-ERP-Kunden-Cockpit
3.10	360-Grad-Übersicht für Kunden in SAP S/4HANA
3.11	Social-Media-Profile
3.12	Vorkonfigurierte Integration in SAP MDG
3.13	Integration mit LinkedIn Sales Navigator für Zugriff auf Beziehungen und Hauptansprechpartner
3.14	Kunden offline
3.15	FAQs für Kunden
4	Leads
4.1	Leads in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren
4.2	Leads anlegen
	Leads aus Microsoft Excel importieren
	Scandienst für Visitenkarten verwenden
	Auf Lead-Dubletten prüfen
	Leads zuordnen
4.3	Leads betreuen
	Lead-Status
	Leads qualifizieren
	Beteiligte zu Leads hinzufügen
	Qualifizierungsaktivitäten zu Leads hinzufügen
	Leads mit registrierten Produkten verknüpfen
	Leads bewerten
	Mit der App "Geschäfte finden" arbeiten
	Arbeiten mit LinkedIn Sales Navigator
4.4	Leads umwandeln
4.5	Leads offline
4.6	Häufige Fragen zu Leads
5	Opportunitys
5.1	Opportunitys in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren
5.2	Opportunitys verwalten

Opportunitys anlegen	40
Produkte zu Opportunitys hinzufügen	341
Auf Opportunity-Dubletten prüfen	344
Interne Preisfindung für Opportunitys	345
Beteiligte zu Opportunitys hinzufügen	846
Opportunity-Status.	351
Verkaufszyklen und -phasen	355
Aktivitäten im Zeitraum anzeigen	357
Mit dem Aktivitätsberater arbeiten	357
Opportunitys mit registrierten Produkten verknüpfen	359
An Opportunitys zusammenarbeiten	361
Mit SAP Jam arbeiten	862
Mit Influencer Map arbeiten	863
Arbeiten mit LinkedIn Sales Navigator	863
Mit dem Projektorganigramm arbeiten	864
Projektorganigrammbeziehungen aus Kunden oder Ansprechpartnern importieren	866
Projektorganigrammbeziehungen in Opportunitys pflegen.	367
Opportunitys bewerten	869
Umfragen und Aktivitäten zu Opportunitys hinzufügen	869
Opportunity Intelligence	372
Wettbewerber bewerten	372
Opportunity-Erlös planen	373
Erlös splitten.	374
Erlös einplanen	375
Opportunity-Pipeline simulieren	379
(Veraltet) Mit SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) in Opportunitys arbeiten 3	80
Opportunity-Genehmigungsprozess	882
Opportunitys zur Genehmigung einreichen	883
Genehmigungsprozesses für genehmigte Opportunitys neu starten	884
Opportunitys per E-Mail genehmigen	886
Opportunitys schließen	90
Opportunitys offline	90
Offline auf dem Schnellanlagebild für Opportunitys verfügbare Felder	90
Offline in der Opportunity-Detailsicht verfügbare Felder	392
Offline in Opportunitys verfügbare Aktionen	898
Häufige Fragen zu Opportunitys	899
Verträge	.02
Service- und Verkaufsverträge in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren	-03
Verträge anlegen.	413
Vertrag anlegen.	414
Vertrag aus einer Vorlage anlegen	418
	Opportunitys anlegen.       3         Produkte zu Opportunitys hinzufügen.       5         Auf Opportunity-Dubletten prüfen.       5         Interne Preisfindung für Opportunitys.       5         Beteiligte zu Opportunitys hinzufügen.       5         Opportunity-Status.       5         Verkaufszyklen und -phasen.       5         Aktivitaten im Zeitraum anzeigen.       5         Mit dem Aktivitatsberater arbeiten.       5         Opportunitys mit registrierten Produkten verknüpfen.       5         An Opportunitys zusammenarbeiten.       5         Mit Influencer Map arbeiten.       5         Arbeiten mit Linkedin Sales Navigator.       5         Projektorganigrammbeziehungen aus Kunden oder Ansprechpartnern importieren.       5         Projektorganigrammbeziehungen in Opportunitys pflegen.       6         Opportunity Intelligence.       5         Wettbewerber.       5         Opportunity Intelligence.       5         Vertaten.       5         Opportunity Intelligence.       5         Opportunity-Fribe Jahen.       5         Erlös splitten.       5         Erlös splitten.       5         Opportunity-Striegen and Aktivitaten zu Opportunitys ninzufügen.       5

	Verträge aus Kunden und Privatkunden anlegen
	Vertrag aus Opportunity anlegen
	Zugehörigen Vertrag anlegen
	Anlegen von Verträgen sperren
	Gebiete zu Verträgen zuordnen
6.3	Verträge pflegen
	Beteiligte für Verträge pflegen
	Vertragspositionen pflegen
	Mit Vertrag abgedeckte Objekte pflegen
	Vertragsarten mit der Daten-Workbench ändern
	Mit Kopieren und Einfügen Masseneinträge von Produkten in Serviceverträgen vornehmen
	Servicevertrag – Übersicht
	Zugriffseinschränkung für Verträge verwalten
	Vertragsabfragen verwenden
	Gebiet in Verträgen verwalten
	Incoterms in Verträgen verwenden
	Notizen pflegen
6.4	Serviceverträge und Tickets
	Ticket aus einem Servicevertrag anzeigen
	Servicevertragsermittlung in Tickets
	Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf 434
	Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf vergleichen
	Positionsbearbeitungscodes für Mengenserviceverträge wählen
	Servicetechniker zu Servicevertrag hinzufügen
6.5	Serviceverträge und Wartungsplan
6.6	Servicevertragsfindung und Zuordnung in Tickets
	Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf vergleichen
	Vertragsermittlungsprotokoll verwenden
	Abrufberechtigte bei der Vertragsermittlung verwenden
	Berechtigte für Abrufe berücksichtigen
6.7	Servicevertragsfindungslogik
6.8	Vertragsintegration
	SAP-ECC-Eingangsreplikation für Verträge
6.9	Verträge im Offline-Modus
	Positionsfindung für mit Offline-Servicevertrag abgedeckte Objekte
	Vertragsübertragungsdetails zur Ermittlung von Abweichungen nach Offline-Synchronisierung
	verwenden
6.10	Vertragspreisfindung

	Preisfindung für Ausgabe prüfen, um alle Preisbestandteile anzuzeigen
6.11	Vertragsreporting
6.12	Häufige Fragen zu Verträgen
7	Angebote (158
<b>7</b> 1	Angebote im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren (150
7.1	
1.2	
	Angebot anlegen.
	Neue Hauntansprechnartner in Angeboten anlegen und zuordnen (189
	Angehote aus Ansprechnartnern anlegen
	Folgeverkaufsverträge aus Angeboten anlegen
	Verkaufsvertragsarten mit der Daten-Workbench ändern 490
	Folgeverkaufsvertrag aus Angebot anlegen
	Folgeaufträge aus SAP Cloud for Customer in SAP ERP anhand von bidirektionalen
	integrierten Angeboten anlegen
7.3	Angebote bearbeiten
	Produkte zu einem Angebot hinzufügen
	Position kopieren
	Mindestbestellmenge festlegen
	Fehlermeldung zur Mindestbestellmenge
	Positionstypen verwenden
	Menge berechnen
	Nettogewicht, Bruttogewicht und Gesamtvolumen im Angebotskopf anzeigen
	Produkte aus Produktlisten schnell in Angeboten hinzufügen
	Bestandsinformationen für Produkte anzeigen
	Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden
	Kundenteilnummer einem Angebot hinzufügen
	Produkte in Angeboten strukturieren und neu nummerieren
	Opportunitys Angeboten zuordnen
	Opportunitys externen schreibgeschützten Angeboten zuordnen
	Externe Produktnummer zu "Cross-/Up-/Down-Selling" für Angebote hinzugefügt 503
	Mit an Angeboten Beteiligten arbeiten
	Masseneinträge für Produkte in Angeboten kopieren und einfügen
	Funktion zum Kopieren und Einfügen für Angebote deaktivieren
	Personenbezogene Daten aus Verkaufsverträgen entfernen
7.4	Angebote bearbeiten
	Aktivitäten in Angeboten
	Sprachen des Angebots
	Angebotsgenehmigungsprozess
7.5	Workflow-Regel zur Aktualisierung benutzerdefinierter Opportunity-Status definieren

	Warnmeldung bezüglich mehrerer Vertriebsbereiche ändern	521
7.6	Angebote abschließen	521
	Signaturen	522
	Senden eines Angebots an Kundenkonten	523
	Folgeangebot anlegen	523
	Angebotsvorschau	524
	Anlagen zu abgeschlossenen Angeboten hinzufügen	524
	Angebotsbelegfluss	525
	Mehrere Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen	526
	Ausgabeformular für Angebote	526
	Angebot stornieren	528
	Angebotsausgabeabgabe mit bidirektionaler SAP-ERP-Integration aktivieren.	529
7.7	Preisfindung für Angebot	530
	Interne Preisfindung	532
	Dynamische Kennzeichnung für Preiselemente	534
	Interne Preisfindung für Angebote ändern	534
	Neue Produktpreiselemente für Angebote und Aufträge hinzufügen	535
	Menge berechnen	535
	Kreditlimit prüfen	536
	Externe Preisfindung mit SAP ERP, SAP CRM, SAP S/4HANA anfordern	536
	Preisfindung für Ausgabe prüfen, um alle Preisbestandteile anzuzeigen	539
	Verfügbarkeitsprüfung (ATP-Prüfung).	539
	Naturalrabattfindung verwenden	539
	Stücklistenauflösung.	540
	Preise für Unterpositionen einer Stückliste anpassen	540
	Produktsubstitution	541
7.8	Integration von Angeboten und CLM	541
7.9	Berichte zu Angeboten	543
7.10	Angebote im Offline-Modus bearbeiten	543
7.11	Häufige Fragen zu Angeboten	544
	Wie versioniere ich ein Angebot?	544
	Wie werden Datumsangaben in Angeboten verwendet?	544
	Welche Währung wird als Standard für ein Angebot verwendet?	544
	Wie kann ich Standardausgabeeinstellungen festlegen?	545
	Wie replizieren Sie Angebote in SAP ERP?	545
8	Kundenaufträge	546
8.1	Umfänge und Kundenaufträge konfigurieren	547
8.2	Kundenaufträge anlegen	555
	Belegarten für Kundenaufträge pflegen	556
	Kundenauftragsarten.	556
	Produkte zu einem Kundenauftrag hinzufügen	557

	Kundenaufträge auf der Grundlage von Kontosperren sperren	568
	Beteiligte Personen für Kundenaufträge auf Kopf- und Positionsebene ermitteln	569
	Andere in Kundenaufträgen unterstützte Aktionen	570
	Cross-, Up-, und Down-Selling in Kundenaufträgen	576
	Interne Preisfindung für Kundenaufträge verwenden	577
	Werksbezogene Bestellung	578
	Mehrere Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen	579
	Kundenauftrag in Detailsicht anlegen	579
	Kundenaufträge und Angebote als Folgebelege anlegen	579
8.3	Flexible Offline-Preisfindung für Kundenaufträge.	580
8.4	Kundenaufträge abschließen	584
	Zwei Signaturen zu Kundenaufträgen hinzufügen.	585
	Workflows konfigurieren, um E-Mail-Benachrichtigungen an Privatkunden zu senden. $\ldots$ .	587
	Workflows verwenden, um Aufträge zur Genehmigung einzureichen	587
	Genehmigungsprozesse für Kundenaufträge definieren	587
	Kundenauftragszusammenfassung anlegen	593
	Konsistenzstatus für Kundenaufträge anzeigen.	. 594
	Interne Kundenaufträge abschließen	594
	Belegfluss im Kundenauftrag anzeigen	. 594
	Auftrag mit Ansprechpartner beim Beteiligten mithilfe von Live-Aktivität nachverfolgen. $\ldots$ .	595
	Verwenden von Click-to-Call in Kundenaufträgen.	. 596
8.5	Kundenaufträge mit SAP ERP integrieren	596
	Mit der externen Preisfindung arbeiten.	597
	Kundenaufträge in SAP ERP simulieren	598
	Kundenaufträge in SAP ERP abschließen.	601
	Auftragsreplikation – Änderungen auf SAP Cloud for Customer einschränken	603
	Replikation von Aufträgen für Interessenten	603
	Mit "Fertigstellen" Simulation und Übertragung von Aktionen zusammen auslösen	. 604
8.6	Berichte zu Kundenaufträgen	. 604
	Datenquellen für Kundenaufträge	604
8.7	Kundenaufträge offline	604
	Benutzerdefinierte Beteiligtenermittlung für Offline.	619
	Produktlisten basierend auf Kategorien für Offline-Verwendung konfigurieren	620
	Aufträge offline kopieren	. 620
	Benutzerdefinierte Tastatur für Auftragsannahme im Offline-Modus konfigurieren. $\ldots$ .	621
	Kundenaufträge offline simulieren	621
8.8	Häufige Fragen zu Kundenaufträgen	622
9	Beteiligte	. 625
9.1	Beteiligte in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren	. 625
9.2	Beteiligte ermitteln	629
	Beteiligtenrollen definieren	629

9.3	Vorkonfigurierte Kombinationen von Beteiligten und Geschäftspartnern	632
9.4	Beteiligtenrollen zu relevanten Geschäftsobjekten hinzufügen	635
9.5	Kunden ohne Beteiligtenermittlung zusammenführen	636
9.6	Häufige Fragen zu Beteiligten	636
10	Aktivitäten.	639
10.1	Aktivitäten in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren	639
10.2	Termine	647
	Abwesenheitskennzeichen für Termine setzen.	648
	Private Termine mit einem Sperrsymbol anzeigen	649
	Aktivitätszusammenfassungen mithilfe von Regeln generieren und senden	650
	Notiztext in Terminen formatieren	651
10.3	E-Mails	653
	E-Mail-Standardsignaturen anlegen	654
	E-Mail-Vorlagen anlegen	655
	Zustellungsbestätigungen für E-Mails mithilfe von Regeln senden	656
	E-Mails mit ursprünglicher Formatierung und Struktur anzeigen	657
	Bericht zu nicht zugeordneten E-Mails erstellen	658
10.4	Telefonate	659
	Umfragen oder Aufgaben zu Telefonaten hinzufügen	660
	Aktivitätszusammenfassungen mithilfe von Regeln generieren und senden	661
	Bericht zu telefonischen Umfragen oder Aufgaben	663
10.5	Aufgaben.	666
	Massenaktualisierung von Aufgabenbearbeitern und -verantwortlichen aus der Liste	667
	Aufgaben für mehrere Mitarbeiter anlegen	668
10.6	Aktivitätenlisten.	669
	Aktivitätenlisten erstellen	669
	Aktivitäten zu Aktivitätenlisten hinzufügen	670
10.7	Aktivitäten im Offline-Modus	670
10.8	Häufige Fragen zu Aktivitäten	677
11	Besuche	680
11.1	Besuche im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren	681
11.2	Besuche vorbereiten	690
	Besuche anlegen oder anzeigen	690
	Besuchsinformationen bearbeiten	692
	Umfragen oder Aufgaben zu Besuchen hinzufügen	696
11.3	Besuche abschließen.	698
	Für Besuche einchecken	699
	Aufgaben und Umfragen abschließen	702
	Interaktionszeitraum bei Besuchen anzeigen	703
	Planogrammkonformität prüfen	703

	Werbeaktionen prüfen	703
	Ansprechpartner bei Besuchen erfassen	705
	Besuche auschecken	705
11.4	Nach Besuchen	706
	Folgeaktivitäten für Besuche anlegen	707
	Zusammenfassungen der Besuche generieren	707
	Zusammenfassungen der Besuche teilen	708
11.5	Besuche offline	708
11.6	Häufige Fragen zu Besuchen	713
12	Routen	717
12.1	Routen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren.	718
12.2	Besuche mithilfe von Routen planen	720
	Routen anlegen.	720
	Routendetails definieren.	
	Kunden zu Routen hinzufügen	725
	Beteiligte und Anlagen zu Routen hinzufügen	729
	Routen prüfen	730
	Routen aktivieren und Besuche generieren	733
12.3	Routen aus Vorlagen anlegen	734
	Routenvorlagen anlegen	734
	Details für Routenvorlagen definieren	735
	Kunden zu Routenvorlagen hinzufügen	739
	Beteiligte und Anlagen zu Routenvorlagen hinzufügen	741
	Routenvorlagen aktivieren und Routen generieren	742
	Generierung von Routen aus Vorlagen einplanen	742
12.4	Routen offline	744
12.5	Häufige Fragen zu Routen	744
13	(Veraltet) Intelligente Bildverarbeitung	746
13.1	Umfang der intelligenten Bildverarbeitung festlegen und die intelligente Bildverarbeitung	
	konfigurieren	746
13.2	Intelligente Bildverarbeitung verwenden	748
14	Aktivitätsplanung und Routing.	751
14.1	Aktivitätsplanung konfigurieren und ihren Umfang festlegen.	751
14.2	Aktivitätspläne anlegen.	752
14.3	Routing-Regeln anlegen	756
14.4	Häufige Fragen zu Aktivitätsplanung und Routing.	759
15	Perfekte Filiale.	760
15.1	Perfekte Filiale in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren	
15.2	Beschäftigungskarten erstellen.	762

	Beschäftigungskarten anlegen
	Beschäftigungskarten kopieren
	Versionen von Beschäftigungskarten anlegen
	Beschäftigungskarten als veraltet kennzeichnen
15.3	Beschäftigungspunkte definieren
	Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte anlegen
	Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte kopieren
	Beschäftigungspunkte als veraltet kennzeichnen
15.4	Einfache Key Performance Indicators (KPIs) einrichten
	Einfache Berechnungs-KPIs anlegen
	Einfache Vergleichs-KPIs anlegen
15.5	Erweiterte Key Performance Indicators (KPIs) einrichten
	Erweiterte KPIs anlegen
	Fokusprodukte in erweiterten KPIs definieren
	Konstanten in erweiterten KPIs
	Operatoren in erweiterten KPIs
	Funktionen erweiterten KPIs
15.6	Filial-Performance messen
	KPI-basiertes Filial-Scoring
	Umfragebasiertes Filial-Scoring
15.7	Besuche der perfekten Filiale abschließen
	Ziele zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen
	Aktivitätspläne zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen
	Folgekundenaufträgen aus Umfragen der perfekten Filiale anlegen
15.8	Berichte zu perfekten Filialen
15.9	Perfekte Filiale offline
15.10	BAdl: Dynamische benutzerdefinierte Ermittlung und Klassifikation von Produkten
15.11	Häufige Fragen zur perfekten Filiale
16	Verkaufsbeschleunigung 800
16.1	Verkaufsbeschleunigung in Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren 800
16.2	Anruflisten 805
10.2	Anruflisten anlegen 806
	Anruflisten konieren 812
	Anrufskrinte verwenden 813
	Anrufstatus prüfen
	Anrufergebnisse erfassen 814
	Folgeauftrag aus Anrufen anlegen 817
	Anruffortschritt überwachen.
	Berichterstellung für Anruflisten
17	Umfragen

17.1	Umfragen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren
17.2	Umfragetypen
	Allgemeine Umfragen (Checkliste)
	Produktumfragen
	Umfragen zu Wettbewerberprodukten
	Umfragen zu registrierten Produkten
	Wettbewerberumfragen
	Zufriedenheitsumfragen
	Umfragekategorien
17.3	Umfragen entwerfen
	Umfragestatus
	Fragen für Umfragen
	Fragensammlung für Umfragen
	Vorherige Antworten kopieren
	Matrixsicht für Umfragen
	Seitennummerierung in Matrix-Umfragen
	Verzweigungslogik zu einer Frage einer Umfrage hinzufügen
	Antwortoptionen in einer Frage für Umfrage dynamisch anzeigen
	Produkte zu Produktumfragen hinzufügen
	Produktfindungsregeln für Umfragen definieren
	Produkte hinzufügen und mit dem Strichcodescanner suchen
	Hinzufügen von Produkten während der Umfrageausführung deaktivieren
	Produktklassifizierung in Produktumfragen
	Zugriff auf Umfragen einschränken
	Umfragen zuordnen
	Multiple-Choice-Umfragen bewerten
	Umfrage simulieren
	Umfrageausnahmen
	Automatisches Anlegen von Folgeaufgaben in Umfragen einrichten
	Automatisches Anlegen von Folgetickets in Umfragen zu registrierten Produkten einrichten
	Angebot oder Kundenauftrag als Folgeaktivität aus einer Umfrage heraus anlegen
	Anlegen von mehrsprachigen Umfragen
	OData-Services für Umfragen
	Marketingattribute über eine Umfrage aktualisieren
	Zufriedenheitsumfragen
	Umfragen mithilfe der Transportverwaltung übertragen
17.4	Umfragen ausfüllen
	Umfragen sichern, fertigstellen und senden
	Anzeigen des Umfragefortschritts
	Umfrageausnahmen prüfen

	Anlagen zu Umfragen hinzufügen
	PDF-Umfragezusammenfassung
	Zugehörige Anlagen
	Produktumfragen ausfüllen
	Umfragen zu Wettbewerberprodukten ausfüllen
	Umfrageergebnisse für Privatkunden
	Folgeaufgaben aus Umfragen anlegen
	Hinzufügen von Produkten zu Checklistenumfragen zur Laufzeit
	Registrierte Produkte während der Laufzeit hinzufügen
17.5	Berichterstellung für Umfragen
	Datenquellen für Umfrageberichte
	Umfrageergebnisse exportieren
	Zielgruppen aus Umfrageberichten anlegen
18	Verkaufskampagnen
18.1	Verkaufskampagnen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren
18.2	Zielgruppen für Verkaufskampagnen verwenden
	Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen
	Dynamische Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen
18.3	Entscheiden, welcher Kommunikationskanal für die Verkaufskampagne verwendet werden 891
	Benutzerdefinierte Kommunikationskanäle für Verkaufskampagnen hinzufügen. $\ldots$ $\ldots$ $891$
18.4	Verkaufskampagnen anlegen
	Anlegen von E-Mail-Verkaufskampagnen
	E-Mail-Vorlagen für Verkaufskampagnen verwenden
	SMS-Verkaufskampagnen anlegen
	Mehrstufige Verkaufskampagnen anlegen
18.5	Verkaufskampagnen verwalten
	Zuständigen Mitarbeiter für Verkaufskampagnen zuordnen
	Verkaufskampagnenantworten klassifizieren
	Erstellen von Genehmigungsprozessen für Verkaufskampagnen
	Verkaufskampagnen als veraltet kennzeichnen
	SAP Marketing für Verkaufskampagnen integrieren
18.6	Überwachen und Analysieren von Verkaufskampagnen
	Ergebnisse von Verkaufskampagnen anzeigen
	Kampagnendateiformate für Verkaufskampagnen verwenden
18.7	Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen verwenden
	Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen anlegen
	Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen aktivieren
18.8	Häufige Fragen zu Verkaufskampagnen
19	Werbeaktionen
19.1	Werbeaktionen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

19.2	Werbeaktionen anlegen	920
	Werbeaktionen in SAP Cloud for Customer anlegen.	920
	Replikation von Werbeaktionen aus SAP CRM TPM	922
19.3	Werbeaktionen nutzen	923
	Werbeaktionen anzeigen	923
	Werbeaktionen für Kundenaufträge übernehmen	925
	Werbeaktionen beenden	926
19.4	Datenquellen und Berichte für Werbeaktionen	926
19.5	Werbeaktionen im Offlinemodus	927
19.6	Häufige Fragen zu Werbeaktionen	930
20	Produktlisten.	933
20.1	Produktlisten in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren.	934
20.2	Produktlisten pflegen.	937
	Produktliste anlegen.	939
	Automatische Produktvorschläge verwenden	941
	Produktlisten migrieren.	941
	Produktlisten kopieren	941
	Gültigkeit für Produktlisten verwenden	942
	Produktlistenkategorien.	942
	Produktlistenabfragen definieren.	943
	Erweiterte Suche für Produktlistenfelder verwenden	943
	Produkte oder Kunden gleichzeitig suchen und hinzufügen	943
	BAdls für Produktlisten implementieren	944
	Externe Produkt-IDs zu externen Systemen hinzufügen	944
	Kopieren und Einfügen von Masseneinträgen für Kunden und Produkte in Produktlisten	944
	Massenaktualisierung von Produktlisten	945
	Listenansicht verwenden, um Produkte in der Produktliste auszuwählen oder zu entfernen	
		945
20.3	Produkte aus Produktlisten schnell in Angeboten hinzufügen	946
	Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden	946
20.4	Ausschlüsse und Einschränkungen für Produktlisten definieren	948
	Produktausschlüsse konfigurieren	948
	Produkteinschränkungen konfigurieren	949
	Produktlistenermittlung basierend auf Wunschliefertermin konfigurieren	949
	Produktlistenermittlung basierend auf Belegart konfigurieren	949
20.5	Feed mit Produktlisten verwenden	950
20.6	Änderungshistorie für Produktlisten verwenden	950
20.7	Produktlisten offline verwenden	950
21	Preisfindung.	952
21.1	Arbeiten mit der internen Preisfindung	953

	Interne Preisfindung in Angeboten und Kundenaufträgen.	953
	Mengen- und Währungsumrechnung	955
21.2	Häufige Fragen zur internen Preisfindung	956
21.3	Mit der externen Preisfindung arbeiten	962
	Tipps zum Arbeiten mit der externen Preisfindung	962
	Externe Preisfindung anfordern	963
	Externe Preisfindung mit kostenlosen Waren, Produktverfügbarkeit und Kreditstatus	963
21.4	Häufige Fragen zur externen Preisfindung	964
21.5	Flexible Offline-Preisfindung.	964
	Voraussetzungen	966
	Umfang der unterstützten Funktionen	966
	Einschränkungen aufgrund nicht unterstützter Anpassungsdaten.	966
	Bekannte Einschränkungen bei der flexiblen Offline-Preisfindung	969
	Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren	970
	Stammdaten zur Preisfindung mit dem Offline-Modus synchronisieren.	982
	Unterstützung für die Währungsumrechnung in der Offline-Preisfindung	983
	Verkaufsszenario.	983
	Serviceszenario.	986
	Erweiterbarkeit	987
22	Integration von Microsoft Teams in SAP Cloud for Customer	988
22.1	Integration von Microsoft Teams in den Lösungsumfang aufnehmen und in SAP Cloud for	
	Customer konfigurieren.	988
22.2	Termine mit Teams Integration anlegen	990
22.3	Einer Teams-Besprechung beitreten.	991
22.4	Auf SAP-Cloud-for-Customer-Anwendung in Teams zugreifen.	992
22.5	Zusätzliche Hinweise für die Integration von Microsoft Teams.	994
22		006
<b>23</b>	E-Mail-Add-Ins.	
20.1		
23.2		990
		990
<u></u>	SAD Cloud for Customer Add In für Microsoft Cuttook	990
23.3	Versussetzungen für SAD Cloud for Customer, Add. In für Mierosoft Outlook.	
	höher)	r 1000
	SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook in den Lösungsumfang aufnehmen und	1
	konfigurieren.	1000
	SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook einrichten	. 1006
	Erste Schritte.	1011
	Ansprechpartner verwalten.	1016
	E-Mails verwalten.	1022
	Termine und Besuche verwalten	1026

	Aufgaben verwalten
	Telefonate verwalten
	Für Dienstleister
	Häufige Fragen zum SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook
23.4	SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook
	Lösungsumfang für SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook,
	festlegen und konfigurieren
	Erste Schritte
	E-Mails verwalten
	Ansprechpartner verwalten
	Termine und Besuche verwalten
	Aufgaben verwalten
	Häufige Fragen für SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook
23.5	SAP Cloud for CustomerServerseitige Integration für Gmail
	SAP Cloud for Customer im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren, serverseitige
	Integration für Gmail
24	Vertriebszielplanung
24.1	Lösungsumfang festlegen und Vertriebszielplanung konfigurieren
24.2	Zielpläne anlegen
24.3	Zielpläne kopieren
24.4	Zielpläne bearbeiten
	Zielplandaten bearbeiten
	Zielplanstruktur bearbeiten
24.5	Zielplan aktivieren
24.6	Zielplan-Berichterstellung
25	Absatzprognosen
25.1	Absatzprognosen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren
25.2	Prognosen anlegen
25.3	Prognosen verwalten
	Prognosedaten bearbeiten
	Prognosen mit den neuesten Opportunity-Daten aktualisieren
25.4	Prognosen einreichen
25.5	Prognosen überarbeiten
	Als Vertriebsmanager eine Überarbeitung anfordern
	Als Prognoseverantwortlicher eine Prognose überarbeiten
25.6	Prognose-Berichterstellung
25.7	(Veraltet) Mit SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) in Prognosen arbeiten
25.8	FAQ Vertriebsprognosen

26	Mitarbeiter
26.1	Mitarbeiter in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren.
26.2	Verkaufsdaten des Mitarbeiters
26.3	Mitarbeiter bearbeiten oder abgrenzen
26.4	Externe Nummer in Sicht "Mitarbeiterdetails"
26.5	Mitarbeiterstellenbeschreibungen pflegen
26.6	Vertreter für Mitarbeiter anlegen
	Workflows konfigurieren, um E-Mail-Benachrichtigungen an aktive Vertreter zu senden
26.7	Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene
27	Wettbewerber
27.1	Wettbewerber in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren
27.2	Umfragen zu Wettbewerberprodukten
27.3	Wettbewerberumfragen
28	Ansprechpartner
28.1	Ansprechpartner in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren
28.2	Kundenzusammenführung
	Regeln für die Neuzuordnung von Transaktionen beim Zusammenführen
	Kriterien für das Zusammenführen von Registerkarten
	Statusverwaltung in Kundenzusammenführung
	Veraltete Sätze dem Primärsatz für weitere Einblicke zuordnen
	Ergebnisprotokoll anzeigen
28.3	Ansprechpartnerteam
28.4	Internationale Adressversionen für Beziehungen zwischen Ansprechpartnern und Kunden bearbeiten
28.5	Ansprechpartnerbeziehungen und Proiektorganigrammbeziehungen 1240
28.6	Projektorganigramm
287	Attribute 1242
28.8	Social-Media-Profile.
28.9	Integration mit LinkedIn Sales Navigator für Zugriff auf Beziehungen und Hauptansprechpartner
29	Partner Management
29.1	Partnerdaten in den Umfang aufnehmen und konfigurieren
29.2	Partner Channel Management
	Geschäftsregistrierung
	Über SAP JAM zusammenarbeiten
29.3	(Veraltet) Partner-Portal für Partner Channel Management
	Partner-Portal-Integrationslandschaft
	Partnerregistrierung und Onboarding
	Partner-Portal einrichten
30	Inkasso

30.1	Inkasso in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren
30.2	Zahlungen und Rechnungen
	Replikation von Zahlungen und Rechnungen aktivieren
	Zahlungen replizieren
	Rechnungen replizieren
30.3	Inkasso-Reporting
31	Archivierung
31.1	Archivierung in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren

# **1** Solution Guide für SAP Sales Cloud

Damit Vertriebsmitarbeiter sinnvolle Kundengespräche führen und immer die richtige Wirkung erzielen können, benötigen sie zuverlässige Funktionen. SAP Sales Cloud geht über den herkömmlichen Ansatz hinaus, ist einfach zu verwenden und bietet Ihrem Verkaufsteam die Voraussetzungen, um im heutigen komplexen Verkaufsumfeld schneller mehr Geschäfte abschließen zu können.

Dieser Leitfaden hilft Ihnen bei der Erledigung Ihrer täglichen Aufgaben, indem er Ihnen Informationen zur Einrichtung und Verwendung der Funktionen in SAP Sales Cloud bietet.

Die Lösung unterstützt Sie bei Neugeschäften im Business-to-Business-Verkauf (B2B) dabei, Leads [Seite 260] zu erfassen, zu qualifizieren und in Opportunitys [Seite 319] zu verwandeln. Diese Opportunitys können mit umfassenden Kundeninformationen, für Phasen relevanten Aktivitäten und Mitbewerberdaten weiter betreut und ausgewertet werden, bis sie für den Angebotsprozess bereit sind. Nach dem Akzeptieren von Angebote [Seite 458] können Sie Kundenaufträge [Seite 546] anlegen, die im Backoffice weiterbearbeitet werden können. In der Zwischenzeit können Vertriebsmitarbeiter mit Absatzprognosen [Seite 1171] potenzielle Abschlüsse prognostizieren und fortlaufend mit ihren Vorgaben vergleichen.

In Bezug auf Außendienststeuerungs- und Handelsszenarios ermöglicht Ihnen die Lösung, Besuche [Seite 680] und Aktivitäten [Seite 639] zu planen. Bei Besuchen steht Vertriebsmitarbeitern ein vollständiger Überblick über Kundeninformationen, Aufgaben und durchzuführende Umfragen [Seite 821] zur Verfügung sowie für die Besuche relevante Werbeaktionen [Seite 919]. Vertriebsmitarbeiter können im Außendienst auch Aufträge entgegennehmen und (Veraltet) Intelligente Bildverarbeitung [Seite 746] für Planogrammkonformität nutzen. Dies kann sowohl online als auch offline ausgeführt werden. Für Besuche im Geschäft können Sie Kontaktinteraktionskarten und Ihre eigenen KPIs anlegen, um die Geschäftsmetriken pro Geschäft mit Perfekte Filiale [Seite 760] zu bewerten.

Weitere Informationen über die Erstkonfiguration Ihres Systems, die Einrichtung der Lösung auf mobilen Geräten, die Integration der Analyse sowie die Anpassung der Lösung an Ihre Bedürfnisse finden Sie im entsprechenden Leitfaden auf der SAP-Cloud-for-Customer-Seite auf dem SAP Help Portal.

# 2 Allgemeine Aufgaben

Erfahren Sie, wie allgemeine Aufgaben wie die Suche, das Navigationsmenü, Feeds, der Kalender, der Seitenbereich, das Dashboard usw. in der Lösung funktionieren.

Zu wissen, wie Sie mithilfe der sichtbaren und interaktiven Elemente in der Lösung navigieren, ist bei der Verwaltung Ihrer Daten in der Lösung von entscheidender Bedeutend.

#### Navigationsmenü [Seite 22]

Ein Navigationsmenü ermöglicht den einfachen Zugriff auf die wichtigsten Funktionalitäten und vereinfacht die Suche, indem ein Hauptmenü der Optionen bereitgestellt wird.

#### Historie [Seite 24]

Erfahren Sie, wie Sie mithilfe der Historie auf die zuletzt von Ihnen geöffneten Objekte zugreifen können.

#### Schnellansicht [Seite 25]

Die Schnellansicht stellt eine kurze und klare Übersicht zu einem Objekt bereit, sodass Sie rasch Informationen erhalten, ohne vom aktuellen Bild weg navigieren zu müssen.

#### Bibliothek [Seite 30]

Verwenden Sie die Bibliothek, um Dokumente mithilfe von Ordnern zu organisieren. Sie können Berechtigungen für Ordner und Dokumente festlegen und Deep-Links teilen, wenn auf Inhalte verwiesen wird.

#### Anlagen suchen [Seite 36]

Sie können Anlagen anzeigen und herunterladen, die in Ihr System hochgeladen wurden.

#### Listen [Seite 40]

Hier erfahren Sie, wie Sie mit verschiedenen Listen in der Lösung arbeiten können.

#### Markierungen, Tags und Favoriten [Seite 50]

Lernen Sie den Umgang mit Markierungen und Favoriten, und verwenden Sie sie, um schnell auf wichtige Elemente zugreifen zu können.

#### Feed [Seite 56]

Erfahren Sie, wie Sie den Feed verwenden, der es Ihnen ermöglicht, mit Ihrem Netzwerk schnell zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten.

#### Suche [Seite 64]

Lernen Sie die verschiedenen Suchfunktionen in der Lösung kennen.

#### Benachrichtigung [Seite 74]

Mit Benachrichtigungen werden Sie informiert, dass etwas Neues geschehen ist, damit Sie nichts verpassen, was für Sie wichtig sein könnte.

#### Karte [Seite 75]

Erfahren Sie, wie Sie auf Basis von Google- oder AutoNavi-Karten die Kartenfunktion verwenden können, die Daten mit einer interaktiven Karte in unterschiedlichen Objekten bereitstellt.

#### Support und Hilfe [Seite 80]

Erfahren Sie, wie Sie Vorfälle anlegen, um in der Lösung festgestellte Probleme zu melden.

#### Seitenbereich [Seite 96]

Der Seitenbereich erscheint auf der rechten Seite des Hauptinhalts.

#### Personalisierung [Seite 97]

Erfahren Sie, wie Sie die Lösungseinstellungen Ihren Anforderungen entsprechend personalisieren.

#### Kalender [Seite 108]

Sie können im Kalender neue Termine, Besuche und Telefonate anlegen. Außerdem können Sie Informationen schnell finden und nach Arbeitswoche, Tag, Woche, Monat und Agenda sowie nach Art und Status filtern.

#### Startseite [Seite 114]

Auf der Startseite können Sie Ihre relevanten Informationen und Aktivitäten sehen und Ihren Tag planen. Zudem erhalten Sie eine allgemeine Übersicht über Ihre Verkaufsdaten.

#### Benutzerprofilmenü [Seite 150]

Das Benutzerprofilmenü ermöglicht dem Benutzer Zugriff auf das Benutzerprofil, Einstellungen, Hilfe und zusätzliche Einstellungen für Kundenfunktionen.

#### Belegfluss [Seite 154]

Der Belegfluss verfolgt ein Objekt von seinem Ursprung bis zu einem Angebot und einem Auftrag. Er stellt die Entwicklung bildhaft dar.

### Tastaturkürzel [Seite 155]

Zeigen Sie die Liste aller Tastaturkürzel in der Lösung an, um einige Aufgaben schnell zu erledigen.

#### Workflows [Seite 155]

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Geschäftsprozesse mit Workflows besser unterstützen.

#### Genehmigungen [Seite 157]

Erfahren Sie, wie Genehmigungen in der Lösung funktionieren.

#### Kunden-Onboarding [Seite 160]

Wir führen einen einfachen, schrittweisen Simulationsablauf ein, um die Benutzerfreundlichkeit für neue Benutzer zu verbessern und ihren Erfolg mit der Lösung sicherzustellen.

# 2.1 Navigationsmenü

Ein Navigationsmenü ermöglicht den einfachen Zugriff auf die wichtigsten Funktionalitäten und vereinfacht die Suche, indem ein Hauptmenü der Optionen bereitgestellt wird.

Standardmäßig hat das Navigationsmenü eine hierarchische Struktur mit einer Haupt- und einer Unterebene. Sie können das Navigationsmenü in einem flachen Design anzeigen und alle Objekte auf der gleichen Ebene darstellen. Im flachen Design können Sie schnell und einfach navigieren. Ihr Administrator kann das flache Design für Sie aktivieren.

# 2.1.1 Navigationsmenü in flachem Design

Ein Navigationsmenü in flachem Design zeigt alle Objekte, die sich auf der gleichen Ebene befinden.

So vermeiden Sie zusätzliche Klicks und können das gewünschte Objekte schnell finden und dorthin navigieren. Beispielsweise werden für einen Verkaufsbenutzer alle Objekte wie Leads, Opportunitys usw. auf der gleichen Ebene im Navigationsmenü angezeigt.

### !Einschränkung

Eine halb zugeklappte Ansicht des Navigationsmenüs ist nur für Tablets verfügbar.

Ihr Administrator kann das flache Navigationsmenü aktivieren, indem er im Bild für die Unternehmenseinstellungen das Ankreuzfeld *Flaches Menü für Listennavigation in Fiori Client aktivieren* markiert. Nach der Aktivierung gilt diese Einstellung für alle Benutzer.

#### i Hinweis

Einige Work-Center-Sichten (z.B. "Zielgruppe") sind mehreren Work Centern zugeordnet und können daher doppelt angezeigt werden. Daher sollten Sie prüfen, dass die Work-Center-Sicht der Benutzerrolle zugeordnet ist.

# 2.1.2 Halbes Zuklappen für Navigationsmenü auf Desktop im Fiori Client

Ihr Administrator kann auch unter der Listennavigation das halbe Zuklappen für die Navigation auf dem Desktop aktivieren.

Mit dem halben Zuklappen für die Navigation können Sie schnell Objektlisten starten, ohne das Navigationsmenü öffnen oder schließen zu müssen.

### i Hinweis

Das halbe Zuklappen für die Navigationn wird für Tablets bereits unterstützt.

Um das halbe Zuklappen für die Navigation zu aktivieren, gehen Sie zu 🕨 Anpassen ≽

*Unternehmenseinstellungen* , und markieren Sie das Ankreuzfeld *Halbes Zuklappen für Navigationsmenü auf Desktop in Fiori Client aktivieren*. Stellen Sie sicher, dass die Einstellung zum Ausblenden des Navigationsmenüs nicht ausgewählt und die flache Listennavigation aktiviert ist.

# 2.1.3 Neues Navigationsmenü

Das neue Navigationsmenü ist die einzige in der Lösung verfügbare Menüoption. Das alte Navigationsmenü wurde eingestellt.

Das neue Navigationsmenü ist im halb zugeklappten Modus beim Anmelden verfügbar und bietet eine konsistente Benutzerfreundlichkeit für alle SAP-C/4HANA-Produkte.

Das neue Navigationsmenü bietet die folgenden Modi:

• Flaches Navigationsmenü im Gegensatz zum Hierarchienavigationsmenü.

• Halb zugeklapptes Navigationsmenü im Gegensatz zum ausgeklappten Navigationsmenü.

Der Administrator kann die Funktion über das Benutzerprofilmenü unter **b** *Einstellungen b Unternehmenseinstellungen* aktivieren, über die Umschaltdrucktaste für die Unternehmenseinstellung. *Halb zugeklapptes Navigationsmenü bei Anmeldung aktivieren* 

Der Administrator kann auch die Unternehmenseinstellung *Flaches Menü für Listennavigation aktivieren* aktivieren. Die flache Navigation eignet sich für Anwendungsbenutzer, denen wenige Work Center oder Sichten zugeordnet sind. Durch Deaktivieren dieser Unternehmenseinstellung wird das hierarchische Navigationsmenü aktiviert. Die hierarchische Navigation ist empfehlenswert für Administratoren, denen viele Work Center zugeordnet sind.

#### Automatisierungsnummern in Registerkarten-Navigationsleiste

Die neue Registerkarten-Navigationsleiste unterstützt Automatisierungsnummern. Die Automatisierungsnummer dient dem Auffinden eines Elements und identifiziert ein Element oder eine Registerkarte eindeutig. Die Automatisierungsnummer ist dann nützlich, wenn Sie ein bestimmtes Benutzungsoberflächenelement suchen. Sie kann z.B. hilfreich sein, wenn Sie eine bestimmte Position in einer Sammlung suchen möchten.

### △ Achtung

Automatisierungsskripte, die der Aktion "Zum Navigieren wählen" folgen, müssen angepasst werden.

# 2.2 Historie

Erfahren Sie, wie Sie mithilfe der Historie auf die zuletzt von Ihnen geöffneten Objekte zugreifen können.

Die Registerkarte *Historie* im Navigationsmenü bietet eine optimierte Arbeitsumgebung für die Suche und den Abruf kürzlich aufgerufener Objekte in den verschiedenen Work Centern. Die Historie erfasst alle zuletzt von Ihnen geöffneten Objekte und zeigt diese zum schnellen Zugriff in einer einzigen Liste an. Die Historie verfolgt alle Standard- und benutzerdefinierten Objekte sowie die im Offline-Modus geöffneten Objekte. Sie können alle Objekte anzeigen oder nach einem bestimmten Objekt filtern.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

- Die Historie zeigt für jeden Objekttyp bis zu 20 Interaktionen an.
- Die Historienliste wird nicht geräteübergreifend synchronisiert. Die über Ihr Tablet aufgerufene Historienliste ist beispielsweise anders als die Historienliste auf Ihrem Desktop.
- Die Objektliste der Historie ist auch offline verfügbar. Wenn das Objekt jedoch nicht für den Offline-Zugriff synchronisiert ist, tritt beim Öffnen des Objekts ein Ausnahmefehler auf. Wenn Sie z.B. versuchen, ein Ticket in der Historienliste offline zu öffnen, das nicht für den Offline-Zugriff synchronisiert ist, wird ein Ausnahmefehler ausgegeben.
- Die Historie wird im lokalen Speicher abgelegt. Um sie zu löschen, müssen Sie den lokalen Speicher in Ihrem jeweiligen Browser zurücksetzen. Falls Sie die App verwenden, werden beim Deinstallieren der App alle in der Historie gespeicherten Positionen entfernt.

# 2.3 Schnellansicht

Die Schnellansicht stellt eine kurze und klare Übersicht zu einem Objekt bereit, sodass Sie rasch Informationen erhalten, ohne vom aktuellen Bild weg navigieren zu müssen.

# Schnellansicht

Sie können die Schnellansicht anzeigen, indem Sie den Mauszeiger über den Hyperlink bewegen, der mit einem Objekt verknüpft ist. Die Schnellansicht ist in der Anwendung standardmäßig verfügbar. Wenn Sie sie nicht verwenden möchten, wenden Sie sich an Ihren Administrator, der sie unter "Unternehmenseinstellungen" deaktivieren kann.

In der Schnellansicht werden der Objektname und das Objektsymbol, der Work-Center-Name und die Objektnummer angezeigt. Es stehen Aktionen wie *Favorit, Markierung, Folgen* und *Schließen* zur Verfügung. Sie können die Übersichtsdetails für das Objekt anzeigen. Außerdem sehen Sie die Tags, die zu dem Objekt gehören. Sie können Tags hinzufügen und weitere Tags anzeigen, indem Sie den Link wählen. Alle Informationen in der Schnellansicht stammen aus Informationen, die mit dem Objekt selbst verknüpft sind. Wenn Informationen oder Details geändert werden, werden die Änderungen auch in der Schnellansicht berücksichtigt.

# Neue Schnellansicht (nur Desktop)

Ihnen steht eine neue Schnellansicht für Objekte in Fiori Client zur Verfügung. Früher konnten Sie die Schnellansicht aufrufen, indem Sie den Mauszeiger über das Objekt bewegt haben. Ihnen wurden die wichtigen Details und zugehörigen Informationen angezeigt, ohne dass Sie weg navigieren mussten. Oder Sie konnten schnell von der Schnellansicht zu einem neuen Element wechseln. Die neue Schnellansicht ist erst nach Aktivierung durch den Administrator verfügbar. Wenn aktiviert, können Sie die Schnellansicht an der Seite starten, indem Sie das Objekt auswählen anstatt die Maus über das Objekt zu bewegen.

In der Schnellansicht sehen Sie wichtige Details zum Objekt, können beliebige Felder bearbeiten oder Aktionen auf Objektebene ausführen, ohne zur Detailsicht navigieren zu müssen. Inline-Editing wird ebenfalls in Browsern auf Desktops und Notebooks unterstützt.

Der wesentliche Vorteil ist eine verbesserte Benutzerfreundlichkeit durch Reduzierung der Anzahl der Klicks sowie der Zeit zum Öffnen der Objektdetails für schnelle Änderungen. Ihr Administrator kann die neue

Schnellansicht unter *Einstellungen Unternehmenseinstellungen* aktivieren, indem er die Umschaltdrucktaste für die Unternehmenseinstellung *Neue Schnellansicht in Fiori Client aktivieren* aktiviert.

- Die neue Schnellansicht wird rechts angezeigt, wenn Sie ein Objekt wählen.
- Die Aktionsleiste enthält den Objekttyp, Aktionen sowie die Aktionen zum Öffnen der Detailsicht und zum Schließen.

### i Hinweis

- Die neuen Aktionen auf Schnellansichtsebene werden unter Aktionen zusammengefasst. Sobald die Hauptaktion definiert ist, wird das Wort "Aktionen" durch "..." ersetzt, und die Hauptaktion ist außerhalb der Auswahlliste separat verfügbar. Die übrigen Aktionen sind unter "..." verfügbar.
- Beachten Sie Folgendes, wenn Sie versuchen, den primären Titel mit KUT auszublenden oder zu verschieben:
  - Blenden Sie den primären Titel nicht aus, da das Symbol für das Öffnen der Objektdetails mit dem Titel verknüpft ist. Wenn Sie den primären Titel ausblenden, wird auch das Symbol für das Öffnen der Objektdetails ausgeblendet.
  - Wenn der primäre Titel verschoben wird, muss ein anderes Feld als primärer Titel zugeordnet werden. Das neu zugeordnete Feld sollte immer verknüpft werden.
  - Die Navigation vom Link des primären Titels und das Objektdetailsymbol führen zur selben Landing-Page. Wenn beispielsweise der Verantwortliche die primäre Feldverknüpfung ist und Sie darauf klicken, navigieren Sie zur Seite mit den Mitarbeiterdetails. Das Symbol zum Anzeigen der Objektdetails führt ebenfalls zur Seite mti den Mitarbeiterdetails.
- Der Kopf besteht aus einem primären Titel (Navigationslink). Wenn Sie diesen Link wählen, wird die Objektdetailsicht geöffnet. Sie sehen bis zu 3 primäre Felder und bis zu 2 sekundäre Felder.
- Die Schnellansicht "Neu" ist auf sieben Registerkarten auf der Benutzungsoberfläche beschränkt. SAP oder der Administrator konfigurieren die ersten sieben Registerkarten, die in der neuen Schnellansicht angezeigt werden.
- Die Drucktaste "Aktionen" ist nicht sichtbar, wenn alle Aktionen im Aktionsmenü ausgeblendet sind.
- Im Kopf der neuen Schnellansicht werden keine Favicons angezeigt.
- Im neuen Schnellansichtskopf werden Bilder für Geschäftspartner angezeigt. Wenn für Personen (Ansprechpartner, Mitarbeiter, Privatkunden) kein Bild verfügbar ist, werden die Initialen angezeigt. Wenn für Organisationen kein Bild verfügbar ist, sehen Sie ein Objektsymbol.
- Auf der Registerkarte "Notizen" sehen Sie die Initialen, den Namen der Person, die die Notiz geschrieben hat, sowie den Zeitpunkt, zu dem die Notiz geschrieben wurde. Abhängig von der Berechtigung können Sie das Symbol für Aktionen sehen.

### i Hinweis

Die Visualisierung der Notizenhistorie auf der Registerkarte "Notizen" unterscheidet sich von der Visualisierung der Notizenhistorie in der Objektdetailsicht.

• Der Abschnittsbereich für jede Registerkarte wird verwendet, um Objektinformationen, Listen oder Notizen anzuzeigen. Listen werden nur im vordefinierten Blockansichtsformat angezeigt und unterstützen keine tabellarische Visualisierung.

Für die neue Schnellansicht stehen zwei verschiedene Visualisierungsmuster zur Verfügung:

- Muster 1 Visualisierung in Muster 1
  - 1. Es gibt einen primären Titel (navigierbarer Link) und bis zu drei primäre Felder (je nach Konfiguration).
  - 2. bis zu zwei sekundäre Felder (abhängig von der Konfiguration)
  - 3. Ein numerischer Wert auf der rechten Seite. Im folgenden Bildschirmabgriff ist dies die Geschäftsabschlussbewertung 85.



- Muster 2 Visualisierung in Muster 2
  - 1. Es gibt einen primären Titel (navigierbarer Link) und bis zu zwei primäre Felder (je nach Konfiguration).
  - 2. bis zu zwei sekundäre Felder (abhängig von der Konfiguration)
  - 3. Ein zusätzlicher Text auf der rechten Seite. Im folgenden Bildschirmabgriff ist dies der Statustext **Offen**.



### $\mathbf{i}$ Hinweis

- Die neue Schnellansicht steht Ihnen in vielen Objekten zur Verfügung. Jedoch steht in Objekten, in denen diese noch nicht aktiviert ist, die alte Schnellansicht zur Verfügung.
- Wenn die neue Schnellansicht aktiviert ist, ist die alte Schnellansicht für benutzerdefinierte Objekte nicht verfügbar. Wenn Sie ein benutzerdefiniertes Objekt wählen, wird das Objektdetailbild geöffnet.

## !Einschränkung

- Markierungen, Favoriten und Tags werden in der neuen Schnellansicht nicht unterstützt.
- Eingebettete Komponenten sind in den Kopffeldern nicht aktiviert. Sie können sie jedoch unter der Kopffeldliste sehen.
- Die neue Schnellansicht unterstützt keine eingebettete Komponente. Es handelt sich dabei nicht um eine Einschränkung, sondern zielt bewusst auf eine möglichst optimale Benutzererfahrung bei Verwendung der Schnellansicht. Komplexe eingebettete Komponenten können das Layout zerstören, z.B. bei mehreren Spalten. Je nach Komplexität der eingebetteten Komponenten kann es auch zu einer Beeinträchtigung der Performance kommen.
- Das Hinzufügen von Mashups und Berichten ist für die neue Schnellansicht deaktiviert.
- Die neue Schnellansicht ist im Offline-Modus nicht verfügbar.

	Objekt	Pfad			
1	Opportunity	Verkauf → Opportunity			
2	Angebot	Verkauf → Angebote			

Liste der Objekte, die die neue Schnellansicht unterstützen

	Objekt	Pfad
3	Kundenauftrag	Verkauf → Kundenaufträge
4	Leads	Verkauf → Leads
5	Mitarbeiter	Personen → Mitarbeiter
6	Kunden	Kunde → Kunden
7	Ansprechpartner	Kunde → Ansprechpartner
8	Privatkunden	Kunde → Privatkunden
9	Termine	Aktivitäten → Termine
10	E-Mails	Aktivitäten → E-Mails
11	Telefonate	Aktivitäten → Telefonate
12	Aufgaben	Aktivitäten → Aufgaben
13	Besuche	Besuche → Besuche
14	Wettbewerber	Wettbewerber → Wettbewerber
15	Wettbewerberprodukte	Wettbewerber → Wettbewerberprodukte
16	Produkte	Produkte → Produktverwaltung
		Produkte → Produkte
17   Verträge   Verträge → Verträge		Verträge → Verträge
18	Tickets	Service → Ticket
19	Chat	Aktivitäten → Chats
20	Notiz	Aktivitäten → Notiz
21	Installation	Installation $\rightarrow$ Installation
22	Einbauorte	Installation → Einbauorte
23	Registrierte Produkte	Produkt → Registrierte Produkte
		Installation $\rightarrow$ Registrierte Produkte
24	Einsätze	Ressourcenplaner → Einsätze
25	Wartungspläne	Installation → Wartungspläne
26	Bestand	Bestand
27	Zeiteintrag	Zeiterfassung → Zeiteinträge
28	Zeitbericht	Zeiterfassung → Zeitberichte
29	Social-Media-Nachricht	Service → Social-Media-Nachrichten
30	Partner	Partner → Partner
31	Ansprechpartner beim Partner	Partner → Ansprechpartner beim Partner
32	Produktlisten	Produkt → Produktlisten
33	Organisationsstrukturen	Administrator $\rightarrow$ Allgemeine Einstellungen $\rightarrow$ Organisationsstrukturen
34	Verbrauchsstelle	Versorgungswirtschaft → Verbrauchsstelle

	Objekt	Pfad
35	Vertragskonto	Versorgungswirtschaft → Vertragskonto
36	Vertriebszählpunkt	Versorgungswirtschaft → Vertriebszählpunkt
37	Werbeaktion	Verkaufskampagne → Werbeaktion

#### Umfang der Key User Tools für die neue Schnellansicht

- Hinzufügen von neuen Registerkarten
- Hinzufügen von neuen Abschnitte zu Registerkarten
- Hinzufügen von kundenspezifischen Feldern (zu Abschnitten in den Sichten sowie zum Kopf der neuen Schnellansicht)
- Hinzufügen von PSM-Feldern aus dem zugrunde liegenden Hauptgeschäftsobjekt (zu Abschnitten in den Sichten sowie zum Kopf der neuen Schnellansicht)
- Hinzufügen von Erläuterungstexten im HTML-Format zu vorhandenen Registerkarten
- Registerkarten neu anordnen
- Bereiche einer Sicht neu anordnen
- Felder neu anordnen (in Abschnitten von Sichten sowie im Kopf der neuen Schnellansicht)
- Spalten neu anordnen (wenn in einer neuen Schnellansicht Tabellen oder Blockansichten modelliert wurden)
- Felder über Abschnitte und Facetten hinweg verschieben
- Felder aus Abschnitten in den Kopfbereich und umgekehrt verschieben
- Felder, Spalten, Drucktasten einblenden/ausblenden
- Felder und Spalten im Masterlayout auf unsichtbar, schreibgeschützt, obligatorisch setzen, gemäß Anwendungsbenutzerregel und abhängig von einem Seitenlayout
- Listen sortieren und gruppieren
- Sichtbaren Zeilen für Listen festlegen
- Anzeigemodus und Sortierreihenfolge von Codelistenfeldern festlegen

# 2.4 Bibliothek

Verwenden Sie die Bibliothek, um Dokumente mithilfe von Ordnern zu organisieren. Sie können Berechtigungen für Ordner und Dokumente festlegen und Deep-Links teilen, wenn auf Inhalte verwiesen wird.

# 2.4.1 Bibliothek mit Ordnerstrukturen aktivieren

Bevor Benutzer Dokumente mithilfe von Ordnern organisieren können, müssen Administratoren die neue Bibliothek aktivieren und alle Inhalte aus der bisherigen Bibliothek migrieren.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte .
- 2. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Zusammenarbeit, interne Netzwerkdienste und externe Dienste Communitys, Dokumentenverwaltung und externe Dienste , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Bibliothek aktivieren, in der Sie Dokumente mithilfe einer Ordnerstruktur organisieren können?
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Bibliothek* (ID: *COD\_LIBRARY\_WCVIEW*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

Weitere Details finden Sie unter Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen.

4. Gehen Sie zum Work Center (*Neu*) *Bibliothek*, und wählen Sie unten rechts aus "Aktionen" die Option *Dokumente aus Bibliothek migrieren*. Im Backend-System wird ein Hintergrundjob eingeplant, um alle Dokumente aus der bisherigen Bibliothek zu migrieren.

Der Hintergrundjob wird alle vier Stunden ausgelöst. Der Zeitaufwand für die Migration ist vom Volumen der zu migrierenden Dokumente abhängig.

## Nächste Schritte

Wenn die Migration abgeschlossen ist, können Sie die Work-Center-Sicht der bisherigen Bibliothek (Nummer: *COD\_MARKETINGINFO*) für die entsprechenden Anwendungsbenutzer oder Rollen deaktivieren.

### → Tipp

Nachdem die alte Bibliothek aus dem Projektumfang entfernt wurde, sollten Sie die Migration in der neuen Bibliothek erneut auslösen, da es sein kann, dass Benutzer während der Migration neue Dokumente in der alten Bibliothek angelegt haben.

# 2.4.2 Zugriffseinschränkungen für Bibliothek verwalten

Mit dem Berechtigungskontext 2027 können Administratoren Benutzern eingeschränkten Zugriff auf die Bibliothek gewähren. Mit diesem Berechtigungskontext kann der Lese- und Schreibzugriff auf Dokumente nach Verkaufsorganisation, Gebiet und Kunde eingeschränkt werden.

Diese Zugriffseinschränkung gilt auch für Anlagen, die aus der Bibliothek hinzugefügt wurden. Bei Dokumenten, die der Bibliothek hinzugefügt und in einem Geschäftsobjekt wie einem Kunden referenziert werden, sind sie auf der Registerkarte *Anlagen* für alle sichtbar. Benutzer ohne Berechtigung können jedoch nicht zu weiteren Details navigieren. Eingeschränkte Dokumente werden im Work Center *Anlagen* nicht aufgeführt. Anlagen von außerhalb der Bibliothek unterliegen keiner Zugriffseinschränkung.

# 2.4.3 Dokumente mithilfe von Ordnern organisieren

Sie können bis zu drei Ebenen mit Ordnern einrichten, um Dokumente in der neuen Bibliothek zu gruppieren. Ein Navigationspfad ermöglicht es Ihnen, Ihre aktuelle Position im Auge zu behalten und ganz einfach zu einer übergeordneten Ebene des Ordners in der Hierarchie zurückzunavigieren.

Library / Region 1 / Sales Team 1         Created by Me (6) ∨       Q       1       Q       Q       Q       1       Q		(New)	Library		
Created by Me (6) ~ Q 1 0 1	Library / Region 1 / Sales Team 1				
ABM Content Folder Folder Customer Specific Marketing Folder Folder Folder Folder	Created by Me $$ (6) $$ $$ $$			9. tj O 7	
	ABM Content Folder	Top-Setting Product Documentation Folder	Customer Specific Marketing Folder	Folder	
attachments from timeline.png     buying center.png       PNG image * 0     PNG image * 0	Attachments from timeline.png	buying center png			

### !Einschränkung

Die vorab gelieferten Sichten werden nur zum Filtern von Dokumenten und Ordnern verwendet, die sich in der Bibliothek auf der obersten Ebene befinden. Wenn Sie in einem Ordner beispielsweise die Sicht *Von mir angelegt* in *Von mir geändert* ändern, werden Sie in der Bibliothek zurück zur obersten Ebene geleitet und sehen eine Liste mit den Dokumenten und Ordnern auf der obersten Ebene, die von Ihnen geändert wurden.

# 2.4.4 Zugriff auf Ordner und Dokumente verwalten

Als Eigentümer eines Dokuments oder Ordners können Sie festlegen, ob das Dokument oder der Ordner öffentlich oder privat ist. Der Zugriff auf ein privates Dokument oder einen privaten Ordner kann auf bestimmte Verkaufsdaten, Kunden, Mitarbeiter und Gebiete beschränkt werden.

Darüber hinaus können Sie anderen Mitarbeitern die Berechtigung erteilen, das Dokument bzw. den Ordner zu verwalten, indem Sie das Feld *Benutzerzugriff gewähren* markieren.

Positionen, die Zugriff auf einen übergeordneten Ordner haben, können auf alle untergeordneten Ordner und Dokumente in dem Ordner zugreifen. Positionen mit solch einem *vererbten Zugriff* können nicht bearbeitet und nicht gelöscht werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können die Administratorrechte für einen Mitarbeiter mit vererbtem Zugriff nicht ändern. In diesem Fall müssen Sie den Mitarbeiter explizit zum Bearbeiten hinzufügen.

Vererbter Zugriff kann auch aufgrund der Zugriffskontrolle, die von Ihrem Administrator konfiguriert wurde, gewährt werden.

					(New) Library		
6) ~					10 SA		
	Region			Manage Ad	cess		*
	Folder	<b>★</b> Title			Public		Ľvv
		Division 1			O No		
-	BCM C						
	ZIP-Arc	Sales Data Accounts	Employees Territori	es			
<i>.</i>	Compe	Employees (4)				tj Ado	3 D
	Microse	Employee	Inherited Access	Owner	Grant User Access	Actions	
		Ops, Crm	No	~	<ul> <li>Image: A start of the start of</li></ul>	1	
	This is	Padiyar, Preeti	No		×	1	
	Priva III	Weiss, Daniel	No			<b>1</b>	
	-	Yang, Alice	No			<b>1</b>	
	JPEG I	0				K < 1 /1 > >	- 6
	cdv_ph					Cancel	Save
Y.	JPEG Imag		PLANE JPEG Image			Text Document	

## Weitere Informationen

Zugriffskontrolle und Einschränkungen für Benutzerrollen konfigurieren

# 2.4.5 Dokumente in Ordner verschieben

In der neuen Bibliothek können Sie Dokumente über die Aktion *Verschieben* organisieren und in den richtigen Ordner auf einer beliebigen Ebene der Hierarchie ablegen.

## Kontext



### !Einschränkung

Es können nur Dokumente in einen Ordner verschoben werden. Ordner lassen sich nicht in einen Ordner verschieben.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie ein oder mehrere Dokumente, die Sie verschieben möchten.
- 2. Wählen Sie unten rechts unter "Weitere Aktionen" die Option Verschieben.
- 3. Wählen Sie das Ordnersymbol bzw. die Zeile, und navigieren Sie zu dem Ordner, in dem Sie die Dokumente ablegen möchten. Öffnen Sie diesen Ordner.

#### i Hinweis

Die zuerst angezeigte Ebene ist die Wurzelebene. Wenn Sie Dokumente auf die Wurzelebene verschieben möchten, ist es nicht erforderlich, einen Order zu wählen.

- 4. Wählen Sie Verschieben.
- 5. Aktualisieren Sie die Liste, um das Ergebnis anzuzeigen.

# 2.4.6 Dokumente per Drag&Drop in Ordner hochladen

Per Drag&Drop können Sie Dokumente direkt von Ihrem Client-Endgerät in Ordner ablegen. Sie können Dokumente nur in aktuell geöffnete Ordner hochladen. Mit einer Drag&Drop-Aktion können bis zu fünf Dokumente hochgeladen werden.

### → Tipp

Um den Upload zu starten, müssen Sie die Dokumente in den Listenbereich ziehen. Der Listenbereich wird im folgenden Screenshot rot hervorgehoben.



### $\mathbf{i}$ Hinweis

Aufgrund einer internen Einschränkung können Sie ein Dokument nicht hochladen, wenn ein anderes Dokument in der Bibliothek denselben Namen hat. Als Behelfslösung können Sie Ihr Dokument mit einem anderen Namen hochladen und später den Titel bearbeiten.

# 2.4.7 Deep-Links zu Ordnern und Dokumenten teilen

Sie können Deep-Links zu Ordnern und Dokumenten mit Kollegen teilen, wenn Sie auf Inhalte verweisen.

Wenn Sie einen geteilten Link zu einem privaten Ordner oder Dokument öffnen, müssen Sie eine Berechtigung für den Zugriff auf den Order oder das Dokument haben, bevor Sie die Inhalte anzeigen können.



## !Einschränkung

Beachten Sie die folgenden bekannten Einschränkungen, wenn Sie einen geteilten Link zu einem Ordner öffnen:

- Sie sehen die Aktionsleiste oben und nicht unten.
- Die Inhalte aus Ihrem geteilten Ordner werden unter Ihrer Standardsicht angezeigt.

# 2.5 Anlagen suchen

Sie können Anlagen anzeigen und herunterladen, die in Ihr System hochgeladen wurden.

- Verwenden Sie Standardabfragesätze für Anlagen letzter Woche, Anlagen des letzten Monats, Meine Anlagen, Anlagen meiner Teams und Alle, um die Anlagenergebnisse zu filtern.
- Benutzer können Standardsätze für die er Anlagen des letzten Monats und der letzten Woche nutzen, um die Anlagenergebnisse schnell anzuzeigen.
- Navigation (aus dem Suchbild) zum Ziel-Geschäftsobjekt
- Sortieren der Suchergebnisse in auf- oder absteigender Reihenfolge nach Standardkriterien und Anzeige der entsprechenden Daten in der Suchergebnistabelle
- Herunterladen einzelner Dateien über die Aktion *Download* Sie können auch mehrere Dateien für den Download auswählen. In diesem Fall werden die Dateien in einer komprimierten .zip-Datei heruntergeladen.
- Aktualisieren der Work-Center-Sicht *Anlagen* mit allen Änderungen, die Sie an Anlagen in Geschäftsobjekten vorgenommen haben, über die Aktion *Aktualisieren*
- Nutzung der gleichen Zugriffseinschränkungen bestimmter Geschäftsobjekte für die Freigabe oder Einschränkung des Zugriffs auf Anlagen
- Löschen einer Anlage eines Geschäftsobjekts, so dass das Dokument auch aus der Liste der Anlagen in der Work-Center-Sicht gelöscht wird Ebenso werden Sie feststellen, dass alle anderen Aktionen, die Sie für ein Geschäftsobjekt ausführen, wie Anlegen oder Bearbeiten, in der Work-Center-Sicht Anlagen aktualisiert werden.
- Die maximale Anzahl von Ergebnissen pro Ergebnismenge ist auf 5000 beschränkt.

#### Massendownload von Anlagen anfordern [Seite 37]

Fordern Sie einen Massendownload von Anlagen an, und laden Sie die Anlagen aus dem Anlagendownload-Monitor herunter.

#### Anlagen suchen [Seite 38]

Suchen Sie nach bestimmten Elementen, die in Ihr System hochgeladen wurden.

Anlagensuche für benutzerdefinierte Objekte verwenden [Seite 38] Suchen Sie nach Anlagen, die Teil von benutzerdefinierten Geschäftsobjekten sind.

## 2.5.1 Massendownload von Anlagen anfordern

Fordern Sie einen Massendownload von Anlagen an, und laden Sie die Anlagen aus dem Anlagendownload-Monitor herunter.

#### Kontext

Wenn Sie in Ihren Anlagensuchergebnissen mehr als 100 MB Anlagen zum Herunterladen ausgewählt haben, müssen die Anlagen in mehrere kleinere Gruppen mit einer Größe kleiner als 100 MB aufgeteilt werden, bevor sie heruntergeladen werden können. Sie legen dann eine Massendownload-Anforderung an, die zur Gruppierung eingeplant und zum Herunterladen bereitgestellt wird. Jede Massendownload-Anforderung hat eine eigene ID und kann im Anlagendownload-Monitor gefunden werden.

Im Anlagendownload-Monitor können Sie Ihre Download-Anforderungen, den Download-Anforderungsstatus sowie das Ablaufdatum und die Uhrzeit anzeigen und die angeforderten Anlagen herunterladen, wenn sie fertig sind. Die Anlagen sind nach der Erstellung der Download-Anforderung nur 24 Stunden lang zum Herunterladen verfügbar. Sie können nur Ihre eigenen Download-Anforderungen anzeigen und herunterladen.

#### i Hinweis

Sie können immer nur jeweils zwei Massenanlagenanforderungen auf einmal anlegen Wenn Ihr Anlagendownload-Monitor aktuell zwei Massenanlagenanforderungen enthält, müssen Sie warten, bis eine abläuft, bevor Sie eine neue Anforderung anlegen können.

#### Vorgehensweise

- 1. Markieren Sie die Anlagen, die Sie herunterladen möchten, und wählen Sie **Aktionen** Herunterladen . Wenn die Gesamtgröße 100 MB übersteigt, wird eine Download-Anforderung eingeplant.
- 2. Wechseln Sie zu Bibliothek Anlagendownload-Monitor, und suchen Sie die Download-Anforderungs-ID, um den Status der angeforderten Anlagen anzuzeigen.
- 3. Nachdem die angeforderten Anlagen mit dem Status *Bereit für Download* komprimiert werden, können Sie sie herunterladen. Im Anlagendownload-Monitor werden das Ablaufdatum und die Uhrzeit angezeigt, zu denen die Anlagen nicht mehr zum Herunterladen zur Verfügung stehen.

## 2.5.2 Anlagen suchen

Suchen Sie nach bestimmten Elementen, die in Ihr System hochgeladen wurden.

Suchen Sie unter Die Bibliothek Anlagen anch Anlagen, die für verschiedene Geschäftsobjekte hochgeladen wurden. Das aktuelle Release unterstützt die umfassende Suchfunktion für Anlagen für Kundenaufträge, Kunden, Angebote, Opportunitys, Besuche, Termine, Aktivitäten, Leads, Verkaufskampagnen und E-Mail-Geschäftsobjekte.

- Suche nach sämtlichen Dokumenten für ein Geschäftsobjekt
- In der erweiterten Suche können Sie anhand von *Objekt-ID/Objekttyp*, *Name*, *Kunden*, *Verkaufsorganisation*, *Vertriebsweg*, *Hochgeladen am* (Datum der Anlage), *Hochgeladen von* und *Anlagenformat* suchen.
- Verwendung von Standard- und kundenspezifischen Feldern für Kunden, um anhand eines bestimmten Kunden zu suchen.
- Anlegen und Sichern personalisierter Suchabfragen mit ausgewählten Suchkriterien.

Im Work Center *Anlagen* verwenden Sie die Auswahlliste *Anlagenart*, um die Suchergebnisse in Ihrem System nach einer Anlagenart zu filtern.

# 2.5.3 Anlagensuche für benutzerdefinierte Objekte verwenden

Suchen Sie nach Anlagen, die Teil von benutzerdefinierten Geschäftsobjekten sind.

Wenn Ihr System benutzerdefinierte Geschäftsobjekte enthält, können diese Anlagen in der Anlagensuche unter *Bibliothek Anlagen* berücksichtigt werden. Verwenden Sie den erweiterten Filter für die Suche von Anlagen auf Grundlage eines bestimmten benutzerdefinierten Geschäftsobjekts. Administratoren können konfigurieren, welche benutzerdefinierten Geschäftsobjekte in der Anlagensuche einbezogen werden.

# 2.5.3.1 Anlagensuche für benutzerdefinierte Objekte konfigurieren

Administratoren können die Anlagensuche für Kundenobjekte in einer Fine-Tuning-Aufgabe konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Geschäftsobjekte für Anlagensuche konfigurieren , um die Anlagensuche für Ihre Geschäftsobjekte zu aktivieren.

In der Liste werden die aktuellen vorgeschlagenen Geschäftsobjekte angezeigt. Mithilfe des Ankreuzfeldes *Aktiv* aktivieren oder deaktivieren Sie das Objekt für die Suche nach Anhängen.

Um der Liste ein benutzerdefiniertes Geschäftsobjekt hinzuzufügen, müssen Sie eine Zeile für das benutzerdefinierte Objekt hinzufügen und Folgendes definieren:

- Objekt-ID: Ein eindeutiger Identifikator für die Konfiguration. Er sollte mit "Z" beginnen.
- UI-Pfad für Berechtigungskontext: Diese eindeutige ID (aus UI Designer) der UI-Komponente liefert den Berechtigungskontext für die Suche. Diese Objektarbeitsvorratskomponente (OAV) kann ein wiederverwendeter SAP-Standard-OAV sein, sofern das benutzerdefinierte Geschäftsobjekt davon den Berechtigungskontext abgeleitet.
- Aktiv: Kennzeichen zum Aktivieren bzw. Deaktivieren des benutzerdefinierte Geschäftsobjekts für die Suche.
- Beschreibung: Übersetzbare Beschreibung des benutzerdefinierten Geschäftsobjekts. Diese Beschreibung erscheint in der Objektauswahlliste der erweiterten Suche für Anlagen.
- Eigenschaften: Verwenden Sie den Solution Explorer in PDI Studio, um die folgenden Eigenschaften festzulegen:
  - Objektname: Ein gültiger Name des benutzerdefinierten Geschäftsobjekts. Er hat eine BO-Dateierweiterung im Solution Explorer.
  - Objektnamensraum: Ein gültiger Namensraum, in dem das benutzerdefinierte Geschäftsobjekt definiert ist. Er ist in den Lösungseigenschaften im Solution Explorer zu finden.
  - Name des Objektabfrageknotens: Ein gültiger Name des Knotens, auf dem die Abfrage des benutzerdefinierten Geschäftsobjekts definiert ist. Wählen Sie im Solution Explorer unter dem Namen des benutzerdefinierten Geschäftsobjekts die QRY-Datei per Doppelklick aus, um den Namen des Abfrageknotennamens abzurufen.
  - Objektabfragename: Ein g
    ültiger Abfragename, der zum benutzerdefinierten Gesch
    äftsobjekt definiert
    ist. Im Solution Explorer wird der Abfragename unter dem Namen des Objektabfrageknotens
    angezeigt.
  - Suchparametername Kundennummer (optional): Ein gültiger Datenelementpfad zu dem in der Abfrage definierten Suchparameter der Kundennummer.
  - Suchparametername Verkaufsorganisations-ID (optional): Ein gültiger Datenelementpfad zu dem in der Abfrage definierten Suchparameter der Verkaufsorganisations-ID.
  - Suchparametername Vertriebsweg (optional): Ein gültiger Datenelementpfad zu dem Suchparameter des Vertriebswegs. Im Solution Explorer wählen Sie die QRY-Datei mit der rechten Maustaste aus, und wählen Sie "Abfrage ausführen". Verwenden Sie im daraufhin geöffneten Fenster die Parameterauswahlliste.
  - Thing-Typ-Name des Objekts: Ein gültiger Short\_ID-Wert aus UI Designer, der für den Thing-Typ-Namen des benutzerdefinierten Geschäftsobjekts steht. Er hat im Solution Explorer eine TT-Dateierweiterung.

 Attributnummer des Suchergebnisses (optional): Ein gültiger Datenelementpfad zur Nummer des Geschäftsobjekts, das verwendet werden kann, um das Geschäftsobjekt in den Suchergebnissen zu identifizieren. Wenn dieser Wert nicht gepflegt ist, wird die UUID des Geschäftsobjekts in den Suchergebnissen angezeigt. Dieses Attribut wird verwendet, um dem Benutzer zu helfen, das Geschäftsobjekt der entsprechenden Anlage eindeutig zu identifizieren. Sie können jedem gepflegten Element das benutzerdefinierte Geschäftsobjekt geben. Es empfiehlt sich, den alternativen Schlüssel des Geschäftsobjekts zu verwenden.

Solution Explorer	<b>▼</b> ₽ ×
[1] Solution (1997)	
CustomAttachmentSearch (Deployed)	
BACElements.bac	
CustomAttachment_OWL.OWL.uicomponent	
CustomAttachment_QC.QC.uicomponent	
CustomAttachment_QV.QV.uicomponent	
CustomAttachment_TI.TI.uicomponent	
S CustomAttachment_TT.TT.uidataobject	
CustomAttachment_WCF.WCF.uiwoc	
El CustomAttachment_WCView.WCVIEW.uiwocview	
<ul> <li>EustomAttachmentBO.bo</li> </ul>	
CustomAttachmentSearchQuery.qry	
✓	
J Event-BeforeSave.absl	
	5

## 2.6 Listen

Hier erfahren Sie, wie Sie mit verschiedenen Listen in der Lösung arbeiten können.

Listen sind in Work-Center-Sichten und in Detailsichten verfügbar. Auf Work-Center-Ebene dient die Liste zum Auffinden von Objekten im System, z.B. Kunden, Opportunitys und Leads. Auf der Objektdetailebene dient die Liste zum Auffinden einer Liste von Positionen in einem Objekt, z.B. der Liste von Positionen in einem Angebot.

#### → Nicht vergessen

Sie können in der Lösung nur 25 Registerkarten öffnen. Wenn Sie jedoch weitere Registerkarten öffnen möchten, müssen Sie zuerst einige der offenen Registerkarten schließen, damit die Anzahl der Registerkarten 25 nicht überschreitet.

Die Drucktaste "Auswahlmodus umschalten" zur Eingabe im Mehrfachauswahlmodus wurde entfernt. Auswahlfelder sind immer in Mehrfachauswahllisten für alle Tabellenvisualisierungen (Tabellenansicht, Blockansicht, Bildansicht, Kartenansicht usw.) sichtbar. Sie können zu verschiedenen Objekten direkt aus der Blockansicht navigieren. Mit Auswahlfeldern ist die Auswahl von Zeilen in einer Liste einfacher, und Sie müssen nicht noch einmal zusätzlich klicken, um die Auswahl der Ankreuzfelder zu aktivieren.

#### → Nicht vergessen

Das Ankreuzfeld "Mehrfachauswahl" ist in Einfachauswahllisten nicht verfügbar.

#### Automatische Anpassung der Breite von Tabellenspalten

Es ist nicht notwendig, die Spaltenbreite zu erweitern oder zu verringern, um die vollständige Tabelle anzuzeigen. Die Spalten passen sich automatisch an die Tabellengröße an und werden verkleinert, sodass Leerraum minimiert wird. Wenn die Tabelle groß ist, werden die Spalten durch Umbrechen des Kopftextes noch weiter verkleinert. Somit werden alle Werte in einem Bild angezeigt. Beim Blättern zu sowie Sortieren oder Filtern der Spalten wird die Breite der jeweiligen Spalte neu berechnet und automatisch angepasst. Außerdem können Sie die Spaltenbreite manuell nach Bedarf anpassen.

Sie passen die Größe per Doppelklick auf den rechten Rand der Zelle einer Spaltenüberschrift an. Der Spalte wird auf den längsten Wert erweitert und beim erneuten Klicken auf die ursprüngliche Breite zurückgesetzt.

- → Nicht vergessen
- Im Bearbeitungsmodus wird die Mindestbreite einer Spalte mit bearbeitbaren Steuerungen zur Bearbeitung vergrößert. Leere und schreibgeschützte Spalten behalten die Mindestbreite jedoch bei.
- Die von Ihnen geänderte Spaltenbreite wird nicht gesichert. Wenn Sie zu einer Tabelle zurückkehren, wird die ursprüngliche Spaltenbreite angezeigt. Auch wenn nur eine Spalte geändert wird, betrifft dies die gesamte Tabelle, und alle Spaltengrößen werden neu verteilt.
- Diese Funktion wird von Microsoft Internet Explorer und Microsoft Edge (Version > 16) nicht unterstützt.

Die dynamische Größenänderung der Tabellenspalten kann in den Unternehmenseinstellungen vorgenommen werden. Sie können die automatische Anpassung der Tabellenspalten unter *Einstellungen* 

*Unternehmenseinstellungen* aktivieren und die Option für die Umschaltdrucktaste Automatische Anpassung der Tabellenspaltenbreite in Fiori Client aktivieren aktivieren.

#### Erste Spalte in Tabelle fixieren

Mit der Spaltenfixierung bleibt die erste Spalte sichtbar während horizontal durch den rechten Teil der Tabelle geblättert wird. Die erste Spalte wird fixiert, um eine bestimmte Spalteninformation weiterhin anzuzeigen. So können Sie die wichtigen Informationen immer sehen, ohne blättern zu müssen.

Der Administrator oder der Endbenutzer kann die wichtigste Spalte in der Liste über die Anpassung oder die Personalisierung in die erste Spalte verschieben verschieben. Das Fixieren der ersten Spalte bietet eine deutliche Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit für Listen mit mehr als 6 oder 7 Spalten.

#### i Hinweis

- Das Fixieren der ersten Spalte ist nur auf Desktop-PCs und auf Tablets verfügbar.
- Die Spaltenfixierung wird in Internet Explorer nicht unterstützt.

Als Voraussetzung muss Ihr Administrator unter *Unternehmenseinstellungen* die Option *Spaltenfixierung in Tabelle aktivieren* einschalten.

#### Liste in Work-Center-Sicht verwalten [Seite 42]

Hier erfahren Sie, welche verschiedenen Vorgänge und Aktionen Sie mit einem Objektarbeitsvorrat ausführen können, um schnell und einfach an benötigte Informationen zu gelangen.

Liste in der Objektdetailansicht verwalten [Seite 47]

Erfahren Sie, welche verschiedenen Vorgänge und Aktionen Sie mit einer Liste in der Detailansicht ausführen können, um schnell und einfach an Informationen zu gelangen.

## 2.6.1 Liste in Work-Center-Sicht verwalten

Hier erfahren Sie, welche verschiedenen Vorgänge und Aktionen Sie mit einem Objektarbeitsvorrat ausführen können, um schnell und einfach an benötigte Informationen zu gelangen.

- Mit dem Symbol (+) links unten in der Objektliste können Sie schnell ein neues Objekt anlegen. Wenn Sie im Objektarbeitsvorrat ein Objekt auswählen, werden die relevanten Informationen zum Objekt auf einer neuen Registerkarte angezeigt.
- Für Arbeitsvorräte werden die einfache Suche anhand von Schlagwörtern, die erweiterte Suche mit mehr Suchkriterien und Sortierfunktionen unterstützt.
- Wenn diese Einstellung aktiviert ist, wird das Ankreuzfeld "Mehrfachauswahl" immer als Spalte angezeigt. In Mehrfachauswahllisten werden Ankreuzfelder immer angezeigt. In Einfachauswahllisten werden keine Ankreuzfelder angezeigt. Mit dieser Einstellung sparen Sie zusätzlichen Aufwand für das Aktivieren des Ankreuzfeldes "Mehrfachauswahl". Die Umschaltaktion ist dann nicht mehr verfügbar.
- Sie können die Spaltengröße anpassen, indem Sie die Trennlinie zwischen den beiden Spalten in der Spaltenüberschrift ziehen.
- Wenn Sie auf die Spaltenüberschrift jeder Spalte klicken, wird das Spaltenüberschriftsmenü geöffnet. Dort können Sie eine bestimmte Spalte sortieren oder filtern. Dieses Menü enthält die folgenden Aktionen:
  - Aufsteigend sortieren
  - Absteigend sortieren
  - Sie haben einen Freitextfilter, um die Spaltensuche nach mehreren Wörtern durchzuführen. Sie können in den Listenspalten mehrere Wörter auf einmal suchen. Um nach mehreren Wörtern zu suchen, trennen Sie diese durch ein Semikolon ohne Leerzeichen. Wenn mehrere Suchwörter eingegeben werden, handelt es sich um eine exakte Suche. Wenn jedoch ein Sternchen (\*) verwendet wird, wird eine musterbasierte Suche durchgeführt. Wenn Sie beispielsweise auf den Spaltentitel "Name" klicken und die Suchwörter "Joe\*; Stin" eingeben, werden alle Datensätze für Namen angezeigt, die mit "Joe" beginnen, und ein Datensatz, der Stin enthält. Wenn ein einzelner Suchbegriff eingegeben wird, wird eine musterbasierte Suche durchgeführt.
- Der Arbeitsvorrat kann in verschiedenen Ansichten angezeigt werden. Die Tabellenansicht ist die Standardansicht für Arbeitsvorräte, und jede Zeile steht für ein Objekt. Die anderen Ansichten sind Blockansicht, Kartenansicht, Bildansicht, Kalenderansicht und die hierarchische Tabellenansicht.

#### → Nicht vergessen

Für Smartphones steht die herkömmliche Tabellenansicht nicht zur Verfügung. Hier werden die Informationen wie vom Benutzer gewählt in einer Art Blockansicht bzw. verkürzter Blockansicht angezeigt.

#### Informationen zu anderen Ansichten in Arbeitsvorräten

#### Blockansicht:

Die Blockansicht ist für heterogene Datentypen sinnvoll. Die Blockansicht zeigt zwei Zeilen mit Attributwerten. Über die Blockansicht können Sie bis zu acht Attributwerte anzeigen, so dass Sie nicht horizontal scrollen müssen.

Jeder Eintrag in der Blockansicht belegt eine ganze Zeile. Auf Objekte kann weiter zugegriffen werden, wenn Sie auf den Hyperlink des Titels klicken. Das Symbol oder Miniaturbild zeigt den gewählten Typ bzw. das gewählte Objekt oder Bild an. Der Titel ist der Name des entsprechenden Objekts. Er enthält einen Hyperlink, über den Sie beim Anklicken zur Objektübersicht gelangen.

#### → Tipp

Es gibt zwei Arten von Blockansichten – Blockansicht für den Arbeitsvorrat und Blockansicht für den Seitenbereich (wenn verfügbar und aktiviert).

Die Blockansicht ist für Desktopcomputer, Tablets und Smartphones als Alternativansicht für Tabellen- und Listenansichten verfügbar. Auf mausgesteuerten Geräten wie Desktopcomputern werden alle Navigationslinks in der Blockansicht angezeigt. Auf Geräten mit Touchscreen hingegen, wie Tablet und Smartphone, wird nur das erste Feld als Link angezeigt. Somit wird nur eine Navigation unterstützt, um die Anzahl der Tippbereiche zu reduzieren und die Benutzerfreundlichkeit auf dem Touchscreen zu verbessern.

- Desktopcomputer und Tablet
  - Die ersten neun Felder der Listenansicht werden in der neuen Blockansicht dargestellt.
  - Wenn der Administrator die Listenansicht anpasst (d. h. Spalten hinzufügt, Spalten entfernt oder deren Reihenfolge ändert), werden diese Änderungen auch in die Blockansicht übernommen.
  - Wenn Sie die Listenansicht personalisieren (d. h. Spalten hinzufügen, Spalten entfernen oder deren Reihenfolge ändern), werden diese Änderungen auch in die Blockansicht übernommen.
- Smartphone
  - Die ersten sieben Felder der Listenansicht werden in der neuen Blockansicht dargestellt.
  - Wenn der Administrator die Listenansicht anpasst (d. h. Spalten hinzufügt, Spalten entfernt oder deren Reihenfolge ändert), werden diese Änderungen auch in die Blockansicht übernommen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Administratoren können auch das Smartphone-Layout verwenden, um bestimmte Felder im Smartphone auszublenden.

- Wenn Sie die Listenansicht personalisieren (d. h. Spalten hinzufügen, Spalten entfernen oder deren Reihenfolge ändern), werden diese Änderungen auch in die Blockansicht übernommen.
- Die Standardansicht f
  ür das Smartphone ist die Blockansicht, die eine bessere Bedienbarkeit des Touchscreens mit sich bringt. Außerdem haben Sie die Option der verdichteten Blockansicht, in der auf dem Smartphone weniger Felder angezeigt werden.
- Auf Geräten mit Touchscreen können Sie nur zum führenden Objekt navigieren. Beispielsweise können Sie bei Kunden zum Namen des Kunden navigieren, jedoch nicht zu den Ansprechpartnern darunter.
- Die Listenansicht wird auf Smartphones nicht unterstützt.

#### Bildansicht:

#### → Nicht vergessen

Die Mindestgröße für das größte Bild, das hochgeladen und für die Bildansicht verwendet wird, ist 196px196px. Die unterstützten Bilddateiformate sind PNG und JPG.

Die Bildansicht enthält eine Übersicht mit Informationen zu Objekten, in der visuelle Informationen leichter zu finden sind. Beispiele sind unter anderem Produkte, Mitarbeiter usw. In allen Listen, in denen Bilder konfiguriert sind, werden verschiedene Bildansichten unterstützt. Es werden drei Größen für Bildsichten unterstützt:

- Ansicht für großes Bild
- Ansicht für mittelgroßes Bild
- Ansicht für kleines Bild

#### → Nicht vergessen

Wenn kein Bild vorhanden ist:

- Bei personenbezogenen Positionen werden deren Initialen verwendet.
- Das Symbol für die Dokumentart wird für Dokumente verwendet (wenn die Vorschau nicht verfügbar ist)
- Wenn keine Optionen verfügbar sind, wird der Objekttyp verwendet.

#### Landkartenansicht:

Die Landkartenansicht ist für Objekte sinnvoll, die geographische oder Standortinformationen erfordern. In der Landkartenansicht steht Ihnen auf der linken Seite eine Liste zur Verfügung, die alle Objekte enthält. Die Karte deckt den Rest des Bildes ab und wird nach unten und rechts des verfügbaren Fensters erweitert. Wenn Sie die Größe des Bildes anpassen, wird auch die Größe der Karte angepasst. Allerdings wird sie nicht vergrößert oder verkleinert. Eine Kartenstecknadel stellt in der Karte eine Position der Liste dar. Wenn eine Position ausgewählt wird, wird die Stecknadel hervorgehoben.

- Die folgenden Work-Center-Sichten werden in der Landkartenansicht angezeigt.
  - Kunden
  - Termine
  - Installation
  - Registrierte Produkte
  - Routenplanung
  - Tickets
  - Besuche
  - Arbeitstickets

#### Kalenderansicht:

Im Kalender sind verschiedene Ansichten verfügbar, z.B. Wochenansicht, Arbeitswochenansicht, Tagesansicht, Monatsansicht und Agendaansicht. Mit dem Filter können Sie festlegen, welche Art von Ereignissen im Kalender angezeigt werden. Filter sind nach Art (Termin, Telefonat, Besuch usw.) oder nach Status (offen, in Bearbeitung, abgeschlossen, überfällig usw.) organisiert.

#### → Tipp

Für Tablets ist die Ereignisliste standardmäßig ausgeblendet und im Seitenmenü zugeklappt. Sie können auf die Ereignisliste zugreifen, indem Sie auf das Menü auf der linken Seite des Arbeitsvorrats klicken.

#### Hierarchische Tabellenansicht:

Die hierarchische Tabellenansicht ist der Tabellenansicht sehr ähnlich, erlaubt allerdings eine bessere Gruppierung verwandter Positionen und Kategorien. Eine hierarchische Tabellenansicht ist unter "Gebiete" verfügbar. Jede Zeile in der Tabelle steht für ein Objekt. Wird die Position zugeklappt, zeigt der Pfeil im Objekt nach rechts, und die Inhalte sind nicht sichtbar. Wenn Sie auf den Pfeil klicken, wird der Inhalt aufgeklappt. Wenn Sie auf die Position klicken, wird das Objekt geöffnet.

#### Zeilen- und Lead-Selection

Sie sehen zwei verschiedene Verhaltensweisen, je nachdem, wie Sie Ihre Auswahl in der Tabelle vornehmen. Es gibt die Zeilenauswahl, die durch eine hellblaue Hintergrundfarbe der gesamten Zeile gekennzeichnet ist; und die Lead-Selection, die gekennzeichnet ist, wenn das Ankreuzfeld markiert ist.

Wenn Sie auf eine beliebige Stelle im Leerraum außerhalb des Ankreuzfeldes klicken, werden die Zeilenauswahl und die Lead-Selection ausgelöst. Es wird immer nur eine Zeile auf einmal ausgewählt. Wenn Sie erneut auf eine andere Stelle klicken, wechselt die Zeilen- und Lead-Selection zu der Zeile in dem ausgewählten Bereich. Wenn Sie z.B. einen Bereich für maschinelles Lernen oder Master-Details in der Liste konfiguriert haben, werden anhand der Auswahl entsprechende Rahmen aktualisiert. Sie haben immer nur ein Lead-ausgewähltes Objekt.

Wenn Sie das Ankreuzfeld markieren, gelangen Sie explizit in den Lead-Selection-Modus. Wenn Sie z.B. einen Bereich für maschinelles Lernen oder Master-Details in der Liste konfiguriert haben, werden anhand der Auswahl entsprechende Rahmen aktualisiert. Im expliziten Lead-Selection-Modus führen weitere Klicks auf den Leerraum einer anderen Zeile oder auf das Ankreuzfeld zu einer zusätzliche Lead-Selection, da mehrere Ankreuzfelder markiert werden. Bei Mehrfachselektion werden der Bereich für maschinelles Lernen und der Master-Detailbereich nicht ohne eine entsprechende explizite Aktion aktualisiert. Für den Bereich für maschinelles Lernen besteht die explizite Aktualisierungsaktion in der Auswahl des Glühbirnensymbols unter der Spalte *Aktion*.

#### Ringdiagramme in Datensätzen

Das Ringdiagramm bietet eine einfache Darstellung der Informationen auf einen Blick. Mit Ringdiagrammen können Sie eine Liste schnell basierend auf vordefinierten Kriterien filtern. Sie können Ringdiagramme mithilfe von vordefinierten Datensatzspalten im Fiori Client anlegen. Im Ringdiagramm können Sie bis zu acht Kategorien einschließlich *Sonstige* sehen. Die ersten sieben Segmente sind Werte für die Daten und das achte Segment enthält die kombinierten Restwerte.

#### !Einschränkung

Das Ringdiagramm liefert keinen genauen Wert, wenn das achte Segment mehr als 493 eindeutige Segmente überschreitet.

Wenn ein Segmentwert ausgewählt wird, wird das entsprechende Segment im Ringdiagramm hervorgehoben. Die Farbkombination der Ringdiagramme wurde geändert, um die Segmente klar zu unterscheiden. Der Übersichtlichkeit halber wird jedes Segment im Ringdiagramm in einer anderen Farbe veranschaulicht.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Ringdiagramme werden unter Verwendung der Farben des Motivs "Belize" im Motiv "Blue Crystal" angezeigt.

Im Ringdiagramm sehen Sie außerdem die vom Administrator definierten Standard- und Zusatzfelder (KUT: Key User Tools). Der Administrator kann im Anpassungsmodus zusätzliche Felder definieren. Voraussetzung dafür ist, dass Ihr Administrator im Benutzermenü *Anpassung starten* aufruft und für die Standard- und vom Administrator definierten Felder das Ankreuzfeld *Im Ringdiagramm anzeigen* markiert. Beenden Sie danach die Anpassung, um die hinzugefügten Felder im Ringdiagramm anzuzeigen.

#### !Einschränkung

Sie können das Ringdiagramm nicht für die Felder zeichnen, die aus der Liste entfernt werden.

#### Bearbeitung direkt in der Arbeitsvorratssicht aktivieren

In viele Objekten können Sie Informationen direkt in der Arbeitsvorratssicht bearbeiten, ohne in die Detailsicht zu navigieren.

Durch die Bearbeitung direkt im Arbeitsvorrat verringert sich die Anzahl der Klicks sowie die Zeit für die Navigation zur Objektdetailsicht zum Vornehmen von Änderungen.

Der Administrator kann die Bearbeitung im Arbeitsvorrat aktivieren, indem er im Benutzerprofilmenü unter *Einstellungen Unternehmenseinstellungen* die Umschaltdrucktaste für die Unternehmenseinstellung *Bearbeitung im Datenset aktivieren* aktiviert.

#### Inline-Editing in Datensets (nur Desktopcomputer)

Sie können jetzt Informationen direkt in bestimmten Zellen des Datensets bearbeiten, ohne zur Objektdetailsicht navigieren zu müssen.

Mit dem Inline-Editing können Sie Informationen direkt in bestimmten Zellen ändern, indem Sie den Mauszeiger darüber bewegen und beliebige bearbeitbare Elemente in der Tabelle auswählen. Sie können eine Position direkt auf der gleichen Seite bearbeiten, ohne zu einer anderen Sicht zu navigieren. Das Inline-Editing sorgt für eine entscheidende Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit, da im Gegensatz zu vorher für das Öffnen der Objektdetailsicht für Schnelländerungen keine Klicks mehr erforderlich sind und keine zusätzliche Zeit benötigt wird.

Der Administrator kann die Funktion über das Benutzerprofilmenü unter *Einstellungen Unternehmenseinstellungen* aktivieren, über die Umschaltdrucktaste für die beiden Unternehmenseinstellung *Bearbeitung im Datenset aktivieren* und *Inline-Editing im Browser aktivieren*. Nur wenn beide Einstellungen aktiviert sind, ist das Inline-Editing im Datenset möglich. Mit der Unternehmenseinstellung *Bearbeitung im Datenset aktivieren* wird nur die globale Bearbeitung aktiviert.

#### Massenbearbeitung von Datensets (nur Desktop)

In vielen Datensets können Sie Informationen für mehrere ausgewählte Zeilenspalten gleichzeitig in einer Auswahl bearbeiten. Wechseln Sie für eine Massenbearbeitung in den Bearbeitungsmodus für das Datenset. Sie sehen eine leere Zeile oben in der Tabelle. Die leere Zeile wird die Massenbearbeitungszeile. Wenn Sie zwei oder mehr Zeilen auswählen, wird die leere Zeile oben in der Tabelle aktiviert. Und nur dann sind Zellen, die für die Massenbearbeitung aktiviert sind, aktiv. Wählen Sie einen Wert aus, oder geben Sie einen ein, den Sie für die bestimmte Spalte der ausgewählten Zeilen ändern möchten. Wählen Sie anschließend *Sichern*, um Ihre Änderungen zu sichern.

Die Massenbearbeitung sorgt für eine entscheidende Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit, da im Gegensatz zu vorher für das Öffnen der Objektdetailsicht für Schnelländerungen keine Klicks mehr erforderlich sind und keine zusätzliche Zeit benötigt wird.

#### → Nicht vergessen

Nicht alle Zellen sind für die Massenbearbeitung aktiviert.

Als Voraussetzung muss Ihr Administrator unter *Unternehmenseinstellungen* die Option *Bearbeitung im Datenset aktivieren* aktivieren.

#### !Einschränkung

Wenn die Eingabehilfespalte aktiv ist und einer der Werte nicht geändert werden kann oder anders ist, kann die Massenbearbeitung nicht ausgeführt werden. In diesem Fall wird diese Spalte oben in der leeren Zeile ausgegraut. Derzeit ist dieses Verhalten eine Einschränkung.

## 2.6.2 Liste in der Objektdetailansicht verwalten

Erfahren Sie, welche verschiedenen Vorgänge und Aktionen Sie mit einer Liste in der Detailansicht ausführen können, um schnell und einfach an Informationen zu gelangen.

- Mit der Drucktaste zum Anlegen (+) links unten in der Objektliste können Sie ein neue zugehörige Position einfach anlegen.
- Sie können die Liste in der Detailansicht bearbeiten. Im Änderungsmodus können Sie den Titel, Untertitel und die Attributwerte bearbeiten. Das Layout und die Breite wird beibehalten. Die Höhe kann hingegen vergrößert werden, um Platz für die Eingabe und Änderung von Informationen zu schaffen.

#### → Nicht vergessen

- Auf Desktopcomputern und Tablets wird der Änderungsmodus über jedem einzelnen Objekt gestartet.
- Auf Smartphones wird der Änderungsmodus in einem Vollbildfenster mit voller Breite gestartet.
- Wenn diese Einstellung aktiviert ist, wird das Ankreuzfeld "Mehrfachauswahl" immer als Spalte angezeigt. In Mehrfachauswahllisten werden Ankreuzfelder immer angezeigt. In Einfachauswahllisten werden keine Ankreuzfelder angezeigt. Mit dieser Einstellung sparen Sie zusätzlichen Aufwand für das Aktivieren des Ankreuzfeldes "Mehrfachauswahl". Die Umschaltaktion ist dann nicht mehr verfügbar.
- Die Spaltengröße kann angepasst werden, indem Sie die Trennlinie zwischen den beiden Spalten in der Spaltenüberschrift ziehen.

- Wenn Sie auf die Spaltenüberschrift jeder Spalte klicken, wird das Spaltenüberschriftsmenü geöffnet. Dort können Sie eine bestimmte Spalte sortieren oder filtern. Dieses Menü enthält die folgenden Aktionen:
  - Aufsteigend sortieren
  - Absteigend sortieren
  - Sie haben einen Freitextfilter, um die Spaltensuche nach mehreren Wörtern durchzuführen. Sie können in den Listenspalten mehrere Wörter auf einmal suchen. Um nach mehreren Wörtern zu suchen, trennen Sie diese durch ein Semikolon ohne Leerzeichen. Wenn mehrere Suchwörter eingegeben werden, handelt es sich um eine exakte Suche. Wenn jedoch ein Sternchen (\*) verwendet wird, wird eine musterbasierte Suche durchgeführt. Wenn Sie beispielsweise auf den Spaltentitel "Name" klicken und die Suchwörter "Joe\*; Stin" eingeben, werden alle Datensätze für Namen angezeigt, die mit "Joe" beginnen, und ein Datensatz, der Stin enthält. Wenn ein einzelner Suchbegriff eingegeben wird, wird eine musterbasierte Suche durchgeführt.

#### Aus Excel kopieren und in eine Liste in Fiori Client einfügen

In der Tabelle ist ein Symbol zum Einfügen vorhanden, mit dem Sie große kopierte Datenmengen (Excel oder durch Semikolon getrennte Daten) in die Tabelle einfügen können.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

- Nur in der Tabellenansicht unterstützt.
- Verwenden Sie keine Werte mit Semikolon, da Semikolons als Feldtrennzeichen verwendet werden. Die Verwendung von Semikolonwerten führt zu Fehlern.
- In allen Tablets und Browsern unterstützt.

Für das Kopieren und Einfügen von Massendaten gehen Sie wie folgt vor:

1. Kopieren Sie die Daten (Excel oder durch Semikolon getrennte Daten), die Sie in die Tabelle einfügen möchten.

#### ▲ Achtung

- Eine Spalte kann mehrere Felder haben. Wenn die Tabelle leer ist, kann durch das Hinzufügen eines neuen Eintrags die Anzahl der tatsächlich vorhandenen Felder in einer Spalte geprüft werden.
- Lassen Sie beim Einfügen der Datensätze das Ankreuzfeld leer, wenn Sie das Ankreuzfeld nicht markieren möchten.
- Durch das Hinzufügen eines beliebigen Wertes im Ankreuzfeld, wird dieses als markiert angezeigt. Um das Ankreuzfeld korrekt zu markieren, fügen Sie als Feldwert "wahr" oder "X" hinzu.
- Klicken Sie auf das Symbol zum Einfügen. Ein Eingabefeld wird angezeigt. Verwenden Sie die Tastenkombination Strg+V, oder klicken Sie mit der rechten Maustaste, um die externen Daten einzufügen. Drücken Sie in allen Tablets lange, und fügen Sie die Daten ein.
- 3. 3. Beim Einfügen der Daten werden der Tabelle neue Zeilen hinzugefügt. Wenn Fehler auftreten, wird eine Meldung mit der Anzahl der Fehler in den Daten angezeigt. Fehlerhafte Felder werden zudem rot hervorgehoben.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Beim Einfügen der Daten in das Eingabefeld wechselt die Tabelle in den Änderungsmodus.

4. Beheben Sie alle Fehler, indem Sie sich die Details ansehen, und sichern Sie anschließend die eingefügten Daten.

#### Empfehlungen:

- Sie müssen in den Werteauswahlfeldern immer die Objektnummer eingeben.
- Eine Spalte kann mehrere Felder haben. Geben Sie für jedes Feld in der Spalte Werte ein, unabhängig von der Art der Spalte.
- Stellen Sie sicher, dass die schreibgeschützten Felder (nicht bearbeitbar) leer sind. Geben Sie in diese Felder keine fehlerhaften Werte ein, da sie auf der Benutzungsoberfläche nicht korrigiert werden können.
- Verwenden Sie für Ankreuzfelder "wahr", "falsch", "X" oder einen leeren String. Ein leerer String und "falsch" können hier zum Entmarkieren von Ankreuzfeldern verwendet werden. Bei allen anderen Werten wird das Ankreuzfeld markiert angezeigt.
- Wenn Sie für Mengen- und Betragsfelder ein Sonderzeichen eingeben, werden die Felder standardmäßig auf 1 gesetzt oder wie konfiguriert festgelegt.

#### Einschränkungen:

- Die Funktion zum Kopieren und Einfügen wird in Anwendungen mit Windows 8.1 nicht unterstützt.
- Kontextbasierte Auswahllisten und auf Listennummern basierende Codelisten werden nicht unterstützt.
- Anhand der Fehlermeldung können Sie nicht zu anderen Seiten navigieren. Sie müssen manuell zur richtigen Seite navigieren, um die Zeile mit dem Fehler zu ermitteln.
- Die Reihenfolge der hinzugefügten Datensätze wird auf der Grundlage der für die Liste festgelegten Sortierreihenfolge bestimmt.
- Es ist nicht möglich, die neu angelegten Zeilen mithilfe der Funktion zum Kopieren und Einfügen von Massendaten nur zurückzusetzen. Wenn Sie *Abbrechen* wählen, gehen alle Änderungen am Objekt verloren.

#### Suchen und Hinzufügen oder Bearbeiten für Listen

Sie können Listenpositionen schnell hinzufügen oder bearbeiten, ohne in der Liste suchen zu müssen. Wenn aktiviert, können im Suchfeld neue Positionen hinzugefügt bzw. vorhandene Positionen in einer Liste gesucht und bearbeitet werden.

Sie können im Suchfeld auf der Listensymbolleiste nach Positionen suchen.

- Szenario hinzufügen: Wenn die Position in der Liste nicht vorhanden ist, wird diese am Anfang der Liste hinzugefügt.
- Szenario bearbeiten: Wenn die Position in der Liste vorhanden ist, wird die entsprechende Zeile hervorgehoben und kann bearbeitet werden.

#### Inline-Editing in der Objektdetailsicht aktivieren (nur Desktopcomputer)

Inline-Editing ist nur für bestimmte Felder in der Objektdetailsicht verfügbar (nur Desktopcomputer).

#### → Tipp

Wenn mehrere Felder bearbeitet werden müssen, empfiehlt es sich, die globale Bearbeitung zu verwenden.

Mit dem Inline-Editing können Sie ein Feld schnell bearbeiten, ohne in den globalen Bearbeitungsmodus wechseln zu müssen. Wenn Sie im Inline-Editing-Modus den Mauszeiger über ein Feld bewegen, wird das entsprechende Symbol zum Bearbeiten des Felds angezeigt. Zum Beispiel möchten Sie die Telefonnummer im Inline-Editing -Modus bearbeiten. Wenn Sie den Mauszeiger über das Telefonnummernfeld bewegen, sehen Sie das Bleistiftsymbol. Wählen Sie das Bleistiftsymbol, um die Telefonnummer zu ändern. Nachdem Sie die Bearbeitung abgeschlossen haben, sind die Aktionen *Sichern* und *Abbrechen* verfügbar. Sie können die Änderungen entweder sichern oder abbrechen.

Der Administrator kann die Funktion über das Benutzerprofilmenü unter *Einstellungen Liternehmenseinstellungen* aktivieren, über die Umschaltdrucktaste für die Unternehmenseinstellung *Inline-Editing im Browser aktivieren*.

#### → Nicht vergessen

Diese Unternehmenseinstellung wird im Mai 2020 eingestellt, und Inline-Editing wird standardmäßig verfügbar sein.

#### !Einschränkung

• Die Funktion ist nur in Browsern verfügbar (Desktop/Laptop).

## 2.7 Markierungen, Tags und Favoriten

Lernen Sie den Umgang mit Markierungen und Favoriten, und verwenden Sie sie, um schnell auf wichtige Elemente zugreifen zu können.

## Wie kann ich Zeit sparen und effizienter arbeiten?



Markierungen, Tags und Favoriten!

In SAP Cloud for Customer können Sie die Positionen für den Schnellzugriff markieren. Diese Markierung kann für Positionen nützlich sein, auf die Sie wiederholt zugreifen, oder aber als Erinnerung für Sie selbst, eine Position zeitnah zu aktualisieren.

Es ist wie zuhause, wo Sie vielleicht Ihren Lieblingskaffeebecher griffbereit vorne auf dem Regal stehen oder ein gekauftes Kleidungsstück, das Sie umtauschen möchten, gut sichtbar vorne im Schrank liegen haben. Ganz ähnlich wie dort können Sie im geschäftlichen Umfeld Positionen wie Kunden, Aktivitäten oder Ansprechpartner für einen schnelleren Zugriff kennzeichnen. Sie finden Markierungen, Favoriten und Tags auf der Registerkarte "Navigation", unten links im Bild.

Sie können Positionen **markieren** oder als **Favoriten** kennzeichnen, um schnell darauf zuzugreifen und sie zu behalten, bis sie nicht mehr benötigt werden.

Als Favoriten werden Positionen gekennzeichnet, die Sie häufig verwenden und darum griffbereit haben möchten. Mit Markierungen versehen Sie Positionen, die Sie weiterverfolgen möchten.

#### i Hinweis

Auf der SAP-Fiori-Client-Benutzungsoberfläche sind die Markierungen und Favoriten unter dem Produktivitätssymbol in der Shell-Leiste verfügbar.

#### Mit Markierungen und Favoriten arbeiten [Seite 52]

Sie können Objekte zur Nachverfolgung kennzeichnen oder häufig verwendete Objekte als Favoriten markieren.

#### Mit Tags arbeiten [Seite 54]

Tags sind eindeutige Bezeichner, die mit Ihren Positionen verknüpft werden können, um effizient suchen, sortieren, kategorisieren, filtern und segmentieren zu können.

## 2.7.1 Mit Markierungen und Favoriten arbeiten

Sie können Objekte zur Nachverfolgung kennzeichnen oder häufig verwendete Objekte als Favoriten markieren.

Wenn ein Objekt gekennzeichnet oder als Favorit markiert ist, wird die entsprechende Objektmarkierung daneben angezeigt:

- Eine kleine Flagge zeigt an, dass das Objekt markiert ist.
- Ein kleiner Stern zeigt an, dass das Objekt als Favorit markiert ist.

Sie können die Kennzeichnungsoption verwenden, wenn Sie Objekte als spätere Referenz oder zur Nachverfolgung kennzeichnen möchten. Sie können die Favoritenoption verwenden, wenn Sie häufig verwendete Objekte markieren möchten.

#### VIDEO: Verwenden von Ablage, Markierungen und Favoriten

Erfahren Sie mehr darüber, worum es sich bei der Ablage handelt, wie Sie Markierungen und Favoriten mit der Ablage verknüpfen und wie Sie die Ablage verwenden, um wichtige Positionen immer zur Hand zu haben.

## 2.7.1.1 Markierung oder Favorit hinzufügen

Erfahren Sie, wie Sie eine häufig verwendete Position markieren oder als Favorit kennzeichnen.

#### Kontext

Führen Sie folgende Schritte aus:

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie die Position, die Sie markieren oder als Favorit kennzeichnen möchten.
- 2. Wählen Sie für die Position das Symbol zum Markieren oder für den Favoriten in der Ecke oben rechts.

Um auf die von Ihnen markierten oder als Favorit gekennzeichneten Positionen zuzugreifen, wählen Sie das Symbol "Markieren" oder "Favorit" links unten im Bild für den Schnellzugriff.

## 2.7.1.2 Positionen aus Kennzeichen und Favorit öffnen

Erfahren Sie, wie Sie Positionen, die als Kennzeichen oder Favorit gekennzeichnet sind, schnell öffnen können.

#### Kontext

Führen Sie folgende Schritte aus:

#### Vorgehensweise

- 1. Um alle darunter befindlichen Positionen anzuzeigen, wählen Sie links unten im Bild das Kennzeichnungs-/ Favoritensymbol.
- 2. Um eine Position aus den Kennzeichen/Favoriten zu öffnen, wählen Sie den als Link dargestellten Namen der Position.

## 2.7.1.3 Positionen aus Kennzeichen und Favoriten entfernen

Positionen bleiben solange markiert oder als Favoriten gekennzeichnet, bis Sie sie entfernen.

#### Kontext

Sie haben dazu die folgenden Möglichkeiten:

- 1. Entfernen Sie die Markierungs- und Favoritenkennzeichen der Position.
- 2. Entfernen Sie die Position direkt aus der Markierungs-/Favoritenliste. Führen Sie folgende Schritte aus:

#### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Markierungs- oder Favoritenliste das Bleistiftsymbol. Wählen Sie das Symbol zum Entfernen (x), das rechts von Ihrer Position angezeigt wird.
- 2. Wählen Sie *Sichern*, um Ihre Änderungen beizubehalten. Die Position wird nicht mehr in der Markierungsund Favoritenliste angezeigt, und die Markierungs- und Favoritenkennzeichen der Position werden entfernt.

## 2.7.2 Mit Tags arbeiten

Tags sind eindeutige Bezeichner, die mit Ihren Positionen verknüpft werden können, um effizient suchen, sortieren, kategorisieren, filtern und segmentieren zu können.

Es ist vergleichbar mit dem Hinzufügen von Schlüsselwörtern oder zusätzlichen Informationen zu einer beliebigen Position in der Lösung. Wenn Sie zum Beispiel in Ihrem Konto einige wenige Opportunitys haben, die eine hohe Priorität erfordern, können Sie die Opportunitys als wichtig kennzeichnen, damit Sie diese einfach von den anderen Opportunitys in Ihrem Konto filtern können.

## 2.7.2.1 Tag hinzufügen

Erfahren Sie, wie Sie ein Tag hinzufügen und Positionen schnell in der Lösung finden.

#### Kontext

Führen Sie folgende Schritte aus:

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie die Position, der Sie ein Tag hinzufügen möchten. Der Tagbereich befindet sich im Positionskopf.
- 2. Geben Sie im Tagbereich einen Namen für Ihr Tag ein, und drücken Sie dann die Leertaste. Sie haben folgende Optionen:
  - 1. Um ein öffentliches Tag einzugeben, das alle sehen können, geben Sie den Tag-Text in das Eingabefeld ein.
    - Um ein privates Tag einzugeben, das nur Sie sehen können, geben Sie ein Sternchen (\*) vor dem Tag-Namen ein.

Beispiel: Bei einer Verkaufsveranstaltung sprechen Sie mit fünf potenziellen Kunden, die Ihr Produkt gern erwerben möchten. Sie möchten die Leads selbst weiterverfolgen. Daher verwenden Sie das private Tag \*heiße\_Leads. Diese können Sie einfach im System finden und nächste Woche aufrufen.

#### i Hinweis

- Tags dürfen keine Leerzeichen enthalten.
- In Tags wird die Gro
  ß- und Kleinschreibung nicht beachtet, und sie werden immer in Kleinbuchstaben angegeben. Beispiel: Das System betrachtet die folgenden Tags als das gleiche Tag, das im System als "hartford" angezeigt wird: Hartford, HARTford oder hartford.
- 3. Bei der Eingabe Ihres Tags führt das System eine automatische Suche aus, bei der es Ihren Eintrag mit den vorhandenen Tags vergleicht. Sie können ein vorgeschlagenes Tag aus den Ergebnissen der automatischen Suche übernehmen. Wenn Sie ein vorgeschlagenes Tag übernehmen, erstellt das System eine Kopie dieses

Tags für Sie. Sie können jedes beliebige Tag, das Sie einer Position zuweisen, bearbeiten, entfernen oder löschen, ohne dass dieses Tag im Rest des Systems betroffen ist.

- 4. Für ein zusätzliches Tag wählen Sie im Positionskopf das Tag-Symbol und fügen Ihr Tag der Liste hinzu.
- 5. Ihr Eintrag wird gesichert und als zusätzliche Option in die Tag-Nummernanzeige aufgenommen.

## 2.7.2.2 Tag entfernen

Erfahren Sie, wie Sie Tags einfach aus Positionen entfernen, die Sie nicht mehr verwenden.

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie die Position mit dem Tag, das Sie entfernen möchten.
- 2. Im Positionskopf unter Tags werden alle Tags für diese Position angezeigt.
- 3. Löschen Sie das vorhandene Tag. Oder wählen Sie das Bleistiftsymbol, das eingeblendet wird, wenn Sie den Mauszeiger in den Tagbereich bewegen. Rechts vom Tag wird ein Symbol zum Entfernen (x) angezeigt. Wählen Sie dieses Symbol, um das Tag aus der Position zu entfernen. Das Tag wird nur für diese Position entfernt. Für alle anderen Positionen, die diesem Tag zugeordnet sind, bleiben die Zuordnungen erhalten und das Tag wird von der Lösung als eines Ihrer Tags angezeigt.

## 2.7.2.3 Tags umbenennen

Erfahren Sie, wie eine mit einem Tag versehene Position umbenannt und geändert wird.

#### Kontext

Führen Sie folgende Schritte aus:

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie die Position mit dem Tag, das Sie ändern möchten. Im Positionskopf werden unter dem Tag-Symbol alle Tags für diese Position angezeigt.
- 2. Löschen Sie das vorhandene Tag, und ersetzen Sie es mit dem neuen Tag. Oder wählen Sie in unteren linken Bildbereich unter "Tags" das Bleistiftsymbol. Wählen Sie das Tag aus, das Sie umbenennen möchten, und geben Sie einen neuen Namen ein.

## 2.7.2.4 Zu Tag zugeordnete Position anzeigen

Erfahren Sie, wie zu Positionen zugeordnete Tags in der Lösung angezeigt werden.

#### Kontext

Führen Sie folgende Schritte aus:

#### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie das Tag-Symbol unten links im Bild.
- 2. Suchen oder filtern Sie die Liste.

Um die Liste zu durchsuchen, geben Sie einen Suchbegriff in das Suchfeld oben im Bereich ein. Wenn Sie das Ergebnis der Suche auswählen, werden die entsprechenden Positionen aufgelistet. Zum Filtern der Liste können Sie die folgenden vordefinierten Filter verwenden:

- **Letzte Tags**: Dieser Filter zeigt die 50 zuletzt verwendeten Tags der letzten 30 Tage. Diese Liste ist chronologisch sortiert, sodass die zuletzt verwendeten Tags in der Liste oben stehen.
- **Meine privaten Tags**: Dieser Filter zeigt Ihre am häufigsten verwendeten privaten Tags.
- Meine öffentlichen Tags: Dieser Filter zeigt die am häufigsten verwendeten öffentlichen Tags.
- Beliebt: Dieser Filter zeigt eine nach Rangfolge sortierte Liste der beliebtesten Tags, darunter sowohl Ihre privaten Tags als auch alle öffentlichen Tags.
   Ein Tag kann mehrfach verwendet werden. Je häufiger ein Tag verwendet wird, desto höher steht es in Liste.
- 3. Wählen Sie ein Tag aus der Liste aus. Das System sucht nach Positionen, die diesem Tag zugeordnet sind, und zeigt sie als Suchergebnisse an. Die gleiche Suche können Sie auch mithilfe von Verknüpfungen in der globalen Suche durchführen.

## 2.8 Feed

Erfahren Sie, wie Sie den Feed verwenden, der es Ihnen ermöglicht, mit Ihrem Netzwerk schnell zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten.



#### Markierungen, Tags und Favoriten!

Unter **Feed** können Sie Aktualisierungen in Ihrem Netzwerk veröffentlichen und Aktualisierungen aus Ihren Feed-Quellen empfangen, d.h. Informationen und Personen, die Sie zum Erledigen Ihrer Aufgaben benötigen. Hier können Sie Feed-Aktualisierungen (mithilfe von Funktionszeichen) veröffentlichen sowie Feed-Aktualisierungen kommentieren und löschen. Zudem können Sie Ihre Feed-Quellen und Feed-Einstellungen verwalten. Genau wie andere Positionen in der Lösung können Sie auch Feed-Aktualisierungen suchen, mithilfe von Filtern bestimmte Typen von Aktualisierungen anzeigen, Feed-Aktualisierungen markieren oder mit Tags kennzeichnen oder sie zu Ihren Favoriten hinzufügen.

Weitere Informationen zur Integration von SAP Cloud for Customer in SAP-Jam-Feeds finden Sie unter **Verwandte Themen**.

#### **VIDEO: Verwenden des Feeds**

Sie erfahren, woher Feed-Aktualisierungen stammen, wie Sie Feed-Aktualisierungen veröffentlichen und kommentieren, und wo Sie private Aktualisierungen finden.

#### Mit Feed-Aktualisierungen arbeiten [Seite 58]

Erfahren Sie, wie Sie den Feed für die Zusammenarbeit mit Teammitgliedern und zur Beschleunigung des Entscheidungsprozesses verwenden und verwalten können.

Häufige Fragen zu Feeds [Seite 63] In diesem Abschnitt werden häufig gestellte Fragen zu Feeds beantwortet.

#### Weitere Informationen

Vorkonfigurierte Integration mit SAP Jam

## 2.8.1 Mit Feed-Aktualisierungen arbeiten

Erfahren Sie, wie Sie den Feed für die Zusammenarbeit mit Teammitgliedern und zur Beschleunigung des Entscheidungsprozesses verwenden und verwalten können.

Erhalten Sie außerdem Aktualisierungen zu wichtigen Positionen, denen Sie folgen, z.B. wer eine Position aktualisiert hat, welche Änderungen an einer Position vorgenommen wurden usw.

Mit Feeds haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Nachrichten veröffentlichen und diese mit allen Benutzern in Ihrer Organisation teilen.
- Jemanden erwähnen oder ein Tag in Ihren Statusmeldungen hinzufügen.
- Private Nachrichten an Kollegen senden.
- Statusmeldungen kommentieren und auf private Nachrichten antworten.
- Durch Anlegen von Regeln zum automatischen Folgen automatisch folgen.
- Ein Bild oder Dokument an Nachrichten anhängen.
- Benachrichtigungen erhalten für Erwähnungen und Änderungen, die Sie vorgenommen haben und denen Sie folgen.

## 2.8.1.1 Feed-Aktualisierungen veröffentlichen

Erfahren Sie die Grundlagen zum Veröffentlichen von Feed-Aktualisierungen, um mit Ihrem Netzwerk in Verbindung zu bleiben.

Um eine Feed-Aktualisierung zu veröffentlichen, geben Sie einen Text mit einer Länge von bis zu 500 Zeichen ein, und wählen Sie **Senden**. Sobald Sie eine Aktualisierung veröffentlichen, wird sie in Ihrem Feed angezeigt. Wenn andere Mitarbeiter entweder Ihnen oder der aktualisierten Position folgen, wird Ihre Aktualisierung auch

in deren Feed angezeigt. Auch Mitarbeitern, die Sie in Ihrer Aktualisierung (unter Verwendung des Funktionszeichens @) erwähnen, wird die Aktualisierung automatisch in ihrem Feed angezeigt. Dies trifft auch dann zu, wenn die Mitarbeiter Ihnen oder der jeweiligen Position nicht folgen. Sie die Mitarbeiter jedoch beim Veröffentlichen einer Aktualisierung aus einer Position heraus erwähnen.

# 2.8.1.2 Funktionszeichen in Feed-Aktualisierungen verwenden

Erfahren Sie, wie Sie Funktionszeichen in Feed-Aktualisierungen verwenden.

Sie können in Feed-Aktualisierungen Funktionszeichen verwenden, um für Positionen ein Tag hinzuzufügen oder Personen zu erwähnen bzw. um private Aktualisierungen zu senden (siehe unten).

Funktionszeichen	Beschreibung
@	Um in Ihrer Aktualisierung eine Position zu markieren oder eine Person zu erwähnen, geben Sie ein At-Zeichen (@) ein, und wählen Sie den <i>Typ</i> der Position sowie den <i>Namen</i> der zu erwähnenden Person. Geben Sie beispielsweise @ <i>KundeABC</i> ein, um den Kunden mit dem Namen <i>KundeABC</i> zu erwähnen, oder geben Sie @ <i>Frank Friedmann</i> ein, um einen Kunden mit dem Namen Frank Friedmann zu erwähnen.
	Positionen, die Sie in einer Aktualisierung erwähnen, werden im Feed in Form von Links angezeigt, die zum Anzeigen oder Bearbeiten geöffnet werden können. Mitarbeiter, die Ihre Ak- tualisierung erhalten, können nur die mit einem Tag versehe- nen Positionen öffnen, denen sie bereits folgen.
*	Um eine private Aktualisierung an einen Mitarbeiter zu sen- den, geben Sie ein Sternchen (*) sowie den Namen des Mi- tarbeiters und danach die private Aktualisierung ein. Wenn Sie der Mitarbeiterin Maria Schmitt zum Beispiel die private Aktualisierung "Gute Arbeit!" senden möchten, geben Sie *Maria Schmitt Gute Arbeit! ein und wählen dann Veröffentlichen.

Funktionszeichen	Beschreibung
#	Um einen Feed mit einem Tag zu versehen, geben Sie das Zeichen # sowie den Namen des Tags und danach die Aktua- lisierung ein. Wenn der Name des Tags mit dem eines bereits vorhandenen Tags übereinstimmt, kann das Tag automa- tisch hinzugefügt werden. Künftig können Sie dann dieser Feed-Aktualisierung mithilfe des Tag-Symbols weitere Tags hinzufügen.
	i Hinweis Tags sind öffentlich (d.h., sie können von beliebigen Be- nutzern verwendet werden, sobald sie angelegt wurden) oder privat. Sie sind bei der Kategorisierung von und bei der Suche nach Positionen hilfreich.

Wenn Sie ein Funktionszeichen und die ersten zwei Buchstaben der Position oder der Person eingeben (z.B. @Ku, @Fr oder \*Ma), wird eine automatische Suche durchgeführt, bei der Ihre Eingabe mit vorhandenen Positionen oder Personen verglichen wird und verschiedene Ergebnisse zur Auswahl vorgeschlagen werden.

#### i Hinweis

Wenn ein Geschäftsbeleg eine einstellige Nummer hat, geben Sie nach der Zahl ein Sternchen ein, z.B. 5\*.

## 2.8.1.3 Feed-Aktualisierungen kommentieren

Erfahren Sie, wie Sie Kommentare in Ihren Feed-Aktualisierungen hinzufügen.

Um eine Feed-Aktualisierung zu kommentieren, wählen Sie in der Aktualisierung **Antworten**. Geben Sie Ihren Kommentar ein und senden Sie diesen. Auch im Kommentar zu einer Feed-Aktualisierung können Sie das Funktionszeichen @ verwenden, um Tags für Positionen hinzuzufügen oder Personen zu erwähnen. Wenn Sie eine Position im Kommentar kennzeichnen, wird Ihr Kommentar auch im Feed dieser Position angezeigt.

#### i Hinweis

Sie können das Funktionszeichen \* nicht verwenden, um anderen Mitarbeitern private Kommentare zu senden.

## 2.8.1.4 Feed-Aktualisierungen löschen

Erfahren Sie, wie Sie Feed-Aktualisierungen löschen.

Um eine Feed-Aktualisierung zu löschen, wählen Sie in der Aktualisierungszeile **Löschen**. Die Aktualisierung und die zugehörigen Kommentare werden aus Ihrem Feed entfernt. Wenn Sie eine Ihrer eigenen Feed-

Aktualisierungen löschen, werden die Aktualisierung und die zugehörigen Kommentare aus Ihrem Feed und aus dem Feed Ihrer Follower entfernt.

#### i Hinweis

Sie können nur Feeds löschen, die Sie angelegt haben. Feeds, die von anderen Benutzern angelegt wurden, können nicht gelöscht werden.

## 2.8.1.5 Feed-Einstellungen verwalten

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Feed-Einstellungen verwalten, um eine optimale Effizienz zu erzielen.

Wählen Sie zum Verwalten Ihrer Feed-Einstellungen *Feed-Einstellungen*. In diesem Bild können Sie folgende Festlegungen treffen:

- Feeds, denen gefolgt wird: Sie erhalten automatisch System-Feeds von Benutzern, denen Sie folgen.
- Anfragen zum Folgen: Dies gilt nur für Kunden und Mitarbeiter.
  - Ist diese Option nicht markiert, erhalten die jeweiligen Kundenbetreuer oder Mitarbeiter eine Benachrichtigung, wenn Sie einem Kunden oder Mitarbeiter folgen möchten. Sobald die Anfrage zum Folgen genehmigt ist, können Sie dem Kunden oder Mitarbeiter folgen.
  - Ist diese Option aktiviert, können Sie dem Kunden oder Mitarbeiter automatisch folgen. Eine Genehmigung ist nicht erforderlich.
- Zusammenfassungen per E-Mail: Wählen Sie **Zusammenfassungen aller meiner Feeds senden**, um periodische Zusammenfassungen aller Feed-Aktualisierungen per E-Mail zu erhalten. Sie können einstellen, wie häufig die Feed-E-Mails gesendet werden sollen "Sofort", "Täglich" oder "Wöchentlich".

#### → Nicht vergessen

Wenn "Sofort" ausgewählt wurde, erhalten Sie für jede Aktualisierung eine E-Mail. Wenn Sie diese Option wählen, müssen Sie unter "Feed-Quellen" die Ereignisse festlegen, für die eine E-Mail gesendet werden soll.

• Datum, nach dem Feed-Aktualisierungen sortiert werden: Feed-Aktualisierungen werden standardmäßig nach dem Datum sortiert, an dem sie zuletzt kommentiert wurden. Wenn Sie möchten, dass Feed-Aktualisierungen nach dem Datum sortiert werden, an dem sie angelegt wurden, dann wählen Sie **Nach Anlegedatum**.

Außerdem können Sie in diesem Bild Standardereignisarten für die Positionen definieren, die Feed-Aktualisierungen auslösen.

#### VIDEO: Ändern Ihrer Feed-Einstellungen

Sie erfahren, wie Sie einstellen können, welche Aktualisierungen Sie von der gefolgten Quelle erhalten und wie Sie automatisch Markierungen und Tags für eingehende Aktualisierungen setzen lassen.

## 2.8.1.6 Feed-Quellen folgen

Erfahren Sie, wie Sie Feed-Quellen in der Lösung folgen.

Wenn Sie berechtigt sind, Aktualisierungen zu einer Position zu empfangen, der Sie folgen, werden Aktualisierungen zu dieser Position automatisch in Ihrem Feed angezeigt. Sofern Sie nicht berechtigt sind, wird der für die Genehmigung zuständigen Person eine Anfrage zum Folgen gesendet. Wenn Sie einer Position oder Person nicht mehr folgen, wird die Quelle aus Ihrem Feed entfernt, und Aktualisierungen für diese Position oder Person werden dort nicht mehr angezeigt.

## 2.8.1.7 Feed-Quellen verwalten

Erfahren Sie, wie Sie Feed-Quellen verwalten, um auf diese Weise die Produktivität zu steigern.

Wählen Sie *Feed-Quellen*, um Ihre Feed-Quellen zu verwalten. Hier können Sie eine Liste der Quellen sehen, denen Sie aktuell folgen. Für jede Quelle, der Sie folgen, können Sie die Quellenereignisse angeben, durch die eine Aktualisierung ausgelöst wird. Wählen Sie dazu eine Quelle in der Liste aus, und wählen Sie das Bearbeitungssymbol. Daraufhin wird das neue Fenster *Quellenereignisse verwalten* geöffnet. Wählen Sie die Quellenereignisse aus, für die Sie Aktualisierungen empfangen möchten, und sichern Sie Ihre Eingaben.

Unter "Feed-Quellen" gibt es folgende Abfragen:

- Quellen, denen ich automatisch folge: Es wird keine Liste gepflegt, da jedes Objekt in der Lösung dies entscheidet. Beispielsweise kann das Opportunity-Objekt festlegen, dass beim Anlegen einer Opportunity automatisch der Verantwortliche dieser Opportunity folgen und alle Aktualisierungen erhalten soll. Im Allgemeinen funktionieren Opportunity, Lead, Kundenauftrag und Angebot auf diese Weise.
- Personen: Alle Mitarbeiter, die folgen.
- Ausstehende Quellen: Mitarbeiter- und Kundenobjekt haben eine besondere Bereitstellung, wonach, wenn jemand ihnen folgen möchte, ein Genehmigungsantrag an den Mitarbeiter-/Kundenverantwortlichen gesendet wird und erst nach der Genehmigung der Folgeprozess beginnt. Somit werden Anträge, die noch nicht genehmigt sind, hier angezeigt. In den Feed-Einstellungen haben wir die Möglichkeit, einen solchen Genehmigungsprozess aufzurufen. Wenn diese Einstellung nicht aktiv ist, erfolgt die Ausführung automatisch ohne Genehmigungsprozess.
- Alle anderen Quellen: Alles andere, was nicht unter "Quellen, denen ich automatisch folge", "Personen" und "Ausstehende Quellen" fällt, ist Teil dieser Option (manuelles Folgen ist in diesem Fall der wichtigste beitragende Bearbeiter).

Alle Feed-Quellen verfügen über eine zusätzliche Option, die über das Bleistiftsymbol aufgerufen werden kann und *Ereignisse verwalten* öffnet. Unter "Ereignisse verwalten" können Sie Things (in der Regel eine Zusammenfassung per E-Mail für sofortige Aktualisierungen) auf einer detaillierteren Ebene festlegen.

## 2.8.1.8 Einstellungen für die Feed-Dauer verwalten

Erfahren Sie, wie Sie den Zeitraum für die Anzeige des Feeds auf der Benutzungsoberfläche und den Zeitraum für die Speicherung der Feed-Daten im System festlegen können.

Navigieren Sie als Administrator zu Administrator Allgemeine Aufgaben Einstellungen für Feed-Dauer, um die Feed-Dauer festzulegen. Aus der Dropdown-Liste Anzeigedauer des Feeds können Sie den Zeitraum für

die Anzeige des Feeds auf der Benutzungsoberfläche auswählen. Aus der Dropdown-Liste *Dauer bis zur Feed-Löschung* können Sie den Zeitraum für die Speicherung der Feed-Daten im System auswählen. Jeder Feed, der älter als die definierte Dauer bis zur Löschung ist, wird aus dem System gelöscht, und die gelöschten Daten können nicht wiederhergestellt werden.

#### ${f i}$ Hinweis

- Für beide Feed-Zeiträume stehen die Optionen 30 Tage, 60 Tage, 90 Tage, 180 Tage und 365 Tage zur Verfügung. Der Standardwert ist 365 Tage. Alle Feeds, die älter als 365 Tage sind, werden beim Upgrade automatisch aus dem System gelöscht, und die gelöschten Feeds können nicht wiederhergestellt werden.
- Die Anzeigedauer des Feeds kann nicht länger als die Dauer bis zur Feed-Löschung sein.

## 2.8.2 Häufige Fragen zu Feeds

In diesem Abschnitt werden häufig gestellte Fragen zu Feeds beantwortet.

## 2.8.2.1 Warum fehlen systemeigene Feeds nach der Integration mit SAP JAM?

Sie können im System nur JAM-Feeds oder systemeigene Feeds haben.

Beide Arten von Feeds gleichzeitig werden vom System nicht unterstützt. Dies entspricht dem erwarteten Systemverhalten. Wenn Sie SAP Cloud for Customer also mit SAP JAM integrieren, werden nur JAM-Feeds angezeigt.

## 2.8.2.2 Wieso ist in der Feed-Benachrichtigung keine Verknüpfung zum zugehörigen Objekt enthalten?

Das Standardverhalten sieht vor, dass beim Öffnen einer eingegangenen Benachrichtigung keine Verknüpfung zum zugehörigen Objekt angezeigt wird.

Wenn Sie einen Kommentar unter einem vom System erzeugten Feed hinterlassen, enthält die Benachrichtigung für den Empfänger in den Feed-Benachrichtigungsdetails keine Verknüpfung. Sie können Ihrem Feed-Kommentar allerdings manuell eine Objektverknüpfung hinzufügen, indem Sie beispielsweise @ABC eingeben (ABC steht in diesem Beispiel für die Objektnummer bzw. den Objektnamen).

#### → Nicht vergessen

Wenn Sie einen Kommentar in einem von einer Person erzeugten Feed hinterlassen, enthält Benachrichtigung für den Empfänger hingegen in den Feed-Benachrichtigungsdetails eine Verknüpfung.

# 2.8.2.3 Warum erhalte ich keine Benachrichtigungen zu verfolgten Geschäftsobjekten, die ich geändert habe?

Ein möglicher Grund ist, dass Sie in den Feed-Einstellungen das entsprechende Ereignis für das verfolgte Geschäftsobjekt nicht markiert haben. Wählen Sie in den Feed-Einstellungen das verfolgte Geschäftsobjekt aus, und wählen Sie dann z.B. die Option **Adressänderung**.

Ein weiterer Grund kann sein, dass in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration die Generierung von System-Feeds für Ihre Cloud-Lösung deaktiviert ist. Um System-Feeds zu aktivieren, bitten Sie Ihren Administrator die folgende Detailfrage zurückzusetzen:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Projektumfang bearbeiten .
- 2. Wechseln Sie zur Registerkarte Fragen.
- 3. Wählen Sie Kommunikation und Informationsaustausch.
- 4. Wählen Sie Die Zusammenarbeit, interne Netzwerkdienste und externe Dienste Communitys, Dokumentenverwaltung und externe Dienste .
- 5. Entmarkieren Sie die Frage Möchten Sie die System-Feed-Generierung für Ihre Cloud-Lösung deaktivieren?

# 2.8.2.4 Ich habe einen Ansprechpartner gelöscht. Dennoch werden in bestimmten Feed-Einträgen weiterhin zugehörige Daten angezeigt. Warum?

Gemäß der DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung) ist die Löschung von Daten technisch nicht durchsetzbar. Der Administrator kann allerdings im Work Center *Administrator* unter *Allgemeine Aufgaben* die vorübergehende (Soft Delete) und permanente Löschung (Hard Delete) für Feeds einstellen.

## 2.8.2.5 Wieso wird der Feed-Kommentar mit Referenz zu einem Dokument eines Feed-Beitrags nicht auf der Feed-Registerkarte des Dokuments angezeigt?

Die Nachricht wird nur auf der Feed-Registerkarte des Dokuments angezeigt, wenn der Dokument in einer Feed-Aktualisierung referenziert wird, nicht jedoch in einem Kommentar.

## 2.9 Suche

Lernen Sie die verschiedenen Suchfunktionen in der Lösung kennen.



Wenn Sie in SAP Cloud for Customer nach Geschäftsobjekten suchen, z.B. nach Kunden, Produkten, Aktivitäten oder Kundenaufträgen, gibt es mehrere Methoden, genau das zu finden, wonach Sie suchen.

Wenn Sie häufig nach denselben Positionen suchen, markieren Sie die Position als Kennzeichen oder Favorit, oder fügen Sie ihr einen Tag hinzu, um sich in Zukunft wertvolle Zeit zu sparen.

Sie können die Spalte in auf- oder absteigender Reihenfolge sortieren oder den Filter verwenden, um mehrere Wörter in der Spalte zu finden.

Sie können in den Listenspalten mehrere Wörter auf einmal suchen. Um nach mehreren Wörtern zu suchen, trennen Sie diese durch ein Semikolon ohne Leerzeichen. Wenn mehrere Suchwörter eingegeben werden, handelt es sich um eine exakte Suche. Wenn jedoch ein Sternchen (\*) verwendet wird, wird eine musterbasierte Suche durchgeführt. Wenn Sie beispielsweise auf den Spaltentitel "Name" klicken und die Suchwörter "Joe\*; Stin" eingeben, werden alle Datensätze für Namen angezeigt, die mit "Joe" beginnen, und ein Datensatz, der Stin enthält. Wenn ein einzelner Suchbegriff eingegeben wird, wird eine musterbasierte Suche durchgeführt.

Unabhängig davon, ob Ihre Suche einfach oder komplex ist, können Sie mithilfe der SAP-Lösungssuche schnell und effizient arbeiten, indem Sie einen der folgenden Suchtypen nutzen:

- Einfach
- Suche
- Erweitert

#### Einfache Suche [Seite 66]

Erfahren Sie, wie Sie eine einfache Suche für eine Work-Center-Sicht in der Lösung ausführen.

#### Suche [Seite 67]

Erfahren Sie, wie Sie die Suche in der Lösung verwenden.

#### Erweiterte Suche [Seite 70]

Erfahren Sie, wie Sie eine erweiterte Suche in der Lösung verwenden.

## 2.9.1 Einfache Suche

Erfahren Sie, wie Sie eine einfache Suche für eine Work-Center-Sicht in der Lösung ausführen.

Zusätzlich zur systemweiten Suche können Sie in den Work-Center-Sichten suchen, die Ihrer Benutzerrolle zugeordnet sind. Dies ist ideal, da Sie wahrscheinlich wissen, was Sie angelegt haben, und sich wirklich auf das Geschäftsobjekt beschränken können, nach dem Sie suchen.

Angenommen, Sie suchen im Work Center "Aktivitäten" nach einem Telefonat. Sie navigieren zur Work-Center-Sicht "Telefonate", und dort können Sie eine Position in der Liste **Telefonate** auswählen. Das System findet daraufhin kategorisierte Positionen, die Ihren Suchkriterien entsprechen und zur Liste **Telefonate** gehören.

Ein weiteres Beispiel ist es, wenn Sie zu einer Work-Center-Sicht navigieren und einfach ein Schlagwort in das Suchfeld eingeben. Alle Positionen in dieser Work-Center-Sicht, die Ihren Kriterien entsprechen, werden in einer Listenansicht aufgerufen.

Die einfache Suche zeigt Ihre letzten Suchen und Ihre kürzlich geöffneten Einträge an. Sie können schnell Ihre letzten Suchen und die kürzlich geöffneten Einträge sehen, ohne sie erneut suchen zu müssen.

#### i Hinweis

Die Suchvorschläge sind nur auf dem Gerät verfügbar, auf dem Sie die Suchen durchgeführt haben.

Die Ergebnisse der einfachen Suche können in Abhängigkeit vom Geschäftsobjekt in der **Listen-**, **Karten-**, **Landkarten-** oder **Kalenderansicht** angezeigt werden. Es ist außerdem möglich, die Ergebnisse zu filtern und in einer Diagrammansicht anzuzeigen.

#### i Hinweis

In Fiori Client können Sie die Ergebnisse in der Blockansicht und der Tabellensicht anzeigen.

Der Suchbegriff wird in der einfachen Suche beibehalten, auch wenn Sie die Abfrage ändern. Deshalb können Sie in unterschiedlichen Abfragen suchen, ohne den Suchbegriff erneut eingeben zu müssen.

Bei der einfachen Suche können Sie eine Suche mit der Abfrage *Alle* mit einem Suchbegriff durchführen, der für eine andere Abfrage verwendet wird. Wenn ein Suchbegriff eingegeben wird, bleibt das Suchfeld offen. Wenn bei der Suche kein Treffer gefunden wird, können Sie eine Suche mit der Abfrage *Alle* auslösen, ohne die aktuelle Abfrage ändern zu müssen. Der Suchbegriff wird jetzt beibehalten, selbst wenn Sie die Abfrage ändern. So können Sie schnell finden, was Sie suchen.

#### → Nicht vergessen

Wenn Sie Ihre eigene Abfrage über KUT anlegen und sie "Alle" nennen und die SAP-Standardabfrage *Alle* ausblenden, dann funktioniert die "Suche für alle" nicht.

## 2.9.2 Suche

Erfahren Sie, wie Sie die Suche in der Lösung verwenden.

#### Kontext

Über die Suche können Sie die gesamte SAP-Lösung durchsuchen. Nachdem Sie das Symbol für die Suche gewählt haben, können Sie eine einfache oder erweiterte Suche ausführen. Sie können nach einem Begriff ohne Angabe von Details suchen, in allen Kategorien suchen oder eine bestimmte Kategorie angeben.

#### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Taskleiste das Suchsymbol.
- 2. Schränken Sie Ihre Suche auf eine bestimmte Kategorie ein, indem Sie in der Auswahlliste die Kategorie auswählen. Wenn Sie das gesamte System durchsuchen möchten, wählen Sie *Alle Kategorien*. Wenn Sie keine Kategorie auswählen, wird dennoch in allen Kategorien gesucht.
- 3. Geben Sie die Suchbegriffe ein, und wählen Sie dann "Suchen", oder drücken Sie die Eingabetaste. Die Suchergebnisse werden im Suchfenster angezeigt. Mit dem Sternchensymbol (\*) können Sie eine Suche mit Platzhalter ausführen. Beispiel: Wenn Sie als Suchbegriff \*ell\* eingeben, werden Begriffe wie "generell" und "Welle" zurückgegeben.
- 4. Klicken Sie auf den Link der Position, die Sie anzeigen möchten.
  - Wenn Sie nach Positionen suchen möchten, die Sie angelegt haben, wählen Sie Meine Positionen aus.
     Wählen Sie für Positionen, die von Kollegen angelegt wurden, Alle Positionen aus. Wenn mit der Suche mehrere Geschäftsobjekte angezeigt werden, können Sie die entsprechende Kategorie auswählen oder Ihre Suche mithilfe der erweiterten Suchfunktionen verfeinern.
  - Beachten Sie, dass nicht nach jedem Feld im System gesucht wird, obwohl mit einer Suche Ihr Suchbegriff und die ausgewählte Kategorie abgeglichen werden.

## 2.9.2.1 Externe Suchquellen konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie einige externe Quellen (URL-Mashups) aktivieren bzw. deaktivieren, die im Lieferumfang der Lösung enthalten sind.

Die Suchfunktion kann so konfiguriert werden, dass externe Quellen einbezogen werden. Sie können auch neue externe Quellen hinzufügen, indem Sie einen neuen URL-Mashup der Kategorie *Nachrichten & Hinweise* anlegen.

#### Vorhandene externe Suchquellen aktivieren oder deaktivieren

- 1. Navigieren Sie zu 🅪 Administrator 📏 Mashup-Bearbeitung 】
- 2. Filtern Sie die Einträge in der Liste, um URL-Mashups anzuzeigen.
- 3. Sortieren Sie die Liste nach *Mashup-Kategorie*. Alle externen Suchquellen gehören zur Kategorie *Nachrichten & Hinweise*.
- 4. Um eine Quelle zu aktivieren, markieren Sie die Tabellenzeile mit dem Mashup und wählen *Aktivieren*. Dieser URL-Mashup ist nun aktiv und steht in der Suchauswahlliste zur Verfügung.
- 5. Um eine Quelle zu deaktivieren, markieren Sie die Tabellenzeile mit dem Mashup und wählen *Deaktivieren*. Dieser URL-Mashup ist nun inaktiv und steht nicht in der Suchauswahlliste zur Verfügung.

#### Neue externe Suchquellen hinzufügen

- 1. Navigieren Sie zu 🌗 Administrator 🍃 Mashup-Bearbeitung 】
- 2. Wählen Sie Neu und dann URL-Mashup.
- 3. Machen Sie die erforderlichen Angaben, und sichern Sie den neuen Mashup.

#### △ Achtung

Die Mashup-Kategorie muss Nachrichten & Hinweise sein.

Die Portbindung muss Such-Provider sein.

Der Status muss Aktiv lauten.

Der neue URL-Mashup steht nun in der Suchauswahlliste zur Auswahl zur Verfügung.

## 2.9.2.2 Kundenspezifisches Feld zur Suche hinzufügen

Sie können ein kundenspezifisches Feld in der einfachen und erweiterten Arbeitsvorratssuche zur Verfügung stellen. Kundenspezifische Felder werden je nach Art des kundenspezifischen Feldes und des Geschäftskontexts automatisch zur einfachen und erweiterten Suche hinzugefügt. Um die Benutzerfreundlichkeit der erweiterten Suche zu verbessern, können Sie das kundenspezifische Feld zu einer Suchkategorie hinzufügen. Somit können Benutzer nach Inhalten eines kundenspezifischen Feldes innerhalb einer bestimmten Kategorie, z.B. Kundenaufträge, suchen.

Die folgende Tabelle zeigt, welche Suchart für welchen kundenspezifischen Feldtyp verwendet werden kann:

Suchart nach kundenspezifischem Feldtyp

Feldtyp	Einfache Arbeitsvor- ratssuche	Erweiterte Arbeitsvor- ratssuche	Einfache Suche	Erweiterte Suche
Betrag	Nein	Ja	Nein	Ja

Feldtyp	Einfache Arbeitsvor- ratssuche	Erweiterte Arbeitsvor- ratssuche	Einfache Suche	Erweiterte Suche
Datum	Nein	Ja	Nein	Ja
Dezimalzahl	Nein	Ja	Nein	Ja
E-Mail-Adresse	Ja	Ja	Ja	Ja
Kennzeichen	Nein	Ja	Nein	Ja
Liste	Ja	Ja	Ja	Ja
Text	Ja	Ja	Ja	Ja
Zeit	Nein	Nein	Nein	Nein
Menge	Nein	Ja	Nein	Ja
Webadresse	Ja	Ja	Ja	Ja

#### Voraussetzungen

Sie haben das kundenspezifische Feld angelegt und in den erforderlichen Bildern als sichtbar festgelegt.

#### Vorgehensweise

- 1. Kundenspezifisches Feld zur einfachen und erweiterten Suche hinzufügen
  - Navigieren Sie zu einem Bild, in dem das kundenspezifische Feld verfügbar ist, und öffnen Sie das Bild Weitere Verwendung für das kundenspezifische Feld.
     Wechseln Sie hierfür in den Anpassungsmodus, und bearbeiten Sie das Bild. Wählen Sie im Anpassungsbereich unter Kundenspezifische Felder das entsprechende Feld aus der Liste aus. Wählen Sie anschließend unter Feldeigenschaften den Link Weitere Verwendung.
  - 2. Auf der Registerkarte *Suche* können Sie alle entsprechenden Suchkategorien anzeigen, denen Sie das Feld hinzufügen können. Dies ist abhängig vom jeweiligen Geschäftskontext, in dem Sie das Feld angelegt haben.
  - 3. Um ein Feld zu einer Suchkategorie hinzuzufügen, wählen Sie dieses aus der Liste aus, und wählen Sie *Feld hinzufügen*.

Über die Suchkategorie wird festgelegt, in welcher Kategorie die Benutzer über die einfache Suche nach Inhalten dieses Feldes suchen können. Sie können Ihre Suche verfeinern, indem Sie *Erweitert* wählen und das kundenspezifische Feld als Suchparameter verwenden.

- 4. Schließen Sie das Bild "Weitere Verwendung", und veröffentlichen Sie Ihre Änderungen.
- Kundenspezifisches Feld in der einfachen Arbeitsvorratssuche verfügbar machen Um die einfache Arbeitsvorratssuche zu ermöglichen, müssen Sie Schritt 1. Kundenspezifisches Feld zur einfachen und erweiterten Suche hinzufügen abgeschlossen haben. Anschließend müssen Sie das kundenspezifische Feld im Arbeitsvorrat als sichtbar festlegen.

- 1. Navigieren Sie zur Work-Center-Sicht, in der der Arbeitsvorrat angezeigt wird. Zum Beispiel die Sicht *Kundenaufträge* des Work Centers *Kundenaufträge*.
- 2. Wählen Sie im Menü *Anpassen* die Option *Anpassungsmodus öffnen*. Wählen Sie im Anpassungsmodus vom Menü *Anpassen* die Option *Bild bearbeiten*.
- 3. Wählen Sie im Anpassungsbereich unter *Kundenspezifische Felder* den Abschnitt aus, der der Arbeitsvorratstabelle entspricht, und wählen Sie das Ankreuzfeld *Sichtbar* neben dem kundenspezifischen Feld.
- Sichern und veröffentlichen Sie Ihre Änderungen.
   Das kundenspezifische Feld wird der Tabelle als Spalte hinzugefügt. Jetzt können die Benutzer mithilfe der einfachen Arbeitsvorratssuche den Inhalt des kundenspezifischen Feldes durchsuchen.
- 3. Kundenspezifisches Feld in der erweiterten Arbeitsvorratssuche verfügbar machen Um die erweiterte Arbeitsvorratssuche zu ermöglichen, müssen Sie Schritt 1. Kundenspezifisches Feld zur einfachen und erweiterten Suche hinzufügen abgeschlossen haben. Anschließend müssen Sie das kundenspezifische Feld im Suchformular der erweiterten Suche als sichtbar festlegen.
  - 1. Navigieren Sie im Anpassungsmodus zum Suchformular der erweiterten Suche, indem Sie auf den Link *Erweitert* oben rechts in der Tabelle klicken.
  - Wählen Sie in der Auswahlliste Anzeigen eine Abfrage aus. Beachten Sie, dass beim Hinzufügen eines kundenspezifischen Feldes zur erweiterten Arbeitsvorratssuche dieses nur für die ausgewählte Abfrage verfügbar ist. Wenn das kundenspezifische Feld für mehrere Abfragen verfügbar sein soll, müssen Sie es jeder Abfrage einzeln hinzufügen.
  - 3. Im Menü Anpassen wählen Sie Layout bearbeiten.
  - 4. Wählen Sie im Anpassungsbereich unter *Kundenspezifische Felder* den Abschnitt aus, der dem Suchformular des erweiterten Arbeitsvorrats entspricht, und wählen Sie das Ankreuzfeld *Sichtbar* neben dem kundenspezifischen Feld.
  - Sichern und veröffentlichen Sie Ihre Änderungen.
     Das kundenspezifische Feld wird der ausgewählten Abfrage hinzugefügt. Jetzt können die Benutzer mithilfe der erweiterten Arbeitsvorratssuche und der ausgewählten Abfrage den Inhalt des kundenspezifischen Feldes durchsuchen.

## 2.9.3 Erweiterte Suche

Erfahren Sie, wie Sie eine erweiterte Suche in der Lösung verwenden.

#### Kontext

Die erweiterte Suche wird verwendet, um die Ergebnisse durch Einsatz mehrerer Kriterien gleichzeitig

einzugrenzen. Das Filtersymbol () steht für die erweiterte Suche. Wenn Sie auf dieses Symbol klicken, werden alle Felder angezeigt, die zur Eingrenzung der Suchergebnisse verwendet werden können. Die Filterattribute ändern sich je nach Art des zu prüfenden Objekts oder Work Centers.

*Wiederherstellen* und *Start* werden verwendet, um die Filter zurückzusetzen bzw. anzuwenden. Alle gefilterten Ergebnisse werden in der Tabelle angezeigt.

Mit den anderen verfügbaren Aktionen können Sie die gefilterten Abfragen speichern und organisieren, um sie später wieder verwenden zu können. Wählen Sie *Abfrage sichern*, um eine gefilterte Abfrage zu sichern. Sie werden aufgefordert, einen Namen für diese Abfrage anzulegen. Sobald sie gesichert ist, wird sie in der Objektauswahlliste angezeigt. Sie wenden die gleichen Filter an, indem Sie dieselbe Abfrage in der Auswahlliste auswählen.

Sie können Suchparameter in einer vorhandenen Abfrage hinzufügen und entfernen und sie als neue persönliche Abfrage sichern. In Fiori Client steht die Funktion "Abfrage sichern als" zur Verfügung. Im Fiori Client kann eine vorhandene gesicherte Abfrage mit der Drucktaste *Abfrage sichern als* unter einem anderen Namen gesichert werden.

Die Funktion *Abfrage sichern als* ermöglicht es Ihnen, eine neue persönliche Abfrage aus einer vorhandenen Abfrage anzulegen, ohne die Parameter neu definieren zu müssen.

Außerdem können Sie alle Abfragen verwalten, indem Sie *Abfragen organisieren* wählen. Wenn Sie *Abfragen organisieren* wählen, wird ein Dialogfenster geöffnet, in dem Sie die gesicherten Abfragen organisieren und entfernen können. Die entfernten Abfragen werden auch aus der Objektauswahlliste entfernt.

#### → Nicht vergessen

Wenn eine Abfrage als Standardabfrage gesetzt wird, können Sie das Ankreuzfeld *Entfernen* nicht wählen. Um diese Abfrage zu löschen, müssen Sie zuerst eine andere Abfrage als Standardabfrage aus der Liste wählen. Wählen Sie dann das Ankreuzfeld *Entfernen* für die Abfrage, die Sie entfernen möchten.

Zur Suche innerhalb der Ergebnisse einer einfachen Suche oder einer Suche nach bestimmten Feldnamen steht Ihnen die erweiterte Suche zur Verfügung.

#### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Erweiterte Suche.
- 2. Schränken Sie Ihre Suche auf eine bestimmte Kategorie ein, indem Sie in der Auswahlliste die Kategorie auswählen. Wenn Sie das gesamte System durchsuchen möchten, wählen Sie *Alle Kategorien*.
- 3. Um Ihre Suche einzugrenzen, geben Sie weitere Werte in die Eingabefelder ein. Die Tabelle zeigt, wie sich die einzelnen Felder auf die Suche auswirken:

Feldname*	Auswirkung auf die Suche
Geändert am: Bis:	Zeigt die Positionen an, die zwischen den angegebenen Terminen bearbeitet wurden.
Verantwortlicher:	Zeigt die Positionen an, für die die angegebene Person ver- antwortlich ist.
Nummer:	Zeigt die Positionen mit der angegebenen Nummer an, zum Beispiel Produktnummer oder Personalnummer.
Beschreibung:	Zeigt die Positionen an, die mit der angegebenen Positi- onsbeschreibung übereinstimmen.

\* - Diese Felder sind vorhanden, wenn Sie die Option *Alle Kategorien* ausgewählt haben. Die Felder unterscheiden sich jedoch, wenn verschiedene Kategorien gewählt wurden.

- 4. Um die Suche zu starten, klicken Sie auf *Suchen*. Die Lösung gibt eine Liste der Positionen basierend auf Ihren Suchkriterien zurück.
- 5. Wählen Sie *Zurücksetzen*, um Ihre Suchkriterien zu leeren.



- Um weitere Positionen zu laden, blättern Sie in der Liste nach unten, und wählen Sie Mehr.
- Um alle Details zu einer Position anzuzeigen, tippen Sie in der Liste auf die Position.

#### Nächste Schritte

Die Art und Weise, wie Sie in der Lösung suchen, ist in Abhängigkeit von Ihren Anforderungen einzigartig – genau wie die Art und Weise, in der Positionen angezeigt werden.

Wenn Sie Objekte anzeigen, sehen Sie **Arbeitsvorräte**, also Tabellen, die Belege und Aufgaben enthalten. Der Arbeitsvorrat enthält eine zusammengefasste Ansicht all Ihrer Datensätze. Mithilfe der Such- und Filteroptionen können Sie die gewünschten Datensätze finden, und das Kennzeichen für die erweiterte Suche

(W) wird angezeigt, wenn eine Abfrage mit Suchparametern ausgeführt wird. Außerdem können Sie Aktionen wie Öffnen, Bearbeiten, Anlegen, Löschen und Freigeben ausführen.

Sobald Sie das richtige Geschäftsobjekt gesucht und gefunden haben, können Sie schnell eine Vorschau der wichtigsten Inhalte anzeigen oder Änderungen vornehmen.

Wenn Sie Geschäftsobjekte finden, werden diese als Arbeitsvorrat in verschiedenen Ansichten angezeigt, und Sie können entscheiden, welche Ansicht für Ihre Anforderungen am besten geeignet ist. Beispiele: eine Tabellenansicht ist eine klassische Liste, eine Blockansicht zeigt die Daten in vier Spalten, und die Landkartenansicht zeigt die Google Maps<sup>®</sup>- oder die AutoNavi-Map<sup>®</sup>-Ansicht für die Adresse im Datensatz.

Es steht auch die Bildansicht mit unterschiedlichen Bildgrößen für beliebige Listen zur Verfügung, in der die Bilder konfiguriert werden. Die Bildansicht enthält eine Übersicht mit Informationen zu Objekten, in der visuelle Informationen leichter zu finden sind. Zum Beispiel Produkte und Personen.

Es werden drei Größen für Bildansichten unterstützt:

- Ansicht für großes Bild
- Ansicht für mittelgroßes Bild
- Ansicht für kleines Bild

## 2.9.3.1 Kundenspezifisches Feld zur Suche hinzufügen

Sie können ein kundenspezifisches Feld in der einfachen und erweiterten Arbeitsvorratssuche zur Verfügung stellen. Kundenspezifische Felder werden je nach Art des kundenspezifischen Feldes und des Geschäftskontexts automatisch zur einfachen und erweiterten Suche hinzugefügt. Um die Benutzerfreundlichkeit der erweiterten Suche zu verbessern, können Sie das kundenspezifische Feld zu einer
Suchkategorie hinzufügen. Somit können Benutzer nach Inhalten eines kundenspezifischen Feldes innerhalb einer bestimmten Kategorie, z.B. Kundenaufträge, suchen.

Die folgende Tabelle zeigt, welche Suchart für welchen kundenspezifischen Feldtyp verwendet werden kann:

Feldtyp	Einfache Arbeitsvor- ratssuche	Erweiterte Arbeitsvor- ratssuche	Einfache Suche	Erweiterte Suche
Betrag	Nein	Ja	Nein	Ja
Datum	Nein	Ja	Nein	Ja
Dezimalzahl	Nein	Ja	Nein	Ja
E-Mail-Adresse	Ja	Ja	Ja	Ja
Kennzeichen	Nein	Ja	Nein	Ja
Liste	Ja	Ja	Ja	Ja
Text	Ja	Ja	Ja	Ja
Zeit	Nein	Nein	Nein	Nein
Menge	Nein	Ja	Nein	Ja
Webadresse	Ja	Ja	Ja	Ja

Suchart nach kundenspezifischem Feldtyp

### Voraussetzungen

Sie haben das kundenspezifische Feld angelegt und in den erforderlichen Bildern als sichtbar festgelegt.

### Vorgehensweise

- 1. Kundenspezifisches Feld zur einfachen und erweiterten Suche hinzufügen
  - Navigieren Sie zu einem Bild, in dem das kundenspezifische Feld verfügbar ist, und öffnen Sie das Bild Weitere Verwendung für das kundenspezifische Feld.
     Wechseln Sie hierfür in den Anpassungsmodus, und bearbeiten Sie das Bild. Wählen Sie im Anpassungsbereich unter Kundenspezifische Felder das entsprechende Feld aus der Liste aus. Wählen Sie anschließend unter Feldeigenschaften den Link Weitere Verwendung.
  - Auf der Registerkarte Suche können Sie alle entsprechenden Suchkategorien anzeigen, denen Sie das Feld hinzufügen können. Dies ist abhängig vom jeweiligen Geschäftskontext, in dem Sie das Feld angelegt haben.
  - 3. Um ein Feld zu einer Suchkategorie hinzuzufügen, wählen Sie dieses aus der Liste aus, und wählen Sie *Feld hinzufügen*.

Über die Suchkategorie wird festgelegt, in welcher Kategorie die Benutzer über die einfache Suche nach Inhalten dieses Feldes suchen können. Sie können Ihre Suche verfeinern, indem Sie *Erweitert* wählen und das kundenspezifische Feld als Suchparameter verwenden.

- 4. Schließen Sie das Bild "Weitere Verwendung", und veröffentlichen Sie Ihre Änderungen.
- Kundenspezifisches Feld in der einfachen Arbeitsvorratssuche verfügbar machen Um die einfache Arbeitsvorratssuche zu ermöglichen, müssen Sie Schritt 1. Kundenspezifisches Feld zur einfachen und erweiterten Suche hinzufügen abgeschlossen haben. Anschließend müssen Sie das kundenspezifische Feld im Arbeitsvorrat als sichtbar festlegen.
  - 1. Navigieren Sie zur Work-Center-Sicht, in der der Arbeitsvorrat angezeigt wird. Zum Beispiel die Sicht *Kundenaufträge* des Work Centers *Kundenaufträge*.
  - 2. Wählen Sie im Menü *Anpassen* die Option *Anpassungsmodus öffnen*. Wählen Sie im Anpassungsmodus vom Menü *Anpassen* die Option *Bild bearbeiten*.
  - 3. Wählen Sie im Anpassungsbereich unter *Kundenspezifische Felder* den Abschnitt aus, der der Arbeitsvorratstabelle entspricht, und wählen Sie das Ankreuzfeld *Sichtbar* neben dem kundenspezifischen Feld.
  - Sichern und veröffentlichen Sie Ihre Änderungen.
     Das kundenspezifische Feld wird der Tabelle als Spalte hinzugefügt. Jetzt können die Benutzer mithilfe der einfachen Arbeitsvorratssuche den Inhalt des kundenspezifischen Feldes durchsuchen.

### 3. Kundenspezifisches Feld in der erweiterten Arbeitsvorratssuche verfügbar machen Um die erweiterte Arbeitsvorratssuche zu ermöglichen, müssen Sie Schritt 1. Kundenspezifisches Feld

zur einfachen und erweiterten Suche hinzufügen abgeschlossen haben. Anschließend müssen Sie das kundenspezifische Feld im Suchformular der erweiterten Suche als sichtbar festlegen.

- 1. Navigieren Sie im Anpassungsmodus zum Suchformular der erweiterten Suche, indem Sie auf den Link *Erweitert* oben rechts in der Tabelle klicken.
- Wählen Sie in der Auswahlliste Anzeigen eine Abfrage aus. Beachten Sie, dass beim Hinzufügen eines kundenspezifischen Feldes zur erweiterten Arbeitsvorratssuche dieses nur für die ausgewählte Abfrage verfügbar ist. Wenn das kundenspezifische Feld für mehrere Abfragen verfügbar sein soll, müssen Sie es jeder Abfrage einzeln hinzufügen.
- 3. Im Menü Anpassen wählen Sie Layout bearbeiten.
- 4. Wählen Sie im Anpassungsbereich unter *Kundenspezifische Felder* den Abschnitt aus, der dem Suchformular des erweiterten Arbeitsvorrats entspricht, und wählen Sie das Ankreuzfeld *Sichtbar* neben dem kundenspezifischen Feld.
- Sichern und veröffentlichen Sie Ihre Änderungen.
   Das kundenspezifische Feld wird der ausgewählten Abfrage hinzugefügt. Jetzt können die Benutzer mithilfe der erweiterten Arbeitsvorratssuche und der ausgewählten Abfrage den Inhalt des kundenspezifischen Feldes durchsuchen.

# 2.10 Benachrichtigung

Mit Benachrichtigungen werden Sie informiert, dass etwas Neues geschehen ist, damit Sie nichts verpassen, was für Sie wichtig sein könnte.

Benachrichtigungen befinden sich rechts oben neben dem Suchsymbol. Es werden die Kategorie der Aktionen, die Uhrzeit des Auftretens, das Beenden des E-Mail-Abonnements und weitere Details angezeigt. Wenn Sie auf das Symbol ! klicken oder tippen, wird eine Auswahlliste mit den jüngsten Benachrichtigungen und den

Objekttypinformationen, Aktionen und der Option zur Anzeige der gesamten Details zu einer bestimmten Benachrichtigung geöffnet. In der Auswahlliste werden höchstens fünf Einträge angezeigt.

Jede Benachrichtigungskategorie hat ihre eigenen Aktionen. Zu den häufigsten Aktionen gehören "Abonnieren", "Abonnement beenden", "Rückgängig machen", "Genehmigen", "Ablehnen", "Verwerfen". Wenn Sie *Alles anzeigen* wählen, werden Sie zum Benachrichtigungs-Center weitergeleitet, wo Sie die ganze Benachrichtigungsliste auf einer eigenen Registerkarte anzeigen können.

Im Benachrichtigungs-Center können Sie auswählen, welche Art von Benachrichtigung Sie aus der Variantenauswahlliste anzeigen möchten, oder nach einer bestimmten Benachrichtigung suchen. Die Benachrichtigungskategorie gibt den Typ des Objekts an und wird anhand des Symbols vor jeder Benachrichtigungsposition unterschieden. Wenn Sie auf den Link *Weitere Daten* klicken oder tippen, navigieren Sie zu einem bestimmten Objekt auf einer eigenen Registerkarte.

Durch die Aktivierung einer Unternehmenseinstellung können Sie die Benachrichtigungen und das Benachrichtigungssymbol ausblenden. Als Voraussetzung muss Ihr Administrator unter *Unternehmenseinstellungen* die Option *Benachrichtigung ausblenden* aktivieren. Die Anzeige von Benachrichtigungen kann störend sein und nimmt zudem Platz auf dem Bildschirm ein.

# 2.11 Karte

Erfahren Sie, wie Sie auf Basis von Google- oder AutoNavi-Karten die Kartenfunktion verwenden können, die Daten mit einer interaktiven Karte in unterschiedlichen Objekten bereitstellt.

Umfang festlegen und konfigurieren [Seite 75]

Administratoren können Google- oder AutoNavi-Karten für verschiedene Kunden konfigurieren.

#### Mit Karten arbeiten [Seite 76]

Vertriebsmitarbeiter sind ständig unterwegs, und die Möglichkeit, eine interaktive Karte in der Lösung zu öffnen und dort nach Leads, Unternehmen und Ansprechpartner in der Nähe zu suchen, ist von unschätzbarem Wert.

# 2.11.1 Umfang festlegen und konfigurieren

Administratoren können Google- oder AutoNavi-Karten für verschiedene Kunden konfigurieren.

### Kontext

Erfahren Sie, wie Sie den Karten-Mashup zur Aktivierung der Kartenansicht konfigurieren.

Um die Kartenansicht über den Mashup zu aktivieren, gehen Sie wie folgt vor:

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Administrator Mashup-Bearbeitung .
- 2. Wählen Sie auf dem Bild *Mashup-Bearbeitung* die Option *Benutzerdefinierter Mashups* aus dem Dropdown-Menü aus.
- <sup>3.</sup> Suchen Sie nach der Mashup-Nummer. Die Mashup-Nummern für die verfügbaren Karten lauten wie folgt:
  - Google: **SM00078**
  - AutoNavi: **SM00079**: Zur Verwendung in Ländern/Regionen wie China, in denen Google Maps nicht unterstützt wird.
- 4. Wählen Sie den Mashup aus, und wählen Sie *API-Schlüssel eingeben*. Das Dialogfenster *API-Schlüssel eingeben* wird geöffnet.
- 5. Wählen Sie *API-Schlüssel einblenden*, und geben Sie in der Spalte *API-Schlüsselwert* den API-Schlüssel ein, den Sie vom Dienstleister erhalten haben.
- 6. Sichern Sie Ihre Änderungen.
  - Die Nutzung des Dienstes Google Maps unterliegt den Nutzungsbedingungen von Google, die Sie unter http://www.google.com/intl/en/policies/terms/ finden. Wenn Sie keine derartigen Nutzungsbedingungen akzeptieren, insbesondere die darin enthaltenen Einschränkungen, dürfen Sie den Dienst Google Maps nicht in SAP Cloud for Customer verwenden. Durch die Verwendung des Dienstes Google Maps in oder durch SAP Cloud for Customer erkennen Sie die Nutzungsbedingungen von Google an. Dies kann jederzeit von SAP ohne Grund beendet werden, und SAP ist nicht verpflichtet, einen entsprechenden Service über einen anderen Anbieter bereitzustellen. Legen Sie als Voraussetzung ein Supportticket an, um den SAP-API-Schlüssel für Google Maps zu erhalten und zu verwenden.
  - Die Nutzung des Dienstes AutoNavi Maps Maps unterliegt den Nutzungsbedingungen von AutoNavi, die Sie unter http://lbs.amap.com/home/terms/ r finden. Wenn Sie keine derartigen Nutzungsbedingungen akzeptieren, insbesondere die darin enthaltenen Einschränkungen, dürfen Sie den Dienst AutoNavi Maps nicht in SAP Cloud for Customer verwenden. Durch die Verwendung des Dienstes AutoNavi Maps in oder durch SAP Cloud for Customer erkennen Sie die Nutzungsbedingungen von AutoNavi an. Dies kann jederzeit von SAP ohne Grund beendet werden, und SAP ist nicht verpflichtet, einen entsprechenden Service über einen anderen Anbieter bereitzustellen. Legen Sie als Voraussetzung ein Supportticket an, um den SAP-API-Schlüssel für AutoNavi Maps zu erhalten und zu verwenden.

# 2.11.2 Mit Karten arbeiten

Vertriebsmitarbeiter sind ständig unterwegs, und die Möglichkeit, eine interaktive Karte in der Lösung zu öffnen und dort nach Leads, Unternehmen und Ansprechpartner in der Nähe zu suchen, ist von unschätzbarem Wert.

Wenn Sie die Kartenansicht wählen, werden die Adressen aus der Lösung basierend auf dem Geschäftsobjekt, das Sie für die Kartenansicht auswählen, als Stecknadeln auf der Karte angezeigt. Sie ist voll navigierbar. Die Ergebnisse der Kartenansicht werden mit Paginierung angezeigt.

### i Hinweis

In Fiori Client verwenden Sie Google-Karten.

Die folgenden Objekte werden für die Kartenansicht unterstützt:

- Kunden
- Besuche
- Touren
- Routenplanung
- Aktivitätenliste
- Termine
- Tickets
- Arbeitstickets
- Tickethierarchie
- Zielgruppen
- Einsätze
- Installation
- Registrierte Produkte
- Versorgungswirtschaft Verbrauchsstelle (Objekt und Registerkarte)

### Karte aktivieren

Sie können die Karte aktivieren, indem Sie in den *Einstellungen* die Option *Google* oder *AutoNavi* wählen. Diese Einstellung wird gepflegt, wenn die Karte das nächste Mal verwendet wird.

#### i Hinweis

- Konfigurieren Sie Google- oder AutoNavi-Karten, bevor Sie sie aktivieren. Weitere Informationen zur Konfiguration von Karten finden Sie unter Verwandte Themen. Wenn sowohl Google-Karten als auch AutoNavi-Karten konfiguriert sind, werden die Google-Karten standardmäßig geladen. In Ländern/ Regionen, in denen Google-Karten nicht unterstützt werden, z.B. in China, werden jedoch die AutoNavi-Karten geladen.
- Adressen müssen auf Chinesisch oder mithilfe des Breitengrads und Längengrads eingegeben werden, damit Stecknadeln auf einer AutoNavi-Karte angezeigt werden können.

### Karteneinstellungen

Sie starten die Karteneinstellungen, indem Sie das Kartensymbol in der unteren rechten Ecke der Karte wählen. Hier können Sie den *Kartenstil* definieren, und die Steuerelemente auf der Karte mit *Drucktasten für Karte* aktivieren bzw. deaktivieren.

#### Kartenstil

Über den Kartenstil können Sie festlegen, welcher Kartentyp angezeigt werden soll. Die Standardansicht ist ausgewählt, und Sie können die Höhe der Landschaft, wie Berge und Schluchten, anzeigen, indem Sie "Gelände" aktivieren. Die auf der Karte überlagerten Konturlinien zeigen die Erhöhung und die grauen Zahlen die Höhe. Die andere Ansicht ist die Satellitenansicht mit Luftbildern der Landschaft. Sie können die Bezeichner aktivieren, um mit Tags versehene Bereiche in der Luftansicht anzuzeigen.

#### Drucktasten für Karte

Die Karte enthält Benutzungsoberflächenelemente, damit die Benutzer mit der Karte interagieren können. Diese Elemente werden als Steuerelemente bezeichnet, und Sie können diese Steuerelemente in Ihrer Anwendung aktivieren bzw. deaktivieren. Alternativ können auch die Standardeinstellungen beibehalten.

Nachfolgend finden Sie eine Liste der Steuerelemente, die Sie in den Karten verwenden können:

- Das Steuerelement Vergrößern/Verkleinern wird als Symbol (+ und -) in der oberen rechten Ecke der Karte angezeigt und zum Ändern des Zoom-Faktors der Karte verwendet.
- Das Symbol Aktueller Standort zeigt Ihre aktuelle Position.
- Das Steuerelement **Straßensicht** kann für die Straßenansicht aktiviert werden.
- Die **Suche in der Nähe** ist verfügbar, wenn Sie *Suche in der Nähe* wählen. Sie können die Suche über die Drucktaste *In der Nähe X* abbrechen. Bei der Suche in der Nähe wird ein Radius von 25 Meilen um Ihren aktuellen Standort erfasst.
- Die Option **Im Kartenbereich suchen** ist verfügbar, wenn Sie die Karte schwenken oder vergrößern. Sie können die Suche einschalten, indem Sie in der Karte *Im Kartenbereich suchen* wählen und wieder deaktivieren, indem Sie *Kartenbereichsuche X* wählen. Die Option "Im Kartenbereich suchen" berücksichtigt den sichtbaren Bereich der Karte und findet Objekte in diesem Bereich.

### → Tipp

Sie sehen die Drucktaste *Im Kartenbereich suchen* auf der Karte, nachdem Sie die Option *Im Kartenbereich suchen* in den *Einstellungen* aktiviert haben.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Funktionen "Suche in der Nähe" und "Im Kartenbereich suchen" sind in der Karte in folgenden Kartenansichten verfügbar:

- Kunden
- Besuche
- Routenplanung
- Termin
- Installation
- Registriertes Produkt

Die Funktionen "Suche in der Nähe" und "Im Kartenbereich suchen" sind standardmäßig nicht aktiviert und müssen vom Administrator unter Anpassen Unternehmenseinstellungen Allgemein durch Auswahl des Ankreuzfelds Suche in der Nähe und Suche nach Bereich auf der Karte aktivieren aktiviert werden.

#### i Hinweis

Geben Sie Breitengrad und Längengrad für Objekte an, um die Stecknadeln in der Karte bei der Suche in der Nähe oder im Kartenbereich anzuzeigen. Weitere Details zu diesem Thema finden Sie unter **Verwandte Themen**.

### Stecknadeln in der Karte

#### i Hinweis

Geben Sie Breitengrad und Längengrad für Objekte an. Andernfalls werden die Stecknadeln in der Karte bei der Suche in der Nähe oder im Kartenbereich nicht angezeigt. Weitere Informationen finden Sie unter **Verwandte Themen**.

Die Stecknadeln in der Karte haben je nach Kundenrolle zwei unterschiedliche Farben. Eine blaue Stecknadel steht für einen Kunden und eine violette Stecknadel steht für einen Interessenten. Dank dieser Farbcodierung lassen sich Kunden und Interessenten auf der Kundenkarte schnell erkennen und unterscheiden.

#### i Hinweis

Diese Funktion steht nur auf der Kundenkartenansicht für die Kundenrollen "Kunde" und "Interessent" zur Verfügung. Für alle anderen Rollen werden Stecknadeln in der Standardfarbe Blau angezeigt.

### Regionsbezogene Karte anzeigen

#### → Nicht vergessen

Die Anzeige internationaler Grenzen basierend auf der Geolokationsverfolgung wird aktuell nur auf der Google-Karte unterstützt.

Sie können die Einstellung für die regionsbezogene Karte aktivieren, um regionale internationale Grenzen für Ihr Land bzw. Ihre Region anzuzeigen. Wenn Sie die Kartenfunktion in der App verwenden, werden die Grenzen Ihres Landes/Ihrer Region möglicherweise nicht eindeutig abgegrenzt, wenn sie unter territorialen Streitigkeiten stehen. Wenn Sie sich also von Ihrem Land/Ihrer Region aus anmelden, können Sie alle Grenzen Ihres Landes/Ihrer Region anzeigen, die mit einer durchgehenden schwarzen Linie gekennzeichnet sind. Wenn Sie sich jedoch von einem anderen Land/einer anderen Region aus anmelden, stellen Sie fest, dass Gebiete unter territorialen Streitigkeiten mit gestrichelten Linien markiert sind.

Sie können einstellen, wie die Karte auf Grundlage der Unternehmenseinstellung *Geolokationsverfolgung aktivieren* angezeigt wird. Wenn die Unternehmenseinstellung durch den Administrator aktiviert wird, sehen Sie eine lokalisierte Version der Karte wie im Netz. Wenn die Einstellung aktiviert ist, werden Sie vom System über ein Dialogfenster nach Ihrem aktuellen Standort gefragt. Wenn Sie dem System erlauben, Ihren Standort zu verfolgen, wird die Karte regionsbezogen angezeigt. Wenn Sie zukünftig die Verfolgung der Geolokation nicht mehr zulassen möchten, können Sie diese in den Einstellungen Ihres Browsers sperren. Wenn Sie die Verfolgung der Geolokation sperren, wird das API der Google-Karte des Standardlandes bzw. der Standardregion, USA, angezeigt.

#### → Nicht vergessen

Die Verfolgung der Geolokation wird nur zur Anzeige regionaler internationaler Grenzen für Ihr Land bzw. Ihre Region verwendet.

### Weitere Informationen

Karten konfigurieren [Seite 169] Adressengültigkeitsprüfung für Geo-Tracking konfigurieren [Seite 170]

# 2.12 Support und Hilfe

Erfahren Sie, wie Sie Vorfälle anlegen, um in der Lösung festgestellte Probleme zu melden.



Wenn Sie während der Arbeit ein unerwartetes Verhalten in der Lösung feststellen, durch das Ihre Arbeit unterbrochen oder die Qualität des Services verringert wird, können Sie in der *Hilfe* unter dem Benutzermenü nach weiteren Informationen suchen oder einen Vorfall anlegen, der an Ihren Systemadministrator gesendet wird. Die *Hilfe* öffnet das *Help Center*. Sie finden unternehmensspezifische Hilfeinformationen sowie Links zu der SAP-Standarddokumentation, den Channels und der Community im Help Center.

Die unternehmensspezifische Hilfe kann im Fiori Client erstellt werden. Sie können die unternehmensspezifische Hilfe für das aktuelle Bild oder alle Bilder definieren.

In der Hilfe stehen Links zum Melden und Verarbeiten von Vorfällen zur Verfügung. Über den Link können Sie Vorfälle melden. Und der Administrator kann auch Vorfälle im Fiori Client verarbeiten. Die Option zum Weiterleiten von Vorfällen steht den Administratoren im Fiori Client jedoch nicht zur Verfügung.

Sie können einen Vorfall anlegen, indem Sie im Benutzermenü die Option *Vorfall melden* wählen. Ihr Administrator ist der erste Ansprechpartner, wenn es um Support geht, aber wenn er das Problem für Sie nicht lösen kann, kann er den Vorfall zur weiteren Untersuchung an SAP senden. Wenn Sie einen Vorfall anlegen, müssen Sie sicherstellen, dass Sie ihn in dem Bild anlegen, in dem das Problem auftritt, da das System einen Bildschirmabgriff generiert und ihn automatisch an den Vorfall anhängt. Sie können im Bild auch Hervorhebungen bzw. Beschriftungen hinzufügen, damit der Support besser versteht, was passiert ist.

Damit der Support Ihren Vorfall schneller bearbeiten kann, geben Sie immer Schritt-für-Schritt-Anleitungen zum Nachvollziehen des von Ihnen gemeldeten Verhaltens mit an.

In der Vorfallmeldung für Administratoren ist die Drucktaste *Weiterleiten* verfügbar. Der Administrator kann den Vorfall direkt an SAP weiterleiten, indem er die Drucktaste wählt. Mit der neuen Drucktaste wird die Anzahl der Klicks reduziert, die für das Senden des Vorfalls an SAP benötigt werden.

Nach der Übermittlung eines Vorfalls können Sie dessen aktuellen Stand im Benutzermenü über die Menüoption *Meine Vorfälle verfolgen* verfolgen.

Es gibt zwei Echtzeit-Supportfunktionen für die Administratoren im Fiori Client: SAP Expert Chat und Schedule An Expert.

**Voraussetzung:** Eine einmalige S-User-Registrierung ist für die Verwendung der Echtzeit-Supportfunktionen erforderlich. Für weitere Informationen wenden Sie sich an das Customer Interaction Center.

SAP Expert Chat und Schedule An Expert in der App "SAP Cloud for Customer" können über das Benutzermenü unter Hilfe > Help Center > Weitere hilfreiche Links aufgerufen werden.

#### i Hinweis

Der Link *SAP Expert Chat* ist in Fiori Client verfügbar. Beide Funktionen erfordern für den Zugriff eine S-User-Registrierung und sind über das Launchpad als sicherer Link verfügbar.

#### • Expert Chat:

Sie können jetzt das Launchpad SAP Expert Chat direkt über ihren Mandanten aufrufen. Der neue Link öffnet das SAP-Launchpad-Chat-Tool und bietet Ihnen Zugriff auf zusätzliche Supportkanäle, um ein neues oder bereits bestehendes Problem zu melden.

Sie können sowohl mit Spezialisten für den Produktsupport chatten als auch mit unseren Teams der Kundeninteraktion bezüglich Updates zu bestehenden Vorfällen. Jeder Chat generiert einen Vorfall, den Sie über das SAP Support Launchpad anzeigen und bearbeiten können. Der Vorfall enthält das Chat-Protokoll und kann verwendet werden, um Folgemaßnahmen für das gemeldete Problem einzuleiten. Die Chat-Vorfälle werden jedoch nicht im integrierten Support des Mandanten angezeigt. Erhalten Sie weitere Informationen zum neuen SAP-Expert-Chat-Kanal

#### → Nicht vergessen

Eine einmalige S-User-Registrierung ist für den Zugriff auf den Chat erforderlich. Für weitere Informationen wenden Sie sich an das Customer Interaction Center.

#### • Schedule An Expert:

Mit "Schedule An Expert" können Sie eine Online-Sitzung buchen und die Anzahl der verzögerten Nachrichten und Informationsanforderungen reduzieren, die Sie vom Support erhalten. Sie können mit einem Support-Techniker die technischen Details Ihres offenen Vorfalls besprechen, indem Sie ein 30minütiges Skype-Gespräch vereinbaren. Weitere Informationen erhalten Sie unter SAP-Expert-Chat-Kanal Weitere Informationen finden Sie im Benutzerhandbuch zu Schedule an Expert.

#### → Nicht vergessen

Eine einmalige S-User-Registrierung ist erforderlich, um auf den Chat zuzugreifen und diesen zu verwenden. Für weitere Informationen wenden Sie sich an das Customer Interaction Center.

#### Vorfallsverwaltung [Seite 82]

Für die Verwaltung von Vorfällen, die von den Benutzern im Unternehmen oder in einigen Fällen automatisch als Ergebnis von Health Checks gemeldet werden, ist ein Operator oder Administrator zuständig.

#### Umfang festlegen und konfigurieren [Seite 84]

Der Administrator kann Einstellungen der Aufgabenarten für Aufgaben, Alarmmeldungen und Benachrichtigungen unter Administrator Aufgabensteuerung bearbeiten.

#### Aufgaben in der Vorfallsbearbeitung [Seite 85]

Wenn ein neuer Vorfall gemeldet wird oder an einem Vorfall, an dem Sie arbeiten, Änderungen vorgenommen werden, erhalten Sie eine Aufgabe oder eine Benachrichtigung.

# 2.12.1 Vorfallsverwaltung

Für die Verwaltung von Vorfällen, die von den Benutzern im Unternehmen oder in einigen Fällen automatisch als Ergebnis von Health Checks gemeldet werden, ist ein Operator oder Administrator zuständig.

Als Operator oder Administrator sind Sie für die Verwaltung von Vorfällen zuständig, die von den Benutzern im Unternehmen oder in einigen Fällen automatisch als Ergebnis von Health Checks gemeldet werden. Falls Sie einen Vorfall nicht selbst lösen können, können Sie ihn an Ihren Dienstleister weiterleiten und dort Hilfe anfordern. Da der Dienstleister und der Anforderer nicht direkt miteinander kommunizieren können, sind Sie als Bearbeiter des Vorfalls für den Informationsfluss verantwortlich, z.B. für die Weiterleitung von Lösungsvorschlägen des Dienstleisters an den Anforderer des Vorfalls.

Die Sicht Vorfälle enthält alle Tools, die Sie zum Verwalten von Vorfällen benötigen.

• Vorfallsübersicht:

Ein Vorfall ist ein Nicht-Standard-Ereignis im System, durch das die Ausführung eines Service unterbrochen oder die Qualität eines Service sofort oder in naher Zukunft gemindert werden kann. Dem Benutzer begegnet ein Vorfall als unerwartetes Systemverhalten, zum Beispiel als:

- $\circ$   $\:$  unerwartete oder unverständliche Fehlermeldungen auf dem Bildschirm
- falsche oder fehlende Daten
- Probleme mit der Systemleistung

Wenn Sie in der Anwendung ein Problem feststellen, können Sie die vorhandenen Wissensdatenbanken nach einer Lösung durchsuchen. Wenn keine Lösung verfügbar ist, können Sie Ihrem Anwendungsexperten einen Vorfall melden, um Hilfe bei der Lösung des Problems anzufordern.

• Vorfallsprioritäten:

Wenn Benutzer einen Vorfall melden, müssen sie ihm eine Kategorie und eine Priorität zuordnen, damit Sie als Bearbeiter auf einen Blick sehen können, was für ein Problem aufgetreten ist und wie es sich auf die Produktivität im Unternehmen auswirkt.

Die folgenden Prioritäten sind verfügbar:

Vorfallsprioritäten nach Geschäftsauswirkung

Priorität	Auswirkungen auf das Geschäft
Sehr hoch	Es sind sehr wichtige Geschäftsprozesse betroffen und entscheidende Aufgaben können nicht ausgeführt werden. Der Vorfall erfordert sofortige Aufmerksamkeit, da er zu einer Geschäfts- ausfallzeit für die Organisation führen könnte. Sicherheitsrelevanten Vorfällen muss immer diese Priorität zugeordnet werden.
Hoch	Wichtige Geschäftsprozesse sind betroffen, und wesentliche Aufgaben können nicht ausge- führt werden. Dieser Vorfall muss schnell bearbeitet werden, da sonst Geschäftsprozesse ver- zögert werden.
Mittel	Es sind Geschäftsprozesse betroffen, doch die Produktivität wird durch den Vorfall nur in gerin- gem Maße beeinträchtigt.
Niedrig	Das Problem hat nur geringe oder gar keine Auswirkungen auf Geschäftsprozesse.

• Vorfallstatus:

Der Status eines Vorfalls ändert sich in Abhängigkeit von den Aktionen, die vom Anforderer, von Ihnen als Bearbeiter oder Ihrem Dienstleister, falls Sie den Vorfall an ihn weitergeleitet haben, ausgeführt werden. Die Statuswerte, die Sie sehen, weichen leicht von den Werten ab, die dem Anforderer angezeigt werden. Die folgenden Statuswerte sind für Sie als Bearbeiter des Vorfalls sichtbar:

Status	Beschreibung	
Neu	Der Vorfall wurde kürzlich gemeldet, aber noch nicht zur Bearbeitung übernommen.	
In Bearbeitung	Der Vorfall wird gerade bearbeitet.	
In Bearbeitung – Aktion des Dienstleisters	Der Bearbeiter hat den Vorfall an den Dienstleister weiter- geleitet, der ihn nun bearbeiten muss.	
In Bearbeitung – Aktion des Anforderers	Vom Anforderer des Vorfalls ist eine Aktion erforderlich.	
In Bearbeitung – Lösung vorgeschlagen	Dem Anforderer wurde eine Lösung vorgeschlagen, der sie nun bearbeiten muss.	
In Bearbeitung – wieder aufgenommen	Der Anforderer hat eine vorgeschlagene Lösung abge- lehnt, und der Vorfall erfordert eine erneute Aktion des Be- arbeiters.	
Erledigt – Lösung angenommen	Der Anforderer hat eine vorgeschlagene Lösung akzep- tiert, und der Vorfall wurde aus seiner Sicht gelöst.	

Vorfallstatusbeschreibungen

Status	Beschreibung
Erledigt – Lösung abgelehnt	Der Anforderer hat eine vorgeschlagene Lösung abge- lehnt, aber den Vorfall trotzdem abgebrochen, da dieser nicht mehr gültig ist oder anderweitig gelöst wurde; oder der Bearbeiter hat den Vorfall stellvertretend für den An- forderer erledigt, nachdem der Lösungsvorschlag vom An- forderer abgelehnt wurde.
Erledigt	Der Anforderer hat den Vorfall abgebrochen, der Bearbei- ter hat den Vorfall stellvertretend für den Anforderer erle- digt, oder es wurden seit 90 Tagen keine Änderungen am Vorfall vorgenommen, woraufhin dieser automatisch ab- geschlossen wurde.
Abgeschlossen	Der Bearbeiter hat den Vorfall abgeschlossen, nachdem dieser vom Anforderer abgebrochen bzw. automatisch ge- schlossen wurde, weil seit 90 Tagen keine Änderungen vorgenommen wurden.
Abgeschlossen – Lösung angenommen	Der Bearbeiter hat den Vorfall geschlossen, nachdem der Anforderer eine vorgeschlagene Lösung angenommen hat.

• Health-Check-Vorfälle:

Das System kann resultierend aus Health Checks Vorfälle melden. Health Checks sind automatisierte Tests, die das System vorausschauend überwachen und Administratoren oder Dienstleister warnen, wenn ein Problem entdeckt wurde. Die meisten Health-Check-Vorfälle werden direkt an den Dienstleister zur Bearbeitung weitergeleitet. Wenn ein Health Check ein Problem entdeckt, das die Aufmerksamkeit des Administrators erfordert, wird der Vorfall in der Sicht *Vorfälle* angezeigt.

 Allgemeine Support-Informationen: Support ist 24 Stunden am Tag an 7 Tagen in der Woche für alle Administratoren verfügbar und wird während der Geschäftszeiten (9.00 – 17.00 Uhr Kundenortszeit) in der jeweiligen Landessprache angeboten. Außerhalb der Geschäftszeiten wird der Support nur für Vorfälle mit der Priorität Sehr hoch auf Englisch bereitgestellt.

# 2.12.2 Umfang festlegen und konfigurieren

Der Administrator kann Einstellungen der Aufgabenarten für Aufgaben, Alarmmeldungen und Benachrichtigungen unter Administrator Aufgabensteuerung bearbeiten.

Es ist möglich, bestimmte Elemente einiger der Benachrichtigungen mithilfe der betriebswirtschaftlichen Konfigurationsaufgabe *Aufgabensteuerung für Vorfallsmanagement* zu konfigurieren. Um diese Aufgabe aufzurufen, wechseln Sie in der Sicht *Implementierungsprojekte* zur Aufgabenliste Ihres Projekts.

Wenn die Aufgabe kein Bestandteil Ihres Projekts ist, müssen Sie sie hinzufügen.

# 2.12.3 Aufgaben in der Vorfallsbearbeitung

Wenn ein neuer Vorfall gemeldet wird oder an einem Vorfall, an dem Sie arbeiten, Änderungen vorgenommen werden, erhalten Sie eine Aufgabe oder eine Benachrichtigung.

Die unterschiedlichen Aufgaben bei der Vorfallsbearbeitung sind:

# 2.12.3.1 Vorfälle verfolgen

Alle von Benutzern gemeldeten Vorfälle sowie einige Health-Check-Vorfälle werden an die Sicht *Vorfälle* weitergeleitet, in der Sie sie im Detail ansehen können.

Sie können die Anzeige von Vorfällen in der Sicht *Vorfälle* steuern, indem Sie aus der Auswahlliste *Anzeigen* einen der folgenden Werte auswählen:

Vorfallstatusbeschreibungen

Status	Beschreibung	
Neue Vorfälle	Vorfälle, die noch nicht zur Bearbeitung übernommen wur- den.	
Meine offenen Vorfälle	Offene Vorfälle, für die Sie als Bearbeiter angegeben sind.	
Vorfälle, für der Dienstleister mehr Informationen benötigt	Vorfälle, die vom Dienstleister mit einer Bitte um weitere In- formationen zur Lösung des Problems an den Bearbeiter zu- rückgesendet wurden.	
Vorfälle mit einem Lösungsvorschlag vom Dienstleister	Vorfälle, für die der Dienstleister eine Lösung des gemelde- ten Problems vorgeschlagen hat, die dem Anforderer aber noch nicht vom Bearbeiter unterbreitet wurden.	
Vorfälle in Bearbeitung	Vorfälle, die ein Eingreifen auf Bearbeiterseite erfordern, d.h. Vorfälle, die vom Bearbeiter zur Bearbeitung übernommen wurden, sowie Vorfälle, die vom Anforderer an den Bearbei- ter zurückgesendet wurden.	
Offene Vorfälle meines Teams	Vorfälle, für die Ihr Team zuständig ist. (Das Team richtet sich nach Ihrer organisatorischen Zuordnung.)	
In Bearbeitung - Aktion des Dienstleisters	Vorfälle, die an Ihren Dienstleister weitergeleitet wurden, der zurzeit versucht, eine Lösung für das gemeldete Problem zu finden.	
Vorfälle, die Aktion durch Anforderer erfordern	Vorfälle, die mit einem Lösungsvorschlag oder einer Anfor- derung zusätzlicher Informationen an den Anforderer zu- rückgesendet wurden.	

Status	Beschreibung
Abgeschlossene Vorfälle	Vorfälle, die aus Sicht des Anforderers gelöst wurden, d.h. Vorfälle, die vom Anforderer abgebrochen wurden, weil sie nicht mehr relevant sind oder auf andere Weise gelöst wur- den, oder Vorfälle, für die der Anforderer eine vorgeschla- gene Lösung akzeptiert hat. In dieser Liste werden auch Vor- fälle angezeigt, die der Bearbeiter im Namen des Anforder- ers abgeschlossen hat oder die automatisch abgeschlossen wurden, weil seit 90 Tagen keine Änderungen vorgenommen wurden.
Endgültig abgeschlossene Vorfälle	Vorfälle, die aus Sicht des Bearbeiters gelöst wurden, d.h. Vorfälle, die vom Bearbeiter geschlossen wurden. Sobald ein Vorfall endgültig geschlossen wird, kann er auf
Allo Vorfällo	Allo Vorfälle upphängig ihres aktuellen Status
	Alle vortalle urlabitatigig iffes aktuellen Status.

Wenn Sie die Option *Vorfälle mit einem Lösungsvorschlag vom Dienstleister* wählen, können Sie die angezeigten Vorfälle weiter verfeinern, indem Sie das Feld *Lösung des Dienstleisters* filtern. Die folgenden Statusoptionen sind verfügbar:

Status	Beschreibung	
Leer	Der Dienstleister hat keine Lösung vorgeschlagen.	
Vorgeschlagen	Der Dienstleister hat eine Lösung vorgeschlagen.	
Abgelehnt	Der Bearbeiter hat die Lösung des Dienstleisters abgelehnt und den Vorfall zur weiteren Analyse an den Dienstleister zu- rückgesendet.	
Weitere Informationen erforderlich	Ihr Dienstleister benötigt weitere Informationen von Ihnen (oder vom Anforderer), um den Vorfall zu lösen.	

Um die Details eines Vorfalls anzuzeigen, wählen Sie dessen Nummer.

# 2.12.3.2 Vorfall einem anderen Benutzer zuordnen

Erfahren Sie, wie Sie einen Vorfall einem anderen Benutzer zuordnen.

## Kontext

Wenn Sie z.B. in den Urlaub gehen und sicherstellen müssen, dass die Vorfälle, an denen Sie gerade arbeiten, oder neue Vorfälle, die Sie in der Regel selbst bearbeiten würden, von einem Ihrer Kollegen übernommen

werden, können Sie einem Vorfall einen bestimmten Bearbeiter zuordnen. Sie können diese Option auch verwenden, wenn Sie einen Vorfall, an dem Sie derzeit arbeiten, nicht selbst lösen können und daher einem Kollegen zur weiteren Bearbeitung zuweisen möchten.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung, indem Sie ihn in der Liste der Sicht *Vorfälle* markieren und *Bearbeiten* wählen.
- 2. Geben Sie im Feld *Bearbeiter* den Namen des Kollegen ein, dem Sie den Vorfall zuordnen möchten.
- 3. Geben Sie im Feld Bearbeiter den Namen des Kollegen ein, dem Sie den Vorfall zuordnen möchten.
- 4. Wählen Sie *Sichern*. Der Anwendungsexperte, dem Sie den Vorfall zugewiesen haben, wird nun informiert, dass er mit der Vorfallsbearbeitung beginnen muss.

# 2.12.3.3 Neuen Vorfall zur Bearbeitung übernehmen

Erfahren Sie, wie ein Administrator einen neuen Vorfall zur Bearbeitung übernimmt.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Auswahlliste Anzeigen die Option Neue Vorfälle.
- 2. Markieren Sie den zu bearbeitenden Vorfall, und wählen Sie Bearbeiten.
- 3. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option Bearbeitung starten.
- 4. Wählen Sie Sichern. Ihr Name wird im Feld Bearbeiter angezeigt, und der Status des Vorfalls wechselt von Neu zu In Bearbeitung.

Der Administrator kann auch einen Vorfall mit beliebigem Status zur Bearbeitung übernehmen. Wenn beispielsweise einer Ihrer Kollegen erkrankt und Sie dessen Aufgaben kurzerhand übernehmen müssen, können Sie einen Vorfall übernehmen, dessen Bearbeitung durch Ihren Kollegen bereits begonnen wurde.

Markieren Sie den zu bearbeitenden Vorfall in der Liste auf der Sicht Vorfalle, und wählen Sie Übernehmen.

Ihr Name wird im Feld Bearbeiter angezeigt, aber der Status des Vorfalls ändert sich nicht.

# 2.12.3.4 Vorfall bearbeiten

Die folgenden Schritte gehören zum Bearbeiten eines Vorfalls.

# 2.12.3.4.1 Nach einer Lösung suchen

Schritte für das Suchen einer Lösung für einen neuen Vorfall in der Lösung.

### Vorgehensweise

- 1. Übernehmen Sie den Vorfall, und öffnen Sie ihn zur Bearbeitung. Wenn Sie nach einer Lösung suchen möchten, ohne den Vorfall zuerst zur Bearbeitung zu übernehmen, um z.B. herauszufinden, welche neuen Vorfälle in einer Liste schnell gelöst werden können und welche mehr Aufwand erfordern und an andere Administratoren verteilt werden sollten, klicken Sie auf die Nummer eines Vorfalls, um die Details anzuzeigen, und wählen Sie dann *Lösungssuche starten*. Dann können Sie wie unten beschrieben nach einer Lösung suchen.
- 2. Prüfen Sie die Details des Vorfalls, und entscheiden Sie, ob Sie ihn sofort lösen können. Hierbei sind die Informationen auf der Registerkarte *Bildschirmabgriff* besonders hilfreich, weil hier ein Bildschirmabgriff des Systems für den Zeitpunkt angezeigt wird, zu dem das Problem aufgetreten ist. Dieser Bildschirmabgriff kann vom Anforderer mit Kommentaren versehen werden, um das Problem weiter zu veranschaulichen und Ihnen dabei zu helfen, es schneller zu verstehen.

Die Registerkarte *Bildschirmabgriff* wird nur angezeigt, wenn dem Vorfall ein Bildschirmabgriff angehängt wurde. Jedem Vorfall wird bei der Meldung automatisch ein Bildschirmabgriff angehängt, wobei folgende Ausnahmen gelten:

- Der Anforderer hat während der Vorfallsmeldung im Schritt *Informationen zum Vorfall eingeben* das Ankreuzfeld *Bildschirmabgriff ist für den Vorfall relevant* entmarkiert.
- Der Anforderer hat den Vorfall über das Add-In für Microsoft Excel gemeldet.
- Aus technischen Gründen konnte kein Bildschirmabgriff erstellt werden.
- 3. Wenn Sie den Vorfall nicht sofort lösen können, wählen Sie *Lösungssuche*, um in vorhandenen Wissensdatenbanken nach einer Lösung für das Problem suchen.
- 4. Geben Sie auf der Registerkarte Suchen im Feld Suchen Schlüsselbegriffe zu dem Vorfall ein (z.B. Kundenauftrag). Um Ihre Suche zu verfeinern, können Sie Erweitert wählen und zusätzliche Suchkriterien festlegen, beispielsweise das Work Center und die Work-Center-Sicht, in denen das Problem aufgetreten ist. Möglicherweise hat das System bereits einige der Felder für zusätzliche Suchkriterien vorbelegt, die nach der Auswahl von Erweitert angezeigt werden. Um die Trefferzahl Ihrer Suche zu erhöhen, löschen Sie die Werte in diesen Feldern.
- 5. Wählen Sie Start. Das System durchsucht folgende Repositorys nach Lösungen für das Problem:

Repository	Beschreibung
Community-Ressourcen	Diskussionsforen, in denen Benutzer Fragen stellen und Themen diskutieren können
Fehlerbehebung	Eine Sammlung von allgemeinen Problemen in Verbindung mit deren Lösungen bzw. Workarounds
Integrierte Hilfe	Die im Lieferumfang der Lösung enthaltenen Dokumente und Wissensinhalte

- Das System zeigt die Dokumente an, die Ihren Schlagwörtern entsprechen. Die Lösungssuche ist nicht sprachspezifisch. Das heißt, dass die Ergebnisliste möglicherweise Dokumente in anderen Sprachen als Ihre Anwendungssprache enthält, wenn Ihre Schlagwörter in diesen Dokumenten gefunden wurden.
- Die Anzeigesprache Ihres Webbrowsers bestimmt die Sprache, in der die Dokumente angezeigt werden. Das bedeutet, dass ein Dokument mit einem englischen Titel, auf das Sie in der Ergebnisliste klicken, in einem Webbrowser mit deutscher Sprache beim Öffnen auf Deutsch angezeigt wird, sofern es in dieser Sprache verfügbar ist. Um die Sprache zu ändern, in der Dokumente angezeigt werden, müssen Sie die Sprache Ihres Webbrowsers ändern.
- Um die Suchergebnisse nach Repository-Typ zu gruppieren, wählen Sie in der Auswahlliste *Gruppieren nach* die Option *Repository-Typ*.

#### → Tipp

- Wenn Sie Schlagwörter in einer anderen Sprache als Englisch eingeben und Sie zu wenige Treffer erhalten, wiederholen Sie die Suche mit englischen Schlagwörtern, um die Chancen auf eine größere Treffermenge zu erhöhen.
- Wenn Sie zu wenige Treffer erhalten, kann das auch daran liegen, dass einige der zusätzlichen Suchkriterienfelder, die nach Auswahl von *Erweitert* angezeigt werden, vom System vorbelegt wurden Um die Trefferzahl Ihrer Suche zu erhöhen, löschen Sie die Werte in diesen Feldern.
- 6. Klicken Sie auf den Titel des Dokuments, das Sie lesen möchten, und prüfen Sie, ob es für die Lösung des Problems hilfreich ist.
- 7. Wenn Sie ein Dokument mit einer Lösung für das Problem finden, fügen Sie es dem Vorfall hinzu, indem Sie das Ankreuzfeld *In Sammlung* markieren. Die Dokumente, die Sie dem Vorfall als Lösungsvorschlag beifügen, werden auf der Registerkarte *Lösungssammlung* aufgeführt. Falls Sie kein Dokument finden können, das zur Lösung des Vorfalls beiträgt, leiten Sie den Vorfall an Ihren Dienstleister gemäß der Beschreibung unten im Abschnitt **Vorfall an den Dienstleister weiterleiten** mit der Bitte um Unterstützung weiter.

# 2.12.3.4.2 Anforderer um zusätzliche Informationen bitten

Wenn Sie eine Frage zum Problem haben, können Sie den Vorfall an den Anforderer mit der Bitte um weitere Informationen zurücksenden.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option An Anforderer senden.
- 3. Wählen Sie *Hinzufügen* und dann *Notiz für Anforderer*, und geben Sie Ihre Frage in das Textfeld ein. Wenn Sie eine genaue Liste der Schritte benötigen, die der Anforderer ausgeführt hat, bevor das Problem aufgetreten ist, geben Sie eine Notiz in das Textfeld ein, in der Sie den Anforderer bitten, das Problem mithilfe der Trace-Funktion zu reproduzieren. Eine Beschreibung dieser Funktion liefert die Rollover-Erläuterung der Drucktaste *Trace starten* im Bild zur Bearbeitung des Vorfalls.

4. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu In Bearbeitung – Aktion des Anforderers, und der Anforderer wird darüber informiert, dass eine Aktion seinerseits erforderlich ist.

# 2.12.3.4.3 Vorfall bearbeiten, ohne dessen Status zu ändern

Wenn Sie bereits begonnen haben, einen Vorfall zu bearbeiten, können Sie Informationen hinzufügen, ohne den Status zu ändern.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie *Hinzufügen*, dann je nach Bedarf *Notiz für Dienstleister*, *Interner Kommentar* oder *Notiz für Anforderer*, und geben Sie Ihren Kommentar in das Textfeld ein.
- 3. Wählen Sie Sichern.

  - Wenn Sie Interner Kommentar wählen, werden die eingegebenen Infos nur Ihnen angezeigt. Wenn Sie dann aber den Vorfall an den Anforderer zurückschicken oder an einen anderen Anwendungsexperten weiterleiten, werden die Informationen auch diesem Benutzer angezeigt. Diese Option ist auch beispielsweise nützlich, wenn der Status eines Vorfalls Erledigt, Erledigt Lösung angenommen oder Erledigt Lösung abgelehnt lautet und Sie für sich selbst eine Notiz mit Informationen hinzufügen möchten, die Ihnen bei der Lösung des Vorfalls geholfen haben.
  - Wenn Sie Notiz f
    ür Anforderer w
    ählen, wird der Anforderer dar
    über informiert, dass Sie dem Vorfall Informationen hinzugef
    ügt haben, und der Dienstleister kann den Vorfall öffnen, um die hinzugef
    ügten Informationen anzuzeigen.

# 2.12.3.4.4 Vorfall an den Dienstleister weiterleiten

Wenn Sie für ein Problem keine Lösung finden können, leiten Sie den Vorfall an Ihren Dienstleister mit der Bitte um Unterstützung weiter.

### Kontext

Wenn Sie den Vorfall an den Dienstleister weiterleiten, leitet dieser ihn eventuell zur weiteren Analyse an SAP weiter. Wenn die Ursachenanalyse von SAP ergibt, dass der Vorfall durch ein lizenziertes Partnerprodukt verursacht wird, leitet SAP diesen Vorfall, einschließlich aller Kontextdaten, eventuell an die Support-Organisation des zuständigen Partners weiter. Voraussetzungen: Sie haben Ihre Kontaktinformationen eingegeben. Sie müssen eine Telefonnummer und eine E-Mail-Adresse angeben, damit der Dienstleister Sie direkt kontaktieren kann.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option An Dienstleister senden.
- 3. Prüfen Sie, ob der Eintrag im Feld Anwendungsbereich korrekt ist, und ändern Sie ihn gegebenenfalls.
- 4. Wählen Sie Hinzufügen und dann Notiz für Dienstleister.
- 5. Geben Sie in das Textfeld Informationen dazu ein, warum Sie den Vorfall an den Dienstleister senden. Wenn der Vorfall, den Sie weiterleiten, die Priorität *Sehr hoch* hat, dokumentieren Sie in diesem Feld die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen, damit der Dienstleister diese sofort versteht.

Geben Sie aus Sicherheitsgründen niemals Ihr Kennwort oder das des Anforderers im Vorfall an.

- 6. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu In Bearbeitung Aktion des Dienstleisters. Der Eingang des Vorfalls beim Dienstleister wird auf zweierlei Art angegeben:
  - Im Feld *Nummer der externen Referenz* wird ein Wert angezeigt. Hierbei handelt es sich um die Nummer, die dem Vorfall im System des Dienstleisters zugeordnet wurde.
  - Auf der Registerkarte *Allgemein* wird eine Notiz von Dienstleister angezeigt, die besagt, dass der Vorfall beim Dienstleister angekommen ist.

# 2.12.3.4.5 Zusätzliche Informationen an den Dienstleister senden

Wenn Sie bereits einen Vorfall an Ihren Dienstleister weitergeleitet haben und diesem weitere Informationen zukommen lassen möchten, führen Sie die folgenden Schritte aus:

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie Hinzufügen und dann Notiz für Dienstleister.
- 3. Geben Sie die bereitzustellenden Informationen in das Textfeld ein. Hängen Sie bei Bedarf eine Datei oder einen Link an den Vorfall an.
- 4. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls ändert sich nicht.

# 2.12.3.4.6 Auf eine Frage des Dienstleisters antworten

Wenn der Dienstleister den Vorfall mit der Bitte um mehr Informationen an Sie zurücksendet, antworten Sie mithilfe der folgenden Schritte:

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option An Dienstleister senden.
- 3. Wählen Sie Hinzufügen und dann Notiz für Dienstleister.
- 4. Geben Sie die bereitzustellenden Informationen in das Textfeld ein. Hängen Sie bei Bedarf eine Datei oder einen Link an den Vorfall an.
- 5. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu In Bearbeitung Aktion des Dienstanbieters.

# 2.12.3.4.7 Lösung dem Anforderer vorschlagen

Wenn Sie eine Lösung für das Problem gefunden haben oder Ihr Dienstleister eine Lösung vorgeschlagen hat, senden Sie den Vorfall zusammen mit dieser Lösung an den Anforderer zurück.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option Lösung vorschlagen.
- 3. Wählen Sie *Hinzufügen* und dann *Notiz für Anforderer*, und geben Sie eine Erläuterung in das Textfeld ein. Wenn Sie ein Dokument mit der Beschreibung der Lösung gefunden haben, die Sie vorschlagen möchten, fügen Sie es wie oben unter **Nach einer Lösung suchen** beschrieben hinzu.
- 4. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu In Bearbeitung Lösung vorgeschlagen, und der Anforderer wird darüber informiert, dass eine Aktion seinerseits erforderlich ist.

# 2.12.3.4.8 Vorfall an den Dienstleister zurücksenden

Wenn die vom Dienstleister vorgeschlagene Lösung das Problem nicht behebt, senden Sie den Vorfall an den Dienstleister zurück.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option An Dienstleister senden.
- 3. Wählen Sie Hinzufügen und dann Notiz für Dienstleister.
- 4. Geben Sie in das Textfeld den Grund ein, warum Sie den Vorfall zurücksenden.
- 5. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu In Bearbeitung Aktion des Dienstanbieters.

# 2.12.3.4.8.1 Application Sharing verwenden

Der Dienstleister kann eine sichere Application-Sharing-Sitzung mit Ihnen oder jedem Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen initiieren.

### Kontext

Dazu sendet Ihnen der Dienstanbieter eine Sitzungsanfrage mit der Sitzungsnummer. Nach dem Erhalt der Anfrage können Sie die Sitzung zur verabredeten Zeit starten, indem Sie die folgenden Schritte ausführen:

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie *Remote-Support starten*. Daraufhin wird eine neue Browsersitzung geöffnet, und die Webseite Netviewer wird angezeigt.
- 3. Wählen Sie die Sprache für die Sitzung aus, und klicken Sie dann auf das Symbol unter *Klick startet das Netviewer-Teilnehmerprogramm one2meet*.
- 4. Klicken Sie auf Ausführen.

Je nach den gewählten Sicherheitseinstellungen müssen Sie die Option *Ausführen* eventuell mehrmals auswählen.

- 5. Geben Sie die Sitzungsnummer aus der Anfrage Ihres Dienstleisters ein. (Sie brauchen kein Kennwort für die Sitzung.)
- 6. Klicken Sie auf Verbinden. Das Bild Netviewer wird angezeigt.
- 7. Folgen Sie den Anweisungen im Bild, und stimmen Sie der Freigabe Ihres Bildschirms an den Dienstleister zu.
- 8. Wenn Sie eine Kopie der Netviewer-Sitzungsprotokolldatei behalten möchten, wählen Sie Sichern.

Zum Anzeigen der Protokolldatei benötigen Sie den Netviewer NetPlayer, den Sie auf derselben Webseite, auf der Sie die Sitzung gestartet haben, herunterladen können.

# 2.12.3.4.8.2 Health-Check-Vorfall bearbeiten

Wenn Sie einen Health-Check-Vorfall erhalten, sind die Schritte, die Sie ausführen müssen, um das Problem zu beheben, in der Nachricht aufgeführt. Health Checks werden in Ihrer Anwendungssprache angezeigt.

### Kontext

Die Beschreibung ist standardmäßig auf Englisch. Dadurch wird sichergestellt, dass sie vom Dienstleister verstanden wird. Sie können die Informationen auch in Ihrer Anwendungssprache anzeigen, indem Sie auf *Health Check* klicken.

Um das Problem zu beheben, führen Sie folgende Schritte aus:

### Vorgehensweise

- 1. Übernehmen Sie den Vorfall, und öffnen Sie ihn zur Bearbeitung.
- 2. Lesen Sie die Anweisungen in der Health-Check-Nachricht, und führen Sie die dort aufgeführten Schritte aus.
- 3. Wenn der Vorfall dadurch behoben wird, wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Opton Abschließen.
- 4. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu Erledigt, sodass Sie ihn dann schließen können.
- 5. Wenn der Vorfall mithilfe der Schritte nicht gelöst werden kann, wählen Sie in der Auswahlliste *Aktion* die Option *An Dienstleister senden*, um den Vorfall an den Dienstleister weiterleiten. Wenn Sie in dem Health-Check-Vorfall, den Sie weiterleiten, weitere Informationen hinzufügen möchten, können Sie Anlagen hinzufügen oder aktualisieren; oder wählen Sie *Hinzufügen* und dann *Notiz für alle Beteiligten*, um im Textfeld weitere Informationen einzugeben.

Wenn Sie Text mit dieser Funktion hinzufügen, kann jeder, der an der Bearbeitung dieses Vorfalls beteiligt ist (Bearbeiter und Dienstleister), diesen Text lesen.

Bei Bedarf können Sie auch die Priorität des Vorfalls ändern.

6. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu In Bearbeitung - Aktion des Dienstleisters.

# 2.12.3.4.9 Vorfall schließen

Erfahren Sie, wie ein Administrator einen Vorfall schließt.

### Kontext

Wenn ein Vorfall den Status Erledigt, Erledigt – Lösung angenommen oder Erledigt – Lösung abgelehnt aufweist, ist in der Auswahlliste *Aktion* die Option *Schließen* verfügbar, damit Sie den Vorfall als aus Ihrer Sicht gelöst kennzeichnen können.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Auswahlliste Anzeigen die Option Abgeschlossene Vorfälle.
- 2. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 3. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option Schließen.
- 4. Wählen Sie bei Bedarf *Hinzufügen* und dann *Interner Kommentar*, und geben Sie in das Textfeld einen Vermerk ein.
- 5. Wählen Sie Sichern.
  - Wenn der Status des Vorfalls Erledigt Lösung angenommen lautete, wird nun der Status Abgeschlossen – Lösung angenommen angezeigt.
  - Wenn der Status des Vorfalls Erledigt oder Erledigt Lösung abgelehnt lautete, wird nun der Status Abgeschlossen angezeigt.
- 6. Der Vorfall ist jetzt abgeschlossen und kann nicht mehr bearbeitet werden.

# 2.12.3.4.10 Vorfall eskalieren

Das Vorfallseskalationsmanagement ist ein Ausnahmeprozess für die Bearbeitung kritischer Vorfälle, die entweder nicht erfolgreich oder nicht innerhalb eines angemessenen Zeitraums von der Vorfallsverwaltung gelöst werden konnten.

#### Voraussetzungen

Sie haben einen Vorfall mit der Priorität Sehr hoch übermittelt, und dessen Reaktionszeit wurde überschritten.

Ein Vorfall mit der Priorität Sehr hoch ist in den folgenden Situationen gerechtfertigt:

- Sie haben keinerlei Zugriff auf Ihre Anwendung.
- Der Produktivstart Ihrer Anwendung oder ein System-Upgrade ist in Gefahr.
- Ihre Kerngeschäftsprozesse wurden abgebrochen, und es stehen keine alternativen Prozesse zur Verfügung.
- Ihr Vorfall erfordert sofortige Aufmerksamkeit, da Ihrem Unternehmen sonst gravierende Verluste drohen.

Um eine Eskalation anzufordern, rufen Sie die Notfallhotline für Ihr Land an und geben die folgenden Informationen an:

- die Vorfallsnummer
- die Auswirkungen des Vorfalls auf das Unternehmen
- den Namen mindestens eines Ansprechpartners mit Telefonnummer und E-Mail-Adresse (Stellen Sie sicher, dass diese Person rund um die Uhr an 7 Tage in der Woche erreichbar ist.)

# 2.12.3.4.11 Vorfall im Namen des Anforderers abschließen

Wenn es dem Anforderer nicht möglich ist, einen Vorfall abzuschließen, weil der Anforderer beispielsweise das Unternehmen verlassen hat, müssen Sie als Bearbeiter den Vorfall im Namen des Anforderers abschließen.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vorfall zur Bearbeitung.
- 2. Wählen Sie in der Auswahlliste Aktion die Option Abschließen.
- 3. Wählen Sie Sichern. Der Status des Vorfalls wechselt zu Erledigt (oder zu Erledigt Lösung abgelehnt, falls der Anforderer bereits eine vorgeschlagene Lösung abgelehnt hat), und Sie können den Vorfall dann schließen.

### Nächste Schritte

Sie können einen Vorfall auch schnell abschließen, ohne ihn zu öffnen, indem Sie die Drucktaste Abschließen wählen. Die Drucktaste ist im Vorfallbearbeitungsbild verfügbar. Sie müssen jedoch nach dem Wählen der Drucktaste Abschließen explizit auf die Drucktaste Sichern klicken.

# 2.12.3.4.12 Vorfall abbrechen

Erfahren Sie, wie ein Administrator einen Vorfall abbricht.

Einen Vorfall können Sie nur abbrechen, wenn die Vorfallsnummern generiert werden. Ein Vorfall kann nicht abgebrochen werden, wenn die Nummer des Vorfalls unter **||>** *Hilfe* **>** *Meine Vorfälle verfolgen* **]** ausstehend ist. Für solche Vorfälle ist die Drucktaste *Vorfall abbrechen* deaktiviert, bis die Vorfallsnummern generiert werden.

# 2.13 Seitenbereich

Der Seitenbereich erscheint auf der rechten Seite des Hauptinhalts.

Den Seitenbereich ist in drei Bereichen der Benutzungsoberfläche sichtbar. Er ist in der Work-Center-Sicht und in der detaillierten Sicht verfügbar. Er steht auch als globaler Seitenbereich im Personalisierungs- und Anpassungsmodus oder in der Help-Center-Sicht zur Verfügung.

 In der Work-Center-Sicht – Der Bereich erscheint auf der rechten Seite des Bilds. Er enthält wichtige Informationen über die ausgewählte Position in der Liste. Derzeit wird der Seitenbereich im Work Center zur Anzeige von Machine-Learning-Inhalten verwendet. Die Gruppen sind geteilte Abschnitte des Seitenbereichs, die die zugehörigen Informationen beinhalten.  In der detaillierten Sicht – Der Bereich erscheint auf der rechten Seite des Bilds. Er enthält wichtige Informationen zur Position, und der Zugriff ist über alle Registerkarten möglich. Dieser Bereich wird hauptsächlich zur Ansicht und für einfache Bearbeitungsaufgaben genutzt. Er dient als Ressource für die Durchführung von Aufgaben innerhalb der detaillierten Sicht. Der Seitenbereich ist in Abschnitte mit zugehörigen Informationen unterteilt. Diese Gruppen werden von Ihnen definiert.

### i Hinweis

- Auf- oder Zuklappen Sie können auf die aktive Registerkarte klicken, um den Bereich zuzuklappen. Wenn Sie im zugeklappten Zustand auf eine beliebige Registerkarte klicken, wird der Bereich erneut aufgeklappt, und die angeklickte Registerkarte ist die aktive Registerkarte.
- Das System merkt sich den letzten Zustand Der letzte Zustand des Bereichs wird vom System für das nächste Mal, wenn Sie sich an Ihrem Konto anmelden, gespeichert. Wenn Sie z.B. den Bereich bei der letzten Anmeldung zugeklappt haben, wird der Bereich als zugeklappt angezeigt, wenn Sie sich das nächste Mal an Ihrem Konto anmelden.
- Als globaler Seitenbereich im Personalisierungs- und Anpassungsmodus oder im Help Center Der globale Seitenbereich wird auf der rechten Seite des Bilds im Personalisierungs- oder Anpassungsmodus bzw. beim Start des Help Centers angezeigt.

# 2.14 Personalisierung

Erfahren Sie, wie Sie die Lösungseinstellungen Ihren Anforderungen entsprechend personalisieren.



Wenn Ihr Administrator SAP Cloud for Customer implementiert, legt er fest, wie Ihr System angezeigt wird. Bei der Personalisierung machen Sie die Lösung zu Ihrer Lösung, sodass sie Ihrer Arbeitsweise und Ihren persönlichen Anforderungen optimal entspricht.

Als Endbenutzer können Sie beispielsweise Ihr eigenes Hintergrundbild hinzuzufügen, Bildbereiche per Drag&Drop ohne Weiteres an eine andere Stelle verschieben, die regionalen Zeiteinstellungen festlegen, auswählen, ob zusätzliche erklärende Texte auf dem Bildschirm angezeigt werden sollen, und Kennwörter sowie Zertifikate verwalten.

Nehmen Sie eine weitere Personalisierung vor, indem Sie Bezeichnungen ändern oder ausblenden und Mashups hinzufügen. Zudem können Sie neue Abfragen anlegen, die Standardabfragen ändern und die Abfragen im jeweiligen Bild organisieren, um Zeit zu sparen. Die im Bild vorgenommenen Personalisierungseinstellungen werden sofort wirksam. So können Sie mit Ihren täglichen Aufgaben fortfahren, ohne das System neu starten zu müssen. Wenn Sie die ursprünglichen Personalisierungseinstellungen wiederherstellen möchten, können Sie sie auf die Standardeinstellungen zurücksetzen.

#### SAP Fiori Client personalisieren [Seite 99]

Erfahren Sie, wie Sie die Lösung mit Ihren eigenen Einstellungen hinsichtlich Systemeinstellungen, Navigationseinstellungen, Inhalts- und Layouteinstellungen mit SAP Fiori Client personalisieren können.

# 2.14.1 SAP Fiori Client personalisieren

Erfahren Sie, wie Sie die Lösung mit Ihren eigenen Einstellungen hinsichtlich Systemeinstellungen, Navigationseinstellungen, Inhalts- und Layouteinstellungen mit SAP Fiori Client personalisieren können.

# 2.14.1.1 Bildschirm personalisieren

Sie können Ihren Bildschirm auf der Benutzungsoberfläche des Fiori Clients personalisieren.

Die folgende Tabelle zeigt eine Liste aller UI-Elemente, die Sie personalisieren können:

Aktion	UI-Elemente
Einblenden und Ausblenden	Felder in Kopf, Objektliste, Suchfilter
	Abschnitte
	Fensterbereiche
	Registerkarten
	Drucktasten, Menüelemente
Neu anordnen	Felder in Kopf, Objektliste, Suchfilter
	Abschnitte
	Fensterbereiche
	Registerkarten
	Menüelemente
Sortieren und gruppieren	Spalten

Klicken Sie auf der Benutzungsoberfläche des Fiori Clients auf Ihr Profil in der oberen rechten Ecke Ihres Bildschirms, und wählen Sie die Option *Personalisierung starten*. Das System öffnet die Randleiste *Personalisierungsmodus*.

Im Personalisierungsmodus haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Um einen Bereich auf dem Bildschirm zu markieren, klicken Sie mit der rechten Maustaste auf den Bildschirm (für Windows) oder tippen mit zwei Fingern (Mac).
- Um einen Bereich direkt zu bearbeiten, verwenden Sie 🖉. Der markierte Bereich wird durch 💋 und einen gelben Rahmen gekennzeichnet. Die entsprechenden Zeilen, Spalten oder Drucktasten werden auf der rechten Leiste angezeigt.
- Um Felder aus- oder einzublenden, verwenden Sie 🔍 .
- Um zum übergeordneten Abschnitt zu gehen, verwenden Sie 🧲 .
- Um zum untergeordneten Abschnitt zu gehen, verwenden Sie >
- Um die Reihenfolge der Felder zu ändern, ziehen Sie sie per Drag&Drop mit 🔢 auf die rechte Leiste.

Damit die Änderungen wirksam werden, wählen Sie Ihr Profil aus und wählen *Personalisierung beenden*. Um die Änderungen zu verwerfen, wählen Sie *Personalisierungsänderungen verwerfen*.

# 2.14.1.2 Mit der impliziten Personalisierung von Datensatzansicht, Spaltenbreite und Aktion arbeiten

Das System merkt sich Ihr Verhalten, wenn Sie in der Datensatzsicht navigieren, die Spaltenbreite ändern und eine Aktion auswählen, und zeigt bei Ihrer nächsten Anmeldung diese Selektionen an.

#### • Datensatzansicht:

Wenn Sie die Ansicht/Visualisierung des Datensatzes ändern, merkt sich das System die Änderung und zeigt sie bei Ihrer nächsten Anmeldung am System an. Falls Sie z.B. die Listenansicht in die Blockansicht ändern, wird Ihnen der Datensatz bei der nächsten Anmeldung am selben Gerät in der Blockansicht angezeigt.

#### • Spaltenbreite:

Wenn Sie die Spaltenbreite im Datensatz ändern, merkt sich das System die Änderung und zeigt sie bei Ihrer nächsten Anmeldung am System an.

#### Zuletzt ausgewählte Sicherungsoption beim Anlegen:

Das System merkt sich die Auswahl der Sicherungsoption, die Sie beim Anlegen eines Objekts auf einem bestimmten Gerät getroffen haben. Im Bild zum Anlegen von Kunden ist die Standardauswahl beispielsweise *Sichern*. Wenn Sie beim Anlegen eines Kunden die Option *Sichern und öffnen* wählen, werden Sie beim nächsten Anlegen eines Kunden (auf dem gleichen Gerät) feststellen, dass *Sichern und öffnen* als Standard ausgewählt ist.

Wenn die zuletzt ausgewählte Aktion in bestimmten Szenarios ausgeblendet wird, wird sie nicht als Standardauswahl angezeigt. Stattdessen wird die Standardauswahl der Komponente zur Schnellanlage angezeigt. Auf dem Bild zum Anlegen von Kunden ist die Standardauswahl beispielsweise *Sichern*.

# 2.14.1.3 Einstellungen für die Startseite personalisieren

Sie können die Einstellungen für die Startseite über das Zahnradsymbol rechts oben aufrufen.

Um die Einstellungen für Ihre Startseite zu personalisieren, klicken oder tippen Sie auf das Zahnradsymbol.

In den Einstellungen für die Startseite haben Sie folgende Möglichkeiten:

• Startseite als Landing-Page deaktivieren

Administratoren und Anwendungsbenutzer, die die Startseite nicht aktiv verwenden, können die Startseite als Standard-Landing-Page deaktivieren. Bei dieser Einstellung wird die für den Benutzer oder die Rolle in der Benutzungsoberfläche definierte erste Work-Center-Sicht zur Standard-Landing-Page für den Fiori Client.

Im Personalisierungs- und Anpassungsmodus auf der Startseite können sowohl der Benutzer als auch der Administrator in den Einstellungen das Ankreuzfeld *Homepage als Startseite festlegen* entmarkieren.

• Karten in Gruppen anzeigen Administratoren können einer Benutzerrolle die Gruppierung von Karten ermöglichen, indem sie in den Einstellungen für die Startseite das Ankreuzfeld *Karten in Gruppen anzeigen* markieren.

#### i Hinweis

Das Hinzufügen von Gruppen für Karten ist nur möglich, wenn die Funktion durch Ihren Administrator aktiviert wurde.

# 2.14.1.4 Lösung mit Ihrer Marke anpassen

Der Theme Builder ist ein Werkzeug, zum Anlegen eines Motivs, das mit der Markenkennzeichnung Ihres Unternehmens übereinstimmt. Mit Theme Builder haben Sie erweiterte Möglichkeiten, das optische Erscheinungsbild Ihrer App zu steuern.

# Kontext

Sie können mit dem Theme Builder das optische Erscheinungsbild Ihrer Lösung mit Ihrem Unternehmensmotiv anpassen. Es stehen vier Motive zur Verfügung:

- SAP Belize
- SAP Belize Deep
- SAP Quartz Light
- Saphira

SAP Quartz Light ist das verfügbare Standardmotiv, das auf allen SAP-Customer-Experience-Lösungen für ein konsistentes Erscheinungsbild sorgt.

### i Hinweis

Den Übergang zu SAP Quartz Light sehen Sie nur, wenn Sie das Motiv "Blue Crystal" verwenden, da dieses Motiv eingestellt wird und nicht zur Auswahl steht. Wenn Sie jedoch das Motiv SAP Belize, SAP Belize Deep oder ein benutzerdefiniertes Motiv verwenden, sind Sie von der Änderung nicht betroffen.

Ihr Administrator kann die Motive im *Benutzermenü* unter Einstellungen Markenkennzeichnung Theme Builder aktivieren.

SAP	7					۹	5	Θ	0	Δ.	8
ଛ	Visits	Settings	0								
9 0 0	<ul> <li>My Settings</li> <li>              ∭ My Background Image             //* My Email Settings      </li> </ul>	Bran	nding Backgroun It a theme	d image Logo							
۱ ج	dtb     Company Settings       dtb     Personalization Settings       Z     Adaptation Settings	ine s	retected theme will apply a		isers to best suit your brand i		)	1		() >	
** @	Branding	Devic	SAP Belize	SAP Belize Deep	Saphira	SAP Quartz Li (published)	ght	J		Cu	
(3)								F	Publishe	d C	Close

0

### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

- Die Auswahl des Motivs "SAP Quartz Light" ist nur auf Desktop-PCs oder Laptops verfügbar.
- Es wird empfohlen, das Motiv "SAP Quartz Light" mit der Unternehmenseinstellung "Neues Navigationsmenü in Fiori Client aktivieren" zu verwenden.
- Bei einem erstmaligen Benutzer wird ein Motiv standardmäßig ausgewählt, veröffentlicht und für alle Endbenutzer übernommen. Wenn Sie jedoch Ihr eigenes benutzerdefiniertes Motiv festlegen möchten, wählen Sie *Benutzerdefiniertes Motiv*.

• Wenn Sie das Saphira-Motiv verwenden, können Sie das benutzerdefinierte Motiv nicht verwenden.

Unter "Benutzerdefiniertes Motiv" können Sie die Farbanpassung über die Farbauswahl verfeinern.

Visits	Settings	٥				
A My Settings	Bran	ding				
My Background Image	Them	e Builder Background Image Logo				
1 My Email Settings						
Company Settings				$\bigcirc$		
하는 Personalization Settings		SAP Belize Deep	Saphira	SAP Quartz Light (published)		
Z Adaptation Settings						
Branding	Extend	ded from - SAP Quartz Light			0	
	Glob	rat				
	1.	Background				Hev
	2.	Top status bar color				[

Führen Sie folgende Schritte aus, um ein benutzerdefiniertes Motiv für Ihre Marke anzulegen:

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie im *Benutzermenü* Einstellungen Markenkennzeichnung, um den Theme Builder aufzurufen.
- 2. Wählen Sie *Benutzerdefiniertes Motiv*. Sie sehen die Liste der Oberflächenelemente, die Sie für die Unternehmensmarke bearbeiten können. Vorschlagswerte sind entsprechend dem bislang veröffentlichten Motiv festgelegt.
- Wählen Sie den Hex-Code oder das Farbenfeld aus. Wenn Sie das Farbenfeld auswählen, wird die Farbauswahl gezeigt, und Sie können dort die Farben für die aufgeführten Oberflächenelemente wie gewünscht ändern. Sie können z.B. → Global → Hintergrund → wählen, und die gewünschte Hintergrundfarbe einstellen.

Sie sehen die Änderungen in Echtzeit, sobald Sie ein Oberflächenelement ändern.

4. Wählen Sie Sichern, um die Änderungen zu sichern.

Sie können mit der Drucktaste *Alle zurücksetzen* die ganze Auswahl für ein benutzerdefiniertes Motiv auf einmal entfernen. Sie können auch das ursprüngliche Motiv sehen, aus dem das neue benutzerdefinierte Motiv angelegt wird. Wenn das veröffentlichte Motiv beispielsweise SAP Fiori ist und Sie dann das benutzerdefinierte Motiv auswählen, können Sie sehen, dass das benutzerdefinierte Motiv eine Erweiterung des SAP-Fiori-Motivs ist.

#### !Einschränkung

Bevor Sie das benutzerdefinierte Motiv aus einem veröffentlichten Motiv auswählen, müssen Sie das Bild aktualisieren, damit das richtige Motiv angezeigt wird, aus dem das neue benutzerdefinierte Motiv angelegt wird.

- 5. Ihr Administrator kann dann das Motiv für alle Benutzer veröffentlichen, indem er *Veröffentlichen* wählt. Wenn das ausgewählte Motiv veröffentlicht ist, wird das Häkchen für das benutzerdefinierte Motiv angezeigt.
- 6. Sollten Ihnen die Änderungen nicht gefallen, können Sie *Wiederherstellen* wählen, um zum zuvor veröffentlichten Motiv zurückzukehren.

- Sie können das benutzerdefinierte Motiv aus dem Testsystem exportieren und in das Produktivsystem importieren.
- Benutzerdefinierte Motive stehen nur im SAP Fiori Client (responsive Benutzungsoberfläche), sowohl im Browser als auch in den Extended Apps, zur Verfügung.

# Ergebnisse

Sie können mit diesem Tool ein Motiv entwerfen, das mit den Markenkennzeichen Ihres Unternehmens übereinstimmt. Die folgenden Lösungsbereiche können mit dem benutzerdefinierten Motiv angepasst werden:

Global

				and the second s		
Top Status Bar				C & Q		Shell Bar
Shellbar Icon Hover color	En anna a serva	-			٥	Course Title
Action List Text	Purific by Solitings Televic (20) Stratisty Sectings	Ng Acceste	inge mangen av	Factorian	п с	Group litte
Action List Background	Geol Permit Subar     Sourchard     Sourchard     Para     Geol Legisla in 196,5     The     Langth (FMC)	123	٩	Openpic's first gold OVL Losse auto don or en uneventor administration all teacour engle unalimitation auto. Technylosumene	0 8	Shellbar Icon Color
Button Text & Background	11 Annual 11 Annual 12 Annual 13 Annual 14 Annual 14 Annual 15 Annual 15 Annual 16 Annual 17 Annual 18 Annual 19 Annual	Sept in Factor September	Vy Sale (s Sale Sa Sale Sa Ling Samba	Opcoming Activities (25)		
Primary Button Text	The Performent in My Team (30)	-9.9: ( 1 )	Sala Nac Cigar Connac Sala Nace Cigar Connac	And the set of the set		
& Background	tunan sama si ana	833.56 wate	Calification	Sector Sector Report Free Sector Sect	-	
	have 2 594 23 have 3 604 35 have 4 504 23		Radia Chait Na Antonia	Forcial		
	havel all 1		Andre	123		Destruction

```
Global
```

	-				·			3	4 0 + 4 <b>19 1</b>		List Variant Selector
											Text and Icon
Colored Real and and		My Opportunities (25.1)		_	_			_	96474		
Selected Item Background	1.2	August Ad		. 201 (10		1000	Direction.	Spini Prem			
	1.50	Coul a	Species .	614			01.61.2058	Quality (m	provedy (		
	0	S America States Street	system uppede	304			00.01.2158	identify Op	partanta a		
	1	1 (vel #	and the set	524		-	01,21,211#	(based by Cap	private in the second se		
	9	CI Red at Net Nachon	Net Tracker	804			82.34.3558	Qualities.			
		C Versen - Life percen	Writer	579			05.03.2054	Gentation			
Link		E take of Equipments during from	Arrie Colporation	6.04		-	10.01.0108	hegetator			
	Δ		Gettes Cogoratus	304			10.01.0104	shretly Op	potenty		
		There's Takes Load Accounts	Own Center	344					Constant States		
	42 10	Deal replacement	Leges fariers	6N					C. C		
		Taxon Global	Capity system auguste	804	41 10	(altern		Galleria			
		Dest replacement	Legisty Yorkets	3.04		And Address			in an		
		CI Mat at her frame	Net Tracher	100							
		Union - 100 percent	when			Table Loss					
		Sales of Equipments during Second	Arre Counsian	984							No. or second
Object Icon		Dear replacement	Lapo's furners	5.04		Perget Non To		oggle switch Text and background			
objecticon	_	Anna Galler	Legicy types uppeds	814		-				00	
		Deal at fundamental	Systemation	624		10			inter and interest of the second seco		
		CI mai a har haha	Int Tracher	884							
Diect Icon Background		weger-100 peces	Weber.	ware the		1.04					
b)eet leon buenground	_	Table of Engineerin Autog Tares	Acre Corporation	201		Ampel					
		Copercents for Ref	Giotana Composition	874					Springer Printingen		
		Martan Take Land Account	Dep Certer	344							
		(Ind replacement	Legacy Surface	104							
		and a second									

#### Navigationsbereich



• Kennzeichen, Favorit und Symbolleiste



• Listen- und Tabellenansicht

	•••	• • • •						
	500	1						
	\$			8~			8	
Column Header Background		My Opportunities (217)					a c n V +	Column Header Text
			Access.	2012/2017	1000	the lat	hard and	
	16	E Deal reglacioneró	Logary System	6N	-	01.03.2054	Quality Specificity	
	0	E Reve Gallar	Legary system upgrade	3054	-	01.01.2158	identify Opportunity	
	100	Deal at Sandamanan	Tandertoanen	524		01.21.2014	(builty (pportunity	
	9	Cl. Bod as had Nachon	Net Tracher	884		02.04.2016	Qualitation	
		Vergen - 200 percent	Weisser	\$79		05.03.2054	Quebalities	
		E take of Epidements during them	Arrie Colporation	6.04	-	10.01.0108	hegelation.	
	A Characteria ta	Capacity of a Stat	Getters Corgonation	904		00.01.0404	sterity Opportunity	Liet Background
	-	👩 Marty's Tales Load Accounts	Data Center	2416	-	10.01.2014	Quality Deportunity	LIST BACKground
	29.	Cond replacement	Legery System	62N		01.03.2014	Impristor	
		tere Gold	Cogary system appeals	824	-	01.05.2514	Identify Opportunity	
	- 68	Chui mpina annus	Lagary Youters	324		10.01.2114	Quality Spectrally	
		01 Mul al fee Traches	Net Tracher	800	- 10	02.24.2058	Quality Sagarharity	
		🚺 Verine - 120 perm	101-02	674		10.01.014	Overantes	
		Salasi of Equipments Journy Second	Arre Consulation	644	-	05.01.2018	Implicition	
		Dear replacement	Legels System	5.84		10.03.2014	builty (sponsory	
		Anne Galled	(space system and sold	104	*	01.00.2014	Adverting Corportanting	
		Chul at faidemaken	Sedemaker	629		01.21.2104	Duality Opportunity	
		CI des a les Taches	Not Tracine	Biller	-	6235.4L39	Durintum	
		tergan - 100 pecos	WORK .	1274	. 19	01.01.2154	Outpation-	
		and the second s	Acre Corporation	201		01.21.2018	Ingelation.	
		Copuriseity for 24	Golden Colevation	874	-	01.0.2014	identify Opportunity	
		Marta's Sales Land Acclusion	Deta Deriter	544	-	12 (1, 20)	Qualty Opportunity	
		(bul replacement	Cegara System	1244		0102054	Implator	
		C Incolored	Castala lucitore - materia	100		and the local	and with the second sector	

#### • Detailansicht

#### Detail View

Header Icon Button and Text	500	C & Q		_	_	_	9 0 + 6 <b>9</b>		Header Background
neuder icon, buttori una rexe	0 11 12	ABC Opportunities in	BHC • • • • • • • • • • • • • • • • • • •		Cetap mulat fut		Agreent Const Robert Database I a	ľ	Tab Overflow Icon and Arrow Background
Selected Navigation Tab	0	1) 770 - 634 - 940	Server Assessed Manager Investi Lawren afrijanig waar soon		effic front sales Artise		17 Ter - Ber - Bern Lance R		Header Fields
Navigation Tab Text	-	<ol> <li>My Opportunities (21.3)</li> </ol>					4 C 4 V 4		
Navigation Tab Background	12	Assor Galler     Note of Eachermanese     Note of Eachermanese     Notes of Eachermanese during lawner	Logary System upparte Specterisation Arms Composition	2 2 2 2	10000 10000 10000	0.01.00	Salan Haas Salantiy Opportunity Quataman Mangalashan Manath Opportunity		
it fi		Tarle's Sales Load Accounts	Gala Garian	-	1963	10.01,2024	Dually Departurity		
		Vy Greans (23)     See the     Vy Greans (24)     Vy Greans (24)			Actual Hamatan Annu Annu Annu Annu Annu Annu Annu An		Realized Sector (Sector Sector (Sector)) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector) Realized Sector (Sector) Realized Sector) Realized Sector) Realized Sector) Real		

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Alle benutzerdefinierten Änderungen, die Sie im Detailsichtabschnitt vorgenommen haben, werden in der neuen Schnellansicht und in der Detailsicht auf der Benutzungsoberfläche dargestellt.

Neue Schnellansicht

Quick View

	•••• • • • • • • • • • • • • • • • • •	*					
Header Background	500						
			-				Header Icon, Button and Text
	My Opportunities (253)	9			Copyright	Actions - / Cl. 74	
	tagent .	Acces.	. 104/104		Sales of Equipments of	luing Same	
	E Court replacement	Logary Tyreen	63M	-	Ruschy IX		Header Filede
	Ci E Sections	Cegary system approxite	3004	-	2,400,300 USD Comm	sted Jeck Charlton	Header Fileus
Selected Navigation Tab	E Deal at Tandemaran	Textenseon	524	-	Especied Value - Toracani I	Camping Mult Control	
	- Carlos and a loss loss to	Part Tractory	100		abraits Company Account	faan Oppertunities	
	Non-100 places	104	\$79				
	The second secon	g them Arme Corporation	0.04	-	Coportunity Enumetion	<b>^</b>	
	a Capacitanda fan 366	Gathers Composition	3014	-	2011	for the second sec	Navigation Tab Background
	there's fame Load Access	an data Center	344	-	100.00 ·	and the second	
	g2 Ded replacement	Legry furiers	824			NR NO ADD	
Navigation Tab Text	Taxes Galaxy	Capity system appeals	804	-			
and an and a second	A. S Internet	Capita Sprint	6.04	-			
	C OS mut at her fraction	Not Tracher	800	-	Accest D A	167540	
	Time 100 percent	Kina	674		Allen	15 Hildes Ave. Pais Abs 94305	
	Takes of Reserveries down	g Seam Acre Counsilo	944	-	The second second		
	E Dear replacement	Legico furnem	5.04		V otherstoor yorkows	^ I	
	E Amore Galilland	Cogiery system anglede	104	*	Terminy B	454	
	Citat at fundamentar	Sedemakan	624		Sales Dig	5 California Auto	
	Cl. And at her Tracher	Not Tracher	884	-	Collector Daniel Di	and fails	
	Rino- 377 present	800	174	. 19		in here	
	E false of Early-series during	Them Arre Corporation	201			5.5T.C	
	Coperturity for 34	Golan Counsilor	804	-	E Charge Lag	~	
	B Warta's Sales Land Access	m Des Carlos	544	-	Countly 1	Denter Sales	
	Divid registationers	Corpsign System	1244		and a		
	E man finite	Legels lyster upgade	New				
					Last typida By	Carrel Same	

#### • Globale Suche



#### • Anmeldeseite

		•••• = = = *	
			Login Page Background
Login Field Background	SAP/		Login Field Text
Login rield background	1e 0		Login returiest
Logon Button Background	Presed		Logon Button Text
Link	fage face of		

• Navigationsleiste mit mehreren Registerkarten

Multi Tab Navigation Bar

	500	7						9 0 + 0 🔮 🖩	Navigation Bar Background
		Company of		Passante C 0	No. Acres 120	1 •		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
irst Tab Item		ABC Opportunities in D4C		B   C G		an Apar Daan		+ / Cas Americano -	
	0	Wy Opportunities	(213)	Later factory . Neutronity	. Address	artisch. Bestivel Parties	548.75949	A C 1 V AN	Tab Itom
	0	Adda .			ing the			lans Plan	Tab Iten
		Text Galled		Bo) share where	274	181205	10.03.2018	shermly Opportunity	
		Ched a Tyrdamanan			6.74	Depter .	10.20.2004	Qualities	
Selected Tab Item		Contraction and a	-	and Company	-			Standard Concession	
	1000	Tartes have used accords		tion (arrow		(MARK)	12 12 194	South Deservery	
	40	1							
	10	I My Opportunities	058	9 6 5	Y	My Opportunities			
				The state of the second second	* *	terra terra		Autore 1997 Deserve Autorea - Sagolia MI, 2(1922-1)/5 Notes	
		Carlandor Constanting	4.9		**	ana anti-fignal con Innin 		-g Add Test effect Company 	
		Carlos Contractor	4.1			122790.00m		No. of Concession, Name	

• Sie können auf der Anmeldeseite im Browser Ihre eigene Markenkennzeichnung festlegen. Das Logo und Hintergrundbild auf der Anmeldeseite können angepasst werden. Diese Änderung wurde für die Fiori-Client-Benutzungsoberfläche vorgenommen, um eine konsistente Benutzerfreundlichkeit zu gewährleisten. Ihr Administrator kann die Anpassung im Markenkennzeichnungsabschnitt des Fiori Client unter *Einstellungen* vornehmen.

→ Nicht vergessen Das Bild darf nicht größer als 1 MB sein.

# 2.14.1.5 Abfragen anlegen und organisieren

Lernen Sie die verschiedenen Möglichkeiten für die Arbeit mit Abfragen auf den einzelnen Bildern kennen.

# 2.14.1.5.1 Neue Abfragen anlegen

Erfahren Sie, wie Sie eine neue Abfrage anlegen.

- 1. Wechseln Sie zu dem Bild, in dem Sie eine neue Abfrage anlegen möchten. Wählen Sie das Filtersymbol. Geben Sie die Parameter für die neue Abfrage ein. Wählen Sie *Abfrage sichern als*.
- 2. Im Popup-Fenster können Sie die Abfrage benennen und sie zur Standardabfrage machen.
- 3. Wählen Sie *Sichern*. Eine neue Abfrage wird angelegt und in der Auswahlliste für die Standardauswahl angezeigt.

# 2.14.1.5.2 Abfragen organisieren

Erfahren Sie, wie Sie die von Ihnen angelegten Abfragen so organisieren, dass Sie einfach darauf zugreifen können.

1. Wechseln Sie zu dem Bild, in dem Sie Ihre Abfragen organisieren möchten. Wählen Sie das Filtersymbol



. Wählen Sie Abfragen organisieren.

- 2. Im daraufhin angezeigten Dialogfenster werden alle für das Bild verfügbaren Abfragen angezeigt. Führen Sie die folgenden Aktionen aus:
  - Um eine Abfrage als Standardabfrage auszuwählen, wählen Sie den Auswahlknopf neben dem Namen der Abfrage. Die ausgewählte Abfrage wird in der Auswahlliste für die Standardauswahl als Standardabfrage angezeigt.
  - Um eine Abfrage aus der Liste zu entfernen, markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Namen der Abfrage.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können nur Abfragen entfernen, die Sie selbst angelegt haben. Die im System vordefinierten Abfragen können nicht entfernt werden.

- Um die automatische Ausführung für die Abfrage Alle zu aktivieren, entmarkieren Sie das Ankreuzfeld Deaktivieren für die Abfrage. Die Abfrage Alle ist in der Eingabehilfe standardmäßig deaktiviert. Das Deaktivieren der automatischen Ausführung verbessert die Benutzerfreundlichkeit und Performance. Sie müssen nicht warten, bis die Abfrage ausgeführt wurde, um mit der Benutzungsoberfläche zu interagieren. Wenn Sie zum Beispiel schnell nach einem bestimmten Begriff suchen möchten, können Sie dies tun.
- Um eine Abfrage aus der Liste zu entfernen, markieren Sie das Ankreuzfeld *Ausblenden* neben dem Namen der Abfrage. Um die Abfrage verfügbar zu machen, entmarkieren Sie das Ankreuzfeld.
- 3. Wählen Sie Sichern.

# 2.14.1.5.3 Abfragen per Mausklick laden

Sie können steuern, dass Abfragen mit einer langen Ausführungszeit nicht automatisch geladen werden, indem Sie die erweiterte Suche verwenden und die mögliche Ergebnismenge vor der Ausführung der Abfrage eingrenzen.

Öffnen Sie die erweiterte Suche für Datenlisten, und wählen Sie *Abfragen organisieren*. Wählen Sie im daraufhin geöffneten Dialogfenster die Abfragen aus, für die Sie die automatische Erstdatenübernahme deaktivieren möchten.

#### Kontextbezogene Werte in der Eingabehilfe durch Anlegen einer eigenen Abfrage überschreiben

In vielen Szenarios empfiehlt es sich, den Kontext, mit dem die Werteauswahl eines Felds geöffnet wird, zu überschreiben und eine eigene Abfrage anzulegen. Dies ermöglicht es Ihnen, nach anderen Feldwerten zu suchen als nach den Standardfeldwerten für das Geschäftsobjekt.

Wenn Sie zum Beispiel in einem Ticket nach einer Seriennummer suchen, wird beim Öffnen der Eingabehilfe für das Feld "Seriennummer" der Kundenkontext aus dem Ticket festgelegt. Der Dienstleister möchte möglicherweise nach einer Seriennummer für Kunden in den USA suchen, die mit 1 beginnt. Die Dienstleister können dafür nun eine benutzerdefinierte Abfrage anlegen und somit die Kontextabfrage für eine größere Ergebnismenge überschreiben.

# 2.15 Kalender

Sie können im Kalender neue Termine, Besuche und Telefonate anlegen. Außerdem können Sie Informationen schnell finden und nach Arbeitswoche, Tag, Woche, Monat und Agenda sowie nach Art und Status filtern.

Der Kalender zeigt Ihnen alle Ihre Termine, Besuche und Telefonate an. Jeder Eintrag wird je nach Status mit einer Farbe gekennzeichnet. Sie können auch den Kalender eines Kollegen oder den Kalender Ihres Teams anzeigen.

Haben Sie etwas Zeit? Lernen Sie alle Kalenderfunktionen in diesem Video kennen.

#### Kalender verwenden [Seite 108]

Legen Sie Termine, Besuche oder Telefonate direkt in Ihrem Kalender an.

#### Teamkalender verwenden [Seite 109]

Vorgesetzte können den Teamkalender verwenden, um einen Überblick über die Teamaktivitäten des Tages zu erhalten und Abdeckung im Krankheitsfall oder zur Urlaubszeit zu organisieren.

Arbeitswoche und Starttag basierend auf dem Gebietsschema auf dem Kalender anzeigen [Seite 110] Für jeden Mitarbeiter können Sie basierend auf dem Gebietsschema die Arbeitswoche und den Starttag pflegen. Der Kalender gibt diese Einstellungen entsprechend wider.

#### Sichtbare Aktivitätsarten auf dem Kalender personalisieren [Seite 112]

Sie können Ihren Kalender personalisieren, um Aktivitätsarten herauszufiltern, die für Ihre Kalenderanzeige nicht relevant sind. Die von Ihnen über *Personalisierung* festgelegte Präferenz wird bei jedem Ihrer Zugriffe auf den Kalender als Standard verwendet.

#### Harmonisierte Kalenderaktionen für verbesserte Benutzerfreundlichkeit [Seite 113]

Kalenderaktionen werden gruppiert und ganz oben platziert, damit diese leichter zu finden sind und anwendungsübergreifend für eine konsistentere Benutzungsoberfläche.

#### Kalender personalisieren [Seite 113]

Sie können Ihren Kalender personalisieren, um Kalenderinformationen basierend auf Ihrer Beteiligung anzuzeigen.

# 2.15.1 Kalender verwenden

Legen Sie Termine, Besuche oder Telefonate direkt in Ihrem Kalender an.

### Kontext

Sie können Termine, Besuche oder Telefonate direkt in Ihrem Kalender anlegen. Gehen Sie dazu wie folgt vor:
### Vorgehensweise

- 1. Je nach dem von Ihnen verwendeten Gerät wählen Sie in Ihrem Kalender einen Zeitblock, drücken Sie lange darauf, oder wählen Sie das Plus-Symbol (+).
- 2. Wählen Sie aus, was Sie anlegen möchten.
- 3. Geben Sie die Details ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

# Ergebnisse

Ihr Termin, Besuch oder Telefonat erscheint in Ihrem Kalender.

# 2.15.1.1 Den Kalender eines anderen Benutzers anzeigen

Die Standardsicht zeigt Ihren Kalender mit Ihren Aktivitäten an. Erfahren Sie, wie Sie den Kalender und Terminplan eines anderen Mitglieds Ihres Teams anzeigen.

- 1. Wählen Sie unten rechts das Benutzersymbol aus, und wählen Sie Weitere Kalender.
- 2. Wählen Sie den Namen eines Ihrer Kollegen aus. Ihr Kalender wird durch den Kalender Ihres Kollegen ersetzt.
- 3. Nachdem Sie den Terminplan Ihres Kollegen geprüft haben, wählen Sie aus dem Benutzersymbol *Mein Kalender*, um die Kalendersicht anzuzeigen.

→ Nicht vergessen

Es kann immer nur ein Kalender angezeigt werden.

# 2.15.2 Teamkalender verwenden

Vorgesetzte können den Teamkalender verwenden, um einen Überblick über die Teamaktivitäten des Tages zu erhalten und Abdeckung im Krankheitsfall oder zur Urlaubszeit zu organisieren.

Dieses einminütige Video zeigt Ihnen, wie nützlich der Teamkalender sein kann.

# 2.15.2.1 Aktivitäten im Teamkalender neu zuweisen

Bei einem Terminkonflikt können Sie die Aktivitäten Ihres Teams schnell und zentral im Teamkalender neu zuweisen.

Im Teamkalender können Sie die Zuständigkeit des Mitarbeiters für eine Aktivität per Drag&Drop einem anderen Mitarbeiter zuweisen.

#### i Hinweis

Bei der Verwendung von Add-Ins zum Synchronisieren Ihrer E-Mails mit SAP Cloud for Customer legt Ihre E-Mail-Software nur den Organisator der Aktivität fest. Beim Synchronisieren verwendet Ihre SAP-Lösung den Namen des Organisators auch als zuständigen Mitarbeiter. Wenn der ursprünglich zuständige Mitarbeiter auch der ursprüngliche Organisator der Aktivität war, wird der neue zuständige Mitarbeiter der Organisator.

Alle anderen Beteiligten in dieser Aktivität bleiben unverändert.

### Weitere Informationen

E-Mail-Add-Ins [Seite 996]

# 2.15.3 Arbeitswoche und Starttag basierend auf dem Gebietsschema auf dem Kalender anzeigen

Für jeden Mitarbeiter können Sie basierend auf dem Gebietsschema die Arbeitswoche und den Starttag pflegen. Der Kalender gibt diese Einstellungen entsprechend wider.

### Voraussetzungen

Administratoren haben den Ressourcenplaner für Mitarbeiter zur Definition von Arbeitsstunden aktiviert.

### Kontext

alendar	•	CRM MIDDLE OPS				
CRM MID	DLE OPS					1
d Changes	Overview Follow	ing Followers Groups I	ncidents Sales Data SAP Jam G	roups Tickets Relationships Worki	ing Hours Skills Relationship < >	
Working	Period (1)				Î↓ Add Row Ren	ove
e	Valid From	▲ Valid To Tin	e Zone Working Day Caler	ıdar	7	
Working Hours	09/16/2018	Unlimited PS	T - Pacific Time 53 - UAE Regular	Norking week with 5 working days (Sun -Thur)		
1 Selected	L. Orders days	Profile			10 x 11 11 1	
•	ly Calendar	Ски м	DDLE OPS 🛛			
	Today <	> 09/16/2018 - 09/20/20	8 / Week 37			-
		Sun 09/16	Mon 09/17	Tue 09/18	Wed 09/19	Thu 09/20
	All Day					
	14-00					
	14.00					
	15:00					
	16:00					
	17:00					
	18:00					
	19:00					
	20:00					

### Vorgehensweise

1. Öffnen Sie die Detailsicht eines Mitarbeiters, und gehen Sie zu Arbeitszeit.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn die Registerkarte *Arbeitszeit* nicht sichtbar ist, können Sie die *Personalisierung* verwenden oder Ihre Administratoren bitten, das Masterlayout anzupassen (*Anpassen*).

- 2. Wählen Sie unter Arbeitsphase die Option Zeile hinzufügen.
- 3. Definieren Sie den Gültigkeitszeitraum für diese Arbeitsphase.
- 4. Wählen Sie den Arbeitstagekalender basierend auf dem Standort des Mitarbeiters.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

### Ergebnisse

Der Kalender zeigt die Arbeitswoche und den Starttag basierend auf dem von Ihnen definierten Gebietsschema des Mitarbeiters an.

i Hinweis

Wenn der *Arbeitstagekalender* nicht definiert ist, zeigt der Kalender standardmäßig Montag als den ersten Tag einer fünftägigen Arbeitswoche an.

# 2.15.3.1 Ressourcenplaner konfigurieren

Administratoren können den Ressourcenplaner für Mitarbeiter zur Definition von Arbeitsstunden aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Ressourcenplaner, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung des Ressourcenplaners zu finden.

# 2.15.4 Sichtbare Aktivitätsarten auf dem Kalender personalisieren

Sie können Ihren Kalender personalisieren, um Aktivitätsarten herauszufiltern, die für Ihre Kalenderanzeige nicht relevant sind. Die von Ihnen über *Personalisierung* festgelegte Präferenz wird bei jedem Ihrer Zugriffe auf den Kalender als Standard verwendet.



# 2.15.5 Harmonisierte Kalenderaktionen für verbesserte Benutzerfreundlichkeit

Kalenderaktionen werden gruppiert und ganz oben platziert, damit diese leichter zu finden sind und anwendungsübergreifend für eine konsistentere Benutzungsoberfläche.

Als Voraussetzung muss Ihr Administrator unter *Unternehmenseinstellungen* die Option *Menü "Aktionen" oben rechts anzeigen* einschalten. Diese Einstellung gilt für den Kalender, den Ressourcenplaner und weitere Objekte.

(7)				Calendar	م	. © <mark>1</mark> °	6 🔒 Eddie Smoke
My Calenda	ar 🖂		🔲 Feb 2	25 - Mar 3, 2018 / Week	24 🖣 Today	• Week	<ul><li>▽ ▼ +, .</li></ul>
	Sun 03/04	Mon 03/05	Tue 03/06	Wed 03/07	Thu 03/08	Fri 03/09	Save as Route
All Day						1	Save as Template
11:00 AM				Check visit for Yaas Account Yaas Account Service Test222 /			Save as remplate
2:00 PM				Greenway Drive / Bangatore8			
1:00 PM							
2:00 PM							
3:00 PM							
4:00 PM			_				_
5:00 PM							
6:00 PM		100.004	for our				
7:00 PM		90 - RA1 BlueDrive 90 - RA1 BlueDrive	90 - RA1 BlueDrive 90 - RA1 BlueDrive	BlueDrive			
8:00 PM		-	-				

# 2.15.6 Kalender personalisieren

Sie können Ihren Kalender personalisieren, um Kalenderinformationen basierend auf Ihrer Beteiligung anzuzeigen.

# Kontext

Wenn Sie aktuell einen Termin für einen anderen Benutzer anlegen, legt das System Sie als Organisator und die andere Person als Verantwortlichen fest. Organisator und Verantwortlicher können den Termineintrag in ihrem Systemkalender sehen. Der Organisator legt den Termin jedoch nur fest und nimmt nicht teil. Wenn der Organisator also eine Reihe von Besprechungen einrichtet, wird der gesamte Kalender gesperrt, und andere können keine Besprechung mit dem Organisator planen. Dieser gesperrte Kalender ist irreführend, da der Organisator verfügbar ist. Um dieses Problem zu beheben, kann der Kalender nun personalisiert werden, um nur die Kalendereinträge des Organisators anzuzeigen.



Sie können eine benutzerdefinierte Abfrage aus der Objektliste anlegen. Sie können z.B. Besuch, Termin und Telefonat verwenden und mit dieser Abfrage den Kalender personalisieren. Sie können Ihren Kalender mit den folgenden Schritten personalisieren –

#### i Hinweis

Nur Abfragen, die über **Meine Aktivität** angelegt wurden, z.B. "Mein Besuch", sind im Kalender für die Personalisierung verfügbar.

### Vorgehensweise

- 1. Legen Sie eine benutzerdefinierte Abfrage aus der Abfrage "Meine Aktivität" in der Listenansicht an.
- 2. Rufen Sie den Personalisierungsmodus für Kalender auf, und wählen Sie die Abfrage aus.

Die Kalenderpersonalisierung ist im Offline-Modus nicht verfügbar.

# 2.16 Startseite

Auf der Startseite können Sie Ihre relevanten Informationen und Aktivitäten sehen und Ihren Tag planen. Zudem erhalten Sie eine allgemeine Übersicht über Ihre Verkaufsdaten.



Auf der Startseite werden vorkonfigurierte Karten mit Geschäftsdaten basierend auf Ihrer Benutzerrolle angezeigt. Sie können eine Karte wählen, um die Details anzuzeigen. Beispielsweise können Sie *Aktivitäten heute* wählen, um die Details Ihres Terminplans und Ihrer Aktivitäten für heute anzuzeigen. Sie können mit den verschiedenen Kartentypen arbeiten, Berichtsdetails anzeigen und zudem die Karten personalisieren, die auf der Startseite angezeigt werden sollen.

Die Startseite umfasst einen Abschnitt mit Nachrichten, mit denen Sie sich auf Termine und Telefonate vorbereiten können, da hier Nachrichten zu den Kunden angezeigt werden, die Ihre geplanten Aktivitäten betreffen. Auf der Ablagekarte werden Kennzeichen und Favoriten angezeigt. Auf der Karte für Feeds werden die Feed-Aktualisierungen angezeigt. Verwenden Sie die Dashboard-Karten, um einen Aufriss durchzuführen und Details anzuzeigen und mehr über Bewegungsdaten, KPIs und Berichte zu erfahren. Darüber hinaus können Sie direkt auf der Startseite Markierungen vornehmen, Notizen hinzufügen und E-Mails senden.

Der Startseiteninhalt wird für eine verbesserte Anmeldeerfahrung zwischengespeichert. Durch das Zwischenspeichern des Inhalts werden die Startseitenkarten schneller geladen und der Startseiteninhalt effizienter abgerufen, sodass die Benutzererfahrung interaktiv bleibt. Sie können sofort ohne Updates auf die Startseitenkarten zugreifen und müssen nicht warten, bis die Startseite vollständig geladen ist, bevor Sie diese verwenden können. Durch einem visuellen Übergang wird die Aktualisierung der Daten im Hintergrund angezeigt. Die zwischengespeicherten Daten erscheinen grau und werden sofort angezeigt. Alle Aktualisierungen an den Startseitenkarten erfolgen automatisch im Hintergrund. Sie können die vorherigen Informationen sehen, während das System die Karten mit aktuellen Informationen aktualisiert. Dieser Übergang dauert nicht mehr als 5 bis 10 Sekunden.

#### i Hinweis

Die Zwischenspeicherung des Inhalts ist nur bei der Anmeldung verfügbar.

Startseite in Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren [Seite 116]

Administratoren können die Startseite für jeden Benutzer und jede Benutzerrolle konfigurieren und anpassen.

#### Mit Kartentypen arbeiten [Seite 122]

In der Lösung sind fünf verschiedene Kartentypen verfügbar (KPI-, Berichts-, Werkzeug-, Filterkarten und benutzerdefinierte Karten).

#### Startseite personalisieren [Seite 148]

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Startseite personalisieren können.

# 2.16.1 Startseite in Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können die Startseite für jeden Benutzer und jede Benutzerrolle konfigurieren und anpassen.

Wenn Sie sich als Administrator anmelden und die Startseite aufrufen, um Änderungen vorzunehmen, stehen Ihnen zwei Optionen zur Verfügung: *Anpassen* und *Personalisieren*. Mit *Anpassen* wählen Sie zunächst die Benutzerrolle aus und nehmen dann die Änderungen für diese Benutzerrolle vor. Die Option *Personalisieren* ermöglicht Ihnen individuelle Änderungen für sich selbst und ist auch für jeden anderen Benutzer verfügbar, um die eigene Startseite zu personalisieren.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie die Startseite auf.

Wählen Sie das Bleistiftsymbol und dann "Anpassen".

#### → Nicht vergessen

- Die Anpassungsfunktion steht auf Smartphones und im Offline-Modus nicht zur Verfügung.
- Offline ist die Navigation in Browsern und auf Tablets auf die Karten für *Heutige Aktivitäten*, *Besuche*, *Benutzerdefinierter Bericht* und *Floorplan* begrenzt.
- Zugunsten einer optimalen Performance erhalten Sie eine Warnmeldung, wenn Sie die empfohlene Anzahl der KPI-Karten und Berichtskarten auf der Startseite überschreiten. Es wird empfohlen, maximal 10 KPI-Karten und maximal 4 berichtsbasierte Karten (Karten mit benutzerdefinierten Mustern wie Balkendiagrammkarten) zu unterstützen. Sie können zusätzliche Karten hinzufügen, was jedoch Einfluss auf die Performance hat.
- Es gelten keine Beschränkungen für die empfohlene Anzahl der Listenkarten, Werkzeugkarten und benutzerdefinierten Karten.
- Bei Auswahl der Karten steht die Scorecard-Registerkarte nicht zur Verfügung.
- Mithilfe der Funktion Suchen können Sie einen Bericht zwar finden, diesen jedoch nicht öffnen.

# 2.16.1.1 Benutzerrolle auswählen

Der Administrator kann die Startseite für die jeweilige Rolle festlegen.

### Kontext

Wenn der Administrator für eine Rolle keine Startseite festlegt, wird das Standardlayout für die Startseite beibehalten. Um eine Rolle auszuwählen und die Startseite für alle Benutzer mit dieser Rolle festzulegen, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie die Startseite auf.
- 2. Wählen Sie das Bleistiftsymbol und dann Anpassen.
- 3. Bei der Liste der Rollen, die angezeigt wird, handelt es sich um die Benutzerrollen, die Sie beim Einrichten Ihres Systems angelegt haben.
- 4. Wählen Sie eine Rolle aus, für die Sie die Startseite festlegen möchten, und wählen Sie dann Start.

# 2.16.1.2 Einstellungen für die Startseite definieren

Der Administrator kann die Einstellungen für die Startseite über das Zahnradsymbol auf der Startseite aufrufen.

Als Administrator können Sie über die Einstellungen für die Startseite festlegen, dass Benutzer oder Rollen auf ihrer Startseite Karten gruppieren können. Markieren Sie dazu in den Einstellungen das Ankreuzfeld *Karten in Gruppen anzeigen*. Sie können auch die Einstellung ändern, dass die Startseite als Standard-Landing-Page angezeigt wird, wenn sich der Benutzer anmeldet. Entmarkieren Sie hierfür in den Einstellungen das Ankreuzfeld *Homepage als Startseite festlegen*.

# 2.16.1.3 Karten für eine Benutzerrolle definieren

Der Administrator kann im Anpassungsmodus die Karten für jede Rolle definieren.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie im Anpassungsmodus eine Rolle und die verschiedenen Kartentypen (KPI-, Berichts-, Filter-, Werkzeugkarten und benutzerdefinierte Karten) für die Benutzerrolle aus.
- 2. Um Karten hinzuzufügen, klicken oder tippen Sie auf das Symbol "+" am Ende jeder Karte. Als Administrator können Sie verschiedene Karten auf zwei Arten hinzufügen:
  - 1. Vorhandene Karte hinzufügen: Wählen Sie die verschiedenen Karten für den Benutzer oder die Benutzerrolle aus dem Katalog aus.
  - 2. **Benutzerdefinierte Karte anlegen**: Sie können folgende Typen von benutzerdefinierten Karten anlegen:

- **URL-Karte**: Sie können jede beliebige URL direkt von der URL-Karte aus starten. Die URL wird in einer neuen Registerkarte geöffnet.
- Floorplan-Karte: Mit der Option für den Kartentyp "Floorplan" können Sie Karten anlegen, die beliebige, vom Benutzer ausgewählte Bilder für ein Work Center oder Detailsichten starten.
   Benutzerdefinierte Karten umfassen auch benutzerdefinierte Bilder, die der Benutzer definiert hat.
- Karte zum Anlegen von Tickets: Mit der Karte zum Anlegen von Tickets können Sie ein neues Serviceticket anlegen. Wenn Sie die Karte wählen, wird ein Guided Activity Floorplan (GAF) gestartet. Nachdem Sie das Ticket angelegt haben, können Sie es im Arbeitsvorrat Service Tickets anzeigen.
- URL-Mashup-Karte: Mit der URL-Mashup-Karte können Sie URL-Mashups von der Startseite aus öffnen. Beim Konfigurieren der Karte können Sie den zu konfigurierenden Mashup über die Mashup-Wertehilfe auswählen.
- **HTML-Mashup-Karte**: Mit der HTML-Mashup-Karte können Sie HTML-Mashups von der Startseite aus öffnen. Beim Konfigurieren der Karte können Sie den zu konfigurierenden Mashup über die Mashup-Wertehilfe auswählen.
- **Nachrichtenkarte**: Die Nachrichtenkarte kann vom Administrator verwendet werden, um Nachrichten für Anwender zu veröffentlichen. Im Rahmen der Konfiguration kann der Administrator den Nachrichtentitel, die Nachrichtenbeschreibung, den Infosymboltext und die Hintergrundfarbe der Nachrichtenkarte festlegen.

View Video	
Please check the video for co information on homepage cha	omplete anges.

 Videokarte Die Videokarte kann vom Administrator verwendet werden, um Video-Links f
ür Benutzer zu konfigurieren. Wenn Sie auf den Video-Link klicken, wird dieser in einem separaten Fenster gestartet. Im Rahmen der Konfiguration kann der Administrator den Titel, die Beschreibung und das Zeitfenster der Videokarte festlegen.

#### i Hinweis

Videos werden nicht als Teil der SAP Sales Cloud und SAP Service Cloud gespeichert.



- Kanbankarte: Sie können die Kanbankarte auf der Startseite über die Anpassung konfigurieren. Im Rahmen der Konfiguration kann der Administrator eine Kanbankarte für ein Objekt anlegen. Basierend auf der Objektselektion können die folgenden Informationen sequenziell hinzugefügt werden:
  - Datensatzabfrage
  - Attribut (wird für die Gruppierung auf der Kanbantafel verwendet und ist auf Attribute mit nur Codeliste beschränkt)
  - Visualisierung (detaillierte oder vertikale Sicht im auf- oder zugeklappten Modus)
  - Wert (Sie können Werte hinzufügen und für jeden Wert eine Farbe festlegen.)
  - Feld anzeigen und Reihenfolge festlegen, in der die Anzeigefelder angezeigt werden sollen.

Create Custom Card		Create Cu	stom Card	
1	Values:			
Type •	Value	~	<b>a</b>	
Kanban	Value	v		
Dbject •	Add Value			
Appointments ~				
	Add Display Field:			
Data Set Query •	Display Field*			~
My Appointments				
	Display Field			~
Attribute •	Display Field			
Status ~	Company Protect			
	Display Field			~
/Isualization: Click 🛈 for a preview. Details view displays 5 values and vertical view displays 8.	Display Field			~
Detailed      O     Vertical	Sort Order			
Collapsed State	Display Field	~	Ascending	~

Die Kanbankarte unterstützt Teams bei der effektiven Verwaltung und Priorisierung von Workflows. Ihr Administrator kann beim Erstellen neuer benutzerdefinierter Karten neue Kanbankarten anlegen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Visualisierung der Kanbantafel unterstützt 2 Spalten, 3 Spalten, 4 Spalten und 5 Spalten.

Das Layout der Kanbankarte auf der Startseite ist nur auf dem Desktop verfügbar. Wenn Sie auf den Titel klicken, navigieren Sie zur Ticketlistensicht für die Abfrage.. Wenn Sie auf eine Unterüberschrift klicken, navigieren Sie zur Listenansicht für die Unterüberschriftenabfrage. Wenn Sie beispielsweise auf "Kundenaktion" klicken, navigieren Sie zur Listenansicht für die Abfrage "Kundenaktion". Wenn Sie auf ein Objekt unter der Unterüberschrift klicken, navigieren Sie zur Detailsicht des Objekts. Sie können die Kanbankarte im zugeklappten und aufgeklappten Modus anzeigen.

My Tickets (21)	IN PROCESS 5	COMPLETED 4	CUSTOMER ACTION 3
Test overdue Immediate + abtest24	hardware or peripheral setup Normal + Zach Inc2	r integration - details inside Immediate - Luxury Heating & Cooling	Employees last date tomorrow. Exit f Normal • Good Key aka SPADE
1811230229 Test1 Urgent • -	Skills for this ticket have been redete Normal + Good Key aka SPADE	1811230566 Integration not working so	1811230552 new employee has joined. His onboa Normal • Hotel Reservation
1811230446 elli aa bekku	1811230547 A long subject ticket description acti	1811230565 query coming in via call for the detail	1811230551 i am facing network issues when i us
Normal 1811230538	Normal + Luxury Heating & Cooling 1811230546	Low • Good Key aka SPADE 1811230554	Normal + Luxury Heating & Cooling 1811230550
Internet slow speed Normal • Luxury Heating & Cooling 1811230540	Normal • Surge topic : 1811230548	copy of content list details in descrip Normal • Surge topic 1811230553	
Irrelevant mails coming up Normal + Surge topic : 1811230541	Test123 Urgent - Bigfoot Industries1 C20045 1811226541		

### i Hinweis

- Die Kanbantafel kann nur für editierbare Datensetabfragen angelegt werden.
- Sie können eine Kanbankarte nicht bearbeiten und löschen.

Als Voraussetzung muss der Administrator die benutzerdefinierte Kanbankarte über die Anpassung auf der Startseite anlegen und veröffentlichen, um die Kanbankarte für die Benutzer verfügbar zu machen.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Die benutzerdefinierten Karten "URL-Mashup" und "HTML-Mashup" sind nur in Fiori Client verfügbar.

Gehen Sie zum Anlegen einer benutzerdefinierten Karte wie folgt vor:

- Wählen Sie die benutzerdefinierte Karte aus, die Sie anlegen möchten.
- Fügen Sie die erforderlichen Felder hinzu, und wählen Sie *Sichern*. Die angelegte benutzerdefinierte Karte wird im Kartenkatalog gespeichert.
- 3. Wenn Sie die Änderungen übernehmen möchten, wählen Sie Veröffentlichen. Möchten Sie die Änderungen nicht übernehmen, wählen Sie Zurücksetzen.
- 4. Um zurückzukehren, wählen Sie Anpassungsmodus verlassen.

# 2.16.1.4 Einstellungen für jede Karte definieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator die Einstellungen für jede Karte definieren.

Im Anpassungsmodus können Sie das Erscheinungsbild einer Karte ändern, indem Sie sie auswählen. Sie können für eine Karte die folgenden Attribute festlegen:

- Kartenvisualisierung
- Verfügbar
- Sichtbar
- falls die Gruppierung für die Rolle verfügbar ist: eine Gruppe

Sichern Sie anschließend die Änderungen.

# 2.16.1.5 Nachrichtenkarte konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator die Nachrichtenkarte konfigurieren.

# Kontext

Konfigurieren Sie die Nachrichtenkarte, indem Sie entweder die Nachrichtenquelle oder die URL für RSS-Feeds, die auf der Nachrichtenkarte des Benutzers angezeigt werden sollen, auswählen.

Die Google-News-API ist veraltet und führt auf der aktuellen Nachrichtenkarte zu Fehlern. Wählen Sie die **zugehörigen Links**, um weitere Informationen zu erhalten. Daher kann der Administrator für alle Benutzer und Rollen Bing News als Nachrichtenkarte einrichten. Sie können Bing-News-APIs kaufen und in der Lösung aktivieren. Wählen Sie die **zugehörigen Links**, um weitere Informationen zu erhalten.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Bing News bedient verschiedene Märkte basierend auf Land/Region und Sprache. Derzeit ist der Markt in der Lösung vorgegeben als US-Englisch für Bing News. Das bedeutet, dass die Business-Nachrichten auf Englisch und aus den USA sind.

Abhängig von der aktuellen Nachrichtenquelle des Benutzers gibt es zwei Anwendungsfälle, in denen die Nachrichtenkarte in Bing News geändert werden sollte:

- Der Benutzer hat derzeit für die Nachrichtenkarte Google News eingerichtet.
- Der Benutzer hat derzeit für die Nachrichtenkarte "URL für RSS-Feeds" ausgewählt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie sich für Bing News oder RSS-Feed entschieden haben oder bereits RSS-Feed als neue Quelle verwenden, können Sie nicht zu Google News zurück wechseln.

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um Bing News als Nachrichtenquelle einzurichten:

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie auf der Startseite in der unteren rechten Ecke das Symbol zum Bearbeiten.
- 2. Wählen Sie im Dialogfenster Anpassen.

- 3. Wählen Sie die Benutzerrolle aus.
- 4. Wählen Sie die Nachrichtenkarte aus.
- Falls Google News als Nachrichtenkarte eingerichtet ist, wählen Sie unter Nachrichtenquelle auswählen den Link Zu Bing News wechseln. Falls "URL für RSS-Feeds" als Nachrichtenkarte eingerichtet ist, wählen Sie "API-Schlüssel für Bing News".
- 6. Geben Sie den API-Schlüssel ein, und wählen Sie Sichern.
  - Wenn die Nachrichtenquelle Bing News ist, werden auf der Nachrichtenkarte im Offline-Modus keine Nachrichten angezeigt.
  - Bing News V7 wird unterstützt.

### Weitere Informationen

Build anything with Google Microsoft Azure Cognitive Services

# 2.16.2 Mit Kartentypen arbeiten

In der Lösung sind fünf verschiedene Kartentypen verfügbar (KPI-, Berichts-, Werkzeug-, Filterkarten und benutzerdefinierte Karten).

#### i Hinweis

Die Tabellensicht wird auf der Startseite nicht unterstützt.

#### KPI-Karte [Seite 123]

Basierend auf den von Ihrem Administrator definierten KPIs können Sie ein interaktives Dashboard oder eine KPI-Übersicht aufrufen. KPI-Karten bieten eine Momentaufnahme der wichtigsten Kennzahlen. Sie können die KPI-Karte auswählen, um zusätzliche Details anzuzeigen.

#### Berichtskarte [Seite 126]

Eine Berichtskarte zeigt eine grafische Darstellung eines Berichts an.

#### Werkzeugkarte [Seite 132]

Die Werkzeugkarte ist online verfügbar und erhöht Ihre tägliche Produktivität.

#### Filterkarte [Seite 135]

Auf der Filterkarte können Sie Ihre benutzerdefinierten Abfragen als Listenpositionen beibehalten, die vom Benutzer auf der Startseite ausgeführt werden können.

#### Benutzerdefinierte Karten [Seite 136]

Sie können personalisierte Karten anlegen, um Informationen von der Startseite aus zu starten.

# 2.16.2.1 KPI-Karte

Basierend auf den von Ihrem Administrator definierten KPIs können Sie ein interaktives Dashboard oder eine KPI-Übersicht aufrufen. KPI-Karten bieten eine Momentaufnahme der wichtigsten Kennzahlen. Sie können die KPI-Karte auswählen, um zusätzliche Details anzuzeigen.

Das System verwendet dieses Muster für KPI-Sichten, für die ein Schwellenwert definiert ist. Die folgenden KPI-Karten werden unterstützt:

#### • Muster "Tachometer"

Das System verwendet dieses Muster für KPI-Sichten, für die ein Schwellenwert definiert ist. In Fiori Client hilft das Tachometer dabei, komplexe Informationen zu extrahieren. Es stellt grafisch dar, wie weit Sie noch von einem Ziel entfernt sind. Es zeigt KPI-Sichten an, für die ein Schwellenwert definiert ist. Für die Anzeige ist es erforderlich, dass entweder ein Ziel oder ein Schwellenwert oder beides festgelegt wurde. Mindestens einer der beiden Werte (Ziel oder Schwellenwert) muss festgelegt sein. Das Tachometer sollte nicht als Minimierungsmuster verwendet werden. Es gibt drei Optionen:

- 1. Wenn das Ziel und die Schwellenwerte festgelegt sind:
  - 1. Ist der aktuelle Wert kleiner als der Zielwert, wird das Tachometer in drei Abschnitte unterteilt. Der rote Abschnitt weist auf Alarme hin, der gelbe Abschnitt auf Warnungen und der grüne Abschnitt zeigt an, dass die Werte im Plan oder besser sind.
  - 2. Wenn der aktuelle Wert größer als der Zielwert ist, zeigt das Tachometer grüne Schattierungen an, die die Planmäßigkeit anzeigen und um wie viel der Wert überschritten wird.
- 2. Wenn das Ziel, aber kein Schwellenwert festgelegt ist:
  - 1. Ist der aktuelle Wert kleiner als der Zielwert, wird das Tachometer in zwei Abschnitte unterteilt. Der gelbe Abschnitt weist auf Warnungen hin und der grüne Abschnitt zeigt an, dass die Werte im Plan oder besser sind. Der aktuelle Wert wird in einem Gelbton oder einer neutralen Farbe angezeigt.
  - 2. Ist der aktuelle Wert größer als der Zielwert, wird das Tachometer in gelbe und grüne Abschnitte unterteilt. Der aktuelle Wert wird in grün angezeigt.
- 3. Wenn der Schwellenwert, aber kein Zielwert festgelegt ist:
  - 1. Das Tachometer wird in drei gleich große Abschnitte unterteilt: einen roten, einen gelben und einen grünen. Der Wert wird in einem Ton der Farbe des Abschnitts angezeigt, in den der aktuelle Wert fällt.





Kartenaussehen für Berichtsmuster "Tachometer"

#### • Muster "Fortschrittsbalken"

Dieses Muster gilt für KPIs und erfordert die Festlegung eines Ziels. Abhängig vom aktuellen Wert und je nachdem, ob der Schwellenwert festgelegt wurde oder nicht, wird nur eine Farbe angezeigt. In Fiori Client gibt es zwei Optionen:

- Kein Schwellenwert festgelegt: Ist der aktuelle Wert größer als das Ziel, wird der Fortschrittsbalken in grün angezeigt.
- Schwellenwert festgelegt: Je nachdem, wo der aktuelle Wert im Vergleich zum Zielwert liegt, kann ein Maximalwert, ein Minimalwert und ein Wert, der im gültigen Bereich liegt, vorhanden sein. Der Fortschrittsbalken wird entsprechend in grün, gelb oder rot angezeigt.



Kartenaussehen für Berichtsmuster "Fortschrittsbalken"



#### Kartenaussehen für Berichtsmuster "Fortschrittsbalken" – A



#### Kartenaussehen für Berichtsmuster "Fortschrittsbalken" – B

#### • Muster "Deckungsprozentsatz"

Dieses Muster kann für Berichte und KPIs angewendet werden, bei denen der KPI die Festlegung eines Ziels erfordert und der Bericht über zwei Kennzahlen verfügen sollte.

In Fiori Client wird Ihnen in diesem Kartenmuster die prozentuale Abweichung angezeigt, d.h. wie viel Prozent der aktuelle Wert über oder unter dem Ziel liegt.

- In einem Maximalszenario, in dem der aktuelle Wert größer ist als das Ziel, ist der Kreis vollständig in hellgrün dargestellt. Dies zeigt an, dass der aktuelle Wert das Ziel überschreitet. Die dunkelgrüne Farbe zeigt an, um wie viel Prozent das Ziel überschritten wird.
- Wenn der aktuelle Wert kleiner ist als der Zielwert, wird Ihnen der Prozentsatz für den aktuellen Wert in neutraler Farbe oder in Bezug zu festgelegten Schwellenwerten angezeigt.
- $\circ$   $\:$  Im Minimumszenario wird das Farbmuster umgekehrt.

Kartenaussehen für Berichtsmuster "Deckungsprozentsatz" in Fiori Client

# Weitere Informationen

Startseite personalisieren [Seite 148]

# 2.16.2.2 Berichtskarte

Eine Berichtskarte zeigt eine grafische Darstellung eines Berichts an.

Sie können die Berichtskarte auswählen, um eine ausführliche Analyse des Berichts anzuzeigen. Für eine optimale Performance empfehlen wir, der Startseite nicht mehr als vier Berichte hinzuzufügen. Berichte mit Tabelle werden nicht unterstützt. Die folgenden Berichtskarten werden unterstützt:

#### Muster "Absoluter Wert"

Das System wendet dieses Muster für Berichtssichten mit einer Kennzahl an. Der Kopf der Kennzahl wird als Text unten rechts in der Karte angezeigt.



#### Kartenaussehen für Berichtsmuster "Absoluter Wert"

#### • Muster "Deckungsprozentsatz"

Dieses Muster kann für Berichte und KPIs angewendet werden, bei denen der KPI die Festlegung eines Ziels erfordert und der Bericht über zwei Kennzahlen verfügen sollte.

In Fiori Client wird Ihnen in diesem Kartenmuster die prozentuale Abweichung angezeigt, d.h. wie viel Prozent der aktuelle Wert über oder unter dem Ziel liegt.

- In einem Maximalszenario, in dem der aktuelle Wert größer ist als das Ziel, ist der Kreis vollständig in hellgrün dargestellt. Dies zeigt an, dass der aktuelle Wert das Ziel überschreitet. Die dunkelgrüne Farbe zeigt an, um wie viel Prozent das Ziel überschritten wird.
- Wenn der aktuelle Wert kleiner ist als der Zielwert, wird Ihnen der Prozentsatz für den aktuellen Wert in neutraler Farbe oder in Bezug zu festgelegten Schwellenwerten angezeigt.
- Im Minimumszenario wird das Farbmuster umgekehrt.



Kartenaussehen für Berichtsmuster "Deckungsprozentsatz" in Fiori Client

#### • Muster "Top drei"

Das System wendet dieses Muster für Berichtssichten mit einer Kennzahl (ohne eine Summe) und einem Merkmal an. Dieses Muster zeigt die Top-Kennzahlenwerte an. In Fiori Client werden die Daten als Vergleichsdiagramm dargestellt.

		Stalled Deals -		Name der Berichtssicht
Merkmalswerte	-	–123acc123	500m -	Kennzahlwerte
		Walter White	500m	
		Walter	5m	

Kartenaussehen für Berichtsmuster "Top drei"



Kartenaussehen für Berichtsmuster "Top drei"

#### • Muster "Aggregierter Wert"

Das System wendet Muster 4 für Berichte an, die den Berichten des Musters 3 ähneln (eine Kennzahl und ein Merkmal), jedoch auch ein Ergebnis beinhalten.



#### • Muster "Doppelter Fortschrittsbalken"

Das System wendet dieses Muster für Berichtssichten mit zwei Kennzahlen an.

#### i Hinweis

Dieses Muster steht in Fiori Client nicht zur Verfügung.



#### Kartenaussehen für Berichtsmuster "Doppelter Fortschrittsbalken"

#### • Muster "Überschrift"

Das System verwendet dieses Muster, um die KPIs zu kennzeichnen, deren Werte außerhalb der definierten Schwellenwerte liegen. (Wenn die Werte unter oder über dem Schwellenwert liegen, wird der Text markiert und als Überschrift angezeigt.) Diese Karte eignet sich insbesondere zum Anzeigen außergewöhnlicher Trend-Kennzahlen.

Sie können eines der beiden Muster auswählen.

#### i Hinweis

Dieses Muster steht in Fiori Client nicht zur Verfügung.



Kartenaussehen für Berichtsmuster "Überschrift" – A



#### Kartenaussehen für Berichtsmuster "Überschrift" - B

#### • Muster "Trendlinie"

Das Muster "Trendlinie" basiert auf einem Bericht mit zwei Kennzahlen und keinen Dimensionen. Das System verwendet dieses Muster zum Visualisieren der Berichtsausgabe als Trendlinie.

#### ${f i}$ Hinweis

Dieses Muster steht in Fiori Client nicht zur Verfügung.



Kartenaussehen für Berichtsmuster "Trendlinie"

### Weitere Informationen

Startseite personalisieren [Seite 148]

# 2.16.2.3 Werkzeugkarte

Die Werkzeugkarte ist online verfügbar und erhöht Ihre tägliche Produktivität.

Zu den Werkzeugkarten gehören folgende:

- Karte Nachrichten: Auf der Nachrichtenkarte werden kontextuelle Nachrichten und RSS-Feeds angezeigt.
- Karte **Meine anstehenden Aktivitäten**: Die Karte "Meine anstehenden Aktivitäten" zeigt eine Live-Kachel mit den anstehenden Ereignissen aus Ihrem Kalender an. Sie können Ihre Ereignisse und Kalender mit der Karte verwalten.
- Karte **Meine Aufgaben**: Die Karte "Meine Aufgaben" stellt eine optimierte Sicht Ihrer Aufgaben bereit. Durch Wählen der Karte können Sie schnell zum Work Center "Aufgaben" navigieren. Die Anzahl der überfälligen Aufgaben wird in roter Schrift angezeigt. Sonst sind die Aufgaben nach folgenden Kriterien priorisiert: heutiges Datum, diese Woche, dieser Monat oder offene Aufgaben.
- Karte **Tickets meines Teams**: Auf der Karte "Tickets meines Teams" sehen Sie die Informationen zu Ihren Top-5-Teammitgliedern mit der maximalen Anzahl aktiver Tickets und einer prioritätsbasierten Aufschlüsselung. Wenn Sie auf *Tickets meines Teams* klicken, navigieren Sie zur Ticketlistenansicht für die Abfrage *Queue meines Teams*. Wenn Sie auf ein Teammitglied klicken, navigieren Sie erneut zur Ticketlistenansicht für die Abfrage *Queue meines Teams*, sehen jedoch nur Tickets für das Teammitglied.

### i Hinweis

Wenn die Ticketliste weniger als 5 zugeordnete Bearbeiter enthält, wird der fünfte Eintrag in der Karte "Tickets meines Teams" als *Sonstige* angezeigt. Die Kategorie *Sonstige* zeigt alle nicht zugeordneten Tickets in der Ticketliste an.

Му Теа	am Tickets (1029)	
<b>0</b> 51	<b>CRM OPS (You)</b> ≅ 13 ≅ 3 ≅ 238 ≅ 21	286
ES	Eddie Smoke 图 6 图 2 图 119 图 9	136
	Krithika (RETIRED) Manohar ≝ 0 ≝ 0 ≅ 60 ≅ 9	69
3	<b>Mobility Ipad</b> ≅6 ≅1 ≅31 ≅5	43
9	<b>Abigail Daly</b> ᢄ1	22

• Karte **Schnellzugriffe**: Die Karte "Schnellzugriffe" startet das Schnellanlagebild für ein Objekt. Im Release 2008 ist die Karte "Schnellzugriffe" von SAP vordefiniert und nicht konfigurierbar. Basierend auf der Anzahl der auf der Karte sichtbaren Einträge unterstützt die Schnellzugriffskarte zwei Kartengrößen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

In kommenden Releases sind Konfigurationsoptionen verfügbar, und Sie können auf der Schnellzugriffskarte verschiedene Arten von Links wie Berichte, Filter, Dashboards, KPIs und externe Links konfigurieren.

Quick Links	Quick Links	
Create Task	Create Task	Create E-mail
Create Appointment	Create Appointment	Create Tickets
Create Contact	国刊 Create Contact	
Create Individual	Create Individual	
Create Product	Create Product	

Karte Meine Tickets: Die Karte "Meine Tickets" zeigt eine Zusammenfassung Ihrer Tickets im Layout der Kanbantafel an. Im Release 2008 ist das Kanbantafellayout von SAP vordefiniert und nicht konfigurierbar. Das Kanbantafellayout auf der Startseite ist nur auf dem Desktop verfügbar. Wenn Sie Meine Tickets wählen, navigieren Sie zur Ticketlistensicht für die Abfrage Meine Tickets. Wenn Sie unter Meine Tickets eine Unterüberschrift wählen, navigieren Sie zur Listensicht für die Unterüberschriftenabfrage. Wenn Sie beispielsweise auf Kundenaktion klicken, navigieren Sie zur Listenansicht für die Abfrage Kundenaktion. Wenn Sie auf ein Objekt unter der Unterüberschrift klicken, navigieren Sie zur Objektdetailsicht des Tickets. Sie können die Karte Meine Tickets im zugeklappten und aufgeklappten Modus anzeigen. Standardmäßig wird die Ticketkarte im erweiterten Modus geöffnet. Es werden maximal vier Ticketstatus angezeigt. Für jeden Status stehen maximal fünf Datensätze zur Verfügung, die nach Datum und Uhrzeit der letzten Änderung in absteigender Reihenfolge sortiert sind.

My Tickets (103)			
OPEN 01	IN PROCESS 7	CUSTOMER ACTION	COMPLETED 1
Tejas enter axp Normal • Luxury Heating & Cooling 4056009	Test TD Immediate - Silverstar Wholesale Corp TESTIB10	KA Test TICKET MESG [DO NOT CHA Normal + =16504636132 4021915	test Regulation Valve Normal - Customer 3991631
Tejas Normal Test Normal + Luxury Heating & Cooling 4056033	Peacock images Immediate - Tropical Travel 4055684		
Eedal beyle görüşüldüduman ded an Normal + Luxury Heating & Cooling 4056031	Tejas rel to fsm 3111 Immediate • service03 team 4053304		
Test Actions Immediate 4055378	YT update - for LAT Immediate - Heidelberger Theater 4024259		
Shweta's from contact Immediate - Silverstar Logistics	Test SLA 2 Low		

#### i Hinweis

- In kommenden Releases stehen Konfigurationsoptionen für das Layout der Kanbantafel zur Verfügung.
- Das Layout der Ticketkanbantafel wird auf Tablets und Smartphones nicht unterstützt.

Der Administrator kann die Karte *Meine Tickets* über die Option *Vorhandene Karte hinzufügen* unter Anpassung zur Startseite hinzufügen. Derzeit kann der Administrator nur die Sichtbarkeit der Kanbantafel steuern, aber keine neuen Kanbantafeln anlegen oder die Konfiguration der vordefinierten Kanbantafel ändern.

#### Voraussetzungen zum Hinzufügen der Karte "Meine Tickets":

- Die folgenden Felder sind in der Listenansicht verfügbar:
  - Betreff
  - Priorität
  - Status
  - Kunde
  - Feld "Geändert am"

- Der Benutzer sollte berechtigt sein, *Meine Tickets* als Standardabfrage anzuzeigen.
- Die Liste wird immer nach dem Feld Geändert am in absteigender Reihenfolge sortiert.
- Damit die Kanbantafel ordnungsgemäß funktioniert und Daten anzeigt, sollten alle Standardfelder, einschließlich Status, in der Ticketlistensicht verfügbar sein. Derzeit sind der Ticketkarte 4 Standardfelder hinzugefügt:
  - Ticketbetreff, der ein Link ist und zur neuen Schnellansicht oder zur Ticketdetailsicht navigiert
  - Ticketpriorität
  - Kundenname
  - Ticketnummer

#### Einschränkungen

- Im Release 2008 ist die Ticketkarte nicht konfigurierbar. Der Administrator kann keine Felder hinzufügen oder entfernen oder die Sortierreihenfolge ändern.
- Die Kanbantafel ist schreibgeschützt, und Sie können in der Kanbantafel keine Aktionen in der Ticketliste ausführen.
- Die Ticketkarte ist nur auf dem Desktop verfügbar.

### Weitere Informationen

Startseite personalisieren [Seite 148]

# 2.16.2.4 Filterkarte

Auf der Filterkarte können Sie Ihre benutzerdefinierten Abfragen als Listenpositionen beibehalten, die vom Benutzer auf der Startseite ausgeführt werden können.

Mit Filterkarten können Sie schnell auf Ihre gesicherten Abfragen zugreifen. Sie können die Filterkarte auswählen, um zur gesicherten Abfrage zu wechseln. Die benutzerdefinierten Abfragen werden als Listenpositionen auf der Filterkarte angezeigt. Wenn Sie eine Abfrage auswählen, navigieren Sie direkt zur Liste. Auf diese Weise wird die Benutzerfreundlichkeit verbessert und die Anzahl der Klicks verringert. Um die Filterkarte auf Ihrer Startseite anzuzeigen, bitten Sie Ihren Administrator, die Karte für Ihre Rolle sichtbar und verfügbar zu machen. Sobald Sie die Startseite so angepasst oder personalisiert haben, dass die Filterkachel angezeigt wird, fügt die Lösung Ihre gesicherten Abfragen automatisch hinzu.

### Weitere Informationen

Startseite personalisieren [Seite 148]

# 2.16.2.5 Benutzerdefinierte Karten

Sie können personalisierte Karten anlegen, um Informationen von der Startseite aus zu starten.

Sie können Text für mehrere Sprachen in den benutzerdefinierten Karten pflegen.

### i Hinweis

Für benutzerdefinierte Karten auf der Startseite ist die Standardsprache Englisch. Der englische Text wird für alle Sprachen angezeigt, bis er in eine bestimmte Sprache geändert wird. Beispiel: Der englische Text wird angezeigt, wenn Sie sich auf Deutsch anmelden und die Sprache nicht ändern. Der Administrator kann die Sprache Deutsch jedoch jederzeit unter den Anpassungen ändern und pflegen.

Benutzerdefinierte Karten zeigen ein Symbol an und können Folgendes starten:

- URL-Karte: Sie können jede beliebige URL direkt von der URL-Karte aus starten. Die URL wird in einer neuen Registerkarte geöffnet.
- **Grundrisskarte**: Mit der Option für den Kartentyp "Grundriss" können Sie Karten anlegen, die beliebige, vom Benutzer ausgewählte Bilder für ein Work Center oder Detailsichten starten. Benutzerdefinierte Karten enthalten auch benutzerdefinierte Bilder.
- Karte zum Anlegen von Tickets: Mit der Karte zum Anlegen von Tickets können Sie ein neues Serviceticket anlegen. Wenn Sie die Karte wählen, wird ein Guided Activity Floorplan (GAF) gestartet.
   Nachdem Sie das Ticket angelegt haben, können Sie es im Arbeitsvorrat Service Tickets anzeigen.
- URL-Mashup-Karte: Mit der URL-Mashup-Karte können Sie URL-Mashups von der Startseite aus öffnen. Beim Konfigurieren der Karte können Sie den zu konfigurierenden Mashup über die Mashup-Wertehilfe auswählen.
- HTML-Mashup-Karte: Mit der HTML-Mashup-Karte können Sie HTML-Mashups von der Startseite aus öffnen. Beim Konfigurieren der Karte können Sie den zu konfigurierenden Mashup über die Mashup-Wertehilfe auswählen.
- Videokarte Die Videokarte kann vom Administrator verwendet werden, um Video-Links für Benutzer zu konfigurieren. Wenn Sie auf den Video-Link klicken, wird dieser in einem separaten Fenster gestartet. Im Rahmen der Konfiguration kann der Administrator den Titel, die Beschreibung und das Zeitfenster der Videokarte festlegen. Als Voraussetzung muss Ihr Administrator die benutzerdefinierte Videokarte über die Anpassung auf der Startseite anlegen und veröffentlichen, um die Videokarte für die Benutzer verfügbar zu machen.

### i Hinweis

Videos werden nicht als Teil der SAP Sales Cloud und SAP Service Cloud gespeichert.



• Nachrichtenkarte: Die Nachrichtenkarte kann vom Administrator verwendet werden, um Nachrichten für Anwender zu veröffentlichen. Im Rahmen der Konfiguration kann der Administrator den Nachrichtentitel, die Nachrichtenbeschreibung, den Infosymboltext und die Hintergrundfarbe der Nachrichtenkarte festlegen. Als Voraussetzung muss Ihr Administrator die benutzerdefinierte Nachrichtenkarte über die Anpassung auf der Startseite anlegen und veröffentlichen, um die Nachrichtenkarte für die Benutzer verfügbar zu machen.



- **Quick-Links-Karte**: Quick-Links-Karten dienen als Launchpad-Kachel für verschiedene Quellen in SAP Cloud for Customer oder für externe Links. Die Quick-Links-Karte auf der Startseite zeigt die Objektsymbole und die Abfragenamen an, die Ihnen bei der Navigation helfen. Im Rahmen der Konfiguration kann Ihr Administrator bis zu 10 Links mit verschiedenen Linktypen anlegen. Konfigurieren Sie eine Quick-Links-Karte auf der Startseite mithilfe der Anpassung.
- Kanbankarte: Eine Kanbankarte ist eine visuelle Darstellung von Workitems mit Navigationsmöglichkeit. Sie können die Kanbankarte auf der Startseite über die Anpassung konfigurieren. Im Rahmen der Konfiguration kann Ihr Administrator eine Kanbankarte für ein Objekt für jede Rolle anlegen.

# 2.16.2.5.1 Benutzerdefinierte Karten anlegen

Ihr Administrator kann eine benutzerdefinierte Karte wie folgt anlegen:

- 1. Navigieren Sie zur Startseite.
- 2. Wählen Sie das Bleistiftsymbol (*M*) auf der rechten Seite, und wählen Sie *Anpassen*.
- 3. Suchen Sie die Benutzerrolle, wählen Sie diese aus, und wählen Sie Start.

- 4. Wählen Sie das Symbol zum Hinzufügen (□) auf der rechten Seite, um das Fenster Karten hinzufügen zu öffnen.
- 5. Wählen Sie Benutzerdefinierte Karte anlegen, um ein neues Dialogfenster zu öffnen.
- 6. Wählen Sie eine der folgenden Optionen aus der Dropdown-Liste Typ aus.
  - URL
  - Grundriss
  - Ticketerstellung
  - URL-Mashup
  - HTML-Mashup
  - Video
  - Nachricht
  - Schnellzugriffe
  - Kanban
- 7. Fügen Sie die erforderlichen Details hinzu, und wählen Sie Sichern.

### Schnellzugriffkarte anlegen

- 1. Befolgen Sie die Schritte (1 bis 5) im Thema Benutzerdefinierte Karten anlegen.
- 2. Wählen Sie in der Auswahlliste *Typ* die Option *Schnellzugriffe*. Die entsprechenden Felder für die Konfiguration der *Schnellzugriffe* werden mit der Auswahl angezeigt.
- 3. Wählen Sie in der Auswahlliste die Sprache aus, und geben Sie einen Namen ein.
- 4. Gehen Sie zu *Link 1*, und wählen Sie eine der folgenden Optionen in der Auswahlliste *Linktyp* aus:
  - Filtern
  - Anlegen
  - Bericht
  - KPI
  - Externer Link

#### i Hinweis

Sie können den Linktyp Dashboard nicht anpassen.

5. Wenn Sie *Filter* als *Linktyp* wählen, müssen Sie zuerst ein Objekt auswählen. Basierend auf der Auswahl müssen Sie eine Abfrage auswählen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können die ausgeblendeten Abfragen aus dem Masterlayout nicht in der Auswahlliste sehen.

#### !Einschränkung

Sie können keine Abfragen über das Seitenlayout sehen.

6. Wählen Sie einen beliebigen anderen *Linktyp* aus, und aktualisieren Sie die erforderlichen Felder Ihren Anforderungen entsprechend.

Sie können auf die gleiche Weise bis zu 10 Links hinzufügen.

7. Wählen Sie, wenn Sie fertig sind, Sichern.

### Kanbankarte anlegen

- 1. Befolgen Sie die Schritte (1 bis 5) im Thema Benutzerdefinierte Karten anlegen.
- 2. Wählen Sie aus der Auswahlliste *Typ* die Option "Kanban" aus. Die entsprechenden Felder für die Konfiguration der Kanbankarte werden mit der Selektion angezeigt.

Create Custom Card		
Type * Kanban		<u>`</u>
Object *		~
Data Set Query *		-
Attribute *		~
Visualization: Click I for a preview. Details view displays 5 values and displays 8.	vertical vi	iew
Detailed      Vertical      Vertical		
	Save	Cancel

3. Der Administrator kann dann ein Objekt (wie Kunden, Termine, Aufgaben, Tickets usw.) auswählen, für das Kanban konfiguriert werden muss.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Objekte sind von SAP vordefiniert. Die in der Auswahlliste angezeigten Objekte basieren auf der Rolle, die während der Anpassung ausgewählt wurde. Wenn der Administrator beispielsweise eine Rolle mit Berechtigung nur für die Work-Center-Sicht "Opportunity" auswählt, sehen Sie nur das Opportunity-Objekt zum Anlegen von Kanban und nicht die anderen Objekte.

Create Custom Card	
Туре *	
Kanban 🗸	
Object *	ı I
-	
Accounts	
Appointments	
Phone Calls	
Tasks	
Competitors	
Leads	
Opportunities	
Partners	
Partner Contacts	
Product Administration	ncel
Sales Quotes	

#### Liste der für die Kanbankarte unterstützten Objekte:

- Kunden
- Opportunitys
- Telefonat
- Aufgaben
- Wettbewerber
- Wettbewerberprodukte
- Leads
- Termine
- Partner
- Ansprechpartner beim Partner
- Produktverwaltung
- Produktlisten
- Werbeaktionen
- Angebote
- Kundenaufträge

- Besuche
- Tickets
- Arbeitstickets
- Verträge
- Einbauorte
- Privatkunden
- Registrierte Produkte
- Zeiteinträge
- Zeitberichte
- 4. Wählen Sie die Datensatzabfrage aus.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Die Auswahlliste für die Datensatzabfrage zeigt nur Anpassungsmodus-Abfragen und Standardabfragen an. Die Datensatzabfrage prüft nicht die rollenbasierte Berechtigung eines Standardabfragesatzes. Es prüft nicht, ob die Standardsatzabfrage für die Rolle ausgeblendet ist. Der Administrator wählt die relevante Abfrage für die Rolle aus.

Гуре •	
Kanban	~
Object •	
Accounts	~ ]
Data Set Query *	
	~
All	
My Accounts	
My Team's Accounts	
Click II for a preview. Details view displays displays 8.	5 values and vertical view
Oetailed I Vert	ticat 🛈
Collapsed State	

5. Wählen Sie das Attribut aus. Attribute sind die Felder, die in einem Datensatz als Spalten angezeigt werden. Wenn Sie beispielsweise "Meine Tickets" als Datensatzabfrage gewählt haben, stehen die im Datensatz verfügbaren Felder (Status, Priorität usw.) als Attribut zur Auswahl zur Verfügung.

	Create Custom	Card		
Data Set Query *				
My Accounts				~
Attribute *				
1				~
Status				
Country/Region				
State				
			_	- <sup>-</sup>
Collapsed State				
conspied state				
Values:				
Values:	~	Ê		
Values:	~			
Values:	~			
Values:				
Add Value		t t		

6. Wählen Sie die Visualisierungsoption. Standardmäßig ist die detaillierte Visualisierung ausgewählt, und die Kanbankarteninformationen werden auf der Startseite in einem komprimierten Modus angezeigt. Sie können sie expandieren, um die vollständige Kanbankarte anzuzeigen. Die Größe der Visualisierungskarte kann je nach den in der Kanbankonfiguration ausgewählten Werten variieren.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

- In der vertikalen Kanbankartenvisualisierung sind das Ankreuzfeld für den komprimierten Status, die Anzeigefelder und die Sortierreihenfolgefelder deaktiviert. Sie können nur Werte auswählen, da vertikales Kanban nur Werte zusammen mit der Anzahl anzeigt.
- In der detaillierten Kanbankarte können Sie maximal 5 Werte und mindestens zwei Werte auswählen. Die Drucktaste "Wert hinzufügen" wird nach dem Hinzufügen von fünf Werten deaktiviert.
- In der vertikalen Kanbankarte können Sie maximal 8 und mindestens zwei Werte auswählen. Die Drucktaste "Wert hinzufügen" wird nach dem Hinzufügen von 8 Werten deaktiviert.

Aundute						
Status						~
Visualiza Click 💷 fo displays 8.	tion: r a previ	ew. Detail	s view dis	plays 5 val	ues and ver	rtical view
0 De	etailed	0	0	Vertical	0	
Coll	lumn	-				
Valu						
V. 3 co	lumn				向	
					Đ	
Ad 4 co	lumn					
Add			1			
FI =			=			~
-	ot					<u> </u>

Create Custom Card		
Attribute *		
Status		~
Visualization: Click 1 for a preview. Details view displays 5 values and displays 8.	nd vertical v	view
• Detailed ③ Overtical ③	_	
Collapsed State		
Values:		
Value ~		
Value ~		
Add Value		
Add Display Field:		
Field Set*		~
Field Set		~
	Save	Cance
		12/

7. Wählen Sie einen Wert aus. Die Werte basieren auf der Attributauswahl. Für das Attribut **Status** können die Werte beispielsweise "In Bearbeitung", "Offen", "Abgeschlossen" usw. sein.
| Attribute *   |                       |             |             |
|---|-----------------------|-------------|-------------|
| Status  |                       |             | ~           |
| <b>/isualization:</b><br>Click ① for a preview. Detail<br>lisplays 8. | s view displays 5 val | lues and ve | rtical view |
| <ul> <li>Detailed ③</li> </ul>  | O Vertical            | 3           |             |
| Collapsed State   |                       |             |             |
| /alues:   |                       |             |             |
| Value   |                       | Đ           |             |
| In Preparation  |                       | Û           |             |
| Active  |                       |             |             |
| Blocked   |                       |             |             |
| Obsolete  |                       |             |             |
|   |                       |             | ~           |
| Deleted   |                       |             |             |

8. Fügen Sie Anzeigefelder hinzu, wählen Sie die Sortierreihenfolge aus, und wählen Sie dann Sichern. Anzeigefelder sind die anderen Felder der Datensatzabfrage, die Sie zum Anzeigen auf der Kanbankarte auswählen können. Wenn Sie z. B. Status auswählen, können Sie zusätzliche Details zu einem Ticket anzeigen, z.B. Name, Nummer, Priorität usw. Diese zusätzlichen Details sind die Anzeigefelder. Die Daten der Anzeigefelder auf der Kanbankarte werden basierend auf der Auswahl der Sortierreihenfolge angezeigt. Sie können die Sortierreihenfolge basierend auf einem der Anzeigefelder auswählen.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Standardmäßig ist eine neu angelegte Kanbankarte auf der Startseite nicht sichtbar. Um die Kanbankarte anzuzeigen, gehen Sie zu "Vorhandene Karte hinzufügen", und wählen Sie im Anpassungsmodus die Registerkarte "Benutzerdefiniert", um alle konfigurierten Kanbankarten anzuzeigen. Ändern Sie die Sichtbarkeit des angelegten Kanbans, um es auf der Startseite anzuzeigen. Für eine Rolle ist jeweils nur eine Kanbankarte auf der Startseite sichtbar.

Create Cu	istom Card
In Preparation	ř 🔲
Active	- 🛑 🛍
Add Value	
Add Display Field:	
Name	~
City	~
State	~
Owner	~
Field Set	~
Sort Order	
Name ~	Ascending ~
	Save Can

Navigation von der Kanbankarte:

- **Navigation vom Titel**: Wenn Sie auf den Titel klicken, navigieren Sie zur Listenansicht des konfigurierten Objekts, und die konfigurierte Datensatzabfrage-Sicht wird angezeigt.
- **Navigation von der Werteanzahl**: Wenn Sie auf die Nummernanzahl klicken, navigieren Sie zur Listenansicht des konfigurierten Objekts, und die konfigurierte Datensatzabfrage wird angezeigt.
- Navigation vom ersten Link (gilt für Detailsicht): Durch Klicken auf den ersten Link navigieren Sie zur Detailsicht des Objekts. Die Navigation ist nur zu dem Objekt möglich, auf dem Sie die Kanbankarte konfiguriert haben. Sie wählen z.B. das Objekt Aufgabe und konfigurieren das Feld "Kunde" als erstes Feld. Auch wenn Sie auf das Kundenfeld klicken, wird das Objekt Aufgaben geöffnet.

All (38) Title OPEN 33 - value count	IN PROCESS 3	COMPLETED 2
Activity Task First Line Link	Activity Task	mvtestTask2
Open * -	In Process • -	Completed * Jane Green
CRM OPS	CRM OPS	alice brown
Activity Task	#11111	mytestTask1
Open + -	In Process • -	Completed + Jane Green
CRM OPS	CRM OPS	Xiaoqing He
Activity Task	contacttast	
Open • -	In Process • Walmart	
CRM OPS	Xiaoqing He	
Activity Task		
Open • -		
CRM OPS		
mytest1		
Open • Walmart		
CRM OPS		

• Navigation von der vertikalen Kanbankarte - In der vertikalen Kanbankarte können Sie sowohl auf den Titel als auch auf die Nummernanzahl klicken, um zur Listensicht des konfigurierten Objekts zu navigieren und die konfigurierte Datensatzabfrage-Sicht anzuzeigen.



#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Sie können nur benutzerdefinierte Kanbankarten bearbeiten und löschen, nicht jedoch die von SAP bereitgestellten Kanbankarten.

#### Einschränkungen der Kanbankarte:

- Die Kanbantafelkarte ist weder offline noch auf mobilen Geräten verfügbar.
- Es können nur maximal 5 Werte für die detaillierte Visualisierung und maximal 8 Werte für die vertikale Visualisierung hinzugefügt werden. Ab diesen Werten ist die Drucktaste zum Hinzufügen deaktiviert.
- Kontextbasierte Auswahllisten werden nicht unterstützt. Beispiel: Bundesland (Abhängigkeit von Land/ Region).
- Wenn die Kanbankarte auf der Startseite als sichtbar festgelegt ist, wird sie als leere Karte angezeigt. Erst nach der Veröffentlichung werden Daten auf der Kanbankarte angezeigt.

- Der Administrator kann eine beliebige Anzahl von Kanbankarten anlegen, es ist aber nur eine Kanbankarte für eine Rolle sichtbar.
- In der vertikalen Kanbankartenvisualisierung sind das Ankreuzfeld für den komprimierten Status, die Anzeigefelder und die Sortierreihenfolgefelder deaktiviert. Sie können nur Werte auswählen, da vertikales Kanban nur Werte zusammen mit der Anzahl anzeigt.
- Wenn Sie mehreren Rollen zugeordnet sind und der Administrator für jede Rolle eine sichtbare benutzerdefinierte Kanbankarte konfiguriert hat, wird nur die erste angelegte Kanbankarte auf der Startseite angezeigt. Sie können jedoch über die Personalisierung alle anderen Kanbankarte anzeigen oder ausblenden.
- Wenn Sie mehreren Rollen zugeordnet sind und für eine der Rollen beispielsweise die Standardkanbankarte "Meine Tickets" sichtbar ist, und für eine andere Rolle ein benutzerdefiniertes Kanban sichtbar ist, dann wird der Standardkanban Vorrang gegeben.
- Wenn Sie die vorhandenen Work-Center-Sichten neu anordnen, können Sie nicht von der Kanbankarte zu den Work-Center-Sichten navigieren.

## Weitere Informationen

Startseite personalisieren [Seite 148]

## 2.16.3 Startseite personalisieren

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Startseite personalisieren können.

#### i Hinweis

- Die Personalisierungsfunktion ist nicht für Smartphones verfügbar.
- Offline ist die Navigation auf die Karten für heutige Aktivitäten, Besuche, benutzerdefinierte Berichte und Grundrisse begrenzt.
- Die Personalisierung ist im Offlinemodus nicht verfügbar.

Sie können die Startseite mit Ihren eigenen Einstellungen personalisieren. Um die Startseite zu personalisieren, wählen Sie das Bearbeitungssymbol in der Fußzeilenleiste, um den Personalisierungsmodus zu aktivieren. Sobald Sie sich im Personalisierungsmodus befinden, können Sie den Cursor über den Inhaltsbereich bewegen und sehen, dass bearbeitbare Bereiche hervorgehoben und umrandet sind. Sie können die Symbole wählen, mit denen Sie die entsprechenden personalisierten Änderungen vornehmen können.

Im Personalisierungsmodus können Sie verschiedene Änderungen am aktuellen Bild vornehmen, zum Beispiel Karten und Gruppen per Drag&Drop neu anordnen, Karten und Gruppen hinzufügen und löschen und Gruppen umbenennen. Sie können ausgeblendete Elemente wieder einblenden, indem Sie den Schalter "Sichtbar" aktivieren. Alle ausgeblendeten und verfügbaren Elemente werden in der Liste angezeigt und können wieder hinzugefügt werden.

Nachdem Sie die Personalisierung des Bilds abgeschlossen haben, können Sie den Personalisierungsmodus beenden, indem Sie Ihre Änderungen sichern. Wenn Sie Ihre Änderungen verwerfen möchten, wählen Sie "Abbrechen".

# 2.16.3.1 Startseite als Standard-Landing-Page deaktivieren

Wenn Sie die Startseite nicht aktiv verwenden, können Sie sie als Standard-Landing-Page deaktivieren.

#### → Nicht vergessen

Das Symbol zum Einstellen der Startseite (Zahnradsymbol) befindet sich im Personalisierungsmodus rechts oben.

Bei dieser Einstellung wird die für den Benutzer oder die Rolle definierte erste Work-Center-Sicht zur Standard-Landing-Page für den Fiori Client.

Im Personalisierungsmodus auf der Startseite können Sie in den Einstellungen das Ankreuzfeld *Homepage als Startseite festlegen* deaktivieren.

# 2.16.3.2 Karten hinzufügen und bearbeiten

Erfahren Sie, wie Sie auf der Startseite Karten hinzufügen und bearbeiten. Sie können die Karten per Drag&Drop neu ordnen und in verschiedene Gruppen verschieben.

#### i Hinweis

Zugunsten einer optimalen Performance erhalten Sie eine Warnmeldung, wenn Sie die empfohlene Anzahl der KPI-Karten und Berichtskarten auf der Startseite überschreiten. Es wird empfohlen, maximal 10 KPI-Karten und maximal 4 berichtsbasierte Karten (Karten mit benutzerdefinierten Mustern wie Balkendiagrammkarten) zu unterstützen. Sie können weiterhin zusätzliche Karten hinzufügen, was jedoch Einfluss auf die Performance hat. Es gelten keine Beschränkungen für die empfohlene Anzahl der Listenkarten, Werkzeugkarten und benutzerdefinierten Karten.

#### • Karte hinzufügen

Am Ende jeder Karte kann mit dem Symbol "+" eine neue Karte hinzugefügt werden. Um Karten hinzuzufügen, wählen bzw. tippen Sie auf das Symbol "+". Sie können eine nicht benötigte Karte auch entfernen, indem Sie den Schalter "Sichtbar" deaktivieren, sodass die Karte nicht mehr zu sehen ist. Wenn in der Kartenvorschau eine Karte als sichtbar angezeigt wird, wird sie auf der Startseite angezeigt.

#### • Vorhandene Karten bearbeiten

Durch Wählen bzw. Tippen auf eine Karte wird für die jeweilige Karte das Bild für Einstellungen geöffnet. Wenn Sie den Schalter *Verfügbar* deaktivieren, wird die Karte von der Startseite entfernt und der Schalter *Sichtbar* automatisch deaktiviert. Sie können die Gruppe der Karte ändern, z. B. die Karte in eine andere Gruppe verschieben, und dann Ihre Änderungen sichern.

#### Benutzerdefinierte Karte bearbeiten

Sobald eine benutzerdefinierte Karte angelegt wurde, ist sie auf der Benutzungsoberfläche verfügbar und sichtbar. Um benutzerdefinierte Karten zu bearbeiten, klicken Sie auf die Karte, und öffnen Sie den Bearbeitungsdialog, so wie Sie auch für die Bearbeitung anderer Karten verfahren würden. Der Dialog enthält bearbeitbare Details wie *Titel*, *Pfad* und *Beschreibung*. Der Typ der Karte (URL/Grundriss) kann jedoch nicht geändert werden.

# 2.16.3.3 Mashups von Startseitenkarten aus starten

Starten Sie einen URL- oder HTML-Mashup von einer Startseitenkarte aus.

Auf der Startseite können Sie den Inhalt der Mashup-Karte anzeigen. Sie können auch per Klick den auf der Karte angezeigten Mashup starten, oder Sie können einen anderen Mashup starten, der weitere Details der HTML-Mashup-Karte anzeigt.

Beachten Sie, dass Mashups ohne Portbindung auch für die Startseitenkarten-Mashups zulässig sind.

# 2.16.3.4 Gruppe hinzufügen und löschen

Sie können Karten basierend auf Ihren Anforderungen und Präferenzen in einer logischen Gruppe zusammenfassen.

#### • Gruppe hinzufügen

Sie können neue Gruppen anlegen, um Karten zu gruppieren. Das Symbol "+" kann am Ende jeder Gruppe zum Hinzufügen verwendet werden. Um neue Gruppen hinzuzufügen, wählen bzw. tippen Sie auf das Symbol "+". Sie können die unterstützten Gruppen auch umbenennen.

Gruppe löschen

Neben dem Neuordnen von Gruppen per Drag&Drop haben Sie auch die Möglichkeit, die von Ihnen angelegten Gruppen zu löschen. Für von Ihnen angelegte Gruppen wird die Drucktaste *Löschen* angezeigt. Durch Löschen wird die Gruppe endgültig entfernt, sodass sie nicht mehr auf der Benutzungsoberfläche sichtbar ist. Vor dem Entfernen der Gruppe wird eine Warnmeldung angezeigt.

# 2.16.3.5 Einstellungen für die Startseite definieren

Der Administrator kann die Einstellungen für die Startseite über das Zahnradsymbol auf der Startseite aufrufen.

Als Administrator können Sie über die Einstellungen für die Startseite festlegen, dass Benutzer oder Rollen auf ihrer Startseite Karten gruppieren können. Markieren Sie dazu in den Einstellungen das Ankreuzfeld *Karten in Gruppen anzeigen*. Sie können auch die Einstellung ändern, dass die Startseite als Standard-Landing-Page angezeigt wird, wenn sich der Benutzer anmeldet. Entmarkieren Sie hierfür in den Einstellungen das Ankreuzfeld *Homepage als Startseite festlegen*.

## 2.17 Benutzerprofilmenü

Das Benutzerprofilmenü ermöglicht dem Benutzer Zugriff auf das Benutzerprofil, Einstellungen, Hilfe und zusätzliche Einstellungen für Kundenfunktionen.

Die Menüoptionen werden in einer Auswahlliste aufgeführt. Sie können zu Ihrem Profil navigieren, auf verschiedene Einstellungen zugreifen und sich abmelden. Die Menüoptionen sind kontextbezogen für den

Browser oder die App. Die Menüoptionen ändern sich abhängig vom Browser oder der installierten App. Die Synchronisierungsoptionen und -einstellungen sind z.B. nur über die installierte erweiterte App verfügbar.

#### i Hinweis

Der Administrator kann für die Benutzer bzw. Rollen je nach Präferenz bestimmte Menüoptionen ausblenden.

Administrator	Anwendungsbenutzer
Auswahlmöglichkeiten	Auswahlmöglichkeiten
• Einstellungen	Einstellungen
SAP Support Assistant	SAP Support Assistant
Vorfall melden	Vorfall melden
Meine Vorfälle verfolgen	Meine Vorfälle verfolgen
Anzeigemodus ändern	Anzeigemodus ändern
Herunterladen	Herunterladen
Mit Anmerkungen versehen	Mit Anmerkungen versehen
Personalisierung starten	Personalisierung starten
Mit der Anpassung beginnen	Ideen teilen
Ideen teilen	• Info
• Info	

*Ideen teilen*: Hierbei handelt es sich um einen einzigen zentralen Ort für alle zusätzlichen Aktivitäten zu Produktverbesserungsvorschlägen. Sie können Verbesserungsvorschläge durchsuchen und einreichen, Kommentare hinzufügen, abstimmen, Aktualisierungen erhalten und prüfen, wer abgestimmt hat.

*Einstellungen*: Wenn Sie in der Auswahlliste des Benutzermenüs die Option *Einstellungen* auswählen, wird die Seite mit den Einstellungen angezeigt. Hier steht Ihnen eine große Auswahl an individuellen Motiven und für die C4C-Plattform spezifischen Einstellungen zur Verfügung, die Sie an Ihre Präferenzen anpassen können. Sie können Ihre Änderungen sichern oder diese abbrechen.

Auf dem Bild auf der Fiori-Client-Benutzungsoberfläche stehen viele verschiedene Einstellungen zur Verfügung:

- Meine Einstellungen: Sie können Ihre persönlichen Einstellungen im Fiori Client vornehmen.
- *Mein Hintergrundbild*: Sie können Ihre persönlichen Einstellungen für das Hintergrundbild der Startseite im Fiori Client vornehmen. Das Bild sollte nicht größer als 3 MB sein. Sie können das Hintergrundbild in Desktop-, Tablet- und Smartphone-Apps ändern.

#### ${f i}$ Hinweis

Die Größe des Hintergrundbildes der Startseite wurde auf 3 MB begrenzt. Wenn Sie ein Hintergrundbild haben, das größer als 3 MB ist, ist dieses nicht betroffen, bis Sie es durch ein anderes Bild ersetzen, das größer als 3 MB ist.

- *Meine E-Mail-Einstellungen*: Sie können E-Mail-Signaturen festlegen, die Sie für neue Nachrichten, Antworten und Weiterleitungen verwenden möchten. Außerdem können Sie die E-Mail-Signatur vor dem Senden einer E-Mail schnell ändern.
- Unternehmenseinstellungen: Sie können Einstellungen für Unternehmen oder für eine Benutzerrolle definieren.

- *Personalisierungseinstellungen*: Als Administrator können Sie die Fiori-Personalisierungseinstellungen für Anwendungsbenutzer festlegen.
- Anpassungseinstellungen: Als Administrator können Sie die Fiori-Client-Anpassungseinstellungen festlegen.
- Zur *Markenkennzeichnung* gehören alle markenkennzeichnungsbezogenen Einstellungen auf Unternehmensebene.
  - Theme Builder: Das ausgewählte Motiv wird abgestimmt auf Ihr Markenimage für alle Geräte und Benutzer angewandt.
  - Hintergrundbild: Passen Sie das Hintergrundbild an Ihre Marke an. Stellen Sie sicher, dass die Bildgröße weniger als 1 MB beträgt.
  - Logo: Es gibt drei verschiedene Markenlogos für die Lösung, abhängig von der von Ihnen erworbenen Kundenlizenz.
    - SAP-Sales-Cloud-Markenlogo ist für Kunden mit SAP-Sales-Cloud-Lösung.
    - Das SAP-Service-Cloud-Markenlogo ist für Kunden mit SAP-Service-Cloud-Lösung.
    - Das SAP-Markenlogo ist für Kunden mit SAP-Sales- und SAP-Service-Cloud-Lösung.

#### i Hinweis

- Offline-Einstellungen gehören nicht zu den Einstellungen.
- Die Einstellungsoptionen sind in Gruppen oder Kategorien unterteilt. "Meine Einstellungen" sind für alle Benutzer verfügbar, während die Abschnitte "Unternehmenseinstellungen" und "Markenkennzeichnung" nur für Administratoren sichtbar und verfügbar sind.

*Herunterladen*: Beinhaltet Links zum Herunterladen verschiedener Add-Ins (Microsoft Outlook<sup>®</sup>, Microsoft Excel<sup>®</sup>, IBM Lotus Notes<sup>®</sup>, Adobe<sup>®</sup> LiveCycle<sup>®</sup> Designer), Adobe<sup>®</sup> LiveCycle<sup>®</sup> Designer, CTI Client Adapter und mobilen Apps für iOS, Android und Windows.

*Mit Anmerkungen versehen*: Bietet Werkzeuge für Freihand, Pfeile, Rechtecke und Beschreibungstexte, die Sie auf der Benutzungsoberfläche zum Teilen und Zusammenarbeiten verwenden können. Sie können das Bild im Browser sichern oder es per E-Mail in den erweiterten Apps versenden.

Meine Vorfälle verfolgen: Sie können den Status der von Ihnen angelegten Vorfälle prüfen.

*SAP Support Assistant*: Der optimierte Support-Assistent nutzt Baumstrukturen. Anhand einer Reihe von Fragen hilft er Ihnen bei der Eingrenzung des Problems und empfiehlt in Echtzeit zielgerichtete Lösungen.

*Vorfall melden*: Wenn Sie in Ihrem SAP-Cloud-System ein Problem haben, können Sie dieses über dieses Auswahlmenü melden und Support erhalten.

*Anzeigemodus ändern*: Für alle Arten von Geräten wie Desktop-PCs, Tablets und Smartphones sind jetzt neue Touch- und Maus-Modi verfügbar. Im Maus-Modus ist der Inhalt verdichtet, sodass Sie auf dem Bild mehr Informationen sehen können. Im Touch-Modus haben Sie auf berührungssensitiven Geräten die Möglichkeit der einfachen Touch-Interaktion. Beide Modi optimieren den Leerraum und zeigen auf dem Bild mehr Informationen an. Sie können zwischen diesen beiden Modi nach eigenem Belieben umschalten. Die Modi "Touch" und "Maus" bieten eine bessere Bildausnutzung und die Flexibilität, zwischen den Modi umzuschalten.

Der Standardanzeigemodus für Desktops ist der Modus "Maus". Der Standardanzeigemodus für Tablets und Smartphones ist der Modus "Touch". Sie können den für Sie geeigneten Modus im Benutzermenü unter *Einstellungen* festlegen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

• Ihre Auswahl gilt nur für das jeweilige Gerät.

• Der Administrator kann den Standardmodus für Benutzer nicht ändern.

*Anzeigemodus ändern*: Sie können Ihren Bildschirm in der Benutzungsoberfläche des Fiori Clients im Benutzermenü personalisieren, indem Sie im Dropdown-Menü *Personalisierung starten* wählen.

Die folgende Tabelle zeigt eine Liste aller UI-Elemente, die Sie personalisieren können:

Aktion	UI-Elemente	
Einblenden und Ausblenden	<ul> <li>Felder im Kopf, in Listen und in der erweiterten Suche</li> <li>Abschnitte</li> <li>Fensterbereiche</li> <li>Registerkarten</li> <li>Drucktasten und Menüelemente</li> </ul>	
Neu anordnen	<ul> <li>Felder im Kopf, in Listen und in der erweiterten Suche</li> <li>Abschnitte</li> <li>Fensterbereiche</li> <li>Registerkarten</li> <li>Menüelemente</li> </ul>	
Sortieren und gruppieren	Spalten	

#### i Hinweis

Sie können die Wertehilfe und Popup-Fenster nicht personalisieren.

Im Personalisierungsmodus haben Sie folgende Möglichkeiten:

• Um einen Bereich auf dem Bildschirm zu markieren, klicken Sie mit der rechten Maustaste auf den

Bildschirm (für Windows) oder tippen mit zwei Fingern (Mac). Der markierte Bereich wird durch *i*einen gelben Rahmen gekennzeichnet.

- Um einen Bereich direkt zu bearbeiten, verwenden Sie 🧪
- Um Felder aus- oder einzublenden, verwenden Sie 🔍 .
- Um zum übergeordneten Abschnitt zu gehen, verwenden Sie 🧲 .
- Um zum untergeordneten Abschnitt zu gehen, verwenden Sie >
- Um die Reihenfolgen von Feldern zu ändern, ziehen Sie sie per Drag&Drop auf den rechten Bereich mit

Damit die Änderungen wirksam werden, wählen Sie Ihr Profil aus und wählen *Personalisierung beenden*. Um die Änderungen zu verwerfen, wählen Sie *Personalisierungsänderungen verwerfen*.

*Info*: Zeigt die Produktinformationsseite im SAP Fiori Client an. Sie stellt Informationen zum Produktnamen und zur Produktversion bereit.

# 2.18 Belegfluss

Der Belegfluss verfolgt ein Objekt von seinem Ursprung bis zu einem Angebot und einem Auftrag. Er stellt die Entwicklung bildhaft dar.

Beispiel: Ein Objekt stammt aus einer Kampagne und entwickelt sich über einen Lead, eine Opportunity, Vertriebsaktivitäten zu einem Angebot und einem Auftrag.

Der Belegfluss gibt Folgendes an:

- Nummer: Anhand einer Nummer wird das Objekt identifiziert.
- Name des Objekts: Jedes Objekt hat seinen eigenen Namen.
- Status: Gibt den Status des Objekts an. Es kann z.B. angegeben werden, ob ein Lead umgewandelt wurde oder ob ein Angebot angelegt wurde.
- Angelegt am: Gibt das Datum an, an dem das Objekt angelegt wurde.
- Uhrzeit: Gibt die Uhrzeit an, zu der das Objekt angelegt wurde.
- Objekttyp: Dies kann eine Kampagne, ein Lead, eine Opportunity, ein Angebot oder ein Auftrag sein.



Jeder Fluss hat ein Ankersymbol. Wenn Sie auf den Anker klicken/tippen, wird der Fluss für den ausgewählten Knoten generiert. Wenn Sie auf den Anker tippen, wird der Belegfluss geladen, sodass Sie den Vorgänger des Vorgängers sowie den Nachfolger des Nachfolgers sehen können, wenn der Belegfluss viele Interaktionen enthält. Die Fluss zeigt nicht den Nachfolger des Vorgängers und den Vorgänger des Nachfolgers an. Der Vorgänger ist ein Objekt, das zum Anlegen eines anderen Objekts geführt hat. Der Nachfolger ist ein Objekt, das das Ergebnis eines anderen Objekts ist. Durch Verkleinern und Vergrößern können Sie die Details anzeigen.

Wenn Sie im Belegfluss auf den SAP-Cloud-for-Customer-Beleg klicken, wird das Detailbild oder die neue Schnellansicht geöffnet, sofern aktiviert.

Im Belegfluss können Sie auch Folgevorgänge in SAP ERP anzeigen. Dazu gehören z.B. Folgeaufträge, Lieferungs- oder Rechnungsvorgänge, einschließlich der Zugriff auf die zugehörigen PDF-Dokumente (unter Verwendung des Webdienstes). Im Belegfluss werden auch die SAP-ERP-Referenzen für Angebote und Kundenaufträge in SAP Cloud for Customer angezeigt. Klicken Sie auf das Dreieck im gelben Rahmen, um zugehörige SAP-ERP-Vorgänge zu öffnen und zu schließen.

# 2.19 Tastaturkürzel

Zeigen Sie die Liste aller Tastaturkürzel in der Lösung an, um einige Aufgaben schnell zu erledigen.

#### Tastaturkürzel zum Bearbeiten von Nur-Text-Notizen im Vollbild auf dem Desktop

Über das Tastaturkürzel Strg+Umschalttaste+Z können Sie Nur-Text-Notizen im Vollbildmodus auf Desktops bearbeiten. Der Vollbildmodus bietet mehr verwendbaren Platz zum Anzeigen und Bearbeiten der Notiz, ohne in einem kleinen Fenster blättern zu müssen.

#### Tastaturkürzel zum Bearbeiten von Rich-Text-Feldern (RTE) im Vollbild auf dem Desktop

Über das Tastaturkürzel Strg+Umschalttaste+Z können Sie Rich-Text-Felder im Vollbildmodus auf Desktops bearbeiten. Der Vollbildmodus bietet mehr verwendbaren Platz zum Anzeigen und Bearbeiten der Notiz, ohne in einem kleinen Fenster blättern zu müssen.

# 2.20 Workflows

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Geschäftsprozesse mit Workflows besser unterstützen.

Automatisieren Sie Ihre Geschäftsprozesse mithilfe von Workflows. Sie können den Versand von Benachrichtigungen konfigurieren, automatische E-Mails auslösen und Bedingungen für die Aktualisierung von Feldern oder berechneten Werten definieren. Sie können zudem auf Grundlage von Datumsangaben, Zeit oder anderen komplexen Bedingungen Aktionen auslösen oder Workflows einplanen. Über Workflows können Sie zudem mehrstufige Genehmigungen anlegen.



Das Framework beruht auf Workflow-Regeln, die aus vier Hauptkomponenten bestehen. Im Einzelnen sind dies *Objekt, Zeiteinteilung, Bedingungen* und *Aktionen*. Diese Komponenten bestimmen, wie die Workflows in den verschiedenen Geschäftsprozessen verwendet werden.

## Objekt

Der erste Schritt beim Anlegen einer Workflow-Regel ist die Auswahl des Geschäftsobjekts, für das die Regel gilt.

## Zeitpunkt

Der Zeitpunkt bestimmt, wann das System die Regel auswerten soll. Drei Optionen stehen zur Auswahl: *Nur beim Anlegen* (wenn das Objekt angelegt wird), *Bei jedem Sichern* (immer dann, wenn ein Objekt gesichert wird) und *Eingeplant* (eingeplant, nachdem ein Ereignis auftritt). Sie können beispielsweise festlegen, dass eine Workflowregel angestoßen wird, wenn ein Objekt, wie ein Angebot oder Ticket, angelegt oder gesichert wird. Es gibt auch eine Option zur Einplanung der Regel an einem bestimmten Zeitpunkt, z.B. zwei Tage vor dem Fälligkeitsdatum einer Position.

## Bedingungen

Bedingungen sind die Kriterien, die Workflows-Regeln auslösen. Bei diesen Bedingungen kann es sich um Standardfelder, kundenspezifische Felder, eine Feldwertänderung usw. handeln. Wenn Sie beispielsweise ein Angebot anlegen, das einen bestimmten Wert übersteigt (die Bedingung), löst das System die entsprechende Aktion aus. Sie müssen die Bedingungen in **Gruppen** pflegen. Pflegen Sie mehrere Bedingungen in einer Gruppe, wenn für die Workflowregel mehrere Kriterien erfüllt sein müssen. **ODER**-Bedingungen müssen in separaten Gruppen definiert werden.

## Aktionen

Aktionen definieren Aufgaben, die ausgeführt werden müssen, wenn eine Workflowregel angestoßen wird. Beispielsweise Senden einer E-Mail, Generieren einer Benachrichtigung, Senden einer Textnachricht oder Aktualisieren eines Feldes des Objekts (sowohl Standardfelder und kundenspezifische Felder als auch das Auslösen einer Aktion). Sie können Aktionen mithilfe einer der unterstützten Regeltypen definieren. Im Einzelnen sind dies: *E-Mail, Nachrichtenaustausch* und *Benachrichtigungen*. Weitere Informationen finden Sie unten in den Referenzen.

# 2.21 Genehmigungen

Erfahren Sie, wie Genehmigungen in der Lösung funktionieren.



Genehmigungs-Workflows werden vom Administrator der Lösung konfiguriert und tragen zur Straffung Ihrer Geschäftsprozesse bei. Genehmigungen werden in der Regel an Ihren Vorgesetzten der Berichtsstruktur weitergeleitet, obwohl für bestimmte Objekte oder Bedingungen unter Umständen mehrere Genehmigungsstufen erforderlich sind. Der Administrator kann auch Bedingungen in den eigentlichen Genehmigungsprozess aufnehmen, z.B. Grenzen für die Genehmigungsmenge eines Genehmigenden. Und schließlich kann der Administrator Ihre Lösung so konfigurieren, dass außer den in der Symbolleiste vorhandenen Standardbenachrichtigungen auch E-Mail-Benachrichtigungen zur Genehmigung möglich sind.

Einige wichtige Fakten über Genehmigungen

- Für einen Geschäftsvorfall kann ein aktiver Genehmigungsprozess vorhanden sein.
- Innerhalb eines Genehmigungsprozesses können Sie mehrere Genehmigungsschritte mit verschiedenen Genehmigenden und Bedingungen definieren.
- Bei mehreren Genehmigungsschritten überprüft das System nach und nach bei jedem Schritt die definierten Bedingungen. Wenn die Genehmigung für einen Schritt nicht erteilt wird, geht das System nicht zum nächsten Genehmigungsschritt über.
- Im Benachrichtigungsbereich des Systems werden für die beteiligten Mitarbeiter und Führungskräfte die Genehmigungsbenachrichtigungen, wie Anforderung und Bestätigung, angezeigt.
- Wenn der Genehmigende einen Vorfall findet, mit dem er nicht zufrieden ist, kann er einen Kommentar hinzufügen und zur Überarbeitung an den Mitarbeiter zurücksenden. Der Mitarbeiter überprüft dann die Transaktion und legt sie erneut zur Genehmigung vor. Sobald der Geschäftsvorfall korrekt ist, kann er weiterverarbeitet werden.

• Der Genehmigungsprozess kann durch E-Mail-Benachrichtigungen erweitert werden, die direkt an die entsprechenden Mitarbeiter gesendet werden, wie in den nachstehenden Voraussetzungen beschrieben ist

## Beispiel: Kampagnengenehmigungen

#### Beispiel

Sie haben beispielsweise Genehmigungen für Kampagnen in Ihrem System aktiviert und möchten nun einen zweistufigen Genehmigungsprozess definieren. Im ersten Schritt müssen Kampagnen für die Kampagnendurchführungsart *Direktwerbe-E-Mail* von einem der beiden Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen genehmigt werden. Im zweiten Schritt müssen Kampagnen mit Zielgruppen von mehr als 10.000 Mitgliedern vom Vorgesetzten des Mitarbeiters genehmigt werden.

Angenommen, der Mitarbeiter hat eine Kampagne mit der Durchführungsart *Direktwerbe-E-Mail* mit einer Zielgruppe von 10.523 Mitgliedern angelegt und hat dabei vergessen, das Start- und Enddatum der Kampagne anzugeben.

Als Reaktion darauf bestätigt das System zunächst, dass diese Kampagne eine Genehmigung erfordert, sodass der Mitarbeiter nur zur Auswahl von Aktionen Zur Genehmigung einreichen Derechtigt ist. Dann überprüft einer der Genehmigenden die Kampagne und bemerkt, dass Start- und Enddatum der Kampagne fehlen. Er fügt der Kampagne einen Kommentar hinzu und sendet sie zur Überarbeitung an den Mitarbeiter zurück. Der Mitarbeiter korrigiert die Kampagne entsprechend und reicht sie erneut zur Genehmigung ein.

Die Kampagne ist dann vorläufig genehmigt, aber der Mitarbeiter muss warten, bis der Vorgesetzte ebenfalls die Genehmigung erteilt, weil die Zielgruppe mehr als 10.000 Mitglieder hat. Das System ermittelt nun den Vorgesetzten in der Organisationsmanagement-Hierarchie vom Mitarbeiter aufwärts, bis der erste Vorgesetzte gefunden ist.

## Beispiel: Mehrstufige Genehmigung für Opportunity

Angenommen, für Ihr System wurde eine Regel eingerichtet, die eine Genehmigung durch Ihren Vorgesetzten für jede Opportunity erfordert, deren Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses bei unter 20 % liegt, aber die bereits für die Prognose veröffentlicht wurde. Darüber hinaus ist noch eine Regel vorhanden, die eine Genehmigung durch den Verantwortlichen für den Kunden der obersten Ebene für jede Opportunity mit einem Kunden vom Typ "A" in einer bestimmten Region erfordert. Wenn Sie eine Opportunity anlegen, die beiden Bedingungen entspricht, werden Sie aufgefordert, sie zur Genehmigung einzureichen. Das System benachrichtigt daraufhin Ihren Vorgesetzten, der die Opportunity entweder genehmigen oder sie Ihnen zur Überarbeitung zurücksenden kann. Sobald Ihr Vorgesetzter sie genehmigt, sendet das System eine Benachrichtigung an den Verantwortlichen für den Kunden der obersten Ebene, der die Opportunity ebenfalls genehmigen muss, bevor sie in die nächste Phase Ihres Geschäftsprozesses übergehen kann.

# 2.22 Kunden-Onboarding

Wir führen einen einfachen, schrittweisen Simulationsablauf ein, um die Benutzerfreundlichkeit für neue Benutzer zu verbessern und ihren Erfolg mit der Lösung sicherzustellen.

Warum bewegen sich Kunden von einem Produkt weg? Gründe hierfür sind erstens, sie haben das Gefühl, dass sie das Produkt nicht verstehen, und zweitens, sie können keinen Mehrwert daraus ziehen. Beide Probleme können gelöst werden, indem eine nahtlose Benutzererfahrung von der ersten Interaktion bis zur endgültigen Kaufentscheidung geschaffen wird.

Der Simulationsablauf bietet allen neuen Kunden ein konsistentes Produkterlebnis und macht sie mit unserer Lösung vertraut. Der neue Benutzer erhält eine Schritt-für-Schritt-Anleitung bei der Navigation durch die Lösung.

#### Was ist am Simulationsablauf einzigartig?

- Die Komplexität der Lösung ist hinter einer übersichtlichen und einfachen Benutzungsoberfläche verborgen, mit der neue Benutzer die verschiedenen Funktionen testen können.
- Wir haben für die neuen Benutzer Personas hinzugefügt, mit deren Hilfe sie mit dem Produkt interagieren und es wie echte Benutzer erleben können. Neue Benutzer können Personas verwenden, um Best Practices zu erlernen und die Anwendungsfälle zu verstehen, die von SAP-Experten entwickelt wurden. Mithilfe von Personas können sich die neuen Benutzer auch über die neuesten Interaktionen auf der Benutzungsoberfläche, die Erweiterbarkeit und verschiedene angebotene Funktionen informieren.
- Der Simulationsablauf stellt die Unterstützung bereit, die ein neuer Benutzer zu Anfang benötigt. Er stellt sicher, dass sie das Produkt und dessen Wertschöpfungsmöglichkeiten verstehen.



#### Onboarding-Erfahrung für jeden Neukunden

Wenn sich der neue Benutzer zum ersten Mal anmeldet, wird er zu einem Simulationsablauf auf der Benutzungsoberfläche weitergeleitet, der eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für die Grundkonfiguration bietet und beim Einrichten des Systems sowie beim Testen der verschiedenen Funktionen in der Lösung hilft.

Sie können die Unternehmenseinstellungen festlegen, Daten hinzufügen, Ihr Motiv und Ihre Marke auswählen, Benutzerrollen simulieren und Benutzerrollen zuordnen. Sie können nur Ihre eigenen personenbezogenen Daten (für eine aussagekräftigere, kontextbezogene Erfahrung) verwenden, um die verschiedenen Funktionen auszuprobieren. Im Rahmen der Simulation können Sie auch verschiedene Benutzerrollen simulieren. Dazu gehören zum Beispiel eine Benutzerrolle für einen Vertriebsbeauftragten oder für einen Dienstleister. Wenn Sie zur Startseite gelangen, indem Sie im Bild **Zum System wechseln** wählen, können Sie auf die Persona-Karte auf der Startseite zugreifen. Wenn Sie eine Persona-Karte auswählen, zeigt das System die von SAP ausgelieferte Definition für die ausgewählte Persona an.

#### → Nicht vergessen

Wenn Sie Zum System wechseln wählen, können Sie nicht mehr zur Simulation zurückkehren.



Jeder von SAP bereitgestellte neue Tenant, entweder ein Test- oder ein Produktiv-Tenant, wird mit dem Simulationsablauf ausgeliefert. Sie können den Schritt-für-Schritt-Ablauf wählen, um sich mit dem System vertraut zu machen oder das System zu verlassen und direkt ins System zu gelangen.

#### i Hinweis

- Wenn Sie **Zum System wechseln** wählen, wird der Simulationsablauf beendet, und Sie können nicht mehr darauf zugreifen.
- Die Simulation stellt Ablaufschritte bereit. Sie können jedoch auch einen beliebigen Schritt ausführen.

#### Schritte im Simulationsablauf:

- 1. Wählen Sie im ersten Bild Los geht's. Sie werden zum Bild Schließen Sie die Einrichtung ab weitergeleitet.
- 2. Unter Voreinstellungen Ihres Unternehmens können Sie die Voreinstellungen Ihres Unternehmens überprüfen. Alle Einträge (Unternehmen, Land/Region, Währung und Zeitzone) werden basierend auf den vom neuen Kunden beim Anfordern eines Tenant bereitgestellten Ausgangsdaten vorbelegt.
- 3. Unter **Daten hinzufügen** können Sie Benutzer, Kunden, Ansprechpartner und Produkte hinzufügen, indem Sie die Vorlage herunterladen, Benutzerdaten eingeben und sie dann hochladen. Nachdem Sie die Daten hinzugefügt haben, werden die Informationen unter **Daten hinzufügen** angezeigt.
- 4. Unter **Motiv und Marke auswählen** werden alle für den Tenant verfügbaren Motive angezeigt. Sie können auch Ihr eigenes benutzerdefiniertes Logo hinzufügen. Standardmäßig wird das SAP-Logo bereitgestellt. Sie können dies jedoch ändern und Ihr eigenes Logo hochladen.

- 5. Unter **Benutzerrollen simulieren** werden alle für den Tenant verfügbaren Rollen angezeigt. Sie können jede Rolle wählen, um die entsprechende Simulation für die Rolle anzuzeigen.
- 6. Unter **Benutzerrollen zuordnen** können Sie den Benutzern, die Sie im System hinzugefügt haben, Rollen zuordnen. Jeder Benutzer kann mehrere Rollen haben.

## i Hinweis

Sie können über die Auswahlliste des Benutzers auf die Hilfe zugreifen und sich abmelden. Wenn Sie sich abmelden, können Sie sich wieder am Simulationsablauf anmelden.

# 3 Kunden und Privatkunden

Die Funktionen des Kundenmanagements bieten eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden und ermöglichen Ihnen, alle wichtigen Informationen über Kunden, Interessenten und Partner zu erfassen, zu überwachen, zu speichern und nachzuverfolgen.

Anhand dieser Informationen können Sie sich auf Ihre gewinnbringendsten Kunden konzentrieren, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung sowie beständige Interaktion über alle Kanäle gewährleisten.

#### i Hinweis

Alle Kunden, Privatkunden, Mitarbeiter, Ansprechpartner, Partner und Wettbewerber werden im System als Geschäftspartner betrachtet. Daher sind alle für Geschäftspartner üblicherweise verfügbaren Funktionen für sie anwendbar.

#### i Hinweis

In SAP Cloud for Customer handelt es sich bei *Kunden* um Firmenkunden, Privatkunden und Ansprechpartner. *Kunden* repräsentieren Organisationen und *Privatkunden* repräsentieren Personen, mit denen Geschäfte getätigt werden. Legen Sie Geschäftskunden an, um Ihre Kunden im System darzustellen. In diesem Kapitel werden die Funktionen für die Firmenkunden und Privatkunden erklärt. Die meisten Funktionen sind bei beiden gleich. Ansprechpartner können Sie jedoch nur für Firmenkunden und nicht für Privatkunden verwalten. Weitere Informationen zu Ansprechpartnern finden Sie unter **Ansprechpartnerverwaltung**.



## 3.1 Kunden in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren

Die Festlegung des Projektumfangs und Konfiguration für Kunden.

Das Kundenmanagement bietet eine umfangreiche Reihe von Funktionen und Konfigurationsmöglichkeiten. Für die meisten dieser Funktionen müssen Sie als Administrator die erforderliche Konfiguration pflegen. In den folgenden Themen wird die Konfiguration im Detail beschrieben.

## 3.1.1 Kunden aktivieren

Administratoren können Kunden aktivieren und in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration in den Lösungsumfang aufnehmen.

Um Kunden in den Lösungsumfang aufzunehmen und zu aktivieren, navigieren Sie zu *Konfiguration Implementierungsprojekte*. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement*.

# 3.1.2 Standardkundenrollen konfigurieren

Administratoren können Kundenrollen definieren.

Um die erforderliche Konfiguration zu pflegen, navigieren Sie zu **b** Betriebswirtschaftliche Konfiguration **b** Implementierungsprojekte **b**. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu **b** Aufgabenliste öffnen **b** Kunden **b** Kundenrollen bearbeiten **b**.

# 3.1.3 Grundlegende Geschäftspartnerdetails konfigurieren

Administratoren können die grundlegenden Attribute von Geschäftspartnern, wie Titel, Beziehungen, Name usw., bearbeiten.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Allgemeine Geschäftspartner Kunden, um die folgende Konfiguration zu pflegen. Grundlegende Beschreibungen zu diesen Konfigurationen finden Sie im System.

- Allgemeiner Geschäftspartner
  - Namensformate
  - Nummernkreise für Geschäftspartner
  - Branchen
  - Rechtsformen
  - Familienstand
  - Berufe
  - Akademische Titel
  - Titel
  - Beziehungen
  - Steuernummernarten

# 3.1.4 Grundlegende Kundenfunktionen konfigurieren

Administratoren können die grundlegende betriebswirtschaftliche Konfiguration für Kunden, wie Rollen, Klassifizierungen, Zahlungsbedingungen usw., bearbeiten.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Kunden, um die folgende Konfiguration zu pflegen. Grundlegende Beschreibungen zu dieser Konfiguration finden Sie im System.

- ABC-Klassifikation für Kunden
- Zahlungsbedingungen
- Kundengruppen
- Nielsonbezirke
- Kundenrollen

- Liefersperrgründe
- Rechnungssperrgründe
- Auftragssperrgründe
- Zuordnung einer Auftragssperre für Verkaufsbelege:

# 3.1.5 Kontenpflege konfigurieren

Konfigurieren Sie Parameter für die Kontenpflege.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartnerabwicklung, und wählen Sie die folgende Detailfrage:

- Möchten Sie Kunden und Ansprechpartner in Ihrem System mit Microsoft Outlook synchronisieren?
- Möchten Sie Kunden und Ansprechpartner aus Microsoft Outlook mit Ihrem System synchronisieren?
- Möchten Sie die berechneten Felder (z.B. zur aktiven Pipeline und zum Erlös bis heute) im Kopf der Kundendetails anzeigen?
- Möchten Sie die berechneten Felder (z.B. zur aktiven Pipeline und zum Erlös bis heute) in der Kundenhierarchiefassade der Kundendetails anzeigen?

# 3.1.6 Internationale Adressversionierung verwenden

Administratoren können die internationale Adressversionierung für die Sprachpflege konfigurieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Internationale Adressversionen, und wählen Sie alle Sprachen in der Liste aus, für die Sie Adressdaten pfegen müssen. Die aktivierten Skripte (für Sprachen entsprechend der Adressversionen) können zum Pflegen der Stammdaten, wie Name und Adresse des Geschäftspartners, verwendet werden.

#### i Hinweis

Sie müssen auch eine Standardadressversion festlegen, die zuerst angezeigt wird und für jeden Datensatz erfasst werden muss. Nach dem Anlegen von Namens- oder Adressdaten für eine nicht standardmäßige Adressversion, können Sie die Standardadressversion nicht mehr ändern.

Zusätzlich können Sie die Funktion unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprache Internationale Adressversionen , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie zum Angeben textueller Stammdaten internationale Adressversionen verwenden?

# 3.1.7 Adressprüfung aktivieren

Administratoren können Adressprüfungen konfigurieren, mit denen die in den Stammdaten von Geschäftspartnern und Organisationseinheiten während der Migration und Datenreplikation gepflegten Adressen überprüft werden.

Um die Adressprüfung zu aktivieren, navigieren Sie zu *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* Wählen Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Aufgabenliste öffnen Adressprüfungen* Das System prüft, ob Adressdaten wie Land/Region und Länge der Postleitzahl konsistent sind. Inkonsistente Daten führen zu Fehlermeldungen und können weder gesichert noch aktiviert werden.

Um die Adressprüfung zu deaktivieren, markieren Sie das Ankreuzfeld *Sichern inkonsistenter Adressen zulassen*. Wenn Sie das untere Ankreuzfeld markieren, erlauben Sie, dass inkonsistente Adressen für Stammdaten gesichert werden. Die Prüfergebnisse werden dann als Warnungen angezeigt, und die Daten werden gesichert.

#### i Hinweis

Prüfungen von Adressdaten für Geschäftsbelege sind davon nicht betroffen.

## 3.1.7.1 Länder-/Regionsspezifische Formatierung für Telefonnummern deaktivieren

Administratoren können die länder-/regionsspezifische Formatierung von Telefonnummern deaktivieren, um bei der Replikation von Geschäftspartneradressen Probleme zu vermeiden.

Um die erforderliche Konfiguration zu pflegen, navigieren Sie zu Deteilbewirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Deteilber Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprache Deteilfrage: Möchten Sie das Vorschlagen der Ländervorwahl für Telefonnummern ohne Ländervorwahl unterdrücken?

Mit der länder/-regionsspezifischen Formatierung wird sichergestellt, dass das System die Ländervorwahl anhand der Postadresse ermittelt, wenn das empfohlene Format für eine Telefon- oder Handynummer nicht angegeben wurde und die Ländervorwal nicht verfügbar ist. Bei der Migration und Replikation kann dies jedoch zu Problemen führen, wenn Eingangstelefonnummern eine Ländervorwahl, aber anstelle des vorangestellten Pluszeichens (+) zwei Nullen (00) als Präfix haben. Verwenden Sie die Detailfrage, um die Länder-/ Regionformatierung für solche geschäftlichen Anforderungen zu unterdrücken.

#### i Hinweis

Bei der Eingabe einer Telefon- oder Handynummer wird empfohlen, mit einem Pluszeichen (+) zu beginnen und dann die Ländervorwahl einzugeben, z.B. +49 (6227) 7-47474.

# 3.1.7.2 Benutzerdefinierte Namenspräfixe für länder-/ regionsspezifische Anforderungen

Administratoren können benutzerdefinierte Namenspräfixe unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte definieren. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Allgemeine Geschäftspartner Namenspräfixe pflegen .

Mit dieser Konfiguration können Sie länder- bzw. regionsspezifische Namenspräfixe pflegen. Ordnern Sie vor der Konfiguration der Präfixe die entsprechenden Werten in den externen Systemen wie SAP S/4HANA zu, um eine nahtlose Replikation der Geschäftspartnerdaten zu gewährleisten.

# 3.1.8 Karten konfigurieren

Administratoren können Google- oder AutoNavi-Karten für verschiedene Kunden konfigurieren.

Um die Landkartenansicht zu aktivieren, müssen Sie den Mashup konfigurieren. Gehen Sie dabei folgendermaßen vor:

- 1. Wählen Sie Administrator Mashup-Bearbeitung .
- 2. Wählen Sie auf dem Bild *Mashup-Bearbeitung* die Option *Benutzerdefinierter Mashups* aus dem Dropdown-Menü aus.
- 3. Suchen Sie nach der Mashup-Nummer. Die Mashup-Nummern für die verfügbaren Karten lauten wie folgt:
  - Google: **SM00078**
  - AutoNavi: **SM00079**: Zur Verwendung in Ländern/Regionen wie China, in denen Google Maps nicht unterstützt wird.
- 4. Wählen Sie den Mashup aus, und wählen Sie API-Schlüssel eingeben. Das Dialogfenster API-Schlüssel eingeben wird geöffnet.
- 5. Wählen Sie *API-Schlüssel einblenden*, und geben Sie in der Spalte *API-Schlüsselwert* den API-Schlüssel ein, den Sie vom Dienstleister erhalten haben.
- 6. Sichern Sie Ihre Änderungen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

• Die Nutzung des Dienstes Google Maps unterliegt den Nutzungsbedingungen von Google, die Sie unter http://www.google.com/intl/en/policies/terms/ r finden. Wenn Sie derartige Nutzungsbedingungen nicht akzeptieren, insbesondere die darin enthaltenen Einschränkungen, dürfen Sie den Dienst Google Maps nicht in SAP Cloud for Customer verwenden. Durch die Verwendung des Dienstes Google Maps in oder durch SAP Cloud for Customer erkennen Sie die Nutzungsbedingungen von Google an. Dies kann jederzeit von SAP ohne Grund beendet werden, und SAP ist nicht verpflichtet, einen entsprechenden Service über einen anderen Anbieter bereitzustellen.

Legen Sie als Voraussetzung ein Supportticket an, um den SAP-API-Schlüssel für Google Maps zu erhalten und zu verwenden.

 Die Nutzung des Dienstes AutoNavi Maps Maps unterliegt den Nutzungsbedingungen von AutoNavi, die Sie unter http://map.amap.com/doc/serviceitem.html r finden. Wenn Sie keine derartigen Nutzungsbedingungen akzeptieren, insbesondere die darin enthaltenen Einschränkungen, dürfen Sie den Dienst AutoNavi Maps nicht in SAP Cloud for Customer verwenden. Durch die Verwendung des Dienstes AutoNavi Maps in oder durch SAP Cloud for Customer erkennen Sie die Nutzungsbedingungen von AutoNavi an. Dies kann jederzeit von SAP ohne Grund beendet werden, und SAP ist nicht verpflichtet, einen entsprechenden Service über einen anderen Anbieter bereitzustellen. Legen Sie als Voraussetzung ein Supportticket an, um den SAP-API-Schlüssel für AutoNavi Maps zu erhalten und zu verwenden.

# 3.1.9 Adressengültigkeitsprüfung für Geo-Tracking konfigurieren

Administratoren können die Adressengültigkeitsprüfung für Geo-Tracking über Standard-Microservices von SAP Cloud Platform konfigurieren.

### Voraussetzung

Wenn Sie eine Lizenz für den Microservice erwerben, wird Ihnen eine **Anfrage-URL** für den Zugriff auf die SAP-DQM-Microservices zugewiesen. Diese für Ihr Rechenzentrum in SAP Cloud Platform eindeutige URL ist für die Aktivierung der Integration mit SAP Cloud for Customer erforderlich. Zugriff auf die URL erhalten Sie unter

SCP Cockpit Services Datenqualitätsservices Anwendungs-URL . Kopieren Sie diese URL in einen Notizblock auf Ihrem Iokalen Rechner. Diese URL weisen Sie dann bei der Konfiguration der Integration Ihres Cloud-for-Customer-Systems zu.

🔕 Home 🖂 / 🔀 SAP-Internal (Canary) 🖂 / 🐰 Standalone Accounts 🖂 / 🖾 i817673sapdev 🖂 / 🙀 Data Quality Services 🖂
Data Quality Services - Overview
Service Description
Offers cloud-based services for address cleansing, geocoding, and reverse geocoding. You can embed address cleansing, geocoding and reverse geoco accurate address data.
Documentation
Try It out
How-to Video
Service Configuration
Configure Service
OAuth settings
Application URL

## Schritte zur Konfiguration des Microservice für die Adressengültigkeitsprüfung in SAP Cloud for Customer

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support
   Geschäftsumfeld Adressen und Sprachen , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie den Service für die Adressengültigkeitsprüfung verwenden?
- 2. Legen Sie unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration Kommunikationssysteme ein Kommunikationssystem mit dem Namen Adressengültigkeitsprüfung (empfohlener Name) an. Darüber hinaus geben Sie unter Hostname die Anfrage-URL ein.

#### i Hinweis

Die Anfrage-URL ist die Anwendungs-URL, die Sie aus den Datenqualitätsservices in SAP Cloud Platform kopiert haben. Geben Sie die URL ohne vorangestelltes https:// und ohne nachgestelltes /dq/AddressCleanse ein (siehe folgende Abbildung).

ADDRESS VALIDATION		
communication System: ADDRESS_VALIDATION		
Status Active		
Save Close Actions ,		
General System Instances		
communication System	Internal Comment	
* Host Name: dqmmicrowfa642904-wa26c1dbf cert.int.sap.hana.ondemand.com		
* System Access Type: Internet		
SAP Business Suite:		
Contact Information	Additional Data	
First Name:	Created By: Uwe Stromberg	
Last Name: Contact	Created On: 09.02.2017 11:39	
Email:	Changed By: Holger Ohst_CHANNEL_CP_DEST	
Phone:	Changed On: 26.04.2017 09:54	

#### 3. Als Nächstes legen Sie unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration

*Kommunikationsvereinbarungen* eine neue Kommunikationsvereinbarung an. Erstellen Sie die Kommunikationsvereinbarung mit dem gleichen Namen wie das Kommunikationssystem, das Sie im vorherigen Schritt angelegt haben.

the second states and second	ess Edit Credentials Rec	ctivate Edit API Keys								
You can view, create, and edit communication an	ingements between your comp	any and customers or suppl	liers with whom you wish to exchange t	busines	documents elect	tronically.				
and the second			S			100				
All Communication Arran 👻 🔍								C	address	×
Remained and the Remainder	Co	mmunication Type	Communication Partner		My Compa	St	Predefined	Changed	On	
Communication Scenario										

Geben Sie für die Kommunikationsvereinbarung die folgenden Einstellungen an:

- Anwendungsprotokoll: Http
- Authentifizierungsmethode: SSL-Client-Zertifikat
- Zertifikat SAP Business ByDesign System

#### i Hinweis

Laden Sie dieses Zertifikat auf Ihren lokalen Rechner herunter. Laden Sie dieses Zertifikat in SAP Cloud Platform hoch. • Hostname: Hier wird die Anfrage-URL vorgegeben, die Sie im Kommunikationssystem angegeben haben.

Legen Sie ein neues Kommunikationsszenario an, und ordnen Sie ihm die neue Kommunikationsvereinbarung zu.

## Konfiguration in SAP Cloud Platform

Laden Sie das Client-Zertifikat (das Sie der Kommunikationsvereinbarung in Cloud for Customer zugeordnet und auf Ihren lokalen Rechner heruntergeladen haben) in SAP Cloud Platform hoch. Eine ausführliche Dokumentation des Imports von Client-Zertifikaten in SAP Cloud Platform und der Konfiguration der Client-Zertifikatsauthentifizierung finden Sie unter Client-Zertifikatsauthentifizierung.

## Fakturierung für DQM-Service zur Adressengültigkeitsprüfung

Für jeden Aufruf von SAP Cloud for Customer an den SAP-DQM-Microservice ist standardmäßig die Prüfung der Straßenadresse zusammen mit der Geokodierung aktiviert. Im Rahmen des Service der Adressengültigkeitsprüfung ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Prüfung der Straßenadresse und die Geokodierung werden vom DQM-Service als zwei verschiedene Transaktionen angesehen.
- Straßen- und Postfachadressen werden innerhalb derselben Adressprüfungstransaktion getrennt berücksichtigt.

Ausführliche Informationen zur Fakturierung dieser API-Aufrufe finden Sie unter Billing/Usage Information (Per API Call).

## Zusatzinformationen

Ausführliche Informationen über das Aktivieren und Konfigurieren von DQM-Microservices finden Sie in der Dokumentation unter Data Quality Management, microservices for location data (DQM microservices).

# 3.1.10 Adresssuche mit Vorschlagsfunktion konfigurieren

Administratoren können die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion über Standard-Microservices von SAP Cloud Platform konfigurieren.

## Voraussetzung

Wenn Sie eine Lizenz für den Microservice erwerben, wird Ihnen eine **Anfrage-URL** für den Zugriff auf die SAP-DQM-Microservices zugewiesen. Diese für Ihr Rechenzentrum in SAP Cloud Platform eindeutige URL ist für die Aktivierung der Integration mit SAP Cloud for Customer erforderlich. Zugriff auf die URL erhalten Sie unter SCP Cockpit Services Datenqualitätsservices Anwendungs-URL . Kopieren Sie die Adressenbereinigungs-URL unter Verfügbare Endpunkte in einen Notizblock auf Ihrem Iokalen Rechner. Diese URL weisen Sie dann bei der Konfiguration der Integration Ihres Cloud-for-Customer-Systems zu.

#### i Hinweis

Verwenden Sie nicht die URL unter Verfügbarer Endpunkt bei Verwendung von Client-Zertifikaten.

☆ Home ~ / ⊕ 8	AP-Internal (Canary) 🔗 👻	/ 🔏 Standalone Acco	unts 👻 / 🖾 181	7673sapdev 🔗	/ 📢 Data Quality Servi	ces v
Data Quality Enabled	Services - Over	view				
Service Description						
Offers cloud-based servi accurate address data.	es for address cleansing, ç	eocoding, and reverse g	eocoding. You can er	nbed address clean	sing, geocoding and reve	rse geocod
Documentation						
Try it out						
How-to Video						
Service Configurati	n					
Configure Service						
OAuth settings						
Application URL						

## Konfiguration in SAP Cloud Platform

Generieren Sie OAuth-2.0-Client-IDs und Token-Werte für die Konfiguration in SAP Cloud Platform. Eine ausführliche Dokumentation zum Generieren des OAuth-2.0-Zertifikats für SAP Cloud Platform finden Sie unter OAuth-2.0-Berechtigung.

## Schritte zur Konfiguration von Microservice für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion in SAP Cloud for Customer

- 1. Aktivieren Sie die Detailfrage wie folgt:
  - 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
  - 2. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprachen .
  - 3. Wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion verwenden?
- Mashup-Webdienste konfigurieren Es müssen zwei Mashup-Webdienste konfiguriert werden.

- 1. Mashup-Dienst Vorschlagsfunktion für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00095) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

#### i Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder wie folgt:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - HTTP-Methode: Veröffentlichen
  - *URL*: Pflegen Sie die Token-Endpunkt-URL, die in den OAuth-Einstellungen von SAP Cloud Platform bereitgestellt wird.
  - Geben Sie den *Kundenschlüssel* und den *Geheimen Kundenschlüssel* ein, die Sie bei den OAuth-Einstellungen angelegt haben.

#### i Hinweis

Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.

- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.
- 2. Web-Dienst Vorschlagsfunktions-Endpunkt für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00094) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

#### i Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - *HTTP-Methode*: Veröffentlichen
  - URL: Pflegen Sie die Adressenbereinigungs-URL aus der Liste Verfügbare Endpunkte in SAP Cloud Platform.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

- Verwenden Sie nicht die URL von *Verfügbare Endpunkte*, wenn Sie die Liste der Client-Zertifikate in SAP Cloud Platform verwenden.
- Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.
- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.

#### i Hinweis

Pflegen Sie nur einen Mashup für Token und Dienst. Mehrere Mashups führen zu Inkonsistenzen.

## Fakturierung für DQM-Service für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion

Die Suche nach der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird über die Detailfrage für jeden Aufruf von SAP Cloud for Customer an den SAP-DQM-Microservice aktiviert. Im Rahmen des Service der Adresssuche mit Vorschlagsfunktion ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Suche der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird vom DQM-Service als zwei verschiedene Transaktionen angesehen.
- Straßen- und Postfachadressen werden innerhalb derselben Transaktion zur Adresssuche mit Vorschlagsfunktion getrennt berücksichtigt.

Ausführliche Informationen zur Fakturierung dieser API-Aufrufe finden Sie unter Billing/Usage Information (Per API Call).

## Zusatzinformationen

Ausführliche Informationen über das Aktivieren und Konfigurieren von DQM-Microservices finden Sie in der Dokumentation unter Data Quality Management, microservices for location data (DQM microservices).

# 3.1.11 Dublettenprüfung konfigurieren

Administratoren können die Dublettenprüfung konfigurieren, indem Sie Gewichtungen für Parameter des Geschäftspartners bearbeiten.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Gewichtung der Dublettenprüfung für Geschäftspartner .

Zusätzlich können Sie **eine** der folgenden Fragen unter *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* in den Lösungsumfang aufnehmen. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten GeschäftspartnerGeschäftspartnerabwicklung*:

- Möchten Sie für Geschäftspartner eine harte Dublettenprüfung durchführen?
- Möchten Sie für Geschäftspartner eine mittlere Dublettenprüfung durchführen
- Möchten Sie für Geschäftspartner eine weiche Dublettenprüfung durchführen?
- Möchten Sie die Dublettenprüfung für Geschäftspartner deaktivieren?
- Möchten Sie veraltete Geschäftspartner in die Dublettenprüfung einbeziehen?

# 3.1.12 Benutzerdefinierte Nummern konfigurieren

Administratoren können benutzerdefinierte Nummern für Kunden und Privatkunden konfigurieren und in einer Reihe von Funktionen verwenden. Auf der neuen Registerkarte *Nummern* werden die Nummern angezeigt, die Sie für einen Kunden oder Privatkunden verwalten.

Konfigurieren Sie Identifikationsarten unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Allgemeine Geschäftspartner Identifikationsarten bearbeiten .

# 3.1.13 Kundenzusammenführung aktivieren

Administratoren können die Kundenzusammenführung für Kunden und Ansprechpartner aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Zusammenführung von Kunden ermöglichen?

#### i Hinweis

SAP empfiehlt die Konfiguration der Kundenzusammenführung nicht, wenn Ihre Kundenstammsätze mit einem externen System repliziert werden (d.h. die SAP-ERP- und SAP-CRM-Integration ist im Lösungsumfang enthalten). Der Grund dafür ist, dass durch eine Zusammenführungsausführung keine entsprechende Replikation im externen System ausgelöst wird, was zu einer Dateninkonsistenz führen kann.

Um die Zusammenführung zu initiieren, muss die Work-Center-Sicht *Datenbereinigung* dem Benutzer zugeordnet sein. Wählen Sie in dieser Work-Center-Sicht die Option *Neu*, um eine manuelle Zusammenführung auszulösen. Sie können maximal drei Kundendatensätze für die Zusammenführung auswählen, einen Stammsatz und zwei doppelte Datensätze. Beachten Sie, dass diese Aktion nur initiiert werden kann, wenn sich das Zusammenführungsobjekt in einem der folgenden Status befindet:

- Nicht gestartet
- Zusammenführung fehlgeschlagen
- Zusammenführung abgeschlossen
- Gebietsreform fehlgeschlagen

Ausführliche Informationen zur Fehlerbehebung bei der Kundenzusammenführung finden Sie im Abschnitt FAQs für Kundenzusammenführung.

## Weitere Informationen

Zusammenführung von Marketing-Einwilligungen [Seite 225]

# 3.1.14 ABC-Klassifikation konfigurieren

Administratoren können ABC-Klassifikationen konfigurieren, um Klassifikationsarten zu pflegen.

Navigieren Sie zum Konfigurieren zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden , und wählen Sie ABC-Klassifikationen für Kunden bearbeiten.

# 3.1.15 Marketingeinwilligungen konfigurieren

Administratoren können Marketingeinwilligungen konfigurieren. Über die Kommunikationskategorien können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann.

In der Fine-Tuning-Aufgabe *Marketingeinwilligungen* können Sie Ihre Kommunikationskategorien definieren und die Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung verwalten. Diese Einstellungen sind erforderlich, damit Sie nachverfolgen können, ob Ihre Kunden für einen bestimmten Kommunikationskanal ihre Zustimmung oder ihre Ablehnung erteilen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning, und wählen Sie dann in der Aufgabenliste die Aufgabe Marketingeinwilligungen aus.

1. Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung bearbeiten:

#### 

Es obliegt der Verantwortung Ihrer Organisation, die nationalen Datenschutzgesetze und die Bestimmungen zur Bereitstellung von Marketingmaterialien einzuhalten. Daher müssen Administratoren die Lösung für jedes Land / jede Region oder für jeden Kunden konfigurieren, in dem oder mit dem Ihre Organisation Marketingaktivitäten durchführen möchte. Dabei sollte, soweit gesetzlich vorgeschrieben, von der Möglichkeit Gebrauch gemacht werden, Dokumente wie Zustimmungen und Ablehnungen zu speichern.

Um ein Land / eine Region hinzuzufügen, in dem/der eine explizite Zustimmung erforderlich ist, wählen Sie *Zeile hinzufügen*. Geben Sie dann das Land / die Region und den entsprechenden Kommunikationskanal wie E-Mail, Brief oder Fax ein, und sichern Sie Ihre Änderungen.

- 2. Kommunikationskategorien definieren:
  - 1. Um eine Kommunikationskategorie anzulegen, wählen Sie Zeile hinzufügen.
  - 2. Geben Sie eine Kommunikationskategorie, eine Beschreibung, ein Limit sowie den Zeitraum ein. Über das Limit und den Zeitraum können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann. Wir empfehlen, beim Hinzufügen von Kommunikationskategorien mit dem Buchstaben Z zu beginnen.
  - 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 3.1.16 Attribute konfigurieren

Sie können Attribute oder Attributgruppen definieren und sie für Benutzer in den erweiterten Suchen für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden sichtbar machen.

## Attribute und Attributgruppen definieren

Administratoren können Attribute konfigurieren.

Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Attribute, um Attribute oder Attributgruppen anzuzeigen und zu konfigurieren.

#### i Hinweis

Wenn Ihre Lösung an SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) angebunden ist, können Sie Attribute oder Attributgruppen in diesem Bild nur anzeigen, aber nicht anlegen oder ändern.

Beim Bearbeiten von Attributen können Sie deren Merkmale (z.B., ob sie obligatorisch sind), ihre Werteliste und ihre Beschreibungen in einer oder mehreren Sprachen konfigurieren. Beim Bearbeiten von Attributgruppen, die Kombinationen von Attributen darstellen, können Sie das Kennzeichen *Für Personen relevant* setzen, um die Attribute auf der Registerkarte *Attribute* der Work-Center-Sicht "Ansprechpartner" sichtbar zu machen. Sie können auch das Kennzeichen *Für Organisationen relevant* setzen, um sie auf dieser Registerkarte in den Work-Center-Sichten *Kunden* oder *Privatkunden* sichtbar zu machen.

## Suche anhand von Attributen aktivieren

Unter der Voraussetzung, dass Sie das Feld durch Personalisierung Ihrer Lösung sichtbar machen, können Sie Ihren Benutzern Zugriff auf das Feld *Attribute* in der erweiterten Suche von Kunden, Ansprechpartnern und Privatkunden gewähren, wo sie die Bedingungen bearbeiten können, die das entsprechende Suchverhalten beeinflussen. Sobald das Feld sichtbar ist und Ihre Benutzer es auswählen, um Bedingungen festzulegen, können sie eine Kombination von Attributgruppen, Attributen, Operatoren und Werten – z.B. Mitarbeiterattribute, Region, Gleich und Nordamerika – angeben, die bei der Suche nach Attributen angewendet werden soll. Benutzer können zudem weitere Attributbedingungen mit dem logischen Operator ODER festlegen. Wenn diese Parameter gesichert sind, können Benutzer die zugehörigen Bedingungen als eine erweiterte Suchabfrage verwenden, um Geschäftspartner mit den entsprechenden Attributen zu finden und sie auf der Registerkarte "Attribute" der Work-Center-Sicht des zugehörigen Geschäftspartners anzuzeigen.

## In Zusammenfassung der Kundeninformationen anzeigen

Wenn Sie in den Positionsdetails eines Kunden die Funktion [Zusammenfassung] wählen, werden die Attribute für den Kunden jetzt in der resultierenden Kundenzusammenfassung angezeigt.

#### i Hinweis

Diese Erweiterung steht erst zur Verfügung, nachdem Sie Administrator Formularvorlagenverwaltung aufrufen und anschließend die Formularvorlage *Kundenzusammenfassung* wählen und zur jüngsten Version zurückkehren.

## Zugriffseinschränkungen

Sie können die Benutzerrollen in Ihrer Lösung mit der Zugriffseinschränkung BUSINESS\_ATTRIBUTE\_ASGNM\_READ konfigurieren. Dadurch werden Attribute für die verknüpften Anwendungsbenutzer schreibgeschützt.

## Attributdatenquelle

Sie können den neuen Bericht "Geschäftspartner mit Attributzuordnung" mit dem technischen Namen CODBUSATTRBPB\_Q0001 verwenden, um Suchkriterien mit Bezug auf Attribute festzulegen und entsprechende Geschäftspartner zu finden. In diesem Bericht können Sie auch mit der rechten Maustaste auf den Namen eines Geschäftspartners klicken und dann *Alle Kunden und Ansprechpartner in neue Zielgruppe exportieren* wählen, um für die zugehörigen Kunden und Ansprechpartner eine Zielgruppe anzulegen.

## In der Analyse verwenden

Um Analysen in Bezug auf Attribute durchzuführen, können Sie die folgenden neuen Datenquellen verwenden:

Datenquellen für Attribute

Datenquellennummer		Datenquellenname	Beschreibung
CODBUSATTRBPB		Geschäftspartner mit Attributzuordnung	Zeigt alle Attributwerte an, die den Re- ferenzgeschäftspartnern zugeordnet sind.
	Beispiel CODBUSATTRGENB	Attributzuordnung	Enthält alle Attributwerte, die den Refe- renzgeschäftsobjekten zugeordnet sind.

# 3.1.17 Zielgruppen konfigurieren

Administratoren können Zielgruppen für Kunden konfigurieren.

Definieren Sie die folgende Konfiguration für Zielgruppen:

#### • Zielgruppen aktivieren

Navigieren Sie zum Konfigurieren von Zielgruppen zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Verkaufskampagne Zielgruppen .

#### • Verkaufsorganisation für Zielgruppe

Wenn Sie die Personalisierung verwendet haben, um die Verkaufsorganisation für eine Zielgruppe anzuzeigen, ist das Feld in den Kopfdaten der Zielgruppe sichtbar. Dieses Feld definiert die Verkaufsorganisation der Zielgruppe, sodass Mitarbeiter, die der Verkaufsorganisation zugeordnet sind, die zugehörigen Zielgruppen anzeigen oder bearbeiten können.

#### • Zugriffseinschränkungen

Um in Ihrer Lösung Zugriffseinschränkungen für Zielgruppen einzuführen, navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen, und bearbeiten Sie die entsprechende Benutzerrolle. Wählen Sie im folgenden Bild, in der Sicht Zugriffseinschränkungen, die Work-Center-Sicht Zielgruppen aus, und definieren Sie den Lese-/Schreibzugriff als eingeschränkt. Geben Sie anschließend auf der Ebene der Verkaufsorganisation die jeweiligen Einschränkungen an.

## Mitarbeiter in Zielgruppen in E-Mail-Aktionen einfügen

Setzen Sie im Dialogfenster *E-Mail-Aktionen* das Kennzeichnen für *Mitarbeiter einbeziehen*, damit Marketingadministratoren Mitarbeitern, die in einer Zielgruppe aufgelistet sind, E-Mail-Aktionen zusenden können. Wenn Sie dieses Kennzeichen auswählen, bezieht die gesendete E-Mail-Aktion Zielgruppenmitglieder (Kunden, Privatkunden, Ansprechpartner usw.) sowie die auf der Registerkarte *Mitarbeiter* aufgelisteten Mitarbeiter ein.

## Verschiedene Möglichkeiten zum Anlegen von Zielgruppen

Sie können Zielgruppen aus folgenden Bereichen erstellen und pflegen:

- Datengruppen
  - **Mitarbeiter zur Zielgruppe hinzufügen**: Verkaufskampagne-Administratoren können eine Zielgruppe erstellen und die ID dieser Zielgruppe für die Vertriebsmitarbeiter freigeben. Die können dann ihrerseits ihre Kunden zur Zielgruppe hinzufügen. Hinweis: Jeder Vertriebsmitarbeiter kann Mitglieder hinzufügen, ohne direkt auf die Zielgruppe zuzugreifen. Zudem können Sie die Menüoption *Zielgruppe anlegen* verwenden.
- Work Center "Zielgruppe": Auf der Registerkarte "Mitglieder" der Work-Center-Sicht "Zielgruppen" können Sie direkt nach Privatkunden, Ansprechpartnern oder Kunden suchen und diese dann der Zielgruppe hinzufügen. Sie können Mitglieder über die Standardsuchparameter oder anhand von kundenspezifischen Feldern zu Zielgruppen hinzufügen. Außerdem können Sie anhand von Marketingattributen suchen und diese der Zielgruppe hinzufügen. Des Weiteren können Sie Mitglieder der Zielgruppe mit der Aktion *Aus Zielgruppe entfernen* massenweise löschen.
- Externe Quellen: Importieren Sie mithilfe des Excel-Add-In Zuordnungen von Zielgruppenmitgliedern aus externen Quellen (unter Aktionen Neu aus Microsoft Excel oder Webservices). Auch aus dem A2A-Servicebereich können segmentierte Zielgruppen in die Cloud-Lösung importiert werden.
- Analyseberichte: Mit den in der Lösung enthaltenen, sofort einsetzbaren Analyseberichten können Sie eine leistungsstarke Analyseinfrastruktur nutzen, um Mitgliedslisten zu filtern und mit nur einem Klick
direkt zu einer Zielgruppe hinzuzufügen. Aus folgenden sofort einsetzbaren Standardberichten können Kunden/Ansprechpartner in eine neue Zielgruppe exportiert werden:

- 1. Accounts contact Data Der Verkaufskampagne-Administrator kann die Ansprechpartnerdaten des Kunden nach unterschiedlichen Kriterien filtern und aus dem Bericht eine Zielgruppe erstellen.
- 2. Accounts with Open activities Der Verkaufskampagne-Administrator kann nach offenen Aktivitäten oder Opportunitys suchen und eine Zielgruppe erstellen.
- 3. Campaign Response Details Der Bericht listet alle, von den Mitgliedern einer vorangegangenen Kampagne gemeldeten Antworten, auf. Die Daten von Ansprechpartnern und Konten können nach verschiedenen Kriterien segmentiert werden. Die Ansprechpartner können anschließend in eine neue Zielgruppe exportiert werden.
- Dynamic Target Groups Mithilfe von Bedingungen können Sie in der Zielgruppe dynamische Zielgruppen definieren. Anhand dieser Bedingungen legt die Anwendung die Mitglieder fest und fügt sie automatisch der Zielgruppe hinzu.

### Anlegen einer dynamischen Zielgruppe

- 1. Im Work Center Verkaufskampagne klicken Sie in der Work-Center-Sicht Zielgruppen auf Neu.
- 2. Markieren Sie auf dem Erstellungsbild der Zielgruppe das Ankreuzfeld für *Mitgliedsfindung*. Die Zielgruppe wird mit dem Status *In Vorbereitung* angelegt.

#### i Hinweis

Derzeit können Sie dynamische Zielgruppen nur für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden erstellen.

### Konfigurieren der automatischen Mitgliedsfindung

#### 1. Bedingungen pflegen

- 1. Im Arbeitsvorrat der Zielgruppe wählen und öffnen Sie eine dynamische Zielgruppe. Beachten Sie, dass die Spalte "Mitgliedsfindung" für dynamische Zielgruppen markiert ist.
- 2. Auf der Registerkarte "Mitgliedsfindung" stehen drei Tabellen für die Pflege der Auswahlbedingungen für eine Art von Geschäftspartner bereit.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die automatische Mitgliedsfindung wird derzeit für folgende Geschäftspartnerarten unterstützt: *Kunde, Ansprechpartner* und *Privatkunde*.

3. Pflegen Sie die erforderlichen Bedingungen für jede Geschäftspartnerart.

#### 2. Zeitplan für die Mitgliedsfindung festlegen

- Sie müssen nun den Mitgliedsfindungsprozess einplanen, nachdem Sie die Bedingungen für die Geschäftspartnerarten bearbeitet haben. Im Abschnitt Zeitplan können Sie den Prozess sofort oder zu einem bestimmten Zeitpunkt einplanen. Darüber hinaus ist es auch möglich, für den Zeitplan eine Wiederholung anzugeben.
- 3. **Mitgliedsfindungsprozess aktivieren**: Schließlich können Sie die Mitgliedsfindung durch Klicken auf *Aktivieren* (unter *Aktionen*) einleiten. Dadurch wird der Mitgliedsfindungsprozess im Hintergrund

ausgelöst. Die Mitgliedsfindung erfolgt als Hintergrundjob. Der *Ausführungsstatus* zeigt den Fortschritt der Aktivierung an. Nach erfolgreicher Aktivierung erhält die Zielgruppe den Status *Aktiv* und der Ausführungsstatus wird auf *Eingeplant* gesetzt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

*Aktivieren* hat eine doppelte Funktion: es aktiviert die Zielgruppe und plant den Mitgliedsfindungsprozess. Obwohl die Aktivierung eine einmalige Aktivität ist, bleibt *Aktivieren* aktiviert, so lange die Zielgruppe den Status *In Vorbereitung* aufweist.

4. **Zeitplan deaktivieren**: Mit dieser Funktion können Sie die Bedingungen für die Mitgliedsfindung jederzeit während des Prozesses anpassen. Damit wird der Findungsprozess angehalten, und der *Ausführungsstatus* wechselt zu *Nicht gestartet*. Wenn der *Ausführungsstatus* auf *Wird ausgeführt* gesetzt ist, kann der Findungsprozess jedoch nicht angehalten werden. Wählen Sie zum Schluss *Zeitplan aktivieren*, um den Findungsprozess wieder fortzusetzen.

### Bedingungen für kundenspezifische Felder pflegen

Sie können Bedingungen für kundenspezifische Felder definieren. Beachten Sie jedoch, dass die zulässigen Selektionskriterien für die Mitgliedsfindung in der dynamischen und manuellen Zielgruppe gleich sind. Beispielsweise sind die Attributgruppe, für die Sie Bedingungen in der Zielgruppe definieren können, und die Suchfeldergruppe in einer statischen Zielgruppe identisch.

Voraussetzung: Der Benutzer hat Zugriff auf die Key-User-Tool-Berechtigung.

Um Bedingungen für kundenspezifische Felder zu definieren, führen Sie die folgenden Schritte durch:

- 1. Legen Sie ein kundenspezifisches Feld auf dem Kundenbild an.
- 2. Wählen Sie ein geeignetes Erweiterungsszenario. Beachten Sie, dass zur Pflege der Bedingungen für Erweiterungsfelder auf der Zielgruppe das Feld in einem passenden Erweiterungsszenario erweitert werden muss.
  - 1. Legen Sie ein kundenspezifisches Feld an.
  - 2. Sichern Sie, und öffnen Sie das Bearbeitungsbild für das kundenspezifische Feld, um zur Registerkarte *Erweiterungsszenarios* zu navigieren.
  - 3. Wählen Sie das Szenario Account General Information to Target Group Account Selection aus, und fügen Sie diesem Szenario das kundenspezifische Feld hinzu.
- 3. Fügen Sie das kundenspezifische Feld zum Kundenbild hinzu. Jetzt müssen Sie das von Ihnen angelegte kundenspezifische Feld dem Kundenbild hinzufügen. Markieren Sie dazu im Dialogfenster *Zusätzliche Felder* das Ankreuzfeld, und klicken Sie auf *Übernehmen*.
- 4. Um das kundenspezifische Feld zur Suchmaske einer statischen Zielgruppe hinzuzufügen, führen Sie folgende Schritte aus:
  - 1. Öffnen Sie eine statische Zielgruppe (für die die Mitgliedsfindung nicht konfiguriert ist).
  - 2. Auf der Registerkarte Mitglieder wählen Sie unter Hinzufügen die Option Kunden hinzufügen.
  - 3. Fügen Sie das kundenspezifische Feld hinzu, das Sie für den Kunden angelegt haben.

#### i Hinweis

Wenn das kundenspezifische Feld der Suchmaske nicht hinzugefügt wird, ist eine Mitgliedsfindung für die angelegten kundenspezifischen Felder nicht möglich.

5. **Kundenspezifisches Feld zur Bedingungstabelle hinzufügen**: Öffnen Sie die dynamische Zielgruppe, in der Sie Bedingungen für kundenspezifische Felder pflegen möchten. Nehmen Sie in der Tabelle der *Kundenbedingungen*eine Auswahl vor, und wählen Sie *Übernehmen*, um das kundenspezifische Feld hinzuzufügen

#### i Hinweis

Die Konfiguration von Bedingungen für kundenspezifische Felder ist für andere Mitgliedstypen (Ansprechpartner und Privatkunden) ähnlich wie oben beschrieben.

# 3.1.18 Sperrgründe konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Kunden , und pflegen Sie Sperrgründe für Folgendes aus:

- Liefersperrgründe
- Rechnungssperrgründe
- Auftragssperrgründe
- Zuordnung der Auftragssperre für Verkaufsbelege

# 3.1.19 Sperren für externe Folgebelege konfigurieren

Administratoren können Sperren für externe Folgebelege konfigurieren. Sie können in SAP ERP externe Folgebelege für als Interessenten gekennzeichnete Kunden sperren.

Rufen Sie Rufen Sie Rufen Sie Retriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in SAP ERP, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie in der Cloud-Lösung angelegte Interessenten für die Replikation in Ihrer SAP-ERP-Lösung sperren?

# 3.1.20 Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner . Definieren Sie unter Allgemeine Geschäftspartner die möglichen Beziehungen zwischen Geschäftspartner in Ihrem System.

Die Standardlösung bietet Beziehungscodes, die Sie verwenden können. Wählen Sie, dass Sie neue Beziehungscodes definieren möchten, oder deaktivieren Sie sogar die Standardcodes. Beachten Sie, dass einige Standardbeziehungscodes nicht deaktiviert werden können.

Geben Sie einen Code für die und den Namen der Beziehung zusammen mit einer Beschreibung für beide Richtungen der Beziehung ein, z.B. "Hat Ansprechpartner" für die Beziehung von Geschäftspartner 1 mit Geschäftspartner 2, wobei Geschäftspartner 1 eine Organisation ist. Wählen Sie abhängig von der Beziehungsart, ob es sich bei dem Geschäftspartner um eine Person oder eine Organisation handelt, und wählen Sie die Geschäftspartnerrollen, die für die einzelnen Geschäftspartner in der Beziehung zulässig sind.

# Beziehungen zu Beteiligtenrolle in der Definition von Beteiligtenrollen zuordnen

Sie können auch die von Ihnen definierten Beziehungen einer Beteiligtenrolle beim Beteiligten zuordnen. Tun Sie dies beispielsweise dann, wenn Sie automatisch die Beteiligtenrolle in Dokumenten wie Lead, Opportunity, Angebot, Aktivitäten basierend auf einer bestimmten Beziehung ermitteln möchten.

Beispiel: Definieren Sie eine neue benutzerdefinierte Beteiligtenrolle "Wiederverkäufer" mit der Beziehung "hat OEM".

### Vertriebsbereichsbasierte Beziehungen

Konfigurieren Sie vertriebsbereichsabhängige Beziehungen, die während Transaktionen, an denen die Kunden beteiligt sind, bewertet werden.

### 3.1.21 Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können das Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartner- und Projektorganigrammbeziehungen konfigurieren.

### Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Projektorganigramme auf der Basis von Geschäftspartnerbeziehungen aktiviert werden?

# Projektorganigramm basierend auf Projektorganigrammbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Buying Center auf der Basis von Buying-Center-Beziehungen aktiviert werden?

# 3.1.22 Kundenteams konfigurieren

Administratoren können Kundenteams konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Definition von Beteiligtenrollen, und legen Sie Kundenteams basierend auf Rollen an. Im System sind Standardrollen vordefiniert. Sie können auch benutzerdefinierte Rollen, wie Direktvertrieb, Produktexperte usw., definieren.

## 3.1.23 Business Add-In zum Ändern von Organisationseinheiten aus Mitarbeitern meines Teams konfigurieren

Mit dem BAdl OrgUnitEmployeeMyTeamQueryModify im SAP Cloud Applications Studio können Administratoren Organisationseinheiten, aus denen die Mitarbeiter für *Mein Team* abgeleitet werden, hinzufügen und entfernen.

Abfrage Mein Team für Verkaufsszenarios:

- Für Nicht-Vorgesetzte: Das Team wird definiert als die Mitarbeiter in der Organisation, der der angemeldete Benutzer direkt zugeordnet ist, sowie die Mitarbeiter in jeder beliebigen Organisation, die der Organisation des angemeldeten Benutzers untergeordnet ist.
- Für Vorgesetzte (unter Berücksichtigung der Berichtsstruktur)
  - Mitarbeiter in jeder beliebigen Organisation, der der angemeldete Benutzer als Vorgesetzter zugeordnet ist, sowie die Mitarbeiter in jeder beliebigen Organisation, die der Organisation untergeordnet ist, der der angemeldete Benutzer als Vorgesetzter zugeordnet ist.
  - Mitarbeiter in der Organisation, der der angemeldete Benutzer direkt zugeordnet ist, sowie die Mitarbeiter in jeder beliebigen Organisation, die der Organisation des angemeldeten Benutzers untergeordnet ist.
  - Wenn der angemeldete Benutzer keiner Planstelle in einer Organisation zugeordnet ist, ist das Team einfach nur der Mitarbeiter.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können einer Organisationseinheit einen Vorgesetzten zuordnen, um die Vorgesetztenermittlung des Vorgesetzten für Genehmigungen und Workflows zu erleichtern. Diese organisatorische Zuordnung kann

nach der obigen Definition zu einem unerwünschten *Mein-Team*-Ergebnis für den Vorgesetzten führen. Ein anderer Anwendungsfall für das BAdl OrgUnitEmployeeMyTeamQueryModify ist, wenn Sie die sekundäre Teamzuordnung aus der Abfrage *Mein Team* entfernen möchten.

# 3.1.24 Kundenhierarchien konfigurieren

Administratoren können Kundenhierarchien konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Kunden- und Aktivitätsmanagement > Kundenmanagement , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Kundenhierarchien verwenden? Die Struktur, die Sie im SAP-CRM-System anlegen, wird auf der Registerkarte Kundenhierarchie eines Kunden angezeigt. Klappen Sie die Kundenhierarchie auf jeder beliebigen Ebene auf und zu, um so viele oder wenige Kunden anzuzeigen, wie Sie möchten.

#### i Hinweis

Sie müssen Kundenhierarchien in Ihre Cloud-Lösung migrieren. Ausführliche Informationen zur Migration von Kundenhierarchien finden Sie unter .

## 3.1.25 Kundenzusammenführung ohne Neuermittlung von Beteiligten konfigurieren

Ihre Administratoren können die Kundenzusammenführung ohne Neuermittlung der Beteiligten konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Neuermittlung von Beteiligten bei der Kundenzusammenführung für offene Vorgänge deaktivieren?

### 3.1.26 Beteiligtenrollen konfigurieren

Administratoren können Beteiligtenrollen konfigurieren. Geschäftspartner ist der Sammelbegriff für alle Organisationen und Personen, mit denen Sie im Rahmen Ihrer Geschäftstätigkeit interagieren. Dazu zählen u.a. Kunden, Ansprechpartner, Partner und Mitarbeiter. Wenn Sie einen Beleg erstellen, können Sie einen Geschäftspartner als Beteiligten festlegen und ihm eine Rolle zuordnen.

Sie können Rollen für Angebote, Leads, Opportunitys, Servicetickets oder Aktivitäten festlegen. Anhand von Ermittlungsregeln und Stammdaten können Sie dann automatisch die Beteiligten für diese Geschäftsvorgänge und die entsprechenden Belege bestimmen.

Die Offline-Beteiligtenermittlung ist unabhängig vom Beteiligtenrollentyp möglich. Die folgenden aktiven Ermittlungen werden im Offline-Modus unterstützt:

- Ermittlung des Beteiligten über die vom Kunden zugeordnete Beziehung.
- Kopie vom Kunden.
- Ermittlung über Anmeldebenutzer.

Weitere Informationen finden Sie unter "Beteiligtenverarbeitung".

### 3.1.27 Verkaufsdaten konfigurieren

Administratoren können Kundenumsatzdaten konfigurieren, z.B. Vertriebsweg, Sparte, Gebietshierarchieebene, Preislisten und Preisgruppen.

Administratoren können Kundenumsatzdaten konfigurieren.

#### Vertriebsbereich – Vertriebsweg

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Vertriebsweg , um Vertriebswege für Ihr Unternehmen zu pflegen. Ordnen Sie außerdem den Vertriebsweg mithilfe der Arbeitsverteilungsverwaltung der Organisationsstruktur Ihres Unternehmens zu.

### Sparte

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Sparte , um Sparten in Ihrem Unternehmen zu definieren.

### Vertriebsbereich – Gebietshierarchieebene

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Gebietshierarchieebene , um das Stammgebiet und andere Gebietsebenen anzulegen.

### Zugehörige Informationen

Weitere Informationen finden Sie unter Konfigurieren von Sparten.

## 3.1.28 Business Add-In zur Erweiterung von Berechtigungskontexttransaktionen für Vertriebsbereiche konfigurieren

Mit dem BAdl CustomAccessControlListWrite in SAP Cloud Applications Studio können Administratoren den Berechtigungskontext von Transaktionen um eine eigene Implementierung unter Verwendung des Vertriebsbereichs erweitern.

In vorigen Releases hat Ihnen das BAdl Folgendes ermöglicht:

- Alle Gebiete aus Kunden zum Berechtigungskontext hinzufügen.
- Gebiet, Vertriebsbereich und Beteiligte mit einer bestimmten Beteiligtenrolle aus dem Berechtigungskontext ausschließen, beispielsweise basierend auf einem kundenspezifischen Feld, z.B. einem Vertraulichkeitskennzeichen.

In diesem Release können Sie auch Vertriebsbereiche (Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Sparte) zum Berechtigungskontext hinzufügen.

#### i Hinweis

Das BAdl steht für Leads, Opportunitys, Angebote, Kundenaufträge, Verträge, Servicetickets und Aktivitäten zur Verfügung.

Dieses BAdl ermöglicht es Administratoren, die SAP-Standardlogik der Zugriffskontrolle für Ihre Anwendungsbenutzer zu ersetzen. Sie sollten beim Implementieren, Testen und Verwenden dieser Erweiterung sehr vorsichtig sein. Gehen Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerberechtigung prüfen, um den Berechtigungskontext einer Transaktion zu prüfen.

#### → Nicht vergessen

Das BAdl lässt keine Steuerung eines anderen Zugriffsverhaltens für den Lese- und Schreibzugriff zu.

Das BAdl erlaubt es Ihnen nicht, einen weiteren anderen Berechtigungskontext als 1015 hinzuzufügen, z.B. das Hinzufügen der *Belegart* zum Berechtigungskontext.

### 3.1.29 Kundengruppen konfigurieren

Administratoren können Kundengruppen unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden Kundengruppen bearbeiten .

### 3.1.30 Zahlungsbedingungen konfigurieren

Administratoren können Zahlungsbedingungen konfigurieren.

Rufen Sie I Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden Zahlungsbedingungen bearbeiten , um Zahlungsbedingungen zu bearbeiten.

## 3.1.31 Lieferpriorität konfigurieren

Administratoren können Lieferprioritäten in Ihrem SAP Cloud for Customer-System konfigurieren und eine Zuordnung zu Werten im SAP-ERP-System vornehmen. Vor diesem Release war es nur möglich, eine Zuordnung zu Festwerten aus SAP ERP vorzunehmen.

Pflegen Sie die Konfiguration unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung Kunden Lieferprioritäten bearbeiten .

### 3.1.32 Steuernummernarten konfigurieren

Administratoren können Steuernummernarten konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner Steuernummernarten bearbeiten , fügen Sie neue Steuernummernarten hinzu, und markieren Sie sie als Aktiv.

	11			
Version SAP Default B	usiness Option General Business Par	rtners		
Save and Close   Save	Close Translate			
Tax Number Types	yee mer vere eyyoneens in everen yee must start with Z	a, pour maria drav aperios nel Lon I de com	wat oppi	
Add Row Remove				
Add Row Remove				
Add Row Remove	Tax Number Type	ERP Tax Number Type	Description	Active
Add Row Remove A <sup>T</sup> . Country NZ - New Zealand	Tax Number Type	ERP Tax Number Type	Description GST Number	Active
Add Row Remove A <sup>T</sup> . Country NZ - New Zealand PA - Panama	Tax Number Type 2	ERP Tax Number Type NZ2 PA1	Description GST Number Tax Number RUC	Active

# 3.1.33 Gebietsabhängige Ermittlung konfigurieren

Administratoren können ein Gebiet zuordnen und Regeln für die gebietsbezogene Ermittlung anlegen.

Unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen steht Folgendes zur Auswahl:

- Gebiete, um neue Gebiete zu definieren und ihnen Kunden zuzuordnen.
- Regeln für Gebietsreform definieren, um neue Regeln für einen Gebietsreformlauf zu definieren.
- *Gebietsreformlauf*, um einen Zeitplan für einen Gebietsreformlauf festzulegen und neue Regeln für die gebietsbezogene Reform von Kunden zu definieren.

# 3.1.34 Gebietshierarchieebene konfigurieren

Administratoren können Gebietshierarchieebenen konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Gebietshierarchieebene , um Gebietshierarchieebenen zu bearbeiten.

# 3.1.35 Webdienste für das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner

Legen Sie fest, ob Sie Geschäftspartnerdaten in Ihrem System speichern müssen, wenn diese Daten bereits aus einem integrierten externen System gelöscht wurden.

Die folgende Grafik stellt den Ablauf zur Ermittlung des Ende des Verwendungszwecks für Ihre Geschäftspartnerdaten dar. Sie können Webdienste verwenden oder diese Geschäftspartner manuell mittels Sperrgründen in Ihrem System sperren.



Webdienstschnittstellen und erweiterte Schnittstellen unterstützen die Sperrung von Geschäftspartnern. Verwenden Sie diese Dienste in Szenarien, in denen Geschäftspartnerdaten in der Systemlandschaft integrierter externer Systeme gesperrt oder gelöscht werden. Über diese Schnittstellen können externe Systemen das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner abfragen und pflegen. Da die Definition des Verwendungszwecks für einen Geschäftspartner subjektiv für das externe System ist, sind diese Schnittstellen leere CHECK-Schnittstellen, mit denen Sie benutzerdefinierte Querys erstellen können.

Bei Geschäftspartnern, die über die unten genannten Schnittstellen gesperrt sind, können Daten nicht in Listensichten in Work Centern, in Wertehilfen in zugehörigen Feldern, in Werteauswahlen, in Analysen, in Dublettenprüfungen und in Webdiensten oder in oData-Querys in der Anwendung abgerufen werden.

Webdienste für das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner

Webdienst	Beschreibung
II_BUPA_EOP_CHECK_IN	Diese Schnittstelle verwendet den Erweiterungsspot ES_BUPA_EOP_CHECK zur Bereitstellung eines Business- Add-In-Hooks in SAP Cloud Application Studio. Mit diesem Hook können Sie eine benutzerspezifische Query anlegen, um Informationen zum Ende des Verwendungszwecks zu de- finieren.
II_BUPA_EOP_MAINTAIN_IN	Mit dieser Schnittstelle können Sie das Kennzeichnen für das <i>Ende des Verwendungszwecks</i> für Geschäftspartner set- zen. Wenn dieses Kennzeichen gesetzt ist, werden die Ge- schäftspartnerdaten in den entsprechenden Work Centern und Wertehilfen ausgeblendet und sind für den Benutzer nicht sichtbar. Beachten Sie, dass die Daten im Work Center <i>Datenschutz</i> von Administratoren angezeigt werden können.
II_BUPA_ERP_EOP_CHECK_IN	Diese Schnittstelle verwendet den Erweiterungsspot ES_BUPA_ERP_EOP_CHECK zur Bereitstellung eines Busi- ness-Add-In-Hooks in SAP Cloud Application Studio. Mit die- sem Hook können Sie eine benutzerspezifische Query anle- gen, um Informationen zum Ende des Verwendungszwecks zu definieren.
II_BUPA_ERP_REPL_IN	Für die vorhandene Schnittstelle wurde ein neues Attribut in der Elementstruktur hinzugefügt. Setzen Sie das Kennzei- chen für das Kennzeichen "Geschäft abgeschlossen/Ende des Verwendungszwecks". Wenn dieses Kennzeichen ge- setzt ist, werden die Geschäftspartnerdaten in den ent- sprechenden Work Centern und Wertehilfen ausgeblendet und sind für den Benutzer nicht sichtbar. Beachten Sie, dass die Daten im Work Center <i>Datenschutz</i> von Administratoren angezeigt werden können.

### 3.1.36 Hintergrundjob für die Standardnummernzuordnung für Geschäftspartner konfigurieren

Ihre SAP-Cloud-for-Customer-Lösung ist mit anderen Systemen integriert. Der Kunden-, Mitarbeiter- oder Ansprechpartnerdatensatz jedes Systems hat eine eigene eindeutige Nummer. Administratoren können die Nummernzuordnung in einem Hintergrundjob konfigurieren, um genau eine Kundennummer zuzuordnen, die für alle Systemkundendatensätze verwendet werden soll. Ihr Unternehmen verwendet mehrere externe Systeme, die Daten austauschen. In jedem System werden Kundendatensätze angelegt. Doch jeder Datensatz enthält eine eigene eindeutige Nummer. SAP-Cloud-for-Customer-Administratoren können eine Standardnummer für die Arbeit mit einer Nummer zuordnen, die zum Beispiel mit Kunden, Listenpreisen und Druckformularen verwendet werden soll. Wenn der Administrator keine Standardnummer auswählt, wählt die Lösung eine zufällige Nummer als Standard aus.

### **Beispiel**

Ihre SAP-Cloud-for-Customer-Lösung (System A) ist mit zwei anderen Systemen (System B, System C) integriert. System A, B und C haben jeweils eigene Nummern für einen Kunden-, Mitarbeiter- oder Ansprechpartnerdatensatz.

Die Datensätze in SAP Cloud for Customer erhalten eine Nummernzuordnung, die von allen integrierten Systemen verwendet wird, um zu wissen, wie sie den Kundendatensatz identifizieren. Hier versteht das externe System die Kundennummer als 498, aber das System B verwendet die Nummer XT6932 und das System C verwendet die Nummer 2754834.

System	Nummer (Kunde oder Mit- arbeiter)	Externe Systemnummer	Externe Nummer
A	498	XCCInt426	038
В	XT6932		
С	2754834		

### Eine bevorzugte Kunden- oder Mitarbeiterstandardnummer konfigurieren

- 1. Wählen Sie Administrator Nummernzuordnung für Integration Standardkonfiguration bearbeiten .
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.

#### ${f i}$ Hinweis

Die externe Kundennummer ist die externe Standardnummer (Schemacode 918).

- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Wählen Sie im Feld Objekt die Option Kunde .
- 5. Wählen Sie im Feld Schemacode eine der folgenden Optionen:
  - 888 Geschäftspartnernummer
  - 918 ERP-Kundennummer
  - 988 Externe Geschäftspartnernummer

#### i Hinweis

Wählen Sie für Mitarbeiter eines der folgenden Schemacode-Felder:

- 3 ERP-Personalnummer
- 888 Geschäftspartnernummer

#### • 988 – Externe Geschäftspartnernummer

- 6. Geben Sie für die Zeile Entferntes System das System ein, oder suchen Sie nach dem System.
- 7. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 8. Wählen Sie nach der Konfiguration Die Objekt auswählen Daten migrieren . Abhängig von Ihrem Datenvolumen ist der Migrationshintergrundjob nach etwa 1 Stunde abgeschlossen. Sie können den Status auf der Benutzungsoberfläche anzeigen.

#### i Hinweis

Es erfolgt eine Migration von 300 Kilobyte (kB) ObjectIdentifierMapping-Zeilen pro Stunde. Wenn das Datenvolumen unter 300 kB liegt, erfolgt die Migration beim ersten Ausführungsjob. Bei einem Datenvolumen von über 300 kB erstreckt sich die Migration über mehrere Stunden, da nur eine Migration von 300 kB an Datensätzen möglich ist.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie legen fest, dass der Standard der externen Kundennummer auf den Schemacode 918 gesetzt wird. Wenn mehrere externe Kundennummern in verschiedenen integrierten Systemen vorhanden sind, verwendet die SAP-Cloud-for-Customer-Lösung die erste.

#### i Hinweis

Der Standard der externen Personalnummer ist auf den Schemacode 3 gesetzt. Wenn mehrere externe Personalnummern in verschiedenen integrierten Systemen vorhanden sind, verwendet die SAP-Cloud-for-Customer-Lösung die erste.

#### Eine bevorzugte Ansprechpartnerstandardnummer konfigurieren

Administratoren können eine bevorzugte Ansprechpartnerstandardnummer konfigurieren, die in allen integrierten Systemen verwendet wird.

- 1. Wählen Sie Administrator Nummernzuordnung für Integration Standardkonfiguration bearbeiten .
- 2. Wählen Sie *Zeile hinzufügen*. Die externe Kundennummer ist die externe Standardnummer (Schemacode 918).
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.

#### i Hinweis

Es gibt nur eine Ansprechpartnerbeziehung, sodass die externe Nummer des Ansprechpartners die externe Standardnummer (Schemacode 918) ist.

Mehr als eine Ansprechpartnerbeziehung für einen Ansprechpartner, und eine Ansprechpartnerbeziehung ist als Hauptbeziehung gekennzeichnet. Daher ist die entfernte externe Nummer auf die externe Standardnummer gesetzt.

- 4. Wählen Sie im Feld Objekt die Option Ansprechpartner .
- 5. Wählen Sie im Feld Schemacode eine der folgenden Optionen:

- 888 Geschäftspartnernummer
- 927 ERP-Ansprechpartnernummer
- 6. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 7. Wählen Sie nach der Konfiguration  $\triangleright$  *Objekt auswählen*  $\triangleright$  *Daten migrieren*  $\mathbb{Z}$ . Abhängig von Ihrem Datenvolumen ist der Migrationshintergrundjob nach etwa 1 Stunde abgeschlossen.

#### i Hinweis

Der Standard der externen Ansprechpartnernummer ist auf den Schemacode 927 gesetzt. Mehr als eine externe Ansprechpartnernummer ist in verschiedenen integrierten Systemen vorhanden, und eine Ansprechpartnerbeziehung ist als *Hauptbeziehung* gekennzeichnet. Die SAP-Cloud-for-Customer-Lösung wählt dann eine zufällige Nummer als Standardkennzeichen für eine der vorhandenen entfernten Nummern aus.

Wenn keine Ansprechpartnerbeziehung als Hauptbeziehung gekennzeichnet ist, wird eine zufällige Beziehung gewählt, und die entfernte externe Nummer wird auf die externen Standardnummern gesetzt.

### 3.2 Kundendaten bearbeiten

Die Kundenstammdaten sind wichtige Informationen, die für verschiedene Verkaufsvorgänge wie Leads, Opportunitys, Angebote und Aufträge notwendig sind.

#### Kundenrollen [Seite 195]

Definieren Sie Standardkundenrollen für eine Kundenart. Die Rolle wird Kunden dieser Art zugeordnet. Darüber hinaus können Sie die Beschreibung einer von SAP ausgelieferten Standardrolle an Ihre betriebswirtschaftlichen Anforderungen anpassen.

#### Beteiligtenrollen [Seite 196]

Definieren Sie Geschäftspartner als Beteiligte, und ordnen Sie ihnen Beteiligtenrollen zu.

#### Beziehungen zwischen Kunden und Projektorganigrammbeziehungen [Seite 196]

Kundenbeziehungen bestehen nicht nur zwischen Kunden, sondern auch zwischen Kunden und Personen und anderen Geschäftspartnern, wie Partner und Ansprechpartner beim Partner.

#### Projektorganigramm [Seite 198]

Projektorganigramm bezieht sich auf alle Mitglieder einer Organisation, die wichtige Steakholder sind und am Kaufprozess beteiligt sind.

#### Kundenteams [Seite 198]

Definieren Sie Teams innerhalb Ihrer Organisation, um die Geschäfte mit den Kunden zu verwalten.

#### Kundenhierarchie [Seite 199]

Eine Kundenhierarchie ist eine Sammlung von Kunden, die über eine Eltern-Kind-Beziehung miteinander verknüpft sind.

#### ABC-Klassifikation [Seite 200]

Geben Sie ABC-Klassifikationstypen an, um Kunden anhand ihrer Wichtigkeit für Ihr Unternehmen zu kategorisieren. Die Standardlösung bietet vier Kategorisierungsebenen: A-, B-, C- und D-Kunden.

#### Status [Seite 200]

Setzen Sie einen Kundenstatus manuell auf Als aktiv kennzeichnen, Veraltet oder Kunde sperren.

#### Besuchsarten [Seite 201]

Sie können bestimmte Besuchsarten anlegen, z.B. Geschäftsprüfung, Verkaufsbesuch, und Details pflegen, beispielsweise empfohlene Häufigkeit und Besuchsdauer.

#### Attribute [Seite 202]

Attribute können einem Objekt angehängt werden, um zusätzliche Merkmale der Objekte zu definieren. In der Lösung können Attribute mit verschiedenen Objekten verknüpft werden, z.B. Konto, Ansprechpartner, Privatkunde usw.

#### Kontosperren [Seite 205]

Verwenden Sie Sperrgründe, die Sie zum Sperren von Konten für bestimmte Funktionen konfigurieren.

#### Zahlungsbedingungen [Seite 206]

Die Zahlungsbedingungen, die mit den Verkaufsdaten eines Kunden verbunden sind.

#### Steuernummern [Seite 207]

Steuernummern, die mit den organisatorischen Daten eines Kunden verbunden sind.

#### Zielgruppen [Seite 208]

Gruppen von Kunden, die als Zielgruppe für Verkaufskampagnen angelegt werden.

#### Kundengruppen [Seite 211]

Kundengruppen innerhalb einer Organisationseinheit.

#### Nummern [Seite 212]

Ordnen Sie zusätzliche Nummern zu, wenn Sie Kunden und Privatkunden anlegen. Lösen Sie eine Dublettenprüfung aus, und verwenden Sie dabei die Nummer. Eine bidirektionale Replikation dieser Nummern zwischen SAP Cloud for Customer und SAP ERP/SAP S/4HANA ist ebenfalls möglich.

#### Wettbewerber und Wettbewerberprodukt [Seite 212]

Fügen Sie Informationen für *Wettbewerber* und *Wettbewerberprodukt* in Kunden hinzu, anstatt eine Liste früherer Opportunitys zu prüfen.

### 3.2.1 Kundenrollen

Definieren Sie Standardkundenrollen für eine Kundenart. Die Rolle wird Kunden dieser Art zugeordnet. Darüber hinaus können Sie die Beschreibung einer von SAP ausgelieferten Standardrolle an Ihre betriebswirtschaftlichen Anforderungen anpassen.

# 3.2.1.1 Standardkundenrollen konfigurieren

Administratoren können Kundenrollen definieren.

Um die erforderliche Konfiguration zu pflegen, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Kunden Kundenrollen bearbeiten .

# 3.2.2 Beteiligtenrollen

Definieren Sie Geschäftspartner als Beteiligte, und ordnen Sie ihnen Beteiligtenrollen zu.

Ordnen Sie die Beteiligtenrollen den Kundenteams, Gebietsteams und als Beteiligte zu. Sie können einem Geschäftspartner (Kunde, Ansprechpartner und Privatkunde) auch mehrere Beteiligte zuordnen. Beispielsweise können Sie einen Beteiligten einem Kunden als Warenempfänger, Partner und Wettbewerber zuordnen.

Mehrere Rollenzuordnungen sind möglich:

- Wenn Sie in der Schnellanlage für Kunden eine Dublettenprüfung auslösen, zeigt das System Kunden mit gleichen Namen und Daten zur Auswahl an.
- Wenn Sie auf dem Einstiegsbild mit Geschäftspartnerbeständen die Bearbeitungsoption auswählen, ändern Sie die Rolle, die einem Kunden zugeordnet ist.

# 3.2.2.1 Beteiligtenrollen konfigurieren

Administratoren können Beteiligtenrollen konfigurieren. Geschäftspartner ist der Sammelbegriff für alle Organisationen und Personen, mit denen Sie im Rahmen Ihrer Geschäftstätigkeit interagieren. Dazu zählen u.a. Kunden, Ansprechpartner, Partner und Mitarbeiter. Wenn Sie einen Beleg erstellen, können Sie einen Geschäftspartner als Beteiligten festlegen und ihm eine Rolle zuordnen.

Sie können Rollen für Angebote, Leads, Opportunitys, Servicetickets oder Aktivitäten festlegen. Anhand von Ermittlungsregeln und Stammdaten können Sie dann automatisch die Beteiligten für diese Geschäftsvorgänge und die entsprechenden Belege bestimmen.

Die Offline-Beteiligtenermittlung ist unabhängig vom Beteiligtenrollentyp möglich. Die folgenden aktiven Ermittlungen werden im Offline-Modus unterstützt:

- Ermittlung des Beteiligten über die vom Kunden zugeordnete Beziehung.
- Kopie vom Kunden.
- Ermittlung über Anmeldebenutzer.

Weitere Informationen finden Sie unter "Beteiligtenverarbeitung".

## 3.2.3 Beziehungen zwischen Kunden und Projektorganigrammbeziehungen

Kundenbeziehungen bestehen nicht nur zwischen Kunden, sondern auch zwischen Kunden und Personen und anderen Geschäftspartnern, wie Partner und Ansprechpartner beim Partner.

Verwenden Sie die Beziehungen, die Sie für die Zuordnung von Beziehungen zwischen Kunden, Ansprechpartnern, Partnern, Ansprechpartnern beim Partner usw. entsprechend Ihren Geschäftsanforderungen konfiguriert haben. In der Regel sind Beziehungsarten bidirektional, z.B. *Hat einen Wiederverkäufer/Ist ein Wiederverkäufer von*. Standardbeziehungsarten werden in der Cloud-Lösung konfiguriert. Sie können auch benutzerdefinierte Beziehungsarten anlegen und für Vertriebsbereiche pflegen.

In der erweiterten Suche nach Kunden verwenden Sie Kundenbeziehungen, um nach Kunden zu suchen. Die beiden Felder *In Beziehung zu* und *Beziehungsrolle* ermöglichen ein Suche anhand von Beziehungen.

# 3.2.3.1 Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner D. Definieren Sie unter Allgemeine Geschäftspartner die möglichen Beziehungen zwischen Geschäftspartner In Ihrem System. Die Standardlösung bietet Beziehungscodes, die Sie verwenden können. Wählen Sie, dass Sie neue Beziehungscodes definieren möchten, oder deaktivieren Sie sogar die Standardcodes. Beachten Sie, dass einige Standardbeziehungscodes nicht deaktiviert werden können.

Geben Sie einen Code für die und den Namen der Beziehung zusammen mit einer Beschreibung für beide Richtungen der Beziehung ein, z.B. "Hat Ansprechpartner" für die Beziehung von Geschäftspartner 1 mit Geschäftspartner 2, wobei Geschäftspartner 1 eine Organisation ist. Wählen Sie abhängig von der Beziehungsart, ob es sich bei dem Geschäftspartner um eine Person oder eine Organisation handelt, und wählen Sie die Geschäftspartnerrollen, die für die einzelnen Geschäftspartner in der Beziehung zulässig sind.

# Beziehungen zu Beteiligtenrolle in der Definition von Beteiligtenrollen zuordnen

Sie können auch die von Ihnen definierten Beziehungen einer Beteiligtenrolle beim Beteiligten zuordnen. Tun Sie dies beispielsweise dann, wenn Sie automatisch die Beteiligtenrolle in Dokumenten wie Lead, Opportunity, Angebot, Aktivitäten basierend auf einer bestimmten Beziehung ermitteln möchten.

Beispiel: Definieren Sie eine neue benutzerdefinierte Beteiligtenrolle "Wiederverkäufer" mit der Beziehung "hat OEM".

### Vertriebsbereichsbasierte Beziehungen

Konfigurieren Sie vertriebsbereichsabhängige Beziehungen, die während Transaktionen, an denen die Kunden beteiligt sind, bewertet werden.

# 3.2.4 Projektorganigramm

Projektorganigramm bezieht sich auf alle Mitglieder einer Organisation, die wichtige Steakholder sind und am Kaufprozess beteiligt sind.

Verwenden Sie das Projektorganigramm für die Zusammenarbeit mit Kunden und Ansprechpartnern über verschiedene Kanäle. Ordnen Sie auf der Registerkarte *Projektorganigramm* die wichtigsten Stakeholder (am Kaufprozess beteiligt) zusammen mit ihren Beziehungen zu. Informationen, die Sie hier anlegen, werden für Opportunitys kopiert.

# 3.2.4.1 Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können das Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartner- und Projektorganigrammbeziehungen konfigurieren.

### Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Projektorganigramme auf der Basis von Geschäftspartnerbeziehungen aktiviert werden?

# Projektorganigramm basierend auf Projektorganigrammbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Buying Center auf der Basis von Buying-Center-Beziehungen aktiviert werden?

# 3.2.5 Kundenteams

Definieren Sie Teams innerhalb Ihrer Organisation, um die Geschäfte mit den Kunden zu verwalten.

Die Standardlösung bietet zwei Rollen: *Teammitglied des Kunden* und *Zuständiger Mitarbeiter – Vertrieb* (Diese Rolle entspricht dem Kundenverantwortlichen. Ihr ist deshalb nur ein Mitglied zugeordnet.). Pflegen Sie

Kundenteammitglieder für Vertriebsbereiche, und weisen Sie diesen eine Gültigkeit zu. Nutzen Sie die Kundenteams zusätzlich zu folgenden Zwecken:

- Verwalten Sie Kunden, und weisen Sie während verschiedener Geschäftsprozesse automatisch Aktivitäten zu.
- Fügen Sie Mitarbeiter zu Kundenteams hinzu (erfordert Anwendungsexpertenrechte).
- Ordnen Sie einen Kunden einem Gebiet zu. Mit dieser Zuordnung werden alle Benutzer, die diesem Gebiet zugeordnet sind, auf der Registerkarte *Kundenteam* unter dem *Gebietsteam* angezeigt.
- Definieren Sie mithilfe der Fine-Tuning-Aufgabe **Definition von Beteiligtenrollen** benutzerdefinierte Rollen (z.B. Direktvertrieb, Produktexperte usw.) für das Kundenteam.

### 3.2.5.1 Kundenteams konfigurieren

Administratoren können Kundenteams konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Definition von Beteiligtenrollen, und legen Sie Kundenteams basierend auf Rollen an. Im System sind Standardrollen vordefiniert. Sie können auch benutzerdefinierte Rollen, wie Direktvertrieb, Produktexperte usw., definieren.

# 3.2.6 Kundenhierarchie

Eine Kundenhierarchie ist eine Sammlung von Kunden, die über eine Eltern-Kind-Beziehung miteinander verknüpft sind.

Kundenhierarchien sind nur bei Firmenkunden und nicht bei Privatkunden möglich.

Verwenden Sie die Kundenhierarchie für folgende Zwecke:

- Bilden Sie komplexe Organisationsstrukturen eines Geschäftspartners (z.B. Einkaufsverband, Genossenschaft oder Einzelhandelskette) ab. In der Registerkartensicht *Kundenhierarchie* können Sie Kundenstrukturen in einem Kunden abbilden.
- Bilden Sie die komplexe Organisationsstruktur eines großen Kunden mit mehreren Ebenen von Tochtergesellschaften ab.
- Mithilfe des Feldes Übergeordneter Kunde können Sie einen Kunden mit einem übergeordneten Kunden verknüpfen. Beachten Sie, dass ein untergeordneter Kunde nur einen übergeordneten Kunden haben kann.
- Überprüfen Sie die aktive Pipeline für einen untergeordneten Kunden und auch die Rollup-Werte für seinen übergeordneten Kunden.

### 3.2.6.1 Kundenhierarchien konfigurieren

Administratoren können Kundenhierarchien konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Kundenhierarchien verwenden? Die Struktur, die Sie im SAP-CRM-System anlegen, wird auf der Registerkarte Kundenhierarchie eines Kunden angezeigt. Klappen Sie die Kundenhierarchie auf jeder beliebigen Ebene auf und zu, um so viele oder wenige Kunden anzuzeigen, wie Sie möchten.

#### i Hinweis

Sie müssen Kundenhierarchien in Ihre Cloud-Lösung migrieren. Ausführliche Informationen zur Migration von Kundenhierarchien finden Sie unter .

# 3.2.7 ABC-Klassifikation

Geben Sie ABC-Klassifikationstypen an, um Kunden anhand ihrer Wichtigkeit für Ihr Unternehmen zu kategorisieren. Die Standardlösung bietet vier Kategorisierungsebenen: A-, B-, C- und D-Kunden.

### 3.2.7.1 ABC-Klassifikation konfigurieren

Administratoren können ABC-Klassifikationen konfigurieren, um Klassifikationsarten zu pflegen.

Navigieren Sie zum Konfigurieren zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden , und wählen Sie ABC-Klassifikationen für Kunden bearbeiten.

# 3.2.8 Status

Setzen Sie einen Kundenstatus manuell auf Als aktiv kennzeichnen, Veraltet oder Kunde sperren.

Um den Status für mehrere Kunden gleichzeitig festzulegen, wählen Sie die Kunden im Datenset *Kunden* (Startseite der Work-Center-Sicht *Kunden*) aus, und wenden Sie die entsprechenden Aktionen im Menü *Weitere* an. Alternativ können Sie den Status auf Privatkunden (oder einzelne Ansprechpartner) über das Menü *Aktionen* in der Objektdetailsicht anwenden.

#### i Hinweis

Administratoren müssen diese Funktion im Anpassungsmodus aktivieren.

### 3.2.8.1 Workflows zum Kopieren des Kundenstatus an Ansprechpartner definieren

Kopieren Sie mit Workflow-Aktionen den Kundenstatus in die zugehörigen Ansprechpartner.

Definieren Sie Workflows, um den Kundenstatus für alle seine zugehörigen Ansprechpartner automatisch zu aktualisieren, oder verwenden Sie diese Workflow-Aktionen, um Aktualisierungen der Ansprechpartnerstatus auszulösen, wenn ein Kundenstatus aktualisiert wird. Die drei Workflow-Aktionen zur Unterstützung dieser Funktion sind:

- Zugehörige Ansprechpartner aktivieren
- Zugehörige Ansprechpartner sperren
- Zugehörigen Ansprechpartner als "Veraltet" kennzeichnen

# 3.2.8.2 Für Kunden unterstützte Workflow-Aktionen

Umfangreiche Workflow-Unterstützung für das Business-Objekt "Kunden".

Neben den Workflow-Standardfunktionen werden die folgenden Workflow-Aktionen für das Business-Objekt "Kunden" unterstützt:

- Aktivieren
- Zugehörige Ansprechpartner aktivieren
- Mich als Verantwortlichen zuordnen
- Sperren
- Zugehörige Ansprechpartner sperren
- Verkaufsdaten für meine Standardverkaufsverantwortlichen anlegen
- Gebiete ableiten
- Als veraltet kennzeichnen
- Zugehörigen Ansprechpartner als "Veraltet" kennzeichnen
- Veraltet zurücksetzen
- Entsperren

# 3.2.9 Besuchsarten

Sie können bestimmte Besuchsarten anlegen, z.B. Geschäftsprüfung, Verkaufsbesuch, und Details pflegen, beispielsweise empfohlene Häufigkeit und Besuchsdauer.

Beispiele für Anwendungsszenarien:

- Besuchsart Bestandsprüfung einmal pro Woche für 30 Minuten
- Besuchsart monatliche Geschäftsprüfung einmal pro Monat
- Besuchsart jährliche Zielvereinbarungen, einmal pro Jahr

Alle Besuche eines Kunden müssen einer gültigen Besuchsart zugeordnet werden, die Sie im Fine-Tuning der betriebswirtschaftlichen Konfiguration konfigurieren. Auf der Registerkarte *Besuche nach Vertriebsbereich* wird

in der Tabelle *Besuchsdetails* eine Momentaufnahme der Besuchsart, der empfohlenen Häufigkeit, der Besuchsdauer usw. angezeigt. Beachten Sie, dass diese Besuchsdetails nicht direkt von den Verkaufsdaten für Kunden oder Privatkunden abhängen.

#### i Hinweis

Die Besuchskopfdetails werden weiterhin in "Kunden" auf der Registerkarte Besuche angezeigt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Diese Funktion muss von einem Administrator in Ihrem System aktiviert werden.

# 3.2.9.1 Besuchsarten konfigurieren

Administratoren können Besuchsarten entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > KundenBesucharten bearbeiten . Alle Besuche, die Sie verwalten, müssen einer gültigen Besuchsart zugeordnet sein.

### 3.2.10 Attribute

Attribute können einem Objekt angehängt werden, um zusätzliche Merkmale der Objekte zu definieren. In der Lösung können Attribute mit verschiedenen Objekten verknüpft werden, z.B. Konto, Ansprechpartner, Privatkunde usw.

Attribute können verschiedenen Datentypen angehören und zu einer Attributgruppe gruppiert werden. Sie können verschiedene Eigenschaften eines Attributs wie "Negativer Wert zulässig", "Intervalle zulässig", "Mehrere Werte erlaubt" usw. festlegen.

Sehr häufig werden Attribute zum Anlegen von Zielgruppen verwendet. Wenn Sie beispielsweise für ein Kreditkartenunternehmen tätig sind und eine Zielgruppe für Kunden anlegen möchten, die internationale Reisen unternehmen, können Sie ein Attribut mit der Bezeichnung "International Reisender" mit der Werteliste JA oder NEIN anlegen. Jedes Mal, wenn der Kunde mithilfe Ihrer Kreditkarte Geld im Ausland ausgibt, können Sie das Attribut "International Reisender" automatisch auf JA aktualisieren. Später können Sie eine Zielgruppe von Kunden anlegen, deren Wert für das Attribut "International Reisender" JA lautet, und diesen Kunden bestimmte Werbeaktionen (z.B. niedrige Wechselgebühren für international Reisende oder niedriger Zinssatz bei Kauf eines Tickets über Ihr Unternehmen mit Ihrer Kreditkarte) anbieten.

#### i Hinweis

Attribute sind über die HTML-Oberfläche oder die reaktionsfähige Benutzungsoberfläche sowohl im Onlineals auch im Offline-Modus verfügbar.

# 3.2.10.1 Attribute konfigurieren

Sie können Attribute oder Attributgruppen definieren und sie für Benutzer in den erweiterten Suchen für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden sichtbar machen.

### Attribute und Attributgruppen definieren

Administratoren können Attribute konfigurieren.

Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Attribute, um Attribute oder Attributgruppen anzuzeigen und zu konfigurieren.

#### i Hinweis

Wenn Ihre Lösung an SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) angebunden ist, können Sie Attribute oder Attributgruppen in diesem Bild nur anzeigen, aber nicht anlegen oder ändern.

Beim Bearbeiten von Attributen können Sie deren Merkmale (z.B., ob sie obligatorisch sind), ihre Werteliste und ihre Beschreibungen in einer oder mehreren Sprachen konfigurieren. Beim Bearbeiten von Attributgruppen, die Kombinationen von Attributen darstellen, können Sie das Kennzeichen *Für Personen relevant* setzen, um die Attribute auf der Registerkarte *Attribute* der Work-Center-Sicht "Ansprechpartner" sichtbar zu machen. Sie können auch das Kennzeichen *Für Organisationen relevant* setzen, um sie auf dieser Registerkarte in den Work-Center-Sichten *Kunden* oder *Privatkunden* sichtbar zu machen.

### Suche anhand von Attributen aktivieren

Unter der Voraussetzung, dass Sie das Feld durch Personalisierung Ihrer Lösung sichtbar machen, können Sie Ihren Benutzern Zugriff auf das Feld *Attribute* in der erweiterten Suche von Kunden, Ansprechpartnern und Privatkunden gewähren, wo sie die Bedingungen bearbeiten können, die das entsprechende Suchverhalten beeinflussen. Sobald das Feld sichtbar ist und Ihre Benutzer es auswählen, um Bedingungen festzulegen, können sie eine Kombination von Attributgruppen, Attributen, Operatoren und Werten – z.B. Mitarbeiterattribute, Region, Gleich und Nordamerika – angeben, die bei der Suche nach Attributen angewendet werden soll. Benutzer können zudem weitere Attributbedingungen mit dem logischen Operator ODER festlegen. Wenn diese Parameter gesichert sind, können Benutzer die zugehörigen Bedingungen als eine erweiterte Suchabfrage verwenden, um Geschäftspartner mit den entsprechenden Attributen zu finden und sie auf der Registerkarte "Attribute" der Work-Center-Sicht des zugehörigen Geschäftspartners anzuzeigen.

### In Zusammenfassung der Kundeninformationen anzeigen

Wenn Sie in den Positionsdetails eines Kunden die Funktion [Zusammenfassung] wählen, werden die Attribute für den Kunden jetzt in der resultierenden Kundenzusammenfassung angezeigt.

#### i Hinweis

Diese Erweiterung steht erst zur Verfügung, nachdem Sie Administrator Formularvorlagenverwaltung aufrufen und anschließend die Formularvorlage *Kundenzusammenfassung* wählen und zur jüngsten Version zurückkehren.

### Zugriffseinschränkungen

Sie können die Benutzerrollen in Ihrer Lösung mit der Zugriffseinschränkung BUSINESS\_ATTRIBUTE\_ASGNM\_READ konfigurieren. Dadurch werden Attribute für die verknüpften Anwendungsbenutzer schreibgeschützt.

### Attributdatenquelle

Sie können den neuen Bericht "Geschäftspartner mit Attributzuordnung" mit dem technischen Namen CODBUSATTRBPB\_Q0001 verwenden, um Suchkriterien mit Bezug auf Attribute festzulegen und entsprechende Geschäftspartner zu finden. In diesem Bericht können Sie auch mit der rechten Maustaste auf den Namen eines Geschäftspartners klicken und dann *Alle Kunden und Ansprechpartner in neue Zielgruppe exportieren* wählen, um für die zugehörigen Kunden und Ansprechpartner eine Zielgruppe anzulegen.

### In der Analyse verwenden

Um Analysen in Bezug auf Attribute durchzuführen, können Sie die folgenden neuen Datenquellen verwenden:

Datenquellen für Attribute

0	Datenquellennummer	Datenquellenname	Beschreibung
C	CODBUSATTRBPB	Geschäftspartner mit Attributzuordnung	Zeigt alle Attributwerte an, die den Re- ferenzgeschäftspartnern zugeordnet sind.
	Beispiel CODBUSATTRGENB	Attributzuordnung	Enthält alle Attributwerte, die den Refe- renzgeschäftsobjekten zugeordnet sind.

# 3.2.10.2 Marketingeinwilligungen konfigurieren

Administratoren können Marketingeinwilligungen konfigurieren. Über die Kommunikationskategorien können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann.

In der Fine-Tuning-Aufgabe *Marketingeinwilligungen* können Sie Ihre Kommunikationskategorien definieren und die Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung verwalten. Diese Einstellungen sind erforderlich, damit Sie nachverfolgen können, ob Ihre Kunden für einen bestimmten Kommunikationskanal ihre Zustimmung oder ihre Ablehnung erteilen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning, und wählen Sie dann in der Aufgabenliste die Aufgabe Marketingeinwilligungen aus.

1. Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung bearbeiten:

#### 

Es obliegt der Verantwortung Ihrer Organisation, die nationalen Datenschutzgesetze und die Bestimmungen zur Bereitstellung von Marketingmaterialien einzuhalten. Daher müssen Administratoren die Lösung für jedes Land / jede Region oder für jeden Kunden konfigurieren, in dem oder mit dem Ihre Organisation Marketingaktivitäten durchführen möchte. Dabei sollte, soweit gesetzlich vorgeschrieben, von der Möglichkeit Gebrauch gemacht werden, Dokumente wie Zustimmungen und Ablehnungen zu speichern.

Um ein Land / eine Region hinzuzufügen, in dem/der eine explizite Zustimmung erforderlich ist, wählen Sie *Zeile hinzufügen*. Geben Sie dann das Land / die Region und den entsprechenden Kommunikationskanal wie E-Mail, Brief oder Fax ein, und sichern Sie Ihre Änderungen.

- 2. Kommunikationskategorien definieren:
  - 1. Um eine Kommunikationskategorie anzulegen, wählen Sie Zeile hinzufügen.
  - 2. Geben Sie eine Kommunikationskategorie, eine Beschreibung, ein Limit sowie den Zeitraum ein. Über das Limit und den Zeitraum können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann. Wir empfehlen, beim Hinzufügen von Kommunikationskategorien mit dem Buchstaben Z zu beginnen.
  - 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

### 3.2.11 Kontosperren

Verwenden Sie Sperrgründe, die Sie zum Sperren von Konten für bestimmte Funktionen konfigurieren.

Zum Sperren von Konten können Sie die folgenden Sperrgründe konfigurieren:

• Liefersperrgründe

Gründe, die Sie für eine Liefersperre von Konten verwenden möchten.

- Rechnungssperrgründe Gründe, die Sie zum Sperren der Fakturierung für bestimmte Kunden verwenden möchten.
- Auftragssperrgründe

Gründe, die Sie verwenden möchten, um das Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu sperren.

#### i Hinweis

Die Sperrgründe, die Sie hier bearbeiten, müssen den im ERP-System konfigurierten Sperrgründen zugeordnet werden.

• Zuordnung einer Auftragssperre für Verkaufsbelege:

Gründe, die Sie verwenden möchten, um das Anlegen von Verkaufsbelegen für Kunden zu sperren.

# 3.2.11.1 Sperrgründe konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe konfigurieren.

Rufen Sie ||> Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte ] auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu ||> Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Kunden ], und pflegen Sie Sperrgründe für Folgendes aus:

- Liefersperrgründe
- Rechnungssperrgründe
- Auftragssperrgründe
- Zuordnung der Auftragssperre für Verkaufsbelege

## 3.2.11.2 Sperren für externe Folgebelege konfigurieren

Administratoren können Sperren für externe Folgebelege konfigurieren. Sie können in SAP ERP externe Folgebelege für als Interessenten gekennzeichnete Kunden sperren.

Rufen Sie Aetriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in SAP ERP, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie in der Cloud-Lösung angelegte Interessenten für die Replikation in Ihrer SAP-ERP-Lösung sperren?

# 3.2.12 Zahlungsbedingungen

Die Zahlungsbedingungen, die mit den Verkaufsdaten eines Kunden verbunden sind.

Pflegen Sie Zahlungsbedingungen für einen Kunden, um festzulegen, wann eine Rechnung bezahlt werden muss und ob ein Skonto gewährt wird, wenn die Zahlung vor dem Fälligkeitsdatum erfolgt.

### 3.2.12.1 Zahlungsbedingungen konfigurieren

Administratoren können Zahlungsbedingungen konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden Zahlungsbedingungen bearbeiten, um Zahlungsbedingungen zu bearbeiten.

# 3.2.13 Steuernummern

Steuernummern, die mit den organisatorischen Daten eines Kunden verbunden sind.

Verbessern Sie die Konformität für Kunden mithilfe von Steuernummern. Folgende Aktionen sind möglich:

• Fügen Sie neue Arten von Steuernummern hinzu, und aktivieren oder deaktivieren Sie sie in der im Standardsystem bereitgestellten Liste.

#### i Hinweis

Steuernummernarten werden in einigen Ländern/Regionen als Sozialversicherungsnummern verwendet. In SAP Cloud for Customer werden die Nummernarten jedoch für die Dublettenprüfung und Datenerfassung eingesetzt. Sie können bestimmte Steuernummernarten (z.B. die als Sozialversicherungsnummern verwendeten) aus Konformitätsgründen deaktivieren. Ausführliche Informationen zu diesem Thema erhalten Sie im Sicherheitsleitfaden für SAP Cloud for Customer.

- Nutzen Sie die vollständige in Ihren On-Premise-Systemen verfügbare Liste der Steuernummernarten.
- Suchen Sie anhand der Steuernummer in der erweiterten Suche der firmenweiten Suche nach einem Geschäftspartner. Beispielszenarios umfassen Steuernummern, die auch als Sozialversicherungsnummern verwendet werden.
- Verwenden Sie Steuernummern als weitere Identifikatoren für Geschäftspartner. Die zusätzlichen Identifikatoren werden verwendet, wenn die Dublettenprüfung für Kunden ausgelöst wird.

Mobile			1
indexe.			
Owner:		- CP	
Contact Permission:		*	
Language	English	*	
Tax Country		~	
Tax Number Type:		×	
Tax Number:			
død:	11.04.2017		
Malts:	Phoenix	~	

### i Hinweis

Es stehen keine Validierungen für Steuernummern in der Cloud-Lösung zur Verfügung. Sie können Validierungen mithilfe von SAP Cloud Applications Studio hinzufügen. Entsprechende Validierungen stehen jedoch im ERP-On-Premise-System zur Verfügung.

### 3.2.13.1 Steuernummernarten konfigurieren

Administratoren können Steuernummernarten konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner

*Steuernummernarten bearbeiten* , fügen Sie neue Steuernummernarten hinzu, und markieren Sie sie als *Aktiv*.

Tax Number I	ypes			
Version SAP Detault B	usiness Option General Business Par	rtners		
Save and Close   Save	Close Translate			
Tax Number Types New values for Tax Number T Add Row Remove	rpe must start with Z			
**.				
	Tax Number Tune	ERP Tax Number Type	Description	Active
Country	tax number type			
Country NZ - New Zealand	2	NZ2	GST Number	
Country NZ - New Zealand PA - Panama	2	NZ2 PA1	GST Number Tax Number RUC	N N

## 3.2.14 Zielgruppen

Gruppen von Kunden, die als Zielgruppe für Verkaufskampagnen angelegt werden.

Legen Sie Zielgruppen an, und exportieren Sie Ihre Kunden und Ansprechpartner in diese Zielgruppen. Für das Anlegen und Segmentieren der Kundendaten stehen sofort einsatzbereite Standardberichte zur Verfügung.

# 3.2.14.1 Zielgruppen konfigurieren

Administratoren können Zielgruppen für Kunden konfigurieren.

Definieren Sie die folgende Konfiguration für Zielgruppen:

#### • Zielgruppen aktivieren

Navigieren Sie zum Konfigurieren von Zielgruppen zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Verkaufskampagne Zielgruppen .

#### Verkaufsorganisation für Zielgruppe

Wenn Sie die Personalisierung verwendet haben, um die Verkaufsorganisation für eine Zielgruppe anzuzeigen, ist das Feld in den Kopfdaten der Zielgruppe sichtbar. Dieses Feld definiert die Verkaufsorganisation der Zielgruppe, sodass Mitarbeiter, die der Verkaufsorganisation zugeordnet sind, die zugehörigen Zielgruppen anzeigen oder bearbeiten können.

#### Zugriffseinschränkungen

Um in Ihrer Lösung Zugriffseinschränkungen für Zielgruppen einzuführen, navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen, und bearbeiten Sie die entsprechende Benutzerrolle. Wählen Sie im folgenden Bild, in der Sicht Zugriffseinschränkungen, die Work-Center-Sicht Zielgruppen aus, und definieren Sie den Lese-/Schreibzugriff als eingeschränkt. Geben Sie anschließend auf der Ebene der Verkaufsorganisation die jeweiligen Einschränkungen an.

### Mitarbeiter in Zielgruppen in E-Mail-Aktionen einfügen

Setzen Sie im Dialogfenster *E-Mail-Aktionen* das Kennzeichnen für *Mitarbeiter einbeziehen*, damit Marketingadministratoren Mitarbeitern, die in einer Zielgruppe aufgelistet sind, E-Mail-Aktionen zusenden können. Wenn Sie dieses Kennzeichen auswählen, bezieht die gesendete E-Mail-Aktion Zielgruppenmitglieder (Kunden, Privatkunden, Ansprechpartner usw.) sowie die auf der Registerkarte *Mitarbeiter* aufgelisteten Mitarbeiter ein.

### Verschiedene Möglichkeiten zum Anlegen von Zielgruppen

Sie können Zielgruppen aus folgenden Bereichen erstellen und pflegen:

- Datengruppen
  - **Mitarbeiter zur Zielgruppe hinzufügen**: Verkaufskampagne-Administratoren können eine Zielgruppe erstellen und die ID dieser Zielgruppe für die Vertriebsmitarbeiter freigeben. Die können dann ihrerseits ihre Kunden zur Zielgruppe hinzufügen. Hinweis: Jeder Vertriebsmitarbeiter kann Mitglieder hinzufügen, ohne direkt auf die Zielgruppe zuzugreifen. Zudem können Sie die Menüoption *Zielgruppe anlegen* verwenden.
- Work Center "Zielgruppe": Auf der Registerkarte "Mitglieder" der Work-Center-Sicht "Zielgruppen" können Sie direkt nach Privatkunden, Ansprechpartnern oder Kunden suchen und diese dann der Zielgruppe hinzufügen. Sie können Mitglieder über die Standardsuchparameter oder anhand von kundenspezifischen Feldern zu Zielgruppen hinzufügen. Außerdem können Sie anhand von Marketingattributen suchen und diese der Zielgruppe hinzufügen. Des Weiteren können Sie Mitglieder der Zielgruppe mit der Aktion *Aus Zielgruppe entfernen* massenweise löschen.
- Externe Quellen: Importieren Sie mithilfe des Excel-Add-In Zuordnungen von Zielgruppenmitgliedern aus externen Quellen (unter ) Aktionen Neu aus Microsoft Excel oder Webservices). Auch aus dem A2A-Servicebereich können segmentierte Zielgruppen in die Cloud-Lösung importiert werden.
- Analyseberichte: Mit den in der Lösung enthaltenen, sofort einsetzbaren Analyseberichten können Sie eine leistungsstarke Analyseinfrastruktur nutzen, um Mitgliedslisten zu filtern und mit nur einem Klick direkt zu einer Zielgruppe hinzuzufügen. Aus folgenden sofort einsetzbaren Standardberichten können Kunden/Ansprechpartner in eine neue Zielgruppe exportiert werden:
  - 1. Accounts contact Data Der Verkaufskampagne-Administrator kann die Ansprechpartnerdaten des Kunden nach unterschiedlichen Kriterien filtern und aus dem Bericht eine Zielgruppe erstellen.
  - 2. Accounts with Open activities Der Verkaufskampagne-Administrator kann nach offenen Aktivitäten oder Opportunitys suchen und eine Zielgruppe erstellen.
  - 3. Campaign Response Details Der Bericht listet alle, von den Mitgliedern einer vorangegangenen Kampagne gemeldeten Antworten, auf. Die Daten von Ansprechpartnern und Konten können nach verschiedenen Kriterien segmentiert werden. Die Ansprechpartner können anschließend in eine neue Zielgruppe exportiert werden.
- Dynamic Target Groups Mithilfe von Bedingungen können Sie in der Zielgruppe dynamische Zielgruppen definieren. Anhand dieser Bedingungen legt die Anwendung die Mitglieder fest und fügt sie automatisch der Zielgruppe hinzu.

### Anlegen einer dynamischen Zielgruppe

- 1. Im Work Center Verkaufskampagne klicken Sie in der Work-Center-Sicht Zielgruppen auf Neu.
- 2. Markieren Sie auf dem Erstellungsbild der Zielgruppe das Ankreuzfeld für *Mitgliedsfindung*. Die Zielgruppe wird mit dem Status *In Vorbereitung* angelegt.

#### i Hinweis

Derzeit können Sie dynamische Zielgruppen nur für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden erstellen.

### Konfigurieren der automatischen Mitgliedsfindung

#### 1. Bedingungen pflegen

- 1. Im Arbeitsvorrat der Zielgruppe wählen und öffnen Sie eine dynamische Zielgruppe. Beachten Sie, dass die Spalte "Mitgliedsfindung" für dynamische Zielgruppen markiert ist.
- 2. Auf der Registerkarte "Mitgliedsfindung" stehen drei Tabellen für die Pflege der Auswahlbedingungen für eine Art von Geschäftspartner bereit.

#### i Hinweis

Die automatische Mitgliedsfindung wird derzeit für folgende Geschäftspartnerarten unterstützt: *Kunde, Ansprechpartner* und *Privatkunde*.

3. Pflegen Sie die erforderlichen Bedingungen für jede Geschäftspartnerart.

#### 2. Zeitplan für die Mitgliedsfindung festlegen

- Sie müssen nun den Mitgliedsfindungsprozess einplanen, nachdem Sie die Bedingungen für die Geschäftspartnerarten bearbeitet haben. Im Abschnitt Zeitplan können Sie den Prozess sofort oder zu einem bestimmten Zeitpunkt einplanen. Darüber hinaus ist es auch möglich, für den Zeitplan eine Wiederholung anzugeben.
- 3. **Mitgliedsfindungsprozess aktivieren**: Schließlich können Sie die Mitgliedsfindung durch Klicken auf *Aktivieren* (unter *Aktionen*) einleiten. Dadurch wird der Mitgliedsfindungsprozess im Hintergrund ausgelöst. Die Mitgliedsfindung erfolgt als Hintergrundjob. Der *Ausführungsstatus* zeigt den Fortschritt der Aktivierung an. Nach erfolgreicher Aktivierung erhält die Zielgruppe den Status *Aktiv* und der Ausführungsstatus wird auf *Eingeplant* gesetzt.

#### ${f i}$ Hinweis

*Aktivieren* hat eine doppelte Funktion: es aktiviert die Zielgruppe und plant den Mitgliedsfindungsprozess. Obwohl die Aktivierung eine einmalige Aktivität ist, bleibt *Aktivieren* aktiviert, so lange die Zielgruppe den Status *In Vorbereitung* aufweist.

4. **Zeitplan deaktivieren**: Mit dieser Funktion können Sie die Bedingungen für die Mitgliedsfindung jederzeit während des Prozesses anpassen. Damit wird der Findungsprozess angehalten, und der *Ausführungsstatus* wechselt zu *Nicht gestartet*. Wenn der *Ausführungsstatus* auf *Wird ausgeführt* gesetzt ist, kann der Findungsprozess jedoch nicht angehalten werden. Wählen Sie zum Schluss *Zeitplan aktivieren*, um den Findungsprozess wieder fortzusetzen.

### Bedingungen für kundenspezifische Felder pflegen

Sie können Bedingungen für kundenspezifische Felder definieren. Beachten Sie jedoch, dass die zulässigen Selektionskriterien für die Mitgliedsfindung in der dynamischen und manuellen Zielgruppe gleich sind. Beispielsweise sind die Attributgruppe, für die Sie Bedingungen in der Zielgruppe definieren können, und die Suchfeldergruppe in einer statischen Zielgruppe identisch.

Voraussetzung: Der Benutzer hat Zugriff auf die Key-User-Tool-Berechtigung.

Um Bedingungen für kundenspezifische Felder zu definieren, führen Sie die folgenden Schritte durch:

- 1. Legen Sie ein kundenspezifisches Feld auf dem Kundenbild an.
- 2. Wählen Sie ein geeignetes Erweiterungsszenario. Beachten Sie, dass zur Pflege der Bedingungen für Erweiterungsfelder auf der Zielgruppe das Feld in einem passenden Erweiterungsszenario erweitert werden muss.
  - 1. Legen Sie ein kundenspezifisches Feld an.
  - 2. Sichern Sie, und öffnen Sie das Bearbeitungsbild für das kundenspezifische Feld, um zur Registerkarte *Erweiterungsszenarios* zu navigieren.
  - 3. Wählen Sie das Szenario Account General Information to Target Group Account Selection aus, und fügen Sie diesem Szenario das kundenspezifische Feld hinzu.
- 3. Fügen Sie das kundenspezifische Feld zum Kundenbild hinzu. Jetzt müssen Sie das von Ihnen angelegte kundenspezifische Feld dem Kundenbild hinzufügen. Markieren Sie dazu im Dialogfenster *Zusätzliche Felder* das Ankreuzfeld, und klicken Sie auf Übernehmen.
- 4. Um das kundenspezifische Feld zur Suchmaske einer statischen Zielgruppe hinzuzufügen, führen Sie folgende Schritte aus:
  - 1. Öffnen Sie eine statische Zielgruppe (für die die Mitgliedsfindung nicht konfiguriert ist).
  - 2. Auf der Registerkarte Mitglieder wählen Sie unter Hinzufügen die Option Kunden hinzufügen.
  - 3. Fügen Sie das kundenspezifische Feld hinzu, das Sie für den Kunden angelegt haben.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn das kundenspezifische Feld der Suchmaske nicht hinzugefügt wird, ist eine Mitgliedsfindung für die angelegten kundenspezifischen Felder nicht möglich.

5. **Kundenspezifisches Feld zur Bedingungstabelle hinzufügen**: Öffnen Sie die dynamische Zielgruppe, in der Sie Bedingungen für kundenspezifische Felder pflegen möchten. Nehmen Sie in der Tabelle der *Kundenbedingungen*eine Auswahl vor, und wählen Sie *Übernehmen*, um das kundenspezifische Feld hinzuzufügen

#### i Hinweis

Die Konfiguration von Bedingungen für kundenspezifische Felder ist für andere Mitgliedstypen (Ansprechpartner und Privatkunden) ähnlich wie oben beschrieben.

### 3.2.15 Kundengruppen

Kundengruppen innerhalb einer Organisationseinheit.

Sie können die Kundengruppen angeben, denen ein Kunde angehört. In den Verkaufsdaten des Kundenstammsatzes können Sie die Kundengruppe für jede organisatorische Zuordnung pflegen.

Verwenden Sie Kundengruppen für die interne und externe Zusammenarbeit mit Kunden. Legen Sie unter *Kunden* auf der Registerkarte *Gruppen* öffentliche, private oder externe Gruppen innerhalb eines Kunden an, um eine Zusammenarbeit zu ermöglichen sowie Daten und andere Informationen auszutauschen. Die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppen ist über die integrierte Integration mit SAP Jam möglich.

### 3.2.15.1 Kundengruppen konfigurieren

Administratoren können Kundengruppen unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden Kundengruppen bearbeiten .

# 3.2.16 Nummern

Ordnen Sie zusätzliche Nummern zu, wenn Sie Kunden und Privatkunden anlegen. Lösen Sie eine Dublettenprüfung aus, und verwenden Sie dabei die Nummer. Eine bidirektionale Replikation dieser Nummern zwischen SAP Cloud for Customer und SAP ERP/SAP S/4HANA ist ebenfalls möglich.

# 3.2.16.1 Benutzerdefinierte Nummern konfigurieren

Administratoren können benutzerdefinierte Nummern für Kunden und Privatkunden konfigurieren und in einer Reihe von Funktionen verwenden. Auf der neuen Registerkarte *Nummern* werden die Nummern angezeigt, die Sie für einen Kunden oder Privatkunden verwalten.

Konfigurieren Sie Identifikationsarten unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Allgemeine Geschäftspartner Identifikationsarten bearbeiten .

### 3.2.17 Wettbewerber und Wettbewerberprodukt

Fügen Sie Informationen für *Wettbewerber* und *Wettbewerberprodukt* in Kunden hinzu, anstatt eine Liste früherer Opportunitys zu prüfen.

Als Vertriebsbeauftragter können Sie diese Informationen nutzen, um Ihre Aktivitäten zu planen. Ihr Administrator kann diese Funktion per Anpassung aktivieren.

#### i Hinweis

Stellen Sie sicher, dass die *Wettbewerberprodukte* für den *Wettbewerber* gepflegt sind, damit sie in Kunden angezeigt werden.

SAF	2												ç	3	?	4	
Compe	titors		A Custo	mer Elinc.		×	Comp Comp	etitor uware Corp		×							
8	ACME Inc. *	in ≫ I c	10+		+ (	с <i>и</i>	Actions ~	Summary	Check	for Dupl	icates	Mo	ove In	Мо	ve Out	t •	
	Status		Nan	1e			Prospec	:t		R	ole 🔹					(	5
	/ 10/19/0		A	CME Inc.							Custon	ner			~		
	Address		Pho	ne			Fax			E	-Mail						
	3450 Hillview Ave		+	1 650-849-400	00						admin(	@acm	e.com				
	Palo Alto CA 943	04															
	United States	o		-									~ .		-		
Over ⊞- Rela	United States	Charts	Account	Team Sa	ales Terri	tories	Relatio	nships	Addresse	s Co	ontacts	4 S	Sales Ado	Data d A	Tax dd Cor	( ) ntact	
Over ⊞- Relati	United States rview Feed ationships (1) ionship Type	Charts	Account Business Pa	Team Sa	ales Territ	tories Add	Relatio	onships	Addresse	s Co Act	ion	: : 11	Sales Add	Data d A Main	Tax dd Cor	ntact	
Over =- Relati Relati Is Con	United States view Feed ationships (1) ionship Type unected with Competitu	Charts	Account Business Pa	Team Sa artner vare Corp	ales Territ \$	tories Add 781	Relatio Iress Ocean Ave /	Palo Alto 943	Addresses	S Co Act	ion	; s	Sales Add	Data d A Main	Tax dd Cor	ntact	
Over =- Relati Is Con ==- C	United States  View Feed  ationships (1)  ionship Type  nected with Competito  Competitor Products	Charts	Account Business Pa Comput	Team Sa wrtner ware Corp	ales Terri	Add 781	Relatio Iress Ocean Ave /	Palo Alto 943	Addresse: \$	s Co Act	ion	: : 11	Sales Ado	Data d A Main V	Tax dd Cor	ntact \$	
Over E- Relati Is Con E- C The	United States United States United States United States Item Item Item Item Item Item Item Item	Charts	Account Business Pa & Compuv	Team Sa ortner vare Corp Our Name	ales Terrii	Add 781	Relatio	Palo Alto 943 Produc	Addresse: \$ 004 / US the second seco	Act e	ion List I	. s ↓† Price	Sales Add	Data d A Main V	Tax dd Cor Ar	A status	
Over #- Relati Is Con #- C The Gree	United States Intervention Intervent	Charts         E           or         Image: Charts           is (1)         Image: Charts           is (1)         Image: Charts	Account Business Pa Compuv	Team Sa artner vare Corp Our Name 3D Printer	ales Terrii	Add 781	Relatio	Palo Alto 943 Produc Compa Same a	Addresse: add/US add/US add/US add/US addresse: a	Act	ion List I	lit Price 0.00	Adc QUSD -	Data Main I It	Tax ddd Cor Ar \$	dd Active	

### 3.3 Dublettenprüfung für Kunden

Prüfung auf doppelte Datensätze bei Kunden.

Mehrere doppelte Datensätze für den gleichen Kunden können im System zu Inkonsistenzen führen. Wenn eine Dublettenprüfung ausgelöst wird, ermittelt das System einen Stammsatz sowie (eventuell vorhandene) doppelte Datensätze für einen Kunden. Sie können dann eine Kundenzusammenführung zwischen dem Stammsatz und den doppelten Datensätzen anstoßen. Im Rahmen der Zusammenführung bleibt der Stammsatz erhalten und die doppelten Datensätze werden obsolet; und zwischen dem Stammdatensatz und den Dubletten wird jeweils eine Beziehung der Art "Ersetzt" und "Ist ersetzt durch" hergestellt. Die Dublettenprüfung ermöglicht Ihnen Folgendes:

- Konfigurieren Sie eine Dublettenprüfung.
- Weisen Sie den einzelnen Parametern eine Gewichtung zu.
- Ermitteln Sie beim Anlegen eines Kunden die vom System empfohlenen Dubletten.

• Zeigen Sie die Ähnlichkeitsgrade für jeden doppelten Datensatz an, und verwenden Sie sie.

Verwenden Sie die Aktion *Dublettenprüfung* in der Symbolleiste für *Kunden*, um eine Dublettenprüfung für vorhandene Kunden, Privatkunden und Ansprechpartner zu initiieren. Wenn Sie eine Dublettenprüfung durchführen, zeigt das System eine Liste potenzieller doppelter Datensätze an. Markieren Sie bis zu zwei Datensätze in der Liste, und wählen Sie *Zusammenführen*, um einen Zusammenführungsprozess auszulösen.

Sie haben zusätzlich die Möglichkeit, eine Dublettenprüfung beim Anlegen neuer Konten, Kunden oder Ansprechpartner anzustoßen.

# 3.3.1 Nummern

Ordnen Sie zusätzliche Nummern zu, wenn Sie Kunden und Privatkunden anlegen. Lösen Sie eine Dublettenprüfung aus, und verwenden Sie dabei die Nummer. Eine bidirektionale Replikation dieser Nummern zwischen SAP Cloud for Customer und SAP ERP/SAP S/4HANA ist ebenfalls möglich.

# 3.3.2 Dublettenprüfung konfigurieren

Administratoren können die Dublettenprüfung konfigurieren, indem Sie Gewichtungen für Parameter des Geschäftspartners bearbeiten.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Gewichtung der Dublettenprüfung für Geschäftspartner .

Zusätzlich können Sie **eine** der folgenden Fragen unter *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* in den Lösungsumfang aufnehmen. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten GeschäftspartnerGeschäftspartnerabwicklung*:

- Möchten Sie für Geschäftspartner eine harte Dublettenprüfung durchführen?
- Möchten Sie für Geschäftspartner eine mittlere Dublettenprüfung durchführen
- Möchten Sie für Geschäftspartner eine weiche Dublettenprüfung durchführen?
- Möchten Sie die Dublettenprüfung für Geschäftspartner deaktivieren?
- Möchten Sie veraltete Geschäftspartner in die Dublettenprüfung einbeziehen?

### 3.3.3 Dublettenprüfung konfigurieren, um veraltete Kunden zu berücksichtigen

Administratoren können die Dublettenprüfung so konfigurieren, dass sie veraltete Kunden berücksichtigt. Mit dieser Konfiguration ruft die Dublettenprüfung alle veralteten Kunden zusammen mit den aktiven Kunden ab.

Mit dieser Funktion können Sie veraltete Kunden reaktivieren und das erneute Anlegen von neuen Kundendubletten vermeiden.

Administratoren müssen diese Funktion unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Allgemeine GeschäftsdatenGeschäftspartnerabwicklung, und wählen Sie die folgende Detailfrage: Möchten Sie veraltete Geschäftspartner in die Dublettenprüfung einbeziehen?

### 3.3.4 Mit benutzerdefinierter Logik Dubletten berechnen und identifizieren

Sie können jetzt benutzerdefinierte Logik zur Berechnung von Dubletten für Kunden und Privatkunden aufrufen.

Implementieren Sie das Business Add-In (BAdl) CheckForDuplicateAccounts (Name: **PDI-BAdl - Dublettenprüfung für Kunden**) in SAP Cloud Application Studio, um die benutzerdefinierte Logik hinzuzufügen.

i Hinweis

Vor diesem Release war ein ähnliches BAdl für Ansprechpartner verfügbar.

# 3.4 Kundenzusammenführung

Die Zusammenführungsfunktion für Kunden ist für Firmenkunden, Privatkunden und Ansprechpartner verfügbar. Mit dieser Funktion können Stammdatenteams doppelte Datensätze zu einem einzelnen optimalen Datensatz zusammenführen.

Die Kundenzusammenführung hilft Ihnen bei Folgendem:

- Verwaltung mehrerer doppelter Datensätze für den gleichen Kunden, die zu Inkonsistenzen im System führen können.
- Anlegen eines optimalen Datensatzes aus doppelten Datensätzen für einen Einzelkunden.
- Neuzuordnung offener Transaktionen und geschlossener Transaktionen bezüglich des doppelten Datensatzes zum optimalen Datensatz (wenn offene Leads oder Opportunitys vorhanden sind).

# 3.4.1 Regeln für die Neuzuordnung von Transaktionen beim Zusammenführen

Während der Kundenzusammenführung ordnet das System auch Transaktionen für die Kunden neu zu. Die für die Neuzuordnung der Transaktionen ermittelten Regeln sind hier aufgelistet.

Neuzuordnung von Transaktionen bei der Kundenzusammenführung

Transaktionen	Beschreibung
Tickets	Alle Tickets, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Tickets, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie (auf- grund des Status oder eines anderen technischen Grunds) des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Kundenaufträge	Alle Aufträge, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Aufträge, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie (auf- grund des Status oder eines anderen technischen Grunds) des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Leads	Alle Leads, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen techni- schen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Leads, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Aktivitäten (Telefonate, Termine, Aufgaben und E-Mails).	Alle Aktivitäten, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen techni- schen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Aktivitäten, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Social-Media-Nachrichten	Alle Social-Media-Nachrichten, die dem sozialen Profil eines doppelten Datensatzes angehängt sind, werden ebenfalls nach der Zusammenführung aus dem doppelten Datensatz in den Master verschoben.
Transaktionen	Beschreibung
---------------	--
Besuche	Alle Besuche, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen techni- schen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Besuche, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten
Opportunitys	Alle Opportunitys, bei denen der doppelte Kunde ein Betei- ligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen technischen Grunds) wieder in eine übergeordnete Katego- rie für den Stammkunden umgewandelt werden. Opportuni- tys, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeord- nete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zusammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokolleintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, sodass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Angebote	Alle Angebote, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen technischen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Master-Kunden umgewandelt werden. Angebote, für die keine erneute Umwandlung in eine überge- ordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zusammenführungs-GO mit entsprechen- dem Fehlerprotokolleintrag im Anwendungsprotokoll proto-
	kolliert werden, sodass der Benutzer das Problem bewerten kann.

### 3.4.2 Kriterien für das Zusammenführen von Registerkarten

Hier finden Sie ausführliche Informationen zu den Kriterien, die für das Zusammenführen von Kundendetails erfüllt werden müssen, die auf den entsprechenden Registerkarten auf der Benutzungsoberfläche angezeigt werden.

Knotenbehandlung bei der Zusammenführung

Knoten	Beschreibung
Beziehungen	<ul> <li>Das System führt das Kundenteam und die Beziehungs- datensätze aus dem doppelten Kunden im Master-Kun- den zusammen.</li> <li>Wenn eine Beziehung als eindeutig gekennzeichnet ist und im Stammsatz vorhanden ist, ignoriert das System den gleichen Satz in doppelten Datensätzen. Bei ein- deutigen Beziehungen hat der Master-Kunde immer Vorrang.</li> <li>Alle nicht eindeutigen Beziehungen werden aus dem doppelten Datensatz in den Stammsatz kopiert.</li> <li>Alle Beziehungen, die aus dem doppelten Datensatz in den Stammdatensatz kopiert werden, werden aus dem doppelten Datensatz gelöscht.</li> <li>Die neue Beziehung "Wird ersetzt"/"Ersetzt" wird zwi- schen dem optimalen und doppelten Datensatz ange- legt.</li> </ul>
Gebiet	<ul> <li>Wenn der Mandant so konfiguriert ist, dass dieser pro Kunde über eine einzelnes Gebiet verfügt, dann darf das für den doppelten Kunden gepflegte Gebiet nicht in den Master-Kunden kopiert werden. Das Gebiet des Master- Kunden bleibt unverändert. Das für den doppelten Kun- den gepflegte Gebiet wird nicht kopiert.</li> <li>Wenn der Mandant so konfiguriert ist, dass dieser über mehrere Gebiete pro Kunde verfügt, werden alle Ge- biete, die dem doppelten Kunden zugeordnet sind, im Abschnitt für das dedizierte Gebiet des Master-Kunden zusammengeführt. Alle Gebiete, die dem doppelten Kunden zugeordnet sind, werden im Abschnitt für das dedizierte Gebiet des Master-Kunden zusammenge- führt. Durch das System ermittelte Gebiete des Stamm- satzes werden nicht verändert. Der neu zusammenge- führte Kunde (Master-Kunde) verfügt ebenfalls über alle Gebiete des doppelten Kunden.</li> </ul>

Knoten	Beschreibung
Adresse	<ul> <li>Alle Adressen des doppelten Kunden werden in den Master-Kunden kopiert. Dies kann mithilfe einer indivi- duellen Erweiterung deaktiviert werden (siehe unten).</li> <li>Die Hauptadresse im Master-Kunden bleibt auch nach der Zusammenführung die Hauptadresse.</li> <li>Alle auf der Registerkarte "Attributauswahl" vorgenom- menen Selektionen von Adressdaten werden auf die Hauptadresse angewendet.</li> <li>Wenn keine Adressinformationen im Stammsatz ge- pflegt sind, wird die Hauptadresse des doppelten Kun- den nach der Zusammenführung im Master-Kunden als Hauptadresse gekennzeichnet.</li> </ul>
Notizen	Die dem doppelten Kunden hinzugefügten Notizen werden in den Master-Kunden kopiert.
Anlagen	Alle Anlagen des doppelten Kunden werden in den Master- Kunden kopiert.
Kundenteam	Das System führt das Kundenteam und die Beziehungsda- tensätze aus dem doppelten Kunden im Master-Kunden zu- sammen.
	Wenn eine Beteiligtenrolle eindeutig ist und im Stammsatz vorhanden ist, ignoriert das System die gleiche Beteiligten- rolle im doppelten Datensatz. Bei eindeutigen Beteiligtenrol- len hat der Master-Kunde immer Vorrang. Die Eindeutig- keitsprüfung für eine Beteiligtenrolle im Kundenteam be- rücksichtigt den Vertriebsbereich und die Prüfung der Gül- tigkeitstermine. Beispielsweise kann ein Kunde zwei Eigentü- mer mit den gleichen Vertriebsbereichsdaten aber mit unter- schiedlichen Gültigkeitsterminen haben. Obwohl der Eigen- tümer eine eindeutige Rolle ist, berücksichtigt die Eindeutig- keitsprüfung auch den Vertriebsbereich und die Gültigkeits- termine.
Vertriebsbereich	Alle Vertriebsbereichsdaten aus dem doppelten Kunden wer- den in den Master-Kunden kopiert. Wenn die Vertriebsbe- reichsdaten (Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Sparte) des Master-Kunden auch im doppelten Kunden vorhanden sind, wird der Vertriebsbereichsdatensatz nicht überschrie- ben, und die für den Stammsatz gepflegten Vertriebsbe- reichsdaten haben Vorrang.

Knoten	Beschreibung
Social-Media-Profile	Wenn sowohl der Stammsatz als auch der doppelte Daten- satz über ein Social-Media-Profil verfügen, kopieren Sie das Social-Media-Profil aus dem doppelten Datensatz in den Stammsatz.
	BEISPIEL:
	<ul> <li>Kunde A (Master) ist das FB-Social-Media-Profil FB_1 zugeordnet.</li> <li>Kunde B (doppelt) ist das Twitter-Social-Media-Profil TW_1 zugeordnet.</li> <li>Nach der Zusammenführung hat A das neue Benutzer- profil TW_1.</li> <li>Das mit Kunde A verknüpfte Social-Media-Profil hat zwei Benutzerprofile, eins für FB und eins für TW.</li> <li>Wenn der Stammsatz kein Social-Media-Profil hat, wird</li> </ul>
	das Social-Media-Profil aus dem doppelten Datensatz in den Stammsatz kopiert.
Marketingeinwilligungen	Im Allgemeinen ist das Endergebnis nach der Kundenzusam- menführung eine Vereinigung von Werten aller Kunden. Im Falle eines Konflikts hat der Master-Kunde Vorrang.
	<ul> <li>Fall 1: Wenn allen Kunden verschiedene Marketingein- willigungen für verschiedene Kanäle zugeordnet sind, hat der Master-Kunde eine Vereinigung aller Einwilligun- gen.</li> <li>Fall 2: Im Falle eines Konflikts wird der im Master-Kun- den gepflegte Einwilligungswert beibehalten.</li> </ul>
	Das System kopiert zudem Notizen und Anlagen.
Kommunikationskategorie	Im Allgemeinen ist das Endergebnis nach der Kundenzusam- menführung eine Vereinigung von Werten aller Kunden. Im Falle eines Konflikts hat der Master-Kunde Vorrang.
	<ul> <li>Fall 1: Wenn allen Kunden verschiedene Zuordnungen für verschiedene Kanäle haben, hat der Master-Kunde eine Vereinigung aller Zuordnungen.</li> <li>Fall 2: Im Falle eines Konflikts wird der im Master-Kun- den gepflegte Einwilligungswert beibehalten.</li> </ul>

Knoten	Beschreibung
Marketingattribute	Im Allgemeinen ist das Endergebnis nach der Kundenzusam- menführung eine Vereinigung von Werten aller Kunden. Im Falle eines Konflikts hat der Master-Kunde Vorrang.
	<ul> <li>Fall 1: Wenn allen Kunden verschiedene Marketingattribute zugeordnet sind, hat der resultierende Kunde eine Vereinigung aller Marketingattribute.</li> <li>Fall 2: Wenn Marketingattribute mehrere Werte zulassen, gibt es gemeinsame Marketingattribute aber verschiedene/gemeinsame Werte. Der Master-Kunde hat eine Vereinigung von Werten.</li> </ul>
	• <b>Fall 3</b> : Im Falle eines Konflikts wird der im Master-Kun- den gepflegte Attributwert beibehalten.

### 3.4.3 Statusverwaltung in Kundenzusammenführung

Kunden nehmen während der Kundenzusammenführung verschiedene Satus ein. Nähere Informationen zu diesen Status finden Sie in diesem Thema.

Status	Beschreibung
Nicht gestartet	Dies ist der Initialstatus, der gesetzt wird, wenn das Zusam- menführungsobjekt angelegt wird und der Zusammenfüh- rungsprozess noch nicht ausgelöst wurde.
Zusammenführung läuft	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung entweder über den Web-Service-Aufruf oder manuell über die Benut- zungsoberfläche ausgelöst wurde. Dieser Status zeigt an, dass die Zusammenführung gestartet wurde.
Zusammenführung fehlgeschlagen	Dies ist der Status, wenn der Vorgang der Zusammenfüh- rung des Quell- und Replikatdatensatzes fehlgeschlagen ist. Das System versucht keine Neuzuordnung der Transaktion, wenn die Zusammenführung doppelter Datensätze fehlge- schlagen ist.
Zusammenführung abgeschlossen - Gebietsreform in Bear- beitung	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden erfolgreich abgeschlossen wurde, und die erneute Umwandlung in übergeordnete Kategorien der Transaktio- nen, die dem doppelten Datensatz zugeordnet sind, zum Quelldatensatz gestartet wurde.

Status und Beschreibungen

Status	Beschreibung
Zusammenführung abgeschlossen - Gebietsreform fehlge- schlagen	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden abgeschlossen wurde und die Neuzuordnung von Transaktionen fehlgeschlagen ist.
Gebietsreform abgeschlossen - erweiterte Gebietsreform in Bearbeitung	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden erfolgreich abgeschlossen wurde und die erweiterte erneute Umwandlung von Transaktionen, die dem doppelten Datensatz zugeordnet sind, in den Quelldatensatz begonnen hat (nur verfügbar, wenn "Gebietsreform geschlossener Vor- gänge zusammengeführter Datensätze" konfiguriert ist – siehe unten).
Gebietsreform abgeschlossen - erweiterte Gebietsreform fehlgeschlagen	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden abgeschlossen ist und die erweiterte Neuzuordnung von Transaktionen fehlgeschlagen ist (nur verfügbar, wenn "Gebietsreform geschlossener Vorgänge zusammengeführ- ter Datensätze" konfiguriert ist – siehe unten).
Abgeschlossen	Dieser Status gibt an, dass die Kundenzusammenführung und Neuzuordnung von Transaktionen ohne Fehler abge- schlossen wurde.

### 3.4.4 Ergebnisprotokoll anzeigen

Das Bild *Ergebnisprotokoll* zeigt die Anwendungsprotokolle, die das System für jede Zusammenführungstransaktion anlegt.

Die Protokolle werden in einer Hierarchie angezeigt. Wählen Sie die als Hyperlink dargestellte Anwendungsprotokollnummer, um festzustellen, ob die Ausführung der Zusammenführung zu Fehlern, Warnungen oder anderen Informationsmeldungen geführt hat.

Der Abschnitt "Ergebnisse" des Anwendungsprotokolls zeigt für die Fehler auch die Ursache für das Fehlschlagen der Neuzuordnung der Transaktion. Lösen Sie die Zusammenführung über die Aktion *Initiieren*, die in der Listenansicht der Kundenzusammenführung verfügbar ist, neu aus.

# 3.4.5 Fehler wegen falscher Stammdaten bei doppelten oder obsoleten Datensätzen beheben

Beheben Sie Probleme, die wegen Fehlern in den Stammdaten doppelter oder obsoleter Geschäftspartnerdatensätze auftreten. Zum Beispiel werden mehrere Kontrakte mit Schreibfehlern im Kundennamen angezeigt.

1. Legen Sie in der Kundenzusammenführen einen Geschäftspartner als Master fest.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Interessenten können nicht festgelegt werden.

- 2. Definieren Sie die Eigenschaften der anderen doppelten Geschäftspartner, die der Master verwenden soll.
- 3. Initiieren Sie die Zusammenführung.

#### i Hinweis

Zeigen Sie die Details zur Zusammenführung der Geschäftspartner auf der Registerkarte Änderungen des Business-Objekts an.

#### i Hinweis

Zeigen Sie die Zusammenführung der Geschäftspartner für einen *Kunden* auf der Registerkarte *Beziehungen* des überarbeiteten (doppelten) *Kunden* an.

### 3.4.6 Kundenzusammenführung aktivieren

Administratoren können die Kundenzusammenführung für Kunden und Ansprechpartner aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Zusammenführung von Kunden ermöglichen?

#### i Hinweis

SAP empfiehlt die Konfiguration der Kundenzusammenführung nicht, wenn Ihre Kundenstammsätze mit einem externen System repliziert werden (d.h. die SAP-ERP- und SAP-CRM-Integration ist im Lösungsumfang enthalten). Der Grund dafür ist, dass durch eine Zusammenführungsausführung keine entsprechende Replikation im externen System ausgelöst wird, was zu einer Dateninkonsistenz führen kann.

Um die Zusammenführung zu initiieren, muss die Work-Center-Sicht *Datenbereinigung* dem Benutzer zugeordnet sein. Wählen Sie in dieser Work-Center-Sicht die Option *Neu*, um eine manuelle Zusammenführung auszulösen. Sie können maximal drei Kundendatensätze für die Zusammenführung auswählen, einen Stammsatz und zwei doppelte Datensätze. Beachten Sie, dass diese Aktion nur initiiert werden kann, wenn sich das Zusammenführungsobjekt in einem der folgenden Status befindet:

- Nicht gestartet
- Zusammenführung fehlgeschlagen
- Zusammenführung abgeschlossen
- Gebietsreform fehlgeschlagen

Ausführliche Informationen zur Fehlerbehebung bei der Kundenzusammenführung finden Sie im Abschnitt FAQs für Kundenzusammenführung.

#### Weitere Informationen

Zusammenführung von Marketing-Einwilligungen [Seite 225]

### 3.4.6.1 Gebietsreform geschlossener Vorgänge zusammengeführter Datensätze konfigurieren

Standardmäßig ruft die Kundenzusammenführung alle offenen Vorgänge zusammengeführter oder veralteter Datensätze ab. Wenn Sie auch geschlossene Vorgänge abrufen müssen, müssen Sie die benötigte Konfiguration pflegen.

Administratoren können die Konfiguration so vornehmen, dass abgeschlossene Vorgänge veralteter Sätze bei der Kundenzusammenführung entweder berücksichtigt oder nicht berücksichtigt werden.

Um diese Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung Geschäftspartnerzusammenführung I, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie bei der Kundenzusammenführung die erweiterte Gebietsreform für Belege aktivieren?

### 3.4.6.2 Veraltete Sätze dem Primärsatz für weitere Einblicke zuordnen

Verwenden Sie Einblicke aus dem Ereignis Historie abgeschlossener Vorgänge aus veralteten Sätzen. ohne die Historie abgeschlossener Vorgänge bei der Kundenzusammenführung zu berücksichtigen. Auf diese Weise können Sie das Berichtswesen verwenden, um das vollständige Bild eines Primärkunden anzuzeigen.

Die neue Datenquelle *Master-Link für Kundenzusammenführung* ermöglicht es Ihnen, einen Primärsatz veralteten Sätzen zuzuordnen, sodass die Historie abgeschlossener Vorgänge zusammen mit allen anderen Aktivitäten des Primärsatzes gemeldet werden kann.

### 3.4.6.3 Zwischen einem Standardänderungs- und Zusammenführungskontext unterscheiden

Administratoren können jetzt zwischen Aktualisierungen an einem Kunden unterscheiden, die durch einen Zusammenführungs- oder Standardänderungsprozess ausgelöst wurden. Diese Differenzierung kann über eine benutzerdefinierte Logik implementiert werden, sodass die benutzerdefinierte Logik nur für Änderungsinstanzen ausgeführt wird, die aufgrund einer Zusammenführung auftreten.

Verwenden Sie das Geschäftspartner-Dienstprogramm – AP.FO.BusinessPartner.Globalnamespace BusinessPartnerUtilities.IsBusinessPartnerMergeoder implementieren Sie diese benutzerdefinierte Logik. Dieses Dienstprogramm wird für das standardmäßige durch SAP bereitgestellte Geschäftspartner-Business-Objekt bereitgestellt und ist in der SAP-Reuse-Library verfügbar.

#### Kundenspezifische Felder

Die Kundenzusammenführung enthält kundenspezifische Felder. Kundenspezifische Felder im Segment "Allgemein" und "Adresse" (nur für die Hauptadresse von Kunden und Privatkunden) des Kunden werden auf der Registerkarte "Attributauswahl" auf der Kundenzusammenführungs-Benutzungsoberfläche angezeigt, wenn deren Inhalt zwischen den betroffenen Datensätzen abweicht. Sie werden genauso behandelt wie nicht kundenspezifische Felder. Der Inhalt aller kundenspezifischen Felder, die nicht im Segment "Allgemein" enthalten sind, wird immer dann in den Master-Kunden verschoben, wenn der zugehörige Knoten verschoben wird.

### 3.4.6.4 Kundenspezifische Felder

Die Kundenzusammenführungsfunktion enthält kundenspezifische Felder.

Kundenspezifische Felder im Segment *Allgemein* und *Adresse* (nur für die Hauptadresse von Kunden und Privatkunden) des Kunden werden auf der Registerkarte *Attributauswahl* auf der Kundenzusammenführungs-Benutzungsoberfläche angezeigt, wenn deren Inhalt zwischen den betroffenen Datensätzen abweicht. Sie werden genauso behandelt wie nicht kundenspezifische Felder.

#### i Hinweis

Der Inhalt aller kundenspezifischen Felder, die nicht im Segment *Allgemein* enthalten sind, wird immer dann in den Master-Kunden verschoben, wenn der zugehörige Knoten verschoben wird.

### 3.4.6.5 Zusammenführung von Marketing-Einwilligungen

Wenn Sie Firmenkunden, Privatkunden oder Ansprechpartner zusammenführen, führt das System auch die zugehörigen Marketing-Einwilligungen zusammen. Es gibt jedoch Dinge, die Sie beachten müssen, damit die zusammengeführten Daten anschließend korrekt interpretiert werden.

Die folgende Tabelle zeigt Ihnen, welche Einwilligung abhängig von den Einwilligungen des führenden oder untergeordneten Ansprechpartners oder Privatkunden erfolgt:

Führende Instanz	Untergeordnete Instanz	Zusammengeführte Instanz (jetzt führend)	Zeitstempel der letzten Än- derung
Nicht definiert	Nicht definiert	Nicht definiert	Keine Änderung

Führende Instanz	Untergeordnete Instanz	Zusammengeführte Instanz (jetzt führend)	Zeitstempel der letzten Än- derung
Nicht definiert	Zustimmung	Zustimmung	Geändert – Zeitstempel Zuletzt geändert am, der mit dem Datum und der Uhrzeit der Zusammenführung aktu- alisiert wird.
Nicht definiert	Ablehnung	Ablehnung	Geändert – Zeitstempel Zuletzt geändert am, der mit dem Datum und der Uhrzeit der Zusammenführung aktu- alisiert wird.
Zustimmung	Nicht definiert	Zustimmung	Keine Änderung
Zustimmung	Zustimmung	Zustimmung	Keine Änderung
Zustimmung	Ablehnung	Ablehnung	Geändert – Zeitstempel Zuletzt geändert am, der mit dem Datum und der Uhrzeit der Zusammenführung aktu- alisiert wird.
Ablehnung	Nicht definiert	Ablehnung	Keine Änderung
Ablehnung	Zustimmung	Ablehnung	Keine Änderung
Ablehnung	Ablehnung	Ablehnung	Keine Änderung

#### i Hinweis

- Der Zeitstempel *Zuletzt geändert am* gibt nur den Zeitpunkt der letzten Änderung wieder und nicht das Datum, an dem der Kunde die Einwilligung gegeben hat.
- Es wird immer die Ablehnung übernommen, auch wenn die Zustimmung aktueller ist.
- Das System führt zudem Notizen und Anlagen zusammen. Die zusammengeführten Notizen werden durch ein Komma getrennt.

Weitere Informationen zu Kundenzusammenführungen finden Sie unter Kundenzusammenführung aktivieren [Seite 223].

### 3.4.7 Individuelle Erweiterungen für die Kundenzusammenführung mithilfe eines BAdl

Für individuelle Erweiterungen an der Kundenzusammenführungsfunktion steht das SAP-Cloud-Application-Studio-fähige Business Add-In ControlCustomerMerge mit der Mehode CONTROL\_MERGE\_LOGIC bereit.

Die Methode CONTROL\_MERGE\_LOGIC ist in der Erweiterungsoption CustomerMergeControl enthalten. Sie beinhaltet die folgenden Import- und Exportparameter:

- Importparameter: InputData vom Typ BadiCustomerMergeControlInput
- Exportparameter: BadiCustomerMergeControlResult

Diese Methode kann implementiert werden, um Folgendes zu steuern:

• Adressen der doppelten Datensätze sollen während der Phase 1 der Geschäftspartnerzusammenführung nicht in den Stammsatz übernommen werden.

```
import AP.FO.BusinessPartner.Global;
var result : BadiCustomerMergeControlResult;
result.SkipAddressCopyToMaster = true;
return result;
```

• Die Ansprechpartnerbeziehung soll während der Phase 1 der Geschäftspartnerzusammenführung mit dem doppelten Datensatz erhalten bleiben.

import AP.FO.BusinessPartner.Global; var result : BadiCustomerMergeControlResult; result.KeeepContactPersonRelationshipToNonMaster = true; result.SkipAddressCopyToMaster = true; return result;

'≡, Beispielcode

### 3.5 Adresse pflegen und Landkarten und Geo-Tracking verwenden

Geo-Tracking mithilfe der Adressengültigkeitsprüfung und Adressenpflege.

Das Adressdatenformat wird für die meisten international gültigen Formate unterstützt. Verwenden Sie Karten und Geo-Tracking mithilfe der Adressengültigkeitsprüfung, um Kunden für Verkaufsvorgänge, wie Besuche, anzuzeigen und zu verfolgen.

Internationale Adressversionen [Seite 227] Unterstützung für die Adresspflege in international gültigen Formaten.

Landkartenansicht für Kunden [Seite 230] Verfolgen Sie die Standorte der Kunden auf Landkarten.

Adressengültigkeitsprüfung [Seite 232] Geokodierung für Adressen.

Adresssuche mit Vorschlagsfunktion [Seite 235]

### 3.5.1 Internationale Adressversionen

Unterstützung für die Adresspflege in international gültigen Formaten.

Im Standardsystem von SAP Cloud for Customer können Sie Adressen von Kunden in verschiedenen Schriften pflegen, z.B. in Arabisch oder Chinesisch (vereinfacht) sowie in lateinischen Schriftzeichen (im internationalen System werden lateinische Schriftzeichen verwendet). Die Bearbeitung der Adresse erfolgt unter *Kunden* auf der Registerkarte *Adressen*. Zum Pflegen von Adressdaten klicken Sie in der Tabelle *Adressen* unter *Aktion* auf das Symbol **Bearbeiten**.

#### i Hinweis

Es wird dringend empfohlen, Latein als Standardschrift zu verwenden. Um Adressversionen zu verwenden, die mit keinen Sprachen verbunden sind, nutzen Sie die Adressversion *Beliebig*. Auf diese Weise können Sie alle Schriften in Ihrem System verwenden. Verwenden Sie diesen Code auch zur Abbildung und Replikation von Adressversionen in SAP ERP, die nicht mit Standardsprachskripten verknüpft sind.

**Beispie**I: Um diesen Code verwenden zu können, setzen Sie für die entsprechende lokale Sprache oder die ausgewählte Unternehmenssprache das Versionskennzeichen *Alle* und verwenden es als Standardadressversion.

### Informationen zur Adresspflege

- Die Adressversion ist unabhängig von der Anmeldesprache (und umgekehrt). Für die Kunden wird die in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration gepflegte Standardzeichenversion angezeigt.
- The internationale Adresse wird im Rahmen der Standardkundenreplikation aus SAP Cloud for Customer in die On-Premise-Systeme repliziert.
- Für Druckformulare wird (unter bestimmten Bedingungen) die internationale Adressversion abgeleitet.

### Informationen über die Integration mit dem On-Premise-System

Cloud for Customer	On-Premise
Standard- sowie Alternativversionen sind zu konfigurieren	Vom System wird <i>International</i> vorgegeben; es müssen nur alternative Versionen konfiguriert werden.
	i Hinweis
	Im On-Premise-System entspricht der Wert International dem Wert Latein im Cloud-for-Customer- System. Dies liegt daran, dass die lateinischen Buchsta- ben für ein internationales System als Standard vorge- schlagen werden.

Adressversionskonfiguration in Cloud for Customer und On-Premise

### 3.5.1.1 Internationale Adressversionierung verwenden

Administratoren können die internationale Adressversionierung für die Sprachpflege konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Internationale Adressversionen, und wählen Sie alle Sprachen in der Liste aus, für die Sie Adressdaten pfegen müssen. Die aktivierten Skripte (für Sprachen

entsprechend der Adressversionen) können zum Pflegen der Stammdaten, wie Name und Adresse des Geschäftspartners, verwendet werden.

#### i Hinweis

Sie müssen auch eine Standardadressversion festlegen, die zuerst angezeigt wird und für jeden Datensatz erfasst werden muss. Nach dem Anlegen von Namens- oder Adressdaten für eine nicht standardmäßige Adressversion, können Sie die Standardadressversion nicht mehr ändern.

Zusätzlich können Sie die Funktion unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprache Internationale Adressversionen , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie zum Angeben textueller Stammdaten internationale Adressversionen verwenden?

### 3.5.1.2 Adressprüfung aktivieren

Administratoren können Adressprüfungen konfigurieren, mit denen die in den Stammdaten von Geschäftspartnern und Organisationseinheiten während der Migration und Datenreplikation gepflegten Adressen überprüft werden.

Um die Adressprüfung zu aktivieren, navigieren Sie zu *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* . Wählen Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Aufgabenliste öffnen Adressprüfungen* . Das System prüft, ob Adressdaten wie Land/Region und Länge der Postleitzahl konsistent sind. Inkonsistente Daten führen zu Fehlermeldungen und können weder gesichert noch aktiviert werden.

Um die Adressprüfung zu deaktivieren, markieren Sie das Ankreuzfeld *Sichern inkonsistenter Adressen zulassen*. Wenn Sie das untere Ankreuzfeld markieren, erlauben Sie, dass inkonsistente Adressen für Stammdaten gesichert werden. Die Prüfergebnisse werden dann als Warnungen angezeigt, und die Daten werden gesichert.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Prüfungen von Adressdaten für Geschäftsbelege sind davon nicht betroffen.

### 3.5.1.3 Länder-/Regionsspezifische Formatierung für Telefonnummern deaktivieren

Administratoren können die länder-/regionsspezifische Formatierung von Telefonnummern deaktivieren, um bei der Replikation von Geschäftspartneradressen Probleme zu vermeiden.

Um die erforderliche Konfiguration zu pflegen, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprache , und wählen Sie die

## Detailfrage: Möchten Sie das Vorschlagen der Ländervorwahl für Telefonnummern ohne Ländervorwahl unterdrücken?

Mit der länder/-regionsspezifischen Formatierung wird sichergestellt, dass das System die Ländervorwahl anhand der Postadresse ermittelt, wenn das empfohlene Format für eine Telefon- oder Handynummer nicht angegeben wurde und die Ländervorwal nicht verfügbar ist. Bei der Migration und Replikation kann dies jedoch zu Problemen führen, wenn Eingangstelefonnummern eine Ländervorwahl, aber anstelle des vorangestellten Pluszeichens (+) zwei Nullen (00) als Präfix haben. Verwenden Sie die Detailfrage, um die Länder-/ Regionformatierung für solche geschäftlichen Anforderungen zu unterdrücken.

#### i Hinweis

Bei der Eingabe einer Telefon- oder Handynummer wird empfohlen, mit einem Pluszeichen (+) zu beginnen und dann die Ländervorwahl einzugeben, z.B. +49 (6227) 7-47474.

### 3.5.2 Landkartenansicht für Kunden

Verfolgen Sie die Standorte der Kunden auf Landkarten.

Unter Vunden Kunden sowie unter Vester ester vester vester

#### i Hinweis

Auf AutoNavi-Karten für Kunden wird die Stecknadelfarbe auf den Karten anhand der Kundenrolle (Kunden oder Interessenten) bestimmt. Verwenden Sie dies, um Kunden und Interessenten zu identifizieren und zwischen ihnen auf der Karte zu differenzieren. Es werden nur zwei Kundenrollen (Kunde und Interessent) farblich dargestellt. Alle anderen Rollen werden in der Standardstecknadelfarbe blau angezeigt.

#### i Hinweis

Im System kann immer nur ein Kartensatz aktiviert sein. Sie können jede Karte einzeln oder eine Kombination aus Google- und AutoNavi-Karte konfigurieren. Im ersten Fall zeigt das System nur die konfigurierte Karte an. Im letzteren Fall steht eine Umschalttaste für den Wechsel auf die Karte Ihrer Wahl zur Verfügung. Beachten Sie, dass Sie eine Bing-Karte mit keiner anderen Karte kombinieren können. Wenn zufällig beide Karten aktiv sind, funktioniert die Zuordnungsfunktionalität im HTML5- oder Fiori-Client eventuell nicht ordnungsgemäß.

### "In der Nähe suchen" und "Im Kartenbereich suchen"

Sie können nach Kunden und Privatkunden suchen, die sich in der Nähe oder innerhalb des Kartenbereichs befinden. Sie können mit den folgenden Optionen auf einer Karte suchen:

• *Im Kartenbereich suchen* – Löst eine Suche nach allen Kunden, die den Suchkriterien entsprechen, in einem ausgewählten Kartenbereich aus und versieht sie mit einer Stecknadel.

• *In der Nähe suchen* – Versieht Ihren aktuellen Kartenstandort mit einer Stecknadel und löst eine Suche nach Kunden in der Nähe aus, die den Suchkriterien entsprechen.

#### i Hinweis

Die Funktionen *In der Nähe suchen* und *Im Kartenbereich suchen* funktionieren nur für Kunden, die mithilfe von Geokoordinatenadressen (Längengrad und Breitengrad) zugeordnet wurden. Diese Funktionen stehen nicht für Kunden zur Verfügung, die nur Adressinformationen (ohne Geokoordinaten) verwenden.

#### i Hinweis

Längen- und Breitengrade werden in folgendem Format dargestellt: Breitengrad: **49.293393** und **- innerhalb eines ausgewählten Kartenbereichs, Längengrad: 8.641981**.

### 3.5.2.1 Karten konfigurieren

Administratoren können Google- oder AutoNavi-Karten für verschiedene Kunden konfigurieren.

Um die Landkartenansicht zu aktivieren, müssen Sie den Mashup konfigurieren. Gehen Sie dabei folgendermaßen vor:

- 1. Wählen Sie 🕨 Administrator 🔪 Mashup-Bearbeitung 🏷 . 🔰
- 2. Wählen Sie auf dem Bild *Mashup-Bearbeitung* die Option *Benutzerdefinierter Mashups* aus dem Dropdown-Menü aus.
- 3. Suchen Sie nach der Mashup-Nummer. Die Mashup-Nummern für die verfügbaren Karten lauten wie folgt:
  - Google: **SM00078**
  - AutoNavi: SM00079: Zur Verwendung in L\u00e4ndern/Regionen wie China, in denen Google Maps nicht unterst\u00e4tzt wird.
- 4. Wählen Sie den Mashup aus, und wählen Sie *API-Schlüssel eingeben*. Das Dialogfenster *API-Schlüssel eingeben* wird geöffnet.
- 5. Wählen Sie *API-Schlüssel einblenden*, und geben Sie in der Spalte *API-Schlüsselwert* den API-Schlüssel ein, den Sie vom Dienstleister erhalten haben.
- 6. Sichern Sie Ihre Änderungen.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

• Die Nutzung des Dienstes Google Maps unterliegt den Nutzungsbedingungen von Google, die Sie unter http://www.google.com/intl/en/policies/terms/ r finden. Wenn Sie derartige Nutzungsbedingungen nicht akzeptieren, insbesondere die darin enthaltenen Einschränkungen, dürfen Sie den Dienst Google Maps nicht in SAP Cloud for Customer verwenden. Durch die Verwendung des Dienstes Google Maps in oder durch SAP Cloud for Customer erkennen Sie die Nutzungsbedingungen von Google an. Dies kann jederzeit von SAP ohne Grund beendet werden, und SAP ist nicht verpflichtet, einen entsprechenden Service über einen anderen Anbieter bereitzustellen.

Legen Sie als Voraussetzung ein Supportticket an, um den SAP-API-Schlüssel für Google Maps zu erhalten und zu verwenden.

 Die Nutzung des Dienstes AutoNavi Maps Maps unterliegt den Nutzungsbedingungen von AutoNavi, die Sie unter http://map.amap.com/doc/serviceitem.html r finden. Wenn Sie keine derartigen Nutzungsbedingungen akzeptieren, insbesondere die darin enthaltenen Einschränkungen, dürfen Sie den Dienst AutoNavi Maps nicht in SAP Cloud for Customer verwenden. Durch die Verwendung des Dienstes AutoNavi Maps in oder durch SAP Cloud for Customer erkennen Sie die Nutzungsbedingungen von AutoNavi an. Dies kann jederzeit von SAP ohne Grund beendet werden, und SAP ist nicht verpflichtet, einen entsprechenden Service über einen anderen Anbieter bereitzustellen. Legen Sie als Voraussetzung ein Supportticket an, um den SAP-API-Schlüssel für AutoNavi Maps zu erhalten und zu verwenden.

### 3.5.3 Adressengültigkeitsprüfung

Geokodierung für Adressen.

Bei Adressenprüfungen wird ermittelt, ob Adressdaten, wie Land, Region und Länge der Postleitzahl, konsistent sind. Wenn Sie inkonsistente Daten eingeben, wird eine entsprechende Fehlermeldung angezeigt und die Adressdaten können weder gesichert noch aktiviert werden.

Die Dienste der Adressengültigkeitsprüfung helfen bei der Validierung, Normalisierung und Geokodierung von Kunden- und Privatkundenadressen. Diese Dienste werden gesondert unter dem Microservice für SAP Data Quality Management (SAP DQM) lizenziert und durch SAP Cloud Platform bereitgestellt. Sie können diesen HTTP-basierten Microservice (der sogenannte Data Quality as a Service) implementieren, um die Funktion zur Adressengültigkeitsprüfung in Ihrem SAP Cloud for Customer-System zu integrieren.

#### Verwendung

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Vor dem Einspielen des Adressprüfungsservices müssen Sie sich mit der DQM-Abrechnung der API-Aufrufe aus SAP Cloud for Customer vertraut machen. Siehe Abschnitt **Fakturierung für DQM-Service zur Adressengültigkeitsprüfung** weiter unten in diesem Thema.

Sie können die Gültigkeit der Adressen von Kunden und Privatkunden auf den folgenden Bildern prüfen:

- 1. Schnellanlagebild für Kunden/Privatkunden: Wenn Sie im Schnellanlagebild die Option Adresse prüfen wählen, zeigt der Dienst ein Dialogfenster mit sowohl dem Original als auch den vorgeschlagenen Adressen an. Sie können den Vorschlag akzeptieren oder die Adresse weiter verfeinern. Der Dienst führt auch für die vorgeschlagene Adresse eine Dubplettenadressprüfung durch.
- 2. Verwenden Sie auf der Registerkarte Übersicht des Kunden das Aktionsmenü, um die im Kundenkopf gepflegten Adressdaten zu überprüfen.
- 3. Wählen Sie auf der Registerkarte Adresse eine Adresse aus, und klicken Sie in der Tabelle auf das Symbol Adresse prüfen.

# 3.5.3.1 Adressengültigkeitsprüfung für Geo-Tracking konfigurieren

Administratoren können die Adressengültigkeitsprüfung für Geo-Tracking über Standard-Microservices von SAP Cloud Platform konfigurieren.

#### Voraussetzung

Wenn Sie eine Lizenz für den Microservice erwerben, wird Ihnen eine **Anfrage-URL** für den Zugriff auf die SAP-DQM-Microservices zugewiesen. Diese für Ihr Rechenzentrum in SAP Cloud Platform eindeutige URL ist für die Aktivierung der Integration mit SAP Cloud for Customer erforderlich. Zugriff auf die URL erhalten Sie unter

SCP Cockpit Services Datenqualitätsservices Anwendungs-URL . Kopieren Sie diese URL in einen Notizblock auf Ihrem lokalen Rechner. Diese URL weisen Sie dann bei der Konfiguration der Integration Ihres Cloud-for-Customer-Systems zu.

🔝 Home \vee / 🌐 SAP-Internal (Canary) \vee / 🖧 Standalone Accounts 🖂 / 🖾 i817673sapdev 🖂 / 🙀 Data Quality Services 🖂
Data Quality Services - Overview Enabled
Service Description
Offers cloud-based services for address cleansing, geocoding, and reverse geocoding. You can embed address cleansing, geocoding and reverse geocodi accurate address data.
Documentation
Try it out
How-to Video
Service Configuration
Configure Service
OAuth settings
Application URL

### Schritte zur Konfiguration des Microservice für die Adressengültigkeitsprüfung in SAP Cloud for Customer

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support
   Geschäftsumfeld Adressen und Sprachen , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie den Service für die Adressengültigkeitsprüfung verwenden?
- 2. Legen Sie unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration Kommunikationssysteme ein Kommunikationssystem mit dem Namen Adressengültigkeitsprüfung (empfohlener Name) an. Darüber hinaus geben Sie unter Hostname die Anfrage-URL ein.

i Hinweis

Die Anfrage-URL ist die Anwendungs-URL, die Sie aus den Datenqualitätsservices in SAP Cloud Platform kopiert haben. Geben Sie die URL ohne vorangestelltes https:// und ohne nachgestelltes /dq/AddressCleanse ein (siehe folgende Abbildung).

Communication System: ADDRESS_VALIDATION		
Status Active		
Save Close Actions ,		
General System Instances		
Communication System	Internal Comment	
* Host Name germinicant/set2904-wa28c1dbd cet.tet.sap.hana.andemand.com     * System Access Tip+: internet v SAP Business Swite:		
Contact Information	Additional Data Created By: Use Stromberg	
Last Name Contact	Created On: 09 02 2017 11 39 Changed By: Holger Ont_CHANNEL_CP_DEST	
Phone:	changes Cn. 26.442017 09:54	

3. Als Nächstes legen Sie unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration

*Kommunikationsvereinbarungen* eine neue Kommunikationsvereinbarung an. Erstellen Sie die Kommunikationsvereinbarung mit dem gleichen Namen wie das Kommunikationssystem, das Sie im vorherigen Schritt angelegt haben.

Edit Ne	ew Delete	Check Completeness	Edit Credentials	Reactivate	Edit API Keys								
You can vie	ew, create, and	edit communication arrange	ments between your	company and cu	ustomers or supplie	ers with whom you wish to exchange	busines	is documents elec	tronically.				
All Com	munication An	an v @,									S	address	×
All Com	munication Am	an v 🔍		Communica	tion Type	Communication Partner		My Compa	St	Predefined	Changed	addressį On	×

Details: Address Validation

Geben Sie für die Kommunikationsvereinbarung die folgenden Einstellungen an:

- Anwendungsprotokoll: Http
- Authentifizierungsmethode: SSL-Client-Zertifikat
- Zertifikat SAP Business ByDesign System

#### i Hinweis

Laden Sie dieses Zertifikat auf Ihren lokalen Rechner herunter. Laden Sie dieses Zertifikat in SAP Cloud Platform hoch.

• Hostname: Hier wird die Anfrage-URL vorgegeben, die Sie im Kommunikationssystem angegeben haben.

Legen Sie ein neues Kommunikationsszenario an, und ordnen Sie ihm die neue Kommunikationsvereinbarung zu.

### Konfiguration in SAP Cloud Platform

Laden Sie das Client-Zertifikat (das Sie der Kommunikationsvereinbarung in Cloud for Customer zugeordnet und auf Ihren lokalen Rechner heruntergeladen haben) in SAP Cloud Platform hoch. Eine ausführliche Dokumentation des Imports von Client-Zertifikaten in SAP Cloud Platform und der Konfiguration der Client-Zertifikatsauthentifizierung finden Sie unter Client-Zertifikatsauthentifizierung.

### Fakturierung für DQM-Service zur Adressengültigkeitsprüfung

Für jeden Aufruf von SAP Cloud for Customer an den SAP-DQM-Microservice ist standardmäßig die Prüfung der Straßenadresse zusammen mit der Geokodierung aktiviert. Im Rahmen des Service der Adressengültigkeitsprüfung ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Prüfung der Straßenadresse und die Geokodierung werden vom DQM-Service als zwei verschiedene Transaktionen angesehen.
- Straßen- und Postfachadressen werden innerhalb derselben Adressprüfungstransaktion getrennt berücksichtigt.

Ausführliche Informationen zur Fakturierung dieser API-Aufrufe finden Sie unter Billing/Usage Information (Per API Call).

### Zusatzinformationen

Ausführliche Informationen über das Aktivieren und Konfigurieren von DQM-Microservices finden Sie in der Dokumentation unter Data Quality Management, microservices for location data (DQM microservices).

### 3.5.4 Adresssuche mit Vorschlagsfunktion

Verwenden Sie die Vorschlagsfunktion, um eine vollständige Adresse auszuwählen, nachdem Sie nur einen Teil davon eingegeben haben (mindestens 5 Zeichen). Während Sie tippen, sendet die Anwendung regelmäßig Anfragen an den Microservice und zeigt eine Liste mit Vorschlägen an. Wenn Sie eine Adresse in der Liste auswählen, werden alle Adressfelder automatisch aktualisiert.

#### !Einschränkung

Wenn das Adressfeld *Bundesland* nicht gemäß der letzten Suche aktualisiert wird, müssen Sie möglicherweise auf das Feld klicken, um dies zu aktualisieren.

Diese Dienste werden gesondert unter dem Microservice für SAP Data Quality Management (SAP DQM) lizenziert und durch SAP Cloud Platform bereitgestellt. Sie können diesen HTTP-basierten Microservice (auch Datenqualitätsservice genannt) implementieren, um die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion in Ihrem SAP Cloud for Customer-System zu integrieren.

#### Verwendung

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Vor dem Implementieren der Adresssuche mit Vorschlagsfunktion müssen Sie sich mit der DQM-Fakturierung der API-Aufrufe aus SAP Cloud for Customer vertraut machen. Siehe Abschnitt **Fakturierung für DQM-Service für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion** weiter unten in diesem Thema.

### 3.5.4.1 Adresssuche mit Vorschlagsfunktion konfigurieren

Administratoren können die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion über Standard-Microservices von SAP Cloud Platform konfigurieren.

#### Voraussetzung

Wenn Sie eine Lizenz für den Microservice erwerben, wird Ihnen eine **Anfrage-URL** für den Zugriff auf die SAP-DQM-Microservices zugewiesen. Diese für Ihr Rechenzentrum in SAP Cloud Platform eindeutige URL ist für die Aktivierung der Integration mit SAP Cloud for Customer erforderlich. Zugriff auf die URL erhalten Sie unter

SCP Cockpit Services Datenqualitätsservices Anwendungs-URL . Kopieren Sie die Adressenbereinigungs-URL unter Verfügbare Endpunkte in einen Notizblock auf Ihrem Iokalen Rechner. Diese URL weisen Sie dann bei der Konfiguration der Integration Ihres Cloud-for-Customer-Systems zu.

#### i Hinweis

Verwenden Sie nicht die URL unter Verfügbarer Endpunkt bei Verwendung von Client-Zertifikaten.



#### Konfiguration in SAP Cloud Platform

Generieren Sie OAuth-2.0-Client-IDs und Token-Werte für die Konfiguration in SAP Cloud Platform. Eine ausführliche Dokumentation zum Generieren des OAuth-2.0-Zertifikats für SAP Cloud Platform finden Sie unter OAuth-2.0-Berechtigung.

### Schritte zur Konfiguration von Microservice für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion in SAP Cloud for Customer

- 1. Aktivieren Sie die Detailfrage wie folgt:
  - 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
  - 2. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprachen .
  - 3. Wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion verwenden?
- 2. Mashup-Webdienste konfigurieren

Es müssen zwei Mashup-Webdienste konfiguriert werden.

- 1. Mashup-Dienst Vorschlagsfunktion für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00095) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

#### i Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder wie folgt:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - HTTP-Methode: Veröffentlichen
  - *URL*: Pflegen Sie die Token-Endpunkt-URL, die in den OAuth-Einstellungen von SAP Cloud Platform bereitgestellt wird.
  - Geben Sie den *Kundenschlüssel* und den *Geheimen Kundenschlüssel* ein, die Sie bei den OAuth-Einstellungen angelegt haben.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.

- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.
- 2. Web-Dienst Vorschlagsfunktions-Endpunkt für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00094) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

#### i Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - HTTP-Methode: Veröffentlichen
  - URL: Pflegen Sie die Adressenbereinigungs-URL aus der Liste Verfügbare Endpunkte in SAP Cloud Platform.

#### i Hinweis

- Verwenden Sie nicht die URL von *Verfügbare Endpunkte*, wenn Sie die Liste der Client-Zertifikate in SAP Cloud Platform verwenden.
- Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.
- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.

#### i Hinweis

Pflegen Sie nur einen Mashup für Token und Dienst. Mehrere Mashups führen zu Inkonsistenzen.

#### Fakturierung für DQM-Service für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion

Die Suche nach der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird über die Detailfrage für jeden Aufruf von SAP Cloud for Customer an den SAP-DQM-Microservice aktiviert. Im Rahmen des Service der Adresssuche mit Vorschlagsfunktion ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Suche der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird vom DQM-Service als zwei verschiedene Transaktionen angesehen.
- Straßen- und Postfachadressen werden innerhalb derselben Transaktion zur Adresssuche mit Vorschlagsfunktion getrennt berücksichtigt.

Ausführliche Informationen zur Fakturierung dieser API-Aufrufe finden Sie unter Billing/Usage Information (Per API Call).

### Zusatzinformationen

Ausführliche Informationen über das Aktivieren und Konfigurieren von DQM-Microservices finden Sie in der Dokumentation unter Data Quality Management, microservices for location data (DQM microservices).

### 3.6 Organisations- und Gebietszuweisungen

Kunden können innerhalb Ihrer Verkaufsorganisation anhand von Organisationseinheiten gruppiert werden. Des Weiteren können Sie eine zusätzliche Aufteilung der Kunden auf bestimmte Gebiete vornehmen.

```
Verkaufsdaten des Kunden [Seite 239]
```

Verkaufsdatenpflege für Kunden.

```
Gebiete für Kunden [Seite 241]
```

Aktivieren Sie die Umsatzanalyse auf der Grundlage von Gebieten.

### 3.6.1 Verkaufsdaten des Kunden

Verkaufsdatenpflege für Kunden.

Kunden werden oft innerhalb des Aufgabenbereichs einer Organisationsstruktur verwendet. Legen Sie deshalb die notwendigen Verkaufsdaten für Kunden innerhalb der Organisationsstruktur Ihres Unternehmens an. Verwenden Sie Gebiete, Vertriebswege und Sparten für Kunden.

- Ordnen Sie einem Kunden eine oder mehrere Verkaufsorganisationen, Vertriebswege und Sparten zu.
- Nutzen Sie die Vertriebsbereichszuordnung für die Ermittlung von Verkaufsdaten in Geschäftsvorgängen.
- Konfigurieren Sie Zugriffsbeschränkungen auf Grundlage von Vertriebsbereichen.

**Verkaufsabsprachedaten**: Zusätzlich zu Verkaufsdaten ordnen Sie im Bild für die Kundenschnellanlage einem Kunden Attribute für Verkaufsvereinbarungen zu. In SAP ERP sind Verkaufsvereinbarungsdaten bei der Kundenerstellung obligatorisch. Diese Funktion in Ihrer Cloud-Lösung ermöglicht eine nahtlose Replikation von Kundendetails in Ihr SAP-ERP-System. Da Verkaufsvereinbarungsdaten bei der Kundenerstellung zur Verfügung stehen, können Sie damit auch Kundeneinschränkungen verwalten.

### 3.6.1.1 Verkaufsdaten konfigurieren

Administratoren können Kundenumsatzdaten konfigurieren, z.B. Vertriebsweg, Sparte, Gebietshierarchieebene, Preislisten und Preisgruppen.

Administratoren können Kundenumsatzdaten konfigurieren.

### Vertriebsbereich – Vertriebsweg

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Vertriebsweg , um Vertriebswege für Ihr Unternehmen zu pflegen. Ordnen Sie außerdem den Vertriebsweg mithilfe der Arbeitsverteilungsverwaltung der Organisationsstruktur Ihres Unternehmens zu.

#### Sparte

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Sparte, um Sparten in Ihrem Unternehmen zu definieren.

#### Vertriebsbereich – Gebietshierarchieebene

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Gebietshierarchieebene , um das Stammgebiet und andere Gebietsebenen anzulegen.

### Zugehörige Informationen

Weitere Informationen finden Sie unter Konfigurieren von Sparten.

## 3.6.1.2 Workflows für Benachrichtigungen bei Änderungen von Verkaufsdaten konfigurieren

Administratoren können mit dem neuen Workflow-Objekt für *Verkaufsdaten* Workflows auslösen, wenn die Verkaufsdaten eines Kunden geändert werden, z. B. wenn ein Kunde einem neuen Vertriebsbereich zugeordnet wird und Sie den Benutzer über diese Änderung informieren müssen. Legen Sie eine Workflow-Regel an, um eine Benachrichtigung auszulösen oder eine E-Mail an den Kundenverantwortlichen oder das Gebietsteam zu senden.

### 3.6.1.3 Vertriebsbereiche zum Löschen vorgemerkt

Wenn ein Vertriebsbereich in SAP ERP als *Zum Löschen vorgemerkt* markiert und gleichzeitig einer Transaktion in SAP Cloud for Customer zugeordnet ist, zeigt das System eine entsprechende Warnmeldung an.

Home	Accounts	& Custome Bluechip	r Systems	8					
Calendar	-								
> Service	ది <sup>≡</sup> Bluechip Systems								Q+
> Analysis	Overview Feed Charts	Activities Account 1	eam Addresses	Contacts	Sales Data Identific	ation Account Hie	rarchy Campaigns		~
> Sates Campaign									
Feed	Sales Data (1)						î⊥	New Mo	ore
> People	Salas Description	Distribution Channel	Division	False Office	Color Comm	Delivery Relativ	Marked Inc. Delation	Antina	
> Competitors	Sales Organization	Distribution Channe	Division	Sales Onice	Sales Group	Delivery Phoney	marked for Delebon	Acuon	
> Library	Sales (CN)	Direct sales	Division 00						
> Sales	✓ 1 Selected						K <	1 /1 >	к

### 3.6.1.4 Verkaufsdatenbearbeitung für Kunden- und Mitarbeiterdatensätze einschränken

Schränken Sie die Verkaufsdatenbearbeitung für Kunden- und Mitarbeiter mithilfe von Sparten ein. Das Feld *Vertriebsweg* wurde in *Verkaufsdateneinschränkung* geändert.

Die Registerkarte *Vertriebsweg* wird in *Verkaufsdateneinschränkung* umbenannt. Die Registerkarte ist nur für Organisationseinheiten mit der Funktion" Verkaufsorganisation" sichtbar.

Bei der Eingabe von Werten in das Feld *Vertriebsweg* schränkt das System die Zuordnung von Vertriebsweg und Sparte auf die Verkaufsorganisation in den Verkaufsdaten eines Kunden oder Mitarbeiters ein.

#### i Hinweis

Sie können die Verkaufsdaten weiterhin in Transaktionen ändern.

#### i Hinweis

Im letzten Release wurde nur der Vertriebsweg unterstützt.

### 3.6.1.5 Verkaufsdatenbearbeitung für Verkaufsorganisationen einschränken

Schränken Sie die Verkaufsdaten für Ihre Vertriebsorganisation durch die Einschränkung von Sparten- und den Vertriebswegwerten ein. Wenn die Einschränkungen vorgenommen werden, gelten sie für die Verkaufsdatenverwaltung für Kunden und Mitarbeiter.

### 3.6.2 Gebiete für Kunden

Aktivieren Sie die Umsatzanalyse auf der Grundlage von Gebieten.

Folgende Möglichkeiten bestehen, um Kunden auf der Grundlage von Gebieten zu definieren:

- Ordnen Sie Kunden Gebiete zu, um Zuständigkeiten zu definieren und Berechtigungen zu erteilen.
- Ordnen Sie einem Kunden mehrere Gebiete zu.
- Passen Sie die Gebietsstruktur an sich ändernde Absatzmärkte an.
- Pflegen Sie anhand von Kundenattributen Regeln für die Ermittlung von Gebieten für Kunden und Geschäftsbelege, wie Leads und Opportunitys.
- Analysieren Sie den Umsatz hinsichtlich des Gebiets.

### 3.6.2.1 Gebietsabhängige Ermittlung konfigurieren

Administratoren können ein Gebiet zuordnen und Regeln für die gebietsbezogene Ermittlung anlegen.

Unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Steht Folgendes zur Auswahl:

- Gebiete, um neue Gebiete zu definieren und ihnen Kunden zuzuordnen.
- Regeln für Gebietsreform definieren, um neue Regeln für einen Gebietsreformlauf zu definieren.
- *Gebietsreformlauf*, um einen Zeitplan für einen Gebietsreformlauf festzulegen und neue Regeln für die gebietsbezogene Reform von Kunden zu definieren.

### 3.6.2.2 Gebietshierarchieebene konfigurieren

Administratoren können Gebietshierarchieebenen konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Gebietshierarchieebene , um Gebietshierarchieebenen zu bearbeiten.

### 3.7 Kunden suchen

Die Datensatzabfragen *Kunde* und *Privatkunde* stehen in der Wertehilfe zur Verfügung. Ihr Administrator kann diese Funktion per Anpassung aktivieren.

		India	dual Costomers					
All Individuals (301200)				Q 11 Ø	v /	+ …		
All Individuals	¢	First Name 💠	Last Name 💠	Title 💠	Туре 💠	Role 4		
My Account Team's Individual Custo		Sara	Smith		Customer	Customer		
My Individual Customers			codservicerequest		Prospect	Prospect		
My Team's Individual Customers			codb2bservicerequest	1				- M. Carlos de Carlos de Carlos
My Territory Team's Individual Custo		Michael	Karpo	= SAP			hermuth	000000
The second second		NOL NES	Ralopp			1000	PROSENS 1	
		Nita	Carlor	- AL (140		- A1	d G th A	/ + C More @
AC Adam Cordner		Adam	Coraner	Account		Active	C Account Name 🗇	
ES Emmanuel Pric	to	Emmanuel	Soto			AL.		
J5 John Smith		John	Smith	Score		My Account learn's Accounts		
SJ Stacy John		Stacy	John			My Team's Accounts		e
PG Paula Garret		Paula	Garret	Consted By		My Territory Team's Accounts		
🗌 🔃 🥡 Jack Peperone		Jack	Peperoné	4				d **
Eileen Whalen		Eleen	Whalen	Top Level A	cours			
				Restore 0	00	Default exe	cution of the query is disabled	ery As Organize Quarters
					Name	CI	ck here to execute the Query	
				<b>10</b> 10	Oi Land			
					MI FXT 3	-		
				100	ML EXT I	CN 2		
				TT IN	Dilli			
				and the	100000		Cano	•

### 3.8 Direkte Links zu Objektinstanzen von Kunden einbetten

Binden Sie direkte Links zu Instanzen von Kunden, Ansprechpartnern oder Privatkunden in Workflow-E-Mail-Vorlagen ein, damit Benutzer direkt auf das Objekt zugreifen können, ohne im System navigieren zu müssen.

Detaillierte Informationen zur Funktion finden Sie unter Vordefinieren von URLs für die direkte Navigation.

### 3.9 SAP-ERP-Kunden-Cockpit

Das Kunden-Cockpit ist eine zentrale Auskunftsstelle für verkaufsrelevante Daten zu einem Kunden, wie Adress- und Kommunikationsdaten, Kennzahlen und Ansprechpartner.

Wenn Ihr Cloud-System mit dem SAP-ERP-System integriert ist, können Sie das ERP-Cockpit () Kunden Verkaufsdaten ERP-Cockpit direkt in der Vertriebsbereichssicht eines Kunden starten und Transaktionen in ERP bearbeiten.

### 3.9.1 SAP-ERP-Kunden-Cockpit konfigurieren

Administratoren können das SAP-ERP-Kunden-Cockpit konfigurieren.

Zum Konfigurieren des Kunden-Cockpits führen Sie die folgenden Schritte aus:

- 1. Suchen Sie unter Administrator Mashup-Bearbeitung nach dem ERP-Kunden-Cockpit (SM00105).
- 2. Aktualisieren Sie die URL für die Verbindung mit dem SAP-ERP-System.
  - 1. Melden Sie sich am SAP-ERP-System an, rufen Sie die Transaktion SICF auf, und führen Sie *ldai2q5e.wdf.sap.corp* aus.
  - 2. Starten Sie das ERP-Kunden-Cockpit über Ihr Cloud-for-Customer-Konto, um schnell im SAP-ERP-System Transaktionen zu bearbeiten.

### 3.10 360-Grad-Übersicht für Kunden in SAP S/4HANA

Starten Sie die SAP-S/4HANA-App "360-Grad-Übersicht" in Ihrem System, diese bietet Ihnen eine komplette Übersicht Ihrer Kunden im S/4HANA-Backend-System.

Die App können Sie auf der Registerkarte *Übersicht* für Kunden unter *Aktionen* 360-Grad-Übersicht starten. Verwenden Sie diese Verbindung zu Ihrem S/4HANA-System für Folgendes:

- Über einen Zeitraum hinweg aggregierte Verkaufsdaten prüfen
- Zu Anwendungsbereichen wie "Kundenaufträge verwalten", "Angebote", "Kundenaufträge" und "Kundenauftragsprobleme klären" navigieren und diese nutzen
- Kundenretouren, Gutschriften, Lastschriften und Rechnungsbelege anzeigen

ner - Jav Tren - Googe Chrome					_
https://wyr230-qw9910.wdf.sap.corp/sap/bc/ui5_ui5/ui2/ushell/shells/abap/FioriLaunchpad.html?	sap climate 2208 and 1999 and 1986 automas di	olaySalesOverview?Customer = PC	S-V4318//C_Customer360_F2187(PCS-V43	17	_
8 < 6 🗫	Customer - 360° View 🗸				
PC5-V431				Related Apps	. 1
in Contact Marketing					
Customer Classific.:					
ntacts Sales Areas Open Quotations Sales Orders Contracts Customer Re	turns Credit Memo Requests Debit Men	o Requests Billing Documer	nts Fulfillment Issues Attachments	۶	
	No entries found				
ales Areas					
ales Aleas					
Salas Ortanization Dist	ribution Channel		Division		0
Salas Org. 0001 (0001)	when Channel 02 (01)		D0//SION (01)		
pen Quotations					
		Search	Q. Create Quotation Ma	anage Sales Quotations	0
Sales Quotation Customer Reference	Quotation Valid From Quo	tation Valid To Overall Status	Net Value	Document D	Jate
	No items found. Check the search and filter settings.				
ales Orders					
		Search	Q Create Sales Order	Manage Sales Orders	0
Sales Order Customer Reference	Requested Delivery Date Overall Status	Net	Value Document Date	Order Type	
	No items found. Check the search and filter settings.				

### 3.10.1 360-Grad-Kundenübersicht konfigurieren

Administratoren können die Verbindung zum Starten der 360-Grad-Übersicht für Kunden in Ihrem SAP-S/ 4HANA-System konfigurieren.

Suchen Sie unter Administrator Mashup-Bearbeitung den URL-Mashup mit der Beschreibung S/4 HANA 360 Objektseite, und ersetzen Sie die Dummy-URL mit der URL für Ihr SAP-S/4HANA-System.

Die URL, die Sie eingeben müssen, finden Sie in den folgenden Beispielen:

- 1. URL mit SAP Fiori (wenn Sie über das SAP Fiori Launchpad auf Account 360 zugreifen möchten) https://uyr230-qw9910.wdf.sap.corp/sap/bc/ui5\_ui5/ui2/ushell/shells/abap/ FioriLaunchpad.html?sap-client=230
- 2. URL mit Client (wenn Sie über einen Client auf Account 360 zugreifen möchten) https://cc2-715.wdf.sap.corp/ui?sap-client=715
- 3. URL ohne Client (wenn Sie ohne Verwendung eines Clients auf Account 360 zugreifen möchten) https://vsldev.vslhana.com:9001/sap/bc/ui2/flp

Sobald Sie die URL im Mashup aktualisieren, generiert die Implementierung die FINAL\_URL für den Zugriff auf die Customer-360-Übersicht. Dabei werden die Instanzdetails LANGUAGE und CUSTOMER basierend auf den Informationen in SAP Cloud for Customer hinzugefügt.

### 3.11 Social-Media-Profile

Bearbeiten Sie Social-Media-Profile für Ihre Kunden und Ansprechpartner.

- Legen Sie Social-Media-Profile von Privatkunden und Ansprechpartnern an.
- Verfolgen Sie sowohl eingehende als auch ausgehende Social-Media-Interaktionen auf der Registerkarte *Social-Media-Nachrichten*.
- Verwenden Sie in SAP Cloud for Service Social-Media-Kanäle für die Zusammenarbeit mit Kunden.

Weitere Informationen finden Sie unter Aktivieren von Social-Media-Funktionen.

### 3.11.1 Social-Media-Funktionen konfigurieren

Administratoren können Social Media für die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern konfigurieren.

Ihre SAP Cloud for Social Engagement-Lösung wird mit verfügbaren Social-Media-Funktionen geliefert. Diese sind allerdings standardmäßig ausgeblendet. Als Administrator müssen Sie die Social-Media-Funktionen der Lösung im *Anpassungsmodus* aktivieren.

- 1. Wenn Sie in den Anpassungsmodus wechseln möchten, wählen Sie Anpassen und anschließend Anpassungsmodus öffnen.
- 2. Navigieren Sie zu den unten aufgeführten Bildern, und bearbeiten Sie diese wie angegeben.
  - 1. Wenn Sie sich in dem Bild befinden, das Sie bearbeiten möchten, wählen Sie *Anpassen* und dann *Layout bearbeiten*.
  - 2. Fügen Sie auf der Registerkarte Bildschirmlayout Elemente hinzu, oder entfernen Sie Elemente.
  - Sichern Sie Ihre Änderungen.
     Sie können Ihre Änderungen vor der Veröffentlichung testen.
  - 4. Nachdem Sie die Änderungen vorgenommen haben, können Sie sie veröffentlichen, um sie für andere Benutzer sichtbar zu machen.

Bild	Navigation	Bearbeitungsvorgänge	Notizen
Service- und Social- Media-Einstellungen	Administrator Service- und Social-Media- Einstellungen	Markieren Sie unter <i>Bereiche</i> das Ankreuzfeld für <i>Social</i> <i>Media</i> , um es sichtbar zu ma- chen.	Sie müssen diese Änderung vor- nehmen, um Social-Media-Kanäle in Ihrem System einrichten zu kön- nen.
Privatkunden	Kunden > Privatkunden	Markieren Sie unter <i>Felder</i> das Ankreuzfeld für <i>Social-</i> <i>Media-Profil</i> , um diese Spalte in der Liste sichtbar zu ma- chen.	

Für die Aktivierung von Social-Media-Funktionen zu bearbeitende Bilder

Bild	Navigation	Bearbeitungsvorgänge	Notizen
Privatkunde	Kunden Kunden J. Wählen Sie dann einen Kunden aus, um das Bild mit den Details zu öffnen.	<ul> <li>Markieren Sie unter Bereiche das Ankreuz- feld für Social-Media- Daten, um es sichtbar zu machen. Wenn Social-Media- Daten ausgewählt ist, überprüfen Sie unter Felder, ob die Ankreuz- felder für Facebook und Twitter markiert sind.</li> <li>Setzen Sie unter Bereiche das Kennzei- chen Registerkarten und dann in der Liste darun- ter die Kennzeichen Social-Media- Nachrichten und Social- Media-Profile.</li> </ul>	Um das Detailbild anpassen zu kön- nen, muss mindestens ein Kunden- datensatz im System vorhanden sein.

### Weitere Informationen

Anpassen der Benutzungsoberfläche 📌

### 3.12 Vorkonfigurierte Integration in SAP MDG

Eine vordefinierte bidirektionale Replikation in SAP Master Data Governance (MDG) steht nun für die Verwendung in Geschäftspartner-Zusammenführungsszenarios zur Verfügung.

Folgende Szenarios werden unterstützt:

- Im Falle eines Geschäftspartnerbereinigungs- und -konsolidierungsprozesses in SAP MDG wird ein Zusammenführungsfall in SAP Cloud for Customer angelegt.
- SAP Cloud for Customer führt den Zusammenführungsprozess aus und markiert automatisch den ältesten verfügbaren Datensatz (anhand des Erstellungsdatums) als optimalen Datensatz.



### 3.13 Integration mit LinkedIn Sales Navigator für Zugriff auf Beziehungen und Hauptansprechpartner

Der Bereich *LinkedIn Sales Navigator* auf den Registerkarten *Übersicht* und *Ansprechpartner* für Kunden und Ansprechpartner und im Projektorganigramm ist neu. Klicken Sie in diesem Bereich auf *Anmelden*, um zu LinkedIn zu navigieren und Beziehungen und wichtige Ansprechpartner zu suchen. Verwenden Sie die umfangreichen LinkedIn-Profildaten, um Aktivitäten mit Interessenten und Kunden aufzuzeichnen, die letzten Aktivitäten Ihrer Ansprechpartner anzuzeigen und gemeinsame Interessen zu finden, die Ihnen helfen, ein Gespräch mit Ihren Interessenten zu beginnen.

Der Linkedln Sales Navigator verwendet Basisinformationen, z.B. Vorname, Nachname, E-Mail-Adresse, Stellenbezeichnung und Unternehmensname, um das richtige Unternehmen oder die richtige Person auf Linkedln zu finden. Wenn Sie keine passenden Ansprechpartner oder Kunden finden, können Sie eine Suche durchführen. Bei Ansprechpartnern ermöglicht es Ihnen die Option *Als Lead speichern* im Widget, eine Person als Lead im Linkedln Sales Navigator zu sichern. Diese Leads werden nicht in SAP Cloud for Customer erfasst. Neben den oben erwähnten Basisinformationen gibt es keinen weiteren Datenaustausch zwischen SAP Cloud for Customer und Linkedln.

Um diese Funktion verwenden zu können, müssen Sie Folgendes tun:

• Verwenden Sie ein Standard-LinkedIn-Konto.

#### i Hinweis

Wenn Sie sich mit einem anderen Konto bei LinkedIn angemeldet haben, werden Sie automatisch mit diesem Konto angemeldet. Um sich mit dem Standardkonto erneut anzumelden, löschen Sie zunächst Ihre bisherigen Browser-Cookies.

• So aktivieren Sie Browser-Cookies:

- Gehen Sie in Google Chrome zu Einstellungen Erweitert Sicherheit und Datenschutz
   Inhaltseinstellungen Cookies Zulassen, und fügen Sie [\*.]linkedin.com hinzu.
- Gehen Sie im Internet Explorer zu Internetoptionen Sicherheit Vertrauenswürdige Sites
   Sites J, und fügen Sie http://linkedin.com/hinzu.
- Wählen Sie den relevanten Mashup mithilfe der Personalisierung aus.

### 3.13.1 Konfigurieren des LinkedIn Sales Navigator

Administratoren können den Sales Navigator aktivieren, um es den Benutzern zu ermöglichen, LinkedIn-Informationen eines Kunden oder Ansprechpartners einzusehen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, benötigen Sie eine Sales-Navigator-Enterprise-Lizenzen von LinkedIn.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration mit LinkedIn Sales Navigator, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

### 3.14 Kunden offline

Dieser Abschnitt bietet einen Überblick über die Funktionen, die für Kunden im Offline-Modus unterstützt werden. Das Anlegen, Bearbeiten und Anzeigen von Kunden wird im Offline-Modus unterstützt.

 ${f i}$  Hinweis

- Alle zugehörigen Aktivitäten von Kunden werden nicht heruntergeladen.
- Im Offline-Modus werden neu angelegte Kunden in anderen Transaktionen mit ihren temporären Nummern angezeigt. Die Details werden ordnungsgemäß aufgelöst, sobald Sie synchronisieren und die Einträge online angelegt werden.

KONTAKTE

#### Offline-Umfang

			Erstellungs	bild	Detailsicht	
Register-						Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na-
karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	vigation)
Übersicht	Kopffelder	Status			J	J
		Rolle	J	J	J	Ν
		Name	J	Ν	J	J
		Weiterer Name	J	Ν	J	J
		Weiterer Name 2			J	J
		Weiterer Name 3			J	J
		Interessent			J	J
		Rolle	J	J	J	J
		Land/ Region	J	Ν	J	J
		Postfach			J	J
		Postfachad- resse			J	J
		Postfach- Postleitzahl			J	J
		Zeitzone			J	J
		C/0			J	J
		Adresszeile 1			J	J
		Adresszeile 2			J	J
		Hausnum- mer	J	Ν	J	J
		Straße	J	Ν	J	J

			Erstellungsb	ild	Detailsicht	
Register-						Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na-
karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	vigation)
		Adresszeile 4			J	J
		Adresszeile 5			J	J
		Ort	J	Ν	J	J
		Bundesland	J	Ν	J	J
		Postleitzahl	J	Ν	J	J
		Hauptan- sprechpart- ner			J	J
		Telefon	J	Ν	J	J
		ABC-Klassi- fikation	J	Ν	J	J
		Fax	J	Ν	J	J
		E-Mail	J	Ν	J	J
		WebSite	J	Ν	J	J
		Verantwort- licher	J	Ν	J	J
		Sprache	J	Ν	J	J
		Mobiltelefon	J	Ν	J	J
		Verantwort- licher der obersten Ebene			J	Ν
		Rechtsform			J	
		Branche	J	Ν	J	J
		Aktive Pipe- line			J	Ν

			Erstellungsb	bild	Detailsicht	
Register- karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na- vigation)
		Berechti- gung			J	Ν
		Erlös im lau- fenden Jahr			J	Ν
		Kunden- nummer	J	Ν	J	N
		Externe Nummer			J	Ν
		Fremdsys- tem			J	Ν
		Erstellt am			J	N
		Angelegt von			J	Ν
		Geändert am			J	Ν
		Geändert von			J	Ν
		DUNS			J	Ν
		Auftrags- sperre			J	Ν
		Liefersperre			J	Ν
		Rechnungs- sperre			J	Ν
		Sperre für Vertriebsun- terstützung			J	J
		Notizen			Ν	Ν

			Erstellungsb	ild	Detailsicht	
Register- karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na- vigation)
		Interessen- tenkennzei- chen	J	J		
		Übergeord- neter Kunde	J	Ν		
		Land/ Region	J	Ν		
		Mobiltelefon	J	Ν		
		DUNS-Num- mer	J	Ν		
		Kontaktauf- nahme	J	Ν		
		Sprache	J	Ν		
		Kundenspe- zifische Fel- der	J	Ν		
Verkaufsda- ten	Verkaufsda- ten	Verkaufsor- ganisation			J	NA
		Vertriebs- weg			J	NA
		Sparte			J	NA
		Verkaufsnie- derlassung			J	NA
		Verkäufer- gruppe			J	NA
	Details	Verkaufsor- ganisation			J	N
		Vertriebs- weg			J	Ν
			Erstellungsb	bild	Detailsicht	
--------------------	-----------	---	--------------	----------	-------------	--
Register- karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na- vigation)
		Sparte			J	Ν
		Verkaufsnie- derlassung			J	J
		Kunden- gruppe			J	J
		Lieferpriori- tät			J	J
		Auftrags- sperre			J	J
		Liefersperre			J	J
		Rechnungs- sperre			J	J
		Sperre für Vertriebsun- terstützung			J	J
		Verkäufer- gruppe			J	J
		Incoterms			J	J
		Incoterm- Ort			J	J
		Währung			J	J
Aktivitäten	Termin	Betreff			J	J
		Status			J	J
		Startda- tum/-uhr- zeit			J	J
		Verantwort- licher			J	J

			Erstellungsl	bild	Detailsicht	Detailsicht		
Register- karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na- vigation)		
		Hauptan- sprechpart- ner			J	J		
	Aufgaben	Betreff			J	J		
		Status			J	J		
		Startda- tum/-uhr- zeit			J	J		
		Verantwort- licher			J	J		
		Hauptan- sprechpart- ner			J	J		
	Telefonate	Betreff			J	J		
		Status			J	J		
		Startda- tum/-uhr- zeit			J	L		
		Verantwort- licher			J	J		
		Hauptan- sprechpart- ner			J	J		
	E-Mails	Betreff			Ν	Ν		
		Status			Ν	Ν		
		Startda- tum/-uhr- zeit			N	Ν		
		Verantwort- licher			Ν	Ν		

			Erstellungsbild			Detailsicht		
Register- karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard		Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na- vigation)	
		Hauptan- sprechpart- ner				Ν	Ν	
Opportuni- tys	Opportuni- tys	Name				J	J	
		Abschluss- datum				J	J	
		Verkaufs- phase				J	J	
		Verantwort- licher				J	J	
		Status				J	J	
		Fortschritt				J	J	
Ansprech- partner	Ansprech- partner	Name				J	J	
		Stellenbe- zeichnung				J	J	
		Funktion				J	J	
		Abteilung				J	J	
		Telefon				J	J	
		Fax				J	J	
Adressen	Adressen	Adresse				J	J	
		Telefon				J	J	
		Fax				J	J	
		Zentral				J	J	
		Aktion				J	J	

			Erstellungsl	bild	Detailsicht	Detailsicht		
Register- karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na- vigation)		
Beziehun- gen	Beziehun- gen	Art der Be- ziehung			J	J		
		Geschäfts- partner			J	J		
		Adresse			J	J		
		Aktion			J	J		
Besuche	Besuche	Betreff			J	J		
		Status			J	J		
		Verantwort- licher			J	J		
		Hauptan- sprechpart- ner			J	J		
		Telefon			J	J		
Werbeaktio- nen					Ν	NA		
Kundenauf- träge					Ν	Ν		
Produktliste					Ν	NA		
Diagramme					Ν	NA		
Servicean- forderungen					Ν	Ν		
Anlagen					Ν	NA		
Kunden- team					Ν	Ν		
Kundenhie- rarchien					Ν	NA		
Leads					Ν	Ν		

			Erstellungsbild			Detailsicht		
Register- karte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard		Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Akti- onen / über Na- vigation)	
Kampagne						N	NA	
Angebote						Ν	Ν	
Besuchszei- ten						Ν	NA	
Installation			Ν			J	Ν	
Marketin- gattribute						Ν	Ν	
Servicever- träge							NA	
Gebiet						NA	NA	
Feed						NA	NA	
Zielgruppe						NA	NA	
Vertriebs- Leads						NA	NA	
Registrierte Produkte			Ν			J	NA	
Letzte Auf- träge						NA	NA	
Gruppen						NA	NA	
Umfrageer- gebnisse						NA	NA	
Externer Folgebeleg						NA	NA	
Offline-Aktion	1							
Objekt		Global / F	Registerkarte	Aktionen		Offline-Ve	rfügbarkeit	
Kunden		Aktivitätei ben, Telefe	n (Termine, Aufg onate)	a- Neu		J		

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
	Opportunitys	Neu	J
	Ansprechpartner	Neu	J (derzeit nicht unterstützt)
	Adressen	Neu	J (derzeit nicht unterstützt)
	Beziehungen	Neu	J (derzeit nicht unterstützt)
	Besuche	Neu	J
	Global	Sperren	Ν
		Auf obsolet setzen	Ν
		Gebiet ableiten	Ν
		Internationale Version	Ν

# 3.15 FAQs für Kunden

# 3.15.1 Unter welchen Bedingungen kann die Zusammenführung der Kunden fehlschlagen?

Die Zusammenführung der Kunden kann nur unter sehr wenigen Bedingungen fehlschlagen: meistens liegt es daran, dass der Kunde von einem anderen Benutzer im Bearbeitungsmodus geöffnet wird (und somit für die Bearbeitung gesperrt ist) oder dass PDI-Validierungen zu Fehlern führen.

# 3.15.2 Unter welchen Bedingungen kann die erneute Umwandlung von Transaktionen in übergeordnete Kategorien scheitern?

Die erneute Umwandlung von Transaktionen in übergeordnete Kategorien vom Duplikat zum Stammsatz kann aus mehreren Gründen fehlschlagen. Die Hauptgründe sind folgende:

1. Der Transaktionsstatus erlaubt keine Modifikation, z.B. kann ein Serviceticket mit dem Status *Bestätigt* oder *Abgeschlossen* auf der Benutzungsoberfläche nicht geändert werden. Damit kann ein bestätigtes Serviceticket während der Zusammenführung nicht in eine übergeordnete Kategorie umgewandelt werden.

- 2. Ein weiterer Fall kann vorliegen, wenn die Transaktion im Status "In Genehmigung" ist, z.B. ein Angebot in Genehmigung.
- 3. Die Validierung in SAP Cloud Applications Studio schlägt fehl und führt zu einem Fehler.
- 4. Während der Zusammenführung wird die Transaktion durch einen anderen Benutzer gesperrt und kann daher nicht geändert werden.

## 3.15.3 Wo finde ich die Liste der Vorgänge, die nicht in eine übergeordnete Kategorie umgewandelt werden konnten, wenn der Zusammenführungsstatus "Zusammenführung abgeschlossen - Gebietsreform fehlgeschlagen" lautet?

Navigieren Sie zur Detailsicht der Zusammenführung, und klicken Sie auf das Bild *Vorgänge*. Die Vorgänge, die nicht in eine übergeordnete Kategorie umgewandelt werden konnten, werden zusammen mit der Vorgangsart angezeigt.

## 3.15.4 Wie kann ich feststellen, warum die Zusammenführung für eine bestimmte Transaktion fehlgeschlagen ist?

Navigieren Sie zur Detailsicht der Zusammenführung, und klicken Sie auf das Bild *Ergebnisprotokoll*. Sie erhalten eine *Ergebnistabelle*. Markieren Sie den Eintrag mit dem Status *Fehler*, und wählen Sie die *Anwendungsprotokollnummer*. Wählen Sie in der Anwendungsprotokollsicht das Bild *Ergebnisprotokoll*. In dieser Sicht sind alle Fehler aufgeführt, die die Zusammenführung der Kunden oder die erneute Umwandlung der Transaktionen in übergeordnete Kategorien verhindern.

## 3.15.5 Was soll ich tun, wenn die Zusammenführung fehlgeschlagen ist (Status "Zusammenführung fehlgeschlagen" oder "Zusammenführung abgeschlossen - Gebietsreform fehlgeschlagen")?

Navigieren Sie zum Work Center *Datenbereinigung* und dann zum Datensatz für die Kundenzusammenführung. Markieren Sie die Zusammenführungsinstanz, die fehlgeschlagen ist, und klicken Sie auf *Initiieren*. Sie stellen fest, dass der Status nun *Zusammenführung läuft* lautet. Das System versucht, die Instanzen des Kunden erneut zusammenzuführen.

# 4 Leads

Die Lead-Generierung und -Verwaltung ist der erste Schritt in Ihrem Verkaufs- und Marketingprozess. In diesem Schritt können Sie ein Interesse an Ihren Produkten und Services erfassen und einen Lead qualifizieren und betreuen, um Ihre potentiellen Kunden in richtige Kunden umzuwandeln.



Leads kommen aus einer Vielzahl von Quellen. Sie können aus einer Kundenanfrage am Telefon oder einer aktiven Teilnahme an Ihrer E-Mail-Kampagne stammen. Mit SAP Cloud for Customer können Sie einen Lead ganz einfach zu Ihrem System hinzufügen. Stellen Sie sich vor, Sie wären auf einer Messe. Jemand kommt an Ihren Stand, weil er nach Informationen zu Ihren Produkten sucht. Sie geben sich die Hand und tauschen Visitenkarten aus. Nach dem Gespräch können Sie Ihr Telefon herausholen und den Lead vor Ort anlegen, indem Sie die Visitenkarte einscannen. Die Lösung ermöglicht es Ihnen auch, mithilfe von Microsoft Excel und den APIs von SAP Cloud for Customer eine große Anzahl an Leads auf einmal zu importieren.

Durch die Lead-Betreuung entwickeln sich Ihre Interessenten weiter. Um die Geschäftseffizienz zu erhöhen, können Sie sich auf die Leads konzentrieren, die eine höhere Chance haben, in Verkaufs-Opportunitys umgewandelt zu werden. SAP Cloud for Customer stattet Sie mit einer Vielzahl an Werkzeugen aus, die Ihnen dabei helfen, Leads zu bewerten, zu qualifizieren und zu ermitteln, bei denen es wahrscheinlicher ist, dass sie einen Kauf tätigen.

## 4.1 Leads in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Leads bei der Festlegung des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Sich selbst erklärende Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

## 4.1.1 Leads aktivieren

Administratoren können Leads zu Ihrem Projektumfang hinzufügen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Lead Management , und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil, um Leads verwenden zu können.

## 4.1.2 Nummernkreis konfigurieren

Administratoren können den Bereich der Nummern festlegen, die für die IDs von Lead-Datensätzen verwendet werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Nummernkreis Nummernkreis bearbeiten , um die Anzahl anzugeben.

# 4.1.3 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können Beteiligte für Leads verwalten, indem sie unter Verwendung von Ermittlungsregeln Beteiligtenrollen zuordnen.

Rufen Sie ||> Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu ||> Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Beteiligte > Beteiligte bearbeiten auf. um Ihre Beteiligten zu bearbeiten.

Außerdem können Sie der Benutzungsoberfläche maximal drei benutzerdefinierte Beteiligtenrollen zuordnen und den Vertriebsmitarbeitern eine direkte Bearbeitung dieser Rollen in der Lead-Schnellanlage oder übersicht ermöglichen. Diese benutzerdefinierten Beteiligtenrollen können auch auf dem Bild für die Lead-Umwandlung angezeigt und auf Opportunitys übertragen werden, die aus dem Lead umgewandelt wurden. Diese Funktion ist nur im Online-Modus verfügbar.

# 4.1.4 Quellen konfigurieren

Administratoren können Quellen verwalten, welche die Herkunft Ihrer Leads erfassen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Quellen > Quellen bearbeiten , um Ihre Quellen zu bearbeiten.

# 4.1.5 Kategorien konfigurieren

Administratoren können Kategorien verwalten, die Ihre Elemente, z.B. Leads und Opportunitys, klassifizieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Kategorien Kategorien bearbeiten , um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 4.1.6 Zuordnung von Kategorien konfigurieren

Administratoren können Kategorien für Leads durch Zuordnung aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Zuordnung der Kategorien Kategorien zuordnen, um Ihre Kategorien zuzuordnen.

# 4.1.7 Qualifizierungen konfigurieren

Die Administratoren können Qualifizierungen verwalten, die Leads im Hinblick auf die Erfolgsaussichten für Ihr Unternehmen klassifizieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Qualifikation Qualifikationen bearbeiten , um Ihre Qualifikationen zu bearbeiten.

## 4.1.8 Status konfigurieren

Administratoren können die Lead-Status anpassen und für jeden Status Umwandlungsaktionen definieren.

### Kontext

Sie können Status bearbeiten, indem Sie Zeilen hinzufügen und löschen.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Status Status bearbeiten.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen, um einen neuen Status anzulegen.
- 3. Geben Sie eine Nummer für die Sortierreihenfolge ein. Damit wird festgelegt, wo der neue Status in der Auswahlliste Ihrer Lead-Status angezeigt wird. Dies hat keinen Einfluss darauf, wie die Leads verarbeitet werden.
- 4. Geben Sie den Statuscode an. Angepasste Statuscodes müssen mit dem Identifikator Z beginnen.
- 5. Wählen Sie einen *Internen Status* aus, in dem Ihr neuer Status aktiv sein soll. Ein angepasster Status muss immer mit einem vordefinierten Status verbunden sein und der internen Logik folgen, die der jeweilige Status repräsentiert.
- 6. Geben Sie dem neuen Status im Feld Beschreibung einen Namen.
- 7. Geben Sie an, ob Ihr neuer Status der Initialstatus für neu angelegte Leads sein soll.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Es kann nur ein Status als Initialstatus festgelegt werden.

Status, die mit *Umgewandelt*, *Akzeptiert* oder *Abgelehnt* verbunden sind, können nicht als *Initialstatus* festgelegt werden.

- 8. Markieren Sie Aktiv, um den Status für Ihre Benutzer sichtbar zu machen.
- 9. Legen Sie fest, welche Umwandlungsaktionen für Leads, die diesen neuen Status annehmen, verfügbar sein sollen.
- 10. Legen Sie fest, ob ein Lead mit diesem neuen Status zur Genehmigung eingereicht werden kann.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können keine vordefinierten Status löschen. Aber Sie können das Ankreuzfeld *Aktiv* entmarkieren. Daraufhin wird der Status nicht mehr angezeigt, und die Benutzer können nicht nach Leads mit diesem Status suchen. Leads, die diesem Status zugeordnet sind, werden den Status jedoch weiterhin anzeigen.

Sie können einen angepassten Status nur dann entfernen, wenn er nicht in der Anwendung verwendet wird.

# 4.1.9 Gründe konfigurieren

Administratoren können Gründe verwalten, die angeben, warum ein Status gesetzt wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Gründe > Gründe bearbeiten , um Ihre Gründe zu bearbeiten.

# 4.1.10 Zuordnung von Gründen konfigurieren

Administratoren können Gründe für geeignete Lead-Status per Zuordnung aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Zuordnung von Gründen Gründe zuordnen, um Ihre Gründe zuzuordnen.

## 4.1.11 Umwandlungslimit konfigurieren

Die Administratoren können festlegen, wie oft ein Lead in eine Opportunity umgewandelt werden kann.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Umwandlungslimit bearbeiten , um die Anzahl anzugeben.

# 4.1.12 Schweregrad von Systemmeldungen konfigurieren

Administratoren können den Schweregrad von Systemmeldungen in Leads hochstufen oder herunterstufen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Meldungen > Konfiguration des Schweregrads von Meldungen , um den Schweregrad der Meldung zu bearbeiten.

# 4.1.13 Mehrstufigen Genehmigungsprozess konfigurieren

Die Administratoren können durch Konfiguration einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Leads ermöglichen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um

nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und unter Administrator Genehmigungsprozesse die detaillierte Prozesskonfiguration zu aktivieren.

## 4.1.14 Ansprechpartner als optionales Feld konfigurieren

Die Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, einen Lead ohne Kontaktinformationen anzulegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

# 4.1.15 Deaktivierung der historischen Analyse von Leads konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass die Erfassung von Lead-Versionen und größeren Änderungen, die es den Benutzern erlaubt, den Lead-Fortschritt in der Datenquelle im Laufe der Zeit zu prüfen, gestoppt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Lead Management > Leads , und suchen Sie nach der entsprechenden Detailfrage.

#### i Hinweis

Die in der Datenquelle nachverfolgten Informationen sind detaillierter als die Informationen in der Standardänderungshistorie, die in einem Lead auf der Registerkarte Änderungen zu sehen sind. Sie können die Datenquelle *CODMKLEAHHB* der Lead-Historie verwenden, um in *Unternehmensanalysen* einen Bericht anzulegen und Einblicke in den Lebenszyklus eines Leads zu erhalten.

# 4.1.16 Lead-Bearbeitungsbenachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Lead-Bearbeitungsbenachrichtigungen bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in Fine-Tuning-Aufgaben aktivieren und konfigurieren.

#### Kontext

Administratoren müssen die Funktion in den Lösungsumfang aufnehmen, bevor Sie sie konfigurieren können.

### Vorgehensweise

 Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management
Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und Lead-Bearbeitungsbenachrichtigungen auszulösen, wenn ein Lead sein festgelegtes Alter erreicht hat.

#### → Tipp

Wir empfehlen, Lead-Bearbeitungsbenachrichtigungen aus System-Performance-Gründen nur dann auszulösen, wenn sie relevant sind.

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Lead-Bearbeitungsdauer, um festzulegen, wie lange ein Lead einen unqualifizierten Status haben soll, bevor die Lead-Bearbeitungsbenachrichtigung ausgelöst wird.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aufgabensteuerung für Alarm bei Ablauf der Lead-Bearbeitungsdauer, um Systembenachrichtigungsdetails für einen gealterten Lead festzulegen.

# 4.1.17 Lead-Erstellung mit bestehendem Kunden als Vorgabe konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass standardmäßig ein bestehender Kunde bei der Lead-Erstellung verwendet wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

# 4.1.18 Lead-Erstellung mit bestehenden Kunden durch Rolle konfigurieren

Die Administratoren können bestimmte Benutzerrollen so einschränken, dass Leads nur unter Verwendung bereits bestehender Kunden angelegt werden können.

## Kontext

Benutzer, denen Rollen mit dieser Einschränkung zugeordnet sind, müssen beim Anlegen von Leads einen bereits vorhandenen Kunden verwenden.

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrollen .
- 2. Wählen Sie die gewünschte Rolle aus, und wählen Sie Bearbeiten.
- 3. Navigieren Sie zur Registerkarte Felder und Aktionen.
- 4. Im Abschnitt Einschränkungen von Geschäftsaktionen fügen Sie der Tabelle eine Zeile hinzu.
- 5. Suchen Sie nach *LEAD\_WITH\_EXISTING\_ACCOUNT*, und markieren Sie den Eintrag für Leads.

Das Feld Zugriffseinschränkung wird standardmäßig deaktiviert.

# 4.1.19 Lead-Erstellung für Privatkunden nach Rolle konfigurieren

Administratoren können bestimmte Benutzerrollen berechtigen, Leads nur für Privatkunden anlegen zu können.

## Kontext

Benutzer, die zu Rollen mit dieser Einschränkung zugeordnet sind, können nur Leads für Privatkunden anlegen.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administration Allgemeine Einstellungen Benutzerrollen .
- 2. Wählen Sie die gewünschte Rolle aus, und wählen Sie Bearbeiten.
- 3. Navigieren Sie zur Registerkarte Felder und Aktionen.
- 4. Im Abschnitt Einschränkungen von Geschäftsaktionen fügen Sie der Tabelle eine Zeile hinzu.
- 5. Suchen Sie nach *LEAD\_WITH\_CREA\_BY\_INDIV\_CUS*, und markieren Sie den Eintrag für Leads.

Das Feld Zugriffseinschränkung wird standardmäßig deaktiviert.

Status: Active Obsolete: No				
Save Close Copy , Assigned Users , Action	46 <i>a</i>			
Conserved Weak Constant and House Asso	nomente Assess Destrictions III Suiteboo	Fields & Antione Assigned Dusiness House	Changes Notes	
General Work Center and View Assi	Inments Access Restrictions of Switches	Fields & Actions Assigned business users	Changes Notes	
you want to make certain fields read only or hidden for a	a user, you can make these settings here and then assign the business	I role to the user. In the same way, you can also disable certain actio	ns for a user.	
usiness Field Restrictions				
Add Row Remove				
ame	Business Context	UI Text	Access Restriction	
		No records found		
xtension Field Restrictions				
Add Row Remove				
ame	Business Context		Access Restriction	
		No records found		
usiness Action Restrictions				
lusiness Action Restrictions				
lusiness Action Restrictions Add Row Remove	Business Context	UI Text	Access Restriction	
lusiness Action Restrictions Add Row Remove Iame DELETE_OPPORTUNITY	Business Context	UI Text Delete	Access Restriction	
Usiness Action Restrictions Add Row Remove Iame DELETE_OPPORTUNITY EAA_LEAA_CREATE	Business Context	Ul Text Delete Delete	Access Restriction Unrestituted Unrestituted	

## 4.1.20 Dublettenprüfung für Leads konfigurieren

Administratoren können die Dublettenprüfung für Leads bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in Fine-Tuning-Aufgaben aktivieren und konfigurieren.

## Kontext

Administratoren müssen die Funktion in den Lösungsumfang aufnehmen, bevor Sie sie konfigurieren können.

#### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management
  Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und die Dublettenprüfung für Leads zu aktivieren.
- 2. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Dublettenprüfung für Leads, um die Details der Dublettenprüfung zu konfigurieren.

Sie können den verfügbaren Feldern eine *Gewichtung* zuordnen. Je größer die Gewichtung für ein Feld ist, desto größer ist die Bedeutung, die dem Feld beigemessen wird, wenn die Lösung Dubletten findet.

Sie können auch die *Dublettenprüfung für Massenimport* für Benutzer aktivieren, die Leads aus einem Arbeitsblatt hochladen oder A2X-Services verwenden. Sie können den *Gesamtschwellenwert* 

konfigurieren. Mit dem Schwellenwert wird der Grad der Übereinstimmung eines Treffers definiert, ab dem ein Lead nicht als Dublette importiert wird.

# 4.1.21 Anzeigen und Bearbeiten der Notizhistorie konfigurieren

Die Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, frühere Versionen von Lead-Notizen anzuzeigen und zu ändern.

Rufen Sie ||> Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu ||> Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Lead Management > Leads ], um nach den zwei entsprechenden Detailfragen zu suchen.

# 4.1.22 Vertriebsbereichsdaten für Lead-Umwandlung konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Vertriebsbereichsdaten beibehalten werden, wenn ein Lead in einen Kunden oder ein Kunde in einen Ansprechpartner umgewandelt wird. Zu den Vertriebsbereichsdaten gehören Verkaufsorganisation, Verkäufergruppe, Verkaufsniederlassung, Vertriebsweg und Sparte.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Lead Management > Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

## 4.1.23 Auswahl von Kombinationen aus Vertriebsbereichsdaten konfigurieren

Die Administratoren können es den Benutzern ermöglichen, bei der Lead-Erstellung eine Kombination aus Vertriebsbereichsdaten, einschließlich Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte, auszuwählen. Die Kombinationen müssen im zugehörigen Kunden und/oder Mitarbeiter in den Work Centern *Kunden* und *Mitarbeiter* vordefiniert werden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Lead Management > Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

# 4.1.24 Erneutes Öffnen von akzeptierten und abgelehnten Lead konfigurieren

Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, akzeptierte und abgelehnte Leads erneut zu öffnen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

# 4.1.25 Verknüpfung von registrierten Produkten in Leads

Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, Leads mit Verweisen auf die bisher verkauften Produkte anzulegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

# 4.1.26 Entkopplung des Leadstatus und der Qualifizierungsstufe konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass der aktuelle Leadstatus beibehalten wird, wenn eine Qualifizierungsstufe festgelegt wird.

Rufen Sie ||> Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu ||> Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Lead Management > Leads ], um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und den Leadstatus und die Qualifizierungsstufe zu entkoppeln.

# 4.1.27 Lead-Routing-Regeln konfigurieren

Administratoren können Routing-Regeln für die automatische Lead-Zuordnung anlegen.

## Kontext

Sobald die Routing-Regeln definiert wurden, werden Leads bei der Lead-Erstellung automatisch zu Verantwortlichen, Marketingabteilungen und Gebieten zugeordnet.

#### i Hinweis

Die Gebiete müssen bei der Festlegung des Lösungsumfangs aktiviert werden, damit sie beim Lead-Routing verwendet werden können.

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Lead-Zuordnung definieren , um die Regeltabelle zu öffnen.
- 2. Wenn Sie das erste Mal Regeln anlegen, dann verwenden Sie die Option *Spalten anpassen*, um die Regeltabelle einzurichten. Sie können bis zu 20 Spalten in der Tabelle haben, einschließlich der letzten drei Ergebnisspalten *Verantwortlicher*, *Marketingabteilung* und *Gebiet*.

#### → Tipp

Wir empfehlen, alle nicht benötigten Spalten zu entfernen und nur die benötigten Spalten beizubehalten, da zusätzliche Spalten die Leistung beeinträchtigen können.

3. Wählen Sie über der Regeltabelle die Option *Zeile einfügen*. Daraufhin wird eine neue Zeile mit einem Sternchen in jedem Feld zur Tabelle hinzugefügt.

Sie können in einer Zeile Werte zu mehreren Feldern hinzufügen. Die Felder in einer Zeile werden als logische **UND**-Beziehung ausgewertet, d.h., die Feldwerte müssen alle als "wahr" ausgewertet werden, damit die Regel als "wahr" ausgewertet wird.

4. Wählen Sie in einer Zelle das Sternchen, um einen Wert in das Feld einzugeben. Die Regeltabelle verfügt über eine Vielzahl von logischen Operatoren für die Festlegung von Werten.

#### → Tipp

Wir empfehlen, die Operatoren bei der Konsolidierung Ihrer Regeln in vollem Umfang zu nutzen, um die Systemleistung zu verbessern.

Wenn Ihre Regeln beispielsweise Zuordnungen anhand von Postleitzahlen bestimmen, können Sie den Operator *Zwischen* verwenden, um einen Bereich mit aufeinanderfolgenden Postleitzahlen einzurichten, oder den Operator *Einschließen* verwenden, um Postleitzahlen zu gruppieren, die den gleichen Präfix haben.

5. Fügen Sie für jedes gewünschte Ergebnis Zeilen hinzu.

Die Zeilen in der Regeltabelle werden als **ODER**-Beziehung ausgewertet. Das System vergleicht alle Regeln von oben nach unten, bis es einen Treffer findet. Deshalb ist es ratsam, die spezifischste Regel oben in der Tabelle zu platzieren und die allgemeinen Regeln weiter unten.

Sie können Zeilen neu anordnen, indem Sie eine Zeile markieren und Vertauschen wählen.

- 6. Wählen Sie, wenn Sie fertig sind, Sichern.
- 7. Wählen Sie Regeln aktivieren

für Ihre aktualisierten Regeln, es sei denn, Sie reaktivieren Sie, andernfalls werden die vorherigen Regelsätze weiter ausgeführt.

# 4.1.28 Lead-Routing an Gebiete konfigurieren

Administratoren müssen das Lead-Routing an Gebiete aktivieren, damit es in Lead-Routing-Regeln verwendet werden kann.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und die Zuordnung von Leads zu Gebieten zu aktivieren.

#### → Nicht vergessen

Sie können unabhängig von der Festlegung des Lösungsumfangs in der Tabelle mit den Lead-Routing-Regeln die Spalte *Gebiet* sehen. Die Lead-Routing-Regeln ordnen Ihre Leads erst zu Gebieten zu, wenn Sie sie aktiviert haben.

# 4.1.29 Auslöser für das automatische Lead-Routing konfigurieren

Administratoren können festlegen, wann das automatische Lead-Routing mithilfe von Workflow-Regeln ausgelöst werden muss.

#### Kontext

Standardmäßig werden aktivierte Lead-Routing-Regeln automatisch beim Anlegen eines Leads ausgeführt. Mithilfe von Workflow-Regeln können Administratoren die Lösung auch so einrichten, dass das Lead-Routing beim Sichern eines Leads oder für einen angepassten Zeitplan ausgeführt wird.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld *Beschreibung* einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Leads als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter *Zeiteinteilung* können Sie zwischen *Nur beim Anlegen*, *Bei jedem Sichern* und *Eingeplant* wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option *Bei jedem Sichern* angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Leads über Regeln zuordnen, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch in der Routing-Regeltabelle konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie Aktion als Regeltyp, und wählen Sie Leads über Regeln zuordnen.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

## 4.1.30 Lead-Routing für lokale Administratoren konfigurieren

Lokale Administratoren können geographischen Gebieten zugeordnet werden, für die sie Regeln anlegen können.

### Kontext

Nur Administratoren mit globalen Zugriffsrechten können Lead-Routing-Einschränkungen für lokale Administratoren anlegen und bearbeiten.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Lead-Zuordnung definieren , um die Regeltabelle zu öffnen.
- 2. Wählen Sie im Abschnitt Einschränkungen für lokale Administratoren die Option Zeile hinzufügen.
- 3. Geben Sie ein Land und eine Region ein, um die Regelerstellung zu ermöglichen.
- 4. Wählen Sie einen lokalen Administrator für dieses Land und diese Region aus.
- 5. Fügen Sie für alle lokalen Administratoren, die Sie zuordnen möchten, Zeilen hinzu.
- 6. Wählen Sie Sichern.

# 4.1.31 Automatische Aktualisierung aus Aktivitätsplan konfigurieren

Administratoren können mithilfe von Workflow-Regeln festlegen, wann Leads automatisch aktualisiert werden können, um eine aktualisierte Liste offener Umfragen und Aufgaben zu erhalten.

## Kontext

Unter Verwendung von Workflow-Regeln können geeignete Umfragen und Aufgaben beim Anlegen und Sichern eines Lead oder für einen angepassten Zeitplan zugeordnet werden.

#### Vorgehensweise

1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.

- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Leads als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter *Zeiteinteilung* können Sie zwischen *Nur beim Anlegen*, *Bei jedem Sichern* und *Eingeplant* wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option *Bei jedem Sichern* angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Aus Aktivitätsplan aktualisieren, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch im Abschnitt *Routing-Regeln* des Work Centers *Aktivitätsplaner* konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie als Regeltyp den Eintrag Aktion, und wählen Sie Aus Aktivitätsplan aktualisieren.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

## 4.1.32 LinkedIn Sales Navigator konfigurieren

Administratoren können LinkedIn Sales Navigator aktivieren, um es den Benutzern zu ermöglichen, öffentlich verfügbare LinkedIn-Profilinformationen eines Kunden oder Ansprechpartners einzusehen.

#### i Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, ist eine Sales-Navigator-Team-Lizenz oder -Enterprise-Lizenz von LinkedIn erforderlich. Hier 📌 können Sie sich für eine kostenlose Testversion anmelden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration mit LinkedIn Sales Navigator, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

## 4.1.33 Scandienst für Visitenkarten konfigurieren

Administratoren können den Scandienst für Visitenkarten aktivieren, damit die Benutzer auf ihren mobilen Geräten Leads erfassen können.

#### Voraussetzungen

Für Visitenkartenscans wird die entsprechende Anzahl von Lizenzen von ABBYY, einem Anbieter, der nicht zu SAP gehört, benötigt. Die Lizenzen erhalten Sie unter http://cloud.ocrsdk.com.

#### i Hinweis

Jeder Visitenkartenscan zählt als ein Scan im A4-Format.

Diese Software verwendet die Erkennungstechnologien von ABBYY® FineReader® Engine 11 (© 2013, ABBYY Production LLC).

ABBYY und FINEREADER sind Marken der ABBYY Software Ltd., die in einigen Rechtssystemen registriert ist.

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich an Ihrer SAP-Lösung an, und gehen Sie zu Administrator Mashup-Webdienste Scandienst für Visitenkarten .
- 2. Wählen Sie API-Schlüssel eingeben.
- 3. Wählen Sie API-Schlüssel einblenden.
- 4. Geben Sie den Benutzernamen und das Kennwort ein, die Sie von ABBYY erhalten haben.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 6. Wenn Sie sich wieder im Bild *Mashup-Webdienste* befinden, markieren Sie die Zeile des *Scandienstes für Visitenkarten* und aktivieren ihn.

## 4.1.34 App "Geschäfte finden" konfigurieren

Administratoren können die App "Geschäfte finden" aktivieren und konfigurieren, um den Benutzern dabei zu helfen, die vielversprechendsten Leads zu ermitteln.

#### i Hinweis

Damit die Scorewerte der Leads in "Geschäfte finden" berechnet werden können, muss das maschinelle Lernen durch SAP Leonardo aktiviert sein. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt "Zugehörige Informationen" unter **Maschinelles Lernen in SAP Cloud for Customer**.

## Kachel "Geschäfte finden" zur Startseite hinzufügen

Administratoren müssen die Kachel "Geschäfte finden" zur Startseite hinzufügen, um es Benutzern mit den entsprechenden Rollen zu ermöglichen, darauf zuzugreifen.

- 1. Öffnen Sie die Startseite.
- 2. Klicken Sie unten rechts auf das Bleistiftsymbol, und wechseln Sie in den Modus Anpassen.
- 3. Wählen Sie die Benutzerrolle, mit der Benutzer mit der App "Geschäfte finden" arbeiten werden, und wählen Sie *Start*.
- 4. Navigieren Sie zum Abschnitt Scorecards.
- 5. Suchen Sie nach der Scorecard *Geschäfte finden*, und fügen Sie sie zu der Rolle hinzu.
- 6. Legen Sie fest, ob "Geschäfte finden" für alle Benutzer mit dieser Benutzerrolle zu sehen sein soll.
- 7. Wählen Sie Veröffentlichen, um die Änderungen für diese Benutzerrolle zu sichern.

## Abfragen sichern

Administratoren müssen mindestens eine Abfrage mit Themen als Suchparameter hinzufügen, damit die Benutzer in "Geschäfte finden" Themen sehen.

- 1. Gehen Sie zu Verkauf Leads oder Verkaufskampagne Leads .
- 2. Klicken Sie rechts oben im Bild auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung starten.
- 3. Wählen Sie das Filtersymbol.
- 4. Geben Sie Filterparameter an, um das Abfrageergebnis zu verbessern. Sie können die *Qualifizierungsstufe* beispielsweise auf *Heiß* setzen und erhalten dann eine Liste mit hochqualifizierten Leads, die die Benutzer in "Geschäfte finden" überprüfen können.
- 5. Wählen Sie *Abfrage sichern als*. Sichern Sie die Abfrage, und wenden Sie sie an. Der von Ihnen eingegebene Name entspricht dem Namen des Themas in "Geschäfte finden".
- 6. Im Popup-Fenster können Sie die Abfrage benennen und sie zur Standardabfrage machen. Der von Ihnen eingegebene Name entspricht dem Namen des Themas in "Geschäfte finden".
- 7. Wählen Sie *Sichern*. Eine neue Abfrage wird angelegt und in der Auswahlliste für die Standardauswahl angezeigt.
- 8. Klicken Sie auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung beenden.

## Weitere Informationen

Maschinelles Lernen in SAP Cloud for Customer

# 4.1.35 Löschen von Leads konfigurieren

Die Administratoren können verhindern, dass die Benutzer Leads löschen, und können die Anzahl der Benutzer einschränken, die Leads löschen dürfen.

#### i Hinweis

Sie können nur die Leads löschen, die nicht umgewandelt wurden.

Leads können standardmäßig von Benutzern gelöscht werden. Als Administrator können Sie alle Benutzerbilder *anpassen* und die Löschfunktion ausblenden, wenn Ihr Unternehmen das Löschen von Leads nicht erlaubt.

Wenn Sie möchten, dass nur wenige ausgewählte Benutzer Leads löschen dürfen, können Sie diese mithilfe der entsprechenden Zugriffseinschränkungen definieren.

# 4.1.36 Entpersonalisierung in Leads konfigurieren

Administratoren können persönliche Daten aus einem Geschäftsobjekt entfernen, um die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

#### i Hinweis

Die Entpersonalisierung ist nur für Administratoren mit Zugriff auf das Work Center Datenschutz verfügbar.

In Leads löst die Entpersonalisierung einen Löschvorgang aus. Sobald ein Lead entpersonalisiert wurde, können Sie zu Administratoren Allgemeine Einstellungen Datenverwaltung Gelöschte Daten gehen, um den gelöschten Datensatz anzuzeigen. Sie können einen Lead nicht entpersonalisieren, wenn er eine Person enthält, die zum Entfernen gesperrt ist.

Falls Sie bestimmte Informationen beibehalten müssen, können Sie die relevanten Daten vor der Entpersonalisierung mithilfe des OData-Dienstes oder der Daten-Workbench herunterladen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Mitarbeiter und Ansprechpartner aus einem Kunden entfernt werden, werden standardmäßig auch die zugehörigen Geschäftsvorfälle, z.B. Leads und Geschäftsregistrierung, gelöscht. Bei Bedarf können Administratoren die Personendatenlöschung auf die individuelle Ebene beschränken. Die Transaktionen bleiben bestehen. So können Verkaufsbenutzer die kompletten Informationen zu ihrem Kunden einsehen.

Um diese Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung Sicherheit D, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

Weitere Informationen finden Sie unter .

# 4.2 Leads anlegen

Leads können aus verschiedenen Quellen generiert werden, beispielsweise Marketingkampagnen, Empfehlungen und Social Media. Alle unverarbeiteten Ansprechpartner- und Unternehmensinformationen, die Sie erfassen, können zu einem Lead werden. SAP Cloud for Customer bietet Ihnen volle Flexibilität beim Anlegen und Nachverfolgen von Leads und bei Folgeaktionen mit Leads.

Leads können folgendermaßen angelegt werden:

- Leads manuell mit dem Symbol für die Schnellanlage anlegen
- Leads aus Microsoft Excel importieren
- Leads über SAP Cloud for Customer-APIs hochladen
- Visitenkarte auf mobilen Geräten scannen
- Vorhandene Leads kopieren

Sie können auch auf der Registerkarte *Zugehörige Leads* vorhandene Leads hinzufügen oder neue relevante Leads als Verweis auf den aktuellen Lead anlegen.

#### i Hinweis

Sie können zugehörige Leads nur einem Lead hinzufügen, der nicht umgewandelt ist, oder einem Lead, der zwar umgewandelt ist, aber nicht das maximale Umwandlungslimit erreicht hat.

Leads aus Microsoft Excel importieren [Seite 278]

Sie können eine Reihe von Leads aus einer Microsoft-Excel-Vorlage hochladen.

#### Scandienst für Visitenkarten verwenden [Seite 279]

Sie können mit dem Scandienst für Visitenkarten auf Ihrem mobilen Gerät sofort einen Lead anlegen.

#### Auf Lead-Dubletten prüfen [Seite 280]

Die Dublettenprüfung für Leads ist eine Kombination aus Dublettenprüfung für Kunden und Dublettenprüfung für Leads.

#### Leads zuordnen [Seite 283]

Leads werden oft automatisch beim Anlegen zugeordnet, vorausgesetzt, Ihre Administratoren haben die Lead-Routing-Regeln definiert. Wenn keine Regel angewendet werden kann, gehören Ihnen alle Leads, die Sie anlegen.

## 4.2.1 Leads aus Microsoft Excel importieren

Sie können eine Reihe von Leads aus einer Microsoft-Excel-Vorlage hochladen.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie von Ihrem Profilmenü rechts oben zum Abschnitt Herunterladen.
- 2. Laden Sie das Add-In für Microsoft Excel® herunter.
- 3. Installieren Sie das Add-In mit der EXE-Datei.
- 4. Gehen Sie zu Verkauf Leads, und wählen Sie rechts unten das Symbol für Weitere Daten.
- 5. Wählen Sie Aus Microsoft Excel importieren.



- 6. Öffnen Sie die Microsoft-Excel-Vorlage lokal, und melden Sie sich mit den Legitimationsdaten für SAP Cloud for Customer an.
- 7. Sie können die Informationen zu Ihren Leads entweder manuell eingeben oder aus einem anderen Arbeitsblatt kopieren und einfügen.
- 8. Wenn Sie das Add-In heruntergeladen haben, werden Ihre Leads beim Sichern des Arbeitsblatts in der Lösung aktualisiert.

## 4.2.2 Scandienst für Visitenkarten verwenden

Sie können mit dem Scandienst für Visitenkarten auf Ihrem mobilen Gerät sofort einen Lead anlegen.

### Voraussetzungen

Ihre Administratoren haben den Scandienst für Visitenkarten aktiviert.

#### i Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, ist eine Lizenz für die optische Zeichenerkennung von ABBYY erforderlich.

Diese Software verwendet die Erkennungstechnologien von ABBYY® FineReader® Engine 11 (© 2013, ABBYY Production LLC).

ABBYY und FINEREADER sind Marken der ABBYY Software Ltd., die in einigen Rechtssystemen registriert ist.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu *Leads*, und fügen Sie einen neuen Lead hinzu.
- 2. Tippen Sie auf *Aktionen*, wählen Sie *Scannen*, und die Handykamera wird aktiviert.
- 3. Richten Sie die Visitenkarte, die Sie scannen möchten, mittig aus, und fotografieren Sie sie.
- 4. Wenn das Foto in Ordnung ist, tippen Sie auf *Foto verwenden*. Die Informationen auf dem Bild werden in die entsprechenden Felder in der Anwendung übertragen.
- 5. Bestätigen Sie die Informationen, oder passen Sie sie gegebenenfalls an. Tippen Sie auf *Fertig*, um den Lead zu sichern. Die Informationen von der Visitenkarte werden als Ansprechpartner unter Ihren Leads angezeigt.

#### → Tipp

Wenn das Land Ihres Ansprechpartners auf der Visitenkarte nicht zu erkennen ist, wird ein Dialogfenster für die manuelle Eingabe angezeigt. Die Länderinformationen sind obligatorisch, wenn Sie beabsichtigen, SAP-Data-Quality-Management-Dienste für die Bereinigung und Verbesserung Ihrer Daten zu verwenden.

# 4.2.2.1 Scandienst für Visitenkarten konfigurieren

Administratoren können den Scandienst für Visitenkarten aktivieren, damit die Benutzer auf ihren mobilen Geräten Leads erfassen können.

### Voraussetzungen

Für Visitenkartenscans wird die entsprechende Anzahl von Lizenzen von ABBYY, einem Anbieter, der nicht zu SAP gehört, benötigt. Die Lizenzen erhalten Sie unter http://cloud.ocrsdk.com.

#### i Hinweis

Jeder Visitenkartenscan zählt als ein Scan im A4-Format.

Diese Software verwendet die Erkennungstechnologien von ABBYY<sup>®</sup> FineReader<sup>®</sup> Engine 11 (© 2013, ABBYY Production LLC).

ABBYY und FINEREADER sind Marken der ABBYY Software Ltd., die in einigen Rechtssystemen registriert ist.

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich an Ihrer SAP-Lösung an, und gehen Sie zu Administrator Mashup-Webdienste Scandienst für Visitenkarten .
- 2. Wählen Sie API-Schlüssel eingeben.
- 3. Wählen Sie API-Schlüssel einblenden.
- 4. Geben Sie den Benutzernamen und das Kennwort ein, die Sie von ABBYY erhalten haben.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 6. Wenn Sie sich wieder im Bild *Mashup-Webdienste* befinden, markieren Sie die Zeile des *Scandienstes für Visitenkarten* und aktivieren ihn.

# 4.2.3 Auf Lead-Dubletten prüfen

Die Dublettenprüfung für Leads ist eine Kombination aus Dublettenprüfung für Kunden und Dublettenprüfung für Leads.

#### i Hinweis

Voraussetzung hierfür ist, dass Ihr Administrator sowohl die Dublettenprüfung für Geschäftspartner als auch die Dublettenprüfung für Leads aktiviert und konfiguriert hat.

• Dublettenprüfung für Leads beim Anlegen von Leads Bei der Lead-Erstellung wählen Sie nach Eingabe aller erforderlichen Informationen unten rechts die Option *Dublettenprüfung* und blättern nach unten, um das Ergebnis der Ähnlichkeitsprüfung anzuzeigen. Sie sehen Registerkarten mit Dubletteninformationen für *Lead*, *Kunde und Ansprechpartner* sowie für *Kunde*.

Anhand des Ergebnisses der Dublettenprüfung können Sie entscheiden, ob Sie den Lead anlegen oder nicht. Wenn das System einen doppelten Kunden oder einen doppelten Kunden und Ansprechpartner findet, können Sie den Lead unter diesem bereits bestehenden Kunden durch Zuordnung anlegen.

Lead Duplicate Check		
Lead Account and Contac	t Account	
Duplicate Check	Results (50)	↑↓ Associate Account
Account	Similarity	
Green Mile	100%	
Green Mile Inc	91%	

Sie können auch eine Prüfung auf Dubletten ausführen, wenn Sie einen Massen-Upload von Leads aus einem Arbeitsblatt oder mithilfe von A2X-Diensten vornehmen. Voraussetzung hierfür ist, dass diese Funktion von Ihrem Administrator aktiviert wurde. Nachdem Sie Leads hochgeladen und die Änderungen gesichert haben, wird ein Fehler angezeigt, falls doppelte Leads, Kunden oder Ansprechpartner vorhanden sind. In dieser Fehlermeldung wird Ihnen mitgeteilt, welche Leads aufgrund der Duplizierung nicht importiert wurden.

• Dublettenprüfung bei Lead-Umwandlung

Bei der Umwandlung von Leads wird eine Dublettenprüfung ausgeführt, um potenzielle Übereinstimmungen mit Kunden und Ansprechpartnern zu finden, die bereits im System vorhanden sind. Wählen Sie eine potenzielle Übereinstimmung aus, und überprüfen Sie die Kunden- und Ansprechpartnerinformationen unter den Ergebnissen der Dublettenprüfung. Wenn Sie einen Lead mithilfe eines vorhandenen Kunden und Ansprechpartners umwandeln möchten, dann markieren Sie das Feld in der Spalte *Akzeptieren*.

Ihr Administrator muss das Layout anpassen und Felder hinzufügen, die überprüft werden müssen.

SAP							© 69	5
ଜ	Leads	New Lead - Duplicate Ch	t 🙁	g" Associa	te to Account & Con	8		
14								
8	First Name			🕮 Duplie	cate Chec (4)			↑↓
	James			Accept	Account	Contact Person	Similarity	
3	*Last Name				Кіхо			87.45%
'n	Davis				Kixo			87.45%
2	Account				Kixo			87.45%
6	Kixo				Kixo			87.45%
8	Title					K	< 1 /1	ĸĸ
-			~					
כ	Academic Title							
			~					
0	Function							
			~					
	Department							
٥							Save 🗸 🗸	Car

### Weitere Informationen

Dublettenprüfung für Kunden [Seite 213]

# 4.2.3.1 Dublettenprüfung für Leads konfigurieren

Administratoren können die Dublettenprüfung für Leads bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in Fine-Tuning-Aufgaben aktivieren und konfigurieren.

## Kontext

Administratoren müssen die Funktion in den Lösungsumfang aufnehmen, bevor Sie sie konfigurieren können.

## Vorgehensweise

 Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management
Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und die Dublettenprüfung für Leads zu aktivieren. 2. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Dublettenprüfung für Leads, um die Details der Dublettenprüfung zu konfigurieren.

Sie können den verfügbaren Feldern eine *Gewichtung* zuordnen. Je größer die Gewichtung für ein Feld ist, desto größer ist die Bedeutung, die dem Feld beigemessen wird, wenn die Lösung Dubletten findet.

Sie können auch die *Dublettenprüfung für Massenimport* für Benutzer aktivieren, die Leads aus einem Arbeitsblatt hochladen oder A2X-Services verwenden. Sie können den *Gesamtschwellenwert* konfigurieren. Mit dem Schwellenwert wird der Grad der Übereinstimmung eines Treffers definiert, ab dem ein Lead nicht als Dublette importiert wird.

## 4.2.4 Leads zuordnen

Leads werden oft automatisch beim Anlegen zugeordnet, vorausgesetzt, Ihre Administratoren haben die Lead-Routing-Regeln definiert. Wenn keine Regel angewendet werden kann, gehören Ihnen alle Leads, die Sie anlegen.

Administratoren können Workflow-Regeln verwenden, um das automatische Lead-Routing nicht nur bei der Lead-Erstellung sondern auch beim Sichern eines Leads oder für einen angepassten Zeitplan auszulösen. Als Benutzer können Sie Lead-Zuordnungsdetails, einschließlich Verantwortliche, Marketingabteilungen und Gebiete, manuell hinzufügen und ändern. Sie können auch das Lead-Routing manuell auslösen, um vorhandene Leadzuordnungen zu aktualisieren.

Wenn eine Gruppe von Vertriebsmitarbeitern zusammen an dem Lead arbeitet, können Sie diese Mitarbeiter im Lead zur Registerkarte *Vertriebs- und Marketingteam* hinzufügen.

## 4.2.4.1 Lead-Routing manuell auslösen

Sie können Ihre Leads mithilfe von Routing-Regeln, die von Ihren Administratoren definiert wurden, neu zuordnen.

## Kontext

Die Routing-Regeln für Leads können, je nachdem, wie Ihre Administratoren sie konfiguriert haben, automatisch bei unterschiedlichen Auslösern angewendet werden. Bei bereits vorhandenen Lead-Zuordnungen, die aktualisiert werden müssen, können die Benutzer die unten genannten Schritte ausführen, um das Lead-Routing manuell auszulösen.

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zum Work Center Leads.
- 2. Markieren Sie einen oder mehrere Leads, die neu zugeordnet werden müssen.
- 3. Wählen Sie unten rechts die Option *Weitere Daten*, und wählen Sie *Ausgewählte Leads über Regeln zuordnen*.

Unter "Leads" werden die Details zum *Verantwortlichen*, zur *Marketingabteilung* und zum *Gebiet* als Ergebnis der Regelanwendung aktualisiert.

# 4.2.4.2 Lead-Routing-Regeln konfigurieren

Administratoren können Routing-Regeln für die automatische Lead-Zuordnung anlegen.

## Kontext

Sobald die Routing-Regeln definiert wurden, werden Leads bei der Lead-Erstellung automatisch zu Verantwortlichen, Marketingabteilungen und Gebieten zugeordnet.

#### i Hinweis

Die Gebiete müssen bei der Festlegung des Lösungsumfangs aktiviert werden, damit sie beim Lead-Routing verwendet werden können.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Lead-Zuordnung definieren , um die Regeltabelle zu öffnen.
- 2. Wenn Sie das erste Mal Regeln anlegen, dann verwenden Sie die Option *Spalten anpassen*, um die Regeltabelle einzurichten. Sie können bis zu 20 Spalten in der Tabelle haben, einschließlich der letzten drei Ergebnisspalten *Verantwortlicher*, *Marketingabteilung* und *Gebiet*.

## → Tipp

Wir empfehlen, alle nicht benötigten Spalten zu entfernen und nur die benötigten Spalten beizubehalten, da zusätzliche Spalten die Leistung beeinträchtigen können.

3. Wählen Sie über der Regeltabelle die Option *Zeile einfügen*. Daraufhin wird eine neue Zeile mit einem Sternchen in jedem Feld zur Tabelle hinzugefügt.

Sie können in einer Zeile Werte zu mehreren Feldern hinzufügen. Die Felder in einer Zeile werden als logische **UND**-Beziehung ausgewertet, d.h., die Feldwerte müssen alle als "wahr" ausgewertet werden, damit die Regel als "wahr" ausgewertet wird.

4. Wählen Sie in einer Zelle das Sternchen, um einen Wert in das Feld einzugeben. Die Regeltabelle verfügt über eine Vielzahl von logischen Operatoren für die Festlegung von Werten.

#### → Tipp

Wir empfehlen, die Operatoren bei der Konsolidierung Ihrer Regeln in vollem Umfang zu nutzen, um die Systemleistung zu verbessern.

Wenn Ihre Regeln beispielsweise Zuordnungen anhand von Postleitzahlen bestimmen, können Sie den Operator *Zwischen* verwenden, um einen Bereich mit aufeinanderfolgenden Postleitzahlen einzurichten, oder den Operator *Einschließen* verwenden, um Postleitzahlen zu gruppieren, die den gleichen Präfix haben.

5. Fügen Sie für jedes gewünschte Ergebnis Zeilen hinzu.

Die Zeilen in der Regeltabelle werden als **ODER**-Beziehung ausgewertet. Das System vergleicht alle Regeln von oben nach unten, bis es einen Treffer findet. Deshalb ist es ratsam, die spezifischste Regel oben in der Tabelle zu platzieren und die allgemeinen Regeln weiter unten.

Sie können Zeilen neu anordnen, indem Sie eine Zeile markieren und Vertauschen wählen.

- 6. Wählen Sie, wenn Sie fertig sind, Sichern.
- 7. Wählen Sie Regeln aktivieren

für Ihre aktualisierten Regeln, es sei denn, Sie reaktivieren Sie, andernfalls werden die vorherigen Regelsätze weiter ausgeführt.

# 4.2.4.3 Lead-Routing an Gebiete konfigurieren

Administratoren müssen das Lead-Routing an Gebiete aktivieren, damit es in Lead-Routing-Regeln verwendet werden kann.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Lead Management > Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und die Zuordnung von Leads zu Gebieten zu aktivieren.

#### → Nicht vergessen

Sie können unabhängig von der Festlegung des Lösungsumfangs in der Tabelle mit den Lead-Routing-Regeln die Spalte *Gebiet* sehen. Die Lead-Routing-Regeln ordnen Ihre Leads erst zu Gebieten zu, wenn Sie sie aktiviert haben.

# 4.2.4.4 Auslöser für das automatische Lead-Routing konfigurieren

Administratoren können festlegen, wann das automatische Lead-Routing mithilfe von Workflow-Regeln ausgelöst werden muss.

## Kontext

Standardmäßig werden aktivierte Lead-Routing-Regeln automatisch beim Anlegen eines Leads ausgeführt. Mithilfe von Workflow-Regeln können Administratoren die Lösung auch so einrichten, dass das Lead-Routing beim Sichern eines Leads oder für einen angepassten Zeitplan ausgeführt wird.

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Leads als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter Zeiteinteilung können Sie zwischen Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern und Eingeplant wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option Bei jedem Sichern angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Leads über Regeln zuordnen, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch in der Routing-Regeltabelle konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie Aktion als Regeltyp, und wählen Sie Leads über Regeln zuordnen.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

# 4.2.4.5 Lead-Routing für lokale Administratoren konfigurieren

Lokale Administratoren können geographischen Gebieten zugeordnet werden, für die sie Regeln anlegen können.

## Kontext

Nur Administratoren mit globalen Zugriffsrechten können Lead-Routing-Einschränkungen für lokale Administratoren anlegen und bearbeiten.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Lead-Zuordnung definieren , um die Regeltabelle zu öffnen.
- 2. Wählen Sie im Abschnitt Einschränkungen für lokale Administratoren die Option Zeile hinzufügen.
- 3. Geben Sie ein Land und eine Region ein, um die Regelerstellung zu ermöglichen.

- 4. Wählen Sie einen lokalen Administrator für dieses Land und diese Region aus.
- 5. Fügen Sie für alle lokalen Administratoren, die Sie zuordnen möchten, Zeilen hinzu.
- 6. Wählen Sie Sichern.

# 4.2.4.6 Neue Hauptansprechpartner in Leads anlegen und zuordnen

In einem Lead können Sie zur Eingabehilfe für Ansprechpartner wechseln, um einen neuen Ansprechpartner für den Lead anzulegen und zuzuordnen. Die Aktion *Neuer Ansprechpartner* ist ohne weitere Konfiguration sichtbar.

## 4.3 Leads betreuen

Die Lead-Betreuung ist der Prozess der Entwicklung von Beziehungen mit Ihren Käufern durch jeden Schritt Ihrer Reisen. Im Mittelpunkt steht die Kommunikation mit den Interessenten, dass heißt, auf ihre Bedürfnisse zu hören, ihnen die richtigen Informationen bereitzustellen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen.

#### Lead-Status [Seite 288]

Die Lösung verfügt über fünf vordefinierte Status, die Ihnen dabei helfen zu ermitteln, wo sich Ihre Ansprechpartner und Unternehmen gerade in der Vertriebs-Pipeline befinden.

#### Leads qualifizieren [Seite 290]

Die Leadqualifizierung ist ein Prozess, bei dem Sie herausfinden, was Ihre Interessenten brauchen und wie wahrscheinlich es ist, dass sie Ihre Produkte und Services kaufen.

#### Beteiligte zu Leads hinzufügen [Seite 291]

Geschäftspartner können automatisch mit Beteiligtenrollen zu Leads zugeordnet werden, vorausgesetzt, dass Ihre Administratoren in der Beteiligtenkonfiguration solche Beteiligtenrollen aktiviert und Schritte für die Beteiligtenermittlung angegeben haben. Als Benutzer können Sie Ihren Leads Beteiligte auch manuell zuordnen.

#### Qualifizierungsaktivitäten zu Leads hinzufügen [Seite 292]

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen und Aufgaben, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Ihnen bei der Lead-Qualifizierung zu helfen.

#### Leads mit registrierten Produkten verknüpfen [Seite 294]

Sie können Leads mit Verweis auf zuvor verkaufte Produkte und Services anlegen. Diese Verweise können Ihnen dabei helfen, Leads in Szenarios wie Cross-, Up- und Down-Selling und beim Anbieten von Verlängerungsservices zu qualifizieren.

#### Leads bewerten [Seite 296]

Das Lead-Scoring ist eine Methode, mit der Ihre Leads eingestuft werden können und die Sie dabei unterstützt, die vielversprechendsten Interessenten zu ermitteln.

Mit der App "Geschäfte finden" arbeiten [Seite 296]

Die App "Geschäfte finden" verfügt über eine auf Vorhersagewerten basierende Rangliste mit eingehenden Leads, die nach der Wahrscheinlichkeit ihrer Umwandlung bewertet werden. Dies hilft Ihnen dabei, die Reihenfolge festzulegen, in der Sie mit Ihren Interessenten interagieren.

#### Arbeiten mit LinkedIn Sales Navigator [Seite 298]

Wenn LinkedIn Sales Navigator von Ihren Administratoren aktiviert wurde, können Sie nach öffentlich verfügbaren LinkedIn-Profilinformationen zu Kunden und Ansprechpartnern suchen und Ihre Interessenten durch Vernetzung betreuen.

## 4.3.1 Lead-Status

Die Lösung verfügt über fünf vordefinierte Status, die Ihnen dabei helfen zu ermitteln, wo sich Ihre Ansprechpartner und Unternehmen gerade in der Vertriebs-Pipeline befinden.

- Offen: Der Initialstatus wird bei der Lead-Erstellung auf "Offen" gesetzt.
- *Qualifiziert*: Der Status ändert sich automatisch in "Qualifiziert", wenn eine *Qualifizierungsstufe* festgelegt wurde. Sie können den Status auch manuell in "Qualifiziert" ändern.
- Akzeptiert und Abgelehnt: Die Status sind verfügbar, wenn ein Lead den Status "Qualifiziert" hat.
- Umgewandelt: Der Status ändert sich automatisch in "Umgewandelt", wenn ein Lead in eine Opportunity oder in einen Kunden und einen Ansprechpartner umgewandelt wird. Die Benutzer können den Status nicht manuell in "Umgewandelt" ändern. Da der Status "Umgewandelt" die Endphase im Lebenszyklus eines Leads darstellt, sind keine weiteren Änderungs- und Umwandlungsaktionen nach der Lead-Umwandlung mehr zulässig. Die Benutzer können einen umgewandelten Lead nicht erneut öffnen.

Je nachdem, welche Konfigurationseinstellungen Ihre Administratoren vorgenommen haben, müssen Sie unter Umständen einen Grund dafür angeben, warum ein Status gesetzt wurde.

## 4.3.1.1 Status konfigurieren

Administratoren können die Lead-Status anpassen und für jeden Status Umwandlungsaktionen definieren.

#### Kontext

Sie können Status bearbeiten, indem Sie Zeilen hinzufügen und löschen.

#### Vorgehensweise

 Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Status Status bearbeiten.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen, um einen neuen Status anzulegen.
- 3. Geben Sie eine Nummer für die Sortierreihenfolge ein. Damit wird festgelegt, wo der neue Status in der Auswahlliste Ihrer Lead-Status angezeigt wird. Dies hat keinen Einfluss darauf, wie die Leads verarbeitet werden.
- 4. Geben Sie den Statuscode an. Angepasste Statuscodes müssen mit dem Identifikator Z beginnen.
- 5. Wählen Sie einen *Internen Status* aus, in dem Ihr neuer Status aktiv sein soll. Ein angepasster Status muss immer mit einem vordefinierten Status verbunden sein und der internen Logik folgen, die der jeweilige Status repräsentiert.
- 6. Geben Sie dem neuen Status im Feld *Beschreibung* einen Namen.
- 7. Geben Sie an, ob Ihr neuer Status der Initialstatus für neu angelegte Leads sein soll.

#### i Hinweis

Es kann nur ein Status als Initialstatus festgelegt werden.

Status, die mit *Umgewandelt*, *Akzeptiert* oder *Abgelehnt* verbunden sind, können nicht als *Initialstatus* festgelegt werden.

- 8. Markieren Sie Aktiv, um den Status für Ihre Benutzer sichtbar zu machen.
- 9. Legen Sie fest, welche Umwandlungsaktionen für Leads, die diesen neuen Status annehmen, verfügbar sein sollen.
- 10. Legen Sie fest, ob ein Lead mit diesem neuen Status zur Genehmigung eingereicht werden kann.

#### i Hinweis

Sie können keine vordefinierten Status löschen. Aber Sie können das Ankreuzfeld *Aktiv* entmarkieren. Daraufhin wird der Status nicht mehr angezeigt, und die Benutzer können nicht nach Leads mit diesem Status suchen. Leads, die diesem Status zugeordnet sind, werden den Status jedoch weiterhin anzeigen.

Sie können einen angepassten Status nur dann entfernen, wenn er nicht in der Anwendung verwendet wird.

# 4.3.1.2 Gründe konfigurieren

Administratoren können Gründe verwalten, die angeben, warum ein Status gesetzt wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Gründe > Gründe bearbeiten , um Ihre Gründe zu bearbeiten.

### 4.3.1.3 Zuordnung von Gründen konfigurieren

Administratoren können Gründe für geeignete Lead-Status per Zuordnung aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Zuordnung von Gründen Gründe zuordnen, um Ihre Gründe zuzuordnen.

# 4.3.1.4 Erneutes Öffnen von akzeptierten und abgelehnten Lead konfigurieren

Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, akzeptierte und abgelehnte Leads erneut zu öffnen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

#### 4.3.1.5 Entkopplung des Leadstatus und der Qualifizierungsstufe konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass der aktuelle Leadstatus beibehalten wird, wenn eine Qualifizierungsstufe festgelegt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und den Leadstatus und die Qualifizierungsstufe zu entkoppeln.

## 4.3.2 Leads qualifizieren

Die Leadqualifizierung ist ein Prozess, bei dem Sie herausfinden, was Ihre Interessenten brauchen und wie wahrscheinlich es ist, dass sie Ihre Produkte und Services kaufen.

Die Qualifizierungsstufe gibt an, ob ein Lead heiß, warm oder kalt ist.

# 4.3.2.1 Qualifizierungen konfigurieren

Die Administratoren können Qualifizierungen verwalten, die Leads im Hinblick auf die Erfolgsaussichten für Ihr Unternehmen klassifizieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Leads Qualifikation Qualifikationen bearbeiten , um Ihre Qualifikationen zu bearbeiten.

## 4.3.2.2 Entkopplung des Leadstatus und der Qualifizierungsstufe konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass der aktuelle Leadstatus beibehalten wird, wenn eine Qualifizierungsstufe festgelegt wird.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und den Leadstatus und die Qualifizierungsstufe zu entkoppeln.

# 4.3.3 Beteiligte zu Leads hinzufügen

Geschäftspartner können automatisch mit Beteiligtenrollen zu Leads zugeordnet werden, vorausgesetzt, dass Ihre Administratoren in der Beteiligtenkonfiguration solche Beteiligtenrollen aktiviert und Schritte für die Beteiligtenermittlung angegeben haben. Als Benutzer können Sie Ihren Leads Beteiligte auch manuell zuordnen.

In Leads können Sie Beteiligte auf den entsprechenden Registerkarten manuell bearbeiten. Wenn Sie mit der Marketingabteilung oder mehreren Vertriebsmitarbeitern zusammen an einem Lead arbeiten, können Sie diese Mitarbeiter auf der Registerkarte *Vertriebs- und Marketingteam* hinzufügen. Ansprechpartner können auf der Registerkarte *Ansprechpartner* ermittelt werden. Andere Partner können auf der Registerkarte *Beteiligte* hinzugefügt werden.

Sie können die Details zur Beteiligtenermittlung analysieren, indem Sie **Aktionen** Eeteiligtenermittlung prüfen wählen. Diese Funktion ist sowohl auf Schnellanlage- als auch auf Übersichtsbildern verfügbar. Administratoren müssen die Aktion per Anpassung aktivieren.

#### → Tipp

Um die Aktion dem Schnellanlagebild hinzuzufügen, müssen Administratoren den Anpassungsmodus aktivieren, den Navigationspfeil wählen und Ansichtsbereich für UI Neuer Lead Symbolleiste Drucktastengruppe für Lead Aktionen Menü Beteiligtenermittlung prüfen aufrufen und die Position einblenden.

# 4.3.3.1 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können Beteiligte für Leads verwalten, indem sie unter Verwendung von Ermittlungsregeln Beteiligtenrollen zuordnen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Beteiligte > Beteiligte bearbeiten , um Ihre Beteiligten zu bearbeiten.

Außerdem können Sie der Benutzungsoberfläche maximal drei benutzerdefinierte Beteiligtenrollen zuordnen und den Vertriebsmitarbeitern eine direkte Bearbeitung dieser Rollen in der Lead-Schnellanlage oder -

übersicht ermöglichen. Diese benutzerdefinierten Beteiligtenrollen können auch auf dem Bild für die Lead-Umwandlung angezeigt und auf Opportunitys übertragen werden, die aus dem Lead umgewandelt wurden. Diese Funktion ist nur im Online-Modus verfügbar.

# 4.3.4 Qualifizierungsaktivitäten zu Leads hinzufügen

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen und Aufgaben, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Ihnen bei der Lead-Qualifizierung zu helfen.

Im Work Center *Aktivitätsplaner* kann Ihr Administrator die automatische Zuordnung von Aktivitätsplänen bei deren Erstellung aktivieren und Routing-Regeln definieren.

Bei Aktivitätsplänen, die automatisch zugeordnet werden können, können Sie das Routing durch Aktualisierung manuell auslösen, um den aktuellen Stand von Umfragen oder Aufgaben zu erhalten. Ihre Administratoren können auch Workflow-Regeln verwenden, um festzulegen, wann die Routing-Regeln automatisch ausgeführt werden können.

Bei Aktivitätsplänen, die nicht automatisch zugeordnet werden können, können Sie in einem Lead geeignete Umfragen auf der Registerkarte *Umfragen* und auf der Registerkarte *Aktivitäten* manuell hinzufügen.

#### Weitere Informationen

Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751] Workflows [Seite 155]

# 4.3.4.1 Offene Umfragen oder Aufgaben durch Auffrischen aktualisieren

Den neuesten Stand von Umfragen und Aufgaben, die Ihrem Lead zugeordnet sind, können Sie durch Aktualisieren erhalten.

#### Voraussetzungen

Ihre Administratoren haben Aktivitätspläne und Routing-Regeln im Work Center Aktivitätsplaner definiert.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Für jede Umfrage oder Aufgabe, die weitergeleitet werden soll, muss während der Erstellung des Aktivitätsplans die Option *Automatisch zuordnen* markiert werden.

#### Kontext

Ihre Administratoren können festlegen, wann den Leads mithilfe von Workflow-Regeln automatisch geeignete Aktivitätspläne zugeordnet werden sollen. Als Benutzer können Sie auch die unten genannten Schritte ausführen, wenn Sie das Routing manuell auslösen möchten.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zur Detailsicht eines Lead.
- 2. Wählen Sie im Menü Aktionen die Option Aus Aktivitätsplan aktualisieren.

#### Ergebnisse

Die entsprechenden Umfragen und Aufgaben werden nach Anwendung der Regeln auf den Registerkarten *Umfragen* und *Aktivitäten* angezeigt.

### 4.3.4.2 Automatische Aktualisierung aus Aktivitätsplan konfigurieren

Administratoren können mithilfe von Workflow-Regeln festlegen, wann Leads automatisch aktualisiert werden können, um eine aktualisierte Liste offener Umfragen und Aufgaben zu erhalten.

#### Kontext

Unter Verwendung von Workflow-Regeln können geeignete Umfragen und Aufgaben beim Anlegen und Sichern eines Lead oder für einen angepassten Zeitplan zugeordnet werden.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Leads als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter Zeiteinteilung können Sie zwischen Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern und Eingeplant wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option Bei jedem Sichern angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Aus Aktivitätsplan aktualisieren, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch im Abschnitt *Routing-Regeln* des Work Centers *Aktivitätsplaner* konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie als Regeltyp den Eintrag Aktion, und wählen Sie Aus Aktivitätsplan aktualisieren.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

## 4.3.5 Leads mit registrierten Produkten verknüpfen

Sie können Leads mit Verweis auf zuvor verkaufte Produkte und Services anlegen. Diese Verweise können Ihnen dabei helfen, Leads in Szenarios wie Cross-, Up- und Down-Selling und beim Anbieten von Verlängerungsservices zu qualifizieren.

Sobald Ihre Administratoren diese Funktion aktiviert haben, können Sie registrierte Produkte zu Ihren Leads hinzufügen, Leads aus registrierten Produkten anlegen und Berichte zu Leads, die auf registrierte Produkte verweisen, erstellen.

# 4.3.5.1 Registrierte Produkte zu Leads hinzufügen

Sie können ein oder mehrere registrierte Produkte mit Ihren Leads verknüpfen.

• Beim Anlegen von Leads können Sie die Seriennummer, das Zugehörige Produkt (Registrierte Produkt), den Einbauort und die Installation auswählen, um ein registriertes Produkt einzubeziehen. Damit wird es automatisch zum primären registrierten Produkt für diesen Lead.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Felder des registrierten Produkts sind nur verfügbar, wenn Sie einen Lead anlegen und dabei einen bestehenden Kunden verwenden.

- In der Detailsicht eines Leads mit einem bestehenden Kunden können Sie zur Registerkarte *Registrierte Produkte* gehen, um weitere registrierte Produkte hinzuzufügen.
- Registrierte Produkte können auch mithilfe von Webdiensten wie A2X und OData oder durch Hochladen mithilfe der Daten-Workbench mit einem Lead verbunden werden.

Wenn die Felder nicht sichtbar sind, können Sie die *Personalisierung* verwenden oder Ihre Administratoren bitten, das Layout *anzupassen*.

Beim Umwandeln eines Leads in eine Opportunity werden die Informationen der registrierten Produkte übernommen.

### 4.3.5.2 Angelegte Leads aus registrierten Produkten

Sie können einen Lead aus einem registrierten Produkt anlegen, um Ihre Zahlungsdaten aus einem vorhandenen Produkt zu vergrößern.

• Im Work Center *Registrierte Produkte* können Sie ein oder mehrere relevante registrierte Produkte aus der Liste auswählen und über die Option *Mehr* rechts unten einen *Neuen Lead* anlegen. Wenn das Bild für die

Lead-Schnellanlage geöffnet wird, wird der Bereich für die registrierten Produkte automatisch mit den Werten der hervorgehobenen registrierten Produkte ausgefüllt.

• Sie können auch zur Detailsicht eines registrierten Produkts gehen, indem Sie seine *Nummer* oder *Seriennummer* wählen und auf der Registerkarte *Leads* einen neuen Lead anlegen. Wenn das Bild für die Lead-Schnellanlage geöffnet wird, werden die zugehörigen Felder automatisch mit den Werten dieses registrierten Produkts ausgefüllt.

### 4.3.5.3 Bericht zu Leads mit Verweis auf registrierte Produkte

Sie können die unten aufgeführten Datenquellen verwenden, um Berichte zu registrierten Produkten sowie Einbauorten und Installationen anzulegen.

Datenquelle	Beschreibung
CODMKLEAREGPRDU	Enthält alle registrierten Produkte von Leads. Sie ermöglicht es Ihnen, zugehörige registrierte Produkte von Leads zu ana- lysieren.
CODMKLEAREGPRDGENU	Enthält alle installierten Objekte von Leads. Sie ermöglicht es Ihnen, installierte Objekte von Leads zu analysieren.

# 4.3.5.4 Verknüpfung von registrierten Produkten in Leads

Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, Leads mit Verweisen auf die bisher verkauften Produkte anzulegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

### 4.3.5.5 Lead-Kopie zu Einbauort/registriertes Produkt zugeordnet

Durch das Kopieren eines Leads oder Folgevorgangs erfolgt auch eine Kopie des zugehörigen *Einbauorts/ registrierten Produkts*.

# 4.3.6 Leads bewerten

Das Lead-Scoring ist eine Methode, mit der Ihre Leads eingestuft werden können und die Sie dabei unterstützt, die vielversprechendsten Interessenten zu ermitteln.

Die Lösung verfügt über mehrere Lead-Scoring-Werkzeuge.

Umfragewerte

Ihre Administratoren können Ihnen Umfragen zuordnen, z.B. eine Vorauswahlprüfliste oder einen Qualifizierungsfragebogen, damit Sie Ihre Leads besser verstehen. Die Ergebnisse der Umfrage werden als Punktwerte gemessen. Auf ihrer Grundlage können Sie Ihre Interessenten priorisieren.

- Interaktionswerte Ihre Administratoren können verschiedenen Aktionen, die bei einer Marketingkampagne ausgelöst werden, Punktewerte zuordnen. Die Punktsumme ist der Interaktionswert, auf dessen Grundlage Sie eine Vorstellung davon bekommen, wie interaktiv und qualifiziert Ihr Lead ist.
- Lead-Werte

Beim Lead-Scoring wird ein Modell für maschinelles Lernen verwendet, das mit Ihren historischen Verkaufsdaten trainiert wird, um Muster und wichtige Beitragende zu finden, welche die Wahrscheinlichkeit einer Umwandlung vorhersagen.

Geschäfte finden

Die App "Geschäfte finden" verfügt über eine auf Vorhersagewerten basierende Rangliste mit eingehenden Leads, die nach der Wahrscheinlichkeit ihrer Umwandlung bewertet werden. Dies hilft Ihnen dabei, die Reihenfolge festzulegen, in der Sie mit Ihren Interessenten interagieren.

#### Weitere Informationen

Maschinelles Lernen in Leads Mit der App "Geschäfte finden" arbeiten [Seite 296]

# 4.3.7 Mit der App "Geschäfte finden" arbeiten

Die App "Geschäfte finden" verfügt über eine auf Vorhersagewerten basierende Rangliste mit eingehenden Leads, die nach der Wahrscheinlichkeit ihrer Umwandlung bewertet werden. Dies hilft Ihnen dabei, die Reihenfolge festzulegen, in der Sie mit Ihren Interessenten interagieren.

In der App "Geschäfte finden" können Sie je nachdem, wie Ihre Administratoren sie konfiguriert haben, Abfragen mit unterschiedlichen Interessen sehen. Ihre Administratoren haben für Sie beispielsweise heiße Leads oder Leads mit bereits vorhandenen Kunden ermittelt, die Sie überprüfen können.

Die Leads in der App "Geschäfte finden" werden nach ihren Vorhersagewerten sortiert. Dieses Scoring basiert auf dem maschinellen Lernen powered by SAP Leonardo. Damit können Sie auch die Schlüsselfaktoren sehen, die Einfluss auf die resultierenden Scorewerte haben. Wählen Sie dafür die Karten aus, oder tippen Sie darauf. Leads, die qualifiziert sind, können Sie zur Umwandlung per Drag&Drop direkt in die Opportunity-Spalte ziehen.

8	Home	Deal Finder	۵				-
ľ	Hot Topics					^	
	All Hot						
	Leads(279) (0304 Leads(26) (All Qualified	(233) 🛞				Clear All	
	Blue Chip Very likely to convert		SpiceCorp Likely to convert	Key Factors † Lead Source is Roadshow	K0x0 Less likely to convert	Green Mile Less likely to convert	
			63 Lead Score	Ostribution Channel is Indirect sales  Sales Unit is Sales Unit AU  Industry is Finance	36 Lead Score	35 Lead Score	Drag leads to convert to opportunities
			ABC Corp Less likely to convert	Almika Less likely to convert	Luxury Heating and Less likely to convert	Key Factors	
		84 Léad Score	22 Lead Score	19 Lead Score	6 Lead Score	Roadshow † Owner Win Rate is 9% & Account Classification is holustry is	

# 4.3.7.1 App "Geschäfte finden" konfigurieren

Administratoren können die App "Geschäfte finden" aktivieren und konfigurieren, um den Benutzern dabei zu helfen, die vielversprechendsten Leads zu ermitteln.

#### i Hinweis

Damit die Scorewerte der Leads in "Geschäfte finden" berechnet werden können, muss das maschinelle Lernen durch SAP Leonardo aktiviert sein. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt "Zugehörige Informationen" unter **Maschinelles Lernen in SAP Cloud for Customer**.

#### Kachel "Geschäfte finden" zur Startseite hinzufügen

Administratoren müssen die Kachel "Geschäfte finden" zur Startseite hinzufügen, um es Benutzern mit den entsprechenden Rollen zu ermöglichen, darauf zuzugreifen.

- 1. Öffnen Sie die Startseite.
- 2. Klicken Sie unten rechts auf das Bleistiftsymbol, und wechseln Sie in den Modus Anpassen.
- 3. Wählen Sie die Benutzerrolle, mit der Benutzer mit der App "Geschäfte finden" arbeiten werden, und wählen Sie *Start*.
- 4. Navigieren Sie zum Abschnitt Scorecards.
- 5. Suchen Sie nach der Scorecard Geschäfte finden, und fügen Sie sie zu der Rolle hinzu.
- 6. Legen Sie fest, ob "Geschäfte finden" für alle Benutzer mit dieser Benutzerrolle zu sehen sein soll.
- 7. Wählen Sie Veröffentlichen, um die Änderungen für diese Benutzerrolle zu sichern.

#### Abfragen sichern

Administratoren müssen mindestens eine Abfrage mit Themen als Suchparameter hinzufügen, damit die Benutzer in "Geschäfte finden" Themen sehen.

- 1. Gehen Sie zu Verkauf Leads oder Verkaufskampagne Leads .
- 2. Klicken Sie rechts oben im Bild auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung starten.
- 3. Wählen Sie das Filtersymbol.
- 4. Geben Sie Filterparameter an, um das Abfrageergebnis zu verbessern. Sie können die *Qualifizierungsstufe* beispielsweise auf *Heiß* setzen und erhalten dann eine Liste mit hochqualifizierten Leads, die die Benutzer in "Geschäfte finden" überprüfen können.
- 5. Wählen Sie *Abfrage sichern als*. Sichern Sie die Abfrage, und wenden Sie sie an. Der von Ihnen eingegebene Name entspricht dem Namen des Themas in "Geschäfte finden".
- 6. Im Popup-Fenster können Sie die Abfrage benennen und sie zur Standardabfrage machen. Der von Ihnen eingegebene Name entspricht dem Namen des Themas in "Geschäfte finden".
- 7. Wählen Sie *Sichern*. Eine neue Abfrage wird angelegt und in der Auswahlliste für die Standardauswahl angezeigt.
- 8. Klicken Sie auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung beenden.

#### Weitere Informationen

Maschinelles Lernen in SAP Cloud for Customer

# 4.3.8 Arbeiten mit LinkedIn Sales Navigator

Wenn LinkedIn Sales Navigator von Ihren Administratoren aktiviert wurde, können Sie nach öffentlich verfügbaren LinkedIn-Profilinformationen zu Kunden und Ansprechpartnern suchen und Ihre Interessenten durch Vernetzung betreuen.

LinkedIn Sales-Navigator-iFrames sind in Ihren Leads, Opportunitys, Konten und Ansprechpartnern, sowie in Ihrem Buying Center auf den Registerkarten *Übersicht* und *Ansprechpartner* eingebettet. Auf der Registerkarte "Übersicht" erhalten Sie vom Sales Navigator Informationen zu dem Unternehmen. Wenn ein Ansprechpartner ausgewählt wird, zeigt der Sales Navigator Ihnen ein Profil an. Sie können die letzten Aktivitäten Ihrer Ansprechpartner einsehen und ein Thema finden, das Ihnen hilft, eine Konversation mit Ihren Interessenten zu beginnen. Sie können auch Leute finden, die Sie kennen und die Sie direkt Ihren potentiellen Kunden vorstellen.

LinkedIn Sales Navigator verwendet Basisinformationen wie Vorname, Nachname, E-Mail-Adresse, Stellenbezeichnung und Unternehmensname, um das richtige Unternehmen oder die richtige Person auf LinkedIn zu finden. Wenn das Ergebnis nicht das ist, wonach Sie suchen, können Sie weitersuchen, um einen Treffer zu finden. Für Ihre Ansprechpartner ermöglicht die Option *Als Lead speichern* im iFrame es Ihnen, eine Person im LinkedIn Sales Navigator als Lead zu sichern. Diese Leads werden nicht in SAP Cloud for Customer erfasst.

Um diese Funktion verwenden zu können, müssen Sie Browser-Cookies von LinkedIn zulassen.

- Gehen Sie in Google Chrome zu Einstellungen Erweitert Sicherheit und Datenschutz
  Inhaltseinstellungen Cookies Zulassen, und fügen Sie [\*.]linkedin.com hinzu.
- Gehen Sie im Internet Explorer zu I Internetoptionen Sicherheit Vertrauenswürdige Sites Sites , und fügen Sie http://linkedin.com hinzu.

#### i Hinweis

Sie benötigen ein Konto als LinkedIn Sales Navigator Team oder ein Unternehmenskonto, um diese Funktion zu verwenden. Wenn Sie sich jedoch bereits mit einem anderen Konto auf Ihrem Computer bei LinkedIn angemeldet haben, kann es sein, dass Sie automatisch mit diesem Konto angemeldet werden. Um sich erneut mit dem Standardkonto anzumelden, müssen Sie zunächst Ihre bisherigen Browser-Cookies löschen.

#### 4.3.8.1 LinkedIn Sales Navigator konfigurieren

Administratoren können LinkedIn Sales Navigator aktivieren, um es den Benutzern zu ermöglichen, öffentlich verfügbare LinkedIn-Profilinformationen eines Kunden oder Ansprechpartners einzusehen.

#### i Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, ist eine Sales-Navigator-Team-Lizenz oder -Enterprise-Lizenz von LinkedIn erforderlich. Hier rkönnen Sie sich für eine kostenlose Testversion anmelden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration mit LinkedIn Sales Navigator, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

### 4.4 Leads umwandeln

Die Lead-Umwandlung erfolgt, wenn ein Lead qualifiziert wurde und Sie glauben, dass Ihr Interessent daran interessiert ist, mit Ihnen Geschäfte zu machen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Voraussetzung für die Umwandlung ist, dass Ihre Leads *konsistent* sind. Um Lead-Inkonsistenzen zu beheben, können Sie für alle Leads die *Konsistenz prüfen*, um die Warnmeldungen zu sehen und die Fehler entsprechend zu korrigieren.

Wenn Sie einen Lead umwandeln möchten, gehen Sie zur Detailsicht dieses Leads und nehmen unten rechts im Menü *Aktionen* eine Auswahl vor. Sie können je nach Status und je nachdem, wie Ihre Administratoren die verfügbaren Umwandlungsaktionen für die einzelnen Status konfiguriert haben, für jeden Lead eine Liste mit Umwandlungsoptionen haben.

#### • In Opportunity umwandeln

Sie können einen Lead in eine Opportunity umwandeln, wenn Sie überprüft haben, dass der Interessent gute Chancen hat, ein Kunde zu werden. Ein Lead kann je nachdem, welches Umwandlungslimit Ihre Administratoren konfiguriert haben, in mehrere Opportunitys umgewandelt werden.

• In Kunden und Ansprechpartner umwandeln

Sie können einen Lead in einen Kunden und Ansprechpartner umwandeln, d.h., der Lead kann ein potentieller Kunden sein, auch wenn er noch nicht soweit qualifiziert wurde, dass er eine Opportunity ist. Ein Lead kann nur in einen Kunden und einen Ansprechpartner und nicht weiter in eine Opportunity umgewandelt werden. Wenn Ihr Verkaufsprozess startet, können Sie anhand des zugehörigen Kunden und Ansprechpartners eine neue Opportunity anlegen. Die gleiche Logik gilt, wenn Sie einen Lead in einen Privatkunden umwandeln.

Sobald der Lead umgewandelt wurde, bleibt er als Datensatz im System und kann nicht gelöscht werden. Der Lead-Status ändert sich in *Umgewandelt*, das heißt, der Lead hat das Ende seines Lebenszyklus erreicht, und der Lead-Datensatz kann nicht mehr geändert werden. Sie können weiterhin alle Folgeaktivitäten, die sich aus dem Lead ergeben, verarbeiten. Änderungen haben keine Auswirkungen auf den Lead-Datensatz.

• Kunde und Ansprechpartner zuordnen

Die Zuordnung im Kontext der Umwandlung ermöglicht es Ihnen, einen Lead ohne Änderung des Lead-Status umzuwandeln. Sie können weiterhin im Lead arbeiten. Alle weiteren Änderungen, die im Lead vorgenommen werden, haben keine Auswirkungen auf den Kunden und den Ansprechpartner. Die gleiche Logik gilt, wenn Sie einen Lead mit einem Privatkunden verknüpfen.

# 4.4.1 Folgepositionen anlegen

Sie können ein Angebot oder einen Kundenauftrag direkt aus einem Lead mit einem bereits vorhandenen Kunden anlegen.

Gehen Sie im Lead zur Registerkarte *Angebote* oder *Kundenaufträge*, um einen neuen Folgebeleg hinzuzufügen, und die relevanten Lead-Informationen werden kopiert.

### 4.4.2 Umwandlungslimit konfigurieren

Die Administratoren können festlegen, wie oft ein Lead in eine Opportunity umgewandelt werden kann.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Leads > Umwandlungslimit bearbeiten , um die Anzahl anzugeben.

# 4.4.3 Vertriebsbereichsdaten für Lead-Umwandlung konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Vertriebsbereichsdaten beibehalten werden, wenn ein Lead in einen Kunden oder ein Kunde in einen Ansprechpartner umgewandelt wird. Zu den

Vertriebsbereichsdaten gehören Verkaufsorganisation, Verkäufergruppe, Verkaufsniederlassung, Vertriebsweg und Sparte.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Lead Management Leads, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

### 4.4.4 Vorgänger- und Nachfolger-Opportunitys mit umgewandelten Leads verknüpfen

*Zugehörige Opportunitys* sind in den *Lead*-Details verfügbar, um Opportunitys mit umgewandelten Leads zu verknüpfen.

Folgende Aktionen stehen für die Verknüpfung von Opportunitys zur Verfügung:

- *Vorgänger hinzufügen*: Sie können auch nach der *Lead*-Umwandlung beliebig viele Vorgänger-Opportunitys hinzufügen. Das *Lead*-Umwandlungslimit hat keine Auswirkungen auf die Aktion *Vorgänger hinzufügen*.
- Nachfolger hinzufügen: In der Regel sind Nachfolger-Opportunitys das Ergebnis der Lead-Umwandlung. Sie können auch Nachfolger-Opportunitys hinzufügen. Das Lead-Umwandlungslimit wirkt sich auf die Aktion Nachfolger hinzufügen aus.

Mit dieser Funktion können Sie die Opportunitys verknüpfen, die separat angelegt oder parallel bearbeitet werden.

SAP	·							Θ	¢	Û	9
ŝ	Leads	1	Lead Lead for Product Information	an 😆							
14	÷S	Lead for Product Information	n ★ ₱ ঌ   ¤ ७	+			+	0	Actions	~	New
8		Lead ID 68713	*Name Lead for Product Inform	ation	Account Kixo		Contact Jim Adam				8
6		Qualification Warm	Status Converted		Approval Status Not Started		Source Telephone inqu	uiry			
ŋ	< Tickets	Sales Quotes Sales Orders	Related Opportunities	Approval	Related Leads	Document Flow	Workflow Cha	nges	Note	5	~
6	æ r	Related Opportunities (2)						ľ	Ťι.	Add	
82	Name	conce opportantico (c)	Account	Owner	Relationshi	p Created	I On			_^	
ന	Succes	ssor Opportunity for Product Information	Kixo		Successo	r 07/15/	2020 1:55 PM PS	т	Add Pr	edeces	isor
_	Predeo	cessor Opportunity for Product Information	on Kixo		Predeces	sor 06/23/	2020 1:45 PM PS	т	Add Su	ccess	pr.
								K <	1	/1 >	Я
$\otimes$											

### 4.5 Leads offline

Folgende Elemente können in Ihrer Lösung offline verwendet werden.

Schnellanlage – Verfügbarkeit auf Feldebene

Abschnitt	Feld	Offline-Verfügbarkeit	Vorschlag/Ermittlung off- line
Kopf allgemein	Leadnummer	J	Ν
	Externe Nummer	Ν	Ν
	Name	J	Ν
	Kunde	J	Ν
	Unternehmen	J	Ν
	Ansprechpartner	J	Ν
	Vorname des Ansprechpart- ners	J	Ν
	Zweiter Vorname des An- sprechpartners	J	Ν
	Nachname des Ansprech- partners	J	Ν
	Vorname des Privatkunden	J	Ν
	Zweiter Vorname des Privat- kunden	J	Ν
	Nachname des Privatkunden	J	Ν
	Qualifizierungsstufe	J	Ν
	Status	L	J
	Konsistenzstatus	Ν	Ν
	Quelle	J	Ν
	Priorität	J	J
	Starttermin	J	J
	Endtermin	J	J
	Kategorie	J	N
	Verantwortlicher	J	J
	Verantwortlicher (Vertrieb)	J	N
	Marketingabteilung	J	Ν

Abschnitt	Feld	Offline-Verfügbarkeit	Vorschlag/Ermittlung off- line
	Verkaufsabteilung	J	J
	Verkaufsorganisation	J	J
	Vertriebsweg	J	J
	Sparte	J	L
	Umfragewert	Ν	Ν
	Angelegt am	Ν	Ν
	Angelegt von	Ν	Ν
	Geändert am	Ν	Ν
	Geändert von	Ν	Ν
	Notizen	J	Ν
	Gebietsnummer	J	Ν
	Gebietsname	J	Ν
Kopf Kundeninformationen	Weiterer Name	J	Ν
	Weiterer Name 2	J	Ν
	Weiterer Name 3	J	Ν
	Fremdsystem	Ν	Ν
	Externe Nummer	Ν	Ν
	Hausnummer	J	Ν
	Adresszeile 1	J	Ν
	Adresszeile 2	J	Ν
	Straße	J	Ν
	Adresszeile 4	J	Ν
	Adresszeile 5	J	N
	Ort	J	Ν
	Land	J	Ν

Abschnitt	Feld	Offline-Verfügbarkeit	Vorschlag/Ermittlung off- line
	Bundesland	J	Ν
	Postfach	J	Ν
	Postleitzahl	J	Ν
	Kreis	J	Ν
	Telefon	J	Ν
	Fax	J	Ν
	Mobiltelefon	J	Ν
	E-Mail	J	Ν
	Website	J	Ν
	Breitengrad	J	Ν
	Längengrad	J	Ν
	Rechtsform	J	Ν
	ABC-Klassifikation	J	Ν
	Branche	J	Ν
	D-U-N-S	J	Ν
	Kontaktaufnahme	J	Ν
	Sprache	J	Ν
	Notiz	J	Ν
Kopf Ansprechpartnerinfor-	Anrede	J	Ν
mationen	Stellenbezeichnung	J	Ν
	Akademischer Titel	J	Ν
	Weiterer akademischer Titel	J	Ν
	Spitzname	J	Ν
	Fremdsystem	Ν	Ν
	Externe Nummer	N	N

Abschnitt	Feld	Offline-Verfügbarkeit	Vorschlag/Ermittlung off- line
	Sprache	J	Ν
	Geschlecht	J	Ν
	Familienstand	J	Ν
	Funktion	J	Ν
	Abteilung	J	Ν
	Abteilung laut Visitenkarte	J	Ν
	VIP-Ansprechpartner	J	Ν
	Kontaktaufnahme	J	Ν
	Interaktionswert	J	Ν
	Gebäude	J	Ν
	Etage	J	Ν
	Raum	J	Ν
	Telefon	J	Ν
	Fax	J	Ν
	Mobiltelefon	J	Ν
	E-Mail	J	Ν
	E-Mail ungültig	J	Ν
	Notiz	J	Ν
Kopf Privatkundeninformati-	ABC-Klassifikation	J	Ν
onen	Geschlecht	J	Ν
	Familienstand	J	Ν
	E-Mail	J	Ν
	Telefon	J	Ν
	Fax	J	Ν
	Mobiltelefon	J	N

Abschnitt	Feld	Offline-Verfügbarkeit	Vorschlag/Ermittlung off- line	
	Hausnummer	J	Ν	
	Straße	J	Ν	
	Ort	J	Ν	
	Land	J	Ν	
	Bundesland	J	Ν	
	Postleitzahl	J	Ν	
	Staatsangehörigkeit	J	Ν	
	Geburtsdatum	J	Ν	
	Anrede	J	Ν	
	Akademischer Titel	J	N	
	Beruf	J	Ν	
	Kontaktaufnahme	J	Ν	
	Sprache	J	Ν	
	Initialen	J	Ν	
	Bevorzugte Kontaktart	J	Ν	
	Vorangestellter Namenszu- satz	J	Ν	
Produkte	Produkt	Ν	Ν	
	Beschreibung	Ν	Ν	
	Kategorie	Ν	J	
	Menge	Ν	Ν	
Detailsicht – Verfügb	arkeit auf Feldebene			
Registerkarte	Abschnitt Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)	

Leadnummer

J

Übersicht

Kopf allgemein

Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Externe Nummer	Ν	Ν
		Name	J	J
		Kunde	J	J
		Unternehmen	J	J
		Ansprechpartner	J	J
		Vorname des An- sprechpartners	J	J
		Zweiter Vorname des Ansprechpartners	J	J
		Nachname des An- sprechpartners	J	J
		Vorname des Privat- kunden	J	J
		Zweiter Vorname des Privatkunden	J	J
		Nachname des Privat- kunden	J	J
		Qualifizierungsstufe	J	J
		Status	J	J
		Konsistenzstatus	J	Ν
		Quelle	J	J
		Priorität	J	J
		Starttermin	J	J
		Endtermin	J	J
		Kategorie	J	J
		Verantwortlicher	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Verantwortlicher (Ver- trieb)	J	L
		Marketingabteilung	J	J
		Verkaufsabteilung	J	J
		Verkaufsorganisation	J	J
		Vertriebsweg	J	J
		Sparte	J	J
		Umfragewert	J	Ν
		Angelegt am	J	Ν
		Angelegt von	J	N
		Geändert am	J	Ν
		Geändert von	J	Ν
		Notizen	J	J
		Gebietsnummer	J	J
		Gebietsname	J	Ν
	Kopf Kundeninformati-	Weiterer Name	J	J
	onen	Weiterer Name 2	J	J
		Weiterer Name 3	J	J
		Fremdsystem	Ν	Ν
		Externe Nummer	J	Ν
		Hausnummer	J	J
		Adresszeile 1	J	J
		Adresszeile 2	J	J
		Straße	J	J
		Adresszeile 4	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Adresszeile 5	J	J
		Ort	J	J
		Land	J	J
		Bundesland	J	J
		Postfach	J	J
		Postleitzahl	J	J
		Kreis	J	J
		Telefon	J	J
		Fax	J	J
		Mobiltelefon	J	J
		E-Mail	J	J
		Website	J	J
		Breitengrad	J	J
		Längengrad	J	J
		Rechtsform	J	J
		ABC-Klassifikation	J	J
		Branche	J	J
		D-U-N-S	J	J
		Kontaktaufnahme	J	J
		Sprache	J	J
		Notiz	J	J
	Kopf Kontaktinformati-	Anrede	J	J
	onen	Stellenbezeichnung	J	J
		Akademischer Titel	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Weiterer akademischer Titel	J	J
		Spitzname	J	L
		Fremdsystem	Ν	Ν
		Externe Nummer	Ν	Ν
		Sprache	J	J
		Geschlecht	J	J
		Familienstand	J	J
		Funktion	J	J
		Abteilung	J	J
		Abteilung laut Visiten- karte	J	J
		VIP-Ansprechpartner	J	J
		Kontaktaufnahme	J	J
		Interaktionswert	J	J
		Gebäude	J	J
		Etage	J	J
		Raum	J	J
		Telefon	J	J
		Fax	J	J
		Mobiltelefon	J	J
		E-Mail	J	J
		Hausnummer	J	Ν
		Straße	J	Ν
		Ort	J	Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Land	J	Ν
		Bundesland	J	Ν
		Postleitzahl	J	Ν
		Notiz	J	J
	Kopf Privatkundenin-	ABC-Klassifikation	J	J
		Geschlecht	J	J
		Familienstand	J	J
		E-Mail	J	J
		Telefon	J	J
		Fax	J	J
		Mobiltelefon	J	J
		Hausnummer	J	J
		Straße	J	J
		Ort	J	J
		Land	J	J
		Bundesland	J	J
		Postleitzahl	J	J
		Staatsangehörigkeit	J	J
		Geburtsdatum	J	J
		Kundennummer	J	Ν
		Fremdsystem	Ν	Ν
		Externe Nummer	Ν	Ν
		Anrede	J	J
		Akademischer Titel	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Beruf	J	J
		Kontaktaufnahme	J	J
		Sprache	J	J
		Initialen	J	J
		Bevorzugte Kontaktart	J	J
		Vorangestellter Na- menszusatz	J	J
	Produkte	Produkt	J	Ν
		Beschreibung	J	Ν
		Kategorie	J	Ν
		Menge	J	Ν
Produkte	Produkte	Produkt	J	J
		Produktnummer	J	Ν
		Beschreibung	J	J
		Produktkategorie	J	Ν
		Kategorie	J	Ν
		Menge	J	J
		Fremdsystem	Ν	Ν
		Externe Nummer	Ν	Ν
Aktivitäten	Termine	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Kategorie	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	N
		Enddatum/-uhrzeit	J	Ν
		Ganztägiges Ereignis	J	Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Verantwortlicher	J	Ν
		Organisator	J	Ν
	Besuche	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Kategorie	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Enddatum/-uhrzeit	J	Ν
		Ganztägiges Ereignis	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
	E-Mails	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Kategorie	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
	Aufgaben	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Kategorie	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Fälligkeitsdatum/-uhr- zeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
		Bearbeiter	J	N
	Telefonate	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Kategorie	J	Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
Vertriebs- und Marke-	Vertriebs- und Marke- tingteam	Rolle	J	J
tingteam		Name	J	Ν
		E-Mail	J	Ν
		Telefon	J	Ν
		Hauptansprechpartner	J	J
Ansprechpartner	Ansprechpartner	Name	J	Ν
		Funktion	J	Ν
		Abteilung	J	Ν
		Telefon	J	Ν
		Mobiltelefon	J	Ν
		E-Mail	J	Ν
		Kontaktaufnahme	J	Ν
		Hauptansprechpartner	J	J
Beteiligte	Beteiligte	Rolle	J	Ν
		Name	J	Ν
		E-Mail	J	Ν
		Telefon	J	Ν
		Hauptansprechpartner	J	J
		Hauptansprechpartner	J	Ν
Anlagen	Anlagen	Titel	J	Ν
		Art	J	Ν
		Geändert am	J	Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Geändert von	J	Ν
Angebot	Angebot	Name	J	Ν
		Beziehung	J	Ν
		Externe Referenz	J	Ν
		Status	J	Ν
		Genehmigungsstatus	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
		Ablehnungsgrund	J	Ν
		Rabatt allgemein (%)	J	Ν
		Zahlungsbedingungen	J	Ν
		Gesamterlös	J	Ν
		Angelegt am	J	Ν
Tickets	Tickets	Ticketnummer	J	Ν
		Betreff	J	Ν
		Beziehung	J	Ν
		Priorität	J	Ν
		Status	J	Ν
		Angelegt am	J	Ν
		Zugeordnet zu	J	Ν
		Tickettyp	J	Ν
Umfragen	Umfragen	Name	J	J
		Status	J	J
		Kategorie	J	J

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
Leads	Global	Umwandeln in	Nur verfügbar, wenn Sie ei- nen Lead in eine Opportunity umwandeln und dieser Lead einen bereits vorhandenen Kunden hat.
		Verknüpfen mit	Ν
		Kopieren	Ν
		Konsistenz prüfen	Ν
	Produkte	Hinzufügen	J
		Löschen	J
	Aktivitäten	Neu	Nur verfügbar, wenn der Lead einen bereits vorhandenen Kunden hat
	Vertriebs- und Marketing-	Hinzufügen	J
	team	Löschen	J
	Beteiligter	Hinzufügen	J
		Löschen	J
	Ansprechpartner (nur wenn	Hinzufügen	J
	Lead vorhandenen Kunden verwendet)	Löschen	J
	Angebot	Neu	J
	Ticket	Neu	Ν
	Anlagen	Hinzufügen	J

#### Offline-Aktionen

# 4.6 Häufige Fragen zu Leads

In diesem Abschnitt werden häufig gestellte Fragen zu Leads beantwortet.

# 4.6.1 Wie wandle ich einen Lead um, ohne seinen Status zu ändern?

Mit *Kunde und Ansprechpartner zuordnen* können Sie Leads umwandeln, ohne ihren Status zu ändern. So können Sie im ursprünglichen Lead weiterarbeiten.

Wenn Sie einen Lead umwandeln, ändert sich sein Status in *Umgewandelt*. Das heißt, der Lead hat das Ende seines Lebenszyklus erreicht, und der Lead-Datensatz kann nicht mehr geändert werden. Wenn Sie im ursprünglichen Lead weiterarbeiten möchten, können Sie die Option *Kunde und Ansprechpartner zuordnen* anstelle von *In Kunden und Ansprechpartner umwandeln* verwenden, damit der Lead-Status erhalten bleibt. Alle weiteren Änderungen, die im Lead vorgenommen werden, haben keine Auswirkungen auf den Kunden und den Ansprechpartner.

Die gleiche Logik gilt, wenn Sie die Option Privatkunde zuordnen verwenden.

# 4.6.2 Wie bekomme ich Aufgaben und Umfragen, die meinen Leads zugeordnet sind?

Sie können die Aktion *Aus Aktivitätsplan aktualisieren* in einem Lead verwenden, um Aufgaben und Umfragen, die von Ihren Administratoren vordefiniert und Ihren Leads zugeordnet wurden, zu erhalten.

Obwohl Ihre Administratoren möglicherweise Workflow-Regeln für die automatische Zuordnung von Aktivitätsplänen konfiguriert haben, erfolgen solche Zuordnungen nur bei bestimmten Auslösern. Als Benutzer können Sie bei Bedarf auch das Routing für Aktivitätspläne auslösen, um die entsprechenden Aufgaben und Umfragen sofort zu erhalten.

#### Weitere Informationen

Offene Umfragen oder Aufgaben durch Auffrischen aktualisieren [Seite 292]

# 4.6.3 Warum kann ich im Offline-Modus keine Notizen in Leads machen?

Das Feld Notizen ist zurzeit nicht verfügbar, wenn die Notizhistorie online aktiviert wurde.

# 4.6.4 Warum wird ein Lead einem anderen Verantwortlichen zugeordnet als erwartet?

Als Administratoren müssen Sie sicherstellen, das die Lead-Routing-Regeln so eindeutig wie möglich definiert werden. Denken Sie daran, dass das System die Regeln von oben nach unten ausführt. Der Lead wird

zugeordnet, sobald er einer Regel entspricht. Die nachfolgenden Regeln werden vom System nicht mehr gelesen.

#### Weitere Informationen

Lead-Routing-Regeln konfigurieren [Seite 284]

# 4.6.5 Warum wird der Verantwortliche nicht übernommen, wenn ein Lead in einen Kunden umgewandelt wird?

Wir gehen nicht davon aus, dass der Lead-Verantwortliche auch für den Kunden verantwortlich sein wird. Deshalb kopiert die Lösung die Informationen zum Verantwortlichen nicht vom Lead in den Kunden.

#### Kontext

Als Behelfslösung können die Administratoren Workflow-Regeln verwenden, um den Verantwortlichen automatisch zuzuordnen, wenn ein Benutzer einen Lead umwandelt und den Kunden sichert.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Kunde als Geschäftsobjekt.
- 4. Wählen Sie unter Zeiteinteilung die Option Bei jedem Sichern.
- 5. Sie können den Abschnitt Bedingungen definieren überspringen.
- 6. Wählen Sie Aktion als Regeltyp, und wählen Sie Mich als Verantwortlichen zuordnen.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

# 4.6.6 Wie lösche ich einen benutzerdefinierten Status in Leads?

Als Administrator können Sie einen benutzerdefinierten Status löschen, solange er nicht verwendet wird.

Sie können eine Suche in Leads basierend auf dem benutzerdefinierten Status durchführen, um festzustellen, ob es Daten gibt, in denen der Status verwendet wird.

# 5 **Opportunitys**

Das Opportunity-Management ermöglicht es Ihnen, Ihre qualifizierten Interessenten weiter zu betreuen, Ihre potenziellen Geschäftsabschlüsse zu priorisieren, die Verkaufsproduktivität zu erhöhen, in Zusammenarbeit mit Ihren Kunden eine Lösung zu liefern, die ihren Anforderungen entspricht, und demzufolge Ihre Erfolgsquote zu erhöhen.



Die Umwandlung eines Leads in eine Opportunity kennzeichnet den Beginn eines Verkaufszyklus. Mit dem Aktivitätsberater ermöglicht SAP Cloud for Customer Ihren Vertriebsmitarbeitern, in jeder Verkaufsphase die richtigen Aktivitäten auszuführen. Wenn Sie diese Verkaufsmethodik befolgen, können Sie Ressourcen zu Schulungen einsparen und die Arbeitseffizienz als Team erhöhen.

Um den richtigen Vorschlag für einen erfolgreichen Abschluss zusammenzustellen, müssen Ihre Vertriebsbeauftragten an die richtigen Personen die richtige Nachricht kommunizieren. SAP Cloud for Customer enthält das Projektorganigramm, mit dem Sie Beziehungen zu Ansprechpartnern pflegen und wichtige Ansprechpartner, wie Entscheidungsträger und Meinungsführer, zu ermitteln.

In der Lösung können Sie alle relevanten Informationen zu Ihren Opportunitys erfassen, einschließlich Produkte, Partner, Wettbewerber, Umfragen usw. Mit diesen Informationen können Sie Ihre Opportunitys effektiver verfolgen und genauere Prognosen ermöglichen. SAP Cloud for Customer erlaubt Ihnen auch, verschiedene Arten von Opportunitys zu erfassen, z.B. einmalige Verkäufe, Ramp-up-Verträge und Abonnementservices.

Zusätzlich können Sie Ihre Opportunitys bewerten, indem Sie Schätzwerte generieren, Ihre Pipeline simulieren, um herauszufinden, wie sich Ihre potenziellen Abschlüsse auf Ihren Gesamterlös auswirken können, und den Schwerpunkt auf Opportunitys legen, die eine höhere Erfolgsquote aufweisen sowie Ihnen helfen, Ihre Ziele zu erreichen.

## 5.1 Opportunitys in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Opportunitys bei der Festlegung des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Sich selbst erklärende Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

# 5.1.1 Opportunitys aktivieren

Administratoren können Ihrem Projektumfang Opportunitys hinzufügen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil für die Verwendung von Opportunitys.

### 5.1.2 Nummernkreis konfigurieren

Administratoren können den Bereich der Nummern festlegen, die für die IDs von Opportunity-Datensätzen verwendet werden können.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Nummernkreis Nummernkreis bearbeiten , um die Anzahl anzugeben.

# 5.1.3 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können Beteiligte für Opportunitys angeben, indem Sie entsprechende Beteiligtenrollen und Ermittlungsschritte aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Beteiligte Beteiligte bearbeiten , um Ihre Beteiligten zu bearbeiten.

Basierend auf Ihren Geschäftsanforderungen können Sie aktivierte Beteiligtenrollen vom Gebietsreformlauf oder von Eingangsintegrationsszenarios *Ausschließen*, z.B. wenn Sie Opportunitys aus ERP in SAP Cloud for Customer replizieren.

Bei benutzerdefinierten Beteiligtenrollen gibt es den zusätzlichen Ermittlungsschritt *Regeln für* <*Beteiligtenrollenname> verwenden*. Mit dieser Option können Sie Beteiligte basierend auf bestimmten Bedingungen vorschlagen, die unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für *Opportunity-Beteiligte definieren* definiert werden können.

#### Weitere Informationen

Automatische Neuermittlung von Beteiligten konfigurieren [Seite 349] Regeln für die Beteiligtenermittlung für Opportunitys konfigurieren [Seite 348]

#### 5.1.4 Quellen konfigurieren

Administratoren können Quellen verwalten, welche die Herkunft Ihrer Opportunitys erfassen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Quellen Quellen Quellen verwalten , um Ihre Quellen zu bearbeiten.

### 5.1.5 Gründe konfigurieren

Administratoren können Gründe verwalten, die angeben, warum ein Status gesetzt wurde.

Rufen Sie I Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Gründe Gründe bearbeiten, um Ihre Gründe zu bearbeiten.

### 5.1.6 Zuordnung von Gründen konfigurieren

Administratoren können Gründe für geeignete Opportunity-Status per Zuordnung aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Zuordnung von Gründen Gründe zuordnen, um Ihre Gründe zuzuordnen.

### 5.1.7 Kategorien konfigurieren

Administratoren können Kategorien verwalten, die Ihre Elemente, z.B. Leads und Opportunitys, klassifizieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Opportunitys > Kategorien > Kategorien bearbeiten , um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

## 5.1.8 Zuordnung von Kategorien konfigurieren

Administratoren können Kategorien für Opportunitys durch Zuordnung aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Zuordnung der Kategorien Kategorien zuordnen, um Ihre Kategorien zuzuordnen.

## 5.1.9 Belegarten konfigurieren

Administratoren können Belegarten definieren, die eine Art von Opportunity von einer anderen unterscheiden. Unterschiedliche Arten von Opportunitys können verschiedene Verkaufszyklen durchlaufen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Belegarten Belegarten verwalten um Ihre Opportunity-Arten zu bearbeiten.

# 5.1.10 Benutzerdefinierten Status konfigurieren

Administratoren können Opportunity-Statusoptionen anpassen, damit die Position von Interessenten in der Vertriebs-Pipeline besser ermittelt werden kann.

#### Kontext

Sie müssen einen vollständigen Satz benutzerdefinierter Status mit Äquivalenz aller fünf Lebenszyklusstatus definieren.

#### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Opportunities > Benutzerdefinierter Status > Benutzerdefinierten Status bearbeiten .
- 2. Wählen Sie Belegart.
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen, um einen neuen Status anzulegen.
- 4. Geben Sie eine Nummer für die *Sortierreihenfolge* ein. Damit wird festgelegt, wo der neue Status in der Auswahlliste Ihrer Opportunity-Status angezeigt wird. Dies hat keinen Einfluss darauf, wie die Opportunitys verarbeitet werden.

- 5. Geben Sie den Statuscode an. Angepasste Statuscodes müssen mit dem Identifikator Z beginnen.
- 6. Geben Sie an, ob Ihr neuer Status der Initialstatus für neu angelegte Opportunitys sein soll.

#### i Hinweis

Es kann nur ein Status als Initialstatus festgelegt werden.

- 7. Markieren Sie Aktiv, um den Status für Ihre Benutzer sichtbar zu machen.
- 8. Geben Sie dem neuen Status im Feld Beschreibung einen Namen.
- 9. Wählen Sie einen *Lebenszyklusstatus* aus, in dem Ihr neuer Status aktiv sein soll. Ein angepasster Status muss immer mit einem vordefinierten Status verbunden sein und der internen Logik folgen, die der jeweilige Status repräsentiert.
- 10. Legen Sie fest, ob eine Opportunity mit diesem neuen Status zur Genehmigung eingereicht werden kann.

#### i Hinweis

Sie können einen angepassten Status nur dann entfernen, wenn er nicht in der Anwendung verwendet wird.

#### 5.1.11 Dublettenprüfung für Opportunitys konfigurieren

Die Funktion muss vor der Verwendung von den Administratoren in den Lösungsumfang aufgenommen werden.

- 1. Wechseln Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys , und wählen Sie die Detailfrage Möchten Sie die Dublettenprüfung für Opportunitys aktivieren? aus.
- 3. Zum Konfigurieren wechseln Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 4. Navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Dublettenprüfung für Opportunitys .

Sie können den verfügbaren Opportunity-Feldern eine *Gewichtung* zuordnen. Je größer die Gewichtung für ein Feld ist, desto größer ist die Bedeutung, die dem Feld beigemessen wird, wenn die Lösung Dubletten findet.

#### 5.1.12 Aktivitätszeitraum konfigurieren

Administratoren können Aktivitäten in eine Zeitstrahlsicht einbinden, damit Benutzer intuitiv erfassen können, wann die Positionen ausgeführt werden müssen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markeieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Aktivitätszeitraum Zeitraum bearbeiten um die Aktivitäten zu aktivieren.

Die als Intern markierten Aktivitäten werden unterhalb der Zeitleiste angezeigt und die externen oberhalb.

## 5.1.13 Schweregrad von Systemmeldungen konfigurieren

Administratoren können den Schweregrad von Systemmeldungen in Opportunitys hochstufen oder herunterstufen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Meldungen Konfiguration des Schweregrads von Meldungen, um den Schweregrad der Meldung zu bearbeiten.

#### i Hinweis

Als Administrator können Sie über den Aktivitätsberater obligatorische Aktivitäten vorschlagen. Wenn solche Aktivitäten nicht zu einer Opportunity hinzugefügt werden, können Systemmeldungen angezeigt werden. Sie können den Schweregrad der **beiden** Nachrichten *CL\_CDA\_ACTASST* (Nachrichtennummer: 001) und *CL\_CDA\_ACTASST* (Nachrichtennummer: 010) von einer Warnung zu einem Fehler hochstufen, um die Opportunity in einen inkonsistenten Status zu versetzen. Eine inkonsistente Opportunity kann nicht in ein Angebot oder einen Kundenauftrag umgewandelt werden.

Die Konfiguration des Schweregrads von Meldungen für *Opportunitys* ermöglicht es dem Benutzer, die Prüfung von 100%-Splitts im Erlös zu deaktivieren und z.B. die Pflege von Erlöspartnern zu unterdrücken.

#### 5.1.14 Mehrstufigen Genehmigungsprozess konfigurieren

Administratoren können durch Konfiguration einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys ermöglichen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren des mehrstufigen Genehmigungsprozesses zu suchen.

Nach der Aktivierung können Sie weitere Prozessdetails unter Administrator Genehmigungsprozesse konfigurieren.

# 5.1.15 Automatisches Einreichen zur Genehmigung konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Opportunitys automatisch zur Genehmigung eingereicht werden, wenn die Opportunitys vordefinierte Bedingungen erfüllen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur automatischen Einreichung von Opportunitys zur Genehmigung zu suchen.
# 5.1.16 Rücksetzung des Genehmigungsstatus in genehmigten Opportunitys konfigurieren

Administratoren können es Benutzern ermöglichen, den Genehmigungsprozess für Änderungen an genehmigungsrelevanten Feldern in einer genehmigten Opportunity erneut zu starten.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Aktivierung der erneuten Genehmigung von genehmigten Opportunitys zu suchen.

#### !Einschränkung

Wenn eines der folgenden Kontofelder als Genehmigungsbedingung definiert ist, führen Änderungen daran in einer bereits genehmigten Opportunity **nicht** zu einer Rücksetzung des Genehmigungsstatus.

- ABC-Klassifikation
- Branche
- Interessent
- Alle in Konten vorhandenen benutzerdefinierten Erweiterungsfelder

# 5.1.17 Influencer Map konfigurieren

Administratoren können die Influencer Map aktivieren, damit Benutzern die wichtigsten Ansprechpartner und Mitarbeiter für einen Ansprechpartner angezeigt werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren der Influencer Map zu suchen.

Nachdem Sie die Detailfrage markiert haben, können Sie das Masterlayout *Anpassen* und *Einflussreichste Meinungsführer* als neues Feld zu *Ansprechpartner* und *Verkaufsteam* sowie die entsprechenden Bereiche auf der Registerkarte Übersicht hinzufügen.

Wenn Sie Bezeichnungen für die Influencer Map anpassen möchten, können Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Influencer Map wechseln und dort das Masterlayout anpassen.

# 5.1.18 Aktivierung der historischen Analyse von Opportunitys konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass die Erfassung von Opportunity-Werten und größeren Änderungen gestartet wird, damit Benutzer in der Datenquelle den Opportunity-Fortschritt im Laufe der Zeit verfolgen können. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys , um nach der entsprechenden Detailfrage zur Aktivierung der historischen Analyse für Opportunitys zu suchen.

#### i Hinweis

Die in der Datenquelle nachverfolgten Informationen sind detaillierter als die Informationen in der Standardänderungshistorie, die in einer Opportunity auf der Registerkarte Änderungen zu sehen sind. Sie können die Datenquelle *CODOPPHHB* der Opportunity-Historie verwenden, um in *Unternehmensanalysen* einen Bericht anzulegen und Einblicke in den Lebenszyklus einer Opportunity zu erhalten.

# 5.1.19 Anzeigen und Bearbeiten der Notizhistorie konfigurieren

Die Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, frühere Versionen von Opportunity-Notizen anzuzeigen und zu ändern.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach den beiden Detailfragen zur Anzeige und Bearbeitung der Opportunity-Notizenhistorie zu suchen.

# 5.1.20 Automatische Neuermittlung von Beteiligten konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Opportunity-Beteiligte automatisch neu ermittelt werden, wenn an dem zugehörigen Kunden- oder Gebietsteam Änderungen vorgenommen werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Neuermittlung von Opportunity-Beteiligten zu suchen.

Wenn die Neuermittlung von Beteiligten ausgelöst wird, durchläuft ein Hintergrundjob, der alle acht Minuten ausgeführt wird, die Opportunitys mit dem Status *Offen* oder *In Bearbeitung* und führt eine Gebietsreform für alle Beteiligten in diesen Opportunitys durch.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Falls bestimmte Beteiligtenrollen nicht neu ermittelt werden sollen, können Sie diese in der Beteiligtenkonfiguration von der Gebietsreform *Ausschließen*.

Opportunitys mit dem Status *In Genehmigung* werden ebenfalls von der Neuermittlung von Beteiligten ausgeschlossen.

### Weitere Informationen

Beteiligte konfigurieren [Seite 373]

# 5.1.21 Fortschritt von Verkaufsphasen konfigurieren

Administratoren können das Feld *Fortschritt* in einer Opportunity aktivieren und Mitarbeiter daran erinnern, Maßnahmen zu ergreifen, wenn der Verkaufsfortschritt *Langsam* oder *Stagniert* anstelle von *Planmäßig* lautet.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Aktivierung des Phasenfortschritts zu suchen.

Wenn eine Opportunity eine bestimmte Anzahl von Tagen in derselben Verkaufsphase bleibt, wird dessen Fortschritt anstelle von planmäßig als langsam oder stagniert angesehen. Während der Konfiguration von Verkaufszyklen und -phasen können Administratoren die Höchstzahl von Tagen festlegen, die eine Opportunity als *Planmäßig* angesehen wird, bevor der Fortschritt den Status *Langsam* und dann *Stagniert* erhält.

### Weitere Informationen

Verkaufszyklen und -phasen konfigurieren [Seite 355]

# 5.1.22 Berücksichtigung von Produkten beim Anlegen einer Opportunity konfigurieren

Administratoren können Benutzer durch Konfiguration befähigen, während der Opportunity-Erstellung relevante Produkte hinzuzufügen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage für das Hinzufügen von Produkten bei der Opportunity-Erstellung zu suchen.

# 5.1.23 Verknüpfung von registrierten Produkten in Opportunitys konfigurieren

Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, Opportunitys mit Verweisen auf die bisher verkauften Produkte anzulegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Erfassung registrierter Produkte in Opportunitys zu suchen.

## 5.1.24 Erlöseinplanung konfigurieren

Administratoren können Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, den Erlös auf monatlicher, vierteljährlicher oder jährlicher Basis einzuplanen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Erlöseinplanung zu suchen.

# 5.1.25 Erlössplits konfigurieren

Administratoren können es Benutzern per Konfiguration ermöglichen, den Erlös pro Opportunity unter den Verkaufsteammitgliedern aufzuteilen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Splitten des Erlöses unter den Verkaufsteammitgliedern zu suchen.

## 5.1.26 Vereinbarten Gesamtwert für Standardstatus und benutzerdefinierten Status konfigurieren

Um den vereinbarten Gesamtwert für den Standardstatus zu steuern, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Gründe verwalten, und prüfen Sie die Spalte Vereinbarten Gesamtwert reduzieren.

Um den vereinbarten Gesamtwert für den benutzerdefinierten Status zu steuern, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Benutzerdefinierten Status bearbeiten , und prüfen Sie die Spalte Vereinbarten Gesamtwert reduzieren.

# 5.1.27 Produktmengenplanung konfigurieren

Administratoren können die Erlöseinplanung nach Positionsmengenverteilung aktivieren und die Lösung so einrichten, dass die Erlöseinplanung automatisch aktualisiert wird, wenn sich eine Änderung im Mengenplan ergibt.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach den zwei entsprechenden Detailfragen zur Mengenplanung zu suchen.

i Hinweis

Änderungen an der Erlöseinplanung wirken sich nicht auf den Mengenplan auf.

# 5.1.28 Auswahl von Kombinationen aus Vertriebsbereichsdaten konfigurieren

Die Administratoren können es den Benutzern ermöglichen, bei der Opportunity-Erstellung eine Kombination aus Vertriebsbereichsdaten, einschließlich Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte, auszuwählen. Die Kombinationen müssen im zugehörigen Kunden und/oder Mitarbeiter in den Work Centern *Kunden* und *Mitarbeiter* vordefiniert werden.

Rufen Sie I Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Vertriebsbereichsermittlung bei der Opportunity-Erstellung zu suchen.

# 5.1.29 Standardmäßige Vertriebsbereichsdaten bei Opportunity-Erstellung konfigurieren

Die Administratoren können die Lösung so einrichten, dass bei der Opportunity-Erstellung Vertriebsbereichsdaten, einschließlich Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte, vorgegeben werden. Die Standardwerte müssen im zugehörigen Kunden und/oder Mitarbeiter in den Work Centern *Kunden* und *Mitarbeiter* vordefiniert werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Vorbelegung von Vertriebsbereichsdaten bei der Opportunity-Erstellung zu suchen.

# 5.1.30 Auswahlmöglichkeiten für den Grund eines aktualisierten Status in der Opportunity-Liste konfigurieren

Administratoren können Benutzern ermöglichen, einen Grund für eine Standardstatusänderung, die sie direkt in der Opportunity-Liste vornehmen, auszuwählen.

#### i Hinweis

Eine Aktivierung der Funktion ist nur für Opportunitys erforderlich, bei denen die Standardstatus verwendet werden. Zu den Aktionen für Standardstatus gehören *Als "Offen" kennzeichnen, Als "In Bearbeitung" kennzeichnen, Als "Gewonnen" kennzeichnen, Als "Verloren" kennzeichnen* und *Als "Gestoppt" kennzeichnen*. Für Opportunitys, bei denen benutzerdefinierte Status verwendet werden, wird die Funktion standardmäßig unterstützt.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, und aktivieren Sie die Detailfrage zur Aktivierung der Auswahlmöglichkeiten für einen Grund.

## 5.1.31 Aktivitätsberater konfigurieren

Administratoren können einen Vertriebsassistenten mit einer Liste vorgeschlagener Aktivitäten aktivieren, um Vertriebsmitarbeiter durch jede Verkaufsphase einer Opportunity zu leiten.

### Kontext

Administratoren können den Aktivitätsberater bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in Fine-Tuning-Aufgaben aktivieren und konfigurieren.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft
   Opportunitys , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und die Dublettenprüfung für Leads zu aktivieren.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Vertriebsassistent > Aktivitäten verwalten , um die vorgeschlagenen Aktivitäten festzulegen.
- 3. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Vertriebsassistent Aktivitäten zu

*Verkaufsphasen zuordnen* , um die vordefinierten Aktivitäten zu spezifischen Verkaufsphasen zuzuordnen.

## 5.1.32 Verkaufszyklen und -phasen konfigurieren

Administratoren können Verkaufszyklen und -phasen für jede Opportunity-Art durch Konfiguration anpassen.

### Kontext

Unterschiedliche Arten von Opportunitys können verschiedene Verkaufszyklen und -phasen durchlaufen.

## Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Verkaufszyklen und -phasen.
- 2. Definieren Sie Verkaufsphasen Ihren Unternehmensanforderungen entsprechend.
- 3. Definieren Sie Analysephasen für die unternehmensweite Berichterstellung.
- 4. Wählen Sie *Verkaufszyklen verwalten*, um Zyklen für unterschiedliche Opportunity-Arten zu definieren, jedem Verkaufszyklus Verkaufsphasen zuzuordnen und jeder Verkaufsphase eine entsprechende Analysephase zuzuordnen.

Wenn eine Opportunity eine bestimmte Anzahl von Tagen in einer Phase bleibt, ohne dass sie aktualisiert wird, kann deren Fortschritt als langsam oder stagniert angesehen werden. Sie können die Anzahl der Tage in der Verkaufszykluskonfiguration angeben.

Die Wahrscheinlichkeit eines Geschäftsabschlusses kann sich erhöhen, wenn eine Opportunity bestimmte Verkaufsphasen erreicht. In der Verkaufszykluskonfiguration können Sie auch die Erfolgschance für jede Phase angeben.

5. Wählen Sie *Standardverkaufszyklus festlegen*, um einen Verkaufszyklus als Standard für Ihre Opportunitys auszuwählen.

## Weitere Informationen

Fortschritt von Verkaufsphasen konfigurieren [Seite 356]

# 5.1.33 Benachrichtigungen für stagnierende Opportunitys konfigurieren

Administratoren können in der Konfiguration Details zu Systembenachrichtigungen für stagnierende Opportunitys definieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aufgabensteuerung für stagnierende Opportunitys , um die Benachrichtigungsaufgabe zu bearbeiten.

# 5.1.34 Regeln für die Beteiligtenermittlung für Opportunitys konfigurieren

Administratoren können Regeln für die automatische Beteiligtenermittlung in Opportunitys anlegen.

#### Voraussetzungen

#### i Hinweis

Die regelbasierte Ermittlung ist nur für benutzerdefinierte Beteiligtenrollen verfügbar.

Administratoren müssen in der Beteiligtenkonfiguration die gewünschten Beteiligtenrollen und den Ermittlungsschritt *Regeln für <Beteiligtenrollenname> verwenden* aktivieren. Andernfalls stehen diese Beteiligtenrollen in der Regeltabelle nicht zur Auswahl zur Verfügung und vorherige relevante Regeln werden nicht mehr angewendet.

### Kontext

Wenn die Ermittlungsregeln aktiviert sind, können sie beim Anlegen von Opportunitys ausgelöst werden und immer dann, wenn Benutzer Änderungen an einem Opportunity-Feld vornehmen, das Teil der Regelbedingungen ist. Sobald die Ermittlungsregeln ausgelöst sind, werden betroffenen Geschäftspartnern automatisch bestimmte Beteiligtenrollen zugeordnet, und sie werden als Beteiligte an Opportunitys festgelegt, die die vordefinierten Kriterien erfüllen.

#### Vorgehensweise

1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Opportunity-Beteiligte definieren , um die Regeltabelle zu öffnen. 2. Wenn Sie das erste Mal Regeln anlegen, dann verwenden Sie die Option *Spalten anpassen*, um die Regeltabelle einzurichten. Sie können bis zu 20 Spalten in der Tabelle haben, einschließlich der letzten zwei Ergebnisspalten *Beteiligtennummer* und *Beteiligtenrolle*.

#### → Tipp

Wir empfehlen, alle nicht benötigten Spalten zu entfernen und nur die benötigten Spalten beizubehalten, da zusätzliche Spalten die Systemleistung beeinträchtigen können.

3. Wählen Sie über der Regeltabelle die Option *Zeile einfügen*. Daraufhin wird eine neue Zeile mit einem Sternchen in jedem Feld zur Tabelle hinzugefügt.

Sie können in einer Zeile Werte zu mehreren Feldern hinzufügen. Die Felder in einer Zeile werden als logische **UND**-Beziehung ausgewertet, d.h., die Feldwerte müssen alle als "wahr" ausgewertet werden, damit die Regel als "wahr" ausgewertet wird.

4. Wählen Sie in einer Zelle das Sternchen, um einen Wert in das Feld einzugeben. Die Regeltabelle verfügt über eine Vielzahl von logischen Operatoren für die Festlegung von Werten.

#### → Tipp

Wir empfehlen, die Operatoren bei der Konsolidierung Ihrer Regeln in vollem Umfang zu nutzen, um die Systemleistung zu verbessern.

Wenn Ihre Regeln beispielsweise Zuordnungen anhand von Postleitzahlen bestimmen, können Sie den Operator *Zwischen* verwenden, um einen Bereich mit aufeinanderfolgenden Postleitzahlen einzurichten, oder den Operator *Einschließen* verwenden, um Postleitzahlen zu gruppieren, die den gleichen Präfix haben.

5. Fügen Sie für jedes gewünschte Ergebnis Zeilen hinzu.

Die Zeilen in der Regeltabelle werden als **ODER**-Beziehung ausgewertet. Das System vergleicht alle Regeln von oben nach unten, bis es einen Treffer findet. Deshalb ist es ratsam, die spezifischste Regel oben in der Tabelle zu platzieren und die allgemeinen Regeln weiter unten.

Sie können Zeilen neu anordnen, indem Sie eine Zeile markieren und Vertauschen wählen.

- 6. Wählen Sie, wenn Sie fertig sind, Sichern.
- 7. Wählen Sie Regeln aktivieren

für Ihre aktualisierten Regeln, es sei denn, Sie reaktivieren Sie, andernfalls werden die vorherigen Regelsätze weiter ausgeführt.

### Weitere Informationen

Beteiligte konfigurieren [Seite 373]

# 5.1.35 Automatische Aktualisierung aus Aktivitätsplan konfigurieren

Administratoren können mithilfe von Workflow-Regeln festlegen, wann Opportunitys automatisch aktualisiert werden können, um eine aktualisierte Liste offener Umfragen, Aufgaben, Termine und Telefonate zu erhalten.

## Kontext

Unter Verwendung von Workflow-Regeln können geeignete Umfragen und Aktivitäten beim Anlegen und Sichern einer Opportunity oder für einen angepassten Zeitplan zugeordnet werden.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Opportunity als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter Zeiteinteilung können Sie zwischen Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern und Eingeplant wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option Bei jedem Sichern angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Aus Aktivitätsplan aktualisieren, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch im Abschnitt *Routing-Regeln* des Work Centers *Aktivitätsplaner* konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie als *Regeltyp* den Eintrag *Aktion*, und wählen Sie *Aus Aktivitätsplan aktualisieren*.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

# 5.1.36 Ansprechpartnerrollen konfigurieren

Zur Klassifizierung von Ansprechpartnern können Administratoren Rollen definieren und ihnen entsprechende Farben zuordnen, die im Projektorganigramm angezeigt werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Ansprechpartnerrollen Ansprechpartnerrollen bearbeiten, um Ihre Ansprechpartnerrollen zu bearbeiten.

# 5.1.37 LinkedIn Sales Navigator konfigurieren

Administratoren können LinkedIn Sales Navigator aktivieren, um es den Benutzern zu ermöglichen, öffentlich verfügbare LinkedIn-Profilinformationen eines Kunden oder Ansprechpartners einzusehen.

#### i Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, ist eine Sales-Navigator-Team-Lizenz oder -Enterprise-Lizenz von LinkedIn erforderlich. Hier rkönnen Sie sich für eine kostenlose Testversion anmelden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration mit LinkedIn Sales Navigator, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

## 5.1.38 Projektorganigramm basierend auf Projektorganigrammbeziehungen konfigurieren

Administratoren können Projektorganigramme für Kunden und Opportunitys aktivieren und bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in den Fine-Tuning-Aufgaben spezifische Projektorganigrammbeziehungen definieren.

### Kontext

Sie können Projektorganigramme entweder anhand von Projektorganigrammbeziehungen oder Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren. Beide schließen einander aus.

#### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung der Funktion zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Arten der Buying-Center-Beziehung, um die Beziehungsarten zu definieren.

Zusätzlich zu Standardbeziehungsarten wie *Direkt unterstellt* und *Indirekt unterstellt* können Sie eigene Arten von Beziehungen anlegen, z.B. *Befreundet mit* und *Ging zur Schule mit*.

Um die Sichtbarkeit der verschiedenen Beziehungsarten im Projektorganigramm zu erhöhen, können Sie zudem bestimmte Linienfarben für Beziehungen angeben.

# 5.1.39 Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartnerbeziehungen konfigurieren

Administratoren können Projektorganigramme für Ansprechpartner und Opportunitys aktivieren und bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in den Fine-Tuning-Aufgaben spezifische Projektorganigrammbeziehungen definieren.

## Kontext

Sie können Projektorganigramme entweder anhand von Projektorganigrammbeziehungen oder Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren. Beide schließen einander aus.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung des Ressourcenplaners zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Allgemeine Geschäftspartner > Beziehungen verwalten , um die Beziehungsarten zu definieren.

In diesem Fall definieren Sie Projektorganigrammbeziehungen zusammen mit anderen allgemeinen Beziehungen. Es werden jedoch nur diejenigen, bei denen die Option *Projektorganigrammbeziehung* markiert ist, im Projektorganigramm angezeigt.

# 5.1.40 Evernote-Integration konfigurieren

Administratoren können die Evernote-Integration aktivieren, damit alle Notizen, die ein Benutzer in einem Evernote-Konto erfasst, in Opportunitys übernommen und fixiert werden können.

## Kontext

Notizen aus Evernote werden auf der Registerkarte *Evernote* verwaltet, die nach der Einrichtung der Integration durch Anpassung verfügbar ist.

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich an Ihrer SAP-Lösung an, und gehen Sie zu Administrator Mashup-Webdienste Evernote-Service.
- 2. Wählen Sie API-Schlüssel eingeben.
- 3. Wählen Sie API-Schlüssel einblenden.
- 4. Geben Sie den OAuth-Schlüssel und den geheimen Schlüssel ein, die Sie von Evernote erhalten haben.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 6. Wenn Sie sich wieder im Bild *Mashup-Webdienste* befinden, markieren Sie die Zeile des *Evernote-Services*, und aktivieren Sie ihn.

# 5.1.41 Entpersonalisierung in Opportunitys konfigurieren

Administratoren können persönliche Daten aus einem Geschäftsobjekt entfernen, um die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

Die Entpersonalisierung ist nur für Benutzer mit Zugriff auf das Work Center Datenschutz verfügbar.

Wenn Sie eine Opportunity entpersonalisieren, werden alle persönlichen Daten, wie die der beteiligten Parteien und die der Partner des Erlösplans gelöscht. In der Zwischenzeit werden Verknüpfungen zu Objekten wie Aktivitäten und Angeboten sowie zum zugehörigen Buying Center entfernt. Der Name der Opportunity wird anonymisiert und durch XXXXX ersetzt. Sie können einen Lead nicht entpersonalisieren, wenn er eine Person enthält, die für das Entfernen gesperrt ist.

Sobald eine Opportunity entpersonalized wurde, können Sie sie nicht mehr bearbeiten oder löschen. Sie können jedoch nach Opportunitys mit dem Status *Entpersonalisiert* suchen. Wenn der Suchparameter *Datenschutzstatus* nicht sichtbar ist, können Sie ihn über *Personalisierung* bearbeiten oder Ihren Administrator bitten, das Layout über *Anpassen* zu ändern.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Eine entpersonalisierte Opportunity ist nicht mehr in der Query *Meine Opportunitys* verfügbar, sobald die Eigentumsinformationen entfernt wurden.

Falls Sie bestimmte Informationen beibehalten müssen, können Sie die relevanten Daten vor der Entpersonalisierung mithilfe des OData-Dienstes oder der Daten-Workbench herunterladen.

## 5.1.42 Interne Preisfindung konfigurieren

Administratoren können die interne Preisfindung für Opportunitys aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Belegart.

# 5.1.43 SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) für Opportunitys konfigurieren

Administratoren können Datahug Ihrem Projektumfang hinzufügen und für Benutzer die Verwendung von Datahug für das Verwalten von Pipelines und Kundenbeziehungen aktivieren.

#### Voraussetzungen

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Um Datahug verwenden zu können, wird eine separate Lizenz für SAP Intelligent Sales Execution benötigt.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration mit LinkedIn Sales Navigator , um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren von Dataghug zu suchen.
- Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Einstellungen f
  ür Datahug
   Datahug-Administrator öffnen , und geben Sie einen API-Schl
  üssel und einen geheimen Schl
  üssel f
  ür den Zugriff auf Datahug ein.
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Datahug* (ID: *COD\_DATAHUG\_WCF*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen für die Pipeline- und Prognoseverwaltung zu.

Weitere Details finden Sie unter Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen.

4. Gehen Sie zur Detailsicht einer Opportunity, passen Sie das Masterlayout über *Anpassen* an, und fügen Sie die Registerkarte *Datahug* zu Opportunitys hinzu.

Datahug steht auch für Kunden und Ansprechpartner zur Verfügung.

- 5. Damit Ansprechpartner aus Datahug zu Opportunitys hinzufügt werden können, müssen Sie in der Opportunity-Konfiguration eine Ansprechpartnerrolle anlegen. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu
  Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Ansprechpartnerrollen bearbeiten , und fügen Sie eine Zeile mit dem Code zGHUG sowie eine Beschreibung für Datahug hinzu.
- 6. Um Datahug zu erlauben, Ansprechpartner automatisch basierend auf den Berührungspunkten hinzuzufügen, die per E-Mail-Server ermittelt wurden, kontaktieren Sie SAP Intelligent Sales Execution, damit weitere Konfigurationseinstellungen vorgenommen werden.

Weitere Informationen finden Sie unter Vorkonfigurierte Integration mit SAP Intelligent Sales Execution (SAP Datahug).

## 5.2 Opportunitys verwalten

In SAP Sales Cloud können Sie Opportunitys verwalten, um die Möglichkeit des Verkaufs von Waren oder Services an einen potenziellen Kunden zu erkennen und weiterzuverfolgen.

#### Opportunitys anlegen [Seite 340]

Opportunitys können auf verschiedene Weise angelegt werden. Beispielsweise können Sie eine Opportunity mit der Plus-Drucktaste aus der Opportunity-Liste anlegen oder einen qualifizierten Lead in eine Opportunity umwandeln.

#### Produkte zu Opportunitys hinzufügen [Seite 341]

Sie können Produktpositionen in Opportunitys erfassen und bearbeiten.

#### Auf Opportunity-Dubletten prüfen [Seite 344]

Prüfen Sie beim Anlegen einer Opportunity, ob eine Opportunity und ein Lead doppelt vorhanden sind.

#### Interne Preisfindung für Opportunitys [Seite 345]

Wenn Sie ein internes Preisfindungsschema aus SAP ERP verwenden, können Sie diese Details nun auf der neuen Registerkarte *Preisfindung* für Opportunitys anzeigen.

#### Beteiligte zu Opportunitys hinzufügen [Seite 346]

Geschäftspartner können automatisch mit Beteiligtenrollen zu Opportunitys zugeordnet werden, vorausgesetzt, dass Ihre Administratoren in der Beteiligtenkonfiguration solche Beteiligtenrollen aktiviert und Schritte für die Beteiligtenermittlung angegeben haben. Als Benutzer können Sie Ihren Opportunitys manuell Beteiligte zuordnen.

#### Opportunity-Status [Seite 351]

Die Lösung verfügt über fünf Standardstatus, die Ihnen dabei helfen zu ermitteln, wo sich Ihre Opportunitys in der Vertriebs-Pipeline gerade befinden. Bei Bedarf können von Ihren Administratoren statt der Standardstatus auch benutzerdefinierte Status eingerichtet werden.

#### Verkaufszyklen und -phasen [Seite 355]

Ein Verkaufszyklus beginnt mit der Ermittlung einer Opportunity und wird in größere Verkaufsphasen unterteilt, in denen bestimmte Aktivitäten ausgeführt werden. Ein strukturierter Verkaufsprozess kann Ihnen dabei helfen. Opportunity-Details zu verwalten, die Verkaufsleistung zu messen und die Geschäftseffizienz zu erhöhen.

#### Aktivitäten im Zeitraum anzeigen [Seite 357]

Auf der Registerkarte *Zeitraum* können Sie Aktivitäten grafisch darstellen. So können Sie veranschaulichen, wann die Aktivitäten zwischen Start- und Schlussdatum der Opportunity ausgeführt werden müssen.

#### Mit dem Aktivitätsberater arbeiten [Seite 357]

Der Aktivitätsberater ist ein Vertriebsassistent, der Ihnen dabei hilft, einen strukturierten Verkaufszyklus zu entwickeln und Ihre Verkaufsmethodiken zu modellieren. Er schlägt eine Vorlage mit empfohlenen Aktivitäten vor, die während der einzelnen Verkaufsphasen einer Opportunity ausgeführt werden sollten, um die Erfolgschance zu verbessern.

#### Opportunitys mit registrierten Produkten verknüpfen [Seite 359]

Sie können Opportunitys mit Verweis auf zuvor verkaufte Produkte und Services anlegen. Diese Verweise können Ihnen dabei helfen, Opportunitys in Szenarios wie Cross-, Up- und Down-Selling und beim Anbieten von Verlängerungsservices zu bewerten.

# 5.2.1 Opportunitys anlegen

Opportunitys können auf verschiedene Weise angelegt werden. Beispielsweise können Sie eine Opportunity mit der Plus-Drucktaste aus der Opportunity-Liste anlegen oder einen qualifizierten Lead in eine Opportunity umwandeln.

Es folgt eine Liste der Szenarios, in denen neue Opportunitys angelegt werden.

- Aus qualifizierten und umgewandelten Leads ableiten
- Auf das Schnellanlage-Symbol klicken
- Als Folgepositionen zu anderen Geschäftsbelegen, wie Kampagnen, Tickets und Verträge
- Über SAP Cloud for Customer-APIs hochladen
- Vorhandenen Lead kopieren

Sie können auch auf der Registerkarte *Zugehörige Opportunitys* vorhandene Opportunitys hinzufügen oder neue relevante Opportunitys als Verweis auf die aktuelle Opportunity anlegen. Wenn Sie unter Opportunitys eine hierarchische Beziehung herstellen möchten, können Sie in einer Opportunity zur Registerkarte *Hierarchie* wechseln, um vorhandene Opportunitys hinzuzufügen oder neue untergeordnete Opportunitys anzulegen.

# 5.2.1.1 Opportunitys aktivieren

Administratoren können Ihrem Projektumfang Opportunitys hinzufügen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil für die Verwendung von Opportunitys.

# 5.2.1.2 Belegarten konfigurieren

Administratoren können Belegarten definieren, die eine Art von Opportunity von einer anderen unterscheiden. Unterschiedliche Arten von Opportunitys können verschiedene Verkaufszyklen durchlaufen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Belegarten Belegarten verwalten , um Ihre Opportunity-Arten zu bearbeiten.

# 5.2.1.3 Opportunity im Arbeitsvorrat bearbeiten

Sie können mehrere Produkte direkt in der Liste bearbeiten. Somit ist es nicht erforderlich, in die Detailsicht der einzelnen Opportunitys zu wechseln, um Änderungen vorzunehmen.

Navigieren Sie ausgehend von Fiori Client zu Anwendungsexperte Einstellungen Unternehmenseinstellungen Bearbeitung im Datenset in Fiori Client aktivieren .

Wenn die Funktion aktiviert ist, können Sie das Bleistiftsymbol oben rechts im Bild wählen, um in den Änderungsmodus zu wechseln.

Benutzer können den zu ändernden Arbeitsvorrat filtern und Daten direkt im Arbeitsvorrat ändern, ohne in die Detailsicht wechseln zu müssen.

#### i Hinweis

Diese Funktion ist im Offline-Modus nicht aktiviert.

# 5.2.1.4 Benutzerdefinierte Beteiligtenrollen zu Schnellanlage und Übersicht zuordnen

Fügen Sie benutzerdefinierte Beteiligtenrollen im Online-Modus direkt dem Schnellanlage- oder Übersichtsbild einer Opportunity hinzu.

Wählen Sie Fine-Tuning Opportunitys Beteiligte Beteiligten der UI zuordnen .

Sie können der Benutzungsoberfläche maximal drei benutzerdefinierte Beteiligtenrollen zuordnen.

#### → Tipp

Konfigurieren Sie die Beteiligtenrolle so, dass sowohl die Nummer als auch der Wert angezeigt werden.

#### i Hinweis

Diese Funktion wird im Offline-Modus nicht unterstützt.

## 5.2.1.5 Neue Hauptansprechpartner in Opportunitys anlegen und zuordnen

In einer Opportunity können Sie zur Eingabehilfe für Ansprechpartner wechseln, um einen neuen Ansprechpartner für die Opportunity anzulegen und zuzuordnen. Die Aktion *Neuer Ansprechpartner* ist ohne weitere Konfiguration sichtbar.

## 5.2.2 Produkte zu Opportunitys hinzufügen

Sie können Produktpositionen in Opportunitys erfassen und bearbeiten.

Produkte können bei der Opportunity-Erstellung eingefügt werden, sofern diese Funktion von Ihren Administratoren aktiviert wurde. Für eine vorhandene Opportunity können Sie zur Registerkarte *Produkte* wechseln, um Produkte hinzuzufügen (Option *Hinzufügen*).

#### → Tipp

Wenn Sie im letzteren Fall nach Produkten suchen, können Sie mit der integrierten Abfrage *Bezogen auf Belege* Produkte herausfiltern, die nicht im gleichen Vertriebsbereich wie Ihre Opportunity sind.

Sie können Produkte einzeln oder gesammelt aus vordefinierten Produktlisten und -kategorien hinzufügen. Wählen Sie in einer Opportunity auf der Registerkarte *Produkte* die Option *Mehr*, um folgende Optionen anzuzeigen.

- *Aus Liste hinzufügen*: Diese Option schließt alle Produkte ein, die für den Kunden und den Vertriebsbereich gültig sind. Die Produkte werden parallel angezeigt.
- Aus Produktlisten hinzufügen: Diese Option schließt alle Produkte ein, die für den Kunden und den Vertriebsbereich gültig sind. Die Produkte werden in Gruppen angezeigt, die auf den Produktlisten basieren.
- *Aus allen Produkten hinzufügen*: Diese Option schließt alle Produkte ein, die für den Vertriebsbereich gültig sind. Die Produkte werden in Gruppen angezeigt, die auf den Produktkategorien basieren.

Alle Produkte müssen im Work Center *Produkte* als Stammdaten gepflegt werden, damit sie in Opportunitys gesucht werden können. Wenn Sie ein Produkt einschließen möchten, das nicht in den Stammdaten vorhanden ist (z.B. ein Produkt, das nicht auf dem Markt eingeführt wurde), können Sie das Produkt hinzufügen, indem Sie nur eine Beschreibung eingeben. Solche Textpositionen werden jedoch nicht in Folgeangeboten bzw. Folgekundenaufträgen übernommen.

Beim Hinzufügen von Produkten zu Opportunitys wird die Preisfindung abgerufen, sofern Preislisten im System gepflegt und für die Kunden und Vertriebsbereiche gültig sind. Der vereinbarte Wert wird entsprechend berechnet, kann jedoch bei Bedarf überschrieben werden. Die Preise lassen sich auch über einen externen Aufruf der Preisfindung aus ERP abrufen.

Beschreibungen der hinzugefügten Produkte werden ebenfalls aus den Produktstammdaten übernommen und können in Opportunitys überschrieben werden. Für jede Produktposition, die der Opportunity hinzugefügt wird, können Notizen vermerkt werden.

# 5.2.2.1 Masseneinträge für Produkte mit Kopieren/ Einfügen hinzufügen

Sie können die Funktion zum Kopieren und Einfügen verwenden, um schnell große Mengen an Produktdaten auf der Registerkarte *Produkte* in Opportunitys hinzuzufügen. Die Daten können aus Microsoft Excel oder aus Dateien mit durch Trennzeichen voneinander getrennten Texten kopiert werden. Unterstützte Trennzeichen sind Semikolon und Tabulator.

### Voraussetzungen

Diese Funktion steht nur im Fiori Client zur Verfügung.

Sie können Produkte mit Kopieren/Einfügen hinzufügen, solange mindestens eine der folgenden Funktionen verfügbar ist.

- Hinzufügen
- Aus Liste hinzufügen
- Aus Produktlisten hinzufügen
- Aus allen Produkten hinzufügen

Die Administratoren können das Symbol bei Bedarf durch Anpassung in der Produkttabelle ausblenden.

#### Kontext

#### 

Wenn sich die Opportunity *In Genehmigung* befindet, können Sie die Funktion zum Kopieren und Einfügen nicht verwenden.

C7 16									_					
-	ste supported	data, such as D	scel, and fields	s separated by	semico	olons or tabs.	The copie	ed data should m	natch	h the dataset fields.				
	Product	Prode	act Category	List Price	1	Unit		Quantity		Negotiated Value		Notes	Revenue Start Date	Revenue End Date
-					_				_					
_									_'	<b>T</b>				
l	1	2	1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ľ	Product	Product (	ategory	List Price		Unit		Quantity		Negotiated Value		Notes	Revenue Start Date	Revenue End Dat
T	P300102							1500	1	18000				
1					_									
										ļ				
	Products (1)									ŧ				îj 🗂 Add M
Ð_			Product Categ	jory I	List Pric	se U	nit	Quantity		Negotiated V	Value		Notes Revenue Start Date	Revenue End Date
Ð.,	Product				(					East 18 000 C			01.07.2019	<b>D</b> 01 07 0010

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zur Registerkarte Produkte der Opportunity.
- 2. Klicken Sie auf das Symbol *Einfügen* (
- 3. Kopieren Sie Ihre Produkteinträge, einschließlich des Tabellenkopfes, in Ihre Tabelle oder Quelldatei.

#### $\rightarrow$ Nicht vergessen

- Die kopierten Daten müssen mit der Reihenfolge der Felder auf der Benutzungsoberfläche übereinstimmen.
- Die Gesamtanzahl der Eingabefelder muss mit der Anzahl der angezeigten Felder übereinstimmen. Die Ankreuzfeldspalte wird nicht berücksichtigt. Kombinierte Felder, z.B. *Listenpreis*, *Einheit*, *Menge*, *Vorgeschlagener Wert* und *Vereinbarter Wert*, stellen je zwei Spalten dar.
- Fügen Sie in ein Feld, in das Text eingegeben werden kann, keine Trennzeichen ein. Verwenden Sie beispielsweise kein Semikolon in den Feldern *Beschreibung* und *Notizen*.
- 4. Klicken Sie in den Einfügebereich, in dem Fügen Sie unterstützte Daten wie Excel ... ein. steht.

5. Fügen Sie in den Bereich Daten ein.

Sie können Produkte hinzufügen und dabei die Funktion zum Kopieren und Einfügen so oft wie nötig verwenden. Jedes Mal, wenn Sie einen neuen Satz mit Einträgen in die Produktliste einfügen, werden sie hinter den vorhandenen Daten hinzufügt.

# 5.2.2.2 Massenlöschung von zugehörigen Produkten aus einer Opportunity durchführen

Sie können mehrere zugehörige Produkte gleichzeitig aus einer Opportunity löschen, indem Sie die Produkte auswählen und **Mehr** *Entfernen* wählen.

#### i Hinweis

Voraussetzung ist, dass Ihr Administrator die Aktion Entfernen durch Anpassung hinzufügt.

Over	eal view Feed	Re	venue Splits	Products	Sales Activit	ies Compe	titors	Sales Team	Con	tacts	Involved Parties	Appro	★ 🏴 🖏   🝳 + oval Relati > ∽
₩,	Products (2)											↑Ļ	Add More
Product		Product Categ	ory	List Price			Quantity			Negotiated Value		Refresh	
~	Tracker 🗗		Software		0,00	USD		100	Each	~	4.800,00	USD	Add from the
~	Recorder	Ð	Software		0,00	USD		100	Each	~	2.500,00	USD	Add from List
✓ 2	Selected											K K	Add from Product List
													Remove

# 5.2.2.3 Berücksichtigung von Produkten beim Anlegen einer Opportunity konfigurieren

Administratoren können Benutzer durch Konfiguration befähigen, während der Opportunity-Erstellung relevante Produkte hinzuzufügen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage für das Hinzufügen von Produkten bei der Opportunity-Erstellung zu suchen.

# 5.2.3 Auf Opportunity-Dubletten prüfen

Prüfen Sie beim Anlegen einer Opportunity, ob eine Opportunity und ein Lead doppelt vorhanden sind.

Wenn Sie beim Anlegen einer Opportunity alle wichtigen Informationen eingegeben haben, wählen Sie oben rechts *Dublettenprüfung*. Blättern Sie nach unten, um das Ergebnis der Ähnlichkeitsprüfung anzuzeigen. Es werden Registerkarten angezeigt, die Informationen zu doppelten Opportunitys und Leads enthalten.

Anhand des Ergebnisses der Dublettenprüfung können Sie entscheiden, ob Sie die Opportunity anlegen oder nicht.

Sie können auch eine Prüfung auf Dubletten ausführen, wenn Sie einen Massen-Upload von Opportunitys mithilfe von A2X-Diensten vornehmen. Voraussetzung hierfür ist, dass diese Funktion von Ihrem Administrator aktiviert wurde. In einer Fehlermeldung wird Ihnen mitgeteilt, welche Opportunitys aufgrund der Duplizierung

Products	~	Opportunities	Opport     Arya1	1 0 O	S New Opportunity	0 0	
🕼 Sales Campaign	~					Cher	k for Dup
<b>40</b> Sales Leads	^	Opportunity Duplicate Ch	eck				
Leads Opportunities		Opportunity Lead     Implicate Check	Results (6)				Ť
Sales Quotes		Name	ID	Account	Primary Contact	Similarity	
Sales Orders		gw	3588	Summer Lake GW		90%	
Forecasts		gw	3582	Summer Lake GW		90%	
Forecast Administrat	on	gw	3585	Summer Lake GW		90%	
Pipeline Simulation		gw	3587	Summer Lake GW		90%	
Territories		REW	3586	Summer Lake GW		84%	
Realignment Runs		test 2	4235	Summer Lake GW	Fritz Fröhlich	79%	
Sales Target Plannin	g					K < 1	/1 >

nicht importiert wur

# 5.2.3.1 Dublettenprüfung für Opportunitys konfigurieren

Die Funktion muss vor der Verwendung von den Administratoren in den Lösungsumfang aufgenommen werden.

- 1. Wechseln Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys , und wählen Sie die Detailfrage Möchten Sie die Dublettenprüfung für Opportunitys aktivieren? aus.
- 3. Zum Konfigurieren wechseln Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte , und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 4. Navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Dublettenprüfung für Opportunitys .

Sie können den verfügbaren Opportunity-Feldern eine *Gewichtung* zuordnen. Je größer die Gewichtung für ein Feld ist, desto größer ist die Bedeutung, die dem Feld beigemessen wird, wenn die Lösung Dubletten findet.

## 5.2.4 Interne Preisfindung für Opportunitys

Wenn Sie ein internes Preisfindungsschema aus SAP ERP verwenden, können Sie diese Details nun auf der neuen Registerkarte *Preisfindung* für Opportunitys anzeigen.

Verwenden Sie diese Details, um Online-Preise und -Rabatte für Produkte zu bearbeiten, die Opportunitys zugeordnet sind.

Diese Preisvereinbarungen werden in folgende Angebote und Kundenaufträge kopiert.

#### i Hinweis

Wenn Sie die externe Preisfindung für das Folgeangebot und den Folgeauftrag verwenden, müssen Sie mithilfe einer benutzerdefinierten Lösung die internen Preiskonditionen den externen Preiskonditionen zuordnen.

Dadurch können Sie die vereinbarten Preise oder Rabatte bereits in der *Opportunity* flexibel bearbeiten.

	Opportunity ID		Opportunity ID			Document Type							Close	e Date				6
	70864				Opportunity *Name				2,220.00 EUR ~				07	/15/2020				
Account																		
	Summer Lake			đ	GW 250	062020 15:41												
Primary Contact John Spring		1	Total Negotiated Value				Cycle				Sales	Phase						
		Ð	255.00 EUR			Ge	General opportunity				Identify opportunity				$\sim$			
	Probability			1	Weighted V	/alue		Start	Date				Categ	zory				
	100%				2,220.0	0	EUR	OE	/25/2020				Pr	ospect for Cons	ulting		~	
	Progress				Owner			Sales	Employee				Sales	Unit				
	On Track				Peter W	/ood		a w	lliam Murp	ny		ð	Sa	les Unit DE			ß	
	Sales Organization			Distribution	Channel		Divisi	00				Overs	all Discount (%)				ĥ	
	Sales Unit DE			-8	Direct s	ales		V PL	imps			~		an Discount (70)				1
er	Products (3)	Sales	Activities	Hierarchy	All Inv	olved Parties	Pricing Sale:	s Documents	Attachi	nents	Sales Partner	s		8	î⊥	ก	Add	Мо
	Product		Quantity		Ne	egotiated Value		Price			Price Unit			Discount (%)	Item Va	alue		Act
	gw special ID	P	10	Each	~	60.00	EUR	11.00	USD	~	1	ea	~	-22	64.82	EUR		ŧ
	gw special char	-	12	Each	~	170.00	EUR	22.00	USD	~	1	ea	~	-11	177.61	EUR		Û
	GW Long Text test	-9	1	Each	~	25.00	EUR	33.00	USD	~	1	ea	~		24.94	EUR		<b>R</b>
1	Calacted	0.														N Z	1 /1	
	Selected															K K	· /1	1

# 5.2.4.1 Interne Preisfindung konfigurieren

Administratoren können die interne Preisfindung für Opportunitys aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Belegart.

# 5.2.5 Beteiligte zu Opportunitys hinzufügen

Geschäftspartner können automatisch mit Beteiligtenrollen zu Opportunitys zugeordnet werden, vorausgesetzt, dass Ihre Administratoren in der Beteiligtenkonfiguration solche Beteiligtenrollen aktiviert und Schritte für die Beteiligtenermittlung angegeben haben. Als Benutzer können Sie Ihren Opportunitys manuell Beteiligte zuordnen.

Nach der Konfiguration kann die Beteiligtenermittlung unter folgenden Bedingungen automatisch ausgelöst werden:

- Bei der Opportunity-Erstellung
- Bei jeder Änderung eines Opportunity-Beteiligten
- Bei jeder Änderung eines Opportunity-Feldes, das Teil der Ermittlungsregeln ist, sofern zutreffend

In Opportunitys können Sie Beteiligte auf den entsprechenden Registerkarten manuell bearbeiten. Wenn mehrere Vertriebsmitarbeiter an einer Opportunity arbeiten, können Sie diese Mitarbeiter auf der Registerkarte *Verkaufsteam* einfügen. Ansprechpartner können auf der Registerkarte *Ansprechpartner* ermittelt werden. Wettbewerber können auf der Registerkarte *Wettbewerber* verfolgt werden. Andere Partner, z.B. den Rechnungsempfänger und Warenempfänger, können auf der Registerkarte *Beteiligte* hinzugefügt werden.

Wenn Ihre Administratoren die Registerkarte *Alle Beteiligten* aktiviert haben, können Sie alle Opportunity-Beteiligten, einschließlich Verkaufsteams, Wettbewerber und Vertriebspartner, auf einem einzigen Bild anzeigen und hinzufügen. Außerdem können Sie zugehörige Ansprechpartner hinzufügen und Einmaladressen sowie Kommunikationszeilen bearbeiten, die nur für diese Opportunity gültig sind. Wenn die Beteiligtenrolle *Kunde* nicht als obligatorisch definiert ist, ist es möglich, eine Adresse zu pflegen, ohne einen Kunden auszuwählen.

#### i Hinweis

Standardmäßig berücksichtigt die Landkartenansicht der Opportunity-Liste die Adresse des zugehörigen Kunden. Wenn Sie eine Einmaladresse angeben, indem Sie die Adresse des Kunden überschreiben, wird die Opportunity auf der Karte an der Einmaladresse angezeigt.

Beteiligte, die von Benutzern manuell hinzugefügt oder mit benutzerdefiniertem Code erfasst werden, sind davor geschützt, durch die Beteiligtenermittlung entfernt oder geändert zu werden.

Sie können die Details zur Beteiligtenermittlung analysieren, indem Sie Aktionen Beteiligtenermittlung prüfen wählen. Diese Funktion ist sowohl auf Schnellanlage- als auch auf Übersichtsbildern verfügbar. Administratoren müssen die Aktion per Anpassung aktivieren.

# 5.2.5.1 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können Beteiligte für Opportunitys angeben, indem Sie entsprechende Beteiligtenrollen und Ermittlungsschritte aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Opportunitys > Beteiligte > Beteiligte bearbeiten , um Ihre Beteiligten zu bearbeiten.

Basierend auf Ihren Geschäftsanforderungen können Sie aktivierte Beteiligtenrollen vom Gebietsreformlauf oder von Eingangsintegrationsszenarios *Ausschließen*, z.B. wenn Sie Opportunitys aus ERP in SAP Cloud for Customer replizieren.

Bei benutzerdefinierten Beteiligtenrollen gibt es den zusätzlichen Ermittlungsschritt *Regeln für* <*Beteiligtenrollenname> verwenden*. Mit dieser Option können Sie Beteiligte basierend auf bestimmten Bedingungen vorschlagen, die unter *Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Opportunity-Beteiligte definieren* definiert werden können.

### Weitere Informationen

Automatische Neuermittlung von Beteiligten konfigurieren [Seite 349] Regeln für die Beteiligtenermittlung für Opportunitys konfigurieren [Seite 348]

# 5.2.5.2 Regeln für die Beteiligtenermittlung für Opportunitys konfigurieren

Administratoren können Regeln für die automatische Beteiligtenermittlung in Opportunitys anlegen.

### Voraussetzungen

#### i Hinweis

Die regelbasierte Ermittlung ist nur für benutzerdefinierte Beteiligtenrollen verfügbar.

Administratoren müssen in der Beteiligtenkonfiguration die gewünschten Beteiligtenrollen und den Ermittlungsschritt *Regeln für <Beteiligtenrollenname> verwenden* aktivieren. Andernfalls stehen diese Beteiligtenrollen in der Regeltabelle nicht zur Auswahl zur Verfügung und vorherige relevante Regeln werden nicht mehr angewendet.

## Kontext

Wenn die Ermittlungsregeln aktiviert sind, können sie beim Anlegen von Opportunitys ausgelöst werden und immer dann, wenn Benutzer Änderungen an einem Opportunity-Feld vornehmen, das Teil der Regelbedingungen ist. Sobald die Ermittlungsregeln ausgelöst sind, werden betroffenen Geschäftspartnern automatisch bestimmte Beteiligtenrollen zugeordnet, und sie werden als Beteiligte an Opportunitys festgelegt, die die vordefinierten Kriterien erfüllen.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Opportunity-Beteiligte definieren , um die Regeltabelle zu öffnen.
- 2. Wenn Sie das erste Mal Regeln anlegen, dann verwenden Sie die Option *Spalten anpassen*, um die Regeltabelle einzurichten. Sie können bis zu 20 Spalten in der Tabelle haben, einschließlich der letzten zwei Ergebnisspalten *Beteiligtennummer* und *Beteiligtenrolle*.

#### → Tipp

Wir empfehlen, alle nicht benötigten Spalten zu entfernen und nur die benötigten Spalten beizubehalten, da zusätzliche Spalten die Systemleistung beeinträchtigen können.

3. Wählen Sie über der Regeltabelle die Option *Zeile einfügen*. Daraufhin wird eine neue Zeile mit einem Sternchen in jedem Feld zur Tabelle hinzugefügt.

Sie können in einer Zeile Werte zu mehreren Feldern hinzufügen. Die Felder in einer Zeile werden als logische **UND**-Beziehung ausgewertet, d.h., die Feldwerte müssen alle als "wahr" ausgewertet werden, damit die Regel als "wahr" ausgewertet wird.

4. Wählen Sie in einer Zelle das Sternchen, um einen Wert in das Feld einzugeben. Die Regeltabelle verfügt über eine Vielzahl von logischen Operatoren für die Festlegung von Werten.

#### → Tipp

Wir empfehlen, die Operatoren bei der Konsolidierung Ihrer Regeln in vollem Umfang zu nutzen, um die Systemleistung zu verbessern.

Wenn Ihre Regeln beispielsweise Zuordnungen anhand von Postleitzahlen bestimmen, können Sie den Operator *Zwischen* verwenden, um einen Bereich mit aufeinanderfolgenden Postleitzahlen einzurichten, oder den Operator *Einschließen* verwenden, um Postleitzahlen zu gruppieren, die den gleichen Präfix haben.

5. Fügen Sie für jedes gewünschte Ergebnis Zeilen hinzu.

Die Zeilen in der Regeltabelle werden als **ODER**-Beziehung ausgewertet. Das System vergleicht alle Regeln von oben nach unten, bis es einen Treffer findet. Deshalb ist es ratsam, die spezifischste Regel oben in der Tabelle zu platzieren und die allgemeinen Regeln weiter unten.

Sie können Zeilen neu anordnen, indem Sie eine Zeile markieren und Vertauschen wählen.

- 6. Wählen Sie, wenn Sie fertig sind, Sichern.
- 7. Wählen Sie Regeln aktivieren

für Ihre aktualisierten Regeln, es sei denn, Sie reaktivieren Sie, andernfalls werden die vorherigen Regelsätze weiter ausgeführt.

### Weitere Informationen

Beteiligte konfigurieren [Seite 373]

# 5.2.5.3 Automatische Neuermittlung von Beteiligten konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Opportunity-Beteiligte automatisch neu ermittelt werden, wenn an dem zugehörigen Kunden- oder Gebietsteam Änderungen vorgenommen werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Neuermittlung von Opportunity-Beteiligten zu suchen.

Wenn die Neuermittlung von Beteiligten ausgelöst wird, durchläuft ein Hintergrundjob, der alle acht Minuten ausgeführt wird, die Opportunitys mit dem Status *Offen* oder *In Bearbeitung* und führt eine Gebietsreform für alle Beteiligten in diesen Opportunitys durch.

#### i Hinweis

Falls bestimmte Beteiligtenrollen nicht neu ermittelt werden sollen, können Sie diese in der Beteiligtenkonfiguration von der Gebietsreform *Ausschließen*.

Opportunitys mit dem Status *In Genehmigung* werden ebenfalls von der Neuermittlung von Beteiligten ausgeschlossen.

## Weitere Informationen

Beteiligte konfigurieren [Seite 373]

# 5.2.5.4 Aktionen zur Neuermittlung von Beteiligten

Mithilfe von Neuermittlungsoptionen können Sie die Ermittlung der Beteiligten in Opportunitys korrigieren.

Die Neuermittlungsaktionen sind:

- *Vollständig neu ermitteln*: Bei dieser Aktion erfolgt eine Neuermittlung von Beteiligten basierend auf den aktuellen Stammdaten und auf der Konfiguration der Beteiligtenermittlung. Dies gilt auch für Verkaufsdaten und Gebiete. Manuell eingegebene Daten sind bei der Neuermittlung der Beteiligten nicht davor geschützt, entfernt oder geändert zu werden.
- Neu ermitteln und manuelle Änderungen beibehalten: Bei dieser Aktion erfolgt eine Neuermittlung von Beteiligten basierend auf den aktuellen Stammdaten und auf der Konfiguration der Beteiligtenermittlung. Dies gilt auch für Verkaufsdaten und Gebiete. Manuell eingegebene Daten sind davor geschützt, durch die Beteiligtenermittlung entfernt oder geändert zu werden.

Administratoren müssen die Aktionen über die Drucktastengruppe Mehr im Anpassungsmodus aktivieren.

6	GW26062020	14:36 ★ 🏲 🗟	□ ◊ +				+ C Action	ns
	Opportunity ID 70867		Document Type E	xpected Valu	Je	Close Date		
			Opportunity	420,000.0	EOR V	07/16/20	020 🖽	
	Account	-2	*Name					
	Summer Lake	U	GW20002020 14.30					
ver	view Products	Sales Activities All	Involved Parties Sales Documents Atta	chments	Sales Partners			
₿	All Involved Parties	(9)				Г	↑j Add Mor	re
	Party Role	Name	Address		E-Mail	Phone		_
	Sales Employee	William Murphy	A Columbia New York, "Materiae Dir Sch. 3		Concernant designed	+1 (515	Redetermine Completely	
	Account	Summer Lake	Section from 11 (1997) Marchales (199			+49 62	Redetermine Keeping Manual Cha	ang
	Owner	Peter Wood	AD		and the second second second			-
	ZTK Manual	Sales Unit US W		- C				
	Colleg	Alerities	64.///F					
	Seller	Аштіка	CATUS	6			✓	
1	Selected						K < 1 /2 >	к
P	arty Details Conta	cts						
-								
	Party			Commun	nication			
	Denter Derle			Dharas				
	Sales Employee			Phone				

# 5.2.6 Opportunity-Status

Die Lösung verfügt über fünf Standardstatus, die Ihnen dabei helfen zu ermitteln, wo sich Ihre Opportunitys in der Vertriebs-Pipeline gerade befinden. Bei Bedarf können von Ihren Administratoren statt der Standardstatus auch benutzerdefinierte Status eingerichtet werden.

- Offen: Der Initialstatus wird bei der Opportunity-Erstellung auf "Offen" gesetzt.
- In Bearbeitung: Der Status kann gesetzt werden, wenn Sie mit der Arbeit an der Opportunity beginnen.
- *Gewonnen* oder *Verloren*: Die Status sind verfügbar, solange die Opportunity nicht gestoppt wird.
- Gestoppt: Der Status ist nur verfügbar, wenn die Opportunity in Bearbeitung ist.

Je nachdem, welche Konfigurationseinstellungen Ihre Administratoren vorgenommen haben, müssen Sie unter Umständen einen Grund dafür angeben, warum ein Status gesetzt wurde.

## 5.2.6.1 Massenaktualisierung von Opportunity-Status aus der Liste

Sie können direkt in der Opportunity-Liste mehrere Opportunity-Status gleichzeitig aktualisieren, anstatt zur Detailsicht jeder Opportunity wechseln zu müssen, um Änderungen vorzunehmen.

## Vorgehensweise

1. Markieren Sie in der Opportunity-Liste eine oder mehrere Zeilen, für die Sie den Status ändern möchten.

#### i Hinweis

Die für eine Massenaktualisierung ausgewählten Opportunitys müssen dieselbe Belegart und denselben Status aufweisen.

- 2. Treffen Sie unten rechts im Menü *Aktionen* Ihre Auswahl, und setzen Sie den Status auf die nächstmögliche Zyklusphase.
  - Wenn Sie die über die Lösung bereitgestellten Standardstatus verwenden, können Sie abhängig von der Verfügbarkeit zwischen Als "Offen" kennzeichnen, Als "In Bearbeitung" kennzeichnen, Als "Gewonnen" kennzeichnen, Als "Verloren" kennzeichnen und Als "Gestoppt" kennzeichnen wählen.
  - Wenn Sie benutzerdefinierte Status Ihrer Administratoren verwenden, sehen Sie die Aktion Benutzerdefinierten Status setzen.
- 3. Wählen Sie eine Begründung für die Statusänderung aus.

#### i Hinweis

Die Funktion zur Festlegung eines Grunds für den aus der Liste aktualisierten Status wird standardmäßig für Opportunitys unterstützt, die einen benutzerdefinierten Status verwenden. Für Opportunitys, die den Standardstatus verwenden, müssen Ihre Administratoren eine Detailfrage aktivieren, damit diese Funktion verwendet werden kann.

# 5.2.6.2 Benutzerdefinierten Status konfigurieren

Administratoren können Opportunity-Statusoptionen anpassen, damit die Position von Interessenten in der Vertriebs-Pipeline besser ermittelt werden kann.

## Kontext

Sie müssen einen vollständigen Satz benutzerdefinierter Status mit Äquivalenz aller fünf Lebenszyklusstatus definieren.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Opportunities > Benutzerdefinierter Status > Benutzerdefinierten Status bearbeiten .
- 2. Wählen Sie Belegart.

- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen, um einen neuen Status anzulegen.
- 4. Geben Sie eine Nummer für die Sortierreihenfolge ein. Damit wird festgelegt, wo der neue Status in der Auswahlliste Ihrer Opportunity-Status angezeigt wird. Dies hat keinen Einfluss darauf, wie die Opportunitys verarbeitet werden.
- 5. Geben Sie den Statuscode an. Angepasste Statuscodes müssen mit dem Identifikator Z beginnen.
- 6. Geben Sie an, ob Ihr neuer Status der Initialstatus für neu angelegte Opportunitys sein soll.

#### i Hinweis

Es kann nur ein Status als Initialstatus festgelegt werden.

- 7. Markieren Sie Aktiv, um den Status für Ihre Benutzer sichtbar zu machen.
- 8. Geben Sie dem neuen Status im Feld Beschreibung einen Namen.
- 9. Wählen Sie einen *Lebenszyklusstatus* aus, in dem Ihr neuer Status aktiv sein soll. Ein angepasster Status muss immer mit einem vordefinierten Status verbunden sein und der internen Logik folgen, die der jeweilige Status repräsentiert.
- 10. Legen Sie fest, ob eine Opportunity mit diesem neuen Status zur Genehmigung eingereicht werden kann.

#### i Hinweis

Sie können einen angepassten Status nur dann entfernen, wenn er nicht in der Anwendung verwendet wird.

## 5.2.6.3 Vereinbarten Gesamtwert für Standardstatus und benutzerdefinierten Status konfigurieren

Um den vereinbarten Gesamtwert für den Standardstatus zu steuern, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte , und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Gründe verwalten, und prüfen Sie die Spalte Vereinbarten Gesamtwert reduzieren.

Um den vereinbarten Gesamtwert für den benutzerdefinierten Status zu steuern, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Benutzerdefinierten Status bearbeiten , und prüfen Sie die Spalte Vereinbarten Gesamtwert reduzieren.

# 5.2.6.4 Gründe konfigurieren

Administratoren können Gründe verwalten, die angeben, warum ein Status gesetzt wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Opportunitys > Gründe > Gründe bearbeiten , um Ihre Gründe zu bearbeiten.

# 5.2.6.5 Zuordnung von Gründen konfigurieren

Administratoren können Gründe für geeignete Opportunity-Status per Zuordnung aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Zuordnung von Gründen Gründe zuordnen, um Ihre Gründe zuzuordnen.

# 5.2.6.6 Auswahlmöglichkeiten für den Grund eines aktualisierten Status in der Opportunity-Liste konfigurieren

Administratoren können Benutzern ermöglichen, einen Grund für eine Standardstatusänderung, die sie direkt in der Opportunity-Liste vornehmen, auszuwählen.

#### i Hinweis

Eine Aktivierung der Funktion ist nur für Opportunitys erforderlich, bei denen die Standardstatus verwendet werden. Zu den Aktionen für Standardstatus gehören *Als "Offen" kennzeichnen, Als "In Bearbeitung" kennzeichnen, Als "Gewonnen" kennzeichnen, Als "Verloren" kennzeichnen* und *Als "Gestoppt" kennzeichnen*. Für Opportunitys, bei denen benutzerdefinierte Status verwendet werden, wird die Funktion standardmäßig unterstützt.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, und aktivieren Sie die Detailfrage zur Aktivierung der Auswahlmöglichkeiten für einen Grund.

# 5.2.6.7 Workflow-Regel zur Aktualisierung benutzerdefinierter Opportunity-Status definieren

Administratoren können Workflow-Regeln definieren, um benutzerdefinierte Opportunity-Status und Gründe basierend auf Angebotsbedingungen zu aktualisieren.

Diese Funktion ermöglicht Ihnen z.B., eine Opportunity auf *Gewonnen* zu setzen, wenn das zugehörige primäre Angebot in den Status *Gewonnen* wechselt.

!Einschränkung

Benutzerdefinierte Werte mit gleichen Bezeichnungen können in der Workflow-Regeldefinition nicht unterschieden werden.

# 5.2.7 Verkaufszyklen und -phasen

Ein Verkaufszyklus beginnt mit der Ermittlung einer Opportunity und wird in größere Verkaufsphasen unterteilt, in denen bestimmte Aktivitäten ausgeführt werden. Ein strukturierter Verkaufsprozess kann Ihnen dabei helfen. Opportunity-Details zu verwalten, die Verkaufsleistung zu messen und die Geschäftseffizienz zu erhöhen.

Verkaufszyklen können je nachdem, was und an wen Sie verkaufen, unterschiedlich ausfallen. Ihre Administratoren haben die Flexibilität, einzigartige Verkaufszyklen und -phasen für unterschiedliche Opportunity-Arten zu definieren.

Des Weiteren können Administratoren einen Vertriebsassistenten, den so genannten *Aktivitätsberater*, aktivieren und konfigurieren, um eine Prüfliste mit spezifischen Aktivitätsempfehlungen für jede Verkaufsphase vorzuschlagen und Vertriebsmitarbeiter durch den gesamten Verkaufszyklus zu führen.

Wenn Sie in der Lösung eine Änderung am Feld *Verkaufsphase* vornehmen, bemerken Sie eventuell, dass sich diese Änderung automatisch auf folgende Felder auswirkt.

- Wenn Sie einen Opportunity von einer Phase in die nächste verschieben, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses. Als Folge können Sie sehen, dass der Prozentwert im Feld *Wahrscheinlichkeit* automatisch erhöht wird. Die Steigerung hängt davon ab, wie Ihre Administratoren die Erfolgschance für jede Verkaufsphase in der Konfiguration angegeben haben. Als Benutzer können Sie den Wert bei Bedarf überschreiben und das Feld manuell bearbeiten.
- Das Feld *Tage in Verkaufsphase* zeigt an, wie viele Tage sich eine Opportunity bereits in der aktuellen Phase befindet. Wenn Sie die Verkaufsphase ändern, wird der Wert auf Null zurückgesetzt.
- Wenn eine Opportunity eine bestimmte Zeit lang in einer Verkaufsphase bleibt, kann die Angabe im Feld *Fortschritt* von *Planmäßig* zu *Langsam* und *Stagniert* wechseln, sofern Ihre Administratoren den Fortschritt von Verkaufsphasen aktiviert und konfiguriert haben.

### Weitere Informationen

Mit dem Aktivitätsberater arbeiten [Seite 357]

# 5.2.7.1 Verkaufszyklen und -phasen konfigurieren

Administratoren können Verkaufszyklen und -phasen für jede Opportunity-Art durch Konfiguration anpassen.

## Kontext

Unterschiedliche Arten von Opportunitys können verschiedene Verkaufszyklen und -phasen durchlaufen.

### Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Verkaufszyklen und -phasen.
- 2. Definieren Sie Verkaufsphasen Ihren Unternehmensanforderungen entsprechend.
- 3. Definieren Sie Analysephasen für die unternehmensweite Berichterstellung.
- 4. Wählen Sie *Verkaufszyklen verwalten*, um Zyklen für unterschiedliche Opportunity-Arten zu definieren, jedem Verkaufszyklus Verkaufsphasen zuzuordnen und jeder Verkaufsphase eine entsprechende Analysephase zuzuordnen.

Wenn eine Opportunity eine bestimmte Anzahl von Tagen in einer Phase bleibt, ohne dass sie aktualisiert wird, kann deren Fortschritt als langsam oder stagniert angesehen werden. Sie können die Anzahl der Tage in der Verkaufszykluskonfiguration angeben.

Die Wahrscheinlichkeit eines Geschäftsabschlusses kann sich erhöhen, wenn eine Opportunity bestimmte Verkaufsphasen erreicht. In der Verkaufszykluskonfiguration können Sie auch die Erfolgschance für jede Phase angeben.

5. Wählen Sie *Standardverkaufszyklus festlegen*, um einen Verkaufszyklus als Standard für Ihre Opportunitys auszuwählen.

## Weitere Informationen

Fortschritt von Verkaufsphasen konfigurieren [Seite 356]

# 5.2.7.2 Fortschritt von Verkaufsphasen konfigurieren

Administratoren können das Feld *Fortschritt* in einer Opportunity aktivieren und Mitarbeiter daran erinnern, Maßnahmen zu ergreifen, wenn der Verkaufsfortschritt *Langsam* oder *Stagniert* anstelle von *Planmäßig* lautet.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Aktivierung des Phasenfortschritts zu suchen.

Wenn eine Opportunity eine bestimmte Anzahl von Tagen in derselben Verkaufsphase bleibt, wird dessen Fortschritt anstelle von planmäßig als langsam oder stagniert angesehen. Während der Konfiguration von Verkaufszyklen und -phasen können Administratoren die Höchstzahl von Tagen festlegen, die eine Opportunity als *Planmäßig* angesehen wird, bevor der Fortschritt den Status *Langsam* und dann *Stagniert* erhält.

### Weitere Informationen

Verkaufszyklen und -phasen konfigurieren [Seite 355]

# 5.2.8 Aktivitäten im Zeitraum anzeigen

Auf der Registerkarte *Zeitraum* können Sie Aktivitäten grafisch darstellen. So können Sie veranschaulichen, wann die Aktivitäten zwischen Start- und Schlussdatum der Opportunity ausgeführt werden müssen.

Sie können Aktivitäten nach Art und Status filtern, um nur die relevanten Aktivitäten anzuzeigen. Die von Ihren Administratoren als intern definierten Aktivitäten werden unterhalb der Zeitleiste angezeigt und die externen oberhalb.

Mit dem Aktivitätszeitraum erhalten Sie einen Überblick über die Aktivitäten, die bereits im Lösungsumfang enthalten sind. Als nächstes können Sie zur Registerkarte *Vertriebsaktivitäten* wechseln und im *Aktivitätsberater* nachsehen, ob die Funktion von Ihren Administratoren aktiviert wurde. Er bietet eine Checkliste mit empfohlenen Aktivitäten, die in der jeweiligen Phase einer Opportunity ausgeführt werden sollten. Sie können die Liste prüfen und relevante Aktivitäten hinzufügen, die nicht in Ihrer Opportunity enthalten sind.

## Weitere Informationen

Mit dem Aktivitätsberater arbeiten [Seite 357]

# 5.2.8.1 Aktivitätszeitraum konfigurieren

Administratoren können Aktivitäten in eine Zeitstrahlsicht einbinden, damit Benutzer intuitiv erfassen können, wann die Positionen ausgeführt werden müssen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markeieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Aktivitätszeitraum Zeitraum bearbeiten , um die Aktivitäten zu aktivieren.

Die als Intern markierten Aktivitäten werden unterhalb der Zeitleiste angezeigt und die externen oberhalb.

# 5.2.9 Mit dem Aktivitätsberater arbeiten

Der Aktivitätsberater ist ein Vertriebsassistent, der Ihnen dabei hilft, einen strukturierten Verkaufszyklus zu entwickeln und Ihre Verkaufsmethodiken zu modellieren. Er schlägt eine Vorlage mit empfohlenen Aktivitäten vor, die während der einzelnen Verkaufsphasen einer Opportunity ausgeführt werden sollten, um die Erfolgschance zu verbessern.

#### i Hinweis

Als Voraussetzung müssen Ihre Administratoren die Funktion aktivieren und für jede Verkaufsphase im Voraus Aktivitätsvorschläge festlegen.

Wenn Sie die Opportunity angelegt haben, haben Sie eventuell mehrere Aktivitäten manuell hinzugefügt. Die bereits im Lösungsumfang enthaltenen Aktivitäten können Sie in den Bereichen auf der Registerkarte *Vertriebsaktivitäten* oder in einer grafischen Ansicht auf der Registerkarte *Zeitraum* überprüfen. Sie können dann mit dem *Aktivitätsberater* auf der Registerkarte *Vertriebsaktivitäten* relevante Aktivitäten, die noch nicht in Ihrer Opportunity enthalten sind, prüfen und hinzufügen.

#### → Tipp

Neben jedem Aktivitätsvorschlag wird ein Plus-Symbol angezeigt, mit dem Sie die Aktivität mit nur einem Klick schnell hinzufügen können. Voraussetzung dafür ist, dass Administratoren per Anpassung die Spalte *Hinzugefügt* aus der Tabelle entfernen und die Spalte *Aktion* hinzufügen, die das Plus-Symbol anzeigt.

Wir empfehlen, dass Sie in jeder Verkaufsphase alle obligatorischen Aktivitäten aufnehmen und ausführen. Unvollständige oder fehlende obligatorische Aktivitäten hindern Sie nicht daran, Ihre Opportunity in die nächste Verkaufsphase zu verschieben. Wenn obligatorische Aktivitäten jedoch nicht zur Opportunity hinzugefügt werden, können Systemmeldungen angezeigt werden. Wenn die Systemmeldungen als Fehler angezeigt werden, wird die Opportunity als inkonsistent betrachtet. Eine inkonsistente Opportunity kann nicht in ein Angebot oder einen Kundenauftrag umgewandelt werden.

### Weitere Informationen

Aktivitäten im Zeitraum anzeigen [Seite 357]

# 5.2.9.1 Aktivitätsberater konfigurieren

Administratoren können einen Vertriebsassistenten mit einer Liste vorgeschlagener Aktivitäten aktivieren, um Vertriebsmitarbeiter durch jede Verkaufsphase einer Opportunity zu leiten.

### Kontext

Administratoren können den Aktivitätsberater bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in Fine-Tuning-Aufgaben aktivieren und konfigurieren.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft
   Opportunitys , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und die Dublettenprüfung für Leads zu aktivieren.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Vertriebsassistent Aktivitäten verwalten, um die vorgeschlagenen Aktivitäten festzulegen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Vertriebsassistent Aktivitäten zu Verkaufsphasen zuordnen, um die vordefinierten Aktivitäten zu spezifischen Verkaufsphasen zuzuordnen.

# 5.2.10 Opportunitys mit registrierten Produkten verknüpfen

Sie können Opportunitys mit Verweis auf zuvor verkaufte Produkte und Services anlegen. Diese Verweise können Ihnen dabei helfen, Opportunitys in Szenarios wie Cross-, Up- und Down-Selling und beim Anbieten von Verlängerungsservices zu bewerten.

Sobald Ihre Administratoren diese Funktion aktiviert haben, können Sie registrierte Produkte zu Ihren Opportunitys hinzufügen, Opportunitys aus registrierten Produkten anlegen und Berichte zu Opportunitys, die auf registrierte Produkte verweisen, erstellen.

# 5.2.10.1 Registrierte Produkte zu Opportunitys hinzufügen

Sie können ein oder mehrere registrierte Produkte mit Ihren Opportunitys verknüpfen.

- Beim Anlegen von Opportunitys können Sie die Seriennummer, das Zugehörige Produkt (Registrierte Produkt), den Einbauort und die Installation auswählen, um ein registriertes Produkt einzubeziehen. Damit wird es automatisch zum primären registrierten Produkt für diese Opportunity.
- In der Detailsicht einer Opportunity können Sie zur Registerkarte *Registrierte Produkte* wechseln, um weitere registrierte Produkte hinzuzufügen.
- Registrierte Produkte können auch mithilfe von Webdiensten wie A2X und OData oder durch Hochladen mithilfe der Daten-Workbench mit einer Opportunity verbunden werden.

Wenn die Felder nicht sichtbar sind, können Sie die *Personalisierung* verwenden oder Ihre Administratoren bitten, das Layout *anzupassen*.

# 5.2.10.2 Opportunity aus registrierten Produkten anlegen

Sie können eine Opportunity aus einem oder mehreren registrierten Produkten anlegen, um Ihren Anteil am Kundenpotenzial aus einem vorhandenen Produkt zu vergrößern.

• Im Work Center *Registrierte Produkte* können Sie ein oder mehrere relevante registrierte Produkte aus der Liste auswählen und über die Option *Mehr* rechts unten eine *Neue Opportunity* anlegen. Wenn das Bild für die Opportunity-Schnellanlage geöffnet wird, wird der Bereich für die registrierten Produkte automatisch mit den Werten der hervorgehobenen registrierten Produkte ausgefüllt. Wenn alle ausgewählten registrierten Produkte zum selben Kunden gehören, wird der Kunde für die Opportunity vorgeschlagen.

				Registered Products				
All (	54) 🗸						Q	î↓ 🏹
	ID	Serial ID 🛛 🛡	Product ID	Product	Warranty	Customer	Ship-To	Status
	<b>2</b> 11	SLG5040-234568901	P300101	Solar Grid 5040 Watt	Extended 5 Year Warranty	BlueDrive		Active
~	672	RP_W	P400100	Computer X3 Series 160GB	Lifetime Warranty	FutureVision		Active
2	<b>1</b> 717	REGPRODSERIALID	P400102	Computer P5 SSD Series	Lifetime Warranty	FutureVision		Active
	<b>1</b> 714	REGPROD	P400101	Computer X3 Series 320GB		BlueDrive		Active
	1021	REGPROD	1000	Product 3	Extended 5 Year Warranty	FutureVision		Active
	S 2080	LJ_RESTEST	P120101	Product A		FutureVision	New Ticket	
	<b>(3)</b> 2761	ICON12345	10001021	IconAttachment		FutureVision	New Opportur	uity
	3366	GT6666	10000191	Post Box Key		FutureVision Inc	Refresh	
	S 3091	GT387654321	P120100	51.2 Commercial Series Refrigerator		BlueDrive	Export to Micr	osoft Excel @
2 selé	cted   Clear Sele	ection					Depersonalize	

• Sie können auch zur Detailsicht eines registrierten Produkts gehen, indem Sie seine *Nummer* oder *Seriennummer* wählen und auf der Registerkarte *Opportunitys* eine neue Opportunity anlegen. Wenn das Bild für die Opportunity-Schnellanlage geöffnet wird, werden die zugehörigen Felder automatisch mit den Werten dieses registrierten Produkts ausgefüllt.

Registered Prod	C REGPROD	8			00
REGPROD				Comp	uter X3 Series 320GB   🔺 🏲   🔄 +
OVERVIEW ITEMS I	(1) Account	TICKETS CONTRACTS	LEADS OPPORTUNITIES	MEASUREME < > ~ ↑↓ ♡ New C Sales Cycle	Senal ID REGPROD **Registered Product Description Computer X3 Series 320GB Status
Parts Renewal	BlueDrive	Jake Handel	Sid Mormony	General opportunity	Active Belongs To Installation Point ID Reference Date 01/16/2015 Warranty Product Computer X3 Series 320GB Product Category Customer-02
# 5.2.10.3 Bericht zu Opportunitys mit Verweis auf registrierte Produkte

Sie können die unten aufgeführten Datenquellen verwenden, um Berichte zu registrierten Produkten sowie Einbauorten und Installationen anzulegen.

Datenquelle	Beschreibung
CODOPPREGPRDU	Enthält alle registrierten Produkte von Opportunitys. Damit können Sie die zugehörigen registrierten Produkte der Op- portunitys analysieren.
CODOPPREGPRDGENU	Enthält alle installierten Objekte von Opportunitys. Damit können Sie installierte Objekte von Opportunitys analysie- ren.

## 5.2.10.4 Verknüpfung von registrierten Produkten in Opportunitys konfigurieren

Administratoren können es den Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, Opportunitys mit Verweisen auf die bisher verkauften Produkte anzulegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Erfassung registrierter Produkte in Opportunitys zu suchen.

# 5.3 An Opportunitys zusammenarbeiten

An Opportunitys ist oft ein Team von Vertriebsmitarbeitern, Partnern, Ansprechpartnern und wichtigen Stakeholdern beteiligt. Die Lösung bietet verschiedene Möglichkeiten dafür, die Arbeit der jeweiligen Teammitglieder zu verfolgen und mit ihnen zusammenzuarbeiten.

Beispielsweise können Sie mit der Registerkarte *Feed* Updates teilen und mit Kollegen zu einer spezifischen Opportunity Ideen austauschen. Falls SAP Jam für Ihre Lösung zur Verfügung steht, kann diese native Plattform für die Zusammenarbeit mit SAP-Jam-Feeds und -Gruppen erweitert werden, die Ihnen ermöglichen, Inhalte hochzuladen, Abstimmungen anzulegen, Umfragen durchzuführen und vieles mehr.

Auf der Registerkarte *Notizen* können Sie eigene Notizen anlegen, bearbeiten und löschen sowie die in der Notizenhistorie erfassten Notizen anderer Teammitglieder anzeigen. Mobilen Benutzern bietet die Lösung Spracherkennungsunterstützung für Notizen. Zusätzlich können Sie Ihre Notizen aus Evernote übertragen, sofern eine solche Integration von Ihren Administratoren konfiguriert wurde.

Ihre Administratoren können außerdem Einschränkungen einrichten, sodass Opportunitys, die Ihrem Vertriebsbereich zugeordnet sind, nur von Mitgliedern Ihres Verkaufsteams aufgerufen werden können.

#### Mit SAP Jam arbeiten [Seite 362]

Die Integration der SAP-Jam-Lösung ermöglicht Ihnen, sowohl interne Vertriebsmitarbeiter als auch externe Ansprechpartner auf einer einzelnen Kollaborationsplattform zusammenzubringen, um die Kommunikation zu erleichtern und die Zusammenarbeit mit den Kunden zu verbessern.

#### Mit Influencer Map arbeiten [Seite 363]

Die Influencer Map zeigt Ihnen die einflussreichsten Ansprechpartner und Mitarbeiter in einer Spirale um einen Kontakt herum an und ermöglicht es Ihnen, deren Bedeutung für die Verkaufsförderung neu zu definieren.

#### Arbeiten mit LinkedIn Sales Navigator [Seite 363]

Wenn LinkedIn Sales Navigator von Ihren Administratoren aktiviert wurde, können Sie nach öffentlich verfügbaren LinkedIn-Profilinformationen zu Kunden und Ansprechpartnern suchen und Ihre Interessenten durch Vernetzung betreuen.

# 5.3.1 Mit SAP Jam arbeiten

Die Integration der SAP-Jam-Lösung ermöglicht Ihnen, sowohl interne Vertriebsmitarbeiter als auch externe Ansprechpartner auf einer einzelnen Kollaborationsplattform zusammenzubringen, um die Kommunikation zu erleichtern und die Zusammenarbeit mit den Kunden zu verbessern.

Sobald Ihre Administratoren die SAP-Jam-Integration integriert haben, können Sie zur Registerkarte *Gruppen* navigieren und mit der Raumvorlage für Abschlüsse SAP-Jam-Gruppen anlegen, um mit Vertriebsmitarbeitern eine Strategie für den erfolgreichen Abschluss einer Opportunity zu entwickeln. Sie können auch Ihre Kundenkontakte in die Gruppen einladen besondere Inhalte, wie Präsentationen und Produktspezifikationen, austauschen.

Name	Description
Share collateral with customer	This Jam group is for sharing product specification documents and other collaborations with customer
Group Type	Invite Sales Team
External	YES O
Team	Invite Contacts
michael@sap.com,msummers@acecompany.com,phenry@acecomp any.com,msampson@acecompany.com,msummers@acecompany.co	
Contacts	Invite Others
Jane@NRM.com	Use a comma to separate multiple e-mail addresses.

## Weitere Informationen

Vorkonfigurierte Integration mit SAP Jam

# 5.3.2 Mit Influencer Map arbeiten

Die Influencer Map zeigt Ihnen die einflussreichsten Ansprechpartner und Mitarbeiter in einer Spirale um einen Kontakt herum an und ermöglicht es Ihnen, deren Bedeutung für die Verkaufsförderung neu zu definieren.

Mit der Teilnahme eines Mitarbeiters oder Ansprechpartners an früheren Opportunitys erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Mitarbeiter oder Ansprechpartner den zentralen Kontakt kennt. Wenn Sie ein Profil auswählen, werden Ihnen die Anzahl der gesamten Geschäfte sowie abgeschlossene und laufende Geschäfte angezeigt, an denen der Meinungsführer beteiligt war. Außerdem können Sie sehen, wie viel ein Mitarbeiter zum Gesamterlös beigetragen hat. Anhand dieser Zahlen und einer bestimmten Gewichtung wird ein Wert berechnet und die Position des Meinungsführers in der Spirale ermittelt.

Wenn Sie aufgrund Ihrer Erfahrung der Auffassung sind, dass ein Mitarbeiter oder Ansprechpartner zu nah oder zu weit vom Zentralkontrakt angezeigt wird, können Sie die Position des Meinungsführers auch manuell ändern.

Mitarbeiter und Ansprechpartner, die der Opportunity zugeordnet sind, werden in ihren Profilbildern mit einem Häkchen markiert. Sie können auch zusätzliche Meinungsführer, die nicht an der Opportunity beteiligt sind, im Verkaufsteam oder in Ihrer Kontaktliste hinzufügen, indem Sie sie in den Rahmen *Zur Opportunity hinzufügen* ziehen.

## 5.3.2.1 Influencer Map konfigurieren

Administratoren können die Influencer Map aktivieren, damit Benutzern die wichtigsten Ansprechpartner und Mitarbeiter für einen Ansprechpartner angezeigt werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren der Influencer Map zu suchen.

Nachdem Sie die Detailfrage markiert haben, können Sie das Masterlayout *Anpassen* und *Einflussreichste Meinungsführer* als neues Feld zu *Ansprechpartner* und *Verkaufsteam* sowie die entsprechenden Bereiche auf der Registerkarte Übersicht hinzufügen.

Wenn Sie Bezeichnungen für die Influencer Map anpassen möchten, können Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Influencer Map wechseln und dort das Masterlayout anpassen.

# 5.3.3 Arbeiten mit LinkedIn Sales Navigator

Wenn LinkedIn Sales Navigator von Ihren Administratoren aktiviert wurde, können Sie nach öffentlich verfügbaren LinkedIn-Profilinformationen zu Kunden und Ansprechpartnern suchen und Ihre Interessenten durch Vernetzung betreuen.

LinkedIn Sales-Navigator-iFrames sind in Ihren Leads, Opportunitys, Konten und Ansprechpartnern, sowie in Ihrem Buying Center auf den Registerkarten *Übersicht* und *Ansprechpartner* eingebettet. Auf der Registerkarte "Übersicht" erhalten Sie vom Sales Navigator Informationen zu dem Unternehmen. Wenn ein Ansprechpartner ausgewählt wird, zeigt der Sales Navigator Ihnen ein Profil an. Sie können die letzten Aktivitäten Ihrer Ansprechpartner einsehen und ein Thema finden, das Ihnen hilft, eine Konversation mit Ihren Interessenten zu beginnen. Sie können auch Leute finden, die Sie kennen und die Sie direkt Ihren potentiellen Kunden vorstellen.

LinkedIn Sales Navigator verwendet Basisinformationen wie Vorname, Nachname, E-Mail-Adresse, Stellenbezeichnung und Unternehmensname, um das richtige Unternehmen oder die richtige Person auf LinkedIn zu finden. Wenn das Ergebnis nicht das ist, wonach Sie suchen, können Sie weitersuchen, um einen Treffer zu finden. Für Ihre Ansprechpartner ermöglicht die Option *Als Lead speichern* im iFrame es Ihnen, eine Person im LinkedIn Sales Navigator als Lead zu sichern. Diese Leads werden nicht in SAP Cloud for Customer erfasst.

Um diese Funktion verwenden zu können, müssen Sie Browser-Cookies von LinkedIn zulassen.

- Gehen Sie in Google Chrome zu Einstellungen Erweitert Sicherheit und Datenschutz
   Inhaltseinstellungen Cookies Zulassen, und fügen Sie [\*.]linkedin.com hinzu.
- Gehen Sie im Internet Explorer zu I Internetoptionen Sicherheit Vertrauenswürdige Sites Sites , und fügen Sie http://linkedin.com hinzu.

#### i Hinweis

Sie benötigen ein Konto als LinkedIn Sales Navigator Team oder ein Unternehmenskonto, um diese Funktion zu verwenden. Wenn Sie sich jedoch bereits mit einem anderen Konto auf Ihrem Computer bei LinkedIn angemeldet haben, kann es sein, dass Sie automatisch mit diesem Konto angemeldet werden. Um sich erneut mit dem Standardkonto anzumelden, müssen Sie zunächst Ihre bisherigen Browser-Cookies löschen.

## 5.3.3.1 LinkedIn Sales Navigator konfigurieren

Administratoren können LinkedIn Sales Navigator aktivieren, um es den Benutzern zu ermöglichen, öffentlich verfügbare LinkedIn-Profilinformationen eines Kunden oder Ansprechpartners einzusehen.

#### i Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, ist eine Sales-Navigator-Team-Lizenz oder -Enterprise-Lizenz von LinkedIn erforderlich. Hier 🎓 können Sie sich für eine kostenlose Testversion anmelden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration mit LinkedIn Sales Navigator, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

## 5.4 Mit dem Projektorganigramm arbeiten

Das Projektorganigramm ist ein Werkzeug für die Verwaltung von Beziehungen, mit dem Beziehungen zwischen verschiedenen Ansprechpartnern und zwischen Ansprechpartnern und Mitarbeitern bezüglich eines bestimmten Kunden, Ansprechpartners oder einer Opportunity verfolgt und visualisiert werden können. Ein

gut gepflegtes Projektorganigramm kann Ihnen dabei helfen, Entscheidungsträger und wichtige Meinungsführer für Ihre Opportunitys zu ermitteln, damit Sie Ihre Verkaufsgespräche mit Interessenten entsprechend optimieren können.

Das Projektorganigramm kann von Ihren Administratoren auf zwei Arten aktiviert werden. Beide schließen einander aus.

• Projektorganigrammbeziehungen

Wenn das Projektorganigramm anhand von Projektorganigrammbeziehungen aktiviert wird, ist es in den Work Centern *Kunden* und *Opportunitys* verfügbar.

Sie können Projektorganigrammbeziehungen auf der Registerkarte *Projektorganigramm* individuell für jeden Kunden oder jede Opportunity bearbeiten.

In der Detailsicht eines Ansprechpartners ist auch die Registerkarte *Projektorganigrammbeteiligung* verfügbar. Hier können Sie eine schreibgeschützte Liste offener oder in Bearbeitung befindlicher Opportunitys sehen, an denen der Ansprechpartner beteiligt ist. Beteiligt zu sein, bedeutet, dass der Ansprechpartner Bestandteil mindestens einer Beziehung im Projektorganigramm dieser Opportunity ist.

Geschäftspartnerbeziehungen

Wenn das Projektorganigramm anhand von Geschäftspartnerbeziehungen aktiviert wird, ist es in den Work Centern *Ansprechpartner* und *Opportunitys* verfügbar.

Für einen Ansprechpartner können Sie auf der Registerkarte Beziehungen

Projektorganigrammbeziehungen zusammen mit anderen allgemeinen Beziehungen pflegen. Aber nur die als *Für Projektorganigramm relevant* markierten werden auf der Registerkarte

*Projektorganigrammbeziehungen* in einer hierarchischen Sicht dargestellt. Auf der Registerkarte *Projektorganigrammbeteiligung* können Sie eine schreibgeschützte Liste offener und in Bearbeitung befindlicher Opportunitys sehen, an denen der Ansprechpartner beteiligt ist. Beteiligt zu sein, bedeutet, dass der Ansprechpartner Bestandteil mindestens einer Beziehung im Projektorganigramm dieser Opportunity ist.

In einer Opportunity bearbeiten Sie Opportunity-spezifische Beziehungen auf der Registerkarte *Projektorganigramm*.

In der Detailsicht eines Kunden ist auch eine Registerkarte mit der Bezeichnung *Projektorganigramm* verfügbar. Hier können Sie eine schreibgeschützte Grafik der Projektorganigrammbeziehungen für alle mit diesem Kunden verknüpften Ansprechpartner sehen. Wenn Sie an den Beziehungen eines Ansprechpartners Änderungen vornehmen, die für das Projektorganigramm relevant sind, können Sie die Beziehungshierarchie für den zugehörigen Kunden durch Aktualisierung des Projektorganigramms aktualisieren.

## → Tipp

Wenn die oben erwähnten Registerkarten nicht sichtbar sind, können Sie die *Personalisierung* verwenden oder Ihre Administratoren bitten, das Masterlayout anzupassen (*Anpassen*).

Die Migration von Projektorganigrammdaten in die Lösung wird ebenfalls unterstützt.

#### Projektorganigrammbeziehungen aus Kunden oder Ansprechpartnern importieren [Seite 366]

In einer Opportunity können Sie Projektorganigrammbeziehungen komplett neu anlegen oder aus dem entsprechenden Kunden oder Ansprechpartner importieren und weiter bearbeiten.

#### Projektorganigrammbeziehungen in Opportunitys pflegen [Seite 367]

Sobald Beziehungen im Projektorganigramm angelegt oder aus dem zugehörigen Kunden oder Ansprechpartner importiert wurden, können Sie die Beziehungen in der Opportunity auf der Registerkarte *Projektorganigramm* weiter verwalten.

# 5.4.1 Projektorganigrammbeziehungen aus Kunden oder Ansprechpartnern importieren

In einer Opportunity können Sie Projektorganigrammbeziehungen komplett neu anlegen oder aus dem entsprechenden Kunden oder Ansprechpartner importieren und weiter bearbeiten.

Wenn die Funktion auf Projektorganigrammbeziehungen basiert, wird die Option *Aus Kunde importieren* auf der Registerkarte *Projektorganigramm* in Ihrer Opportunity angezeigt. Sie ermöglicht es Ihnen, Beziehungen einzubringen, die in dem entsprechenden Kunden gepflegt wurden. Wenn die Funktion auf Geschäftspartnerbeziehungen basiert, wird stattdessen die Option *Aus Ansprechpartnerbeziehungen importieren* angezeigt. Die beiden Optionen sind miteinander unvereinbar.

### i Hinweis

Nachdem die Beziehungen kopiert wurden, steht die Importoption nicht mehr zur Verfügung. Außerdem werden Änderungen, die im Projektorganigramm einer Opportunity vorgenommen werden, nicht im Projektorganigramm des zugehörigen Kunden oder Ansprechpartners abgebildet, und umgekehrt.

Aus dem entsprechenden Kunden oder Ansprechpartner werden Ansprechpartner-zu-Ansprechpartner- oder Ansprechpartner-zu-Mitarbeiter-Beziehungen nur importiert, wenn beide Beteiligten der Opportunity zugeordnet sind.

## 5.4.1.1 Projektorganigramm basierend auf Projektorganigrammbeziehungen konfigurieren

Administratoren können Projektorganigramme für Kunden und Opportunitys aktivieren und bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in den Fine-Tuning-Aufgaben spezifische Projektorganigrammbeziehungen definieren.

## Kontext

Sie können Projektorganigramme entweder anhand von Projektorganigrammbeziehungen oder Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren. Beide schließen einander aus.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung der Funktion zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Arten der Buying-Center-Beziehung, um die Beziehungsarten zu definieren.

Zusätzlich zu Standardbeziehungsarten wie *Direkt unterstellt* und *Indirekt unterstellt* können Sie eigene Arten von Beziehungen anlegen, z.B. *Befreundet mit* und *Ging zur Schule mit*.

Um die Sichtbarkeit der verschiedenen Beziehungsarten im Projektorganigramm zu erhöhen, können Sie zudem bestimmte Linienfarben für Beziehungen angeben.

## 5.4.1.2 Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartnerbeziehungen konfigurieren

Administratoren können Projektorganigramme für Ansprechpartner und Opportunitys aktivieren und bei der Festlegung des Lösungsumfangs und in den Fine-Tuning-Aufgaben spezifische Projektorganigrammbeziehungen definieren.

## Kontext

Sie können Projektorganigramme entweder anhand von Projektorganigrammbeziehungen oder Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren. Beide schließen einander aus.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung des Ressourcenplaners zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner
   Beziehungen verwalten , um die Beziehungsarten zu definieren.

In diesem Fall definieren Sie Projektorganigrammbeziehungen zusammen mit anderen allgemeinen Beziehungen. Es werden jedoch nur diejenigen, bei denen die Option *Projektorganigrammbeziehung* markiert ist, im Projektorganigramm angezeigt.

# 5.4.2 Projektorganigrammbeziehungen in Opportunitys pflegen

Sobald Beziehungen im Projektorganigramm angelegt oder aus dem zugehörigen Kunden oder Ansprechpartner importiert wurden, können Sie die Beziehungen in der Opportunity auf der Registerkarte *Projektorganigramm* weiter verwalten.

#### i Hinweis

Änderungen, die im Projektorganigramm einer Opportunity vorgenommen werden, werden nicht im Projektorganigramm des zugehörigen Kunden oder Ansprechpartners abgebildet, und umgekehrt.

Auf der Registerkarte *Projektorganigramm* können Sie die *Tabellensicht* oder die *Blockansicht* auswählen, um Beziehungen zwischen mehreren Ansprechpartnern bzw. zwischen Ansprechpartnern und Mitarbeitern hinzuzufügen, zu bearbeiten und zu löschen sowie nach Wunsch Beziehungsattribute anzugeben, um den Charakter der Beziehung näher zu definieren. Ihre Administratoren können durch Konfiguration Beziehungstypen festlegen, die Ihnen dann zur Auswahl zur Verfügung stehen.

Wählen Sie die *Hierarchiesicht*, um Beziehungen zwischen Ansprechpartnern grafisch anzuzeigen. Die folgenden Anweisungen führen Sie durch die Funktionen des Projektorganigramms in Opportunitys.



- Verwenden Sie die Drucktaste Nur Rolle, um zwischen der Rollensicht und der Hierarchiesicht zu wechseln. Rollen können auf der Registerkarte Ansprechpartner definiert werden. Je nachdem, wie Ihre Administratoren die Ansprechpartnerrollen konfiguriert haben, können verschiedene Rollen unterschiedliche Profilbildfarben aufweisen.
- 2. Verschiedene Beziehungstypen können je nach der Konfiguration von Projektorganigrammbeziehungen oder Geschäftspartnerbeziehungen durch unterschiedliche Linienfarben dargestellt werden.
- 3. Mit der Zahl neben dem Profilbild wird angegeben, wie viele Mitarbeiter dem Ansprechpartner in diesem Projektorganigramm zugeordnet sind. Wenn Sie auf die Zahl klicken, werden Mitarbeiter angezeigt, die dem Ansprechpartner in diesem Projektorganigramm unter *Projektorganigramm* zugeordnet sind. Wenn dem Ansprechpartner außerhalb dieses Projektorganigramms Mitarbeiter zugeordnet sind, werden Sie unter *Extern* angezeigt.
- 4. Die Profilbilder von Ansprechpartnern, die direkt mit dem Kunden verknüpft sind, werden in Form eines Kreises angezeigt. Wenn die Ansprechpartner nicht direkt mit dem Kunden verknüpft sind, werden die Profilbilder in Form einer Raute angezeigt.
- 5. Wenn Sie die Einstellung eines Ansprechpartners gegenüber der Opportunity oder dem Unternehmen erfasst haben, ist in der rechten Ecke neben dem Profilbild ein farbiger Punkt zu sehen. Grün bedeutet positiv, Orange neutral und Rot nachteilig.

Die *Einstellung gegenüber der Opportunity* kann im Kunden oder in der Opportunity auf der Registerkarte *Ansprechpartner* angegeben werden. Die *Wahrnehmung des Unternehmens* wird aus der Registerkarte

Übersicht im Ansprechpartner übernommen. Für das Einstellungskennzeichen, d.h. den Punkt, wird die Wahrnehmung des Unternehmens nur berücksichtigt, wenn keine Angabe für Einstellung gegenüber Opportunity vorliegt.

- 6. Auf der rechten Seite sehen Sie Ansprechpartner, die dem Kunden oder der Opportunity zugeordnet sind, jedoch ohne Projektorganigrammbeziehungen.
- 7. Projektorganigrammbeziehungen können Sie in eine PNG-Bilddatei exportieren.

## 5.4.2.1 Ansprechpartnerrollen konfigurieren

Zur Klassifizierung von Ansprechpartnern können Administratoren Rollen definieren und ihnen entsprechende Farben zuordnen, die im Projektorganigramm angezeigt werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Ansprechpartnerrollen Ansprechpartnerrollen bearbeiten, um Ihre Ansprechpartnerrollen zu bearbeiten.

# 5.5 Opportunitys bewerten

Die Opportunity-Bewertung ist ein Prozess, bei dem Sie Ihr Verständnis für die Anforderungen und Probleme sowie Kaufinteressen Ihrer Kunden vertiefen. Anhand der so gewonnenen Erkenntnisse können Sie Opportunitys mit höheren Erfolgschancen ermitteln und Ihren Schwerpunkt auf diese Opportunitys legen.

#### Umfragen und Aktivitäten zu Opportunitys hinzufügen [Seite 369]

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen, Aufgaben, Termine und Telefonate, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Ihnen bei der Weiterentwicklung Ihrer Opportunitys zu helfen.

#### Opportunity Intelligence [Seite 372]

Bei der Opportunity-Bewertung wird maschinelles Lernen eingesetzt, das mit historischen Verkaufsdaten trainiert wird, um Muster zu erkennen und die Wahrscheinlichkeit für den Abschluss eines Geschäfts vorherzusagen. Mit dem maschinellen Lernen von SAP Leonardo werden im Ergebnisbereich zudem auch Schlüsselfaktoren angezeigt, die sich auf die resultierende Bewertung auswirken.

#### Wettbewerber bewerten [Seite 372]

Wenn Sie Ihre Wettbewerber sowie deren Produkte in Opportunitys im Auge behalten, können Sie sowohl die Wettbewerber als auch Ihre eigenen Opportunitys besser einschätzen.

# 5.5.1 Umfragen und Aktivitäten zu Opportunitys hinzufügen

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen, Aufgaben, Termine und Telefonate, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Ihnen bei der Weiterentwicklung Ihrer Opportunitys zu helfen.

Im Work Center *Aktivitätsplaner* kann Ihr Administrator die automatische Zuordnung von Aktivitätsplänen bei deren Erstellung aktivieren und Routing-Regeln definieren.

Bei Aktivitätsplänen, die automatisch zugeordnet werden können, können Sie das Routing durch Aktualisierung manuell auslösen, um den aktuellen Stand der Aktivitätspläne zu erhalten. Ihre Administratoren können auch Workflow-Regeln verwenden, um festzulegen, wann die Routing-Regeln automatisch ausgeführt werden können.

Bei Aktivitätsplänen, die nicht automatisch zugeordnet werden können, können Sie die entsprechenden Aktivitätspläne manuell hinzufügen, indem Sie die folgenden Aktionen durchführen.

- Aktivitäten aus Aktivitätsplan hinzufügen auf der Kopfebene der Opportunity, um eine Liste von Aufgaben, Terminen und Telefonaten einzuschließen
- Termine aus Aktivitätsplan hinzufügen in der Terminliste auf der Registerkarte Vertriebsaktivitäten
- Telefonate aus Aktivitätsplan hinzufügen in der Telefonatliste auf der Registerkarte Vertriebsaktivitäten
- Aufgaben aus Aktivitätsplan hinzufügen in der Aufgabenliste auf der Registerkarte Vertriebsaktivitäten
- Umfragen auf der Registerkarte Umfragen hinzufügen

## Weitere Informationen

Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751] Workflows [Seite 155]

## 5.5.1.1 Umfragen und Aktivitäten aktualisieren

Den neuesten Stand von Umfragen und Aktivitäten, die Ihrer Opportunity zugeordnet sind, können Sie durch Aktualisieren erhalten.

## Voraussetzungen

Ihre Administratoren haben Aktivitätspläne und Routing-Regeln im Work Center Aktivitätsplaner definiert.

#### i Hinweis

Für jede Umfrage oder Aktivität, die weitergeleitet werden soll, muss während der Erstellung des Aktivitätsplans die Option *Automatisch zuordnen* markiert werden.

## Kontext

Ihre Administratoren können festlegen, wann den Opportunitys mithilfe von Workflow-Regeln automatisch geeignete Aktivitätspläne zugeordnet werden sollen. Als Benutzer können Sie auch die unten genannten Schritte ausführen, wenn Sie das Routing manuell auslösen möchten.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zur Detailsicht einer Opportunity.
- 2. Wählen Sie im Menü Aktionen die Option Aus Aktivitätsplan aktualisieren.

## Ergebnisse

Die entsprechenden Umfragen und Aktivitäten werden nach Anwendung der Regeln auf den Registerkarten *Umfragen* und *Vertriebsaktivitäten* angezeigt.

# 5.5.1.2 Automatische Aktualisierung aus Aktivitätsplan konfigurieren

Administratoren können mithilfe von Workflow-Regeln festlegen, wann Opportunitys automatisch aktualisiert werden können, um eine aktualisierte Liste offener Umfragen, Aufgaben, Termine und Telefonate zu erhalten.

## Kontext

Unter Verwendung von Workflow-Regeln können geeignete Umfragen und Aktivitäten beim Anlegen und Sichern einer Opportunity oder für einen angepassten Zeitplan zugeordnet werden.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Opportunity als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter *Zeiteinteilung* können Sie zwischen *Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern* und *Eingeplant* wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option *Bei jedem Sichern* angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Aus Aktivitätsplan aktualisieren, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch im Abschnitt *Routing-Regeln* des Work Centers *Aktivitätsplaner* konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie als *Regeltyp* den Eintrag *Aktion*, und wählen Sie *Aus Aktivitätsplan aktualisieren*.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

# 5.5.2 Opportunity Intelligence

Bei der Opportunity-Bewertung wird maschinelles Lernen eingesetzt, das mit historischen Verkaufsdaten trainiert wird, um Muster zu erkennen und die Wahrscheinlichkeit für den Abschluss eines Geschäfts vorherzusagen. Mit dem maschinellen Lernen von SAP Leonardo werden im Ergebnisbereich zudem auch Schlüsselfaktoren angezeigt, die sich auf die resultierende Bewertung auswirken.

## i Hinweis

Maschinelles Lernen ist nur für SAP Cloud for Customer Enterprise Edition verfügbar und muss von Ihren Administratoren aktiviert werden.

## Weitere Informationen

Maschinelles Lernen in Opportunitys

## 5.5.3 Wettbewerber bewerten

Wenn Sie Ihre Wettbewerber sowie deren Produkte in Opportunitys im Auge behalten, können Sie sowohl die Wettbewerber als auch Ihre eigenen Opportunitys besser einschätzen.

### i Hinweis

Als Voraussetzung müssen Ihre Administratoren in der Konfiguration *Beteiligte* die Option *Wettbewerber* aktivieren, damit Benutzer einer Opportunity eine solche Rolle hinzufügen können.

In einer Opportunity können Sie zur Registerkarte *Wettbewerber* navigieren und relevante Wettbewerber und Wettbewerberprodukte aus den im Work Center *Wettbewerber* gepflegten Stammdaten hinzufügen. Der Bereich *Wettbewerberprodukte* wird erst angezeigt, wenn mindestens ein Wettbewerber zur Opportunity hinzugefügt wurde.

Eventuell wurden obligatorische oder freiwillige Wettbewerberumfragen oder Wettbewerberproduktumfragen vordefiniert und Ihnen von Ihren Administratoren zugeordnet. Diese Umfragen helfen Ihnen dabei, tiefere Einblicke in die Performance Ihrer Wettbewerber zu gewinnen.

## Weitere Informationen

Umfragen und Aktivitäten zu Opportunitys hinzufügen [Seite 369]

# 5.5.3.1 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können Beteiligte für Opportunitys angeben, indem Sie entsprechende Beteiligtenrollen und Ermittlungsschritte aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Opportunitys > Beteiligte > Beteiligte bearbeiten , um Ihre Beteiligten zu bearbeiten.

Basierend auf Ihren Geschäftsanforderungen können Sie aktivierte Beteiligtenrollen vom Gebietsreformlauf oder von Eingangsintegrationsszenarios *Ausschließen*, z.B. wenn Sie Opportunitys aus ERP in SAP Cloud for Customer replizieren.

Bei benutzerdefinierten Beteiligtenrollen gibt es den zusätzlichen Ermittlungsschritt *Regeln für* <*Beteiligtenrollenname> verwenden*. Mit dieser Option können Sie Beteiligte basierend auf bestimmten Bedingungen vorschlagen, die unter *Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Opportunity-Beteiligte definieren* definiert werden können.

## Weitere Informationen

Automatische Neuermittlung von Beteiligten konfigurieren [Seite 349] Regeln für die Beteiligtenermittlung für Opportunitys konfigurieren [Seite 348]

## 5.6 Opportunity-Erlös planen

SAP Sales Cloud bietet Ihnen mehrere Werkzeuge, um Ihren Erlös anhand Ihrer Opportunitys einzuschätzen, diese Schätzungen mit Ihren erlösbasierten Zielen zu vergleichen und die Ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen bestmöglich einzusetzen.

Sie können Vertriebs-Pipeline-Berichte nutzen, die auf Ihrer Startseite oder im Work Center *Unternehmensanalysen* eingefügt werden können, um Ihre Opportunitys zu überwachen und Ihre Verkaufsleistung in Echtzeit zu analysieren.

Wenn Sie sicher sind, dass Sie bestimmte Opportunitys schließen können, können Sie in den Opportunity-Details die Option *Für Prognose veröffentlichen* markieren, sodass die Werte für die weitere Produktplanung in Prognosen erkannt werden können.

#### Erlös splitten [Seite 374]

Sie können den Erlös unter Vertriebsmitarbeitern aufteilen und damit die Leistung der einzelnen Personen anerkennen, denen der Erfolg einer Opportunity zuzuschreiben ist.

#### Erlös einplanen [Seite 375]

Sie können den Erlös für einen Zeitraum planen und den Erlös für jede Verteilungs- und Buchungsperiode erfassen.

Opportunity-Pipeline simulieren [Seite 379]

Eine Pipeline-Simulation bietet eine visuelle Momentaufnahme Ihrer Interessenten in der Vertriebs-Pipeline. Sie ermöglicht Ihnen auch, Was-wäre-wenn-Szenarios durchzuspielen, indem Sie wichtige Werte in Opportunitys ändern und die simulierten Auswirkungen auf den Erlös in Echtzeit anzeigen.

(Veraltet) Mit SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) in Opportunitys arbeiten [Seite 380]

Mit Datahug, angeboten von SAP Intelligent Sales Execution, können Sie einen neuen Ansatz zur Verwaltung Ihrer Pipeline und von Kundenbeziehungen für Opportunitys untersuchen.

# 5.6.1 Erlös splitten

Sie können den Erlös unter Vertriebsmitarbeitern aufteilen und damit die Leistung der einzelnen Personen anerkennen, denen der Erfolg einer Opportunity zuzuschreiben ist.

Sofern Ihre Administratoren die Erlöseinplanung und Erlössplits aktiviert haben, können Sie auf der Registerkarte *Erlössplits* Erlöspartner hinzufügen und deren Beiträge zum Opportunity-Erlös nach *Splitprozentsatz* festlegen.

Nachdem Sie alle Erlöspartner eingebunden haben, können Sie die Erlöse entsprechend einplanen. *Erlösbetrag* je Partner bleibt leer, bis mindestens eine relevante Erlöseinplanung angelegt wird.

## i Hinweis

Es wird empfohlen, dass Sie zuerst die Erlössplits abschließen, bevor Sie mit dem Einplanen der Erlöse fortfahren. Änderungen an einem Feld für den *Splitprozentsatz* führen zur Löschung der vorhandenen Einplanungen.

Wenn die Spalte *Splitprozentsatz* nicht sichtbar ist, können Sie die *Personalisierung* verwenden oder Ihre Administratoren bitten, das Masterlayout anzupassen (*Anpassen*).

## Weitere Informationen

Erlös einplanen [Seite 375]

# 5.6.1.1 Erlössplits konfigurieren

Administratoren können es Benutzern per Konfiguration ermöglichen, den Erlös pro Opportunity unter den Verkaufsteammitgliedern aufzuteilen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Splitten des Erlöses unter den Verkaufsteammitgliedern zu suchen.

# 5.6.2 Erlös einplanen

Sie können den Erlös für einen Zeitraum planen und den Erlös für jede Verteilungs- und Buchungsperiode erfassen.

Sobald Ihre Administratoren die Erlöseinplanung aktiviert haben, können Sie den Erlös für verschiedene Erlöspartner einplanen. Der Erlös kann entweder auf Kopfebene oder auf Produktebene geplant werden, je nachdem, ob das Kennzeichen *Erlös auf Kopfebene einplanen* in den Opportunity-Details aktiviert oder deaktiviert ist.

# 5.6.2.1 Erlös auf Kopfebene einplanen

Auf der Registerkarte *Erlössplits* können Sie den Erlös für die jeweiligen Erlöspartner zwischen vorgegebenen Start- und Endterminen einplanen.

Bevor die Erlöseinplanung verfügbar wird, muss als Voraussetzung mindestens ein Erlöspartner angegeben werden.

Wenn Sie einen Erlöspartner auswählen und eine neue Erlöseinplanung hinzufügen, zeigt der Gesamtbetrag standardmäßig den erwarteten Wert an, den der Partner zum Erlös beigetragen hat. Sie haben auch die Möglichkeit, stattdessen den ausgehandelten Wert zur Berechnung zu verwenden. Nach dem Anlegen wird der Erlös gleichmäßig über den definierten Zeitraum und auf Basis der von Ihnen gewählten Häufigkeit verteilt.

(a) Q3 des	al for table	ls										*	(***   0
Overview Fe	ed Reve	nue Splits Pr	roducts Sales	Activities Comp	petitors	Sales Team	Contacts	Involved Part	ies Approva	Related (	Opportunities	Timeline	x < >
Reve	nue Split	Partners (2)	,									Æ	î↓ Add
Revenue Partne	r Ri	evenue Amount		Split Percenta	ge Acta	on							
Mike Summers			28.000.00 USD	70%	8								
Klaus Knani			12.000,00 USD	30%	8								
1 selected	8											K K	1 /1 > 3
I Re	venue Sc	hedule (2)									\$E	î↓ Ad	d More
Year 🔺	January	February	March	April Ma	iy	June	July	August	September	October	November	December	Total
2018	0,00	0,00	0.00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.000,0	1.000,0	1.000,0	1.000,0	4.000
2019	1.000,0	1.000,0	1.000,0	1.000,0 1	0,000.0	1.000,0	1.000,0	1.000,0	0,00	0.00	0,00	0,00	8.000
0 3												IC C	K. < 11

# 5.6.2.2 Erlös auf Produktebene einplanen

Auf der Registerkarte *Produkte* können Sie innerhalb der vordefinierten Erlösstart- und Erlösendtermine für jede Produktlinienposition den Erlös und entsprechende Erlöspartner einplanen.

Bevor die Erlöseinplanung verfügbar wird, muss als Voraussetzung mindestens eine Produktposition angegeben werden.

Wenn Sie ein Produkt auswählen und eine neue Erlöseinplanung hinzufügen, zeigt der Gesamtbetrag standardmäßig den vereinbarten Wert an, den der Partner zum Erlös beigetragen hat. Nach dem Anlegen wird der Erlös gleichmäßig über den definierten Zeitraum und auf Basis der von Ihnen gewählten Häufigkeit verteilt.

Wenn Erlös auf der Produktebene eingeplant wird, wird auf der Registerkarte *Erlössplits* eine schreibgeschützte Erlöseinplanungstabelle angezeigt, die für jeden Erlöspartner die aggregierten Einplanungen aller Produkte zeigt. Wenn auf der Registerkarte *Erlössplits* kein Partner angegeben ist, wird der Verantwortliche für die Opportunity als Erlöspartner vorgeschlagen.

- v					1														
erview	Feed	Revenu	e Splits	Products	Sales A	ctivities Corr	petitors S	ales Tea	m	Contacts In	volved Partie	5	Approval F	telated Opport	unities	Timeline Do	cument Flow	Buying Center	$\sim$
۵, ۱	Products	(2)															2E 1	tu 🚮 Add	More
age	Product			Description	P	voduct Category		Unit		Quantity			Negotiated V	lue		Revenue Start D	ate	Revenue End Date	
	Agua AB	c	ø	Aqua ABC		Appliances		1	Ea	150	Each	2	15.300,0	0 USD		05.09.2018		05.08.2019	
	Water Co	oler	8	Water Coole	e i	Appliances		1	Ea	100	Each	ų.	3.500,0	0 USD		05.09.2018		05.08.2019	
1 selec	ted 🕉																	K S I	/T > N
#	Item Re	venue	Sche	dule (2)													2E	↑j Add	More
Revent	ie PartnerA	Year	۸	January	February	March	April	Ma	W.	June	July		August	September	Octobe	Novemb	er Decembe	r Total	
Mike Si	ummers	2018		0,00	0,00	0.00	0,00		0,00	0,00	0,0	0	0,00	204,17	204,1	7 204,17	204,17	816,68	
	mmers	2019		204.17	204 17	204.17	204 17		04.17	204.17	204.1	17	204 13	0.00	0.0	0 0 00	0.00	1.633.32	

# 5.6.2.3 Erlösplanung nach Mengenverteilung

Wenn die Produktmengenplanung von Ihren Administratoren aktiviert wurde, können Sie auf der Registerkarte *Produkte* die Positionsmenge zum Verfolgen der Auftragslieferung einplanen.

Wenn Sie ein Produkt auswählen und einen neuen Positionsmengenplan hinzufügen, können Sie entweder dem System erlauben, die Menge über den festgelegten Zeitraum und anhand der von Ihnen ausgewählten Häufigkeit gleichmäßig zu verteilen, oder Sie können auf jeden Verteilungszeitraum manuell eine feste Menge an Produkten anwenden. Für letztere Option müssen Sie den Mengenplantyp *Verteilung pro Periode* auswählen und die *Menge pro Periode* festlegen. Wenn das Feld nicht sichtbar ist, können Sie die *Personalisierung* verwenden oder Ihre Administratoren bitten, das Masterlayout anzupassen (*Anpassen*).

Wenn ein Positionsmengenplan angelegt wird, wird eine entsprechende Erlöseinplanung abgeleitet, damit Sie die Zahlungen für jede Produktverteilung weiter verfolgen können. Die Erlöseinplanung kann außerdem bei Änderungen am Mengenplan aktualisiert werden, wenn diese Funktion von Ihren Administratoren im Lösungsumfang aktiviert wurde.

<b>•</b>	r tablets													* =	
erview Feed	Revenue Splits	Products	Sales Activit	es Com	petitors Si	ales Team	Contacts Inv	rolved Parties	Approval	Related Oppo	nunties	Timeline Doci	ament Flow	Buying Center <	>
Product	is (2)												18 T4	🚮 Add	More
age Product		Description	Produ	ct Category	3	Unit	Quantity		Negotiate	d Value		Revenue Start Dat	e.	Revenue End Dat	e :
Aqua	ABC 🕹	Aqua ABC	App	kances		1 62	150	Each 🔍	15.3	00,00 USD		05.09.2018	8	05.08.2019	E
Water	Cooler 🧬	Water Cooler	App	lances		1 Ea	100	Each 🗸	3.5	00,00 USD		05.09.2018		05.08.2019	đ
1 selected 😸														K < 1	/1 >
Item C	Quantity Sche	dule (2)											2E	îj Add	More
Revenue Partner	🔺 Year 🔺	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	Total	
Revenue Partner	▲ Year ▲ 2018	January 0	February 0	March	April 0	May	June	July	August 0	September 15	October 15	November 15	15	Total 60	Each
Revenue Partner. Mike Summers Mike Summers	<ul> <li>Year</li> <li>2018</li> <li>2019</li> </ul>	January 0 15	February 0 15	March 0 15	April 0 15	May 0 15	June 0	0 0	August 0	15 0	October 15 0	November 15 0	15 0	Total 60 90	Each Each
Revenue Partner Mike Summers Mike Summers	<ul> <li>Year</li> <li>2018</li> <li>2019</li> </ul>	January 0 15	February 0 15	March 0 15	April 0 15	0 15	June 0	July 0	August 0 0	15 0	October 15 0	November 15 0	15 0	Total 60 90 K c 1 /	Each Each
Revenue Partner Mike Summers Mike Summers	Year     Year     2018     2019 Revenue Sche	January 0 15 dule (2)	February 0 15	March 0 15	April 0 15	May 0 15	June 0 15	3.dly 0 0	August 0	15 0	October 15 0	November 15 0	December 15 0	Total 60 90 K C 1 / TJ Add	Each Each
Revenue Partner Mike Summers Mike Summers () () () () () () () () () () () () ()	A Year A 2018 2019 Revenue Sche	January 0 15 dule (2) January	February 0 15 February	March 0 15 March	April 0	May 0 15 May	June 0	July 0 July	August	September September	October 15 0 Octobe	November 15 0	December 15 0 EE December	Total         60           90         90           IC         1           T_L         Add           r         Total	Each Each 1 > 3 More
Revenue Partners Mike Summers Mike Summers Mike Summers Mike Summers	A Year A 2018 2019 Revenue Scher A Year A 2018	January 0 15 dule (2) January 0,00	February 0 15 February 0.00	March 0 15 March	April	May 0 15 May 0.00	June 0 15 June 0.00	July 0 July 0,00	August 0 August August 0,00	September 0 September 1.530,(	October 15 0 Octobe	November           15           0           r           November           0,1	December 15 0 EE December 1,530,6	Total         60           90         90           K         1           T_2         Add           r         Total           6,120,00         6,120,00	Each Each 1 3 31 More

# 5.6.2.4 Vereinbarten Gesamtwert auf der Grundlage des Status berechnen

Sie verwenden den Status (Standard oder benutzerdefiniert), um den *vereinbarten Gesamtwert* einer Opportunity zu steuern.

= SAP						٩	ø	9	D C	۲
Opportunities	Supportunity GW 30092020	*								
GW 30092020 * ≈     Overview Products Sales	최   및 O + Activities Sales Team Relate	d Opportunities Document Flow	Attachments	Sales Documents All Involved	Parties		1	G	Actions	.~
· Products (2)				6 11 G Add	More	**************************************				8
Product 🌲 I	Product Category 🗘 Qua	ntity 💠 Negotiated Value	🗢 Status 💠	Reason for Status	Actior	Approval Status Not Started				
Wasching Maschine	Components 1	Each 3,000.00 EUR	Stopped	Currently No Interest in Buying	8	Sales Cycle				
Onida Washing machi	ACME Explosives 1	Each 2,000.00 EUR	In Process		8	Sales Phase				
						Identify opportunity				
						Days in Sales Phase				
						Probability 10%				
						Publish to Forecast			- 1	
						No Expected Value				
						0.00 EUR				
						2,000.00 EUR				
						Weighted Value 0.00 EUR				
						Start Date				
						09/30/2020				
						10/20/2020				

## 5.6.2.4.1 Vereinbarten Gesamtwert für Standardstatus und benutzerdefinierten Status konfigurieren

Um den vereinbarten Gesamtwert für den Standardstatus zu steuern, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Gründe verwalten , und prüfen Sie die Spalte Vereinbarten Gesamtwert reduzieren.

Um den vereinbarten Gesamtwert für den benutzerdefinierten Status zu steuern, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Benutzerdefinierten Status bearbeiten , und prüfen Sie die Spalte Vereinbarten Gesamtwert reduzieren.

## 5.6.2.5 Erlöseinplanung konfigurieren

Administratoren können Benutzern durch Konfiguration ermöglichen, den Erlös auf monatlicher, vierteljährlicher oder jährlicher Basis einzuplanen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Erlöseinplanung zu suchen.

## 5.6.2.6 Produktmengenplanung konfigurieren

Administratoren können die Erlöseinplanung nach Positionsmengenverteilung aktivieren und die Lösung so einrichten, dass die Erlöseinplanung automatisch aktualisiert wird, wenn sich eine Änderung im Mengenplan ergibt.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach den zwei entsprechenden Detailfragen zur Mengenplanung zu suchen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Änderungen an der Erlöseinplanung wirken sich nicht auf den Mengenplan auf.

# 5.6.3 Opportunity-Pipeline simulieren

Eine Pipeline-Simulation bietet eine visuelle Momentaufnahme Ihrer Interessenten in der Vertriebs-Pipeline. Sie ermöglicht Ihnen auch, Was-wäre-wenn-Szenarios durchzuspielen, indem Sie wichtige Werte in Opportunitys ändern und die simulierten Auswirkungen auf den Erlös in Echtzeit anzeigen.

Die Lösung bietet für die Pipeline-Simulation drei Ansichtsoptionen.

- *Pipeline-Balkendiagramm*: Mit dem Balkendiagramm können Sie verfolgen, wie Opportunitys die Verkaufsphasen durchlaufen. Diese Sicht hilft Ihnen dabei, Lücken in der Pipeline zu ermitteln und Ihre Opportunitys besser zu priorisieren.
- *Pipeline-Blasendiagramm*: Im Blasendiagramm wird jede Opportunity dreidimensional dargestellt. In dieser Sicht können Sie erkennen, wie groß das Geschäft ist, wo sich das Geschäft in der Pipeline befindet und wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass es abgeschlossen wird. Mit diesen Informationen können Sie Ihre Geschäftseffizienz steigern, indem Sie den Schwerpunkt auf Opportunitys mit größerer Erfolgswahrscheinlichkeit legen.
- Vergleich gewonnen/erwartet: In diesem Diagramm wird pro Quartal der Wert der Geschäfte angezeigt, die Sie abgeschlossen haben bzw. deren Abschluss erwartet wird. In der erweiterte Suche können Sie die Grafikoption Meine Ziele anzeigen aktivieren, um Zielpläne zu berücksichtigen, die Ihnen oder Ihrem Team in der jeweiligen Periode zugeordnet wurden. Mit einer umfassenden Sicht der Ziel- und Istwerte können Sie leichter einschätzen, wie nah Sie daran sind, Ihre Verkaufsquote zu erreichen.

Wählen Sie *Simulation starten*, um den Simulationsmodus zu aktivieren. Sie können für jede Ihrer aufgeführten Opportunitys bearbeitbare Felder ändern und sehen, wie sich diese Änderungen auf Ihre Pipeline auswirken. Wenn Sie mit dem simulierten Ergebnis zufrieden sind, können Sie die Änderungen an den Opportunitys sichern. Anderenfalls können Sie die Simulation abbrechen und die Änderungen verwerfen.



# 5.6.4 (Veraltet) Mit SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) in Opportunitys arbeiten

Mit Datahug, angeboten von SAP Intelligent Sales Execution, können Sie einen neuen Ansatz zur Verwaltung Ihrer Pipeline und von Kundenbeziehungen für Opportunitys untersuchen.

### i Hinweis

Ab November 2020 wird SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) als eigenständiges Produkt wird eingestellt. Kunden, die die Lizenz erworben haben, können das Produkt weiterhin verwenden. Bestehende Produktabonnements bleiben bis zum Ende Ihrer aktuellen Vertragslaufzeit aktiv.

Datahug kann Ihre Pipeline grafisch darstellen und hilft Ihnen, den wahren Zustand Ihrer Opportunitys zu erkennen und mehr Geschäfte in kürzerer Zeit abzuschließen. Als Vertriebsleiter können Sie Ihre Pipeline nach unterschiedlichen Kriterien filtern und dabei eine Vielzahl an Schlüsselfiltern wie Region oder Opportunity-Typ verwenden. Als Vertriebsmitarbeiter können Sie sich auf Geschäfte mit hohem Wert, aber mit schlechter Geschäftsabschlussbewertung konzentrieren und Maßnahmen ergreifen, um diese Geschäfte wieder auf den richtigen Weg zu bringen.



Durch die Herstellung einer Verbindung zu Ihrem E-Mail-Server kann Datahug Beziehungsdatenpunkte identifizieren und Ihnen dabei helfen, ein besseres Verständnis für Ihre Kunden zu entwickeln. Sie können Details abrufen, z.B. den letzten und den nächsten Kontaktpunkt mit dem Kunden oder den Mitarbeiter mit den besten Beziehungen. Datahug sagt Ihnen auch, wer von den Personen im Unternehmen, die Sie kennen, noch nicht im System hinterlegt ist. Basierend auf der Beziehungsstärke kann Datahug automatisch Ansprechpartner für Sie anlegen.

s Aconoes	Competitors	Sales Team Con	tacts Involved Parti	es Approval	Document Flow Atta	achments SAVO	Groups Workflow Char	ges Datahug	< >
	Overview	O Contacts	20 🕑 Activity						
	Datahug Deal Sc	ore				[7]	No Recent Inbo	ound	
	65/100	Deal S 100 75 50 25	core History		Sep 1	9, 2018 - Jan 19, 2019	The last email receiv days ago. Reach clare mueller@bankofc 1 other to get this op moving again	ed was 31 out to lublin,le and sportunity n,	
		0	Ort 1	Nov 1	Dec 1	Jan 1	Reach Out		
	Top Contacts at	Opportunity		Ø	Latest Activity				
	HUGRANK 7	NAME	ROLE	LAST INTERA	Last Meeting	Dec 27, 2018 at	10:00 AM	0	
	59	Ursula McClure	Business User	34 days ago	Next Meeting	Jan 22, 2019 at	2:00 PM	0	
	58	Daryl Summers	Decision Maker	5 days ago	Last Outbound	Dec 20, 2018 En	nail to Caolmhe Lettermore	0	
	-	Martine Rem	Business Users	10 days and	Last Inhound	Dec 20, 2010 Ex	nail fanos Colta Lonar	0	

## i Hinweis

Um Datahug verwenden zu können, wird eine separate Lizenz von SAP Intelligent Sales Execution benötigt.

Sobald dies durch Ihren Administrator aktiviert wurde, steht Datahug sowohl als separates Work Center im Navigationsmenü zur Verfügung als auch als Registerkarte für Kunden, Ansprechpartner und Opportunitys. Sie können Pipelines im Work Center *Datahug* und Kundenbeziehungen in der Detailsicht jeder Opportunity verwalten.

Weitere Informationen finden Sie unter SAP Intelligent Sales Execution.

## Weitere Informationen

(Veraltet) Mit SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) in Prognosen arbeiten [Seite 1185]

## 5.6.4.1 SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) für Opportunitys konfigurieren

Administratoren können Datahug Ihrem Projektumfang hinzufügen und für Benutzer die Verwendung von Datahug für das Verwalten von Pipelines und Kundenbeziehungen aktivieren.

## Voraussetzungen

#### i Hinweis

Um Datahug verwenden zu können, wird eine separate Lizenz für SAP Intelligent Sales Execution benötigt.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration mit LinkedIn Sales Navigator , um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren von Dataghug zu suchen.
- Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Einstellungen f
  ür Datahug
   Datahug-Administrator öffnen , und geben Sie einen API-Schl
  üssel und einen geheimen Schl
  üssel f
  ür den Zugriff auf Datahug ein.
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Datahug* (ID: *COD\_DATAHUG\_WCF*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen für die Pipeline- und Prognoseverwaltung zu.

Weitere Details finden Sie unter Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen.

4. Gehen Sie zur Detailsicht einer Opportunity, passen Sie das Masterlayout über *Anpassen* an, und fügen Sie die Registerkarte *Datahug* zu Opportunitys hinzu.

Datahug steht auch für Kunden und Ansprechpartner zur Verfügung.

- 5. Damit Ansprechpartner aus Datahug zu Opportunitys hinzufügt werden können, müssen Sie in der Opportunity-Konfiguration eine Ansprechpartnerrolle anlegen. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu
  Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Ansprechpartnerrollen bearbeiten , und fügen Sie eine Zeile mit dem Code zGHUG sowie eine Beschreibung für Datahug hinzu.
- 6. Um Datahug zu erlauben, Ansprechpartner automatisch basierend auf den Berührungspunkten hinzuzufügen, die per E-Mail-Server ermittelt wurden, kontaktieren Sie SAP Intelligent Sales Execution, damit weitere Konfigurationseinstellungen vorgenommen werden.

Weitere Informationen finden Sie unter Vorkonfigurierte Integration mit SAP Intelligent Sales Execution (SAP Datahug).

## 5.7 Opportunity-Genehmigungsprozess

Opportunitys können zur Genehmigung eingereicht werden, wenn sie bestimmte Bedingungen erfüllen und wenn Ihre Administratoren den mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys aktiviert und konfiguriert haben.

Der Opportunity-Genehmigungsprozess kann mehrere Schritte mit unterschiedlichen Bedingungen und Genehmigenden enthalten. Sobald eine Opportunity die definierten Bedingungen in **einem** der Schritte erfüllt,

kann die Opportunity manuell oder automatisch zur Genehmigung eingereicht werden. Wenn die Opportunity die definierten Bedingungen in mehreren Schritten gleichzeitig erfüllt, prüft das System bei Eingang der Genehmigung der Reihe nach die einzelnen Schritte. Bei der Prüfung der Genehmigung wird erst zum nächsten Schritt übergegangen, wenn der vorherige Schritt genehmigt wurde.

#### Opportunitys zur Genehmigung einreichen [Seite 383]

Wenn eine Opportunity die von Ihren Administratoren vordefinierten Genehmigungsbedingungen erfüllt, kann sie manuell oder automatisch zur Genehmigung eingereicht werden.

#### Genehmigungsprozesses für genehmigte Opportunitys neu starten [Seite 384]

Wenn Sie ein genehmigungsrelevantes Feld in einer genehmigten Opportunity ändern, wird der Genehmigungsstatus auf *Nicht gestartet* zurückgesetzt. Außerdem bewertet das System alle genehmigungsrelevanten Felder neu. Wenn die geänderte Opportunity die von Ihren Administratoren vordefinierten Genehmigungskriterien erfüllt, kann eine erneute Genehmigung angestoßen werden.

#### Opportunitys per E-Mail genehmigen [Seite 386]

Genehmigende sowie den Genehmigenden zugeordnete Vertreter können Opportunitys per E-Mail genehmigen, ohne dass sie sich am System anmelden müssen.

# 5.7.1 Opportunitys zur Genehmigung einreichen

Wenn eine Opportunity die von Ihren Administratoren vordefinierten Genehmigungsbedingungen erfüllt, kann sie manuell oder automatisch zur Genehmigung eingereicht werden.

#### i Hinweis

Voraussetzung hierfür ist, dass Ihre Administratoren den mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys aktiviert und konfiguriert haben. Optional können sie auch das automatische Einreichen von Opportunitys zur Genehmigung aktivieren.

Wenn ein Genehmigungsprozess angestoßen wird:

- Bei Opportunitys, die manuell zur Genehmigung eingereicht werden müssen, wird unten rechts im Menü *Aktionen* die Option *Zur Genehmigung einreichen* verfügbar.
- Automatisch zur Genehmigung eingereichte Opportunitys werden an den Genehmigenden gesendet, wenn Sie Änderungen sichern, die den Genehmigungsprozess anstoßen.

#### i Hinweis

Wenn Ihre Opportunity die Genehmigungsbedingungen erfüllt und dennoch nicht zur Genehmigung eingereicht werden kann, wenden Sie sich an den Administrator, und prüfen Sie,

- ob Genehmigende definiert sind
- ob das Einreichen zur Genehmigung für den benutzerdefinierten Status der Opportunity zulässig ist

Nachdem Ihre Opportunity zur Genehmigung eingereicht wurde, ändert sich der Genehmigungsstatus Ihrer Opportunity in *In Genehmigung*.

Opportunitys, die sich in Genehmigung befinden, können Sie bei Bedarf von der Genehmigung zurückziehen. Wenn Sie dann später Änderungen vornehmen, die die vordefinierten Bedingungen wieder erfüllen, können Sie Opportunitys mit dem Status *Zurückgezogen* erneut zur Genehmigung einreichen. Genehmigende sowie den Genehmigenden zugeordnete Vertreter können Opportunitys auf der Registerkarte *Genehmigung* in *Benachrichtigungen* oder per E-Mail genehmigen bzw. zur Überarbeitung zurücksenden.

# 5.7.1.1 Mehrstufigen Genehmigungsprozess konfigurieren

Administratoren können durch Konfiguration einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys ermöglichen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren des mehrstufigen Genehmigungsprozesses zu suchen.

Nach der Aktivierung können Sie weitere Prozessdetails unter Administrator Genehmigungsprozesse konfigurieren.

## 5.7.1.2 Automatisches Einreichen zur Genehmigung konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Opportunitys automatisch zur Genehmigung eingereicht werden, wenn die Opportunitys vordefinierte Bedingungen erfüllen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur automatischen Einreichung von Opportunitys zur Genehmigung zu suchen.

# 5.7.2 Genehmigungsprozesses für genehmigte Opportunitys neu starten

Wenn Sie ein genehmigungsrelevantes Feld in einer genehmigten Opportunity ändern, wird der Genehmigungsstatus auf *Nicht gestartet* zurückgesetzt. Außerdem bewertet das System alle genehmigungsrelevanten Felder neu. Wenn die geänderte Opportunity die von Ihren Administratoren vordefinierten Genehmigungskriterien erfüllt, kann eine erneute Genehmigung angestoßen werden.

## i Hinweis

Voraussetzung hierfür ist, dass Ihre Administratoren die folgenden Konfigurationen ausgeführt haben:

- Der mehrstufige Genehmigungsprozess für Opportunitys ist aktiviert.
- Der mehrstufige Genehmigungsprozess für Opportunitys ist einschließlich der Genehmigungsbedingungen und der Genehmigenden definiert.
- Die Rücksetzung des Genehmigungsstatus in genehmigten Opportunitys ist aktiviert.
- (Optional) Das automatische Einreichen von Opportunitys zur Genehmigung ist aktiviert.

Wenn eine erneute Genehmigung angestoßen wird:

- Bei Opportunitys, die manuell zur Genehmigung eingereicht werden müssen, wird unten rechts im Menü *Aktionen* die Option *Zur Genehmigung einreichen* verfügbar.
- Bei Opportunitys, die automatisch zur Genehmigung eingereicht werden, wird die Opportunity beim **nächsten** Sichern an den Genehmigenden gesendet.

### i Hinweis

Während der erneuten Genehmigung geht das System alle zutreffenden Genehmigungsschritte durch, auch solche, die bei der letzten Genehmigung geprüft wurden und immer noch gültig sind.

## !Einschränkung

Wenn eines der folgenden Kontofelder als Genehmigungsbedingung definiert ist, führen Änderungen daran in einer bereits genehmigten Opportunity **nicht** zu einer Rücksetzung des Genehmigungsstatus.

- ABC-Klassifikation
- Branche
- Interessent
- Alle in Konten vorhandenen benutzerdefinierten Erweiterungsfelder

# 5.7.2.1 Mehrstufigen Genehmigungsprozess konfigurieren

Administratoren können durch Konfiguration einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys ermöglichen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren des mehrstufigen Genehmigungsprozesses zu suchen.

Nach der Aktivierung können Sie weitere Prozessdetails unter Administrator Genehmigungsprozesse konfigurieren.

# 5.7.2.2 Automatisches Einreichen zur Genehmigung konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Opportunitys automatisch zur Genehmigung eingereicht werden, wenn die Opportunitys vordefinierte Bedingungen erfüllen.

Rufen Sie ||> Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu ||> Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Neugeschäft > Opportunitys a, um nach der entsprechenden Detailfrage zur automatischen Einreichung von Opportunitys zur Genehmigung zu suchen.

# 5.7.2.3 Rücksetzung des Genehmigungsstatus in genehmigten Opportunitys konfigurieren

Administratoren können es Benutzern ermöglichen, den Genehmigungsprozess für Änderungen an genehmigungsrelevanten Feldern in einer genehmigten Opportunity erneut zu starten.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Aktivierung der erneuten Genehmigung von genehmigten Opportunitys zu suchen.

## !Einschränkung

Wenn eines der folgenden Kontofelder als Genehmigungsbedingung definiert ist, führen Änderungen daran in einer bereits genehmigten Opportunity **nicht** zu einer Rücksetzung des Genehmigungsstatus.

- ABC-Klassifikation
- Branche
- Interessent
- Alle in Konten vorhandenen benutzerdefinierten Erweiterungsfelder

# 5.7.3 Opportunitys per E-Mail genehmigen

Genehmigende sowie den Genehmigenden zugeordnete Vertreter können Opportunitys per E-Mail genehmigen, ohne dass sie sich am System anmelden müssen.

Bevor sie eine Genehmigungsentscheidung treffen, können Genehmigende die Opportunity-Details in der als Anhang der Genehmigungs-E-Mail mitgeschickten Zusammenfassungs-PDF überprüfen.

d By	deal, Produ-
•	Opportunity-Summary_20180621-051915UTC.PDF _ .PDF File
ppr 1TC	ove Opportunity ODATA Test Automation (302172) - I M-2018-06- 05:18:38.093 ODATA TestAuto IndivCust - 2.000,00 EUR
ale	s Phase: Close
tart	Date: 21.06.2018
los	e Date: 18.12.2018
rob	ability: 100 %
or	logon via Single Sign-On (SSO):
or r o o lick	nore information about what you need to do, click <u>here</u> pen the approval screen, the relevant business document or master data, <u>here</u>
or	logon via logon screen:
or r o o lick	nore information about what you need to do, click here pen the approval screen, the relevant business document or master data, here
have	the following options for processing the request: Approve Send Back for Revision
1	

Als Voraussetzung müssen Ihre Administratoren mehrere Konfigurationen vornehmen und sich vergewissern, dass Folgendes zutrifft:

- die beteiligten Mitarbeiter sind Anwendungsbenutzer und haben gültige E-Mail-Adressen
- die CA-Zertifikate der Mitarbeiter werden für ausgehende E-Mails in das System hochgeladen
- alle beteiligten Mitarbeiter müssen die E-Mail-Benachrichtigungen abonnieren, indem sie die Sicht Benachrichtigungen öffnen und E-Mail abonnieren wählen
- in den E-Mail-Clients der beteiligten Mitarbeiter ist der Empfang verschlüsselter E-Mails aktiviert

# 5.7.3.1 Mehrstufigen Genehmigungsprozess konfigurieren

Administratoren können durch Konfiguration einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys ermöglichen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zum Aktivieren des mehrstufigen Genehmigungsprozesses zu suchen.

Nach der Aktivierung können Sie weitere Prozessdetails unter Administrator Genehmigungsprozesse konfigurieren.

## 5.7.3.2 Automatisches Einreichen zur Genehmigung konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Opportunitys automatisch zur Genehmigung eingereicht werden, wenn die Opportunitys vordefinierte Bedingungen erfüllen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Opportunitys, um nach der entsprechenden Detailfrage zur automatischen Einreichung von Opportunitys zur Genehmigung zu suchen.

# 5.7.3.3 E-Mail-Verschlüsselung und Signaturprüfung konfigurieren

Administratoren können die Lösung so konfigurieren, dass Signaturen für eingehende E-Mails entschlüsselt und geprüft werden und dass Signaturen für ausgehende E-Mails verschlüsselt werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung Sicherheit, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen und die E-Mail-Verschlüsselung und Sinaturprüfung zu aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning E-Mail: Verschlüsselungs- und Signaturprüfung, um Folgendes zu überprüfen:

- Im Abschnitt *Eingehende E-Mail* ist die Signatur des Szenarios *Aufgabensteuerung: E-Mail-Benachrichtigungen* auf *Prüfen* gesetzt.
- Im Abschnitt Ausgehende E-Mail ist das Szenario Aufgabensteuerung: E-Mail-Benachrichtigungen gepflegt.

## 5.7.3.4 E-Mail- und Faxeinstellungen für E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können die Unternehmensdomäne festlegen und die Standardabsenderadresse für E-Mail-Benachrichtigungen definieren. Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Einstellungen für E-Mail und Fax, um Folgendes zu tun:

- geben Sie Ihre Unternehmensdomäne, z.B. **beispiel.com**, im Feld *Zulässige Domänen von E-Mail-Absendern* ein
- definieren Sie die Standardabsenderadresse
- wählen Sie die Option *Alle E-Mails an Geschäftspartner senden* aus, wenn Sie sich in einem Nichtproduktivsystem befinden

## 5.7.3.5 Secure/Multipurpose Internet Mail Extensions (S/ MIME) konfigurieren

Administratoren können Zertifikate für alle Mitarbeiter hochladen, die E-Mail-Benachrichtigungen benötigen.

## Vorgehensweise

- 1. Jeder Mitarbeiter sollte sein persönliches SSO-Zertifikat über Internet Explorer herunterladen.
  - a. Wählen Sie im Internet Explorer Extras Internetoptionen Inhalte Zertifikate , und wählen Sie das SSO-Zertifikat per Doppelklick aus.
  - b. Wählen Sie Details In Datei kopieren... .
  - c. Folgen Sie dem Zertifikatexport-Assistent. Exportieren Sie nicht den privaten Schlüssel, und wählen Sie das Dateiformat Base-64-codiert X.509.
  - d. Exportieren und sichern Sie das Zertifikat lokal auf Ihrem Rechner.
- 2. Jedes persönliche SSO-Zertifikat sollte in den entsprechenden Anwendungsbenutzer in der Lösung hochgeladen werden.
  - a. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Anwendungsbenutzer , und wählen Sie den gewünschten Benutzer aus.
  - b. Stellen Sie sicher, dass der Benutzer eine gültige E-Mail-Adresse besitzt, und bearbeiten Sie die *Attribute* des Benutzers.
  - c. Wählen Sie Aktionen Zertifikate verwalten , um das persönliche S/MIME-Zertifikat hochzuladen.
- 3. Laden Sie CA-Zertifikate für alle beteiligten Mitarbeiter hoch, die E-Mail-Benachrichtigungen erhalten sollen.
  - a. Wählen Sie Administrator Allgemeine Aufgaben und dann S/MIME konfigurieren.
  - b. Wählen Sie auf der Registerkarte *Eingehende E-Mail* das generische Szenario für eingehende E-Mails *Aufgabensteuerung: E-Mail-Benachrichtigungen*.
  - c. Wählen Sie für jeden beteiligten Mitarbeiter CA-Zertifikat hochladen.
- 4. Installieren Sie das CA-Zertifikat der System-E-Mail-Adresse im lokalen Zertifikatsspeicher.
  - a. Wählen Sie Administrator Allgemeine Aufgaben und dann S/MIME konfigurieren.
  - b. Stellen Sie auf der Registerkarte *Ausgehende E-Mail* sicher, dass für die Absenderadresse des Systems ein gültiges Zertifikat vorhanden ist.

- c. Klicken Sie unter SAP Trust Center Service auf Link zu SAP CA, um SAP Trust Center Service zu öffnen.
- d. Blättern Sie nach unten zum Abschnitt Root Certificates, und wählen Sie SAP Passport CA Certificate.
- e. Wählen Sie Install Certificate... und anschließend Next im Installationsassistenten.
- f. Wählen Sie Alle Zertifikate in folgendem Speicher speichern und anschließend Durchsuchen....
- g. Wählen Sie Vertrauenswürdige Stammzertifizierungsstellen und OK.
- h. Wählen Sie Next und Finish.
- 5. Wählen Sie auf der Registerkarte S/MIME aktivieren die Optionen für Signatur eingehender E-Mails prüfen, Ausgehende E-Mails verschlüsseln und Signieren ausgehender E-Mails aus.

## 5.8 Opportunitys schließen

Sie können eine Opportunity schließen, indem Sie einfach ihren Status in "Gewonnen" oder "Verloren" ändern.

Wenn Ihre Opportunitys kurz vor dem Gewinn stehen, können Ihre Kunden um Angebote bitten und Bestellungen aufgeben. Derartige Angebote und Kundenaufträge können auf der Registerkarte *Verkaufsbelege* in Opportunitys leicht als Folgeaktivitäten angelegt werden.

## 5.9 Opportunitys offline

Folgende Elemente können in Ihrer Lösung offline verwendet werden.

Offline auf dem Schnellanlagebild für Opportunitys verfügbare Felder [Seite 390]

In der Tabelle sind die Felder aufgelistet, die beim Anlegen von Opportunitys im Offline-Modus verfügbar sind.

Offline in der Opportunity-Detailsicht verfügbare Felder [Seite 392]

Die Tabelle enthält eine Liste der im Offline-Modus in der Detailsicht für Opportunitys verfügbaren Felder.

Offline in Opportunitys verfügbare Aktionen [Seite 398]

Die Tabelle enthält die im Offline-Modus für Opportunitys möglichen Aktionen.

# 5.9.1 Offline auf dem Schnellanlagebild für Opportunitys verfügbare Felder

In der Tabelle sind die Felder aufgelistet, die beim Anlegen von Opportunitys im Offline-Modus verfügbar sind.

Abschnitt	Feld	Offline-Verfügbarkeit	Vorschlag/Ermittlung off- line
Kopf allgemein	Name	J	Ν
	Belegart	J	J
	Kunde	J	Ν
	Hauptansprechpartner	J	J
	Quelle	J	Ν
	Priorität	J	Ν
	Status (Standard)	NA	J
	Benutzerdefinierter Status	J	J
	Grund für Status	J	Ν
	Verkaufszyklus	J	J
	Verkaufsphase	J	J
	Wahrscheinlichkeit	J	J
	Erwarteter Wert	J	Ν
	Ausgehandelter Gesamtwert	J	Ν
	Gewichteter Wert	J	Ν
	Starttermin	J	J
	Abschlussdatum	J	J
	Für Prognose veröffentlichen	J	Ν
	Prognosekategorie	J	Ν
	Verkaufsorganisation	J	J
	Verkäufergruppe	J	Ν
	Verkaufsniederlassung	J	Ν
	Vertriebsweg	J	J
	Sparte	J	J
	Gebiet	J	J

Abschnitt	Feld	Offline-Verfügbarkeit	Vorschlag/Ermittlung off- line
	Kampagne	Ν	Ν
	Verkaufsabteilung	J	J
	Notizen	J	Ν
	Kategorie	J	Ν
	Verantwortlicher	J	J
Produkte	Nummer	J	Ν
	Beschreibung	J	Ν
	Kategorie	J	Ν
	Menge	J	Ν
	Vereinbarter Wert	J	Ν

# 5.9.2 Offline in der Opportunity-Detailsicht verfügbare Felder

Die Tabelle enthält eine Liste der im Offline-Modus in der Detailsicht für Opportunitys verfügbaren Felder.

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
Übersicht	Kopf	Name	J	J
		Belegart	J	NA
		Kunde	J	J
		Hauptansprechpartner	J	J
		Quelle	J	J
		Priorität	J	J
		Status (Standard)	J	NA
		Benutzerdefinierter Status	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Grund für Status	J	J
		Konsistenzstatus	J	Ν
		Verkaufszyklus	J	NA
		Verkaufsphase	J	J
		Tage in Verkaufsphase	J	Ν
		Wahrscheinlichkeit	J	J
		Erwarteter Wert	J	J
		Ausgehandelter Ge- samtwert	J	Ν
		Gewichteter Wert	J	Ν
		Starttermin	J	J
		Abschlussdatum	J	J
		Erlösstartdatum	J	J
		Erlösenddatum	J	J
		Für Prognose veröf- fentlichen	J	J
		Prognosekategorie	J	J
		Verkaufsorganisation	J	J
		Verkäufergruppe	J	J
		Verkaufsniederlassung	J	J
		Vertriebsweg	J	J
		Sparte	J	J
		Gebiet	J	J
		Kampagne	J	Ν
		Verkaufsabteilung	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Notizen	Nur verfügbar, wenn die Notizenhistorie nicht aktiviert ist	Nur verfügbar, wenn die Notizenhistorie nicht aktiviert ist
		Kategorie	J	J
		Verantwortlicher	J	J
	Produkte	Nummer	J	Ν
		Beschreibung	J	Ν
		Kategorie	J	Ν
		Menge	J	Ν
	Verkaufsteam	Rolle	J	Ν
		Name	J	Ν
		E-Mail	J	Ν
	Ansprechpartner	Name	J	Ν
		Hauptansprechpartner – Kennzeichen	J	Ν
		E-Mail	J	Ν
	Leads	Name	J	Ν
		Kunde	J	Ν
		Angelegt am	J	Ν
		Quelle	J	Ν
Produkte	Produkte	Produktnummer	J	J
		Beschreibung	J	J
		Produktkategorie	J	Ν
		Menge	J	J
		Vereinbarter Wert	J	J
		Erlösstartdatum	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Erlösenddatum	J	J
		Vorgeschlagener Wert	J	Ν
		Notizen	J	J
Aktivitäten	Termine	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Verkaufsphase	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Enddatum/-uhrzeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
	Besuche	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Verkaufsphase	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Enddatum/-uhrzeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
	E-Mails	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Verkaufsphase	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
	Telefonate	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Verkaufsphase	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Verantwortlicher	J	Ν
	Aufgaben	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Verkaufsphase	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Fälligkeitsdatum/-uhr- zeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
Verkaufsteam	Verkaufsteam	Rolle	J	J
		Name	J	Ν
		E-Mail	J	Ν
		Telefon	J	Ν
Ansprechpartner	Ansprechpartner	Name	J	Ν
		Funktion	J	Ν
		Telefon	J	Ν
		Mobiltelefon	J	Ν
		E-Mail	J	Ν
		Hauptansprechpartner – Kennzeichen	J	J
		Abteilung	J	Ν
Beteiligte	Beteiligte	Rolle	J	Ν
		Name	J	Ν
		Adresse	J	Ν
		E-Mail	J	N
		Hauptansprechpartner – Kennzeichen	J	J
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
-----------------------	-----------------------	----------------------	----------	--
		Telefon	J	Ν
Anlagen	Anlagen	Titel	J	Ν
		Art	J	Ν
		Geändert am	J	Ν
		Geändert von	J	Ν
Verkaufsbelege	Angebot	Nummer	J	Ν
		Beschreibung	J	Ν
		Externe Referenz	J	Ν
		Datum	J	Ν
		Hauptansprechpartner	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
	Kundenauftrag	Nummer	J	Ν
		Beschreibung	J	Ν
		Externe Referenz	J	Ν
		Datum	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
Tickets	Tickets	Nummer	J	Ν
		Betreff	J	Ν
		Priorität	J	Ν
		Status	J	Ν
		Angelegt am	J	Ν
		Zugeordnet zu	J	Ν
Zugehörige Opportuni-	Zugehörige Opportuni-	Name	J	Ν
tys	tys	Kunde	J	Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Verantwortlicher	J	Ν
		Beziehung	J	Ν
		Angelegt am	J	Ν
Umfragen	Umfragen	Name	J	J
Sta		Status	J	J
		Kategorie	J	J

# 5.9.3 Offline in Opportunitys verfügbare Aktionen

Die Tabelle enthält die im Offline-Modus für Opportunitys möglichen Aktionen.

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen Offline-Verfügbarkeit				
Opportunity	Global	Als "Offen" kennzeichnen	Nur verfügbar, wenn Sie be- nutzerdefinierter Status nicht verwendet wird			
		Als "In Bearbeitung" kenn- zeichnen	Nur verfügbar, wenn Sie be- nutzerdefinierter Status nicht verwendet wird			
		Als "Gewonnen" kennzeich- nen	Nur verfügbar, wenn Sie be- nutzerdefinierter Status nicht verwendet wird			
		Als "Verloren" kennzeichnen	Nur verfügbar, wenn Sie be- nutzerdefinierter Status nicht verwendet wird			
		Als "Gestoppt" kennzeichnen	Nur verfügbar, wenn Sie be- nutzerdefinierter Status nicht verwendet wird			
	Verkaufsbelege	Neu	J			
	Ticket	Neu	Ν			

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
	Anlagen	Hinzufügen	J
	Zugehörige Opportunitys	Hinzufügen	J
		Neu	J
	Produkte	Hinzufügen	J
		Löschen	Ν
	Aktivitäten	Neu	J (mit Ausnahme von E- Mails)
	Verkaufsteam	Hinzufügen	J
		Löschen	J
	Beteiligter	Hinzufügen	J
		Löschen	J
	Ansprechpartner	Hinzufügen	J
		Löschen	J

## 5.10 Häufige Fragen zu Opportunitys

In diesem Abschnitt werden häufig gestellte Fragen zu Opportunitys beantwortet.

# 5.10.1 Wie schließe ich relevante Opportunitys in Prognosen ein?

Sie sollten in Ihren Opportunitys die folgenden Felder pflegen, damit sie in Prognosen verwendet werden können.

- *Für Prognose veröffentlichen*: Dieses Kennzeichen wird gesetzt.
- Verantwortlicher: Sie sind der Verantwortliche für die Opportunitys.
- *Verkaufsabteilung*: Dieses Feld sollte mit dem Verantwortlichen verknüpft sein und der Verkaufsabteilung der Prognose entsprechen.
- Startdatum und Schlussdatum: Sie sollten innerhalb des Prognosehorizonts liegen.

# 5.10.2 Warum wird die Wahrscheinlichkeit nicht aktualisiert, wenn ich die Verkaufsphase ändere?

Nach einer manuellen Änderung wird bei Änderung des Feldes *Verkaufsphase* vom System keine weitere automatische Aktualisierung am Feld *Wahrscheinlichkeit* vorgenommen.

# **5.10.3 Warum werden unter** *Meine Opportunitys* **Opportunitys mit anderen Verantwortlichen angezeigt?**

Die Abfrage *Meine Opportunitys* zeigt alle Opportunitys an, denen Sie als Beteiligter zugeordnet sind, nicht nur die, für die Sie verantwortlich sind.

## 5.10.4 Warum kann ich Opportunitys nicht zur Genehmigung einreichen, wenn Bedingungen erfüllt sind?

Wenn die Genehmigungsbedingungen für eine Opportunity erfüllt sind, sie aber dennoch nicht zur Genehmigung eingereicht werden kann, können Administratoren prüfen, ob die Genehmigenden im *Genehmigungsprozess* richtig definiert sind oder ob das Einreichen zur Genehmigung für den entsprechenden benutzerdefinierten Status, in dem sich die Opportunity befindet, zulässig ist.

## Weitere Informationen

Benutzerdefinierten Status konfigurieren [Seite 352]

## 5.10.5 Wie kann ich den Zugriff auf nicht zugeordnete Opportunitys einschränken?

Als Administrator können Sie generell den Zugriff auf Datensätze einschränken, die keinen zugriffsrelevanten Inhalt enthalten. In diesem Fall sind nicht zugeordnete Opportunitys für Anwendungsbenutzer mit eingeschränktem Zugriff auf Opportunitys nicht sichtbar.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung Benutzer- und Zugriffsverwaltung, um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

Falls Sie im oben genannten Pfad auch *Kompatibilitätsmodus für Berechtigungskontext 1015* aktiviert haben, werden für Anwendungsbenutzer mit eingeschränktem Zugriff auf Opportunitys auch solche Opportunitys

aufrufbar sein, die die entsprechenden Vertriebsbereichsdaten enthalten, aber denen keine Gebiete oder Beteiligten zugeordnet sind.

# 5.10.6 Wie lösche ich einen benutzerdefinierten Status in Opportunitys?

Als Administrator können Sie einen benutzerdefinierten Status löschen, solange er nicht verwendet wird.

Sie können eine Suche in Opportunitys basierend auf dem benutzerdefinierten Status durchführen, um festzustellen, ob es Daten gibt, in denen der Status verwendet wird.

# 6 Verträge

Erfahren Sie mehr über Verkaufs- und Serviceverträge, mit denen Sie Vereinbarungen schnell anlegen und pflegen, Vertragsköpfe, Positionen und abgedeckte Objekte pflegen sowie Verträge aus Opportunitys und Kundenaufträgen anlegen können.

#### i Hinweis

Administratoren und Endbenutzer erhalten in diesem Lösungsleitfaden Details über Service- und Verkaufsverträge. Alle relevanten Informationen, die sich ausschließlich auf Serviceverträge oder ausschließlich auf Verkaufsverträge beziehen, sind eindeutig gekennzeichnet. Dieses Dokument ist sowohl im Solution Guide für SAP Cloud for Sales als auch im Solution Guide für SAP Cloud for Service verfügbar.



Mit Serviceverträgen können Sie Kundensupportvereinbarungen zwischen Ihnen und Ihren Kunden für Positionen gemäß der Garantieabdeckung verwalten. Mit der Lösung können Sie die Details zu der Art des Supports verfolgen, auf die Ihre Kunden Anrecht haben, solange ein aktiver Vertrag besteht. Ihr Vertragsadministrationsteam definiert die Vertragsdetails, z.B. Ansprüche (für Serviceverträge), eingeschränkte Produkte und Preisfindung. Abhängig von der Vertragsvorlage können außerdem weitere Details, z.B. Supportabdeckung auf Stundenbasis, Service-Level-Vereinbarungen und Supportarten, im Vertrag enthalten sein.

Verwenden Sie "Verkaufsverträge" zur Vertragsfindung für Mengenverkaufsverträge mit SAP-ERP-Integration und zur Vertragsfindung auf Positionsebene für Angebote und Aufträge. Eine der Hauptfunktionen von Verkaufsverträgen ist die bidirektionale Integration von Mengenverkaufsverträgen mit SAP ERP. Darüber hinaus ist mit Verkaufsverträgen die Vertragsfindung auf Positionsebene für Aufträge und Angebote verfügbar. Unabhängig davon, ob Sie dem Service- oder Verkaufsteam angehören, als der für einen Kundenvertrag zuständige Endbenutzer müssen Sie einfach einen Vertrag aus einem Ticket, einer Opportunity oder einem Angebot heraus anlegen. Von da an werden die erforderlichen Informationen, z.B. Vertragsgegenstand, abgedeckte Objekte, Unterzeichnungsdatum und Gültigkeitszeitraum an einem Ort gebündelt, wenn Sie von einem Kunden aufgrund eines Problems kontaktiert werden.

Das Work Center *Verträge* unterstützt Sie beim Anlegen von Service- und Verkaufsverträgen auf Basis der erforderlichen Details sowie beim Anzeigen der Übersichtsdetails zu aktiven Verträgen. Verträge, die Sie mit einem Kunden abgeschlossen haben und die aktiv sind, werden beim Anlegen von Tickets ermittelt und dem entsprechenden Ticket automatisch hinzugefügt. Wenn der Vertrag Service-Level-Vereinbarungen enthält, werden diese nach der Ermittlung im Ticket angezeigt.

Als Vorgesetzter können Sie mit der Vertragsanalyse die Vertragsdaten, z.B. Vertragspositionen, Vertragswert, Abrufhistorie usw., anzeigen und analysieren.

# 6.1 Service- und Verkaufsverträge in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Service- und/oder Verkaufsverträge durch Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Service Regelungen von Kundenansprüchen Servicevertragsmanagement FragenServicevertragsmanagement Markieren Sie die Ankreuzfelder der gewünschten Servicevertragsabschnitte, und sichern Sie Ihre Einträge.

Administratoren können Verkaufsverträge durch Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Verkaufsverträge Option: Verkaufsverträge Fragen Markieren Sie die Ankreuzfelder der gewünschten Abschnitte, und sichern Sie Ihre Einträge.

## 6.1.1 Belegarten konfigurieren

Administratoren können benutzerdefinierte Belegarten anlegen, um die Filterung zu optimieren, Berichte zu definieren und Zuordnungen zu erleichtern.

Administratoren richten Belegarten für Verkaufs- und Serviceverträge ein, um den Datenaustausch mit externen Anwendungen wie SAP ERP zu aktivieren. Einige Standardbelegarten werden mit der Lösung ausgeliefert. Administratoren können Belegarten anlegen, die an SAP ERP übertragen werden können und als *Externe Daten* in der Lösung konfiguriert sind. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Opportunitys Belegarten Belegarten verwalten , um Ihre Opportunity-Arten zu bearbeiten.

## 6.1.2 Angebots- und Vertragsbelegarten für SAP-ERP-Integration definieren

Administratoren können Angebots-, Verkaufs- und Servicevertragsbelegarten für SAP ERP bei Angeboten, Verkaufs- und Serviceverträgen in SAP Cloud for Customer definieren.

Das Fine-Tuning der *Belegarten* erlaubt zahlreiche Einstellungen für die SAP-ERP-Integration. Sie können jede Belegart als spezielles Geschäftsszenario bzw. speziellen Anwendungsfall nutzen. Je nach Anforderungen können Sie mehrere Belegarten für Ihre gewünschten Geschäftsszenarios anlegen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aktivitätsname Verkaufsverträge, Servicevertrag oder Angebote Belegarten Belegarten verwalten . Markieren Sie Ihre Belegart, und passen Sie diese an die Anforderungen Ihrer Geschäftslösung an.

*Externe Preisfindung* – Ist dieses Ankreuzfeld markiert, kann eine Fremdanwendung, z.B. SAP ERP, Preise synchron abrufen. Die Transaktionssimulation legt nicht nur die Preisfindung fest, sondern auch Angebote, kostenlose Ware, Produktverfügbarkeit und Kreditstatus auf Basis des SAP-ERP-Customizings für diese

Belegart. Aus SAP Cloud for Customer heraus lösen Sie die Fremdanwendung aus, indem Sie Aktion Externe Preisfindung anfordern auswählen.

*Replikation* – Administratoren definieren das Verhalten für den Transfer von Angebot und Verkaufs- und Servicevertrag von Ihrem SAP-On-Premise-System zu Ihrer Cloud-Lösung, indem sie eine der folgenden Optionen auswählen:

• *Bidirektional* – Angebotsbearbeitungen in Ihrer Cloud-Lösung werden in Ihr SAP-On-Premise-System repliziert. Somit werden die beiden Angebote synchronisiert.

### → Nicht vergessen

Ihr SAP-On-Premise-System ist das führende System für diese Angebote und Verkaufs- und Serviceverträge. In Ihrer Cloud-Lösung angelegte Angebote können über die Option Aktion Senden in Ihr SAP-On-Premise-System repliziert werden. In SAP ERP angelegte Angebote können in SAP Cloud for Customer bearbeitet werden. Die Änderungen werden in SAP ERP repliziert.

• *Eingang* – Angebotsbearbeitungen, die in Ihrer Cloud-Lösung vorgenommen wurden, werden nicht in Ihr SAP-On-Premise-System repliziert. Diese Angebote werden überschrieben, wenn aus dem SAP-On-Premise-System weitere Replikationen ausgelöst werden.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wir empfehlen, bearbeitbare Felder und Aktionen über das Seitenlayout zu steuern und nur die kundenspezifischen Felder zu öffnen, die nicht repliziert werden müssen. (Das Anlegen eines Angebots ist nur in SAP ERP möglich. Änderungen, die in SAP Cloud for Customer durchgeführt werden, werden nicht an SAP ERP gesendet).

• *Leer* – Wenn Sie dieses Feld leer lassen, bedeutet dies, dass das Angebot in SAP Cloud for Customer verbleibt. Sie können mit dieser Option aber weiterhin eine externe Preisfindung anfordern.

### i Hinweis

Diese Konfiguration gilt nur für neue Angebote sowie Verkaufs- und Serviceverträge. Das Verhalten bestehender Angebote und Verkaufs- und Serviceverträge erfolgt über die vererbte Belegartkonfiguration. Bestehende Angebote und Verkaufs- und Serviceverträge verhalten sich, wie in der zuvor aktiven Belegartkonfiguration angegeben wurde.

Asynchrone Preisfindung – Administratoren können die Einstellungen für die externe Preisfindung ändern. Ein synchroner Aufruf ist notwendig, um das komplette Preisfindungsergebnis aus dem SAP-On-Premise-System abzurufen und in Ihrer Cloud-Lösung anzuzeigen. Replizierte Verkaufsbelege erfordern auch eine Aktualisierung der synchronen Preisfindung, sobald der Verkaufsbeleg beim Sichern in SAP Cloud for Customer aktualisiert wurde.

Wenn der Beleg zuvor repliziert wurde, können Administratoren mit dieser Konfiguration den Aufruf der synchronen Preisfindung im Fremdsystem deaktivieren. Darüber hinaus können Sie den synchronen Aufruf vollständig deaktivieren. Dies gilt für Angebote, die in der Cloud-Lösung angelegt wurden. Für beide Konfigurationsoptionen muss der Preisfindungsstatus durch den asynchronen Aufruf aus dem externen System berechnet werden. Wählen Sie eine Option aus, die Ihren Geschäftsanforderungen am besten entspricht.

- *Leer* Wenn Sie dieses Feld leer lassen, wird die Aktivierung eines automatischen (einmalig replizierten) Aufrufs der synchronen Preisfindung ausgelöst (es werden auf die Preisfindung bezogene Fehler angezeigt; diese Konfiguration wirkt sich jedoch auf die Performance aus).
- *Nach der Replikation* Wenn der Beleg erfolgreich repliziert wurde, wird der automatische Aufruf der synchronen Preisfindung deaktiviert.

### i Hinweis

Um Dateninkonsistenzen zwischen SAP ERP und SAP Cloud for Customer zu vermeiden, werden nur replizierte Verträge in Tickets verwendet.

### → Nicht vergessen

Nur neue Verkaufs- und Serviceverträge und Angebote erben Änderungen in der Belegartkonfiguration. Bestehende Verträge und Angebote verhalten sich so, wie es in der vorherigen aktiven Belegartkonfiguration angegeben wurde.

# 6.1.3 Vertragspositionstypen definieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Vertragspositionstypen definieren.

Positionstypen bestimmen, wie sich ein Positionstyp in einem Vertrag verhält. Positionstypen sind beim Replizieren von Angeboten mit einem On-Premise-System nicht erforderlich, aber relevant, und Administratoren sollten Belegarten konfigurieren.

Sie können alternative Positionstypen für die in der Standardlösung bereitgestellten Positionstypen definieren. Diese alternativen Positionstypen werden dann für die entsprechenden Positionen auf der Registerkarte *Produkte* für Verträge angezeigt. Sie können die benutzerdefinierten Positionstypen zur Verarbeitung von Positionen verwenden, die auf SAP-ERP-Positionstypen basieren. Außerdem können Sie Positionstypen für Auftragssimulationen verwenden, um die externe Preisfindung abzurufen.

Definieren Sie eigene Positionstypen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen:

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Ubersicht Sortieren nach: Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Verträge Positionstypen Positionstypen bearbeiten .
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie die gewünschten Details ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Wenn Sie eine Position als kostenlose Ware oder Probe ohne Auswirkung auf die Preisfindung definieren möchten, kennzeichnen Sie diese als *Nicht für Preisfindung relevant*. Wenn eine Position, die für die Preisfindung nicht relevant ist, einem Angebot hinzugefügt wird, enthält es einen Preis. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

## 6.1.4 Vertriebsbereichsvorschläge für Verträge verwenden

Als Administrator können Sie Vertriebsbereichsvorschläge für Service- und Verkaufsverträge konfigurieren.

Konfigurieren Sie Vertriebsbereichsvorschläge für Serviceverträge, indem Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte navigieren. Markieren Sie ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Service Regelungen von Kundenansprüchen Servicevertragsmanagement Option: Vertriebsbereichsermittlung für Verträge .

Konfigurieren Sie Vertriebsbereichsvorschläge für Verkaufsverträge, indem Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte navigieren. Markieren Sie ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Neugeschäft > Verkaufsverträge > Option: Vertriebsbereichsermittlung für Verträge .

## 6.1.5 Regeln für Ermittlung des Positionstyps konfigurieren

Administratoren können mehrere Beleg- und Positionsarten für Verträge konfigurieren.

Um die Beteiligten zu bearbeiten, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration FineTuning Serviceverträge Regeln für Ermittlung des Positionstyps Regeln für Ermittlung des Positionstyps bearbeiten .

# 6.1.6 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können für unterschiedliche Arten von Positionen Beteiligte, wie z.B. Leads oder Aktivitäten, verwalten. In diesem Schritt können Sie Beteiligtenrollen zuordnen und Bestimmungsregeln für Beteiligte verwenden.

Um die Beteiligten zu bearbeiten, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Andreas in Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Verkaufsvertrag Positionsarten Beteiligte Beteiligte verwalten.

# 6.1.7 Kunden aus Ermittlung der Warenempfängerrolle konfigurieren

Erfahren Sie, wie Administratoren die Ermittlungsschritte für die Beteiligtenrollen für Verkaufsverträge aktivieren bzw. deaktivieren können.

- Gehen Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Aufgabenliste Serviceverträge (bzw. Verkaufsverträge) Beteiligte bearbeiten .
- 2. Gehen Sie zu BeteiligterKunde.
- 3. Wählen Sie Ermittlung bearbeiten.
- 4. Markieren Sie die Ermittlungsschritte.
- 5. Sichern und aktivieren Sie die gewünschte Ermittlung.

## 6.1.8 Vertragsfindungstermine konfigurieren

Administratoren können die aktive Vertragsfindung auf Basis der Vertragsgültigkeitskriterien für die Wunschtermine in den zugehörigen Tickets konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen Gruppe: Anspruchsberücksichtigung bei Serviceanfragen, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie aktivierte Serviceverträge auf der Basis des Vertragsgültigkeitszeitraums zum Zeitpunkt des Wunschtermins im Ticket ermitteln?.

Die folgenden Anwendungsfälle sind relevant, wenn es Ihr Geschäft erfordert, dass das Datum für zukünftige und vergangene Tickets berücksichtigt wird.

### Berücksichtigung des Datums für zukünftige Tickets

Zukünftige Tickets sind Tickets, die mit einem in der Zukunft liegenden Wunschtermin angelegt werden. Verträge, die gegenwärtig im Status *Bereit* sind, können bei der Ticketerstellung ermittelt werden. Ein typischer Anwendungsfall sind Tickets, die im Voraus durch einen Wartungsplan angelegt werden. Die Ermittlung erfolgt, wenn der Status zum in der Zukunft liegenden Wunschtermin des Servicearbeitstickets *Aktiv* lautet.

Um ein Ticket mit Terminen in der Zukunft anzulegen, verfahren Sie wie folgt:

- 1. Geben Sie im neuen Arbeitsticket einen Wunschtermin in der Zukunft ein.
- 2. Geben Sie das berechtigte Produkt im Ticket ein.
- 3. Der Vertrag mit gültigem Datum in der Zukunft wird ermittelt.

## 6.1.9 Vertragsermittlungsprotokoll konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie das Vertragsermittlungsprotokoll hinzufügen.

Gehen Sie zu Administrator Service und Social Media Support für Verträge Vertragsermittlungsprotokoll

## 6.1.10 Nummernkreise für Verträge konfigurieren

Administratoren müssen Nummernkreise konfigurieren, um den zu Verkaufs- und Serviceverträgen zugeordneten Nummernbereich zu definieren.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Nummernkreise ein.
- 2. Wählen Sie Nummernkreis bearbeiten.
- 3. Prüfen Sie auf dem folgenden Bild die in der Lösung standardmäßig verwendete Anfangs- und Endnummer für Angebote.
- 4. Wenn Sie einen anderen Nummernkreis definieren möchten, wählen Sie Aktuelle Nummer ändern.
- 5. Geben Sie auf dem folgenden Bild die neue aktuelle Nummer ein, und wählen Sie Sichern und schließen.
- 6. Wählen Sie erneut Sichern und schließen.

## 6.1.11 Vertragsverwendungseinschränkungen konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie Verwendungseinschränkungen für Verträge einrichten, um die Abdeckung basierend auf zusätzlichen Kriterien zu beschränken.

Wenn Sie Verträge automatisch auf bestimmte Tickettypen einschränken möchten, müssen Sie in der Fine-Tuning-Aufgabe "Verträge" zuerst Verwendungseinschränkungen anlegen.

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte 3.
- 2. Markieren Sie Ihr Implementierungsprojekt, und wählen Sie Aufgabenliste öffnen.
- 3. Wählen Sie die Registerkarte Fine-Tuning und aus der Aufgabenliste die Option Verträge.
- 4. Wählen Sie im Bild Verträge die Option Vertragsverwendungseinschränkung verwalten.
- 5. Fügen Sie Codes für die Verwendungseinschränkungen und Beschreibungen hinzu. Ihre Codes sollten mit dem Buchstaben **z** beginnen.

# 6.1.12 Schweregrad von Meldungen für Verträge konfigurieren

Hochstufen, Herabstufen, oder Ausblenden des Schweregrads von Fehlern und Warnungen für Verträge. Sie können den Schweregrad der Meldungen mit der Fine-Tuning-Aktivität für Vertriebs- oder Serviceverträge unter folgendem Pfad konfigurieren: Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Erste Implementierung Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Vertriebsverträge (oder Serviceverträge) Konfiguration des Schweregrads von Meldung

# 6.1.13 Abgedeckte Objekte auf Positionsebene konfigurieren

Administratoren können die Positionen in einem Vertrag als abgedeckte Objekte festlegen.

Wenn ein abgedecktes Objekt auf Positionsebene festgelegt sind, wird diese Vertragsposition nur dann ermittelt, wenn das entsprechende abgedeckte Objekt als Referenzobjekt (in einem Ticket) verwendet wurde.

Wenn es auf Positionsebene kein abgedecktes Objekt gibt, kann diese Vertragsposition ebenfalls ermittelt werden. Die Ermittlung wird dann entweder von den abgedeckten Objekten der nächsthöheren Positionsebene oder anhand der abgedeckten Objekte abgeleitet, die auf Kopfebene abgelegt sind.

Um diese Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Serviceanspruch Servicevertragsmanagement Gruppe: Abgedeckte Objekte auf Positionsebene , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie mit abgedeckten Objekten auf Positionsebene arbeiten?

## 6.1.14 Abrufberechtigte konfigurieren

Administratoren können die Abrufberechtigten für Verkaufs- und/oder Serviceverträge konfigurieren.

Gehen Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Aufgabenliste Service (oder Verkauf) Verträge Beteiligte , und markieren Sie das Kennzeichen Aktiv, um Berechtigter zu aktivieren. Als Nächstes fügen Sie auf der Registerkarte Beteiligte den berechtigten Kunden hinzu.

## 6.1.15 Objektzentrierte Vertragsfindung konfigurieren

Administratoren können erfahren, wie die Vertragsfindung in Tickets konfiguriert wird, indem der Lösungsumfang des Systems zur Ermittlung der Suchstrategie festgelegt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Service Kundenpflege > Abwicklung von Serviceanfragen > Gruppe: Anspruchsberücksichtigung bei Serviceanfragen und wählen Sie folgende Detailfrage: Möchten Sie Verträge in Tickets (unabhängig vom Kunden) basierend auf registrierten Produkten, Einbauorten oder Installation ermitteln?.

# 6.1.16 Benutzerdefinierte Anlagenarten für Verträge definieren

Administratoren können zusätzliche Dokumenttypen für Anlagen in Verträgen definieren.

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Aktivitätenliste Kundeneigene Dokumenttypen für Anlagen .
- 2. Setzen Sie im Abschnitt Verwendung ein Kennzeichen für den Vertragskopf.
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie einen zusätzlichen Dokumenttyp ein.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Öffnen Sie einen Vertrag, und navigieren Sie zu *Anlagen*. Wählen Sie *Hinzufügen*, um eine Liste der Anlagentypen anzuzeigen.

# 6.1.17 Vertragseinschränkungen basierend auf dem Tickettyp konfigurieren

Der Administrator kann Vertragstypen und Verwendungseinschränkungen basierend auf zusätzlichen Kriterien wie Tickettyp konfigurieren.

Sie können verschiedene Vertragsbelegtypen mit eingeschränkter Abdeckung basierend auf den Kontexten anlegen, in denen diese verwendet werden. Sie können bestimmte Vertragstypen bestimmten Tickettypen zuordnen, um den passenden Vertrag für einen Tickettyp automatisch zuzuordnen.

Richten Sie Belegarten für Tickets, die bei Vertragseinschränkungen hilfreich sind, wie folgt ein:

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
- 2. Markieren Sie Ihr Implementierungsprojekt, und wählen Sie Aufgabenliste öffnen.
- 3. Rufen Sie Fine-Tuning Aufgabenliste Tickets für Kundensupport Tickets für Kundensupport Belegarten verwalten auf.
- 4. Fügen Sie Belegarten und Beschreibungen hinzu. Eine neue Belegart sollte mit dem Buchstaben **Z** beginnen.
- 5. Wählen Sie für jede Belegart nach Bedarf eine Vertragsverwendungseinschränkung aus.
- 6. Wählen Sie zum Schluss Sichern und Schließen.

Benutzer können für jede Vertragsposition Verwendungseinschränkungen festlegen. Wenn ein Benutzer ein Arbeitsticket anlegt, wendet das System basierend auf dem Tickettyp automatisch die festgelegten Verwendungseinschränkungen an.

## 6.1.18 Vertragserstellung im Vollanlagemodus konfigurieren

Administratoren können Einstellungen konfigurieren, um den Vertrag im Vollanlegemodus anzulegen. Dies ermöglicht es Ihnen, einige zusätzliche UI-Schritte zu überspringen, die beim Anlegen im Schnellanlagemodus erforderlich sind.

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Service und Social Media Vertragskonfiguration .
- 2. Setzen Sie die Umschalttaste Verträge in Detailsicht anlegen auf Ja.
- 3. Melden Sie sich ab und anschließend erneut an, um die Änderung zu aktivieren.

### !Einschränkung

In diesem Release gibt es eine Einschränkung. Wenn Sie den Vertrag im Offline-Modus anlegen, müssen Sie sicherstellen, dass diese Konfiguration deaktiviert ist.

## 6.1.19 Positionsbearbeitungscodes für Tickets definieren

Erfahren Sie, wie Sie Positionsbearbeitungscodes für Mengenkontrakte einrichten.

## Kontext

Positionsbearbeitungscodes sind bei der Arbeit mit Mengenkontrakten maßgeblich. Sie legen fest, wie die Positionen (und ihre zugehörigen Produkte) im nachfolgenden Geschäftsprozess behandelt werden. Dies gilt insbesondere, wenn es eine Erhöhung, Verringerung oder keine Auswirkung auf die Ticketpositionen gibt. Befolgen Sie die nachstehenden Schritte zum Einrichten von Positionsbearbeitungscodes für Ihr Unternehmen.

## Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Anzeigen - Alle Aktivitäten Tickets für Kundensupport Positionsbearbeitungscodes bearbeiten.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 3. Befüllen Sie zum Anlegen von Positionsbearbeitungscodes die erforderlichen Felder.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 6.1.20 Zahlungsbedingungen für den Vertrag konfigurieren

Sie konfigurieren Zahlungsbedingungen in der Lösung auf der Grundlage der Unternehmensanforderungen. Zahlungsbedingungen legen fest, wann eine Rechnung zu zahlen ist und ob ein Rabatt angewendet werden kann, sofern die Zahlungen in dem vereinbarten Zeitraum erfolgt.

Konfigurieren Sie Zahlungsbedingungen für Verträge unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden Zahlungsbedingungen Zahlungsbedingungen bearbeiten .

Wenn Sie

- im *Vertragskopf* arbeiten, zeigen Sie die *Zahlungsbedingungen* an. Wählen Sie das Dropdown zur Auswahl der korrekten Zahlungsbedingung.
- auf der Registerkarte *Verträge Positionen* arbeiten, zeigen Sie den Zahlungsbereich unter *Allgemeine Daten* an. Wählen Sie das Dropdown zur Auswahl der korrekten Zahlungsbedingung.

## 6.1.21 Offline-Vertragspositionsfindung konfigurieren

Die Konfiguration der Vertragspositionsfindung für die Verwendung im Offline-Modus steht jetzt Administratoren allgemein zur Verfügung. Rufen Sie ||> Betriebswirtschaftliche Konfiguration >> Implementierungsprojekte ] auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu ||> Projektumfang bearbeiten >> Fragen >> Service >> Kundenpflege >> Abwicklung von Serviceanfragen >> ], und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Vertragspositionen für Tickets im Offline-Modus ermitteln?

## 6.1.22 Vertragsarten mit der Daten-Workbench ändern

Administratoren können mit der *Daten-Workbench* Verkaufs- und Servicevertragsarten ändern, auch nachdem diese angelegt wurden.

- 1. Navigieren Sie zur Daten-Workbench.
- 2. Exportieren Sie Verträge.
- 3. Ändern Sie die Vertragsart.
- 4. Aktualisieren Sie die Verträge in der Daten-Workbench.

## 6.1.23 Excel-Export-Einschränkung für Verträge konfigurieren

Administratoren können eine Einschränkung konfigurieren, die es Personen mit der Benutzerrolle "Benutzer" verbietet, Excel-Exporte von Service- und Verkaufsverträgen auszuführen.

Berechtigungseinschränkungen für Excel-Exporte können Sie unter Administrator Benutzerrollen Rolle auswählen (die das Work Center "Verträge" umfasst) Felder und Aktionen Einschränkungen von Geschäftsaktionen Zeile hinzufügen konfigurieren, indem Sie nach Microsoft Excel suchen.

## 6.1.24 Entfernen von persönlichen Daten aus Verträgen

Mit der Entpersonalisierungsfunktion können Benutzer persönliche Daten aus einem Geschäftsobjekt, z.B. einem Vertrag, entfernen, um die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

Die Entpersonalisierung ist nur für Benutzer mit Zugriff auf das Work Center Datenschutz verfügbar.

Die Registerkarte *Datenschutz* ermöglicht den für den Datenschutz zuständigen Mitarbeitern in einer Organisation, persönliche Daten zu entfernen und offenzulegen.

Sie können persönliche Daten in Verträgen entfernen, indem Sie zu Verträge Alle Verträge (oder ausgewählte Verträge auswählen) Aktionen Entpersonalisieren navigieren.

## 6.1.25 Sperrgründe für Verkaufsverträge konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe für Verkaufsverträge konfigurieren.

Rufen Sie IN Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen > Kunden > Zuordnung der Auftragssperre für Verkaufsbelege, um die Sperrgründe zu konfigurieren.

## 6.2 Verträge anlegen

Benutzer können einen Vertrag anlegen und Details wie den Namen, den Service-Level, die Termine und die Beteiligten hinzufügen. Zusätzliche Details wie abgedeckte Objekte, Positionen und die Preisfindung werden in den entsprechenden Abschnitten des Vertrags hinzugefügt.

Sie können den Vertrag anlegen und die Preisfindung anfordern, den Vertrag zur Prüfung an den Kunden senden und sobald die Unterschrift des Kunden eingegangen ist, den Vertrag aktivieren. Weitere Details wie abgedeckte Objekte, Positionen und die Preisfindung werden in den entsprechenden Abschnitten des Vertrags hinzugefügt.

So lange Verträge in Verhandlung sind, zum Beispiel während eines internen oder externen Prüfvorgangs mit Kunden, wird der Vertragsstatus *In Vorbereitung* beibehalten. Dieser Status bedeutet, dass der Vertrag angelegt wurde, aber noch nicht für die Verwendung in Servicetickets bereit ist.

Sie haben auch die Möglichkeit, eine der bereits vorhandenen Vertragsvorlagen auszuwählen. Diese werden in der Regel von Ihrem Vertragsadministrator oder Ihrem Vorgesetzten angelegt. Endbenutzer können durch ein Vertragsvorlage Zeit sparen, da Felder vorbelegt werden. Dies gilt insbesondere bei Anfragen in Bezug auf Standardkundenverträgen.

Einige Unternehmen bieten nur eine feste Anzahl (Standardanzahl) von Verträgen mit einem festgelegten Serviceportfolio an. Deshalb werden keine angepassten Verträge angelegt, und der Vertragsbetreuer wählt einen der Standardverträge des Unternehmens aus.

### Vertrag anlegen [Seite 414]

Erfahren Sie, wie Sie einen Vertrag anlegen.

#### Vertrag aus einer Vorlage anlegen [Seite 418]

Legen Sie Verträge mithilfe von Vorlagen an, die die Daten in ausgewählten Feldern automatisch ausfüllen.

#### Verträge aus Kunden und Privatkunden anlegen [Seite 418]

Benutzer können Verträge aus Kunden und Privatkunden anlegen.

#### Vertrag aus Opportunity anlegen [Seite 419]

Sie können Verträge direkt aus der Opportunity anlegen, wobei einige relevante Details in den Vertrag kopiert werden. Bei Bedarf können Sie das Anlegen einer Opportunity umgehen und direkt einen Vertrag (Vorschlag) anlegen.

#### Zugehörigen Vertrag anlegen [Seite 419]

Legen Sie einen zugehörigen Vertrag an, indem Sie alle Daten mit Ausnahme der Vertrags-ID, der externen Referenz, dem Unterzeichnungs-, Start- und Enddatum sowie dem internen Kommentar in einen neuen Vertrag kopieren.

#### Anlegen von Verträgen sperren [Seite 420]

Sie können Sperrgründe pflegen, um das Anlegen von *Verkaufsverträgen* für bestimmte Kunden zu sperren.

#### Gebiete zu Verträgen zuordnen [Seite 421]

Benutzer können ein Gebiet einem Vertrag zuordnen sowie Gebietsänderungen in Verträgen suchen und anzeigen.

## 6.2.1 Vertrag anlegen

Erfahren Sie, wie Sie einen Vertrag anlegen.

- 1. Navigieren Sie zu Verträge Neu .
- 2. Fügen Sie die Vertragsdetails hinzu.
- 3. Navigieren Sie zu *Abgedeckte Objekte* des Vertrags, um nach dem Produkt des Kunden zu suchen. Verwenden Sie vorzugsweise die Suchfunktion, um nach der eindeutigen *Seriennummer* zu suchen.

### i Hinweis

Wenn Sie eine Seriennummer auswählen, wird das entsprechende Produkt automatisch hinzugefügt. Sie können auch die *Werteauswahl* verwenden, um nach der Seriennummer zu suchen. Sie können die Seriennummer für das Produkt auch registrieren. Um ein Produkt zu registrieren, wählen Sie über die *Werteauswahl* die Option *Neue Registrierung* aus.

4. Wählen Sie *Hinzufügen*. Das gewünschte Produkt des Kunden (das abgedeckte Objekt) wird an den Vertrag angehängt.

#### i Hinweis

Abhängig davon, wie die Produktposition in der Lösung angelegt wurde, werden Details für Seriennummer, Registrierte Produkte und Produktkategorie, automatisch in die Vertragsfelder gefüllt..

Wenn Sie einem abgedeckten Objekt Produktpositionen hinzufügen, wählen Sie auf der Registerkarte

*Produkte* die Optionen Werteauswahl Erweiterten Filter einblenden Dies ermöglicht Ihnen schnelles Filtern mit Filtern wie Produktkategorienummer und Produktkategoriebeschreibung.

5. Navigieren Sie zur Registerkarte *Positionen*, um zum Beispiel das Recht oder Lizenzprodukt "Erweiterte Garantie" für das abgedeckte Objekt zuzuweisen, das Sie zuvor hinzugefügt haben.

### i Hinweis

In diesem Fall wurde das Produkt "Erweiterte Garantie" als Vertragsposition hinzugefügt. Die gewünschte Garantie, zum Beispiel "50 %", wird automatisch hinzugefügt.

6. Ordnen Sie ein Produkt "Berechtige Services und Ersatzteile" zu, zum Beispiel "Reparaturstunden".

### i Hinweis

Durch diese Vereinbarung hat der Kunde bei einem Vorfall (innerhalb der Vertragslaufzeit) einen Anspruch auf 50 % Rabatt für alle Reparaturstunden, die zum Beheben des Produktproblems erforderlich sind.

7. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## 6.2.1.1 Vertragspositionstypen definieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Vertragspositionstypen definieren.

Positionstypen bestimmen, wie sich ein Positionstyp in einem Vertrag verhält. Positionstypen sind beim Replizieren von Angeboten mit einem On-Premise-System nicht erforderlich, aber relevant, und Administratoren sollten Belegarten konfigurieren.

Sie können alternative Positionstypen für die in der Standardlösung bereitgestellten Positionstypen definieren. Diese alternativen Positionstypen werden dann für die entsprechenden Positionen auf der Registerkarte *Produkte* für Verträge angezeigt. Sie können die benutzerdefinierten Positionstypen zur Verarbeitung von Positionen verwenden, die auf SAP-ERP-Positionstypen basieren. Außerdem können Sie Positionstypen für Auftragssimulationen verwenden, um die externe Preisfindung abzurufen.

Definieren Sie eigene Positionstypen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen:

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Sortieren nach: Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Verträge > Positionstypen > Positionstypen bearbeiten ].
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie die gewünschten Details ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie eine Position als kostenlose Ware oder Probe ohne Auswirkung auf die Preisfindung definieren möchten, kennzeichnen Sie diese als *Nicht für Preisfindung relevant*. Wenn eine Position, die für die Preisfindung nicht relevant ist, einem Angebot hinzugefügt wird, enthält es einen Preis. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

# 6.2.1.2 Vertriebsbereichsvorschläge für Verträge verwenden

Als Administrator können Sie Vertriebsbereichsvorschläge für Service- und Verkaufsverträge konfigurieren.

Konfigurieren Sie Vertriebsbereichsvorschläge für Serviceverträge, indem Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte navigieren. Markieren Sie ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Service Regelungen von Kundenansprüchen Servicevertragsmanagement Option: Vertriebsbereichsermittlung für Verträge .

Konfigurieren Sie Vertriebsbereichsvorschläge für Verkaufsverträge, indem Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte navigieren. Markieren Sie ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Neugeschäft Verkaufsverträge Option: Vertriebsbereichsermittlung für Verträge .

## 6.2.1.3 Nummernkreise für Verträge konfigurieren

Administratoren müssen Nummernkreise konfigurieren, um den zu Verkaufs- und Serviceverträgen zugeordneten Nummernbereich zu definieren.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Nummernkreise ein.
- 2. Wählen Sie Nummernkreis bearbeiten.
- 3. Prüfen Sie auf dem folgenden Bild die in der Lösung standardmäßig verwendete Anfangs- und Endnummer für Angebote.
- 4. Wenn Sie einen anderen Nummernkreis definieren möchten, wählen Sie Aktuelle Nummer ändern.
- 5. Geben Sie auf dem folgenden Bild die neue aktuelle Nummer ein, und wählen Sie Sichern und schließen.
- 6. Wählen Sie erneut Sichern und schließen.

## 6.2.1.4 Schweregrad von Meldungen für Verträge konfigurieren

Hochstufen, Herabstufen, oder Ausblenden des Schweregrads von Fehlern und Warnungen für Verträge.

Sie können den Schweregrad der Meldungen mit der Fine-Tuning-Aktivität für Vertriebs- oder Serviceverträge unter folgendem Pfad konfigurieren: Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierung Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Vertriebsverträge (oder Serviceverträge) Konfiguration des Schweregrads von Meldung .

# 6.2.1.5 Vertragserstellung im Vollanlagemodus konfigurieren

Administratoren können Einstellungen konfigurieren, um den Vertrag im Vollanlegemodus anzulegen. Dies ermöglicht es Ihnen, einige zusätzliche UI-Schritte zu überspringen, die beim Anlegen im Schnellanlagemodus erforderlich sind.

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Service und Social Media Vertragskonfiguration .
- 2. Setzen Sie die Umschalttaste Verträge in Detailsicht anlegen auf Ja.
- 3. Melden Sie sich ab und anschließend erneut an, um die Änderung zu aktivieren.

#### !Einschränkung

In diesem Release gibt es eine Einschränkung. Wenn Sie den Vertrag im Offline-Modus anlegen, müssen Sie sicherstellen, dass diese Konfiguration deaktiviert ist.

## 6.2.1.6 Vertrag im Vollanlegemodus anlegen

Administratoren können Einstellungen konfigurieren, um Verträge im Vollanlegemodus anzulegen.

Mit dieser Funktion können Sie zusätzliche Schritte überspringen, die zum Anlegen eines Vertrags im Schnellanlagemodus erforderlich sind.

Verwenden Sie das Vollanlegen, um einen neuen Vertrag in der Vertragsliste oder auf der Registerkarte *Vertrag* der Kundenstammdaten zu starten.

<b>A</b>						A MAR	0 0 0 0
Time Recording	~			Contracts			
Partners	~	🚊 My	Contracts (369) 🐱		Q	τ. Ο Τ	0 + C More
			ID and Name	External ID 🛛 🐨	Туре	Status	Customer
👌 Stock			2 8216 · HD 2019-01-08 14:26	40003230	Sales Contract	Active	Cumulus Cloud Operation
A		00	2 1 6701 - BMy - Repl. Test SRV 1 Mandatory Sync.Pr	40002791	Service Contract	Active	Pfizer Iteland Pharmaceut
%, Skills			1 1 6615 - ZOD SKIP Sync Issue Empty PricCond	40002746	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
Descurre Scheduler		E	1 10 6605 - 200 SKIP Sync Issue Empty PricCond	40002745 آمر	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceut
E Heronice benediater		0 0	1 6629 - ZOD SKIP Aync Issue Empty PricCond	40002744	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
S Installed Base	~	00	8 6628 - ZOD SRV 3 SKIP ALWAYS Issue Empty PricCo	40002743	Service Contract	Active	Pfizer Iteland Pharmaceu
	_	0 0	1 10 6624 - 200 SRV 3 SKIP ALWAYS 200218 1527	40002742	SLA3	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
B Contracts	_	0 0	1 10 6594 - ZOD SRV 3 SKIP ALWAYS 200218 11351	40002735	ZVA2-ZODSRV Skip Abr	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
			1 6611 - ZOD SRV 2 SKIP AFTER REPL 210218 1330	40002735	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
Service	~		1 0593 - ZOD SRV 2 SKIP AFTER REPL 200218 1130	40002734	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
	- 1	DE	1 1 6592 - ZOD SRV 1 Mandatory Sync.Pricing 200218	40002733	Service Contract	Active	Pfizer Iteland Pharmaceu
		0.0	2 10 6568 - ZOD SRV 2 ZODSRV Skip Atter Repl. Sync.P	40002716	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
Data Workbench	~	0 0	1 1 6567 - 200 SRV 1 MANDATORY SYNC.PRICING	40002715	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceu
		0 0	1 8565 - ZOD SRV 1 Mandatory Sync. Pricing	40002714	Service Contract	Active	Pfizer Iteland Pharmaceu
🔄 Visits	~	C P	1 IP 6508 - ZOD CONTRACT 16	40002709	Service Contract	Active	Pfizer Ireland Pharmaceut

## 6.2.1.6.1 Vollständigen Anlegemodus konfigurieren

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um das Vollanlegen für das Anlegen von Verträgen zu aktivieren:

1. Navigieren Sie zu Administrator Service und Social Media Vertragskonfiguration ].

- 2. Setzen Sie die Umschalttaste Verträge in Detailsicht anlegen auf Ja.
- 3. Melden Sie sich ab und anschließend erneut an, um die Änderung zu aktivieren.

## 6.2.2 Vertrag aus einer Vorlage anlegen

Legen Sie Verträge mithilfe von Vorlagen an, die die Daten in ausgewählten Feldern automatisch ausfüllen.

## Kontext

Mithilfe von Vertragsvorlagen können Sie die Vertragsgenerierung beschleunigen und standardisieren.

## Vorgehensweise

- 1. Legen Sie einen neuen Vertrag im Work Center Verträge an.
- 2. Wählen Sie Vertragsvorlage.
- 3. Wählen Sie die gewünschte Verkaufsvertragsvorlage aus.
- 4. Übernehmen Sie die Standardvertragsdaten aus der Vorlage.
- 5. Wählen Sie Sichern und Öffnen.
- 6. Weisen Sie die verbleibenden Einträge zu, beispielsweise die Kundendetails.

## 6.2.3 Verträge aus Kunden und Privatkunden anlegen

Benutzer können Verträge aus Kunden und Privatkunden anlegen.

- 1. Öffnen Sie einen vorhandenen Kunden oder Privatkunden.
- 2. Gehen Sie zur Registerkarte Verträge.
- 3. Wählen Sie Neu.
- 4. Wählen Sie Neuer Vertrag.
- 5. Der Kunde, den Sie im vorigen Schritt geöffnet haben, wird in dem neuen Vertrag automatisch vorgeschlagen.

### i Hinweis

Die Art des Vertrags (Verkauf oder Service) wird vorgeschlagen und ist mit der Art, die in der letzten Vertragseinrichtung vom Benutzer angewendet wurde, identisch.

#### ${\bf i}\,{\sf Hinweis}$

Der Vertriebsbereich kann auch automatisch vorgeschlagen werden.

## 6.2.4 Vertrag aus Opportunity anlegen

Sie können Verträge direkt aus der Opportunity anlegen, wobei einige relevante Details in den Vertrag kopiert werden. Bei Bedarf können Sie das Anlegen einer Opportunity umgehen und direkt einen Vertrag (Vorschlag) anlegen.

## Kontext

In einigen Fällen stellt der Kunde während des Entscheidungs- und Vorschlagsprozesses möglicherweise Fragen zu einem Servicevertrag, bevor er ihn kauft. Aus diesem Grund wird eine Opportunity für einen Vertrag angelegt.

Für Unternehmen, die Verträge anbieten, sind Opportunitys eine unverzichtbare Voraussetzung, um Erlösprognosen des Unternehmens berechnen zu können.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Deportunitys Neu .
- 2. Geben Sie die erforderlichen Details wie den Opportunity-Namen, den Kunden und den Verantwortlichen ein.
- 3. Geben Sie zusätzliche Opportunity-Details wie das Verkaufsteam, den gewünschten Service und den erwarteten Wert ein.
- 4. Navigieren Sie zur Registerkarte Verträge der Opportunity, und wählen Sie Neu.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## 6.2.5 Zugehörigen Vertrag anlegen

Legen Sie einen zugehörigen Vertrag an, indem Sie alle Daten mit Ausnahme der Vertrags-ID, der externen Referenz, dem Unterzeichnungs-, Start- und Enddatum sowie dem internen Kommentar in einen neuen Vertrag kopieren.

## Kontext

Zugehörige Verträge werden z.B. in einem Vertragsverlängerungsprozess verknüpft und verarbeitet.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu *Verträge*, und öffnen Sie den Vertrag, aus dem Sie den zugehörigen Vertrag anlegen möchten.
- 2. Wechseln Sie auf die Registerkarte Zugehörige Verträge, und wählen Sie Neu.
- 3. Geben Sie die Daten ein, z.B. *Unterzeichnet am*, *Beginnt am* und *Endet am*.
- 4. Sichern Sie die Eingaben.

## 6.2.6 Anlegen von Verträgen sperren

Sie können Sperrgründe pflegen, um das Anlegen von Verkaufsverträgen für bestimmte Kunden zu sperren.

Um diese Funktion verwenden zu können, müssen Administratoren die Fine-Tuning-Aufgabe *Kunden Zuordnung der Auftragssperre für Verkaufsbelege* auswählen und der Vertragsbelegart Sperrgründe zuordnen.

		Sa
Contract Constitution Contract Constant	Total Designed Designed Londing of Designed Designed Designed	
version: Customer Specific Business Option: General Bi	siness Data: Business Partners; Handling of Business Partners; Accounts	
Sales Document Order Block (9)	↑↓ Add Row	Delete
Assign Reason For Order Block for sales documents like	opportunities, sales quote, sales orders etc.	
Order Block Reason	Document Type	
Z6 - Merged	0001 - Appointment	
Z6 - Merged	OPPT - Opportunity	
ZG - GW order block	AG - Sales Quote	
01 - Customer fraud	SLCO - Sales Contract	ý
1 Selected	K < 2 /	2 > )

## 6.2.6.1 Sperrgründe für Verkaufsverträge konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe für Verkaufsverträge konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen > Kunden > Zuordnung der Auftragssperre für Verkaufsbelege , um die Sperrgründe zu konfigurieren.

## 6.2.7 Gebiete zu Verträgen zuordnen

Benutzer können ein Gebiet einem Vertrag zuordnen sowie Gebietsänderungen in Verträgen suchen und anzeigen.

Um einem Vertrag ein einzelnes Gebiet zuzuordnen (nur ein Gebiet pro Vertrag ist erlaubt), gehen Sie folgendermaßen vor:

- 1. Legen Sie einen neuen Vertrag an.
- 2. Geben Sie die Vertragsdetails ein.
- 3. Wählen Sie die Feldhilfe im Feld Gebiet.
- 4. Verwenden Sie die Eingabehilfe, um die Anzeige der Gebiete z.B. folgendermaßen zu filtern:
  - Alle Gebiete
  - Zugehörige Gebiete
  - Meine Gebiete
  - Meine zugehörigen Gebiete
- 5. Wählen Sie ein Gebiet aus, das Sie Ihrem Vertrag zuordnen möchten, und sichern Sie Ihre Eingaben.
- 6. Gebiete, die Verträgen zugeordnet sind, werden in der Übersicht und der Schnellansicht der Verträge sowie in der Vertragsliste angezeigt.

#### i Hinweis

Gebietsänderungen in Verträgen erscheinen auf der Registerkarte Vertrag Änderungen.

## 6.2.7.1 Gebietsreformläufe für Verträge anlegen

Sie erfahren, wie Sie als Administrator einen Gebietsreformlauf für Verträge definieren.

Folgen Sie den Vorgehensweisen, um einen Gebietsreformlauf für Verträge und Gebiete zu definieren.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um einen Gebietsreformlauf für Verträge und Gebiete durchzuführen:

- Wählen Sie Verkauf Neu Gebietsreformläufe .
   Daraufhin wird ein Assistent angezeigt, der Sie beim Anlegen des Gebietsreformlaufs unterstützt.
- 2. Im ersten Schritt definieren Sie Regeln für die Berechnung von Gebietsverantwortlichen. Die Regeln bestimmen, wie Kunden Gebieten zugeordnet werden.
- 3. Wählen Sie Weiter.
- 4. In diesem Schritt fügen Sie Kunden hinzu, die Sie manuell als Ausnahmen der von Ihnen definierten Regeln pflegen möchten.
- 5. Wählen Sie Weiter.
- 6. In diesem Schritt des Assistenten geben Sie einen Namen für den Gebietsreformlauf ein.
- Wählen Sie Anlegen. Im letzten Schritt des Assistenten zeigt das System die Nummer des Gebietsreformlaufs an und liefert Informationen dazu, wo dieser Lauf zu finden ist.
- 8. Um den Gebietsreformlauf anzuzeigen, wählen Sie den Namen des Gebietsreformlaufs, der als Link angezeigt wird.

Im daraufhin angezeigten Übersichtsbild sehen Sie den Status, die Details sowie das Ergebnis der Gebietsreform. Sie können auf den Gebietsreformlauf auch zugreifen, indem Sie wie in der Aufgabe *Durchführen einer Gebietsreform für Verträge und Gebiete* beschrieben vorgehen.

9. Nehmen Sie die Änderungen vor, die Sie in diesem Gebietsreformlauf definiert haben, indem Sie eine Gebietsreform für Verträge und Gebiete ausführen.

# 6.2.7.2 Zugriffseinschränkungen für Verträge mit Gebieten

Erfahren Sie, wie Sie den Berechtigungskontext für das Work Center Verträge festlegen.

- Öffnen Sie die Benutzerrolle, indem Sie das Work Center Administrator Allgemeine Einstellungen
   Benutzerrollen öffnen und den Hyperlink für die Benutzerrollen wählen, denen Sie einen Berechtigungskontext zuweisen möchten.
- 2. Öffnen Sie die Registerkarte Zugriffseinschränkungen.
- 3. Wählen Sie *CONTRACT\_WCVIEW*, und weisen Sie einen Gebietsberechtigungskontext zu.
- 4. Wählen Sie im Feld Lesezugriff entweder Uneingeschränkt oder Eingeschränkt.

### i Hinweis

Die Einstellung *Uneingeschränkt* legt fest, dass der Benutzer Zugriff auf alle Geschäftsdaten hat, die sich auf die Registerkarte beziehen. Wenn Sie *Eingeschränkt* wählen, hat der Benutzer abhängig vom Berechtigungskontext nur Zugriff auf bestimmte Geschäftsdaten.

5. Wählen Sie *Eingeschränkt*, um den Lesezugriff weiter zu beschränken.

### i Hinweis

Der Berechtigungskontext kann nicht für alle Registerkarten im Work Center angepasst werden.

Markieren Sie in der Auswahlliste *Einschränkungsregel* die für die Registerkarte im Work Center "Vertrag" gewünschte Regel:

- Gebiete, Mitarbeiter (für Vorgesetzten)
- Gebiete, Mitarbeiter
- Gebiete
- Mitarbeiter, Kunden (Kunden- und Gebietsteam)
- 6. Wählen Sie im Feld Schreibzugriff entweder Uneingeschränkt, Eingeschränkt oder Kein Zugriff.

### i Hinweis

Wählen Sie die Option *Kein Zugriff* nur, wenn der *Schreibzugriff* auf **Eingeschränkt** gesetzt ist. Diese Auswahl bedeutet, dass der Benutzer keinen Schreibzugriff auf die Work-Center-Registerkarte hat.

7. Wenn Sie den *Schreibzugriff* einschränken möchten, wählen Sie in der Auswahlliste *Einschränkungsregel* die Regel aus, die Sie einschränken möchten.

## 6.3 Verträge pflegen

Sobald Benutzer Verträge angelegt haben, können sie die Vertragsdetails ändern, z.B. durch Aktualisieren oder Hinzufügen der Beteiligten, der abgedeckten Objekte, des Abrechnungsplans, der Kundenanrufnotizen sowie durch Zuordnen der Gebiete. Beim Arbeiten mit Verträgen profitieren die Benutzer von der einfachen und erweiterten Suche zur einfachen Abfrage von Verträgen.

#### Beteiligte für Verträge pflegen [Seite 423]

Benutzer können Beteiligte auf Kopf- und Positionsebene verwalten.

#### Vertragspositionen pflegen [Seite 426]

Sie können die Arten von in Verträgen verwendeten Positionen untersuchen und erfahren, wie Vertragspositionen strukturiert und umnummeriert sowie Vertragspositionen aus Vorlagen hinzugefügt werden.

#### Mit Vertrag abgedeckte Objekte pflegen [Seite 427]

#### Vertragsarten mit der Daten-Workbench ändern [Seite 428]

Administratoren können mit der *Daten-Workbench* Verkaufs- und Servicevertragsarten ändern, auch nachdem diese angelegt wurden.

#### Mit Kopieren und Einfügen Masseneinträge von Produkten in Serviceverträgen vornehmen [Seite 429] Über die Funktionen Kopieren und Einfügen können Benutzer Elemente aus MS Excel in die Produkttabelle übernehmen.

Servicevertrag – Übersicht [Seite 429]

#### Zugriffseinschränkung für Verträge verwalten [Seite 429]

Sie können Benutzern Zugriffsregeln für Verträge zuordnen.

#### Vertragsabfragen verwenden [Seite 430]

Mithilfe der vordefinierten Vertragsabfragen können Sie die relevanten Verträge anzeigen oder Verträge für den Offline-Modus herunterladen.

#### Gebiet in Verträgen verwalten [Seite 430]

Das Gebiet der Verträge ist auf das Gebiet der Kunden ausgerichtet.

#### Incoterms in Verträgen verwenden [Seite 430]

Die Incoterms informieren in den Verkaufsverträgen über die jeweiligen Pflichten, Kosten und Risiken bei der Warenlieferung vom Verkäufer zum Käufer.

Notizen pflegen [Seite 431]

## 6.3.1 Beteiligte für Verträge pflegen

Benutzer können Beteiligte auf Kopf- und Positionsebene verwalten.

- 1. Wählen Sie auf der Registerkarte *Produkte* die Option zum Personalisieren oder Anpassen, um *An Position Beteiligte* hinzuzufügen.
- 2. Administratoren müssen zur Fine-Tuning-Aufgabe Angebote An Position Beteiligte gehen.
- Beteiligtenrollen auf Positionsebene werden aus den Kopfbeteiligten kopiert. Wenn Sie keine Beteiligtenrollen f
  ür die Berichterstellung und Folgevorg
  änge ben
  ötigen, empfehlen wir, sie im Schema der an der Position Beteiligten zu deaktivieren.

i Hinweis

Warenempfänger werden in der Angebotsprodukttabelle verwaltet. Behalten Sie die Aktivierung im Positionsschema bei, falls eine Kopie und Folgeaktion auch den Positionsbeteiligten kopieren soll.

# 6.3.1.1 Benutzerdefinierte Anlagenarten für Verträge definieren

Administratoren können zusätzliche Dokumenttypen für Anlagen in Verträgen definieren.

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Aktivitätenliste Kundeneigene Dokumenttypen für Anlagen .
- 2. Setzen Sie im Abschnitt Verwendung ein Kennzeichen für den Vertragskopf.
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie einen zusätzlichen Dokumenttyp ein.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Öffnen Sie einen Vertrag, und navigieren Sie zu *Anlagen*. Wählen Sie *Hinzufügen*, um eine Liste der Anlagentypen anzuzeigen.

# 6.3.1.2 Abrufberechtigte bei der Vertragsermittlung verwenden

Hier erfahren Sie, wie Sie Abrufberechtigte bei der Vertragsermittlung verwenden.

Legen Sie einen Vertrag für einen Kunden an. Setzen Sie im Vertragskopf das Kennzeichen Berechtigte berücksichtigen. Danach können Sie die Beteiligtenrolle Berechtigter hinzufügen.

i Hinweis

Falls erforderlich, fügen Sie aus einem Vertrag die Registerkarte Beteiligte hinzu.

## 6.3.1.3 Kundenhierarchie für Verträge verwenden

Bei der Arbeit mit Verträgen für Kunden können Benutzer Details einrichten, die *Kundenhierarchien* für Verträge berücksichtigen.

- 1. Legen Sie einen übergeordneten Kunden mit einer untergeordneten Hierarchie an.
- 2. Aus dem übergeordneten *Kunden* navigieren zu *Verträgen*, und wählen Sie *Neu*, um einen Vertrag anzulegen.
- 3. Im Vertrag markieren Sie Kundenhierarchie berücksichtigen.
- 4. Navigieren Sie zur Registerseite Verträge des untergeordneten Kunden.

- 5. Wählen Sie *Erweiterte Suche (Beteiligter* ist der untergeordnete *Kunde*), und markieren Sie Übergeordnete *Kunden berücksichtigen*.
- 6. Suchen Sie nach zusätzlichen Verträgen aus übergeordneten Kunden.

# 6.3.1.4 Kunden aus Ermittlung der Warenempfängerrolle verwenden

Hier erfahren Sie, wie Sie die Ermittlung von Kunden aus Warenempfängerrollen konfigurieren und in Kundenbeziehungen für Verträge verwenden.

### → Nicht vergessen

Administratoren müssen zuerst die Beteiligten eingeben. Gehen Sie zu 🌗 Betriebswirtschaftliche

Konfiguration Aufgabenliste Service (und/oder Verkauf) Beteiligte bearbeiten Gehen Sie zu Beteiligter -> Kunde, wählen Sie Ermittlung bearbeiten und markieren Sie die Ermittlungsschritte für den Kunden.

Folgen Sie den Schritten zur Ermittlung des Kunden aus Warenempfängerrollen in Kundenbeziehungen für Verträge.

- 1. Öffnen Sie einen vorhandenen Kunden.
- 2. Wählen Sie die Registerkarte Beziehungen.
- 3. Fügen Sie die Beziehung Hat Warenempfänger und den zugehörigen Geschäftspartner hinzu.
- 4. Gehen Sie zu Schnellanlage für Verträge.
- 5. Wählen Sie Schnellanlage, oder legen Sie einen neuen Vertrag an.
- 6. Wählen Sie die Vertragsart aus, z.B. Service oder Verkauf.
- 7. Geben Sie den Warenempfänger ein, und der Kunde wird automatisch angezeigt und vorgeschlagen.

# 6.3.1.5 Beteiligte für Serviceverträge mit Gebieten verwenden

Administratoren können erfahren, welche Beteiligtenrollen für Verträge mit Gebieten aktiviert oder deaktiviert werden.

Für folgende Rollen können Gebiete bei der Beteiligtenermittlung berücksichtigt werden:

- Vertragsadministrator: Zuständigkeit "Vertragsadministrator des Kundenteams"
- Zuständiger Mitarbeiter/Verantwortlicher: Verantwortlicher für Kundenteam
- Vertriebsmitarbeiter: Vertriebsmitarbeiter des Kundenteams

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wir empfehlen, die in Ihrem Unternehmen nicht benötigten Ermittlungsschritte zu deaktivieren.

1. Navigieren Sie zum Fine-Tuning für die Beteiligtenrolle Serviceverträge Beteiligte bearbeiten Beteiligtenrollenzuordnung .

2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.

### i Hinweis

Einem Beteiligtenschema können nur benutzerdefinierte Beteiligtenrollen hinzugefügt werden.

3. Wählen Sie Löschen, wenn Sie bestimmte Beteiligtenrollen nicht mehr benötigen.

#### i Hinweis

Sie können nur benutzerdefinierte Beteiligtenrollen aus Ihrem Beteiligtenschema entfernen. Alternativ können Sie das Kennzeichnen *Aktivieren* entfernen.

### i Hinweis

In der Eingabehilfe Beteiligte werden nur aktive Beteiligtenrollen angezeigt.

4. Wählen Sie Ermittlung bearbeiten Aktivieren , oder Deaktivieren Sie die gewünschten Beteiligtenrollen.

## 6.3.2 Vertragspositionen pflegen

Sie können die Arten von in Verträgen verwendeten Positionen untersuchen und erfahren, wie Vertragspositionen strukturiert und umnummeriert sowie Vertragspositionen aus Vorlagen hinzugefügt werden.

## 6.3.2.1 Abgedeckte Objekte auf Positionsebene verwenden

Als Vertragsadministrator können Sie die Positionen in einem Vertrag als abgedeckte Objekte festlegen.

Wenn abgedeckte Objekte auf Positionsebene festgelegt sind, wird die Vertragsposition nur dann ermittelt, wenn das entsprechende abgedeckte Objekt als Referenzobjekt (in einem Serviceticket) verwendet wurde.

Wenn es auf Positionsebene kein abgedecktes Objekt gibt, kann diese Vertragsposition ebenfalls ermittelt werden. Die Ermittlung wird dann entweder von den abgedeckten Objekten der nächsthöheren Positionsebene oder anhand der abgedeckten Objekte abgeleitet, die auf Kopfebene abgelegt sind.

Wenn Sie die abgedeckten Objekte nicht sowohl auf Kopf- als auch auf Positionsebene festlegen, sind alle Objekte abgedeckt.

#### Beispiel

- Vertrag Gold
  - Registerkarte Abgedeckte Objekte (Kopfebene): [Abgedeckte Objekte] A, B und C
  - Registerkarte Positionen
     Zeile 10 Verlängerte Garantie Registerkarte Abgedecktes Objekt: >kein Eintrag< [= 'A', 'B' und 'C' sind abgedeckt]</li>
  - Position 20 Erweiterter Support Registerkarte Abgedeckte Objekte: >'A'<</li>
     [= [nur] Produkt 'A' ist abgedeckt]

 Position 20-10 (Teilmenge) Registerkarte Abgedecktes Objekt: 'kein Eintrag' [= [nur] 'A' ist abgedeckt]

In SAP ERP gibt es abgedeckte Objekte (intern bekannt als technische Objekte) nur auf Positionsebene. Aus Kompatibilitätsgründen empfehlen wir für den Cloud-Vertrag die folgende Gestaltung:

- Vertrag **Gold** (kompatibel mit SAP ERP)
  - Registerkarte Abgedeckte Objekte (Kopfebene): >kein Eintrag<
  - Registerkarte **Positionen** 
    - Position 10 'Verlängerte Garantie' Registerkarte Abgedeckte Objekte: A, B und C
    - Position 20 'Erweiterter Support' Registerkarte Abgedeckte Objekte: A
      - Position 20-10 (Teilmenge) Registerkarte Abgedecktes Objekt: A

In SAP ERP gilt die Logik: wenn auf Vertragspositionsebene kein technisches Objekt zugeordnet ist, impliziert dies, dass die Vertragsposition für alle technischen Objekte gültig ist.

Sie können in einem Vertrag ein abgedecktes Objekt für eine Position erstellen und eine oder mehrere abgedeckte Objekte für eine Position entfernen. Markieren Sie die Positionen, die Sie entfernen möchten, und wählen Sie *Mehr Entfernen*.

Sie können Verträge in der Listentabelle *Verträge* suchen. Diese Abfrage sucht nach abgedeckten Objekten auf Kopf- oder Positionsebene. Weitere Funktionen:

- Kopieren: Wenn ein Benutzer einen Vertrag kopiert, werden die abgedeckten Objekte auf Positionsebene ebenfalls kopiert.
- Ändern: Alle Änderungen an abgedeckten Objekten auf Positionsebene (einschließlich Anlegen, Ändern und Entfernen) werden im Vertrag auf der Registerkarte Änderungen angezeigt.

## 6.3.2.2 Vertragspositionen aus einer Vorlage hinzufügen

## 6.3.3 Mit Vertrag abgedeckte Objekte pflegen

## 6.3.3.1 Abgedeckte Objekte auf Positionsebene verwenden

Als Vertragsadministrator können Sie die Positionen in einem Vertrag als abgedeckte Objekte festlegen.

Wenn abgedeckte Objekte auf Positionsebene festgelegt sind, wird die Vertragsposition nur dann ermittelt, wenn das entsprechende abgedeckte Objekt als Referenzobjekt (in einem Serviceticket) verwendet wurde.

Wenn es auf Positionsebene kein abgedecktes Objekt gibt, kann diese Vertragsposition ebenfalls ermittelt werden. Die Ermittlung wird dann entweder von den abgedeckten Objekten der nächsthöheren Positionsebene oder anhand der abgedeckten Objekte abgeleitet, die auf Kopfebene abgelegt sind.

Wenn Sie die abgedeckten Objekte nicht sowohl auf Kopf- als auch auf Positionsebene festlegen, sind alle Objekte abgedeckt.

### Beispiel

- Vertrag **Gold** 
  - Registerkarte Abgedeckte Objekte (Kopfebene): [Abgedeckte Objekte] A, B und C
  - Registerkarte Positionen
     Zeile 10 Verlängerte Garantie Registerkarte Abgedecktes Objekt: >kein Eintrag< [= 'A', 'B' und 'C' sind abgedeckt]
  - Position 20 Erweiterter Support Registerkarte Abgedeckte Objekte: >'A'<</li>
     [= [nur] Produkt 'A' ist abgedeckt]
    - Position 20-10 (Teilmenge) Registerkarte Abgedecktes Objekt: 'kein Eintrag' [= [nur] 'A' ist abgedeckt]

In SAP ERP gibt es abgedeckte Objekte (intern bekannt als technische Objekte) nur auf Positionsebene. Aus Kompatibilitätsgründen empfehlen wir für den Cloud-Vertrag die folgende Gestaltung:

- Vertrag **Gold** (kompatibel mit SAP ERP)
  - Registerkarte Abgedeckte Objekte (Kopfebene): >kein Eintrag<
  - Registerkarte **Positionen** 
    - Position 10 'Verlängerte Garantie' Registerkarte Abgedeckte Objekte: A, B und C
    - Position 20 'Erweiterter Support' Registerkarte Abgedeckte Objekte: A
      - Position 20-10 (Teilmenge) Registerkarte Abgedecktes Objekt: A

In SAP ERP gilt die Logik: wenn auf Vertragspositionsebene kein technisches Objekt zugeordnet ist, impliziert dies, dass die Vertragsposition für alle technischen Objekte gültig ist.

Sie können in einem Vertrag ein abgedecktes Objekt für eine Position erstellen und eine oder mehrere abgedeckte Objekte für eine Position entfernen. Markieren Sie die Positionen, die Sie entfernen möchten, und wählen Sie *Mehr Entfernen*.

Sie können Verträge in der Listentabelle *Verträge* suchen. Diese Abfrage sucht nach abgedeckten Objekten auf Kopf- oder Positionsebene. Weitere Funktionen:

- Kopieren: Wenn ein Benutzer einen Vertrag kopiert, werden die abgedeckten Objekte auf Positionsebene ebenfalls kopiert.
- Ändern: Alle Änderungen an abgedeckten Objekten auf Positionsebene (einschließlich Anlegen, Ändern und Entfernen) werden im Vertrag auf der Registerkarte Änderungen angezeigt.

# 6.3.4 Vertragsarten mit der Daten-Workbench ändern

Administratoren können mit der *Daten-Workbench* Verkaufs- und Servicevertragsarten ändern, auch nachdem diese angelegt wurden.

- 1. Navigieren Sie zur Daten-Workbench.
- 2. Exportieren Sie Verträge.
- 3. Ändern Sie die Vertragsart.
- 4. Aktualisieren Sie die Verträge in der Daten-Workbench.

## 6.3.5 Mit Kopieren und Einfügen Masseneinträge von Produkten in Serviceverträgen vornehmen

Über die Funktionen Kopieren und Einfügen können Benutzer Elemente aus MS Excel in die Produkttabelle übernehmen.

Anhand dieser Aufgabe können Sie schnell *Positionen, Abgedeckte Objekte* und *Berechtigte/Ausgeschlossene Services und Ersatzteile* einfügen. Vergewissern Sie sich, dass die kopierten Daten genau mit der Reihenfolge der Spalten auf der Benutzungsoberfläche übereinstimmen.

- 1. Öffnen Sie einen Vertrag.
- 2. Wechseln Sie zur Registerkarte Positionen des Vertrags.
- 3. Klicken Sie auf das Symbol Einfügen, und das Feld "Einfügen" wird angezeigt.
- 4. Klicken Sie auf das Feld Unterstützte Quelldaten wie Excel einfügen.
- 5. Verwenden Sie die Tastenkombination Strg + V (oder Umschalt + Einfg), um die Daten in das Feld einzufügen.

## 6.3.6 Servicevertrag – Übersicht

## 6.3.7 Zugriffseinschränkung für Verträge verwalten

Sie können Benutzern Zugriffsregeln für Verträge zuordnen.

Für Benutzer mit zugeordneten Benutzerrollen können Sie über die Zugriffseinschränkungen Regeln für Leseund/oder Schreibzugriff für Verträge festlegen.

Einschränkungsregel	Regelbeschreibung
01 Mitarbeiter	Zugriff ist nur möglich, wenn der Mitarbeiter Teil mindestens einer der im Vertrag verwendeten Beteiligten ist.
02 Verkaufsdaten des Mitarbeiters	Zugriff ist nur möglich, wenn die Mitarbeiterverkaufsdaten (Verkaufsorganisation, Sparte, Vertriebsweg) mit den im Vertrag verwendeten Verkaufsdaten übereinstimmen.
03 Mitarbeiter, Verkaufsdaten des Mitarbeiters	Zugriff ist nur möglich, wenn der Mitarbeiter Teil mindestens eines Beteiligten des Vertrags ist oder die Mitarbeiterverkaufsdaten (Verkaufsorganisation, Sparte, Vertriebsweg) mit den im Vertrag verwendeten Verkaufsdaten übereinstimmen.
04 Verkaufsorganisation des Mitarbeiters	Zugriff ist nur möglich, wenn die Verkaufsorganisation mit der im Vertrag verwendeten Verkaufsorganisation übereinstimmt.

Einschränkungsregel	Regelbeschreibung
05 Mitarbeiter für Vorgesetzte	Vorgesetzte haben Zugriff auf alle Verträge der Mitarbeiter, für die sie verantwortlich sind.
06 Mitarbeiter, Kunden (Kundenteam)	Zugriff ist nur möglich, wenn der Mitarbeiter direkt als Beteiligter im Vertrag zugeordnet ist und/oder wenn der Mitarbeiter dem Kundenteam des Vertragskontos zugeordnet ist.

## 6.3.8 Vertragsabfragen verwenden

Mithilfe der vordefinierten Vertragsabfragen können Sie die relevanten Verträge anzeigen oder Verträge für den Offline-Modus herunterladen.

Die vordefinierten Vertragsabfragen sind:

- Bald ablaufende Verträge In der Abfrage werden die Verträge aufgelistet, die innerhalb der nächsten 28 Tagen ablaufen werden.
- Verträge für meine Gebiete In der Abfrage werden die Verträge mit dem gleichen Gebiet aufgelistet, dem Sie zugeordnet sind.
- Meine Verträge In der Abfrage werden die Verträge aufgelistet, denen Sie als Beteiligter des Vertragsadministrators und/ oder verantwortlichen Mitarbeiters zugeordnet sind.
- *Verträge meiner Kunden* In der Abfrage werden die Verträge der bestimmten Kunden aufgelistet, zu deren Kundenteams Sie zugeordnet sind und zwar unabhängig von der Rolle, der Sie in den Kundenteams zugeordnet sind.
- Verträge meines Teams In der Abfrage werden die Verträge aufgelistet, denen Sie oder eines Ihrer Teammitglieder als Beteiligter des Vertragsadministrators und/oder verantwortlichen Mitarbeiters zugeordnet sind.

## 6.3.9 Gebiet in Verträgen verwalten

Das Gebiet der Verträge ist auf das Gebiet der Kunden ausgerichtet.

Verträge werden als Teil der Gebietsreformläufe einbezogen, wenn das einzelne Gebiet pro Kunde konfiguriert wird. Wenn das Gebiet eines Kunden aktualisiert wird, wird das Gebiet der zugehörigen Verträge ebenfalls aktualisiert. Das Aktualisierungsintervall beträgt 8 Minuten für offene Verträge und 30 Minuten für geschlossene Verträge.

## 6.3.10 Incoterms in Verträgen verwenden

Die Incoterms informieren in den Verkaufsverträgen über die jeweiligen Pflichten, Kosten und Risiken bei der Warenlieferung vom Verkäufer zum Käufer.

# 6.3.11 Notizen pflegen

Verfolgen Sie Notizen im Historienmodus.

Sie erhalten klare Einblicke in Kundenverhandlungen und Änderungsanträge.

Contracts	Contract 458 - Volkers Contract	д ×											
458 - Volkers Contrac	ct ★ ⊨   ○+										- c	Actio	ons ~
Overview Covered Objects	Tickets Related Contracts	Opportunities	Maintenance Plan	Involved Parties	Document Flow	Changes	Notes	Attachments	ltems	Pricing	Transfer Lo	gs )	, ~
Reply from Customer												Expar	nd All
Type your note here.													
14.07.2020 06:26 Volker Kampen													8
Negotiation Phase 4: I agree with lates	st change in pricing for item 458-10												-
14.07.2020 06:22 Volker Kampen											1	• 1	8
Negotiation Phase 3: Please consider	in list of covered objects the exchar	nge of product A-123	by product B-123										

### i Hinweis

Notizen im Historienmodus werden nicht aus oder nach SAP ERP oder SAP S/4HANA repliziert.

## Vorgehensweise

Aktivieren Sie diese Funktion unter Vertrag Anpassungsmodus Ausgeblendete Notiz "Antwort vom Kunden" hinzufügen .

## 6.4 Serviceverträge und Tickets

Erfahren Sie mehr über abgedeckte Objekte, das Referenzobjekt im Ticket und wie Bearbeiter über den Hyperlink eines Ticketvertrags direkt zum Vertrag navigieren, nach Verträgen suchen, Tickets in Verträge einbetten und die Relevanz der abgedeckten Objekte im Ticketkopf ermitteln können.

#### Ticket aus einem Servicevertrag anzeigen [Seite 432]

Benutzer können Tickets direkt aus einem Servicevertrag anzeigen, indem sie zum Vertrag navigieren und nach einem Vertrag suchen bzw. diesen auswählen. Vom Vertrag navigieren Sie zur Registerkarte für das Ticket.

Servicevertragsermittlung in Tickets [Seite 434]

Verträge werden ermittelt und automatisch einem Arbeitsticket beim Anlegen des Tickets hinzugefügt. Dies gilt auch für eine SLV (Service-Level-Vereinbarung), die sich als Teil eines Vertrags ergeben kann und die Sie nach der Ticketermittlung im Ticketkopf anzeigen können.

- Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf [Seite 434] Administratoren können die *Findungsrelevanz für abgedeckte Objekte* konfigurieren.
- Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf vergleichen [Seite 434] Benutzer können Werte vergleichen, die als Ticketreferenzen (wie *Produkte*, *Installation* und *Seriennummer*) auf abgedeckte Objekte eingegeben wurden, die Vertragspositionen zur Ermittlung eines geeigneten Vertrags zugeordnet sind.
- Positionsbearbeitungscodes für Mengenserviceverträge wählen [Seite 435] Erfahren Sie mehr über die Positionsbearbeitungscodes, die Berechnung der Ziel-, Abruf- und Restmengen sowie die Auswirkungen auf Ihre Servicetickets (Positionen).

```
Servicetechniker zu Servicevertrag hinzufügen [Seite 437]
Ordnen Sie den Servicetechniker als Beteiligten zu einem Servicevertrag zu.
```

## 6.4.1 Ticket aus einem Servicevertrag anzeigen

Benutzer können Tickets direkt aus einem Servicevertrag anzeigen, indem sie zum Vertrag navigieren und nach einem Vertrag suchen bzw. diesen auswählen. Vom Vertrag navigieren Sie zur Registerkarte für das Ticket.

## 6.4.1.1 Nach Tickets zu Serviceverträgen suchen

Sie können nach Tickets suchen, die sich auf einen Vertrag beziehen (auf Kopf- und Positionsebene).

Benutzer können für Folgendes Abfragen anlegen und auswählen:

- Kopf Vertrag wurde auf Ticketkopfebene zugeordnet.
- *Alle* Vertrag wurde auf Ticketkopf- oder Ticketpositionsebene zugeordnet (alle Tickets, zu denen dieser Vertrag ermittelt wurde).
- Positionen Nur Zuordnungen von Ticketpositionen zu Vertragspositionen.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Basierend auf der ausgewählten Abfrage gibt es verschiedene Feldzusammensetzungen für die erweiterte Suche und für Ergebnisspalten.

## 6.4.1.2 Auf einen Vertrag bezogene Servicetickets prüfen

Das abgedeckte Objekt entspricht dem Referenzobjekt im Ticket. Aus diesem Grund kann der Bearbeiter leicht vom Hyperlink zum Ticketvertrag direkt zum Vertrag wechseln, um die Kunden über Ihre Anrechte zu informieren.
## Kontext

Ein Kunde hat ein Problem mit einem Produkt, kontaktiert den Kundenbetreuer und gibt dabei seine Vertragsnummer bzw. den Vertragsnamen an. Um schnell auf die Anfrage des Kunden reagieren zu können, möchte der Kundenbetreuer nur die Tickets für einen bestimmten Kundenvertrag anzeigen.

## Vorgehensweise

- 1. Suchen Sie nach einem Vertrag, und öffnen Sie ihn.
- 2. Navigieren Sie zu *Tickets*.
- 3. Wählen Sie die korrekte *Ticketnummer* aus.
- 4. Wählen Sie in der Ticketübersicht Die Zusammenfassung Vorschau , um die Abrechnungsdetails anzuzeigen.
- 5. Fügen Sie dem Ticket bei Bedarf Notizen hinzu.
- 6. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Bei Mengenkontrakten können Sie die Mengenkontraktposition auswählen und in der zugehörigen *Abrufhistorie* nach zugehörigen Tickets suchen, um die Restmenge anzuzeigen.

Darüber hinaus können Sie die Registerkarte *Ticket* zum Vertrag öffnen, um alle auf den Vertrag bezogenen Tickets einzusehen.

# 6.4.1.3 Tabelle "Tickets" in Serviceverträge einbetten

Administratoren können die Tickettabellenregisterkarte in einen Vertragsübersichtsabschnitt einbetten.

Für eine hoch flexible Abfrage für vertragsbezogene Tickets empfehlen wir Ihnen die Einbettung eines Ticketabschnitts in Verträge.

- 1. Als Administrator navigieren Sie zur Registerkarte *Tickets* eines Vertrags.
- 2. Navigieren Sie zu Anpassen Masterlayout bearbeiten .
- 3. Wählen Sie Kopieren.
- 4. Gehen Sie zum Vertragsabschnitt Übersicht.
- 5. Wählen Sie im Abschnitt Übersicht einen Abschnitt aus, um die Tabelle Tickets einzubetten.
- 6. Wählen Sie Einfügen.
- 7. Wählen Sie Übernehmen.
- 8. Wählen Sie Anpassen > Layoutänderungen beenden ].

Sie können nun die eingebettete Tabelle Tickets mit allen zugehörigen Abfragen anzeigen.

# 6.4.2 Servicevertragsermittlung in Tickets

Verträge werden ermittelt und automatisch einem Arbeitsticket beim Anlegen des Tickets hinzugefügt. Dies gilt auch für eine SLV (Service-Level-Vereinbarung), die sich als Teil eines Vertrags ergeben kann und die Sie nach der Ticketermittlung im Ticketkopf anzeigen können.

Nachfolgend einige Funktionen der Vertragsfindung in einem Ticket:

- Die Vertragsfindung in einem Ticket erfolgt basierend auf Ticketkopfinformationen und Positionsdaten.
- Es gibt keine direkte Abhängigkeit zwischen der Vertragsfindung über den Ticketkopf und den durch die Ticketpositionen ermittelten Verträgen.
- Es ist möglich, mehrere Verträge auf Positionsebene zu pflegen.
- Vertragshierarchie wird unterstützt.
- Das Festlegen einer anderen Vertragsfindungslogik sowie anderer Parameter ist über die BAdl-Implementierung möglich.

## 6.4.3 Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf

Administratoren können die Findungsrelevanz für abgedeckte Objekte konfigurieren.

Mit der Konfiguration können Benutzer einen neuen Vertrag anlegen und eine der folgenden Optionen für *Findungsrelevanz für abgedeckte Objekte* wählen:

- Auf abgedeckte Objekte der Position begrenzt Dies ist der Systemstandard. Wenn ein Benutzer bei der Ticketverarbeitung eine Seriennummer als Ticket-Referenzobjekt eingibt, erfolgt die Vertragsermittlung für den Ticketkopf nur bei Verträgen, bei denen diese Seriennummer als abgedecktes Objekt der Vertragsposition aufgelistet ist.
- Abgedeckte Objekte des Kopfes berücksichtigen Wenn ein Benutzer diese Auswahl trifft (oder das Feld leer lässt), und bei der Ticketverarbeitung als *Ticket-Referenzobjekt* eine *Seriennummer* eingibt, erfolgt die Vertragsermittlung für den Ticketkopf nur für Verträge, bei denen diese *Seriennummer* als abgedecktes Objekt für den Vertragskopf aufgelistet ist.

Um die Findungsrelevanz für abgedeckte Objekte zu konfigurieren, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Aufgabenliste öffnen Serviceverträge Belegarten Belegarten verwalten , und wählen Sie unter Findungsrelevanz einen Eintrag aus.

## 6.4.4 Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf vergleichen

Benutzer können Werte vergleichen, die als Ticketreferenzen (wie *Produkte*, *Installation* und *Seriennummer*) auf abgedeckte Objekte eingegeben wurden, die Vertragspositionen zur Ermittlung eines geeigneten Vertrags zugeordnet sind.

Bei der Arbeit mit Tickets, die einen Vertrag aufweisen, berücksichtigt die Lösung abgedeckte Objekte, die Vertragspositionen zugeordnet sind. Zudem berücksichtigt das System abgedeckte Objekte, die dem Vertragskopf zugeordnet sind, der auf passende abgedeckte Objekte verweist.

# 6.4.5 Positionsbearbeitungscodes für Mengenserviceverträge wählen

Erfahren Sie mehr über die Positionsbearbeitungscodes, die Berechnung der Ziel-, Abruf- und Restmengen sowie die Auswirkungen auf Ihre Servicetickets (Positionen).

Bei Mengenkontrakten können Sie die Vertragsfindung für definierte Produkte verwalten, die in einem Zeitraum auf eine bestimmte Zielmenge beschränkt werden müssen.

Unternehmen verwenden Mengenkontrakte in der Regel für folgende Fälle:

- Bereitstellung eines flexiblen Vertragsdesigns auf Basis individueller Geschäftsanforderungen des Kunden
- Eingrenzung des Vertragskostenrisikos in einem akzeptablen Rahmen
- Bereitstellung einer einfachen und intuitiven Vertragsgestaltung ohne Bedienungsfehler
- Benachrichtigung über Vertragsverwendungsdetails

Im Allgemeinen werden Codearten in Tickets (Positionen) verwendet, um zu ermitteln, wie Positionen (und die zugehörigen Produkten) im Geschäftsprozess behandelt werden. Wenn also Verträge in Ihrem System vorliegen, haben die Codearten, die Sie beim Einrichten der Positionsverarbeitungscodes auswählen, einen erheblichen Einfluss darauf, wie Ihr Geschäft mit Mengenkontrakten arbeitet. Ihre Auswahl wirkt sich hauptsächlich darauf aus, wie die Ziel-, Abruf- und Restmengen berechnet werden. Berücksichtigen Sie also diese Faktoren, wenn Sie Ihre Lösung einrichten.

Je nach Setup Ihrer Lösung und abhängig davon, ob der Positionsbearbeitungscode erhöht oder verringert wird bzw. keine Auswirkung auf die Ticketpositionen hat, stehen verschiedene Codes zur Servicetransaktionsbearbeitung zur Verfügung. Je nach Positionsbearbeitungscode sind verschiedene Abwicklungen für den Mengenabruf in Vertragspositionen relevant.

## 6.4.5.1 Restmenge in Mengenserviceverträgen verringern

Erfahren Sie mehr über die Posititionsbearbeitungscodes, die eine (verringernde) Auswirkung auf Mengenkontrakte haben.

Die folgenden im Fine-Tuning definierten Posititionsbearbeitungscodes haben eine (verringernde) Auswirkung auf die definierten Produktmengen in Mengenkontrakten, wenn diese in Tickets verwendet werden:

- 0001 SERVICE = Zeit
- 0002 PART\_CONSUM\_FROM\_TECHN\_STOCK = Einsatzteilverbrauch aus Technikerbestand
- 0004 PART\_ADV\_SHIP\_TO\_CONSI\_STOCK = Vorabversand von Einsatzteilen an Kundenkonsignationsbestand
- 0007 PRODUCT\_WITHOUT\_COST = Rechnungsanforderung
- 0009 CUST\_ITEM\_CONFIRMATION = Positionsbestätigung

## Beispiel

Ein Ticket wird angelegt, und der Techniker stellt einen Service bereit, z.B. durch Einsatz eines Ersatzteils oder von Zeit in Übereinstimmung mit den im Vertrag abgedeckten Objekten. Sobald der Service erbracht und in der Lösung erfasst wird, wird in den Zieldefinitionen eine Änderung angezeigt. Dies führt zu einer Erhöhung der Abrufmenge und einer Reduzierung der Restmenge.

# 6.4.5.2 Restmenge in Mengenserviceverträgen erhöhen

Erfahren Sie mehr über den Posititionsbearbeitungscode, der eine (erhöhende) Auswirkung auf Mengenkontrakte hat.

Der folgende im Fine-Tuning definierte Posititionsbearbeitungscode hat eine (erhöhende) Auswirkung auf die definierten Produktmengen in Mengenkontrakten, wenn diese in Tickets verwendet werden:

• 0005 PART\_RET\_PICK\_FROM\_CONSI\_STOCK = Einsatzteilretoure aus Kundenkonsignationsbestand

## Beispiel

Vom Techniker wurde ein Service gemäß den im Vertrag abgedeckten Objekten bereitgestellt. Der Bestand, z.B. ein Heizkessel, wurde zurückgegeben. Sobald der Service erbracht und in der Lösung erfasst wird (einschließlich der Rückgabe des Heizkessels), wird in den Zieldefinitionen eine Änderung angezeigt. Dies führt zu einer Verringerung der Abrufmenge und einer Erhöhung der Restmenge.

## 6.4.5.3 Auswirkung der Restmenge in Mengenserviceverträgen

Erfahren Sie mehr über die Posititionsbearbeitungscodes, die keine Auswirkungen auf Mengenkontrakte haben.

Die folgenden im Fine-Tuning definierten Posititionsbearbeitungscodes haben keine Auswirkungen auf die definierten Produktmengen in Mengenkontrakten, wenn diese in Tickets verwendet werden.

- 0003 PART\_CONSUM\_FROM\_CONSI\_STOCK = Einsatzteilverbrauch aus Kundenkonsignationsbestand
- 0006 COMPLAINT\_REQUEST\_PRODUCT = Reklamationsanforderung
- 0008 CUST\_ITEM\_PLANNING = Positionsplanung
- 0010 EXTERNAL\_PROCUREMENT = Fremdbeschaffung

## Beispiel

Im ersten Beispiel wurde vom Techniker ein Service gemäß den im Vertrag abgedeckten Objekten bereitgestellt. Der Bestand, z.B. ein Heizkessel, wurde als "Vorabversand von Einsatzteilen an

Konsignationsbestand des Kunden" bereits an den Kunden versendet. Dies hatte Auswirkungen auf die Produktmenge des Mengenkontrakts.

Aus diesem Grund hat eine Ticketposition vom Typ "Einsatzteilverbrauch aus Kundenkonsignationsbestand" keine weiteren Auswirkungen auf die Produktmenge des Mengenkontrakts, weshalb die Abruf- und die Restmenge gleich bleiben.

## **Beispiel**

Im zweiten Beispiel legt der Techniker eine Reklamationsposition zu einem Produkt an. Da die nächsten Schritte für diese Ticketposition noch nicht eindeutig feststehen, hat dies keine Auswirkungen auf die Zieldefinitionen. Das gleiche gilt für die Fremdbeschaffung z.B. in einem DIY (Do It Yourself).

## 6.4.6 Servicetechniker zu Servicevertrag hinzufügen

Ordnen Sie den Servicetechniker als Beteiligten zu einem Servicevertrag zu.

Mit dieser Funktion können Sie einen oder mehrere bevorzugte Techniker direkt im Servicevertrag definieren.

#### i Hinweis

Die Festlegung und Reihenfolge von Servicetechnikern von registrierten Produkten, Serviceverträgen und Kundenteams kann bei dem Anlegen eines Tickets in SAP Cloud for Customer als benutzerdefinierte Lösung unter Verwendung von Entwicklungsinfrastruktur des Partners (PDI) konfiguriert werden.

### Vorgehensweise

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die Funktion zu aktivieren:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration.
- 2. Wählen Sie Aufgaben Serviceverträge An den Positionen Beteiligte bearbeiten .

## 6.5 Serviceverträge und Wartungsplan

## Wartungsplan aus Servicevertrag

#### Berücksichtigen Sie abgedeckte Objekte in der Vertragsposition.

Sie können Objekte auf Kopf- und Positionsebene in Vertragspositionen als Abgedeckte Objekte anzeigen.

Sie können den *Servicevertrag* auch als alternativen Ausgangspunkt zum Anlegen eines *Wartungsplans* einrichten.

Contracts	2012 - Maintenance Co	erent 0	3 New Maintenance Plan	0	ii		
Covered Objects (7)							Q V
Installation Point ID	Name		Serial ID		Product	Installed Base ID	Covered Object Category
2191	Frank's I-Point without R	RegProduct					Functional Location
677	Camera		UE2015-1-12-ABC		MC1010	78	Registered Product
701	Refrigerator		UE-2015-1-12-DEF		10000252	78	Registered Product
703	Repair for Kitchenware		UE-2015-1-12-GH		10000001	70	Registered Product
1413	19.7 Commercial Series	Refrigerator	X12345		P120101	78	Registered Product
3162	Onida Washing machine		100044		10000440	70	Registered Product
3961	Service Func Loc						Functional Location
3072		=Registered Produc	t; =Functional Location;	14		8 4	
Serial D		Pristangoon Point (D	A 1.		Instand Base (D	100	
	0						
Restore Go							Save Query Save Query As Organize Que
Installation Point ID	Name		Serial ID		Product	Installed Sase ID	Covered Object Category
8	Zoom lense D400		C6PGX5PM72084		P600101	921	Registered Product
531	Camera Vision D400		LJE76543		P600100		Registered Product
_							
677	Camera		UE2015-1-12-ABC		MC1010	70	Registered Product
677 3162	Camera Onida Washing machi	ne	UE2015-1-12-ABC 100044		10000440	78	Registered Product

## Vertragsgedecktes Objekt zu vorhandenen Wartungsplänen hinzufügen

Fügen Sie abgedeckte Objekte eines Vertrags zu vorhandenen Wartungsplänen hinzu, unabhängig davon, ob die Pläne bereits mit dem Vertrag verknüpft sind oder nicht.

Mit dieser Funktion können Sie über einen Servicevertrag auf zugehörige Wartungspläne zugreifen. Sie können über die Suchoption einen geeigneten *Wartungsplan* auswählen und in einer Mehrfachauswahltabelle diese abgedeckten Objekte des aktuellen Vertrags wählen, die für diesen Wartungsplan als *Wartungsposition* in Frage kommen.

Damit können Sie über einen Servicevertrag auf zugehörige Wartungspläne zugreifen. Es ist nicht möglich, ein abgedecktes Objekt als Wartungsposition zu einem Wartungsplan hinzuzufügen, in dem dieses abgedeckte Objekt bereits aufgeführt ist, da die Systemprüfung das Anlegen von Wartungspositionsdubletten in einem ausgewählten Wartungsplan verhindert.

Die Option *Vorhandenen Wartungsplan hinzufügen* ist personalisiert ausgeblendet, und Sie können sie auswählen, um die Funktion zu aktivieren.

#### i Hinweis

Stellen Sie sicher, dass Ihnen das Work Center Wartungsplan zugeordnet ist.

## Abgedeckte Objekte in bestehendem Wartungsplan auflisten oder löschen

Sie können Wartungspositionen eines Wartungsplans aus dem Servicevertrag anzeigen oder löschen.

Wenn die zugehörigen abgedeckten Objekte eines Servicevertrags zu einem ausgewählten Wartungsplan gelöscht werden, wird der Wartungsplan auch aus der Wartungsplantabelle dieses Vertrags entfernt.

# 6.6 Servicevertragsfindung und Zuordnung in Tickets

Erfahren Sie, wie das System die Vertragsfindung verwendet, um bestehende, im System angelegte Verträge sowie Zuordnungen von Tickets in Verträgen zu finden und zu referenzieren. Verträge sind ermittelte Aufträge, wenn sie das gleiche Produkt, den gleichen Kunden (Auftraggeber) und die gleichen Organisationsdaten (Verkaufsorganisationseinheit, Vertriebsweg und Sparte) aufweisen.

Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf vergleichen [Seite 434] Benutzer können Werte vergleichen, die als Ticketreferenzen (wie *Produkte*, *Installation* und *Seriennummer*) auf abgedeckte Objekte eingegeben wurden, die Vertragspositionen zur Ermittlung eines geeigneten Vertrags zugeordnet sind.

#### Vertragsermittlungsprotokoll verwenden [Seite 440]

Hier erfahren Sie, wie Sie das Vertragsermittlungsprotokoll verwenden können, um zu sehen, welche Verkaufs- und Serviceverträge warum ermittelt wurden.

Abrufberechtigte bei der Vertragsermittlung verwenden [Seite 424] Hier erfahren Sie, wie Sie Abrufberechtigte bei der Vertragsermittlung verwenden.

Berechtigte für Abrufe berücksichtigen [Seite 440]

Benutzer können den Berechtigten Mengenverträge für Abrufmengen in Kundenaufträgen und Angeboten zuordnen.

## 6.6.1 Servicefindungsrelevanz für auf Positionsebene abgedeckte Objekte im Ticketkopf vergleichen

Benutzer können Werte vergleichen, die als Ticketreferenzen (wie *Produkte*, *Installation* und *Seriennummer*) auf abgedeckte Objekte eingegeben wurden, die Vertragspositionen zur Ermittlung eines geeigneten Vertrags zugeordnet sind.

Bei der Arbeit mit Tickets, die einen Vertrag aufweisen, berücksichtigt die Lösung abgedeckte Objekte, die Vertragspositionen zugeordnet sind. Zudem berücksichtigt das System abgedeckte Objekte, die dem Vertragskopf zugeordnet sind, der auf passende abgedeckte Objekte verweist.

## 6.6.2 Vertragsermittlungsprotokoll verwenden

Hier erfahren Sie, wie Sie das Vertragsermittlungsprotokoll verwenden können, um zu sehen, welche Verkaufsund Serviceverträge warum ermittelt wurden.

- 1. Gehen Sie zu Administrator Service und Social Media Support für Verträge Vertragsermittlungsprotokoll
- 2. Gehen Sie zur Einfachen Suche oder zur Erweiterten Suche.
- 3. Geben Sie im Feld Referenzbelegnummer die koordinierende Nummer ein.
- 4. Wählen Sie Start.
- 5. Markieren Sie das gewünschte Ergebnis in der Abfrageliste.
- 6. Suchen Sie auf der Registerkarte *Details* nach übereinstimmenden Ergebnissen und übereinstimmenden Attributen, die zu einer Vertragsermittlung für diesen Referenzbeleg führen oder die eine Vertragsermittlung verhindern.

#### i Hinweis

Das Protokoll steht für Kundenaufträge, Angebote und Arbeitstickets zur Verfügung.

# 6.6.3 Abrufberechtigte bei der Vertragsermittlung verwenden

Hier erfahren Sie, wie Sie Abrufberechtigte bei der Vertragsermittlung verwenden.

Legen Sie einen Vertrag für einen Kunden an. Setzen Sie im Vertragskopf das Kennzeichen Berechtigte berücksichtigen. Danach können Sie die Beteiligtenrolle Berechtigter hinzufügen.

#### i Hinweis

Falls erforderlich, fügen Sie aus einem Vertrag die Registerkarte Beteiligte hinzu.

## 6.6.4 Berechtigte für Abrufe berücksichtigen

Benutzer können den Berechtigten Mengenverträge für Abrufmengen in Kundenaufträgen und Angeboten zuordnen.

Benutzer können im Abschnitt "Übersicht" eines Verkaufsvertrags eine der folgenden Optionen auswählen:

- *Kundenhierarchie berücksichtigen*: Der Kunde des Vertrags und alle untergeordneten Kunden in der Kundenhierarchie werden bei der Vertragsermittlung berücksichtigt.
- *Berechtigte berücksichtigen*: Der Kunde des Vertrags und alle Berechtigten, die zu den Beteiligten des Vertrags hinzugefügt wurden, werden bei der Vertragsermittlung berücksichtigt.

i Hinweis

Um die Option "Berechtigte berücksichtigen" verwenden zu können, gehen Sie im Fine-Tuning zu Verkaufsvertrag > Beteiligte ] und aktivieren die Beteiligtenrolle Berechtigter.

## 6.7 Servicevertragsfindungslogik

Bei der Vertragsfindung wird die Anzahl der Vertragspositionen durch Ausschluss spezifischer Vertragspositionen stufenweise reduziert, wobei ein Ausschlussverfahren mit Prüflogik eingesetzt wird.

Das Hauptziel ist stets, den bzw. die am besten zutreffenden Verträge zu finden, sowie nicht zutreffende, gesperrte oder veraltete Verträge zu identifizieren. Auf diese Weise kann ein Servicetechniker eine wohlinformierte Entscheidung hinsichtlich des richtigen Vertrags zur Verwendung in einem Serviceticket treffen.

# 6.7.1 Vertragsfindung anhand Kundenhierarchie und Installation/Einbauort

Erfahren Sie mehr zur Vertragsfindungslogik für Kundenhierarchie, Installation und Einbauort (Service-Referenzobjekte).

Zum besseren Verständnis finden Sie hier Beispiele für die Vertragsfindung anhand der Kundenhierarchie.

## Ein Vertrag ohne abgedeckte Objekte

Der Servicetechniker legt ein Serviceticket an und gibt die Kundenkontodetails ein. Falls für den Kunden ein Vertrag vorliegt, der alle Produkte und alle Seriennummern abdeckt, gilt immer dieser Vertrag.



## Ein Vertrag mit einem Produkt als abgedecktes Objekt

Der Servicetechniker legt ein Serviceticket an und gibt die Kundenkontodetails ein. Der Vertrag wird nicht gefunden, weil er zu spezifisch ist. Wenn Sie das Produkt P1 eingeben, wird der Vertrag gefunden, da er genau übereinstimmt. Der Vertrag wird auch gefunden, wenn Sie die *Seriennummer* eingeben, weil alle Seriennummern abgedeckt sind.



## Ein Vertrag mit Produkt und Seriennummer als abgedecktes Objekt

Der Servicetechniker legt ein Serviceticket an. Wenn er den Kunden und das Produkt in das Ticket eingibt, wird der Vertrag nicht gefunden, weil die Angaben zu spezifisch sind. Wenn er die *Seriennummer* S1 in das Ticket eingibt, wird der Vertrag gefunden, da die Angaben genau übereinstimmen.

Serviceticket		Verträge				
Kunde A Produkt	0	Vertrag V1:	Kunde	Produkte	Seriennr.	
Seriennr.			A	Ρ1	S1	
Serviceticket			Vertr	äge		
Kunde A Produkt P1	0	Vertrag V1:	Kunde	Produkte	Seriennr.	
Seriennr.			A	P1	S1	
Serviceticket			Vertr	äge		
Kunde A		Vertrag V1:	Kunde	Produkte	Seriennr.	
Produkt P1 Seriennr. S1			A	P1	S1	

## Mehrere Verträge mit abgedeckten Objekten

Der Servicetechniker gibt den Kunden in das Serviceticket ein. Die Lösungslogik ermittelt, dass Produkt P1 und Vertrag C1 gelten. Für Produkt P2 gilt Vertrag C2. Für Produkt P3 wurde kein Vertrag ermittelt.

Serviceticket		Verträge			
	$\mathbf{\mathbf{i}}$	Vertrag V1:	Kunde	Produkte	Seriennr.
Kunde A	×		А	P1	-
Produkt P1		Vertrag V2:	Kunde	Produkte	Seriennr.
Seriennr.			А	P2	-
·	[		\/		
Serviceticket			Vertr Kunde	age Produkte	Seriennr
Kundo A		Vertrag V1:	Runde	Troducto	Jerrennin.
Kunde A			A	P1 Brodukto	- Corionnr
Produkt P2		Vertrag V2:	Kunue	Produkte	Serienni.
Seriennr.			А	P2	-
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	1 F				
Serviceticket			Vertr	age	Corioppr
	0	Vertrag V1:	Kunue	PIOUUKLE	Serienni.
Kunde A			А	P1	-
Produkt P3		Vertrag V2:	Kunde	Produkte	Seriennr.
Seriennr.			А	P2	-

## Mehrere Verträge ohne abgedeckte Objekte

Der Servicetechniker gibt das Kundenkonto in das Serviceticket ein. Es werden zwei Verträge gefunden, die beide gelten, aber keiner der beiden Verträge gilt vorrangig. Folglich wird keine automatische Zuordnung benötigt. Der Servicetechniker erhält die Nachricht, dass er manuell einen Vertrag auswählen muss.

Serviceticket	Ī	Verträge				
Kunde A	0	Vertrag V1:	Kunde A	Produkte -	Seriennr. -	
Seriennr.		Vertrag V2:	Kunde A	Produkte -	Seriennr. -	

# 6.7.2 Vertragsfindung gemäß der Hierarchie des Einbauorts

Erfahren Sie mehr über die Vertragsfindungslogik für den Einbauort (Service-Referenzobjekte).

Der Servicetechniker gibt die Nummer für den *Einbauort* in das Ticket ein, und die Lösung gibt an, dass keine Verträge vorhanden sind. Es gibt einen Vertrag mit einem Einbauort, der sich auf der nächsthöheren Hierarchieebene befindet, d.h. dieser Vertrag ist ebenfalls gültig.

Der vorrangig geltende Vertrag ist der Vertrag für das Element des *Einbauorts*, das im Ticket eingegeben wurde. Wenn kein Vertrag vorhanden ist, gilt vorrangig der Vertrag für das Element des *Einbauorts* auf der nächsten Hierarchieebene.

# 6.7.3 Kundenorientierte Vertragsfindung

Erfahren Sie mehr zu Sequenzen der Vertragsfindungslogik, die für die kundenorientierte Vertragsfindung relevant sind.

In einem Serviceanfragekopf wird der Code für die Vertragsverwendungseinschränkung von der Vertragsfindungslogik berücksichtigt. Im Vertrag sind auf Positionsebene ein oder mehrere Codes für die Vertragsverwendungseinschränkung aufgelistet.

#### i Hinweis

Wenn Ihr Unternehmen die objektzentrierte Vertragsfindung anwendet, ist der Kunde (Konto) ein relevantes Suchkriterium.

Wenn der Code für die Vertragsverwendungseinschränkung im Serviceanfragekopf in einer der Listen der Vertragspositionen aufgeführt ist, gilt dieser Vertrag vorrangig. Wenn für keine der Vertragspositionen eine Liste mit Codes für die Vertragsverwendungseinschränkung vorliegt, sind alle Codes für die Vertragsverwendungseinschränkung abgedeckt und dieser Vertrag gilt ebenfalls.

# 6.7.4 Objektzentrierte Vertragsfindung

Erfahren Sie mehr über die objektzentrierte Vertragsfindungslogik.

Der Administrator hat anhand des Lösungsumfangs Ihres Systems die Suchstrategie festgelegt.

Wenn Sie den Einbauort und die Installation in das Serviceticket eingeben, sucht die Lösung zuerst nach Verträgen und Positionen.

Hinweis: Wenn Ihr Unternehmen die objektzentrierte Vertragsfindung anwendet, ist der Kunde (Konto) kein relevantes Suchkriterium.

Hinweis: Die Lösung findet Verträge und Positionen für Kunden (Konten), die sich vom Kunden im Serviceticket unterscheiden.

Die Lösung analysiert die Verträge und Positionen und bringt sie in eine Rangfolge geordnet nach Bedeutung.

Beispiel

An einer Maschine des Kunden A am Standort ABC für Produkt 123 kommt es zu einem Vorfall, aber der als geltend ermittelte Vertrag (mit dem Produkt 123 als abgedecktes Objekt) wurde für den Kunden B erstellt. Wenn Sie ein Ticket mit dem Produkt 123 anlegen, wird der genannte Vertrag ermittelt, obwohl das Ticket für den Kunden A angelegt wurde.

# 6.7.5 Logik für die Vertragsfindungsreihenfolge anhand der Kundenhierarchie

Erfahren Sie mehr zur Vertragsfindungslogik anhand der Kundenhierarchie.

Es wird ein Serviceticket unter Angabe der Kunden-ID angelegt. Die Lösung schlägt keinen Vertrag vor. Für den Kunden liegt ein Vertrag in der Hierarchie vor, das bedeutet, der Vertrag gilt in diesem Fall.

Es gilt vorrangig der Vertrag, der für den Kunden in das Ticket eingegeben wurde. Wenn kein Vertrag vorliegt, ist der geltende Vertrag der Vertrag für den Kunden auf der nächsten Hierarchieebene.

Jeder Kunde in der Hierarchie hat seinen eigenen Vertrag. Wenn im Ticket das Unternehmen St. Ingbert eingegeben wurde, gilt vorrangig der Vertrag für das Unternehmen St. Ingbert. Die zwei anderen Verträge für das Unternehmen Deutschland und das Unternehmen Europa gelten ebenfalls.

Der Vertrag für das Unternehmen St. Ingbert ist gesperrt, und der Ticketbearbeiter gibt als Kundenunternehmen St. Ingbert ein. Daraufhin gilt vorrangig der Vertrag für das Unternehmen Deutschland, und der Vertrag für das Unternehmen Europa ist ebenfalls gültig.

Der Vertrag für das Unternehmen St. Ingbert ist gesperrt. Der Vertrag für das Unternehmen Deutschland ist ebenfalls gesperrt. Der Ticketbearbeiter gibt als Kundenunternehmen St. Ingbert ein. In diesem Fall ist der Vertrag für das Unternehmen Europa der vorrangig geltende Vertrag.

CUSTOMER		IVITIES	ACCOUNT TEAM	
SAP SE Europe	^	ACCOUNT HIERARCHY		
Status: Active		Name		
Name: SAP SE Europe		SAP SE Europe		
Prospect:				
* Role: Customer		SAP St.Ingbert		

## 6.7.6 Kundenhierarchie für Verträge verwenden

Bei der Arbeit mit Verträgen für Kunden können Benutzer Details einrichten, die *Kundenhierarchien* für Verträge berücksichtigen.

- 1. Legen Sie einen übergeordneten Kunden mit einer untergeordneten Hierarchie an.
- 2. Aus dem übergeordneten *Kunden* navigieren zu *Verträgen*, und wählen Sie *Neu*, um einen Vertrag anzulegen.
- 3. Im Vertrag markieren Sie Kundenhierarchie berücksichtigen.
- 4. Navigieren Sie zur Registerseite Verträge des untergeordneten Kunden.
- 5. Wählen Sie *Erweiterte Suche (Beteiligter* ist der untergeordnete *Kunde*), und markieren Sie Übergeordnete *Kunden berücksichtigen*.
- 6. Suchen Sie nach zusätzlichen Verträgen aus übergeordneten Kunden.

## 6.8 Vertragsintegration

#### SAP-ECC-Eingangsreplikation für Verträge [Seite 448]

Administratoren können in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration für Verträge das Verhalten des SAP-ECC-Vertragstransfers definieren.

Angebots- und Vertragsbelegarten für SAP-ERP-Integration definieren [Seite 449]

Administratoren können Angebots-, Verkaufs- und Servicevertragsbelegarten für SAP ERP bei Angeboten, Verkaufs- und Serviceverträgen in SAP Cloud for Customer definieren.

## 6.8.1 SAP-ECC-Eingangsreplikation für Verträge

Administratoren können in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration für Verträge das Verhalten des SAP-ECC-Vertragstransfers definieren.

Für jede Belegart sollte ein Administrator eine der folgenden Vertragsreplikationsarten wählen:

- Bidirektional Vertragsänderungen werden an und aus SAP ECC übertragen.
- *Eingang* Vertragsänderungen werden nur aus SAP ECC übertragen.

### → Nicht vergessen

Wenn keine Replikationsauswahl getroffen wird (leere Selektion), werden Vertragsänderungen weder aus noch an SAP ECC übertragen.

Administratoren können die Vertragsreplikation konfigurieren, indem sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Aufgabenliste öffnen Verträge (Verkauf oder Service) Belegarten Verwalten navigieren.

## 6.8.2 Angebots- und Vertragsbelegarten für SAP-ERP-Integration definieren

Administratoren können Angebots-, Verkaufs- und Servicevertragsbelegarten für SAP ERP bei Angeboten, Verkaufs- und Serviceverträgen in SAP Cloud for Customer definieren.

Das Fine-Tuning der *Belegarten* erlaubt zahlreiche Einstellungen für die SAP-ERP-Integration. Sie können jede Belegart als spezielles Geschäftsszenario bzw. speziellen Anwendungsfall nutzen. Je nach Anforderungen können Sie mehrere Belegarten für Ihre gewünschten Geschäftsszenarios anlegen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aktivitätsname Verkaufsverträge, Servicevertrag oder Angebote Belegarten Belegarten verwalten . Markieren Sie Ihre Belegart, und passen Sie diese an die Anforderungen Ihrer Geschäftslösung an.

*Externe Preisfindung* – Ist dieses Ankreuzfeld markiert, kann eine Fremdanwendung, z.B. SAP ERP, Preise synchron abrufen. Die Transaktionssimulation legt nicht nur die Preisfindung fest, sondern auch Angebote, kostenlose Ware, Produktverfügbarkeit und Kreditstatus auf Basis des SAP-ERP-Customizings für diese

Belegart. Aus SAP Cloud for Customer heraus lösen Sie die Fremdanwendung aus, indem Sie Aktion Externe Preisfindung anfordern auswählen.

*Replikation* – Administratoren definieren das Verhalten für den Transfer von Angebot und Verkaufs- und Servicevertrag von Ihrem SAP-On-Premise-System zu Ihrer Cloud-Lösung, indem sie eine der folgenden Optionen auswählen:

• *Bidirektional* – Angebotsbearbeitungen in Ihrer Cloud-Lösung werden in Ihr SAP-On-Premise-System repliziert. Somit werden die beiden Angebote synchronisiert.

#### → Nicht vergessen

Ihr SAP-On-Premise-System ist das führende System für diese Angebote und Verkaufs- und Serviceverträge. In Ihrer Cloud-Lösung angelegte Angebote können über die Option Aktion Senden in Ihr SAP-On-Premise-System repliziert werden. In SAP ERP angelegte Angebote können in SAP Cloud for Customer bearbeitet werden. Die Änderungen werden in SAP ERP repliziert.

• *Eingang* – Angebotsbearbeitungen, die in Ihrer Cloud-Lösung vorgenommen wurden, werden nicht in Ihr SAP-On-Premise-System repliziert. Diese Angebote werden überschrieben, wenn aus dem SAP-On-Premise-System weitere Replikationen ausgelöst werden.

#### i Hinweis

Wir empfehlen, bearbeitbare Felder und Aktionen über das Seitenlayout zu steuern und nur die kundenspezifischen Felder zu öffnen, die nicht repliziert werden müssen. (Das Anlegen eines Angebots ist nur in SAP ERP möglich. Änderungen, die in SAP Cloud for Customer durchgeführt werden, werden nicht an SAP ERP gesendet).

• *Leer* – Wenn Sie dieses Feld leer lassen, bedeutet dies, dass das Angebot in SAP Cloud for Customer verbleibt. Sie können mit dieser Option aber weiterhin eine externe Preisfindung anfordern.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Diese Konfiguration gilt nur für neue Angebote sowie Verkaufs- und Serviceverträge. Das Verhalten bestehender Angebote und Verkaufs- und Serviceverträge erfolgt über die vererbte Belegartkonfiguration.

Bestehende Angebote und Verkaufs- und Serviceverträge verhalten sich, wie in der zuvor aktiven Belegartkonfiguration angegeben wurde.

Asynchrone Preisfindung – Administratoren können die Einstellungen für die externe Preisfindung ändern. Ein synchroner Aufruf ist notwendig, um das komplette Preisfindungsergebnis aus dem SAP-On-Premise-System abzurufen und in Ihrer Cloud-Lösung anzuzeigen. Replizierte Verkaufsbelege erfordern auch eine Aktualisierung der synchronen Preisfindung, sobald der Verkaufsbeleg beim Sichern in SAP Cloud for Customer aktualisiert wurde.

Wenn der Beleg zuvor repliziert wurde, können Administratoren mit dieser Konfiguration den Aufruf der synchronen Preisfindung im Fremdsystem deaktivieren. Darüber hinaus können Sie den synchronen Aufruf vollständig deaktivieren. Dies gilt für Angebote, die in der Cloud-Lösung angelegt wurden. Für beide Konfigurationsoptionen muss der Preisfindungsstatus durch den asynchronen Aufruf aus dem externen System berechnet werden. Wählen Sie eine Option aus, die Ihren Geschäftsanforderungen am besten entspricht.

- *Leer* Wenn Sie dieses Feld leer lassen, wird die Aktivierung eines automatischen (einmalig replizierten) Aufrufs der synchronen Preisfindung ausgelöst (es werden auf die Preisfindung bezogene Fehler angezeigt; diese Konfiguration wirkt sich jedoch auf die Performance aus).
- *Nach der Replikation* Wenn der Beleg erfolgreich repliziert wurde, wird der automatische Aufruf der synchronen Preisfindung deaktiviert.
- Immer Ein automatischer Aufruf der synchronen Preisfindung ist immer deaktiviert (führt zu Performancevorteilen; mögliche Fehlermeldungen bezüglich des Preisfindungsaufrufs werden nicht mehr direkt in der Benutzungsoberfläche angezeigt, sondern nur noch asynchron). Unabhängig von der Konfiguration können Sie die Preisfindung synchron auslösen, indem Sie Aktion Externe Preisfindung

*anfordern* auswählen. Mit dieser Konfiguration vermeiden Sie Angebotsfreigaben, die Elemente der externen Preisfindung beinhalten.

#### i Hinweis

Um Dateninkonsistenzen zwischen SAP ERP und SAP Cloud for Customer zu vermeiden, werden nur replizierte Verträge in Tickets verwendet.

#### → Nicht vergessen

Nur neue Verkaufs- und Serviceverträge und Angebote erben Änderungen in der Belegartkonfiguration. Bestehende Verträge und Angebote verhalten sich so, wie es in der vorherigen aktiven Belegartkonfiguration angegeben wurde.

## 6.9 Verträge im Offline-Modus

Erfahren Sie mehr über das Arbeiten mit Serviceverträgen im Offline-Modus.

#### Positionsfindung für mit Offline-Servicevertrag abgedeckte Objekte [Seite 451]

Funktionen für Offline-Serviceverträge beinhalten die Suche nach und Abstimmung der Ticketparameter mit den anwendbaren Vertragsparametern.

Offline-Vertragspositionsfindung konfigurieren [Seite 451]

Die Konfiguration der Vertragspositionsfindung für die Verwendung im Offline-Modus steht jetzt Administratoren allgemein zur Verfügung. Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen an, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Vertragspositionen für Tickets im Offline-Modus ermitteln?

Vertragsübertragungsdetails zur Ermittlung von Abweichungen nach Offline-Synchronisierung verwenden [Seite 452]

Administratoren können die Vertragsübertragungsdetails nach der Offline-Synchronisierung untersuchen.

## 6.9.1 Positionsfindung für mit Offline-Servicevertrag abgedeckte Objekte

Funktionen für Offline-Serviceverträge beinhalten die Suche nach und Abstimmung der Ticketparameter mit den anwendbaren Vertragsparametern.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Option zur Positionsfindung für mit dem Offline-Servicevertrag abgedeckte Objekte ist für die Test- und Produktivnutzung verfügbar. Um diese Funktion mit Bereitstellungsphasen zu aktivieren, legen Sie einen Vorfall an oder wenden sich an Ihren SAP-Cloud-for-Customer-Vertriebsmitarbeiter.

Ticketsuchparameter	Vergleichsparameter für abgedeckte Objekte	Einschränkung
Referenzprodukt-ID der Ticketposition	Mit Produkt-ID (auch als Kategorie) des vom Vertrag abgedeckten Objekts (Po- sition)	Ohne Produktkategoriehierarchie
Referenzseriennummer der Ticketposi- tion	Mit Seriennummer (zugehöriger Ein- bauort) des vom Vertrag abgedeckten Objekts (Position)	
Referenz-Einbauortnummer der Ticket- position	Mit Einbauortnummer des vom Vertrag abgedeckten Objekts (Position)	Ohne Einbauorthierarchie

## 6.9.2 Offline-Vertragspositionsfindung konfigurieren

Die Konfiguration der Vertragspositionsfindung für die Verwendung im Offline-Modus steht jetzt Administratoren allgemein zur Verfügung. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Vertragspositionen für Tickets im Offline-Modus ermitteln?

## 6.9.3 Vertragsübertragungsdetails zur Ermittlung von Abweichungen nach Offline-Synchronisierung verwenden

Administratoren können die Vertragsübertragungsdetails nach der Offline-Synchronisierung untersuchen.

Keine Abweichung (typischer Anwendungsfall) - vorgeschlagener Vertrag [z.B. offline] = '[online] Vertrag'; 'Konflikt'-Konstellation:

ZUTREFFENDSTER VERTRAG: Der zutreffende 'vorgeschlagene Vertrag' [= der zutreffendste Vertrag im Online-Modus] wurde vom Offline-Feld zum Online-Feld "Vertrag" übertragen.

ZUTREFFENDER VERTRAG: Der zutreffende 'vorgeschlagene Vertrag' [~ kein zutreffendster Vertrag existiert im Online-Modus] wurde von Offline zu Online übertragen.

KEIN VERTRAG VORGESCHLAGEN: (wie bei Online)

Abweichung:\u000B Es wird empfohlen, Workflowregeln für Tickets mit kritischen Detailwerten für den Vertragstransfer (z.B. 'Nicht zutreffender vorgeschlagener Vertrag ...', 'Kein Vertrag vorgeschlagen') einzurichten, um die finale Vertragszuordnung zu diesen Ticketpositionen zu filtern und zu prüfen:

ÜBERTRAGEN, ABER ZUTREFFENDSTER VORHANDEN: Der zutreffende 'vorgeschlagene Vertrag' [~ der zutreffendste Vertrag existiert im Online-Modus, wurde jedoch nicht eingesetzt] wurde von Offline nach Online übertragen.

NICHT ZUTREFFENDER VERTRAG, NICHT ÜBERTRAGEN: Der nicht zutreffende 'vorgeschlagene Vertrag [=im Online-Modus kann dieser Vertrag nicht (!) ermittelt werden] wurde nicht von Offline nach Online übertragen.

KEIN VERTRAG VORGESCHLAGEN, ABER ZUTREFFENDSTER VERTRAG VORHANDEN: Kein 'vorgeschlagener Vertrag' [~ der zutreffendste Vertrag existiert im Online-Modus] wurde von Offline nach Online übertragen.

KEIN VERTRAG VORGESCHLAGEN, ABER ZUTREFFENDER VERTRAG VORHANDEN: Kein zutreffender 'vorgeschlagener Vertrag' [~ kein zutreffender Vertrag existiert im Online-Modus] wurde von Offline zu Online übertragen.

Klärung der Abweichung: Die zugrunde liegende Frage lautet: Soll der Online oder Offline festgelegte Vertrag entscheidend sein?

Wenn eine Online-Vertragsposition verwendet werden soll (normalerweise besser, da die Offline-Version nur ein Vorschlag ist), müssen Sie die Aktion "Neu bestimmen" auslösen, die Vertragsposition manuell in der Werteauswahl auswählen oder folgenden Wert verwenden:

NICHT ZUTREFFENDER VORGESCHLAGENER VERTRAG ABGELEHNT.

Wenn eine Offline-Vertragsposition verwendet werden soll (seltener Anwendungsfall), setzen Sie das "Vertragsdetail":

VORGESCHLAGENER VERTRAG MANUELL AKZEPTIERT. Akzeptieren Sie den Offline-Vorschlag [= a) Kein 'vorgeschlagener Vertrag' wurde manuell offline zugeordnet (z.B. keine Vertragsgarantie aufgrund eines Kundenfehlers). Auch wenn dennoch zutreffende Verträge online vorhanden sind, sollte kein Vertrag online gesetzt werden. b) ein zutreffender 'vorgeschlagener Vertrag' wurde offline ermittelt und dieser sollte verwendet werden, obwohl andere/zutreffendste Verträge online vorhanden sind.]\u000B NICHT ZUTREFFENDER VORGESCHLAGENER VERTRAG ERZWUNGEN: nicht zutreffender 'vorgeschlagener Vertrag' [=im Online-Modus kann dieser Vertrag nicht (!) ermittelt werden], der dennoch von Offline nach Online übertragen wurde und dort im Online-Feld 'Vertrag' erzwungen wurde.

## 6.10 Vertragspreisfindung

Erfahren Sie, wie das System die Vertragspreisfindung zur Ermittlung des Preises eines Materials anhand des Vertrags verwendet.

Externe Preisfindung aus SAP ERP anfordern [Seite 453]

Die Lösung für Verträge ruft vollständige Preisfindungsinformationen einschließlich Steuern aus dem angeschlossenen SAP-ERP-System ab.

Preisfindung für Ausgabe prüfen, um alle Preisbestandteile anzuzeigen [Seite 454]

Administratoren können im Anpassungsmodus die neue Aktion *Preisfindung für Ausgabe prüfen* aktivieren. Mit dieser Aktion können Benutzer alle Preisbestandteile anzeigen, die im Ausgabeformular verfügbar sind, da sie jetzt im System als druckrelevant definiert sind.

## 6.10.1 Externe Preisfindung aus SAP ERP anfordern

Die Lösung für Verträge ruft vollständige Preisfindungsinformationen einschließlich Steuern aus dem angeschlossenen SAP-ERP-System ab.

### Kontext

Ihr Administrator hat die externe Preisfindung in Ihrer Lösung so eingerichtet, dass Sie für Ihre Serviceverträge vollständige Preisinformationen aus SAP ERP abrufen können.

Schließen Sie alle nachstehenden Schritte ab, bevor Sie die externe Preisfindung aus SAP ERP anfordern.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Vertrag, der immer die abgedeckten Objekte und Positionen enthalten sollte.
- 2. Navigieren Sie zu Positionen.
- Wählen Sie Abrechnungsplan, um die gewünschten Details des Kunden hinzuzufügen, zum Beispiel wie und wann für ihn die Vertragsservices abgerechnet werden sollen.
  Die Preise variieren abhängig davon, wie die Lösung von Ihrem Administrator eingerichtet wurde.
- 4. Navigieren Sie zu Preisfindung, wo Sie verschiedene Arten von Rabatt pro Position eingeben können.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

6. Wählen Sie *Externe Preisfindung anfordern*, um die Preisfindung aus dem angebundenen *SAP ERP*-System abzurufen.

Nun sind alle Details verfügbar, die der Kunde zum Unterzeichnen des Vertrags benötigt.

7. Wählen Sie Vorschau Senden , sodass der Kunde eine Vorschau des Vertragsbelegs erhält.

Wenn der Kunde den Vertrag unterzeichnet, wird dieser an Ihr Unternehmen zurückgesendet.

- 8. Wählen Sie *Aktivieren*. Der Vertragsstatus ändert sich in *Aktiv* oder *Bereit* (wenn der Vertrag abgeschlossen wurde, aber erst ab einem zukünftigen Datum gültig ist).
- 9. Wählen Sie Übertragen. Der Vertrag wird an SAP ERP übermittelt, wo alle Details gespeichert werden und ein Vertrag angelegt wird.

Die Lösung stellt Ihnen Informationen zum Übertragungsstatus und die *Externe Nummer* aus SAP ERP bereit.

Die im Vertragskopf angezeigte Vertragsnummer ist die Nummer, die von SAP Service Cloud angelegt wurde. Die *Externe Referenz* ist eine beliebige Nummer oder eine beliebige Zeichenfolge, die der Kunde verwenden möchte. Sie wird vom Vertragsadministrator oder dem zuständigen Mitarbeiter manuell im Kopf eingegeben.

## 6.10.2 Preisfindung für Ausgabe prüfen, um alle Preisbestandteile anzuzeigen

Administratoren können im Anpassungsmodus die neue Aktion *Preisfindung für Ausgabe prüfen* aktivieren. Mit dieser Aktion können Benutzer alle Preisbestandteile anzeigen, die im Ausgabeformular verfügbar sind, da sie jetzt im System als druckrelevant definiert sind.

## 6.11 Vertragsreporting

Erstellen Sie Berichte mit den Daten, die in Ihren Verträgen erfasst wurden, um diese besser zu verstehen und Verbesserungen vorzunehmen.

#### Auf Positionsebene abgedeckte Objekte in Berichten verwenden [Seite 455]

Administratoren können auf Positionsebene abgedeckte Objekte in Berichten verwenden, indem Sie zu

Unternehmensanalysen > Datenquellen erstellen > Vertragsposition - abgedeckte Objekte navigieren.

#### Excel-Export für Verträge einschränken [Seite 455]

Administratoren können eine Einschränkung konfigurieren, die es Personen mit der Benutzerrolle "Benutzer" verbietet, Excel-Exporte von Verträgen auszuführen.

# 6.11.1 Auf Positionsebene abgedeckte Objekte in Berichten verwenden

Administratoren können auf Positionsebene abgedeckte Objekte in Berichten verwenden, indem Sie zu *Unternehmensanalysen* Datenquellen erstellen Vertragsposition - abgedeckte Objekte navigieren.

Nach der Konfiguration können Sie die abgedeckten Objekte in Berichten verwenden:

- 1. Gehen Sie zu Unternehmensanalysen Berichte erstellen Neu .
- 2. In der schrittweisen Erfassung folgen Sie den Schritten und beginnen mit der Eingabe eines Berichtsnamens.
- 3. Wählen Sie die gewünschten Merkmale aus.
- 4. Definieren Sie die Variablen.
- 5. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und sichern Sie Ihre Änderungen.
- 6. Legen Sie eine Sicht für Ihren Bericht an.

## 6.11.2 Excel-Export für Verträge einschränken

Administratoren können eine Einschränkung konfigurieren, die es Personen mit der Benutzerrolle "Benutzer" verbietet, Excel-Exporte von Verträgen auszuführen.

Berechtigungseinschränkungen für Excel-Exporte können Sie unter Administrator Benutzerrollen Rolle auswählen (die das Work Center "Verträge" umfasst) Felder und Aktionen Einschränkungen von Geschäftsaktionen Zeile hinzufügen konfigurieren, indem Sie nach Microsoft Excel suchen.

## 6.12 Häufige Fragen zu Verträgen

Probleme im Umgang mit Verträgen? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 6.12.1 Kann ich in einem Vertrag benutzerdefinierte Felder verwenden?

In Verträgen können Sie angepasste Felder verwenden.

Ja, das Anlegen und Anpassen von Kundenfeldern ist möglich und wird bei der Verwendung von Vertragsvorlagen berücksichtigt.

## 6.12.2 Gibt es eine Priorität des Vertrags-Service-Levels vor der Ermittlung eines Standard-Service-Levels?

Erfahren Sie mehr über die Prioritäten der Vertrags-Service-Levels und die Service-Levels.

Beispiel: Wenn das Eintreffen am Kundenstandort durch einen Standard-Service-Level von acht (8) Stunden garantiert wird, aber der Vertrags-Service-Level eine (1) Stunde beträgt, wird im Ticket der Vertrags-Service-Level verwendet.

# 6.12.3 Wie suche ich nach ablaufenden Verträgen?

Ihr Administrator kann Workflow-Lösungen einrichten, die zu Verlängerungszwecken eingesetzt werden können.

Diese Workflows können mithilfe von Benachrichtigungen und/oder Opportunitys eingerichtet werden, die Sie im Voraus darüber informieren, wenn das Ablaufdatum von Verträgen näher rückt. Darüber hinaus können Sie mithilfe der Abfrage *Bald ablaufende Verträge* nach Verträgen filtern, deren *Endet am*-Datum zwischen dem aktuellen Datum und dem aktuellen Datum plus 28 Tage liegt.

## 6.12.4 Welche Prüfungen werden während der Vertragsaktivierung durchgeführt?

Wenn Sie einen Vertrag aktivieren, ermittelt das System anhand verschiedener Prüfungen, ob der Vertrag gültig ist.

Nachfolgend werden die Vertragsaktivierungsprüfungen aufgeführt:

- Ein Vertrag muss ein Startdatum und ein Enddatum haben, und das Enddatum muss nach dem Startdatum liegen.
- Die von Ihnen erfassten abgedeckten Objekte haben Beteiligte hinzugefügt. Das System prüft, ob sie im System vorhanden sind.

## 6.12.5 Welche Findungen erfolgen bei Änderungen der Ticket-Referenzobjekte?

Erfahren Sie, was in der Vertragsfindung geschieht, wenn die Objekte des Servicetickets geändert werden.

Der Servicetechniker legt ein Ticket an und fügt die obligatorischen Geschäftsobjekte hinzu, wie das Kundenkonto.

Eines der folgenden Felder wird auf Positionsebene und auf der Ebene des Service-Referenzobjekts der Position geändert. Die Vertragspositionsfindung startet für die Ticketposition automatisch:

• *Produkt* (Positionsprodukt)

- Verwendungseinschränkung
- Produkt (Referenziertes Produkt)
- Seriennummer
- Installation
- Einbauort

## 6.12.6 Welches Suchkriterium wird zur Abstimmung der Vertragsfindung für Tickets herangezogen?

Erfahren Sie mehr über das Suchkriterium, das bei der Vertragsfindung für Tickets verwendet wird.

Der Servicetechniker legt ein Ticket an und fügt die obligatorischen Geschäftsobjekte hinzu, wie das Kundenkonto.

Wenn eines der folgenden Felder auf Ticketkopfebene geändert wurde, wird die Vertragsfindung für den Kopf und die Service-Referenzobjekte automatisch gestartet, einschließlich aller Ticketpositionen:

- Verwendungseinschränkung
- Kunde
- Produkt
- Seriennummer
- Installation (IBase)
- Einbauort

# 6.12.7 Können Benutzer den SAP-ECC-Status für Verträge anzeigen?

Benutzer können die SAP-ECC-Statusoptionen in der *Vertragsübersicht* anzeigen. Der *externe Status*, der *Status der externen Referenz* (nur für Abrufe von Verkaufsmengenverträgen relevant) und der *externe Rechnungsstatus* sind auf Kopf- und Positionsebene verfügbar.

# 7 Angebote

Die Angebotsverarbeitung wird entsprechend bestimmten festen Bedingungen verwendet, wenn Kunden und Interessenten Produkte angeboten werden.



Angebote werden Bestandskunden, Interessenten oder möglichen Käufern unterbreitet, damit diese die Möglichkeit haben, sich über die Kosten der Produkte oder Services zu informieren, die Ihr Unternehmen anbietet.

Angebote können direkt aus einer Opportunity angelegt werden und können die Produkte aus dieser Opportunity enthalten. Mit SAP sCloud for Customer können die Vertriebsmitarbeiter Ihres Unternehmens Angebote über einen Desktop-PC oder ein Tablet-Gerät anlegen und bearbeiten, entweder online oder offline.

Ihr Administrator legt in Ihren Angeboten zu verwendende Produktlisten an und aktiviert diese. Mithilfe von Produktlisten können Sie eine Reihe von Produkten kombinieren, die mit Kunden verknüpft sind. Wenn Sie für Kunden ein Angebot anlegen, dem Produktlisten zugeordnet sind, wird die Produktliste im Formular angezeigt.

Sie können schnell ein Angebot anlegen, eines kopieren oder ein bestehendes Angebot ändern. Sie können Positionen (Produkte und/oder Services) hinzufügen oder aktualisieren, die sich in Ihrer Unternehmensdatenbank befinden. Sie können auch weitere Details wie externe Referenzen, Notizen und Beteiligte hinzufügen und anzeigen. Ein Unternehmensadministrator konfiguriert und ändert die Fine-Tuning-Aufgabe für Angebote, um die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zu erfüllen. Diese Lösungskonfiguration bietet Ihnen, dem Vertriebsmitarbeiter, mehr Möglichkeiten zum Arbeiten mit Angeboten, um Ihre Bedürfnisse zu erfüllen. Mit der Lösung können Sie mit Ihrem Verkaufsteam oder anderen Kollegen zusammenarbeiten und Genehmigungs-Workflows einrichten, bevor Sie Kunden oder Interessenten Angebote unterbreiten. Elemente, die sich auf Angebote auswirken, wie Beteiligtenbearbeitung, Belegarten, Integration und Folgebelege werden von Ihrem Administrator konfiguriert, um den Verkaufsangebotsprozess zu erweitern.

## Beispiel

Ein Vertriebsmitarbeiter legt ein Angebot aus einer Opportunity an. Beteiligte, Produkte sowie die zugehörigen Mengen werden in das Angebot kopiert.

Der Administrator hat die Lösung eingerichtet, die Details wie Kunden, Produkte und das Datum zur Berechnung des Nettowerts verwendet. Der Vertriebsmitarbeiter kann die automatisch ermittelten Preise und Rabatte überschreiben oder weitere Rabatte und Zuschläge hinzufügen. Abhängig von der Systemkonfiguration ist für das Angebot möglicherweise eine Genehmigung erforderlich, wenn Grenzwerte wie Gesamtnettowert oder gesamte eingeräumte Rabatte überschritten werden.

Der Vertriebsmitarbeiter sendet das Angebot gemäß den Ausgabeeinstellungen an den Kunden. Wenn der Kunde das Angebot annimmt, kann es auf *Gewonnen* gesetzt werden, und der Status ändert sich in *Abgeschlossen*. Mit einer externen Integration wie SAP ERP können Sie außerdem das Angebot in einen Kundenauftrag im externen System übertragen.

# 7.1 Angebote im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Angebote beim Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

### → Empfehlung

Wir empfehlen, dass Sie die Detailfragen in den Bereichen überprüfen, die relevant sind und die Sie in Ihren Lösungsumfang aufgenommen haben. Wenn Sie eine Frage auswählen, werden auf den Registerkarten im Abschnitt "Details" des Bilds weitere Informationen angezeigt.

Unkomplizierte Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Festlegung des Lösungsumfangs Verkauf Produkt- und Serviceportfolio für den Verkauf Standardprodukte verkaufen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Festlegung des Lösungsumfangs Verkauf Neugeschäft Angebote .

# 7.1.1 Angebote aktivieren

Damit Angebote verwendet werden können, müssen Administratoren die Funktion für den Verkauf von Standardprodukten hinzufügen und Angebote im Projektumfang aktivieren.

Angebote ermöglichen Ihnen den Verkauf von Produkten und Services an potenzielle Kunden, die an diesen Produkten und Services interessiert sind. Sie können den Interessenten ein Angebot mit Produktdetails einschließlich Preisen und Rabatten unterbreiten.

### → Empfehlung

Wenn Sie sich als Administrator anmelden, können Sie die Detailfragen unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte finden. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Implementierungsschwerpunkt > Fragen > Verkauf > Produkt- und Serviceportfolio für den Verkauf > Standardprodukte verkaufen > Option: Lagerverkauf . Prüfen und markieren Sie Sie können Produkte verkaufen..

# 7.1.2 Positionstypen definieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Positionstypen definieren.

Positionstypen bestimmen, wie sich ein Positionstyp in einem Verkaufsbeleg verhält. Positionstypen sind beim Replizieren von Angeboten mit einem On-Premise-System nicht erforderlich, aber relevant, und Administratoren sollten Belegarten konfigurieren.

Sie können alternative Positionstypen für die in der Standardlösung bereitgestellten Positionstypen definieren. Diese alternativen Positionstypen werden dann für die entsprechenden Positionen auf der Registerkarte *Produkte* für Kundenaufträge angezeigt. Sie können die benutzerdefinieren Positionstypen zur Verarbeitung von Positionen verwenden, die auf SAP-ERP-Positionstypen basieren. Außerdem können Sie Positionstypen für Auftragssimulationen verwenden, um die externe Preisfindung abzurufen.

Definieren Sie eigene Positionstypen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen:

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie: Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Sortieren nach: Aktivitäten Suche J, und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Angebote Positionstypen Positionstypen bearbeiten .
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie die gewünschten Details ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Wenn Sie eine Position als kostenlose Ware oder Probe ohne Auswirkung auf die Preisfindung definieren möchten, kennzeichnen Sie diese als *Nicht für Preisfindung relevant*. Wenn eine Position, die für die Preisfindung nicht relevant ist, einem Angebot hinzugefügt wird, enthält es keinen Preis. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

# 7.1.3 Positionstyp als "Für Preisfindung nicht relevant" definieren

Administratoren können Positionen als kostenlose Ware oder Probe ohne Auswirkung auf die Preisfindung definieren.

Sie können Positionstypen als nicht für die Preisfindung relevant definieren. Mit der Aktivität können Benutzer einer Position nur lediglich einen Positionstyp hinzufügen, ohne den Preis auf null zu setzen oder einen Rabatt von 100 % festzulegen. Beispielsweise wird ein Produkt einem Angebot als kostenlose Ware oder Probe hinzugefügt.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Angebote Positionstypen bearbeiten .
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen, oder wählen Sie eine vorhandene Zeile aus.
- 4. Markieren Sie das Ankreuzfeld Für Preisfindung nicht relevant.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Der Positionstyp *Nicht für Preisfindung relevant* ist in Kundenaufträgen mit externer Preisfindung und Offline-Preisfindung verfügbar. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

## 7.1.4 Positionsinkrement pro Belegart definieren

Administratoren müssen Positionsinkrementnummern definieren, über die Sie die Bereiche für *Positionsinkremente* und *Unterpositionsinkremente* steuern können.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie 🌗 Angebote > Belegarten pflegen ].
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen, oder wählen Sie eine vorhandene Zeile aus.
- 4. Geben Sie die gewünschten Positionsinkremente ein, oder ändern Sie die vorhandenen Werte.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Durch die Konfiguration von Inkrementen werden in der externen Preisfindung die Einschränkungen bei der Stücklistenauflösung aufgehoben, die bei Vorhandensein vieler *Unterpositionen* gelten.

# 7.1.5 Ermittlung des Folgepositionstyps konfigurieren

Administratoren können Ihre Lösung so konfigurieren, dass der Positionstyp für Folgebelege ermittelt wird. Im Prozess für Folgeangebote zu Kundenaufträgen können Sie die für die Bearbeitung in SAP ERP und CRM verwendeten Positionstypen übernehmen.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Ermittlung des Folgepositionstyps bearbeiten.
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie die gewünschten Details ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Benutzer können den Positionstyp über die Anpassung oder die Personalisierung zur Angebotsprodukttabelle hinzufügen.

#### i Hinweis

Sie können auch Codelisteneinschränkungen verwenden, um die Positionstypen nach einer Belegart zu filtern.

## 7.1.6 Codelisteneinschränkungen konfigurieren

Administratoren müssen Codelisteneinschränkungen konfigurieren, um die Anzeige bestimmter Codewerte für eine bestimmte Gruppe von Benutzern in Angebots- und Auftragsbelegen einzuschränken.

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Codelisteneinschränkungen .
- 2. Wählen Sie Neu.
- 3. Wählen Sie das Feld mit dem gewünschten Geschäftsobjekt (*GO*) aus, z.B. **Beteiligtenrollen**, **Zahlungsbedingungen** oder **Absagegrund**.
- 4. Pflegen Sie die Einschränkungen, und sichern Sie Ihre Änderungen.

## 7.1.7 Nummernkreise konfigurieren

Administratoren müssen Nummernkreise konfigurieren, um den zu Angeboten zugeordneten Nummernbereich zu definieren.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Nummernkreise ein.
- 2. Wählen Sie Nummernkreis bearbeiten.
- 3. Prüfen Sie auf dem folgenden Bild die in der Lösung standardmäßig verwendete Anfangs- und Endnummer für Angebote.
- 4. Wenn Sie einen anderen Nummernkreis definieren möchten, wählen Sie Aktuelle Nummer ändern.

- 5. Geben Sie auf dem folgenden Bild die neue aktuelle Nummer ein, und wählen Sie Sichern und schließen.
- 6. Wählen Sie erneut Sichern und schließen.

## 7.1.8 Belegarten anlegen

Administratoren können Sie Belegarten anlegen und bearbeiten. Sie können im System und innerhalb von Berichten zum Filtern von Dokumenten verwendet werden.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Ubersicht Aktivitäten Suchen , und wählen Sie Belegarten verwalten.
- 2. Wählen Sie *Zeile hinzufügen*, und geben Sie den Code der gewünschten Belegart und eine Beschreibung ein.

Entscheiden Sie, ob Sie die Belegart für die *Direkte Kundengenehmigung* aktivieren möchten. Dies bedeutet, dass ein Angebot weder ausgedruckt noch bestätigt werden muss, wenn der Kunde das Angebot beim Besuch des Vertriebsmitarbeiters bereits direkt angenommen hat.

Entscheiden Sie in Abhängigkeit von Ihrem Lösungsumfang, ob Sie die Belegart für die *Externe Preisfindung* aktivieren möchten. Dies bedeutet, dass die Preise in einem Fremdsystem berechnet und anschließend im Angebot angezeigt werden.

3. Wenn Sie benutzerdefinierte Nummerninkremente für Positionen oder Unterpositionen definieren möchten, geben Sie die gewünschten Inkremente ein.

### i Hinweis

Die Konfiguration von Inkrementen ermöglicht die Auflösung einer Stücklistenauflösung mit vielen Unterpositionen über die externe Preisfindung.

4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Löschen von Belegarten

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können nur Belegarten löschen, die noch nicht im System verwendet wurden. Markieren Sie den Eintrag, den Sie löschen möchten, und wählen Sie *Löschen*.

# 7.1.9 Zahlungsbedingungen und Incoterms konfigurieren

Als Administrator können Sie Zahlungsbedingungen und Incoterms (International Commercial Terms) konfigurieren, um festzulegen, wann eine Rechnung bezahlt werden muss und welche Gebühren Ihr Unternehmen oder der Käufer zahlt.

Suchen Sie unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Suche Kunden nach der Fine-Tuning-Aufgabe, und wählen Sie Zahlungsbedingungen bearbeiten.

- 1. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 2. Geben Sie die gewünschten Details ein.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Die Zahlungsbedingungen werden standardmäßig aus den Verkaufsdaten des Kunden in das Angebot übernommen.

# 7.1.10 Kopie des Angebotspreisdatums und der Incoterms konfigurieren

Beim Kopieren eines Angebots können Administratoren die Übernahme des *Preisdatums* und der *Incoterms* konfigurieren.

### Vorgehensweise

- 1. Um diese Aktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Fine-Tuning.
- 2. Wählen Sie Angebot Belegarten .
- 3. Wählen Sie die gewünschten Konfigurationsdetails für das *Preisdatum* aus.

## Weitere Informationen

Preisdatum konfigurieren [Seite 548]

## 7.1.11 Incoterms konfigurieren

Administratoren müssen Incoterms konfigurieren.

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Ubersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Incoterms ein.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 3. Geben Sie eine *Incoterms*-Nummer und eine Beschreibung ein.
- 4. Setzen Sie das entsprechende Kennzeichen Standort obligatorisch.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 7.1.12 Aufruf der externen Preisfindung konfigurieren

Administratoren erhalten hier Informationen zur Konfiguration des Aufrufs der externen Preisfindung. Damit kann das komplette Preisfindungsergebnis aus SAP-On-Premise-Systemen abgerufen und in Ihrer Cloud-Lösung angezeigt werden.

Wenn die externe Preisfindung ausgewählt wurde, ist ein synchroner Aufruf notwendig, um das komplette Preisfindungsergebnis aus dem SAP-On-Premise-System abzurufen und in Ihrer Cloud-Lösung anzuzeigen. Replizierte Verkaufsbelege erfordern auch eine Aktualisierung der synchronen Preisfindung, sobald der Verkaufsbeleg beim Sichern aktualisiert wurde.

Wenn der Beleg zuvor repliziert wurde, können Sie mit dieser Konfiguration den Aufruf der synchronen Preisfindung im System deaktivieren. Darüber hinaus können Sie den synchronen Aufruf vollständig deaktivieren. Dies gilt auch für Angebote, die in der Cloud-Lösung angelegt wurden. Für beide Konfigurationsoptionen wird der Preisfindungsstatus durch den asynchronen Aufruf aus dem externen System berechnet. Der Benutzer kann die Preisfindung weiterhin synchron auslösen, indem er die asynchrone Aufrufaktion auswählt.

Um den Aufruf der externen Preisfindung zu konfigurieren, gehen Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe Angebote Belegarten .

Bei der asynchronen Preisfindung wird weder das *Kreditlimit*, der *Betrag in Anspruch genommener Kredite* noch der *Kredit übersteigende Betrag* angezeigt. Wenn die Preisfindungssimulation im System für das entsprechende Preisfindungsverfahren ausgelöst wurde, können Sie Konditionen auf Kopf- und Positionsebene hinzufügen. Preisfindungselemente, die in der Position und im Kopf angezeigt werden, werden auch für die asynchrone Preisfindung unterstützt.

## 7.1.13 Konfigurieren stornierter Positionen in der Gesamtwertberechnung

Für die interne Preisfindung können Administratoren einen Ablehnungsgrund konfigurieren, sodass die Gesamtwerte der Angebote und Aufträge, einschließlich Angeboten, die vollständig oder teilweise verloren wurden, erhalten bleiben.

Um die stornierten Positionen in der Gesamtberechnung zu konfigurieren, navigieren Sie zu

Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte > Ihre Implementierung > Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Absagegrund ], und wählen Sie die gewünschten Verfügbaren Absagegründe aus, die keinen reduzierenden Effekt auf die Gesamtberechnung haben sollen.

#### i Hinweis

Stornierte Positionen werden in der Ausgangsnachricht nicht angezeigt.

# 7.1.14 Standard-Preisdatum konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator das Standard-Preisdatum konfigurieren.

Definieren Sie die Standardlogik für das Preisdatum.

- (aktuelles Datum)
- Wunschtermin (Kopf)

Navigieren Sie zum Konfigurieren der Standardwerte für das Preisdatum zur Fine-Tuning-Aufgabe Angebot Belegarten .

Markieren Sie die gewünschte Belegart, und wählen Sie im Dropdown-Feld "Preisdatum" den gewünschten Logiktyp aus.

## 7.1.15 Standardwunschtermin konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator den Standardwunschtermin konfigurieren.

Definieren Sie den im Kopfbereich verfügbaren Standardwunschtermin für Angebote.

Zum Konfigurieren von Angebotsgültigkeit und Wunschterminen navigieren Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe *Terminprofile Datumsvariable für Verkauf Angebote*.

Markieren Sie die gewünschte Belegart, und wählen Sie im Dropdown-Feld "Preisdatum" den gewünschten Logiktyp aus.

#### i Hinweis

Der Wunschtermin im Kopf wird in den Wunschtermin in den Positionen übernommen. Manuell geänderte Termine in den Positionen werden vom Kopftermin nicht überschrieben.

## 7.1.16 Eingangsangebotsreplikation konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie die Eingangsangebotsreplikation konfigurieren, damit sie nur aus Inbound-SAP-On-Premise-Systemen erfolgt.

#### → Nicht vergessen

Angebotsbearbeitungen, die in Ihrer Cloud-Lösung vorgenommen wurden, werden nicht in Ihr SAP-On-Premise-System repliziert. Wenn weitere Replikationen aus Ihrem SAP-On-Premise-System ausgelöst werden, werden Bearbeitungen überschrieben.

Um die Eingangsangebotsreplikation zu konfigurieren, gehen Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe Angebote Belegarten .

#### i Hinweis

Wir empfehlen, bearbeitbare Felder und Aktionen über das Seitenlayout zu steuern und nur die kundenspezifischen Felder zu öffnen, die nicht repliziert werden müssen.

# 7.1.17 Zugriffskontrolle für Angebote konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie den Benutzerzugriff auf Angebote konfigurieren.

Administratoren beschränken den Lese- und Schreibzugriff auf Angebote, indem sie zu Benutzerrollen Zugriffseinschränkungen Berechtigungskontext 1015 navigieren.

#### → Tipp

Wählen Sie eine Einschränkungsregel aus, um eine kurze Zusammenfassung der Regel anzuzeigen.

# 7.1.18 Workflow-Regeln konfigurieren

Als Administrator erfahren Sie hier, wie Sie Workflow-Regeln zum Anstoßen von automatischen E-Mail-Nachrichten, Benachrichtigungen, Feldaktualisierungen und Aktionen für Angebote und andere Geschäftsobjekte konfigurieren.

Workflow-Regeln werden zum Aktualisieren von Feldern in Angeboten verwendet. Der Administrator kann Workflow-Regeln für verschiedene Arten von Positionen definieren:

- Kunden
- Ansprechpartner
- Privatkunden
- Opportunitys
- Tickets
- Verträge
- Angebote
- Besuche

Um den Arbeitsvorrat der Workflow-Regeln aufzurufen, navigieren Sie zu Verwaltung Seschäftsabläufe Workflow Workflow-Regeln .

Sie können auch die Empfängerermittlung für Workflow-Regeln konfigurieren. Diese Konfiguration ermöglicht den Benutzern das Auswählen von Benachrichtigungen für das Kundenteam und das Gebietsteam für Angebote. Rufen Sie die Regel über Det Administrator Workflow-Regeln auf. Definieren Sie eine neue Regel, und fügen Sie unter Empfängerermittlung eine Ermittlung für Kundenteam und/oder Gebietsteam hinzu.

## 7.1.19 Genehmigungen konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Bedingungen in den Angebotsgenehmigungsprozess aufnehmen können, z.B. die Grenzen für den Betrag, den ein Genehmigender genehmigen darf.

Aktivieren Sie den Angebotsgenehmigungsprozess unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Verkauf Neugeschäft . Nach Festlegung des Lösungsumfangs für Angebote definieren Sie die Details des Genehmigungsprozesses. Bevor der Genehmigungsprozess verwendungsbereit ist, legen Sie in diesem Schritt die Genehmigungsbedingungen und einen Genehmigenden fest. Navigieren Sie zu Administrator Genehmigungsprozesse

#### i Hinweis

Es muss mindestens ein Genehmigungsprozess aktiv sein. Um einen Genehmigungsprozess zu definieren, kopieren Sie den Standardgenehmigungsprozess und passen die Genehmigungsgültigkeit an, wobei Sie sicherstellen müssen, dass einer der Prozesse über eine unbegrenzte Gültigkeit verfügt.

## 7.1.20 Angebotsversionierung konfigurieren

Administratoren können die Angebotsversionierung konfigurieren und Benutzern somit ermöglichen, Kunden Angebote mit der gleichen Angebotsnummer (*Gruppennummer*) und einer zusätzlichen Versionsnummer zu senden.

Zum Konfigurieren der Angebotsversionierung navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Element: Verkauf Neugeschäft Angebote , und markieren Sie die Frage Möchten Sie die Angebotsversionierung verwenden?

Benutzer können nur einen externen Folgebeleg für SAP ERP für Angebote anlegen, die nicht den Status *Aktiv* aufweisen und übermittelt wurden.

Angebotsversionen können nicht im Offline-Modus angelegt werden.

Wenn ein Angebot in ein oder aus einem Fremdsystem repliziert wird, ist keine Versionierung mehr möglich.

#### → Nicht vergessen

Passen Sie die Formularvorlagen (neben der *Angebotsdemo*) so an, dass die *Gruppennummer* im Ausdruck enthalten ist.

## 7.1.21 Sperrzuordnung konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe für Belegarten angeben. Mithilfe der Sperrzuordnungen können Sie verhindern, dass für bestimmte Kunden Angebote, Kundenaufträge oder andere Transaktionen je nach deren Vertriebsbereich angelegt werden.

## Vorgehensweise

1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden.
- 2. Wählen Sie Auftragssperre für Verkaufsbelege aus.
- 3. Fügen Sie für jeden Auftragssperrgrund, den Sie zum Sperren von Verkaufsbelegen verwenden möchten, eine Zeile hinzu, und treffen Sie eine Auswahl aus der Liste der Belegarten.
- 4. Definieren Sie Folgendes:
  - *Auftragssperrgrund*: Gründe, die Sie verwenden möchten, um das Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu sperren.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Sperrgründe, die Sie hier pflegen, werden den im ERP-System konfigurierten Sperrgründen zugeordnet.

- *Belegart*: Ordnen Sie den Auftragssperrgründen eine Belegart zu, um die Sperrung zum Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu aktivieren.
- 5. Ordnen Sie den Kunden die Sperrung zu, und sperren Sie sie im Kopfbereich der Konten.

# 7.1.22 Erneute Einreichung für Angebotsgenehmigungen konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie die erneute Einreichung für Angebote konfigurieren. Sobald ein Angebot genehmigt wurde, ermöglicht die Option Ihrem Unternehmen, den Genehmigungsstatus und/oder den Ausgabestatus zu steuern.

Wenn Sie die Option nicht auswählen, wird der Genehmigungsstatus bei jeder Änderung des Angebots (außer beim Hinzufügen von Anlagen) in *Nicht gestartet* geändert. Um das Angebot weiter zu bearbeiten, muss der Benutzer es erneut zur Genehmigung und Ausgabe einreichen.

#### i Hinweis

Wenn ein Angebot mit einer bidirektionalen Replikation in das SAP-On-Premise-System vorhanden ist, ist ein Zurücksetzen des Genehmigungsstatus nicht möglich.

Wenn Sie diese Option auswählen, wird das automatische Zurücksetzen dieser Status aus den meisten Änderungen deaktiviert. Das Zurücksetzen kann stattdessen basierend auf den Bedingungen in den Workflow-Regeln konfiguriert werden. Das Zurücksetzen erfolgt mit einer der folgenden Aktionen:

- Einreichen zurücksetzen (bei Genehmigungs- und Ausgabestatus)
- Ausgabestatus zurücksetzen (nur bei Ausgabestatus).

Konfigurieren Sie Erneute Einreichung für Angebotsgenehmigungen, indem Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Element: Verkauf Neugeschäft Angebote Möchten Sie das Zurücksetzen des Genehmigungsstatus und des Ausgabestatus über Workflow-Regeln steuern? navigieren.

Fahren Sie mit der Einrichtung fort.

1. Definieren Sie Workflow-Regeln, indem Sie zu Administrator Workflow-Regeln navigieren.

- 2. Definieren Sie in den Workflow-Regeln Bedingungen, die zusätzliche Genehmigungen auslösen sollen, und wählen Sie die gewünschte Aktion aus, die der Benutzer wählen kann:
  - Einreichen zurücksetzen: Die Aktion setzt den Genehmigungsstatus sowie den Ausgabestatus wieder auf Nicht gestartet. Um das Angebot weiter zu bearbeiten, wählt der Benutzer Aktionen Einreichen zurücksetzen .
  - Ausgabestatus zurücksetzen: Die Aktion setzt den Ausgabestatus zurück (Bestätigungsproblemstatus). Der Genehmigungsstatus bleibt Genehmigt oder Genehmigung nicht erforderlich.

#### ${f i}$ Hinweis

Die Aktion *Abschicken* generiert ein neues Ausgabedokument, ohne dass ein zusätzlicher Genehmigungsprozess erforderlich ist.

## 7.1.23 Ermittlung des Angebotsgenehmigenden konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator den Genehmigungsprozess für Angebote bearbeiten.

Administratoren können erweiterte Änderungen am Angebotsgenehmigungsprozess vornehmen. Sie können Schritte bearbeiten oder hinzufügen, die Reihenfolge der vorhandenen Genehmigungsschritte ändern und

Bedingungen für den Genehmigenden definieren. Navigieren Sie zu Administrator

Genehmigungsprozesse: Angebot Arbeitsverteilung Kundendefinierter Beteiligter oder Kundendefinierter Gebietsverantwortlicher.

Führen Sie folgende Schritte zum Abschließen der erweiterten Ermittlung des Angebotsgenehmigenden aus:

- 1. Navigieren Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe *Definition von Beteiligtenrollen*. Legen Sie eine neue Beteiligtenrolle an, und ordnen Sie die Beteiligtenkategorie *Genehmigender* zu.
- 2. Navigieren Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe *An den Angeboten Beteiligte*. Fügen Sie die Rolle den an den Angeboten Beteiligten hinzu.

#### i Hinweis

Sie können auch die Ermittlung für die Standardbeteiligtenrolle Genehmigender definieren.

- 3. Fügen Sie den neuen Ermittlungsschritt *Benutzerregeln* für *<Z-Beteiligter>* für den neu angelegten Beteiligten hinzu.
- 4. Fahren Sie fort, indem Sie zu Administrator Vertriebs- und Marketingeinstellungen Regeln für Angebotsbeteiligte definieren navigieren.
- 5. Navigieren Sie abschließend zu Administrator Genehmigungsprozesse , um die Arbeitsverteilung *Kundendefinierter Beteiligter* dem Angebotsgenehmigungsprozess hinzuzufügen.

#### Weitere Informationen

Workflow-Regeln konfigurieren [Seite 467]

## 7.1.24 Konfigurieren einer Regel, um Angebote mit dem Status "In Genehmigung" zurückzunehmen

Wenn z. B. ein benutzerdefinierter Zeitraum überschritten wird, können Administratoren eine Regel anlegen, um Angebote mit dem Status *In Genehmigung* in den Status *Nicht gestartet* zu versetzen.

Administratoren können eine Regel anlegen, indem Sie die Aktion *Einreichen zurücksetzen* für *Regeltyp* definieren.

#### → Nicht vergessen

Ab dem Release Februar 2018 werden für das Zurücknehmen von Angeboten nur die Genehmigungsstatus *Genehmigung nicht erforderlich* und *Genehmigt* unterstützt.

## 7.1.25 Externe Folgebelege für Interessenten sperren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator externe Folgebelege für Interessenten deaktivieren.

Zum Sperren externer Folgebelege für Interessenten deaktivieren Sie die Aktion *Externen Folgebeleg anlegen* in SAP ERP. Diese Aktion bewirkt, dass Interessenten keine Folgebelege erhalten.

Rufen Sie Aetriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in SAP ERP, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie in der Cloud-Lösung angelegte Interessenten für die Replikation in Ihrer SAP-ERP-Lösung sperren?

# 7.1.26 Anzeige der Ermittlungsmethode für Beteiligte aktivieren

Administratoren erfahren hier, wie sie die Ermittlung oder Neuermittlung der an einem Angebot Beteiligten analysieren können.

Durch die Aktivierung dieser Funktion werden die Ermittlung und die Neuermittlung von Beteiligten für Administratoren transparenter.

Wechseln Sie in den Personalisierungs- oder den Anpassungsmodus. Fügen Sie auf der Registerkarte *Beteiligte* für Angebote das Feld *Ermittlungsmethode* hinzu.

#### i Hinweis

Wenn die Ermittlung als Folgevorgang beim Ändern von Kunden übernommen oder angelegt wird, geben Sie manuell die Beteiligtenrolle *Kunde* ein.

## 7.1.27 Schweregrad einer Fehlermeldung ändern

Administratoren können die Fehlermeldung für die Mindestbestellmenge in eine Warnmeldung ändern. Außerdem können weitere Meldungen geändert werden, z. B. Meldungen für die Übereinstimmung der Verkaufsabteilung mit Verkaufsorganisationen.

Diese Aktion ist hilfreich, wenn das Customizing von SAP ERP weniger restriktiv ist und Ihre Vorschlagsmindestbestellmenge auf einem empfohlenen Niveau ist.

#### !Einschränkung

Diese Funktion ist zurzeit nicht für die Offline-Bearbeitung verfügbar.

- 1. Navigieren Sie zu Fine-Tuning Angebote .
- 2. Wählen Sie Konfiguration des Schweregrads von Meldungen.
- 3. Wählen Sie den gewünschten Schweregrad aus.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## 7.1.28 Warnmeldung für mehrere Vertriebsbereiche ändern

Unterdrücken Sie die Warnmeldung, die die Anwendung anzeigt, wenn mehrere Vertriebsbereiche zugeordnet sind.

Um die Warnmeldung Mehrere Vertriebsbereiche vorhanden; prüfen Sie den Vorschlagswert. zu unterdrücken, definieren Sie die erforderliche Konfiguration unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Konfiguration des Schweregrads von Meldungen D.

#### i Hinweis

Sie benötigen die vorstehende Funktion nur, wenn Sie die kombinierte Vertriebsbereichsermittlung in den Lösungsumfang aufgenommen haben. Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Angebot Vertriebsbereichsermittlung für Angebote , und wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Sollen Benutzer je Angebot eine vordefinierte Kombination aus Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte vorschlagen und festlegen können?

## 7.1.29 Signaturen für Angebote aktivieren

Administratoren können grafische Signaturen erfassen und an Angebote anhängen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeitenFragen VerkaufNeugeschäftAngebotGrafische Signatur für Angebote, und wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie eine grafische Signatur erfassen und an das Angebot anhängen (nur für Geräte mit Touchscreen gültig)?

Grafische Signaturen sind nur auf Geräten mit Touchscreen gültig.

Unter Aktionen Signieren können Sie Signaturen Ihrer Kunden oder Interessenten als Bestätigung eines Angebots erfassen. Fügen Sie im Dialogfenster *Signatur hinzufügen* im entsprechenden Feld eine Signatur hinzu.

Nachdem Sie eine Signatur hinzugefügt haben, ist diese als Anlage im Angebot verfügbar. Nach dem Sichern einer Signatur wird die Option *Signieren* unter *Aktionen* deaktiviert.

### 7.1.30 Formatierten Text aktivieren

Administratoren können die Verwendung von formatierten Texten für Notizen in Angeboten aktivieren.

Die Verwendung von externen und internen Notizen konfigurieren Sie unter Die Betriebswirtschaftliche Konfiguration Element: Verkauf Neugeschäft Fragen Angebote: Möchten Sie formatierte Texte für Angebote verwenden?

Wenn die Festlegung des Lösungsumfangs abgeschlossen ist, können Benutzer auf Kopf- und Positionsebene Standardnotizen erfassen und bearbeiten (interne und externe Notizen).

Wenn Sie die Angebote aus der Formularvorlage *Angebotsdemo* verwenden, sind die formatierten Texte im Ausdruck enthalten.

i Hinweis

Um formatierte Texte in anderen Angebotsvorlagen zu aktivieren, ändern Sie den Datentyp in Adobe<sup>®</sup> Livecycle Designer von Nur-Text in Rich Text.

### 7.1.31 Ausgabeformular konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator den integrierten Adobe<sup>® LiveCycle®</sup> Designer verwenden, um erweiterte Änderungen an Angebotsformularvorlagen vorzunehmen.

#### Vorgehensweise

1. Navigieren Sie zu Administrator Formularvorlagenverwaltung .

#### i Hinweis

Passen Sie allgemeine Änderungen am Ausgabeformular aus der Mastervorlage in der *Vorlagenmasterverwaltung* an.

- 2. Wählen Sie die Formularvorlagenvariante aus, die Sie bearbeiten möchten, und wählen Sie Die Öffnen Adobe LiveCycle Designer .
- 3. Nehmen Sie Ihre Änderungen vor.
- 4. Zeigen Sie die Änderungen mithilfe von historischen Daten oder Beispieldaten in einer Vorschau an.
- 5. Wählen Sie Sichern.
- 6. Wählen Sie Veröffentlichen, um Ihre Einträge abzuschließen.

## 7.1.32 Hinzufügen von Produktbildern zu Ausgabeformularen für Angebote konfigurieren

Administratoren können Ausgabeformulare so konfigurieren, dass Benutzer den Ausgabeformularen für Angebote Bilder hinzufügen können.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Kommunikation für Neugeschäft , und wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie Produktbilder zur Angebotsformularvorlage hinzufügen?

#### i Hinweis

Wenn Benutzer Produktbilder zu Ausgabeformularen hinzufügen, hat dies Auswirkungen auf die Systemleistung.

## 7.1.33 Angebotsausgabe und Kanalermittlung konfigurieren

Als Administrator erfahren Sie hier, wie Sie Formularvorlagen und Ausgabekanäle für Angebote nach Verkaufsorganisationen voreinstellen.

Passen Sie dazu die Spalten an, um eine neue Auswahl der in dieser Tabelle sichtbaren Attribute vorzunehmen. Sie müssen erst das Bild verlassen und dann wieder zurückkehren, damit die Änderungen angezeigt werden.

## 7.1.34 Bidirektionalen Austausch mit SAP ERP konfigurieren

Administratoren können Angebote bidirektional mit SAP ERP replizieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse Angebote Stellen Sie sicher, dass für folgenden Fragen ein Kennzeichen gesetzt ist:

• Möchten Sie, dass Angebote aus einer externen Anwendung oder Lösung in Ihre Cloud-Lösung repliziert werden?

• Möchten Sie Angebote aus Ihrer Cloud-Lösung in einer Fremdanwendung oder -lösung replizieren?

Schließen Sie außerdem die Fine-Tuning-Aufgabe Angebote Belegarten ab.

Fügen Sie eine Zeile hinzu, und geben Sie die erforderlichen Details ein. Beachten Sie dabei die folgenden wichtigen Felder:

- Direkte Kundengenehmigung: Wenn diese Option ausgewählt ist, überträgt das System Angebote mithilfe der Aktion Senden aus der Cloud-Lösung an ein SAP-On-Premise-System. Außerdem können Benutzer replizierte Angebote bearbeiten, die in Ihrer SAP-ERP-Cloud-Lösung angelegt wurden.
- *Replikation*: Indem Sie diese Option wählen, wird die die Abgabe des Angebotsausgabebelegs deaktiviert. (Außerdem wird die Konfiguration über das Kennzeichen *Replikation* aktiviert).

## 7.1.35 Erweiterungsmöglichkeiten für Angebote nutzen

Administratoren können Angebote um eigene Felder für Geschäftsobjekte wie Positionen und Beteiligte erweitern.

**Kundenspezifische Felder auf Positionsebene** – Administratoren können kundenspezifische Felder für Produktpositionen in einem eigenen Abschnitt unterhalb der Produkttabelle gruppieren. Wählen Sie aus einem Geschäftsobjekt für Angebote heraus Anpassen Produkt Abschnitt hinzufügen

#### Kundenerweiterungen 🚬

**Felder für Beteiligte** – Administratoren können kundenspezifische Felder für die Registerkarte *Beteiligte* des Angebots definieren. Diese Felder gehören zu Quote-Party-MDAV-CODCQTPTYB.

Übernahme der Verkaufsdaten zum Kunden in den Angebotskopf – Administratoren können die Übernahme der kundenspezifischen Felder für die Verkaufsdaten zum Kunden in den Angebots- oder Kundenauftragskopf definieren.

### 7.1.36 Cross-, Up-, und Down-Selling aktivieren

Als Administrator können Sie Produktlisten vom Typ Cross-/Up-/Down-Selling anlegen, damit Benutzer in einem Angebot aus diesen Produkten auswählen können.

- 1. Wählen Sie Produkte Produktlisten Neu .
- 2. Ändern Sie das Bildschirmlayout entweder über das Menü Personalisieren oder das Menü Anpassen.
- 3. Fügen Sie dem Fenster Neue Produktliste das Feld Typ hinzu, und sichern Sie die Änderungen.
- 4. Legen Sie eine neue Produktliste an, und wählen Sie Cross-/Up-/Down-Selling.
- 5. Wechseln Sie zur Registerkarte *Erforderliche Produkte*, und fügen Sie die Referenzprodukte hinzu.
- Wechseln Sie zur Registerkarte Vorgeschlagene Produkte, um Produkte hinzuzufügen und ihren Typ entweder als Cross-, Up- oder Down-Selling anzugeben. Sichern Sie Ihre Produktliste.
   Immer wenn ein Angebot eines der erforderlichen Produkte aus der Liste enthält, stehen die zugehörigen vorgeschlagenen Produkte je nach ihrem Typ in der Produktliste für Cross-, Up- oder Down-Selling zur Verfügung.
  - Cross-Selling: Listet empfohlene Produkte im Angebot auf, die der Benutzer dem Angebot direkt hinzufügen kann.

• Up- oder Down-Selling: Generiert ein Symbol in der Produktliste eines Angebots, das dem Benutzer anzeigt, dass er über *Aktionen* das Produkt durch Up- oder Down-Selling ersetzen kann.

#### Weitere Informationen

Produktlisten [Seite 933]

## 7.1.37 Absagegründe konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Absagegründe konfigurieren. Die Codes werden in Belegen wie Angeboten, Aufträgen oder Verträgen zum Definieren von Gründen für eine Absage verwendet.

Sie definieren Absagegründe, um zu beschreiben, warum ein Beleg oder eine Position storniert wurde.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Absagegründe ein.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 3. Geben Sie den gewünschten Absagegrund ein.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Beim Hinzufügen eigener Einträge müssen die Daten im Feld Absagegrund mit einem Z beginnen.

- 4. Geben Sie die gewünschte Beschreibung ein.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben, und setzen Sie den gewünschten Status.

Benutzer können Angebote auf Kopf- und auf Positionsebene stornieren. Bei Stornierung auf Kopfebene wird der Absagegrund in die Positionen kopiert.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Bei auf Kopfebene stornierten Angeboten werden alle zugehörigen Positionen storniert.

## 7.1.38 S/MIME für E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Zertifikate hochladen, die für E-Mail-Benachrichtigungen für alle Mitarbeiter benötigt werden.

#### Kontext

Um E-Mail-Benachrichtigungen zu aktivieren, laden Sie die CA-Zertifikate in diesem Bereich für die E-Mail-Adresse zur generischen Aufgabensteuerung für alle beteiligten Mitarbeiter und Vorgesetzten hoch.

#### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Administrator Allgemeine Aufgaben S/MIME konfigurieren ].
- 2. Laden Sie auf der Registerkarte *Eingehende E-Mail* die CA-Zertifikate aller beteiligten Mitarbeiter für die generische Eingangs-E-Mail-Adresse *Aufgabensteuerung: E-Mail-Benachrichtigungen* hoch.
- 3. Auf der Registerkarte *Ausgehende E-Mail* installieren Sie das System-CA-Zertifikat im E-Mail-Client des beteiligten Mitarbeiters wie folgt:
  - a. In der Spalte SAP Trust Center Service wählen Sie Link zu SAP CA, um den SAP Trust Center Service zu öffnen.
  - b. Im Bildbereich *Root Certificates* wählen Sie SAP Passport CA Certificate. Ein Dialogfenster wird geöffnet.
  - c. Wählen Sie *Install Certificate...* und anschließend *Next* > im Installationsassistenten.
  - d. Wählen Sie Place all certificate in the following store und anschließend Browse....
  - e. Wählen Sie Trusted Root Certification Authorities und OK und dann Next >.

Nun wird das CA-Zertifikat des Systems lokal installiert.

4. Aktivieren Sie jetzt S/MIME auf der Registerkarte S/MIME aktivieren, wählen Sie die Optionen für die Signatur eingehender E-Mails prüfen, Ausgehende E-Mails verschlüsseln (optional) und Signieren ausgehender E-Mails.

# 7.1.39 Rich-Text-Format für Angebotsausgabe-E-Mails konfigurieren

Der Administrator kann das Rich-Text-Format für Angebotsausgabe-E-Mails konfigurieren. Dies reduziert den Aufwand für die E-Mail-Bearbeitung.

- 1. Wechseln Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Neugeschäft > Kommunikation für Neugeschäft ], und wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie für den E-Mail-Textkörper der Angebotsausgabe formatierten Text verwenden?

## 7.1.40 E-Mail- und Faxeinstellungen für E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren müssen der Unternehmensdomäne für E-Mail-Benachrichtigungen angeben.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Einstellungen für E-Mail und Fax.

Geben Sie Ihre Unternehmensdomäne, zum Beispiel **beispiel.com**, im Feld *Zulässige Domänen von E-Mail-Absendern* ein.

## 7.1.41 Kundenauftragsgenehmigung per E-Mail konfigurieren

Administratoren können die Genehmigung von Kundenaufträgen per E-Mail mit den Aktivitäten zur Festlegung des Lösungsumfangs konfigurieren.

Stellen Sie vor der Verwendung der Genehmigung per E-Mail Folgendes sicher:

- Die beteiligten Mitarbeiter sind Anwendungsbenutzer und verfügen über gültige E-Mail-Adressen. Darüber hinaus müssen die CA-Zertifikate der Mitarbeiter in das System für ausgehende E-Mails hochgeladen sein.
- Die beteiligten Mitarbeiter müssen die E-Mail-Benachrichtigungen abonnieren, indem sie die Sicht Benachrichtigungen öffnen und E-Mail abonnieren wählen
- In den E-Mail-Clients der beteiligten Mitarbeiter ist der Empfang verschlüsselter E-Mails aktiviert

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung Sicherheit , und aktivieren Sie das Kontrollkästchen für die Detailfrage zur Verschlüsselung und zu Signaturen in E-Mails.

Geschäftsobjekt	Navigation im System	Detailfrage
Kampagnen	Verkaufskampagne > Kampagnenmanagement > Kampagnendurchführung ]	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Kampagnen verwenden?
Opportunitys	Verkauf > Neugeschäft > Opportunitys	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys verwenden?
		Möchten Sie, dass das System eine Opportunity automatisch zur Genehmigung einreicht?
		i Hinweis Diese Frage ist optional. Sie ist nur relevant, wenn Sie automatisch eine Genehmigung für Ihre Oppor- tunitys auslösen möchten, wenn die eingegebenen Daten die festge- legten Kriterien erfüllen.

Detailfragen zum Aktivieren automatischer Genehmigungsprozesses

Geschäftsobjekt	Navigation im System	Detailfrage Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Angebote verwenden?			
Angebote	Verkauf > Neugeschäft > Angebote				
Tickets	Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen	Möchten Sie für Tickets eine mehrstufige Genehmigung verwenden?			
		Möchten Sie Tickets automatisch für einen Genehmigungs-Workflow einreichen, nachdem eine oder mehrere festgelegte Bedingungen erfüllt sind?			
	Service Mitarbeiter-Support	Möchten Sie für Tickets eine mehrstufige Genehmigung verwenden?			
		Möchten Sie, dass das System ein Ticket automatisch zur Genehmigung einreicht?			
		<b>i Hinweis</b> Diese Frage ist optional. Sie ist nur relevant, wenn Sie automatisch eine Genehmigung für Ihre Tickets auslösen möchten, wenn die einge- gebenen Daten die festgelegten Kriterien erfüllen.			
Verträge	Service Regelungen von Kundenansprüchen Servicevertragsmanagement	Möchten Sie für Serviceverträge eine mehrstufige Genehmigung verwenden?			
E-Mail-Benachrichtigungen - E-Mail- Verschlüsselung und -Signatur	Integrierte Services und Support Systemverwaltung Sicherheit	Möchten Sie Verschlüsselungen und Signaturen für E-Mails verwenden?			

## 7.1.42 Nettogewicht, Bruttogewicht und Gesamtvolumen für Angebotskopf konfigurieren

Administratoren können die Fine-Tuning-Aufgabe konfigurieren und das Positionsgewicht, das Gesamtgewicht und das Volumen für Angebotspositionsarten anzeigen oder ausblenden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Angebote Positionsarten Positionsarten bearbeiten , und markieren Sie das Ankreuzfeld Nicht relevant für Gewichtsberechnung.

Wenn Sie das Positionsartfeld *Nicht relevant für Gewichtsberechnung* markieren, ist die Position nicht für die Gewichtsberechnung (und die Volumenberechnung) relevant. Wenn die Basispositionsart bereits nicht gewichtsrelevant ist, ist diese Option deaktiviert.

→ Nicht vergessen

Das entsprechende SAP-ERP-Customizing-Feld muss mit Ihrer Auswahl übereinstimmen.

## 7.1.43 Zuordnung von Umfragen und Aufgaben zu Angeboten konfigurieren

Sie können Umfragen und Aufgaben aus einem Aktivitätsplan automatisch zu Angeboten zuzuordnen, indem Sie *Workflow-Regeln* definieren.

Als Administrator können Sie Workflow-Regeln für die Zuordnung von Umfragen und Aufgaben zuordnen, indem Sie die folgenden Aktionen verwenden, die auf der Work-Center-Registerkarte *Workflow-Regeln* unter dem Zahnradsymbol angeboten werden, und Workflow-Regeln definieren.

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine Workflow-Regel an, oder öffnen Sie eine bestehende Workflow-Regel.
- 2. Wählen Sie je nach Bedarf Bedingungen definieren.
- 3. Wählen Sie unter Aktionen definieren den Pfad Regeltyp Aktion .
- 4. Wählen Sie unter *Aktion definieren* die Option *Aus Aktivitätsplan aktualisieren*, um Aufgaben und Umfragen aus relevanten Aktivitätsplänen automatisch zuzuordnen.

## 7.1.44 Verkaufsvertrag als Folgevorgang zum Angebot konfigurieren

Administratoren müssen diese Funktion entsprechend den Angebotsbelegarten anpassen, um das Szenario "Verkaufsvertrag als Folgevorgang zum Angebot" zu aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Angebote Belegarten, und stellen Sie sicher, dass die Spalte Replikation leer ist. Damit stellen Sie sicher, dass der Verkaufsvertrag als Folgeangebot nicht integrationsrelevant ist.

Es ist eine Voraussetzung, dass ein im Szenario "Verkaufsvertrag als Folgevorgang" verwendetes Angebot nicht integrationsrelevant ist.

#### i Hinweis

"Verkaufsvertrag als Folgevorgang zum Angebot" wird nicht unterstützt, wenn Sie einen vorlagenbasierten Servicevertrag verkaufen, z.B. eine erweiterte Garantie und ein Produkt zusammen in einem Paket.

#### i Hinweis

Produktpositionen im Angebot, die nicht mit Positionen eines vorhandenen Kundenauftrags verbunden sind, können für die Einrichtung des Kundenauftrags oder die Erstellung neuer Verkaufsverträge verwendet werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Mit dem Angebot verbundene Kundenaufträge und Verträge sind auf der Registerkarte *Verkaufsbelege* für Aufträge und Verträge aufgeführt.

## 7.1.45 Angebotserstellung im Vollanlagemodus konfigurieren

Administratoren können Einstellungen konfigurieren, um Angebote im Vollanlegemodus anzulegen. Dies ermöglicht es Ihnen, einige zusätzliche UI-Schritte zu überspringen, die beim Anlegen im Schnellanlagemodus erforderlich sind.

Markieren Sie das Ankreuzfeld Angebote in Detailsicht anlegen unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Angebote Angebotsbezogene Optionen konfigurieren Angebotskonfiguration .

#### !Einschränkung

In diesem Release gibt es eine Einschränkung. Wenn Sie Angebote im Offline-Modus anlegen, müssen Sie sicherstellen, dass diese Konfiguration deaktiviert ist.

#### i Hinweis

Produktvorschläge, die automatisch aus *Produktlisten* angelegt wurden, müssen vom Benutzer entfernt werden, wenn in der *Produktliste* keine vorgeschlagene Menge eingegeben wurde. Die Benutzer können die Aktion *Positionen mit Nullmengen entfernen* verwenden.

## 7.1.46 Konfigurieren, dass Angebotspositionen nach Einreichung beim Kunden gelöscht werden können

Administratoren können konfigurieren, dass Angebotspositionen nach der Einreichung des Angebots beim Kunden gelöscht werden können.

Gehen Sie zu Fine-Tuning Angebot Schweregrad der Meldung , und ändern Sie die Spalte entsprechend den Anforderungen Ihres Unternehmens.

In der Regel können Angebote, die beim Kunden eingereicht wurden, nicht mehr gelöscht werden. Bei dieser Konfiguration sind die Benutzer in der Lage, Positionen in Angeboten zu löschen, die bereits beim Kunden eingereicht wurden.

# 7.1.47 Aktualisierung der Bestandsinformationen für Produkt konfigurieren

Die Funktion muss von den Administratoren in den Lösungsumfang aufgenommen werden, bevor Sie sie verwenden können.

Um Bestandsinformationen aus SAP S/4HANA anzuzeigen, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte , und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration von Stammdaten , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Bestandsinformationen von einer Fremdanwendung empfangen?

# 7.1.48 Fine-Tuning für benutzerdefinierte Beteiligtenrollen auf der Benutzungsoberfläche vornehmen

Administratoren können bis zu drei benutzerdefinierte Beteiligtenrollen auf der Benutzungsoberfläche zuordnen.

Rufen Sie die Fine-Tuning-Aufgabe Angebote Beteiligter Beteiligten der UI zuordnen auf, und ordnen Sie bis zu drei Rollen zu.

## 7.1.49 Workflow-Regel zur Aktualisierung benutzerdefinierter Opportunity-Status definieren

Administratoren können Workflow-Regeln definieren, um benutzerdefinierte Opportunity-Status und Gründe basierend auf Angebotsbedingungen zu aktualisieren.

Diese Funktion ermöglicht Ihnen z.B., eine Opportunity auf *Gewonnen* zu setzen, wenn das zugehörige primäre Angebot in den Status *Gewonnen* wechselt.

#### !Einschränkung

Benutzerdefinierte Werte mit gleichen Bezeichnungen können in der Workflow-Regeldefinition nicht unterschieden werden.

# 7.1.50 Cloud-for-Customer-Angebote für die CLM-Integration konfigurieren

Abhängig von der ausgewählten Belegart können Administratoren CLM direkt in Angebote von SAP Cloud for Customer integrieren.

#### i Hinweis

Diese Funktion ist als Beta-Version verfügbar. Um diese Funktion zu verwenden und CLM Ihrem Lösungsumfang hinzuzufügen, legen Sie eine Meldung an, oder wenden Sie sich an Ihren SAP-Ansprechpartner.

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte
- 2. Markieren Sie das aktuelle Projekt, und wählen Sie Aufgabenliste öffnen.
- 3. Gehen Sie zu Fine-Tuning Aktivitäten: Angebote Belegarten pflegen 507550 und ändern Sie die Optionen entsprechend.
- 4. Fügen Sie das Work Center Kontrakte Ihrem Lösungsumfang hinzu.
- 5. Ordnen Sie die Sicht *CLM-Verwaltung* der Benutzerrolle des Anwendungsexperten zu.

#### → Nicht vergessen

Konfigurieren Sie CLM so, dass Funktionen wie Vorlagen, digitale Signaturen, Genehmigungen, Geschäftsbedingungen und Verhandlungen (interner und externer Kunde) unterstützt werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Das Release vom August 2019 enthält unter anderem folgende Einschränkungen bezüglich der Funktionalität:

- Fehlende Sprachunterstützung (Verwendung der Kundensprache anstelle der Anmeldesprache).
- Fehlende Vorlagenermittlung.
- Ändern oder Löschen von Vorlagen ist während des CLM-Prozesses nicht möglich.
- In Tabellen werden keine detaillierten Positionsinformationen angezeigt.
- Keine Kommunikation zu Privatkunden.

Weitere Informationen zu Callidus-CLM finden Sie unter https://docs.calliduscloud.com/articles/#!contract-lifecycle-management-publication/c4c-integration /

# 7.1.51 Preisänderungen für Unterpositionen einer Stückliste aktivieren

Administratoren erfahren, wie sie Preisänderungen für Unterpositionen einer Stückliste aktivieren.

Um diese Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Derojektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse > Angebote ], und wählen Sie die folgende Detailfrage: Möchten Sie die in einer Fremdanwendung ermittelten Unterpositionen ändern?

## 7.2 Angebote anlegen

Erfahren Sie mehr zum Anlegen von Angeboten, um Ihre Kunden über die Preise der Produkte und Services zu informieren, die Ihr Unternehmen anbietet.

Als ein Vertriebsmitarbeiter oder Mitglied eines Verkaufsteams legen Sie Angebote aus einer bestehenden Opportunity an, die Produktmengen und Produktrabatte enthalten können. Sobald die das Angebot angelegt haben, können Sie die Angebotsdetails mit Ihrem Team teilen, sodass Ihr Team bezüglich des Fortschritts der Verhandlung immer auf dem aktuellsten Stand ist.

#### Angebot anlegen [Seite 484]

Erfahren Sie, wie Sie Angebote in der Lösung anlegen.

#### Angebote aus Kundenaufträgen anlegen [Seite 488]

Benutzer können Folgeangebote direkt aus dem Kundenauftrag anlegen, der auf das Angebot, einschließlich Kundenauftragspositionen für ein Angebot, verweist.

#### Neue Hauptansprechpartner in Angeboten anlegen und zuordnen [Seite 489]

In einem Angebot können Sie die Eingabehilfe für *Ansprechpartner* aufrufen, um einen neuen Hauptansprechpartner anzulegen und zuzuordnen. Um die Aktion *Neuer Ansprechpartner* anzuzeigen, ist keine Konfiguration notwendig.

#### Angebote aus Ansprechpartnern anlegen [Seite 489]

Benutzer können Angebote direkt im Detailbereich des Ansprechpartners für ein Angebot anlegen.

#### Folgeverkaufsverträge aus Angeboten anlegen [Seite 489]

Sie können direkt aus einem Angebot einen Folgevertrag anlegen.

#### Angebote suchen [Seite 489]

Zum Abfragen von Angebotsfeldern verwenden Sie die Optionen Einfach und Erweiterter Filter.

#### Verkaufsvertragsarten mit der Daten-Workbench ändern [Seite 490]

Administratoren können mit der *Daten-Workbench* Verkaufsvertragsarten ändern, auch nachdem diese angelegt wurden.

#### Folgeverkaufsvertrag aus Angebot anlegen [Seite 490]

Sie können direkt aus einem Angebot einen Folgevertrag anlegen.

# Folgeaufträge aus SAP Cloud for Customer in SAP ERP anhand von bidirektionalen integrierten Angeboten anlegen [Seite 491]

Sie können Folgekundenaufträge in SAP ERP aus einem bidirektionalen integrierten Angebot direkt aus SAP Cloud for Customer auslösen.

### 7.2.1 Angebot anlegen

Erfahren Sie, wie Sie Angebote in der Lösung anlegen.

1. Öffnen Sie eine bestehende Opportunity, oder navigieren Sie zu *Angebot* auf dem SAP Fiori Client, um durch Auswahl des Pluszeichens (+) eine neue anzulegen.

#### i Hinweis

Beim Umwandeln von Opportunitys in Angebote werden viele Details wie Kunden und Produkte aus der Opportunity in das neue Angebot kopiert.

- 2. Fügen Sie Daten zu den erforderlichen oder gewünschten Feldern hinzu.
- 3. Fügen Sie Positionen und Mengen hinzu, indem Sie *Hinzufügen* auf der Registerkarte *Produkte* des Angebots wählen.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### ${f i}$ Hinweis

Das Angebot wird mit dem Status *Offen* angelegt, und Produkte ohne eingegebene Mengen werden im Angebot nicht aufgeführt.

5. Wählen Sie Aktionen Einreichen, um eine weitere Verarbeitung auszulösen, z.B. Senden des Angebots per Fax oder E-Mail oder Drucken des Angebots, um es auf dem Postweg zu verschicken.

#### i Hinweis

Wenn eine Genehmigung erforderlich ist, beginnt die Ausgabe, sobald das Angebot genehmigt wurde.

6. Um das Angebot in der Vorschau anzuzeigen, wählen Sie Aktionen Vorschau . Daraufhin wird ein Fenster mit dem Angebot als PDF-Dokument angezeigt.
Wählen Sie Aktualisieren, um die vollständigen Angebotsdaten zu aktualisieren. Diese Aktion ist hilfreich, wenn die bidirektionale Replikation eine sofortige Aktualisierung erfordert oder wenn der Benutzer Fehlermeldungen erhält, die eine Aktualisierung des Angebots erfordern, damit er fortfahren kann.

#### 🛆 Achtung

Sie werden feststellen, dass die Systemperformance beeinträchtigt wird, wenn Sie mit Angeboten oder Kundenaufträge mit mehr als 500 Produkten arbeiten. Das Hinzufügen von Produkten zum Verkaufsbeleg schränkt die Performance von allen positionsbezogenen Funktionen wie Preisfindung, Ausgabe oder Übertragung an Fremdsysteme ein.

## 7.2.1.1 Zugriffskontrolle für Angebote konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie den Benutzerzugriff auf Angebote konfigurieren.

Administratoren beschränken den Lese- und Schreibzugriff auf Angebote, indem sie zu Benutzerrollen Zugriffseinschränkungen Berechtigungskontext 1015 navigieren.

#### → Tipp

Wählen Sie eine Einschränkungsregel aus, um eine kurze Zusammenfassung der Regel anzuzeigen.

## 7.2.1.2 Sperrzuordnung konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe für Belegarten angeben. Mithilfe der Sperrzuordnungen können Sie verhindern, dass für bestimmte Kunden Angebote, Kundenaufträge oder andere Transaktionen je nach deren Vertriebsbereich angelegt werden.

#### Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden .
- 2. Wählen Sie Auftragssperre für Verkaufsbelege aus.
- 3. Fügen Sie für jeden Auftragssperrgrund, den Sie zum Sperren von Verkaufsbelegen verwenden möchten, eine Zeile hinzu, und treffen Sie eine Auswahl aus der Liste der Belegarten.
- 4. Definieren Sie Folgendes:
  - *Auftragssperrgrund*: Gründe, die Sie verwenden möchten, um das Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu sperren.

#### ${f i}$ Hinweis

Die Sperrgründe, die Sie hier pflegen, werden den im ERP-System konfigurierten Sperrgründen zugeordnet.

- *Belegart*: Ordnen Sie den Auftragssperrgründen eine Belegart zu, um die Sperrung zum Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu aktivieren.
- 5. Ordnen Sie den Kunden die Sperrung zu, und sperren Sie sie im Kopfbereich der Konten.

## 7.2.1.3 Standardwunschtermin konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator den Standardwunschtermin konfigurieren.

Definieren Sie den im Kopfbereich verfügbaren Standardwunschtermin für Angebote.

Zum Konfigurieren von Angebotsgültigkeit und Wunschterminen navigieren Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe *Terminprofile Datumsvariable für Verkauf Angebote*.

Markieren Sie die gewünschte Belegart, und wählen Sie im Dropdown-Feld "Preisdatum" den gewünschten Logiktyp aus.

#### i Hinweis

Der Wunschtermin im Kopf wird in den Wunschtermin in den Positionen übernommen. Manuell geänderte Termine in den Positionen werden vom Kopftermin nicht überschrieben.

## 7.2.1.4 Nummernkreise konfigurieren

Administratoren müssen Nummernkreise konfigurieren, um den zu Angeboten zugeordneten Nummernbereich zu definieren.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Nummernkreise ein.
- 2. Wählen Sie Nummernkreis bearbeiten.
- 3. Prüfen Sie auf dem folgenden Bild die in der Lösung standardmäßig verwendete Anfangs- und Endnummer für Angebote.
- 4. Wenn Sie einen anderen Nummernkreis definieren möchten, wählen Sie Aktuelle Nummer ändern.
- 5. Geben Sie auf dem folgenden Bild die neue aktuelle Nummer ein, und wählen Sie Sichern und schließen.
- 6. Wählen Sie erneut Sichern und schließen.

## 7.2.1.5 Verkaufsvertrag als Folgevorgang zum Angebot konfigurieren

Administratoren müssen diese Funktion entsprechend den Angebotsbelegarten anpassen, um das Szenario "Verkaufsvertrag als Folgevorgang zum Angebot" zu aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Angebote Belegarten, und stellen Sie sicher, dass die Spalte Replikation leer ist. Damit stellen Sie sicher, dass der Verkaufsvertrag als Folgeangebot nicht integrationsrelevant ist.

#### i Hinweis

Es ist eine Voraussetzung, dass ein im Szenario "Verkaufsvertrag als Folgevorgang" verwendetes Angebot nicht integrationsrelevant ist.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

"Verkaufsvertrag als Folgevorgang zum Angebot" wird nicht unterstützt, wenn Sie einen vorlagenbasierten Servicevertrag verkaufen, z.B. eine erweiterte Garantie und ein Produkt zusammen in einem Paket.

#### i Hinweis

Produktpositionen im Angebot, die nicht mit Positionen eines vorhandenen Kundenauftrags verbunden sind, können für die Einrichtung des Kundenauftrags oder die Erstellung neuer Verkaufsverträge verwendet werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Mit dem Angebot verbundene Kundenaufträge und Verträge sind auf der Registerkarte Verkaufsbelege für Aufträge und Verträge aufgeführt.

# 7.2.1.6 Angebotserstellung im Vollanlagemodus konfigurieren

Administratoren können Einstellungen konfigurieren, um Angebote im Vollanlegemodus anzulegen. Dies ermöglicht es Ihnen, einige zusätzliche UI-Schritte zu überspringen, die beim Anlegen im Schnellanlagemodus erforderlich sind.

Markieren Sie das Ankreuzfeld Angebote in Detailsicht anlegen unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Angebote Angebotsbezogene Optionen konfigurieren Angebotskonfiguration .

#### !Einschränkung

In diesem Release gibt es eine Einschränkung. Wenn Sie Angebote im Offline-Modus anlegen, müssen Sie sicherstellen, dass diese Konfiguration deaktiviert ist.

#### i Hinweis

Produktvorschläge, die automatisch aus *Produktlisten* angelegt wurden, müssen vom Benutzer entfernt werden, wenn in der *Produktliste* keine vorgeschlagene Menge eingegeben wurde. Die Benutzer können die Aktion *Positionen mit Nullmengen entfernen* verwenden.

## 7.2.1.7 Externen Folgebeleg für bidirektionale integrierte Angebote aktivieren

Administratoren können die Aktion *Externen Folgebeleg anlegen* für Kundenaufträge aktivieren, die bidirektional integriert sind.

Navigieren Sie zum Fachbereich Kommunikation und Informationsaustausch Integration mit

Fremdanwendungen und -lösungen > Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse . Markieren Sie die Frage Möchten Sie Folgebelege für Angebote aus Ihrer Cloud-Lösung in einer Fremdanwendung anlegen?, um die Aktion zu aktivieren.

#### i Hinweis

Stellen Sie sicher, dass die relevante Kommunikationsvereinbarung *Folgekundenauftrag für repliziertes Angebot* in SAP Business Suite anlegen konfiguriert ist.

### 7.2.2 Angebote aus Kundenaufträgen anlegen

Benutzer können Folgeangebote direkt aus dem Kundenauftrag anlegen, der auf das Angebot, einschließlich Kundenauftragspositionen für ein Angebot, verweist.

Um diese Funktion zu verwenden, gehen Sie zu "Anpassen" oder "Personalisieren". Fügen Sie die ausgeblendete Registerkarte *Verkaufsbelege* zur Detailregisterkarte des Kundenauftrags hinzu.

# 7.2.3 Neue Hauptansprechpartner in Angeboten anlegen und zuordnen

In einem Angebot können Sie die Eingabehilfe für *Ansprechpartner* aufrufen, um einen neuen Hauptansprechpartner anzulegen und zuzuordnen. Um die Aktion *Neuer Ansprechpartner* anzuzeigen, ist keine Konfiguration notwendig.

## 7.2.4 Angebote aus Ansprechpartnern anlegen

Benutzer können Angebote direkt im Detailbereich des Ansprechpartners für ein Angebot anlegen.

Um ein Angebot aus einem Ansprechpartner anzulegen, müssen die Benutzer den Ansprechpartner dem Kunden zuordnen.

Wenn Sie Angebote aus einem Ansprechpartner anlegen, wird der *Ansprechpartner* automatisch als *Hauptansprechpartner* und der zugehörige Kunde in dem neuen Angebot vorgeschlagen.

#### i Hinweis

Die *Erweiterte Suche* unterstützt Abfragen von *Nummern* und *Externen Nummern* (ausgeblendetes Feld) und kann auch auf der Registerkarte *Kunden* des Angebots angewendet werden.

## 7.2.5 Folgeverkaufsverträge aus Angeboten anlegen

Sie können direkt aus einem Angebot einen Folgevertrag anlegen.

Gehen Sie in einem Angebot zur Registerkarte *Verträge*, und wählen Sie *Neu*. Nach der Erstellung des Vertrags ändert sich der Status des Folgeangebots in *Gewonnen*.

#### i Hinweis

Um diese Funktion in *Angeboten* anzeigen und verwenden zu können, gehen Sie zu *Personalisierung* und fügen den ausgeblendeten Abschnitt *Verträge* zur Registerkarte *Verkaufsbeleg* hinzu. Sie können auch das Kopfangebotsfeld *Angeforderter Endtermin* hinzufügen. Dieses Feld stellt die Vertragsgültigkeit sowie den *Wunschtermin* (Beginn) dar.

## 7.2.6 Angebote suchen

Zum Abfragen von Angebotsfeldern verwenden Sie die Optionen Einfach und Erweiterter Filter.

Die folgenden Felder werden unterstützt, wenn die Einfache Suche für Angebote verwendet wird:

- Angebotsnummer
- Beschreibung

- Produktnummer
- *Beteiligtennummer* (für alle Beteiligte)
- Beteiligter (formatierter Name für alle Beteiligten)
- Nummer des Hauptansprechpartners
- Angebot Externe ID

Sie können auch die Suchoption *Erweiterter Filter* verwenden, die eine umfassende Liste der Felder zur Einschränkung Ihrer Angebotssuche anzeigt.

1. Wählen Sie Erweiterten Filter einblenden.

#### i Hinweis

Der Abschnitt *Allgemein* enthält eine umfangreiche Liste von Feldern, die für Sie möglicherweise nicht verfügbar sind.

- 2. Sichern Sie Ihre Eingaben, und verlassen Sie den Anpassungs- bzw. den Personalisierungsmodus.
- 3. Geben Sie in den gewünschten Abschnitten die Felddaten für die Suchabfrage ein.
- 4. Wählen Sie Starten, um die Suchergebnisse anzuzeigen.

#### i Hinweis

Wählen Sie Sichern oder Abfragen organisieren, um bei der nächsten Suchabfrage Zeit zu sparen.

5. Wählen Sie Erweiterten Filter ausblenden, um zur Registerkarte mit der Liste zurückzukehren.

## 7.2.7 Verkaufsvertragsarten mit der Daten-Workbench ändern

Administratoren können mit der *Daten-Workbench* Verkaufsvertragsarten ändern, auch nachdem diese angelegt wurden.

- 1. Navigieren Sie zur Daten-Workbench.
- 2. Exportieren Sie Verträge.
- 3. Ändern Sie die Vertragsart.
- 4. Aktualisieren Sie die Verträge in der Daten-Workbench.

## 7.2.8 Folgeverkaufsvertrag aus Angebot anlegen

Sie können direkt aus einem Angebot einen Folgevertrag anlegen.

Gehen Sie in einem Angebot zur Registerkarte *Verträge*, und wählen Sie *Neu*. Nach der Erstellung des Vertrags ändert sich der Status des Folgeangebots in *Gewonnen*.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Um diese Funktion in *Angeboten* anzeigen und verwenden zu können, gehen Sie zu *Personalisierung* und fügen den ausgeblendeten Abschnitt *Verträge* zur Registerkarte *Verkaufsbeleg* hinzu. Sie können auch das Kopfangebotsfeld *Angeforderter Endtermin* hinzufügen. Dieses Feld stellt die Vertragsgültigkeit sowie den *Wunschtermin* (Beginn) dar.

## 7.2.9 Folgeaufträge aus SAP Cloud for Customer in SAP ERP anhand von bidirektionalen integrierten Angeboten anlegen

Sie können Folgekundenaufträge in SAP ERP aus einem bidirektionalen integrierten Angebot direkt aus SAP Cloud for Customer auslösen.

Da Aufträge als Folgeaktion direkt im SAP-ERP-System angelegt werden, ermöglicht Ihnen diese Funktion, Produktreservierungen, die in SAP-ERP-Angeboten vorgenommen wurden, oder bestimmte Preiskonditionen zu berücksichtigen. Die Details werden in den Folgekundenauftrag kopiert.

Legen Sie mehrere Folgekundenaufträge in SAP ERP an, bevor der Referenzstatus Fertigstellenlautet.

## 7.3 Angebote bearbeiten

Erfahren Sie z. B. mehr über das Hinzufügen von Produkten zu Angeboten, das Cross-/Up-/Down-Selling, das Zuordnen von Opportunitys und das Arbeiten mit Beteiligten.

#### Produkte zu einem Angebot hinzufügen [Seite 492]

Wählen Sie basierend auf früheren Angeboten, Aufträgen und Produktvorschlägen Produkte aus, die Sie Ihren Angeboten hinzufügen möchten.

#### Angebote im Arbeitsvorrat bearbeiten [Seite 493]

Sie können mehrere Angebote direkt in der Liste bearbeiten. Somit ist es nicht erforderlich, in die Detailsicht der einzelnen Angebote zu wechseln, um Änderungen vorzunehmen.

#### Position kopieren [Seite 493]

Erfahren Sie, wie Sie Positionen kopieren.

#### Mindestbestellmenge festlegen [Seite 494]

Legen Sie eine Mindestmenge für Positionen in Kundenaufträgen oder Angeboten fest.

#### Fehlermeldung zur Mindestbestellmenge [Seite 494]

Erfahren Sie mehr über die Fehlermeldung zur Mindestbestellmenge.

#### Positionstypen verwenden [Seite 495]

Hier erfahren Sie, wie Sie in Verkaufsvorgängen, z.B. in Folgebelegen, mit Positionstypen arbeiten.

#### Menge berechnen [Seite 498]

Verwenden Sie die Aktion "Menge berechnen", um eine Zusammenfassung der Anzahl der Positionen für jede Mengeneinheit anzulegen.

#### Nettogewicht, Bruttogewicht und Gesamtvolumen im Angebotskopf anzeigen [Seite 498]

Sie können das berechnete Netto- und Bruttogewicht sowie das Volumen in Angeboten anzeigen, wenn Ihr Administrator diese im Produktstamm konfiguriert.

#### Produkte aus Produktlisten schnell in Angeboten hinzufügen [Seite 499]

Erfahren Sie, wie Sie Produkte und zugehörige Mengen mit der Aktion *Produktlisten* schnell in Angeboten oder Kundenaufträgen hinzufügen.

#### Bestandsinformationen für Produkte anzeigen [Seite 499]

Sie können Bestandsinformationen für aus SAP S/4HANA synchronisierte Produkte anzeigen.

#### Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden [Seite 500]

Erfahren Sie, wie die Lösung Cross-Selling verwendet, um Benutzern beim Anlegen von Verkaufsvorgängen vorgeschlagene Produkte anzuzeigen.

#### Kundenteilnummer einem Angebot hinzufügen [Seite 501]

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Kundenteilenummern in Angeboten hinzufügen und verwenden.

#### Produkte in Angeboten strukturieren und neu nummerieren [Seite 502]

Sie können Textpositionen verwenden, mit denen Sie Unterpositionen definieren und strukturieren können. Wenn Sie eine Produktbeschreibung nur im zugehörigen Feld eingeben und keine Produktnummer hinzufügen, wird die Position als Textposition behandelt. Zusätzlich kann die Positionsnummer bearbeitet werden.

#### Opportunitys Angeboten zuordnen [Seite 502]

Erfahren Sie, wie Sie eine Opportunity einem Angebot zuordnen.

#### Opportunitys externen schreibgeschützten Angeboten zuordnen [Seite 503] Ordnen Sie Opportunitys externen Angeboten zu.

Externe Produktnummer zu "Cross-/Up-/Down-Selling" für Angebote hinzugefügt [Seite 503]

Zeigen Sie die Popup-Auswahl *Externe Produktnummer* für *Cross-/Up-/Down-Selling* oder die Sicht *Empfohlene Produkte* an. Um das Feld *Externe Produktnummer* hinzuzufügen, wechseln Sie zu *Anpassen* bzw. *Personalisierung*.

#### Mit an Angeboten Beteiligten arbeiten [Seite 503]

Ermitteln Sie die an Angeboten Beteiligten, indem Sie Beteiligtenrollen und die geltenden Ermittlungsregeln verwenden, was Ihnen die Optimierung von Teamzuordnungen ermöglicht. Darüber hinaus wird so sichergestellt, dass die Geschäftspartner den Geschäftsbelegen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen korrekt zugeordnet sind.

#### Masseneinträge für Produkte in Angeboten kopieren und einfügen [Seite 505]

Über die Funktionen Kopieren und Einfügen können Sie Elemente aus MS Excel in die Produkttabelle übernehmen.

#### Funktion zum Kopieren und Einfügen für Angebote deaktivieren [Seite 506]

Die Benutzer können die Funktion zum Kopieren und Einfügen, die ein schnelles Einfügen von Produkten in ein Angebot ermöglicht, in der Produkttabelle deaktivieren. Zum Deaktivieren der

Funktion gehen Sie zu Anpassung Angebote Produkte und entmarkieren die Funktion Kopieren und einfügen.

#### Personenbezogene Daten aus Verkaufsverträgen entfernen [Seite 507]

Mit der Entpersonalisierungsfunktion können Benutzer persönliche Daten aus einem Geschäftsobjekt, z.B. einem Verkaufsvertrag, entfernen, um die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

## 7.3.1 Produkte zu einem Angebot hinzufügen

Wählen Sie basierend auf früheren Angeboten, Aufträgen und Produktvorschlägen Produkte aus, die Sie Ihren Angeboten hinzufügen möchten.

Wenn Benutzer Angebote anlegen und Produkte hinzufügen, wird als Verkaufspreis standardmäßig der Listenpreis des Produkts verwendet. Abhängig von Ihren Berechtigungen können Sie die Produktpositionspreise und -rabatte bearbeiten.

#### Weitere Informationen

Produkte aus Produktlisten schnell in Angeboten hinzufügen [Seite 499] Angebote anlegen [Seite 484]

## 7.3.2 Angebote im Arbeitsvorrat bearbeiten

Sie können mehrere Angebote direkt in der Liste bearbeiten. Somit ist es nicht erforderlich, in die Detailsicht der einzelnen Angebote zu wechseln, um Änderungen vorzunehmen.

Navigieren Sie ausgehend von Fiori Client zu Anwendungsexperte Einstellungen Unternehmenseinstellungen Bearbeitung im Datenset in Fiori Client aktivieren .

Wenn die Funktion aktiviert ist, können Sie das Bleistiftsymbol oben rechts im Bild wählen, um in den Änderungsmodus zu wechseln.

Benutzer können den zu ändernden Arbeitsvorrat filtern und Daten direkt im Arbeitsvorrat ändern, ohne in die Detailsicht wechseln zu müssen.

#### i Hinweis

Diese Funktion ist im Offline-Modus nicht aktiviert.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie die bidirektionale Angebotsintegration mit synchroner Preisfindung verwenden, ist im Fall von preisrelevanten Änderungen Sichern nicht erlaubt.

## 7.3.3 Position kopieren

Erfahren Sie, wie Sie Positionen kopieren.

#### Vorgehensweise

- 1. Legen Sie ein neues Angebot an, und fügen Sie Positionen hinzu, oder öffnen Sie ein vorhandenes Angebot mit Positionen.
- 2. Wählen Sie die Registerkarte Produkte.
- 3. Markieren Sie die Position, die Sie kopieren möchten.
- 4. Wählen Sie Aktionen.
- 5. Wählen Sie Kopieren.

Wenn Angebotspositionen kopiert werden, wird eine neue Positionsnummer vergeben. Die Positionsdetails sowie die Notizen und Anlagen der Position werden ebenfalls dupliziert.

## 7.3.3.1 Schweregrad einer Fehlermeldung ändern

Administratoren können die Fehlermeldung für die Mindestbestellmenge in eine Warnmeldung ändern. Außerdem können weitere Meldungen geändert werden, z. B. Meldungen für die Übereinstimmung der Verkaufsabteilung mit Verkaufsorganisationen.

Diese Aktion ist hilfreich, wenn das Customizing von SAP ERP weniger restriktiv ist und Ihre Vorschlagsmindestbestellmenge auf einem empfohlenen Niveau ist.

#### !Einschränkung

Diese Funktion ist zurzeit nicht für die Offline-Bearbeitung verfügbar.

- 1. Navigieren Sie zu Fine-Tuning Angebote .
- 2. Wählen Sie Konfiguration des Schweregrads von Meldungen.
- 3. Wählen Sie den gewünschten Schweregrad aus.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## 7.3.4 Mindestbestellmenge festlegen

Legen Sie eine Mindestmenge für Positionen in Kundenaufträgen oder Angeboten fest.

Wenn Sie eine Mindestbestellmenge für ein Produkt festlegen, validiert das System die Menge und zeigt eine Fehlermeldung an, wenn die Mindestmenge nicht erreicht wurde. Für Produkte mit mehreren Mengeneinheiten können Sie eine Mengenumrechnung festlegen, um zu gewährleisten, dass die Prüfung der Mindestbestellmenge weiterhin für jede Mengeneinheit gilt.

Wenn Ihr Unternehmen eine Mindestbestellmenge für Angebote definiert hat, wird eine Fehlermeldung angezeigt. Die Meldung gibt die zum Fortsetzen der Angebotsbearbeitung erforderliche Mindestmenge der Produkte an. Um die Meldung zu übersteuern, geben Sie im Mengenfeld der Position den gewünschten Mindestbetrag ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Die Mindestbestellmenge für Angebote gilt für online oder offline angelegte Angebote.

Administratoren können die Mindestbestellmenge verkaufsdatenabhängig im Produktstamm pflegen.

## 7.3.5 Fehlermeldung zur Mindestbestellmenge

Erfahren Sie mehr über die Fehlermeldung zur Mindestbestellmenge.

Wenn Ihr Unternehmen eine Mindestbestellmenge für Angebote definiert hat, wird eine Fehlermeldung angezeigt. Die Meldung gibt die zum Fortsetzen der Angebotsbearbeitung erforderliche Mindestmenge der Produkte an. Um die Meldung zu übersteuern, geben Sie im Mengenfeld der Position den gewünschten Mindestbetrag ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

Die Mindestbestellmenge für Angebote gilt für online oder offline angelegte Angebote.

Administratoren können die Mindestbestellmenge verkaufsdatenabhängig im Produktstamm pflegen.

## 7.3.6 Positionstypen verwenden

Hier erfahren Sie, wie Sie in Verkaufsvorgängen, z.B. in Folgebelegen, mit Positionstypen arbeiten.

Ihr Administrator hat Positionstypen konfiguriert, um festzulegen, wie sich ein Positionstyp in einem Verkaufsbeleg verhält.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Möglicherweise müssen Sie das Feld *Positionstyp* von der Registerkarte *Produkte* des Angebots aus über *Personalisieren* oder *Anpassen* hinzufügen.

#### i Hinweis

Mithilfe von Codelisteneinschränkungen können Sie Positionstypen nach der Belegart filtern.

Führen Sie die Fine-Tuning-Konfigurationsaufgabe für Angebote Positionstypen aus.

#### i Hinweis

Diese Aufgabe ähnelt der Konfigurationsaufgabe für Kundenaufträge. Der Unterschied besteht darin, dass die einzelnen Aufgaben separat ausgeführt werden, da die Werte nicht von einer Aufgabe in die andere übernommen werden.

Sie können auch Codelisteneinschränkungen definieren, um die verfügbaren Positionstypen basierend auf der Belegart zu filtern. Fügen Sie der Registerkarte *Produkte* für Angebote das Feld *Positionstyp* per Anpassung oder Personalisierung hinzu.

## 7.3.6.1 Positionstypen definieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Positionstypen definieren.

Positionstypen bestimmen, wie sich ein Positionstyp in einem Verkaufsbeleg verhält. Positionstypen sind beim Replizieren von Angeboten mit einem On-Premise-System nicht erforderlich, aber relevant, und Administratoren sollten Belegarten konfigurieren.

Sie können alternative Positionstypen für die in der Standardlösung bereitgestellten Positionstypen definieren. Diese alternativen Positionstypen werden dann für die entsprechenden Positionen auf der Registerkarte *Produkte* für Kundenaufträge angezeigt. Sie können die benutzerdefinieren Positionstypen zur Verarbeitung von Positionen verwenden, die auf SAP-ERP-Positionstypen basieren. Außerdem können Sie Positionstypen für Auftragssimulationen verwenden, um die externe Preisfindung abzurufen.

Definieren Sie eigene Positionstypen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen:

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie: Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Sortieren nach: Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Angebote Positionstypen Positionstypen bearbeiten .
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie die gewünschten Details ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

Wenn Sie eine Position als kostenlose Ware oder Probe ohne Auswirkung auf die Preisfindung definieren möchten, kennzeichnen Sie diese als *Nicht für Preisfindung relevant*. Wenn eine Position, die für die Preisfindung nicht relevant ist, einem Angebot hinzugefügt wird, enthält es keinen Preis. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

# 7.3.6.2 Positionstyp als "Für Preisfindung nicht relevant" definieren

Administratoren können Positionen als kostenlose Ware oder Probe ohne Auswirkung auf die Preisfindung definieren.

Sie können Positionstypen als nicht für die Preisfindung relevant definieren. Mit der Aktivität können Benutzer einer Position nur lediglich einen Positionstyp hinzufügen, ohne den Preis auf null zu setzen oder einen Rabatt von 100 % festzulegen. Beispielsweise wird ein Produkt einem Angebot als kostenlose Ware oder Probe hinzugefügt.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Angebote Positionstypen bearbeiten .
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen, oder wählen Sie eine vorhandene Zeile aus.
- 4. Markieren Sie das Ankreuzfeld Für Preisfindung nicht relevant.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Der Positionstyp *Nicht für Preisfindung relevant* ist in Kundenaufträgen mit externer Preisfindung und Offline-Preisfindung verfügbar. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

## 7.3.6.3 Positionsinkrement pro Belegart definieren

Administratoren müssen Positionsinkrementnummern definieren, über die Sie die Bereiche für *Positionsinkremente* und *Unterpositionsinkremente* steuern können.

1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.

- 2. Wählen Sie Angebote Belegarten pflegen .
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen, oder wählen Sie eine vorhandene Zeile aus.
- 4. Geben Sie die gewünschten Positionsinkremente ein, oder ändern Sie die vorhandenen Werte.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Durch die Konfiguration von Inkrementen werden in der externen Preisfindung die Einschränkungen bei der Stücklistenauflösung aufgehoben, die bei Vorhandensein vieler *Unterpositionen* gelten.

## 7.3.6.4 Ermittlung des Folgepositionstyps konfigurieren

Administratoren können Ihre Lösung so konfigurieren, dass der Positionstyp für Folgebelege ermittelt wird. Im Prozess für Folgeangebote zu Kundenaufträgen können Sie die für die Bearbeitung in SAP ERP und CRM verwendeten Positionstypen übernehmen.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Angebote ein.
- 2. Wählen Sie Ermittlung des Folgepositionstyps bearbeiten.
- 3. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie die gewünschten Details ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Benutzer können den Positionstyp über die Anpassung oder die Personalisierung zur Angebotsprodukttabelle hinzufügen.

#### i Hinweis

Sie können auch Codelisteneinschränkungen verwenden, um die Positionstypen nach einer Belegart zu filtern.

### 7.3.6.5 Positionstypen für Angebot verwenden

Mit Positionstypen können Sie Positionen basierend auf der SAP-ERP-Logik für die externe Preisfindung und Integration verarbeiten.

#### i Hinweis

Möglicherweise müssen Benutzer das Feld *Positionstyp* auf der Registerkarte *Produkte* des Angebots über *Personalisieren* oder *Anpassen* hinzufügen.

## 7.3.7 Menge berechnen

Verwenden Sie die Aktion "Menge berechnen", um eine Zusammenfassung der Anzahl der Positionen für jede Mengeneinheit anzulegen.

Mithilfe dieser Zusammenfassung können Sie potenzielle Up-Selling-Opportunitys identifizieren, wenn für eine Werbeaktion eine bestimmte Menge erforderlich ist.

#### Weitere Informationen

Cross-, Up-, und Down-Selling in Kundenaufträgen [Seite 576]

## 7.3.8 Nettogewicht, Bruttogewicht und Gesamtvolumen im Angebotskopf anzeigen

Sie können das berechnete Netto- und Bruttogewicht sowie das Volumen in Angeboten anzeigen, wenn Ihr Administrator diese im Produktstamm konfiguriert.

Um diese Funktion anzuzeigen und zu verwenden, gehen Sie von *Angebote zu Personalisieren* oder *Anpassen* und fügen die ausgeblendeten Felder *Nettogewicht*, *Gesamtgewicht* und *Volumen* zur Kopfposition hinzu.

≡ 🐝	Cloud for C	Customer								٩	69	Q.	
Sales Quotes		E 960	i Quotej with external <b>2 - gw</b>	o l									
<b>5</b> , 98	180 - gw										e = a	1 🗣	٥.
Overview	Products	Involved Parties D	ocument Flow	Sales Docum	ents Átlact	ments Appro	val Activities	Feed Changes		Division 00		~	Detail
-										Sales Office			
) 🕮 F	Products (3)					28 - Ť4	Add	Quick Add Products	More			° :	Rec
Line	Product ID	Description		Quantity		Net Weight	Gross Weight	Volume	Action	Sales Group			1
	-									1.1.1.1		8 I	dation
100	10006111	Product A		. 6	ea 🤟	4.800 kg	6.000 kg	600)		Territory			
200	10006142	· 🔗 · · Product B	••••	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	84.1.16.1	1:400'kg	1.400 Kg	1,400)				۰Ø	
300	10006111	Product C		2	ea 🤟	1.600 kg	2.000 kg	2001		Created On 29.08.2018 10:50			
I Selec	ted			:				16 K 1	R] < 1/	Created By CRM OPS			
										Chángeð Cn 29.08.2018 11:16			
: <b>Q</b>	Product Pr	icing (13)						: #=	Add :	Changed By CRM CPS			
Price Co	emponent 🔺	Description	Status	Manually Ad	Amount		For	Price Component Value	Ad	Follow-up Transfer Status	d		
		Gross Value			9,99	EUR	1 ea ;	19,98 EUF	: :	Net Weight 7.800kg		ï	
		Discount Amount			0,00	EUR	1 ea	0.00 EUF	e	Gross Weight 9.400kg			
		Rebate Basis			0,09	EUR	• 1• ea •	19,98 EUF		2.2001 ·			
			-	-						-			
+									Save Can	cel C Request Ext	ernal Pricin		ctions

#### i Hinweis

Angebote, bei denen die externe Preisfindung oder die bidirektionale Integration verwendet wird, bekommen das Nettogewicht, das Bruttogewicht und das Volumen direkt aus SAP ECC.

## 7.3.9 Produkte aus Produktlisten schnell in Angeboten hinzufügen

Erfahren Sie, wie Sie Produkte und zugehörige Mengen mit der Aktion *Produktlisten* schnell in Angeboten oder Kundenaufträgen hinzufügen.

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen oder erstellen Sie ein Angebot oder einen Kundenauftrag.
- 2. Wählen Sie Schnellanlage. Alternativ können Sie die Produkte über Aktionen Mehr schnell aus dem Angebot oder Auftrag hinzufügen.
- 3. Wählen Sie Aktionen Mehr .
- 4. Fügen Sie Produkte aus den definierten Produktlisten hinzu.

Wenn Ihr Administrator *Produktlisten* pflegt, können Sie über die Mehrfachauswahlfunktion Produkte basierend auf definierten Vorschlägen auswählen, die wiederum von folgenden Angaben abhängen können:

- Zielgruppen
- Kunden
- Kundenhierarchie
- Verkaufsdaten
- Gebiet

Sie können Produkte auch mithilfe von *Externe Nummer* kopieren und in die Liste einfügen.

## 7.3.10 Bestandsinformationen für Produkte anzeigen

Sie können Bestandsinformationen für aus SAP S/4HANA synchronisierte Produkte anzeigen.

Bestandsinformationen werden auf Werksebene abgerufen und auf der Registerkarte *Bestandsübersicht* angezeigt. Die Registerkarte *Bestandsübersicht* kann auf der Registerkarte "Produktdetailübersicht" und in der Schnellansicht angezeigt werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Daten werden nur aus einem verbundenen SAP-S/4HANA-System synchronisiert.

Sie können ein Werk basierend auf Bestandsergebnissen auswählen, um eine bessere Produktverfügbarkeit im Kundenauftrag oder Angebot zu erhalten. Außerdem können Sie einem Kunden Bestandsinformationen zur Verfügung stellen.

## 7.3.10.1 Aktualisierung der Bestandsinformationen für Produkt konfigurieren

Die Funktion muss von den Administratoren in den Lösungsumfang aufgenommen werden, bevor Sie sie verwenden können.

Um Bestandsinformationen aus SAP S/4HANA anzuzeigen, führen Sie folgende Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte , und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration von Stammdaten , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Bestandsinformationen von einer Fremdanwendung empfangen?

## 7.3.11 Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden

Erfahren Sie, wie die Lösung Cross-Selling verwendet, um Benutzern beim Anlegen von Verkaufsvorgängen vorgeschlagene Produkte anzuzeigen.

Cross-, Up- und Down-Selling schlägt Produkte vor, die einem Verkaufsbeleg hinzugefügt werden können, wenn Sie vom Benutzer ausgewählt werden.

Wenn Angebote erforderliche Produkte aus der Liste enthalten, wird den Benutzern eine Liste der zugehörigen Produkte, Produkt-Upgrades oder wirtschaftlichen Produkte in den Verkaufsvorgängen angezeigt.

1. Wenn Sie Cross-Selling-Produkte für das Angebot oder den Kundenauftrag verwenden, navigieren Sie auf der Registerkarte *Produkte* zu *Empfohlene Produkte*.

#### i Hinweis

Die Registerkarte *Empfohlene Produkte* wird nur angezeigt, wenn Ihr Administrator Cross-Selling eingerichtet hat. Up- und Down-Selling wird über eine Aktion gekennzeichnet. Wenn Sie die Aktion wählen, können Sie das Produkt auswählen und austauschen. Für Angebote können Sie das Produkt als Alternativposition hinzufügen.

2. Wählen Sie Aktion Up/Down-Selling-Produkte .

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Das Feld *Up/Down-Selling-Produkte* gibt an, dass die Benutzer das Produkt ersetzen können, um Upoder Down-Selling zu verwenden. Das Symbol wird nur angezeigt, wenn Ihr Administrator die jeweiligen Produktvorschläge festgelegt hat.

- 3. Geben Sie die gewünschten Mengen ein.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben, und fahren Sie mit der Bearbeitung des Angebots fort.

## 7.3.11.1 Cross-, Up-, und Down-Selling aktivieren

Als Administrator können Sie Produktlisten vom Typ Cross-/Up-/Down-Selling anlegen, damit Benutzer in einem Angebot aus diesen Produkten auswählen können.

- 1. Wählen Sie Produkte Produktlisten Neu .
- 2. Ändern Sie das Bildschirmlayout entweder über das Menü Personalisieren oder das Menü Anpassen.
- 3. Fügen Sie dem Fenster Neue Produktliste das Feld Typ hinzu, und sichern Sie die Änderungen.
- 4. Legen Sie eine neue Produktliste an, und wählen Sie Cross-/Up-/Down-Selling.
- 5. Wechseln Sie zur Registerkarte Erforderliche Produkte, und fügen Sie die Referenzprodukte hinzu.
- 6. Wechseln Sie zur Registerkarte Vorgeschlagene Produkte, um Produkte hinzuzufügen und ihren Typ entweder als Cross-, Up- oder Down-Selling anzugeben. Sichern Sie Ihre Produktliste. Immer wenn ein Angebot eines der erforderlichen Produkte aus der Liste enthält, stehen die zugehörigen vorgeschlagenen Produkte je nach ihrem Typ in der Produktliste für Cross-, Up- oder Down-Selling zur Verfügung.
  - Cross-Selling: Listet empfohlene Produkte im Angebot auf, die der Benutzer dem Angebot direkt hinzufügen kann.
  - Up- oder Down-Selling: Generiert ein Symbol in der Produktliste eines Angebots, das dem Benutzer anzeigt, dass er über *Aktionen* das Produkt durch Up- oder Down-Selling ersetzen kann.

#### Weitere Informationen

Produktlisten [Seite 933]

### 7.3.12 Kundenteilnummer einem Angebot hinzufügen

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Kundenteilenummern in Angeboten hinzufügen und verwenden.

Administratoren können einem Angebot Kundenteilenummern hinzufügen, indem Sie zu Der Produkte

*Produktverwaltung* navigieren. Die Teilenummern sind in SAP ERP integriert.

Benutzer können die Kundenteilenummer auf der Registerkarte *Produkte* des Angebots in das Feld *Beschreibung* eingeben. Das System konvertiert die Nummer in eine interne Nummer.

- 1. Wählen Sie Neu, um ein neues Produkt anzulegen, oder öffnen Sie ein vorhandenes.
- 2. Wählen Sie die Registerkarte Verkauf des Produkts.
- 3. Wählen Sie unter Kundenteilenummer die Option Zeile hinzufügen.
- 4. Geben Sie den Kunden, die Kundenteilenummer und eine Beschreibung ein.

#### i Hinweis

Die Beschreibung der Kundenteilenummer ist sprachunabhängig.

- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 6. Passen Sie Ausgabeformulare so an, dass sie die Kundenteilenummer enthalten.

Die Teilenummer ist unabhängig von der Verkaufsorganisation und dem Vertriebsweg.

## 7.3.13 Produkte in Angeboten strukturieren und neu nummerieren

Sie können Textpositionen verwenden, mit denen Sie Unterpositionen definieren und strukturieren können. Wenn Sie eine Produktbeschreibung nur im zugehörigen Feld eingeben und keine Produktnummer hinzufügen, wird die Position als Textposition behandelt. Zusätzlich kann die Positionsnummer bearbeitet werden.

Um Positionen neu anzuordnen, können Sie die Aktion *Neu nummerieren* verwenden. Diese Aktion ermöglicht Ihnen, Positionen zwischen anderen Positionen innerhalb einer bestimmten Reihenfolge einzufügen. Wenn das Angebot nicht an einen Kunden gesendet wurde, ist das Feld *Zeile* bearbeitbar.

#### i Hinweis

Mithilfe von Textpositionen und dem Feld *Übergeordnete Zeile* können Sie Angebotspositionen gruppieren. Darüber hinaus können Sie über *Aktion* eine untergeordnete Zeile zu einer Textposition anlegen.

Außerdem können Sie über die Aktion Neu nummerieren Alternativpositionen hinzufügen.

# 7.3.14 Opportunitys Angeboten zuordnen

Erfahren Sie, wie Sie eine Opportunity einem Angebot zuordnen.

Ein Angebot kann als Folgebeleg aus einer Opportunity angelegt werden. Wenn die Aufgabe abgeschlossen ist, werden Beteiligte und Produkte in das Angebot übernommen.

- 1. Öffnen Sie ein vorhandenes Angebot, oder legen Sie ein neues an.
- 2. Fügen Sie im Kopfbereich der Opportunity eine Nummer oder Beschreibung für die Opportunity hinzu.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Falls bereits eine Opportunity zugeordnet ist, können Sie eine andere Nummer oder Beschreibung für die Opportunity eingeben.

3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Sie können eine zugeordnete Opportunity als *Hauptangebot* festlegen. Mit dieser Aktion wird das Feld *Opportunity aktualisieren* angelegt. Wenn Sie *Opportunity aktualisieren* wählen,

- 4. beachten Sie, dass sich der *Erwartete Wert* der zugeordneten Opportunity nach dem Sichern Ihrer Eingaben ändert.
- 5. Wählen Sie Aktualisieren.
- 6. Wählen Sie die Registerkarte Belegfluss, um die zugeordnete Opportunity anzuzeigen.

# 7.3.15 Opportunitys externen schreibgeschützten Angeboten zuordnen

Ordnen Sie Opportunitys externen Angeboten zu.

Ordnen Sie eine vorhandene Opportunity einem externen Angebot (z.B. nur Angeboten, die aus SAP S/4HANA oder SAP ERP in SAP Cloud for Customer repliziert wurden) zu.

Mit der Funktion zum Hinzufügen von Opportunitys zu externen schreibgeschützten Angeboten können Sie externe Angebote für eine Opportunity verknüpfen und verfolgen. Zeigen Sie die Verkäufe im *Belegfluss* an.

## 7.3.16 Externe Produktnummer zu "Cross-/Up-/Down-Selling" für Angebote hinzugefügt

Zeigen Sie die Popup-Auswahl Externe Produktnummer für Cross-/Up-/Down-Selling oder die Sicht Empfohlene Produkte an. Um das Feld Externe Produktnummer hinzuzufügen, wechseln Sie zu Anpassen bzw. Personalisierung.

## 7.3.17 Mit an Angeboten Beteiligten arbeiten

Ermitteln Sie die an Angeboten Beteiligten, indem Sie Beteiligtenrollen und die geltenden Ermittlungsregeln verwenden, was Ihnen die Optimierung von Teamzuordnungen ermöglicht. Darüber hinaus wird so sichergestellt, dass die Geschäftspartner den Geschäftsbelegen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen korrekt zugeordnet sind.

#### **Beispiel**

Sie können ein Angebot anlegen und darin einen Kunden als Warenempfänger hinzufügen. In diesem Beispiel ist der Kunde der Geschäftspartner, und der Warenempfänger ist die Beteiligtenrolle. Der Warenempfänger kann ein Tochterunternehmen einer Muttergesellschaft sein, die ein anderer Kunde ist. Sie haben das Konto der Muttergesellschaft ggf. als Rechnungsempfänger angegeben.

## 7.3.17.1 Anzeige der Ermittlungsmethode für Beteiligte aktivieren

Administratoren erfahren hier, wie sie die Ermittlung oder Neuermittlung der an einem Angebot Beteiligten analysieren können.

Durch die Aktivierung dieser Funktion werden die Ermittlung und die Neuermittlung von Beteiligten für Administratoren transparenter.

Wechseln Sie in den Personalisierungs- oder den Anpassungsmodus. Fügen Sie auf der Registerkarte *Beteiligte* für Angebote das Feld *Ermittlungsmethode* hinzu.

#### i Hinweis

Wenn die Ermittlung als Folgevorgang beim Ändern von Kunden übernommen oder angelegt wird, geben Sie manuell die Beteiligtenrolle *Kunde* ein.

# 7.3.17.2 Fine-Tuning für benutzerdefinierte Beteiligtenrollen auf der Benutzungsoberfläche vornehmen

Administratoren können bis zu drei benutzerdefinierte Beteiligtenrollen auf der Benutzungsoberfläche zuordnen.

Rufen Sie die Fine-Tuning-Aufgabe Angebote Beteiligter Beteiligten der UI zuordnen auf, und ordnen Sie bis zu drei Rollen zu.

### 7.3.17.3 Belegadressen bearbeiten

Hier erfahren Sie, wie Sie den Beteiligtendetails eine Adresse hinzufügen.

Navigieren Sie zum Anpassungs- oder Personalisierungsmodus. Fügen Sie das Feld *Adresse* den Registerkarten *Details zum Beteiligten* und *Ansprechpartner* auf der Registerkarte *Beteiligte* hinzu.

### 7.3.17.4 Beteiligte auf Positionsebene verwalten

Benutzer können Beteiligte auf Positionsebene verwalten.

- 1. Wählen Sie auf der Registerkarte *Produkte* die Option zum Personalisieren oder Anpassen, um *An Position Beteiligte* hinzuzufügen.
- 2. Administratoren müssen zur Fine-Tuning-Aufgabe Angebote An Position Beteiligte gehen.
- Beteiligtenrollen auf Positionsebene werden aus den Kopfbeteiligten kopiert. Wenn Sie keine Beteiligtenrollen f
  ür die Berichterstellung und Folgevorg
  änge ben
  ötigen, empfehlen wir, sie im Schema der an der Position Beteiligten zu deaktivieren.

#### i Hinweis

Warenempfänger werden in der Angebotsprodukttabelle verwaltet. Behalten Sie die Aktivierung im Positionsschema bei, falls eine Kopie und Folgeaktion auch den Positionsbeteiligten kopieren soll.
# 7.3.17.5 Benutzerdefinierte Beteiligtenrollen über Schnellanlage oder Übersicht hinzufügen

Fügen Sie wichtige benutzerdefinierte Beteiligtenrollen direkt in der *Schnellanlage* des Angebots oder über das Bild *Übersicht* des Angebots hinzu. Diese Funktion wird im Offline-Modus nicht unterstützt.

# 7.3.17.6 Warenempfänger auf Positionsebene in Angeboten verwenden

Ändern Sie die Lieferadresse auf Positionsebene, indem Sie einen anderen Warenempfänger oder Anlieferungsort auswählen.

Sie können auch eine Belegadresse ändern. Bei Änderung der Belegadresse gilt diese nur für den betreffenden Vorgang (wird auch als "Einmaladresse" bezeichnet).

Wenn das Feld "Warenempfänger" in Angeboten nicht sichtbar ist, fügen Sie es im Anpassungs- oder Personalisierungsmodus hinzu.

#### i Hinweis

Wenn die Adresse nicht aus den Stammdaten übernommen wird, ändert sich das Feld Adresse in Belegadresse.

# 7.3.18 Masseneinträge für Produkte in Angeboten kopieren und einfügen

Über die Funktionen Kopieren und Einfügen können Sie Elemente aus MS Excel in die Produkttabelle übernehmen.

Mit dieser Aufgabe können Sie schnell Produkte in ein Angebot einfügen. Vergewissern Sie sich, dass die kopierten Daten exakt mit der Reihenfolge der Spalten auf der Benutzungsoberfläche übereinstimmen, so dass die kombinierten Felder zwei Spalten entsprechen.

<b>≡</b> (	SA	P Ck	oud for Custom	her :			1												Q,	(a)	0	8
Sales					🗐 10286 - gw		•															
	10	286 - g	<b>.</b>																			
Oven	view	Vers	ions Produ	cts I	nvolved Parties	Document	Flow S	ales Doc	uments	Attachments	Pricing	Approva		ctivities.	Output	Change	•	Surveys	Notes	s <b>.</b>	~	Qui
	Pro	oducts	(4)											£8	î,	Ad	d	Quick Add P	voducts	More	5	als
Pat	ste data	a here. Su	ported formats a	re Excel or	r fields separated by se	micolon. The	number of ing	ut fields a	ibouldh't e	xceed the maximum	n fields availabl	h			1		1					Recon
	Line	ra i i	Product ID · · · ·		Description		Quantity .			Price		· · · Price U	et i i	Discount	.(5) · ] Item	Value:	÷	· · · Action				
8	1	10	P120101	Ô	Product A		1	ea	1.	399.00	EUR 🤟	1	1	-22	1	11.22	EÚR	8				fons
8.	2	10	P130100	æ	3D Printer He	əd	2	ea	: <b>~</b>	499;00	EUR 🤟	1		-22	: 7	78.44	EŲR	8				
8	3	0	10000750	Ô.	3D Printer		3	box	~	299.00	EUR 🧹	1	E	-22		99.66	EUR	8				
8;	4	10	1,212	æ	3D Printer Ink	(Beigr	; 4	ea	. ~	199;00	EUR 🤟	1		-22	; (	20.88	EŲR	8				
	Select	cted											- 1					K	< 1	/1 >	к	
	. Re	comme	nded Products	from Cr	ross Selling Produ	ct.Lists.(2)													£	Mor	é	
Nah					Product ID	Product	List			Category	Action											
Sup	er Bile	e DE Dir	ect		P140100	ML Test	t Case			Seasonal	•											
GŞ	Mend	ocino W	omens Mountai	n Biké	P140101	ML Test	t Case			Seasonal	⊙ :											
0																		ĸ	<	/1 >	Ж	
1																						
1																						
						_				_		_				_		_				
+					******													Save	Can	cel C	, ,	Actions

- 1. Öffnen Sie ein Angebot mit Produktpositionen.
- 2. Gehen Sie zur Registerkarte Produkte des Angebots.
- 3. Wählen Sie das Symbol *Einfügen*, und das Feld "Einfügen" wird angezeigt.
- 4. Klicken Sie auf das Feld Unterstützte Daten wie Excel einfügen.
- 5. Verwenden Sie die Tastenkombination Strg + V (oder Umschalt + Einfg), um die Daten in das Feld einzufügen.

#### i Hinweis

Die Anzahl der Eingabefelder sollte nicht größer als die maximale Anzahl der bereitgestellten Felder.

# 7.3.19 Funktion zum Kopieren und Einfügen für Angebote deaktivieren

Die Benutzer können die Funktion zum Kopieren und Einfügen, die ein schnelles Einfügen von Produkten in ein Angebot ermöglicht, in der Produkttabelle deaktivieren. Zum Deaktivieren der Funktion gehen Sie zu *Angesung Angebote Produkte* und entmarkieren die Funktion *Kopieren und einfügen*.

### 7.3.20 Personenbezogene Daten aus Verkaufsverträgen entfernen

Mit der Entpersonalisierungsfunktion können Benutzer persönliche Daten aus einem Geschäftsobjekt, z.B. einem Verkaufsvertrag, entfernen, um die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

Die Entpersonalisierung ist nur für Benutzer mit Zugriff auf das Work Center Datenschutz verfügbar.

Die Registerkarte *Datenschutz* ermöglicht den für den Datenschutz zuständigen Mitarbeitern in einer Organisation, persönliche Daten zu entfernen und offenzulegen.

Sie können persönliche Daten in Verträgen entfernen, indem Sie zu Verträge Alle Verträge (oder ausgewählte Verträge auswählen) Aktionen Entpersonalisieren navigieren.

### 7.4 Angebote bearbeiten

Die Angebotsbearbeitung wird verwendet, um Kunden Produkte entsprechend bestimmten festen Bedingungen anzubieten. Der Verkäufer ist zudem für einen bestimmten Zeitraum durch dieses Angebot gebunden.

### Prozessablauf

Die folgenden Schritte beschreiben den typischen Prozessablauf bei der Angebotsbearbeitung. Während dieses Prozesses greifen Sie auf die Registerkarte *Verkauf* zu.

- 1. Der Vertriebsmitarbeiter legt ein Angebot an und gibt zunächst den Kunden und die Produkte ein, die angeboten werden sollen.
- Das System berechnet mithilfe bestimmter Daten, wie Kunde, Produkt und Datum, den Nettowert. Der Benutzer kann die automatisch ermittelten Preise und Rabatte überschreiben oder weitere Rabatte und Zuschläge hinzufügen.
- 3. Wenn bestimmte Grenzwerte überschritten wurden, ist es möglicherweise erforderlich, dass das Angebot entsprechend Ihren Genehmigungsprozessen genehmigt wird.
- 4. Das Angebot wird mit der Aktion *Senden* entsprechend den Ausgabeeinstellungen an den Kunden gesendet.
- 5. Wenn der Kunde das Angebot annimmt, setzt der Benutzer es auf *Gewonnen*, und der Status ändert sich in *Abgeschlossen*. Mit einer externen Integration wie SAP ERP können Sie außerdem das Angebot über
   Aktionen Kundenauftrag anlegen in einen Kundenauftrag im externen System übertragen.

#### Aktivitäten in Angeboten [Seite 508]

Hier erhalten Sie Informationen zur Nachverfolgung aller angebotsbezogenen Aktivitäten.

Sprachen des Angebots [Seite 515]

Hier erfahren Sie, wie Sie die Ausgabesprache eines Angebots ändern.

Angebotsgenehmigungsprozess [Seite 515]

Erfahren Sie mehr über den Angebotsgenehmigungsprozess und das Definieren eines Genehmigungsprozesses für die Annahme von Angeboten, einschließlich Genehmigungen per E-Mail.

# 7.4.1 Aktivitäten in Angeboten

Hier erhalten Sie Informationen zur Nachverfolgung aller angebotsbezogenen Aktivitäten.

Folgeaktionen wie Termine, Aufgaben, Telefonate und E-Mails können direkt aus dem Angebot heraus angelegt werden. Aktivitäten können auch im Belegfluss eines Angebots angezeigt werden.

Benutzer können die Aktion *Aufgaben aus Aktivitätsplan hinzufügen* auswählen, um dem Angebot vordefinierte Aufgaben aus einem Aktivitätsplan hinzuzufügen. Der *Aktivitätsplan* unterstützt das Anlegen von Aufgaben, die zum Nachverfolgen einer Verkaufsmethodik verwendet werden können.

i Hinweis

Über die Integration mit Microsoft Outlook können dem Angebot auch E-Mails zugeordnet werden.

# 7.4.1.1 Aktivitäten für Angebote konfigurieren

Konfigurieren Sie Aktivitäten, z.B. Termine, E-Mails, Telefonate und Aufgaben, um aus Interaktionen zwischen Geschäftspartnern resultierende Informationen aus dem Angebot in der Lösung zu erfassen.

Administratoren können die Aktivitätenliste für Angebote in den Lösungsumfang aufnehmen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Festlegung des Lösungsumfangs Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement.

Im Fine-Tuning können Sie die Aktivitäten noch detaillierter definieren.

### 7.4.1.2 Anlagen zu Angeboten hinzufügen

Sie können Belege auf Positionsebene und auf Kopfebene hinzufügen. Wenn die Anlagen Teil der Ausgabe sein sollen, wählen Sie die relevanten Anlagen in den Ausgabeeinstellungen aus. Wählen Sie *Senden*, und die Ausgabe wird ausgelöst.

### 7.4.1.3 Rich-Text-Format für Angebotsausgabe-E-Mails konfigurieren

Der Administrator kann das Rich-Text-Format für Angebotsausgabe-E-Mails konfigurieren. Dies reduziert den Aufwand für die E-Mail-Bearbeitung.

- 1. Wechseln Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Wählen Sie Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Neugeschäft > Kommunikation für Neugeschäft ], und wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie für den E-Mail-Textkörper der Angebotsausgabe formatierten Text verwenden?

### 7.4.1.4 Hinzufügen von Produktbildern zu Ausgabeformularen für Angebote konfigurieren

Administratoren können Ausgabeformulare so konfigurieren, dass Benutzer den Ausgabeformularen für Angebote Bilder hinzufügen können.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Kommunikation für Neugeschäft , und wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie Produktbilder zur Angebotsformularvorlage hinzufügen?

#### i Hinweis

Wenn Benutzer Produktbilder zu Ausgabeformularen hinzufügen, hat dies Auswirkungen auf die Systemleistung.

### 7.4.1.5 Status von Angebot anzeigen

Erfahren Sie, welche Bedeutung die verschiedenen Status von Angeboten und Kundenaufträgen haben.

### Fortschrittsstatus für Angebote

- Nicht relevant: Der Initialstatus eines Angebots.
- *Ausstehend*: Angebot wurde an einen Kunden gesendet (impliziert, dass gesendete Angebotspositionen nicht gelöscht werden können). Im Fall einer bidirektionalen Replikation ist das Angebot ausstehend, sobald das Angebot an *SAP ERP* übertragen wurde.
- *Gewonnen*: Wird angezeigt, wenn es für ein Angebot mindestens einen referenzierten Kundenauftrag gibt (SAP ERP) oder das Angebot mithilfe der Aktion *Als gewonnen kennzeichnen* manuell festgelegt wurde.
- *Verloren*: Wird zum Stornieren eines Angebots verwendet. Geben Sie im Feld *Absagegrund* einen Grund für die Absage ein. Alternativ können Sie auch die Aktion *Als verloren kennzeichnen* verwenden.

### Lebenszyklusstatus für Angebote

- Offen: Benutzer hat ein Initialangebot angelegt.
- *In Bearbeitung*: Benutzer hat eine Angebotsposition storniert oder mindestens eine Position verweist auf einen Kundenauftrag (*SAP ERP* (bidirektionale Replikation)). Darüber hinaus hat der Benutzer die Aktion *Externen Folgebeleg anlegen* ausgelöst.
- Abgeschlossen: Alle Positionen beziehen sich auf Aufträge in SAP Cloud for Customer oder Angebote wurden über das Feld Absagegrund (im Kopf) als gewonnen oder verloren festgelegt. Bei bidirektionaler Replikation basiert der Status Abgeschlossen auf SAP-ERP-Logik. Wenn Sie die Funktion Externen Folgebeleg anlegen verwendet haben, ändert sich der Status des Angebots in Abgeschlossen, wenn ein Folgekundenauftrag in SAP ERP angelegt wurde.

### Stornierungsstatus für Angebote

Die Status beziehen sich auf stornierte Positionen. Der Status befindet sich auf Kopf- und Positionsebene des Angebots.

- Storno nicht beantragt: Der Benutzer hatte keinen Absagegrund festgelegt.
- *Storniert*: Der Status des gesamten Angebots wurde auf Kopfebene storniert, der der Position auf Positionsebene.
- *Teilweise storniert*: Mindestens eine Position wurde storniert (Der Benutzer legt den Absagegrund auf Positionsebene fest).

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Der Status ist auf Positionsebene nicht anwendbar.

### Übertragungsstatus für Angebote

Die Status beziehen sich auf die bidirektionale SAP-ERP-Integration.

- Nicht gestartet: Der Initialstatus, wenn ein Angebot in SAP Cloud for Customer angelegt wird.
- In Bearbeitung: Eine Replikationsmeldung an das externe SAP-ERP-System wurde ausgelöst. Das Angebot ist in SAP Cloud for Customer schreibgeschützt. Wenn vom SAP-Cloud-for-Customer-System keine Bestätigungsmeldung empfangen wird, muss die Meldungsüberwachung die Ursache auf oberster Ebene analysieren. Über die Registerkarte "Übertragungsprotokolle" können Sie das Angebot (dessen Replikation) zurücknehmen. Das Zurücknehmen ermöglicht des Ändern des SAP-Cloud-for-Customer-Angebots und eine Korrektur der Daten. Diese Aktion führt dazu, dass die Meldung fehlschlägt und eine erneute Replikation erfolgt.
- *Beendet* Die Übertragung ist abgeschlossen und die Bestätigungsmeldung aus dem On-Premise-System wurde erfolgreich an SAP Cloud for Customer zurückgegeben.
- *Unterbrochen*: Die Übertragung wurde aufgrund eines Fehlers im externen System unterbrochen. Vom externen System bereitgestellte Fehlerinformationen werden auf der Registerkarte Übertragungsprotokolle angezeigt. Das Angebot ist editierbar und kann bearbeitet werden, sobald der Fehler behoben ist.

• Nicht relevant: Nicht anwendbar.

### Genehmigungsstatus für Angebote

• Nicht gestartet: Der Initialstatus.

#### i Hinweis

Der Status für *Genehmigung* ändert sich in *Nicht gestartet*, sobald ein Angebot mit dem Status *Genehmigt* oder *In Überarbeitung* geändert wird. Diese Aktion ist nicht gültig für Belegarten bei der bidirektionalen Replikation. Ein genehmigtes Angebot wird automatisch an SAP ERP gesendet, sobald das Angebot genehmigt wurde. Wenn das Angebot in SAP ERP angelegt wurde, wird in SAP Cloud for Customer kein Genehmigungsstatus angezeigt

- *Genehmigung nicht erforderlich*: Das Angebot wurde gesendet, und die Genehmigungsbedingungen sind nicht erfüllt.
- *In Genehmigung*: Die Angebotsaktion *Abgeben* wurde ausgelöst, und die Genehmigungsbedingungen sind erfüllt, sodass der Genehmigungsprozess gestartet werden kann.

#### i Hinweis

Das Angebot kann nicht bearbeitet werden, mit Ausnahme der Eingabe von Text in der Genehmigungsnotiz.

• Genehmigt: Das Angebot wurde vom jeweiligen Vorgesetzten genehmigt.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Von der Genehmigung wird das Angebot auf Grundlage der Standardausgabeeinstellungen automatisch gesendet. Bei Verwendung der bidirektionalen Replikation führt die Genehmigung automatisch zur Einreichung des Angebots in SAP ERP.

- Überarbeitung: Ein Angebot wurde zur Überarbeitung zurück an den jeweiligen Vorgesetzten gesendet.
- Abgelehnt: Bei diesem Status sollten Benutzer die Option Zur Überarbeitung zurückschicken wählen.
- *Zurückgezogen*: Auf Basis der Benutzeraktion wurde der Einreichungsprozess für die Genehmigung eines entsprechenden Angebots widerrufen.

### Kreditstatus für Angebote

Der Kreditstatus wird aus der externen Preisfindung durch ein On-Premise-System abgeleitet.

- Limit überschritten
- Limit nicht überschritten
- Manuell
- Zu prüfen
- Nicht relevant

### Referenzstatus für Folgekundenaufträge

Die folgenden Status beziehen sich auf Folgekundenaufträge, die in SAP Cloud for Customer oder in SAP ERP angelegt werden.

- Nicht gestartet: Der Initialstatus.
- In Bearbeitung: Dieser Status entspricht dem SAP-ERP-Status Teilweise referenziert.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Einige Positionen haben einen Bezug zu einem Kundenauftrag.

- Beendet Alle Positionen haben einen Bezug zu einem Kundenauftrag.
- Nicht relevant: Bezieht sich auf eine Textposition (Positionsstatus).
- Unterbrochen: Nicht anwendbar.

# 7.4.1.6 Übertragungsstatus der Folgeaktion für ein Angebot verfolgen

Erfahren Sie, wie Sie einen externen Folgebeleg (hauptsächlich für einen Kundenauftrag in *SAP ERP* entwickelt) von Ihrer Cloud-Lösung aus verfolgen. Dies ist sinnvoll, wenn ein Fehler auftritt und der Status nicht in *Erledigt* geändert wird.

Solange keine Bestätigungsmeldung in SAP Cloud for Customer eingeht, ist der Übertragungsstatus der Folgeaktion auf In Bearbeitung gesetzt. Darüber hinaus muss die Meldungsüberwachung die Ursache auf oberster Ebene analysieren.

#### i Hinweis

Folgende Status werden unterstützt:

- Nicht gestartet
- In Bearbeitung
- Erledigt

Um das Feld *Übertragungsstatus der Folgeaktion* anzeigen und verwenden zu können, müssen Sie es über die Anpassungs- oder Personalisierungsoption hinzufügen. Sie können das Feld in der *erweiterten Suche*, der Ergebnisliste und im Detailbereich hinzufügen.

# 7.4.1.7 Folgeaktionen in Angeboten verwenden

Mit der Integration in ein Fremdsystem, in dem z.B. Ihre Kundenaufträge bearbeitet werden, können Sie die Referenzen auf die Folgebelege im Angebot unter Verkaufsbelege Externe Folgebelege erfassen.

Wenn Ihr Administrator externe Folgebelege konfiguriert hat, kann über die Aktion *Externen Folgebeleg anlegen* ein Folgekundenauftrag angelegt werden.

### Weitere Informationen

Folgeangebot anlegen [Seite 523]

### 7.4.1.7.1 Externe Folgebelege für Interessenten sperren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator externe Folgebelege für Interessenten deaktivieren.

Zum Sperren externer Folgebelege für Interessenten deaktivieren Sie die Aktion *Externen Folgebeleg anlegen* in SAP ERP. Diese Aktion bewirkt, dass Interessenten keine Folgebelege erhalten.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in SAP ERP, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie in der Cloud-Lösung angelegte Interessenten für die Replikation in Ihrer SAP-ERP-Lösung sperren?

### 7.4.1.8 Notizen zu Angebotskopf und -positionen hinzufügen

Sie können einem Angebot interne und externe Notizen nur auf Kopfebene hinzufügen.

Als *Extern* gepflegte Notizen werden automatisch in dem mit der Lösung ausgelieferten Standarddruckformular für die Angebotsausgabe gedruckt. Diese Funktion umfasst verkaufsorganisationsund vertriebswegabhängige Notizen, die vom Administrator im Produktstamm gepflegt werden. Mit dieser Funktion werden die Notizen automatisch in die externe Produktnotiz des Angebots kopiert.

Beim Arbeiten auf der Registerkarte Notizen können Sie die Größe durch Erweitern des Bereichs erhöhen.

i Hinweis

Für den Druck formatierter Hinweise gelten bestimmte Einschränkungen.

### 7.4.1.8.1 Formatierten Text aktivieren

Administratoren können die Verwendung von formatierten Texten für Notizen in Angeboten aktivieren.

Die Verwendung von externen und internen Notizen konfigurieren Sie unter Die Betriebswirtschaftliche Konfiguration Element: Verkauf Neugeschäft Fragen Angebote: Möchten Sie formatierte Texte für Angebote verwenden?

Wenn die Festlegung des Lösungsumfangs abgeschlossen ist, können Benutzer auf Kopf- und Positionsebene Standardnotizen erfassen und bearbeiten (interne und externe Notizen).

Wenn Sie die Angebote aus der Formularvorlage *Angebotsdemo* verwenden, sind die formatierten Texte im Ausdruck enthalten.

#### i Hinweis

Um formatierte Texte in anderen Angebotsvorlagen zu aktivieren, ändern Sie den Datentyp in Adobe<sup>®</sup> Livecycle Designer von Nur-Text in Rich Text.

# 7.4.1.9 Angebotsversionierung konfigurieren

Administratoren können die Angebotsversionierung konfigurieren und Benutzern somit ermöglichen, Kunden Angebote mit der gleichen Angebotsnummer (*Gruppennummer*) und einer zusätzlichen Versionsnummer zu senden.

Zum Konfigurieren der Angebotsversionierung navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Element: Verkauf Neugeschäft Angebote , und markieren Sie die Frage Möchten Sie die Angebotsversionierung verwenden?

Benutzer können nur einen externen Folgebeleg für SAP ERP für Angebote anlegen, die nicht den Status *Aktiv* aufweisen und übermittelt wurden.

Angebotsversionen können nicht im Offline-Modus angelegt werden.

Wenn ein Angebot in ein oder aus einem Fremdsystem repliziert wird, ist keine Versionierung mehr möglich.

#### → Nicht vergessen

Passen Sie die Formularvorlagen (neben der *Angebotsdemo*) so an, dass die *Gruppennummer* im Ausdruck enthalten ist.

### 7.4.1.10 Angebotsversionen anlegen

Benutzer können Kunden Angebote mit derselben Angebotsnummer (*Gruppennummer*) und einer zusätzlichen Versionsnummer senden.

Benutzer können Angebotsversionen auf der Registerkarte *Versionen* des Angebots anlegen und verfolgen. Wenn Sie ein Angebot markieren und **Aktion** *Neue Version* wählen, wird das ausgewählte Angebot mit derselben *Gruppennummer* und einem Versionsinkrement kopiert.

#### → Nicht vergessen

Es kann immer nur eine aktive Angebotsversion mit derselben Gruppennummer vorhanden sein und bearbeitet werden. Wählen Sie Aktion Version aktivieren , um die Angebotsversion zu aktivieren.

Filtern Sie die Angebote nach dem Lebenszyklusstatus Inaktive Version für das Reporting.

Nutzen Sie die erweiterte oder einfache Suche, um in den Suchkriterien über das Feld *Gruppennummer* Angebotsversionen zu suchen und zu verfolgen.

# 7.4.2 Sprachen des Angebots

Hier erfahren Sie, wie Sie die Ausgabesprache eines Angebots ändern.

Standardmäßig wird diese entsprechend den von Ihrem Administrator eingerichteten Kundenstammdaten festgelegt.

- 1. Öffnen Sie ein Angebot.
- 2. Navigieren Sie zum Modus Personalisierung oder Anpassen.
- 3. Wählen Sie im Kopf die Option Positionen hinzufügen Felder hinzufügen .
- 4. Markieren Sie das Ankreuzfeld Sprache.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### i Hinweis

Wenn Sie Sprache ändern, nachdem Sie bereits einige Positionen eingegeben haben, werden die Positionsbeschreibungen nicht automatisch übersetzt.

Beachten Sie, dass Sie Formulare nur in Sprachen mit einem übersetzten Vorlagenformular drucken können.

# 7.4.3 Angebotsgenehmigungsprozess

Erfahren Sie mehr über den Angebotsgenehmigungsprozess und das Definieren eines Genehmigungsprozesses für die Annahme von Angeboten, einschließlich Genehmigungen per E-Mail.

Wenn Ihr Administrator Genehmigungen konfiguriert hat, wird eine Aufgabe ausgelöst, um das Angebot weiterzuleiten oder das Verschieben zur nächsten Stufe zu verhindern.

Administratoren können mehrstufige Genehmigungsprozesse einrichten. Basierend auf den Konfigurationseinstellungen kann der Benutzer Folgendes tun:

- Genehmigungsnotizen auf der Registerkarte Genehmigung anzeigen und bearbeiten
- unter Aktionen über das Feld Von Genehmigung zurückziehen eine Genehmigung zurückziehen
- Vorgesetzte können Angebote aus Benachrichtigungen oder direkt über die Registerkarte *Genehmigung* des Angebots genehmigen.

Bei der Genehmigung von Angeboten in E-Mails genehmigt der Vorgesetzte das Angebot, sendet es über die Aktionen der *Benachrichtigung* zur Überarbeitung zurück oder verwendet die Registerkarte *Genehmigung* des Angebots. Alternativ können Sie das Angebot auch direkt in der E-Mail genehmigen. Wenn kein Systemzugang verfügbar ist, wird ein Beleg zur Druckvorschau für das Angebot an die E-Mail angehängt.

Genehmigungen werden auf Grundlage der Ausgabeeinstellungen des Angebots automatisch gesendet.

#### i Hinweis

Genehmigungen per E-Mail erfordern die Einrichtung von Zertifikaten für die Konfiguration von Microsoft Outlook und Multipurpose Internet Mail Extensions (MIME).

# 7.4.3.1 Genehmigungen konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Bedingungen in den Angebotsgenehmigungsprozess aufnehmen können, z.B. die Grenzen für den Betrag, den ein Genehmigender genehmigen darf.

Aktivieren Sie den Angebotsgenehmigungsprozess unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Verkauf Neugeschäft D.

Nach Festlegung des Lösungsumfangs für Angebote definieren Sie die Details des Genehmigungsprozesses. Bevor der Genehmigungsprozess verwendungsbereit ist, legen Sie in diesem Schritt die Genehmigungsbedingungen und einen Genehmigenden fest. Navigieren Sie zu Administrator Genehmigungsprozesse

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Es muss mindestens ein Genehmigungsprozess aktiv sein. Um einen Genehmigungsprozess zu definieren, kopieren Sie den Standardgenehmigungsprozess und passen die Genehmigungsgültigkeit an, wobei Sie sicherstellen müssen, dass einer der Prozesse über eine unbegrenzte Gültigkeit verfügt.

### 7.4.3.2 Ermittlung des Angebotsgenehmigenden konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator den Genehmigungsprozess für Angebote bearbeiten.

Administratoren können erweiterte Änderungen am Angebotsgenehmigungsprozess vornehmen. Sie können Schritte bearbeiten oder hinzufügen, die Reihenfolge der vorhandenen Genehmigungsschritte ändern und Bedingungen für den Genehmigenden definieren. Navigieren Sie zu Administrator

Genehmigungsprozesse: Angebot Arbeitsverteilung Kundendefinierter Beteiligter oder Kundendefinierter Gebietsverantwortlicher.

Führen Sie folgende Schritte zum Abschließen der erweiterten Ermittlung des Angebotsgenehmigenden aus:

- 1. Navigieren Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe *Definition von Beteiligtenrollen*. Legen Sie eine neue Beteiligtenrolle an, und ordnen Sie die Beteiligtenkategorie *Genehmigender* zu.
- 2. Navigieren Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe *An den Angeboten Beteiligte*. Fügen Sie die Rolle den an den Angeboten Beteiligten hinzu.

#### i Hinweis

Sie können auch die Ermittlung für die Standardbeteiligtenrolle Genehmigender definieren.

- 3. Fügen Sie den neuen Ermittlungsschritt *Benutzerregeln* für *<Z-Beteiligter>* für den neu angelegten Beteiligten hinzu.
- 4. Fahren Sie fort, indem Sie zu Administrator Vertriebs- und Marketingeinstellungen Regeln für Angebotsbeteiligte definieren navigieren.
- 5. Navigieren Sie abschließend zu Administrator Genehmigungsprozesse , um die Arbeitsverteilung *Kundendefinierter Beteiligter* dem Angebotsgenehmigungsprozess hinzuzufügen.

### Weitere Informationen

Workflow-Regeln konfigurieren [Seite 467]

# 7.4.3.3 Erneute Einreichung für Angebotsgenehmigungen konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie die erneute Einreichung für Angebote konfigurieren. Sobald ein Angebot genehmigt wurde, ermöglicht die Option Ihrem Unternehmen, den Genehmigungsstatus und/oder den Ausgabestatus zu steuern.

Wenn Sie die Option nicht auswählen, wird der Genehmigungsstatus bei jeder Änderung des Angebots (außer beim Hinzufügen von Anlagen) in *Nicht gestartet* geändert. Um das Angebot weiter zu bearbeiten, muss der Benutzer es erneut zur Genehmigung und Ausgabe einreichen.

#### i Hinweis

Wenn ein Angebot mit einer bidirektionalen Replikation in das SAP-On-Premise-System vorhanden ist, ist ein Zurücksetzen des Genehmigungsstatus nicht möglich.

Wenn Sie diese Option auswählen, wird das automatische Zurücksetzen dieser Status aus den meisten Änderungen deaktiviert. Das Zurücksetzen kann stattdessen basierend auf den Bedingungen in den Workflow-Regeln konfiguriert werden. Das Zurücksetzen erfolgt mit einer der folgenden Aktionen:

- Einreichen zurücksetzen (bei Genehmigungs- und Ausgabestatus)
- Ausgabestatus zurücksetzen (nur bei Ausgabestatus).

Konfigurieren Sie Erneute Einreichung für Angebotsgenehmigungen, indem Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Element: Verkauf Neugeschäft Angebote Möchten Sie das Zurücksetzen des Genehmigungsstatus und des Ausgabestatus über Workflow-Regeln steuern? navigieren.

Fahren Sie mit der Einrichtung fort.

- 1. Definieren Sie Workflow-Regeln, indem Sie zu Administrator Workflow-Regeln navigieren.
- 2. Definieren Sie in den Workflow-Regeln Bedingungen, die zusätzliche Genehmigungen auslösen sollen, und wählen Sie die gewünschte Aktion aus, die der Benutzer wählen kann:
  - *Einreichen zurücksetzen*: Die Aktion setzt den Genehmigungsstatus sowie den Ausgabestatus wieder auf Nicht gestartet. Um das Angebot weiter zu bearbeiten, wählt der Benutzer Aktionen Einreichen zurücksetzen .
  - Ausgabestatus zurücksetzen: Die Aktion setzt den Ausgabestatus zurück (Bestätigungsproblemstatus). Der Genehmigungsstatus bleibt Genehmigt oder Genehmigung nicht erforderlich.

### i Hinweis

Die Aktion *Abschicken* generiert ein neues Ausgabedokument, ohne dass ein zusätzlicher Genehmigungsprozess erforderlich ist.

# 7.4.3.4 Konfigurieren einer Regel, um Angebote mit dem Status "In Genehmigung" zurückzunehmen

Wenn z. B. ein benutzerdefinierter Zeitraum überschritten wird, können Administratoren eine Regel anlegen, um Angebote mit dem Status *In Genehmigung* in den Status *Nicht gestartet* zu versetzen.

Administratoren können eine Regel anlegen, indem Sie die Aktion *Einreichen zurücksetzen* für *Regeltyp* definieren.

#### → Nicht vergessen

Ab dem Release Februar 2018 werden für das Zurücknehmen von Angeboten nur die Genehmigungsstatus *Genehmigung nicht erforderlich* und *Genehmigt* unterstützt.

# 7.4.3.5 Workflow-Regel für Empfängerermittlung verwenden

Beim Anlegen von Workflow-Regeln für Angebote oder Kundenaufträge können Sie die Lösung Empfänger ermitteln lassen, entweder vom Kunden- oder Gebietsteam.

# 7.4.3.6 Workflow-Regeln und Feldaktualisierungen verwenden

Workflow-Regeln können verwendet werden, um den Versand von Benachrichtigungen, Textnachrichten oder E-Mails an interne oder externe Beteiligte auf der Grundlage definierter Bedingungen zu konfigurieren.

Darüber hinaus können Sie Workflow-Regeln zum Aktualisieren von Feldern in den Angeboten verwenden. Der Benutzer kann die ausgeführten Workflow-Regeln im Angebot auf der Registerkarte *Workflow-Änderungen* anzeigen.

### 7.4.3.7 Weitere Angebotsdetails anzeigen

Erfahren Sie mehr darüber, welche Angebotsdetails Sie anzeigen oder ändern können.

### Registerkarten für Angebote

### Übersicht

Auf der Registerkarte Übersicht sehen Sie die letzten Angebotsänderungen, die Produkte und die Beteiligten.

#### Produkte

• Auf der Registerkarte *Produkte* können Sie Produkte hinzufügen oder löschen, externe und interne Notizen eingeben und Anhänge hinzufügen.

Sie können auch die internen und externen Notizen für das Angebot und dessen Produkte anzeigen und ändern. Die Details für die *Interne Notiz* werden nur mit dem Beleg gespeichert. Wenn Sie eine externe Integration verwenden, wird die *Externe Notiz* an den Kunden und an das externe System weitergeleitet. Wenn Sie die Integration mit einem externen System zum Berechnen von Produktpreisen verwenden,

erhalten Sie die Produktpreise, indem Sie Aktionen Preisfindung anfordern wählen. In den Feldern Preisfindungsstatus und Preisfindungsverfahren erhalten Sie Informationen über den aktuellen Status der Anforderung.

#### i Hinweis

- Wenn Sie eine Position kopieren, werden auch die Notizen und Anlagen kopiert.
- Außerdem können Sie Produkte aus der Produktliste hinzufügen, indem Sie Aktionen Aus Liste hinzufügen wählen.

#### **Beteiligte**

• Auf der Registerkarte *Beteiligte* können Sie Beteiligte und Ansprechpartner hinzufügen oder löschen. Sie können auch eine Adresse auswählen, die in den Stammdaten angegeben wurde.

#### Verkaufsbelege

• Auf der Registerkarte *Verkaufsbelege* finden Sie eine Übersicht über die zugehörigen Angebote sowie die im SAP-ERP-System bearbeiteten Kundenauftragsanforderungen und Kundenaufträge.

#### Belegfluss

• Auf der Registerkarte Belegfluss sehen Sie alle Vorgänger- und Folgebelege für ein bestimmtes Angebot.

#### Anlagen

• Auf der Registerkarte *Anlagen* fügen Sie Anlagen hinzu, z.B. lokale Dateien, Weblinks und Links zu Bibliotheksinhalten.

Wenn der Kunde das Angebot bei einem Besuch direkt angenommen und auf dem Tablet unterzeichnet hat, wird die Unterschrift des Kunden angezeigt.

#### i Hinweis

Eine rechtsverbindliche Integration von digitalen Signaturen wird durch Partnerlösungen unterstützt.

#### Genehmigung

• Auf der Registerkarte *Genehmigung* können Sie zusätzliche Informationen für den Genehmigenden eingeben. Außerdem hat der Genehmigende die Möglichkeit, Kommentare hinzuzufügen.

#### Aktivitäten

• Auf der Registerkarte *Aktivitäten* wird eine Übersicht der Aktivitäten angezeigt. Darüber hinaus können Sie Termine, Aufgaben und Telefonate hinzufügen. Zu einem Angebot gehörenden E-Mails werden angezeigt, und Sie können Aufgaben aus den festgelegten Aktivitätsplänen hinzufügen.

#### Ausgabe

• Auf der Registerkarte *Ausgabe* können Sie die Ausgabehistorie und die gesendeten PDF-Dokumentdateien anzeigen. Sie können das Dokument erneut senden, indem Sie *Erneut übergeben*wählen.

#### Feed

• Auf der Registerkarte Feed werden wichtige Aktualisierungen des Angebots angezeigt.

#### Änderungen

- Auf der Registerkarte Änderungen können Sie alle im Beleg vorgenommenen Änderungen nachverfolgen.
- Auf der Registerkarte Änderungen eines Angebots können Sie alle an dem Angebot vorgenommenen Änderungen anzeigen und nach einem bestimmten Zeitraum filtern. Die Liste enthält die ursprünglichen Werte und die neuen Werte nach der Änderung.

#### Tickets

• Auf der Registerkarte *Tickets* finden Sie alle zugehörigen Tickets für das jeweilige Angebot. Außerdem können Sie Tickets zum Angebot anlegen.

#### Umfragen

• Auf der Registerkarte *Umfragen* können Sie Umfragen aus den festgelegten Aktivitätsplänen dem Beleg hinzufügen und diese bearbeiten.

### 7.4.3.7.1 Feed für Angebote nutzen

Erfahren Sie, wie Sie mithilfe des Feeds gemeinsam mit Kollegen für Sie relevante Angebote bearbeiten können.

Wenn Benutzer Angebote anlegen oder pflegen, wird auf der Registerkarte *Feed* unter *Feed* oder innerhalb des Angebots eine Aktion angezeigt.

Benutzer können die Feed-Einstellungen unter Personalisieren > Feed-Einstellungen > Feed-Quellen > verwalten.

Wählen Sie eine Person aus, der Sie folgen, und wählen Sie *Bearbeiten*, um das Bild *Quellenereignisse verwalten* zu öffnen. Markieren Sie die gewünschten Feed-Ereignisse für automatische Aktualisierungen, die von der Person, der Sie folgen, angestoßen werden, und fügen Sie bei Bedarf weitere Tags hinzu.

# 7.4.3.7.2 Änderungshistorie für Angebote verwenden

Erfahren Sie, wie Sie Änderungen an Angeboten anzeigen.

Zu Produktlisten zugeordnete Benutzer können Änderungen an den Produktlisten verfolgen, indem sie der Registerkarte *Produktliste* das Feld *Änderungen* hinzufügen.

Navigieren Sie zu Personalisieren Personalisierung starten , und wählen Sie Registerkarte hinzufügen, um die Registerkarte Änderungen einzublenden.

Suchen Sie nach Änderungen, indem Sie die folgenden Felder der Änderungshistorie filtern:

- Änderungen ab
- Änderungen bis
- Attribut
- Geändert von Benutzer

### 7.5 Workflow-Regel zur Aktualisierung benutzerdefinierter Opportunity-Status definieren

Administratoren können Workflow-Regeln definieren, um benutzerdefinierte Opportunity-Status und Gründe basierend auf Angebotsbedingungen zu aktualisieren.

Diese Funktion ermöglicht Ihnen z.B., eine Opportunity auf *Gewonnen* zu setzen, wenn das zugehörige primäre Angebot in den Status *Gewonnen* wechselt.

#### !Einschränkung

Benutzerdefinierte Werte mit gleichen Bezeichnungen können in der Workflow-Regeldefinition nicht unterschieden werden.

### 7.5.1 Warnmeldung bezüglich mehrerer Vertriebsbereiche ändern

### 7.6 Angebote abschließen

Hier lernen Sie verschiedene Möglichkeiten zum Abschließen eines Angebots kennen.

Sie haben mehrere Möglichkeiten, ein Angebot abzuschließen. Wenn das Angebot akzeptiert wird, können Sie einen Folgekundenauftrag entweder in der Lösung oder als Folgeauftrag in SAP ERP anlegen. In beiden Fällen ändert sich durch den Folgeauftrag der Status des Auftrags in *Abgeschlossen* und der Fortschritt in *Gewonnen*.

Eine weitere Möglichkeit zum Abschließen eines Angebots ist das Stornieren des Angebots. Wenn Sie ein Angebot durch Setzen eines *Absagegrunds* auf Kopfebene stornieren, wird der Fortschritt in *Verloren* geändert.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

In der Regel können Angebote, die beim Kunden eingereicht wurden, nicht mehr gelöscht werden, es sei denn, Ihr Administrator hat *Löschung von Angebotspositionen nach Einreichung beim Kunden* konfiguriert. Bei dieser Konfiguration sind die Benutzer in der Lage, Positionen in Angeboten zu löschen, die bereits beim Kunden eingereicht wurden.

```
Signaturen [Seite 522]
```

Unter Aktionen Signieren können Sie grafische Signaturen erfassen.

#### Senden eines Angebots an Kundenkonten [Seite 523]

Ermitteln Sie über die Ausgabeeinstellungen, wie das Angebot an Kunden gesendet wird.

#### Folgeangebot anlegen [Seite 523]

Erfahren Sie, wie Sie Folgeangebote anlegen.

#### Angebotsvorschau [Seite 524]

Zeigen Sie eine Vorschau der Angebote an, bevor Sie sie an Kunden oder Interessenten senden oder teilen Sie das Vorschaudokument mit Kollegen.

#### Anlagen zu abgeschlossenen Angeboten hinzufügen [Seite 524]

Für Angebote mit dem Status *Abgeschlossen* gehen Sie zu *Anlagen* und fügen Dateien hinzu (Kopfund Positionsanlagen).

#### Angebotsbelegfluss [Seite 525]

Über den Belegfluss können Sie beispielsweise die Kette zugehöriger Belege des Angebots anzeigen, z.B. Opportunitys, Aufträge und Lieferung.

#### Mehrere Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen [Seite 526]

Die Benutzer können mehrere SAP-Cloud-for-Customer-Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen.

#### Ausgabeformular für Angebote [Seite 526]

Erfahren Sie mehr über Angebotsformulare für die Ausgabe von Geschäftsbelegen.

#### Angebot stornieren [Seite 528]

Erfahren Sie, wie Sie ein Angebot stornieren.

#### Angebotsausgabeabgabe mit bidirektionaler SAP-ERP-Integration aktivieren [Seite 529]

Administratoren können die Fine-Tuning-Aufgabe konfigurieren und aktivieren, um das Drucken von Angeboten mit bidirektionaler SAP-ERP-Integration zu ermöglichen.

### 7.6.1 Signaturen

Unter Aktionen Signieren können Sie grafische Signaturen erfassen.

Die Aktivierung von Signaturen erfolgt unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Angebot Grafische Signatur für Angebote Möchten Sie eine grafische Signatur erfassen und an das Angebot anhängen (nur für Geräte mit Touchscreen gültig)?

Die Signatur wird in das Druckformular Angebotsdemo aufgenommen.

#### i Hinweis

Eine rechtsverbindliche Integration von digitalen Signaturen wird durch Partnerlösungen unterstützt.

# 7.6.1.1 Grafische Signatur in Angeboten einbetten

Nach entsprechender Konfiguration können Mitarbeiter ein Angebot mit einer grafischen Signatur signieren und eine neue grafische Signatur anlegen.

Um die Signatur von Mitarbeitern in einem Angebot einzubetten, müssen Administratoren den Adobe LiveCycle Designer aufrufen und das Augabeformular anpassen.

### 7.6.2 Senden eines Angebots an Kundenkonten

Ermitteln Sie über die Ausgabeeinstellungen, wie das Angebot an Kunden gesendet wird.

Wählen Sie im Angebot Aktionen Einreichen D. Die Ausgabe des Angebots wird ausgelöst, abhängig von den gepflegten Ausgabeeinstellungen. In den Ausgabeeinstellungen können Sie definieren, ob ein Angebot beispielsweise per E-Mail verschickt werden soll. Als Standard wird die E-Mail-Adresse des primären Ansprechpartners verwendet. Ein Angebot, dass bei einem Kunden eingereicht wurde, wird mit dem Fortschrittsstatus *Ausstehend* angezeigt.

#### i Hinweis

Wenn eine Genehmigung des Angebots erforderlich ist, löst die Aktion zum Einreichen die Genehmigungsbenachrichtigung aus. Nach der abschließenden Genehmigung wird die Ausgabe automatisch basierend auf den definierten Ausgabeeinstellungen ausgelöst.

### 7.6.3 Folgeangebot anlegen

Erfahren Sie, wie Sie Folgeangebote anlegen.

### Kontext

Aus Ihrem Angebot legen Sie ein Folgeangebot basierend auf einem bereits vorhandenen Angebot an, was nicht dem Kopieren eines Angebots entspricht. Beim Anlegen eines Folgeangebots werden der Kopf, die Position und der Belegfluss aktualisiert. Beim Kopieren eines Angebots werden der Kopf und die Daten nicht kopiert, und der Belegfluss wird nicht aktualisiert.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in dem Angebot, aus dem Sie ein Folgeangebot anlegen möchten, die Registerkarte *Verkaufsbelege*.
- 2. Wählen Sie unter *Angebote* die Option *Neu*. Die Daten aus dem aktuellen Angebot werden in das neue Angebot kopiert.

- Passen Sie die Einträge an, und wählen Sie Sichern und öffnen.
   Das System kopiert das gesamte Angebot einschließlich der Produkte in einen neuen Beleg, und öffnet diesen.
- 4. Zeigen Sie das alte Angebot an. Das neue Angebot befindet sich unter *Verkaufsbelege*. Setzetn Sie die Arbeit nach Bedarf mit dem neuen Angebot fort.

# 7.6.3.1 Externe Folgebelege für Interessenten sperren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator externe Folgebelege für Interessenten deaktivieren.

Zum Sperren externer Folgebelege für Interessenten deaktivieren Sie die Aktion *Externen Folgebeleg anlegen* in SAP ERP. Diese Aktion bewirkt, dass Interessenten keine Folgebelege erhalten.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in SAP ERP, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie in der Cloud-Lösung angelegte Interessenten für die Replikation in Ihrer SAP-ERP-Lösung sperren?

# 7.6.4 Angebotsvorschau

Zeigen Sie eine Vorschau der Angebote an, bevor Sie sie an Kunden oder Interessenten senden oder teilen Sie das Vorschaudokument mit Kollegen.

- 1. Öffnen Sie das Angebot.
- 2. Wählen Sie Aktionen Vorschau .
- 3. Ein neues Fenster wird geöffnet und das Angebot als PDF-Dokument angezeigt.

### 7.6.4.1 PDF-Vorschau für Angebot verwenden

Die Angebotsvorschau wird im PDF-Format angezeigt (durch Konfiguration von Formularvorlagen generiert), wenn Sie Aktionen Vorschau wählen.

# 7.6.5 Anlagen zu abgeschlossenen Angeboten hinzufügen

Für Angebote mit dem Status *Abgeschlossen* gehen Sie zu *Anlagen* und fügen Dateien hinzu (Kopf- und Positionsanlagen).

# 7.6.6 Angebotsbelegfluss

Über den Belegfluss können Sie beispielsweise die Kette zugehöriger Belege des Angebots anzeigen, z.B. Opportunitys, Aufträge und Lieferung.

Im Belegfluss werden zugehörige Vorgänge, wie Opportunitys oder Aktivitäten, angezeigt.

#### i Hinweis

Im Belegfluss können Sie nicht auf die druckbaren Angebots-PDFs (abgeleitet aus SAP ERP) zugreifen.

### → Tipp

Navigieren Sie zu Belegfluss PDF des Angebots, um das neueste Angebot anzuzeigen, das an Kunden gesendet wurde.

- 1. Öffnen Sie einen Geschäftsbeleg (z.B. ein Angebot oder einen Kundenauftrag), oder suchen Sie nach einem Geschäftsbeleg.
- 2. Auf der Registerkarte Beleg werden alle vorherigen Belege und Folgebelege für dieses Angebot angezeigt.
- 3. Wählen Sie die Links, um weitere Details der Belege anzuzeigen.

#### i Hinweis

Sie können Vorgänge wie Aktivitäten im Angebotsbelegfluss anzeigen.

Im *Belegfluss* können Sie zudem Folgevorgänge in *SAP ERP* anzeigen. Dazu gehören z. B. Folgeaufträge, Lieferungs- oder Rechnungsvorgänge, einschließlich Zugriff auf die zugehörigen PDF-Dokumente (unter Verwendung des Webdienstes).

Im *Belegfluss* werden auch die SAP-ERP-Referenzen für Angebote und Kundenaufträge in SAP Cloud for Customer angezeigt. Klicken Sie auf das Dreieck im gelben Rahmen, um zugehörige SAP-ERP-Transaktionen zu öffnen und zu schließen.



## 7.6.7 Mehrere Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen

Die Benutzer können mehrere SAP-Cloud-for-Customer-Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen.

Der Angebotsstatus ändert sich in Gewonnen, wenn eine Kundenauftragsreferenz vorhanden ist.

Die Benutzer können die zugehörigen Abrufe im Feld *Bestellte Menge* der Produkttabelle nachverfolgen. Navigieren Sie zu *Personalisieren*, um das ausgeblendete Feld *Bestellte Menge* hinzuzufügen.

#### i Hinweis

Durch bestellte Positionen, die nicht vollständig auf das SAP-Cloud-for-Customer-Angebot verweisen, wird der Angebotsstatus auf *In Bearbeitung* gesetzt. Ab dem Release 1902 ändert sich der Angebotsstatus nicht nur, wenn eine referenzierte Position in dem Auftrag komplett entfernt wurde, in *In Bearbeitung*, sondern auch, wenn die Menge der referenzierten Position verringert wird.

# 7.6.8 Ausgabeformular für Angebote

Erfahren Sie mehr über Angebotsformulare für die Ausgabe von Geschäftsbelegen.

Die Ausgabe von Angeboten und Kundenaufträgen hängt in erster Linie davon ab, wie Ihr Administrator die Formularvorlagen konfiguriert. Darüber hinaus ist nach der Konfiguration, wenn Benutzer Angebote oder Kundenaufträge an Kunden übermitteln, das Beleglayout von der Vorlagenauswahl abhängig, die die Benutzer unter *Ausgabeeinstellungen bearbeiten* vornehmen.

#### i Hinweis

Der Ausdruck von Preiselementen hängt von der Druckkonfiguration des Preisfindungsschemas ab.

#### i Hinweis

Die Vorlage *Angebotsdemo* umfasst Erweiterungen wie Produktbilder, formatierte Notizen, Signatur, GTIN oder Kundenteilenummer.

Administratoren konfigurieren **Druckformulare** – Belege im schreibgeschützten PDF-Format (Portable Document Format), die aus im System hinterlegten Daten generiert werden. Druckformulare können gedruckt, als E-Mail-Anlage versendet oder per Fax an Geschäftspartner übermittelt werden.

### 7.6.8.1 Ausgabeformular konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator den integrierten Adobe<sup>® LiveCycle®</sup> Designer verwenden, um erweiterte Änderungen an Angebotsformularvorlagen vorzunehmen.

### Vorgehensweise

1. Navigieren Sie zu Administrator Formularvorlagenverwaltung .

#### i Hinweis

Passen Sie allgemeine Änderungen am Ausgabeformular aus der Mastervorlage in der *Vorlagenmasterverwaltung* an.

- 2. Wählen Sie die Formularvorlagenvariante aus, die Sie bearbeiten möchten, und wählen Sie Die Öffnen Adobe LiveCycle Designer .
- 3. Nehmen Sie Ihre Änderungen vor.
- 4. Zeigen Sie die Änderungen mithilfe von historischen Daten oder Beispieldaten in einer Vorschau an.
- 5. Wählen Sie Sichern.
- 6. Wählen Sie Veröffentlichen, um Ihre Einträge abzuschließen.

### 7.6.8.2 Angebotsausgabe und Kanalermittlung konfigurieren

Als Administrator erfahren Sie hier, wie Sie Formularvorlagen und Ausgabekanäle für Angebote nach Verkaufsorganisationen voreinstellen.

Passen Sie dazu die Spalten an, um eine neue Auswahl der in dieser Tabelle sichtbaren Attribute vorzunehmen. Sie müssen erst das Bild verlassen und dann wieder zurückkehren, damit die Änderungen angezeigt werden.

### 7.6.8.3 Absagegründe konfigurieren

Administratoren erfahren hier, wie sie Absagegründe konfigurieren. Die Codes werden in Belegen wie Angeboten, Aufträgen oder Verträgen zum Definieren von Gründen für eine Absage verwendet.

Sie definieren Absagegründe, um zu beschreiben, warum ein Beleg oder eine Position storniert wurde.

- 1. Um schnell zur entsprechenden Fine-Tuning-Aufgabe zu navigieren, wählen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Absagegründe ein.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 3. Geben Sie den gewünschten Absagegrund ein.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Beim Hinzufügen eigener Einträge müssen die Daten im Feld Absagegrund mit einem Z beginnen.

- 4. Geben Sie die gewünschte Beschreibung ein.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben, und setzen Sie den gewünschten Status.

Benutzer können Angebote auf Kopf- und auf Positionsebene stornieren. Bei Stornierung auf Kopfebene wird der Absagegrund in die Positionen kopiert.

i Hinweis

Bei auf Kopfebene stornierten Angeboten werden alle zugehörigen Positionen storniert.

# 7.6.9 Angebot stornieren

Erfahren Sie, wie Sie ein Angebot stornieren.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten zum Stornieren eines Angebots. Öffnen Sie das Angebot, und gehen Sie wie folgt vor:

- Setzen Sie einen Absagegrund.
- Lösen Sie die Aktion Als verloren kennzeichnen aus.
- Pflegen Sie einen bestimmten Absagegrund auf Kopf- und Positionsebene.

#### i Hinweis

Wenn ein Angebot teilweise storniert und beispielsweise nur eine einzelne Position auf "Verloren" gesetzt wird, erhält das Angebot den Status *In Bearbeitung*.

# 7.6.9.1 Angebot löschen

Erfahren Sie, wie und wann Sie Angebote löschen.

### Kontext

Sie können Angebote löschen, wenn die Angebote noch nicht an Kunden gesendet wurden und keine Folgebelege oder Folgeaktionen vorliegen.

### Vorgehensweise

- 1. Suchen Sie nach dem Angebot, das Sie löschen möchten.
- 2. Prüfen Sie den Status, um sicherzustellen, dass das Angebot gelöscht werden kann.

Der Fortschrittsstatus *Ausstehend* weist darauf hin, dass Angebote abgegeben wurden und nicht gelöscht werden können.

- 3. Wählen Sie Aktionen.
- 4. Wählen Sie Löschen, und das Angebot wird aus dem System gelöscht.

→ Tipp

Angebote, die bei einem Kunden eingereicht wurden, können nicht gelöscht werden. Sie können diese jedoch stornieren.

### 7.6.9.2 Einzelposition stornieren

### Vorgehensweise

- 1. Suchen Sie das Angebot mit den Positionen, die Sie stornieren möchten.
- 2. Wählen Sie für die Position *Absagegrund*. Alternativ werden durch die Aktion *Als verloren kennzeichnen* alle Positionen storniert.

#### → Tipp

Sie können für das Angebot auch einen bestimmten Absagegrund auf Positionsebene angeben.

Wenn ein Angebot teilweise storniert wird, erhält es den Status In Bearbeitung.

# 7.6.10 Angebotsausgabeabgabe mit bidirektionaler SAP-ERP-Integration aktivieren

Administratoren können die Fine-Tuning-Aufgabe konfigurieren und aktivieren, um das Drucken von Angeboten mit bidirektionaler SAP-ERP-Integration zu ermöglichen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Angebote Belegarten Belegarten verwalten

Angebotsreplikation . Markieren Sie das Ankreuzfeld Direkte Kundengenehmigung, um die Angebotsabgabe mit der bidirektionalen Integration zu aktivieren.

#### i Hinweis

Die Konfiguration ist für Angebote mit asynchroner Preisfindung nicht aktiviert.

# 7.7 Preisfindung für Angebot

SAP Cloud for Customer hilft Ihnen dabei, wettbewerbsfähig zu bleiben, indem Sie eine flexible interne, externe und Offline-Preisfindung anwenden.



Benutzer können Ihren Kunden konkurrenzfähige Preise anbieten, wenn sie mit Angeboten und Kundenaufträgen arbeiten. Entweder hat Ihr Administrator vorgefertigte Produktpreislisten vorkonfiguriert oder Ihre Preisfindung in Transaktionen beruht auf Stammdaten für Preise, die anhand eines externen SAP-Systems ermittelt werden. Sie können manuell Rabatte gewähren und verschiedene Zuschläge auf Angebote und Aufträge anwenden. Benutzer können bestimmte Preiselemente überschreiben, um die Preisfindung flexibler zu machen.

Hier finden Sie eine Übersicht über die Preisfindungsart der SAP Cloud for Customer-Lösung:

**Interne Preisfindung**: Die Lösung bietet die interne Nettopreisfindung an. Sie wird verwendet, wenn Ihr Unternehmen Preise anhand von Preis- oder Rabattlisten auf Basis der Lösungsstammdaten ableitet. Die interne Preisfindung übernimmt Preise aus der von Ihrem Administrator erstellten Preisliste und kann optional vordefinierte Rabatte enthalten. Je nach Lösungs-Setup können Benutzer verschiedene Arten von Rabatten anwenden, z.B. Rabatte auf den Gesamtwert oder für Produktpositionen.

**Externe Preisfindung**: Die externe Preisfindung kann für Unternehmen eingesetzt werden, die ihre gesamten Preisdaten, einschließlich Steuerdetails, aus einem externen SAP-System abrufen. Endbenutzer fordern die Preisfindung über eine Benutzeraktion an, um damit das Ergebnis der externen Preisfindung abzurufen und bei Bedarf Rabatte und andere Preiselemente anzuwenden. Darüber hinaus kann Ihr Administrator die Lösung

verwenden, um anhand dieser Benutzeraktion Kreditlimits und Informationen zur Produktverfügbarkeit zu ermitteln.

**Offline-Preisfindung**: Wenn Ihr Unternehmen über SAP Cloud for Customer, Extended Edition verfügt, können Sie die Offline-Preisfindung nutzen. Damit können Sie für Ihre im Offline-Modus erstellten Angebote und Bestellpositionen offline einen Schätzpreiswert mit einem festen oder prozentualen Rabatt berechnen. Sobald Sie wieder online sind, können Sie die Rabattdetails synchronisieren. Außerdem können Sie im Offline-Modus das Ergebnis der externen Preisfindung anzeigen.

#### Interne Preisfindung [Seite 532]

Informieren Sie sich über die interne Preisfindung für Angebote und Kundenaufträge.

#### Dynamische Kennzeichnung für Preiselemente [Seite 534]

Administratoren können die Benutzeroberflächenfelder für Preiselemente um eine Beschreibung der zugeordneten Konditionsart oder des Preisfindungsverfahrensschritts erweitern. Die Konfiguration verbessert die Benutzerfreundlichkeit, wenn es unterschiedliche Preisfindungsverfahren gibt, die zu einer Änderung der Konditionsbeschreibung führen.

#### Interne Preisfindung für Angebote ändern [Seite 534]

Erfahren Sie, wie Sie Rabatte und verschiedene Zuschläge auf Angebote und Kundenaufträge anwenden.

#### Neue Produktpreiselemente für Angebote und Aufträge hinzufügen [Seite 535]

Administratoren können im Anpassungsmodus drei zusätzliche Preiselemente zur Angebots- und Kundenauftragsprodukttabelle hinzufügen. Die Gesamtanzahl der Preiselemente wurde auf acht erhöht, um eine bessere Benutzerfreundlichkeit in Bezug auf die Preisdetails zu ermöglichen. Die Endbenutzer können diese neuen Felder mithilfe der Personalisierung hinzufügen, wenn sie von den Administratoren aktiviert wurden.

#### Menge berechnen [Seite 535]

Zur Kapazitätsplanung für die Lieferung kann der für einen Auftrag benötigte Platz geschätzt werden.

#### Kreditlimit prüfen [Seite 536]

Stellen Sie beim Bearbeiten eines Kundenauftrags sicher, dass Ihre Kunden sich innerhalb ihres Kreditlimits befinden.

#### Externe Preisfindung mit SAP ERP, SAP CRM, SAP S/4HANA anfordern [Seite 536]

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie die externe Preisfindung für Angebote mit SAP ERP, SAP CRM oder der SAP-S4/HANA-On-Premise-Lösung anfordern.

#### Preisfindung für Ausgabe prüfen, um alle Preisbestandteile anzuzeigen [Seite 539]

Administratoren können im Anpassungsmodus die neue Aktion *Preisfindung für Ausgabe prüfen* aktivieren. Mit dieser Aktion können Benutzer alle Preisbestandteile anzeigen, die im Ausgabeformular verfügbar sind, da sie jetzt im System als druckrelevant definiert sind.

#### Verfügbarkeitsprüfung (ATP-Prüfung) [Seite 539]

Erfahren Sie mehr über die Verfügbarkeitsprüfung (ATP-Prüfung).

#### Naturalrabattfindung verwenden [Seite 539]

Simulieren oder übertragen Sie einen Auftrag aus SAP ERP, um die verfügbaren kostenlosen Waren anzuzeigen. Sie haben mit der externen Preisfindung zusätzlich die Möglichkeit, die Naturalrabattfindung auszulösen.

#### Stücklistenauflösung [Seite 540]

Zeigen Sie die Stückliste aus dem SAP-ERP-System an.

Preise für Unterpositionen einer Stückliste anpassen [Seite 540]

Sie können die Preiskonditionen für Unterpositionen ändern, die in einer Fremdanwendung festgelegt werden.

#### Produktsubstitution [Seite 541]

Die Produktsubstitution verwenden Sie, um beim Bearbeiten eines Angebots ein eingegebenes Produkt automatisch durch ein anderes zu ersetzen.

### 7.7.1 Interne Preisfindung

Informieren Sie sich über die interne Preisfindung für Angebote und Kundenaufträge.

In SAP Cloud for Customer stehen verschiedene interne Preiselemente für Angebote und Kundenaufträge zur Verfügung. Öffnen Sie ein Angebot oder einen Kundenauftrag, und wechseln Sie zur Registerkarte *Produkte*. In der Tabelle werden die wichtigsten Preisdetails angezeigt. Je nachdem, wie Ihr Administrator die Lösung konfiguriert, können diese Informationen leicht überschrieben werden.

Jedes Produkt und jede Dienstleistung, die Sie im Angebot oder Auftrag erfasst haben, verfügt über eine eigene Positionsnummer. Über die Position können Sie je nach den Lösungseinstellungen u.a. die Positionsnummer, die Produktnummer, die Beschreibung, den Preis, die Menge und den Rabatt anzeigen.

- 1. Öffnen Sie ein vorhandenes Angebot oder einen Kundenauftrag.
- 2. Auf der Registerkarte *Produkte* des Angebots wählen Sie *Bearbeiten*.
- 3. Überschreiben Sie die Listenpreisposition oder den Positionsrabatt, und wählen Sie *Preisfindung aktualisieren*.
- 4. Bei Bedarf bearbeiten Sie im Kopf den Rabatt allgemein (%).
- 5. Sichern Sie Ihre Änderungen.

### 7.7.1.1 Incoterms konfigurieren

Administratoren müssen Incoterms konfigurieren.

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Ubersicht Aktivitäten Suche , und geben Sie Incoterms ein.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 3. Geben Sie eine Incoterms-Nummer und eine Beschreibung ein.
- 4. Setzen Sie das entsprechende Kennzeichen Standort obligatorisch.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 7.7.1.2 Zahlungsbedingungen und Incoterms konfigurieren

Als Administrator können Sie Zahlungsbedingungen und Incoterms (International Commercial Terms) konfigurieren, um festzulegen, wann eine Rechnung bezahlt werden muss und welche Gebühren Ihr Unternehmen oder der Käufer zahlt.

Suchen Sie unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht Suche Kunden nach der Fine-Tuning-Aufgabe, und wählen Sie Zahlungsbedingungen bearbeiten.

- 1. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 2. Geben Sie die gewünschten Details ein.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

#### ${f i}$ Hinweis

Die Zahlungsbedingungen werden standardmäßig aus den Verkaufsdaten des Kunden in das Angebot übernommen.

# 7.7.1.3 Kopie des Angebotspreisdatums und der Incoterms konfigurieren

Beim Kopieren eines Angebots können Administratoren die Übernahme des *Preisdatums* und der *Incoterms* konfigurieren.

### Vorgehensweise

- 1. Um diese Aktion zu aktivieren, navigieren Sie zu *Fine-Tuning*.
- 2. Wählen Sie Angebot Belegarten .
- 3. Wählen Sie die gewünschten Konfigurationsdetails für das *Preisdatum* aus.

### Weitere Informationen

Preisdatum konfigurieren [Seite 548]

### 7.7.1.4 Standard-Preisdatum konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator das Standard-Preisdatum konfigurieren.

Definieren Sie die Standardlogik für das Preisdatum.

- (aktuelles Datum)
- Wunschtermin (Kopf)

Navigieren Sie zum Konfigurieren der Standardwerte für das Preisdatum zur Fine-Tuning-Aufgabe Angebot Belegarten .

Markieren Sie die gewünschte Belegart, und wählen Sie im Dropdown-Feld "Preisdatum" den gewünschten Logiktyp aus.

### 7.7.1.5 Obligatorische Prüfung von Preislisten für interne Preisfindung deaktivieren

Administratoren und Anwendungsexperten können zu *Anpassen* navigieren, um die obligatorische Prüfung für den in der internen Preisfindung verwendeten Listenpreis zu deaktivieren. Die Funktion ist sinnvoll, wenn Ihr Unternehmen mit manuellen Preis arbeitet.

Sie können die obligatorische Prüfung für die interne Preisfindung deaktivieren, indem Sie zu *Fine-Tuning* Preisstrategie konfigurieren gehen und sicherstellen, dass im Feld *Obligatorisch* ein Häkchen gesetzt wurde.

### 7.7.2 Dynamische Kennzeichnung für Preiselemente

Administratoren können die Benutzeroberflächenfelder für Preiselemente um eine Beschreibung der zugeordneten Konditionsart oder des Preisfindungsverfahrensschritts erweitern. Die Konfiguration verbessert die Benutzerfreundlichkeit, wenn es unterschiedliche Preisfindungsverfahren gibt, die zu einer Änderung der Konditionsbeschreibung führen.

Administratoren können die Konfigurationseinstellungen unter Fine-Tuning Externe Preisfindung Kennzeichnung externer Preiselemente festlegen.

### 7.7.3 Interne Preisfindung für Angebote ändern

Erfahren Sie, wie Sie Rabatte und verschiedene Zuschläge auf Angebote und Kundenaufträge anwenden.

### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Rabatte und Zuschläge für Angebote anzuwenden:

Öffnen Sie eines Ihrer Angebote, oder legen Sie ein neues an. Wählen Sie auf der Registerkarte *Produkte* des Angebots *Bearbeiten*, und überschreiben Sie den Gesamtrabatt, die Listenpreisposition oder den

Positionsrabatt. Wählen Sie >> Preisfindung aktualisieren >> Sichern Sie Ihre Änderungen.

Sie können weitere Preisbestandteile für jede Position bei der Navigation auf die Registerkarte *Preisfindung* und den Abschnitt *Preisfindung auf Positionsebene* des Angebots hinzufügen. Markieren Sie die Position, wählen Sie *Aufklappen*, und wählen Sie aus dem Auswahlfeld den gewünschten Bestandteil aus.

→ Tipp

Sie können die Positionsbeschreibung bei Bedarf auch ändern.

Sie können einen Preisbestandteil für ein gesamtes Angebot hinzufügen, wenn Sie Folgendes tun:

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eines Ihrer Angebote, oder legen Sie ein neues an.
- 2. Navigieren Sie zur Registerkarte "Angebote": Preisfindung Sesamtpreisfindung Zeile hinzufügen , und fügen Sie für das gesamte Angebot zusätzliche Preisbestandteile hinzu.
- 3. Wählen Sie Preisfindung aktualisieren > Manuelle Änderungen beibehalten > oder Manuelle Änderungen entfernen.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 5. Wählen Sie Vorschau, um die Preisfindungsdetails im Angebotsformular anzuzeigen.

### 7.7.4 Neue Produktpreiselemente für Angebote und Aufträge hinzufügen

Administratoren können im Anpassungsmodus drei zusätzliche Preiselemente zur Angebots- und Kundenauftragsprodukttabelle hinzufügen. Die Gesamtanzahl der Preiselemente wurde auf acht erhöht, um eine bessere Benutzerfreundlichkeit in Bezug auf die Preisdetails zu ermöglichen. Die Endbenutzer können diese neuen Felder mithilfe der Personalisierung hinzufügen, wenn sie von den Administratoren aktiviert wurden.

Die Bezeichnungen können Sie in der Fine-Tuning-Aufgabe Externe Preisfindung Kennzeichnung externer Preiselemente definieren.

### 7.7.5 Menge berechnen

Zur Kapazitätsplanung für die Lieferung kann der für einen Auftrag benötigte Platz geschätzt werden.

Verwenden Sie die Aktion "Menge berechnen", um eine Zusammenfassung der Anzahl der Positionen für jede Mengeneinheit anzulegen. Mithilfe dieser Zusammenfassung können Sie potenzielle Up-Selling-Opportunitys identifizieren, wenn Platz für eine größere Anzahl an Produkten verfügbar ist.

### Weitere Informationen

Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden [Seite 500]

# 7.7.6 Kreditlimit prüfen

Stellen Sie beim Bearbeiten eines Kundenauftrags sicher, dass Ihre Kunden sich innerhalb ihres Kreditlimits befinden.

Wenn Sie einen Auftrag simulieren oder übertragen, sehen Sie den Kreditstatus, das Kreditlimit und die Kreditinanspruchnahme, die im SAP-ERP-System definiert wurde. Wenn der Betrag des Kundenauftrags das Kreditlimit des Kunden überschreitet, erhalten Sie eine Warnmeldung.

Sie können den Kreditstatus als Teil der Genehmigungsbedingungen für Ihren Kundenauftrag verwenden.

### Weitere Informationen

Genehmigungsprozesse für Kundenaufträge definieren [Seite 587]

# 7.7.7 Externe Preisfindung mit SAP ERP, SAP CRM, SAP S/ 4HANA anfordern

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie die externe Preisfindung für Angebote mit SAP ERP, SAP CRM oder der SAP-S4/HANA-On-Premise-Lösung anfordern.

Ihr Administrator hat die externe Preisfindung korrekt eingerichtet. Sie legen ein Angebot an und fordern die Preisfindung aus dem Fremdsystem an, indem Sie Aktionen Preisfindung anfordern wählen. Sie können die externe Preisfindung für einen Kundenauftrag auch über die Aktion Simulieren abrufen.

Das Fremdsystem simuliert daraufhin einen vollständigen Beleg und gibt die Ergebnisse in Ihrem Angebot oder Auftrag zurück.

In der Lösung können Sie die folgenden ausgeblendeten Felder im Kopf anpassen und für die externe Preisfindung sichtbar machen:

- *Preisfindungsstatus* Nur ein erfolgreich berechnetes Angebot kann eingereicht werden.
- Preisdatum ein ausgeblendetes Feld, das auch bei der internen Preisfindung zur Verfügung steht.
- Preisfindungsverfahren
- Gesamt (brutto)

Auf der Detailregisterkarte der Registerkarte Produkte des Angebots werden die folgenden Felder angezeigt:

- Produktpreisfindung Zeigt die Preisübersicht für das ausgewählte Produkt an.
- Gesamtpreisfindung Zeigt die Preisübersicht für das gesamte Angebot an.
- Angepasster Positionspreis Berücksichtigt Preiselemente in Positionen und Kopf
- Angepasster Positionswert Berücksichtigt Preiselemente in Positionen und Kopf, multipliziert mit der angeforderte Menge

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Felder *Listenpreis* und *Produktrabatt (%)* sind in der Produkttabelle für externe Preisfindung nicht verfügbar.

#### Folgebelege

Sie haben eine Integration mit einem externen System, bearbeiten Ihre Kundenaufträge und können die Verweise auf die Folgebelege im Angebot erfassen. Navigieren Sie zu Verkaufsbelege Externe Folgebelege .

Wenn Sie die externe Preisfindung als Teil des Lösungsumfangs ausgewählt haben, passen Sie die Konditionsarten und die Preisfindungsverfahren aus dem Fremdsystem in der Fine-Tuning-Aufgabe *Externe Preisfindung* an Ihre eigenen Anforderungen an.

Setzen Sie außerdem das Kennzeichen Externe Preisfindung für die entsprechenden Angebotsbelegarten.

### Zuordnung zur externen Preisfindung

Wenn Ihre Lösung die Integration mit einem Fremdsystem umfasst und Sie die externe Preisfindung aktiviert haben, können Sie die externen Preiselemente für Angebote auf Positions- und Kopfebene so konfigurieren, dass Sie die Preisfindungsdaten per Schnellzugriff anzeigen und bearbeiten können. Bei der Konfiguration dieser Elemente können Sie auch die Registerkarten *Produktpreisfindung* und *Gesamtpreisfindung* von der Registerkarte **Produkte** des Angebots entfernen. Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die Konfiguration zu definieren:

- 1. Wählen Sie in der Fine-Tuning-Aufgabe Externe Preisfindung Kennzeichnung externer Preiselemente aus.
- 2. Geben Sie für die Preiselemente, die Sie verwenden möchten, die Beschreibung ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.
- 3. Rufen Sie die Fine-Tuning-Aufgabe Externe Preisfindung Zuordnungen externer Preiselemente auf.
- 4. Fügen Sie für jedes zuzuordnende Element eine Zeile hinzu, und wählen Sie für jedes die relevanten Parameter aus.

Sie können das **Preisfindungsverfahren** für ein bestimmtes Element auswählen oder leer lassen. Wenn Sie es leer lassen, können Benutzer das Preiselement direkt im Verkaufsbeleg bearbeiten, ohne zunächst aus dem Fremdsystem die Aktion "Preisfindung anfordern" auslösen zu müssen.

5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 7.7.7.1 Aufruf der externen Preisfindung konfigurieren

Administratoren erhalten hier Informationen zur Konfiguration des Aufrufs der externen Preisfindung. Damit kann das komplette Preisfindungsergebnis aus SAP-On-Premise-Systemen abgerufen und in Ihrer Cloud-Lösung angezeigt werden.

Wenn die externe Preisfindung ausgewählt wurde, ist ein synchroner Aufruf notwendig, um das komplette Preisfindungsergebnis aus dem SAP-On-Premise-System abzurufen und in Ihrer Cloud-Lösung anzuzeigen. Replizierte Verkaufsbelege erfordern auch eine Aktualisierung der synchronen Preisfindung, sobald der Verkaufsbeleg beim Sichern aktualisiert wurde.

Wenn der Beleg zuvor repliziert wurde, können Sie mit dieser Konfiguration den Aufruf der synchronen Preisfindung im System deaktivieren. Darüber hinaus können Sie den synchronen Aufruf vollständig deaktivieren. Dies gilt auch für Angebote, die in der Cloud-Lösung angelegt wurden. Für beide Konfigurationsoptionen wird der Preisfindungsstatus durch den asynchronen Aufruf aus dem externen System berechnet. Der Benutzer kann die Preisfindung weiterhin synchron auslösen, indem er die asynchrone Aufrufaktion auswählt.

Um den Aufruf der externen Preisfindung zu konfigurieren, gehen Sie zur Fine-Tuning-Aufgabe Angebote Belegarten .

Bei der asynchronen Preisfindung wird weder das *Kreditlimit*, der *Betrag in Anspruch genommener Kredite* noch der *Kredit übersteigende Betrag* angezeigt. Wenn die Preisfindungssimulation im System für das entsprechende Preisfindungsverfahren ausgelöst wurde, können Sie Konditionen auf Kopf- und Positionsebene hinzufügen. Preisfindungselemente, die in der Position und im Kopf angezeigt werden, werden auch für die asynchrone Preisfindung unterstützt.

### 7.7.7.2 Erweiterte Ergebnisse der externen Preisfindung für Angebote

Die Benutzer können in SAP Cloud for Customer in den Preisfindungsdetails des Ergebnisses der externen Preisfindung den *Konditionsbasiswert* und das *Preisstellungsdatum zur Kondition* anzeigen.

Der Basiswert wird in Folgendes übertragen:

- Konditionsbasistyp
- Konditionsbasiswert
- Konditionsbasismenge

Die Benutzer müssen zum Hinzufügen der ausgeblendeten Felder der Konditionsbasis zu Anpassen oder *Personalisieren* navigieren.

														Add
ct Pricing (14)														
														-
Description	Status	Manually /	Amount	For	Price Componer	nt Value C	ondition Base 1	Type Cor	idition Base Qua	intity Condi	ition Base Va	alue Condition F	Pricing Date	: Ac
Gross Value			79,00 EUR	1 ea	869,	,00 EUR 0	uantity		11 ea			03.10.2018	3 -	
Discount Amount			-1,00 EUR	1 ea	-11,	,00 EUR 0	uantity		11 ea			03.10.2018	8 :	18
Rebate Basis			78,00 EUR	1 ea	858,	,00 EUR 0	uantity		11 ea			03.10.2018	3	1
Net Value for Item			78,00 EUR	1 ea	858,	,00 EUR 0	uantity		11 ea			03.10.2018	8.	1
			78,00 ÉUR	1 ea	858,	,00 ÈUR 0	uantity		11 ea			03.10.2018	3	1
							-			-		-	_	
											-			
icing (14)							-						-	A
icing (14) mt Description	Status	Manu	ally # Amount	For	Price Component	Value Cor	idition Base Typ	e Condit	on Base Quan	Çondition Bas	e Value Co	ndition Pricing D	hațe A	A
icing (14) Int Description	Status	Manu	ally F Amount	For	Price Component 3.410,00	Value Cor 0 EUR Qui	dition Base Typ	e Condit	ion Base Quan Q'ea	Condition Base	e Value Co	ndition Pricing D	ate A	A
icing (14) mt Description Price Gross Value	Status	Manu	ally F Amount	For	Price Component 3.410,00 3.410,00	Value Cor 0 EUR Qui 0 EUR	dition Base Typ	e Condit	ion Base Quan O ea	Condition Base	e Value Co	ndition Pricing D	late A	A
icing (14) nt Description Price Gross Value Material	Status	Manu	ally & Ampunt	For	Price Component 3.410,00 3.410,00 -11,00	Value Cor 0 EUR Qui 0 EUR Qui	dition Base Typ intity	e Condit	ion Base Quan O ea 11 ea	Çondition Bas	e Value Co 03.	ndition Pricing D 10.2018 10.2018	late A	A
icing (14) nt Description Price Gross Value Material Discount Amoun	Status	Manu Manu 	ally A Ampunt	For	Price Component 3.410,00 3.410,00 -11,00 -11,00	Value Cor 0 EUR Qui 0 EUR Qui 0 EUR Qui	dition Base Typ obty	e Condit	0 ea 11 ea	Çondition Bas	e Value Co 03. 03.	ndition Pricing D (10.2018 (10.2018	late A	A
icing (14) nt Description Price Gross Value Material Discount Amoun Rebate Basis	Status t	Manu	ally # Ampunt	For	Price Component 3.410.00 3.410.00 -11.00 -11.00 3.399.00	Value Cor 0 EUR Qui 0 EUR Qui 0 EUR Qui 0 EUR Qui 0 EUR Qui	dition Base Typ róthy	e Condit	on Base Quan O ea 11 ea	Condition Base	e Value Co 03. 03.	ndițion Pricing D (10.2018 (10.2018	late A	A
D G D R	t Pricing (14) escription iross Value kscount Amount lebate Basis let Value for Item	t Pricing (14) escription Status incos Value liscount Amount lebate Basis let Value for Itiem	t Pricing (14) escription Status Manually / rices Value   iscount Amount tebate Basis et Value for filem	# Pricing (14)           escription         Status         Manuality / Amount           iross Value	Status         Manually         Amount         For           ross Value	It Pricing (14)           escription         Status         Manually         Amount         For         Price Compone           iross Value        73,00 EUR         1 ea         869           iscount Amount        100 EUR         1 ea         869           itebate Basis        78,00 EUR         1 ea         858           iet Value for liem        78,00 EUR         1 ea         858	It Pricing (14)         Status         Manually         Amount         For         Price Component Value         C           iross Value	t Price Component Value     Condition Base 1       tescription     Status     Manually - Amount     For     Price Component Value     Condition Base 1       tross Value	It Pricing (14)         Status         Manually / Amount         For         Price-Component Value         Condition Base Type         Condition Base Type </td <td>K Pricend (14)         K Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Type         Condition Base Out           icoss Value        </td> <td>Hypering (14)         Status         Manually         Amount         For         Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Quantity         Condity         Condition Base Quantity</td> <td>Manually Amount     For     Price Component Value     Condition Base Type     Condition Base Quantity     Condition Base Value       icoss Value      79,00 EUR     1 ea     889,00 EUR     Quantity     11 ea     Condition Base Type     Condition Base Quantity     Condition Base Value       iscount Amount      1,00 EUR     1 ea     -11,00 EUR     Quantity     11 ea     -11       tabate Basis      78,00 EUR     1 ea     6858,00 EUR     Quantity     11 ea     -11       tabate Basis      78,00 EUR     1 ea     858,00 EUR     Quantity     11 ea     -11       tabate Basis      78,00 EUR     1 ea     858,00 EUR     Quantity     11 ea     -11</td> <td>Arriany (Fy)         Manually         Amount         For         Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Quantity         Condition Base Value         Condition Base Valu</td> <td>Status         Manualy         Amount         For         Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Quantity         Condition Base Value         Condition Pricing Date           iross Value        </td>	K Pricend (14)         K Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Type         Condition Base Out           icoss Value	Hypering (14)         Status         Manually         Amount         For         Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Quantity         Condity         Condition Base Quantity	Manually Amount     For     Price Component Value     Condition Base Type     Condition Base Quantity     Condition Base Value       icoss Value      79,00 EUR     1 ea     889,00 EUR     Quantity     11 ea     Condition Base Type     Condition Base Quantity     Condition Base Value       iscount Amount      1,00 EUR     1 ea     -11,00 EUR     Quantity     11 ea     -11       tabate Basis      78,00 EUR     1 ea     6858,00 EUR     Quantity     11 ea     -11       tabate Basis      78,00 EUR     1 ea     858,00 EUR     Quantity     11 ea     -11       tabate Basis      78,00 EUR     1 ea     858,00 EUR     Quantity     11 ea     -11	Arriany (Fy)         Manually         Amount         For         Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Quantity         Condition Base Value         Condition Base Valu	Status         Manualy         Amount         For         Price Component Value         Condition Base Type         Condition Base Quantity         Condition Base Value         Condition Pricing Date           iross Value

### 7.7.8 Preisfindung für Ausgabe prüfen, um alle Preisbestandteile anzuzeigen

Administratoren können im Anpassungsmodus die neue Aktion *Preisfindung für Ausgabe prüfen* aktivieren. Mit dieser Aktion können Benutzer alle Preisbestandteile anzeigen, die im Ausgabeformular verfügbar sind, da sie jetzt im System als druckrelevant definiert sind.

# 7.7.9 Verfügbarkeitsprüfung (ATP-Prüfung)

Erfahren Sie mehr über die Verfügbarkeitsprüfung (ATP-Prüfung).

Available-to-Promise (ATP), auch als Produktverfügbarkeit bezeichnet, ist die Projektion der zukünftigen Materialbestandsverfügbarkeit basierend auf den in SAP ERP definierten Regeln.

Benutzer wählen aus einem Angebot heraus Aktionen Externe Preisfindung anfordern, und das System gibt ein Available-to-Promise-Ergebnis (ATP-Ergebnis) aus dem On-Premise-SAP-ERP-System zurück.

→ Nicht vergessen

Die Bestätigung ist je nach Wunschtermin (in die Positionen kopiertes Kopfdatum) unverbindlich.

Der simulierte Lieferplan wird angezeigt, und die Liefertermine sind in der Ausgabenachricht enthalten; sie sind jedoch nicht Bestandteil des Standardruckformulars.

Wenn die Produktverfügbarkeitsmenge und der Liefertermin in der Produkttabelle nicht angezeigt werden, fügen Sie diese Werte hinzu, indem Sie in den Anpassungs- oder den Personalisierungsmodus wechseln.

### 7.7.10 Naturalrabattfindung verwenden

Simulieren oder übertragen Sie einen Auftrag aus SAP ERP, um die verfügbaren kostenlosen Waren anzuzeigen. Sie haben mit der externen Preisfindung zusätzlich die Möglichkeit, die Naturalrabattfindung auszulösen.

Bei der Simulation oder Übertragung eines Auftrags sehen Sie die verfügbaren kostenlosen Waren. Wenn Sie in einem Kundenauftrag Produkte oder Produktmengen ändern, werden die Naturalrabattpositionen entfernt, und Sie müssen den Auftrag erneut simulieren bzw. übertragen. Die Naturalrabattfindung unterstützt sowohl exklusive (kaufen Sie z.B. zehn Produkte und erhalten Sie eines kostenlos) als auch inklusive (kaufen Sie z.B. zehn Produkte und bezahlen Sie nur neun) Verfahren.

#### i Hinweis

Informationen zu Naturalrabatten sind schreibgeschützt und können nicht bearbeitet werden.

# 7.7.11 Stücklistenauflösung

Zeigen Sie die Stückliste aus dem SAP-ERP-System an.

Bei der Simulation oder bei der Übertragung eines Auftrags können Sie die mehrstufige Stücklistenauflösung aus SAP ERP/CRM anzeigen.

# 7.7.12 Preise für Unterpositionen einer Stückliste anpassen

Sie können die Preiskonditionen für Unterpositionen ändern, die in einer Fremdanwendung festgelegt werden.

Sie haben dadurch die Flexibilität, vereinbarte Preise oder Rabatte auf Unterpositionsebene einer Stückliste zu pflegen.

i Hinweis

Preisanpassungen für eine Stückliste werden sowohl für Kopfpositionen als auch für Unterpositionen unterstützt. Mengenanpassungen werden nur für Kopfpositionen unterstützt.

(\$=) 14253 - gw 05.06. II *		0.0+		+ (	7 Request External Pricing Actions
-					
14253		Document Type	Progress Net Dele	1	otal
		Sales Quote with Repucat	ion NOT Rele	vant	
Account		Den state of Discourses of a	2		
Pfizer Ireland Pharmaceuti	cal 🗗	Prizer ineland Pharmaceutic	м		
Overview Products Involve	ed Parties	Document Flow Sales Doc	uments Attachments Approv	al Activities Output	Feed Changes Promotion: >
		10006111	Adam's material		
Adam's BOM Material	8	Line	Parent Line	Quantity	Reason for Rejection
		20	10	4 ea	
Adam's material		Cancellation Status Not Canceled	Reference Status Not Started	Status Open	Adjusted Item Price Unit
10006116 Adam's material AS-0002			м	ore 🗸	
K ( 1	/1 > 3	Product Pricing (1)	Ŧ		Add
		Pri Description Status	Manually Added/Changed	Amount	For Price Component Value
		PR Price	<ul> <li>Image: A start of the start of</li></ul>	33,00 EUR 🤍	1 ea 🧅 88,00 EUR
				- 1	
					K < 1 /1 > >

### !Einschränkung

Im Offline-Modus nicht unterstützt

# 7.7.12.1 Preisänderungen für Unterpositionen einer Stückliste aktivieren

Administratoren erfahren, wie sie Preisänderungen für Unterpositionen einer Stückliste aktivieren.

Um diese Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen
Kommunikation und Informationsaustausch > Integration in Fremdanwendungen und -lösungen > Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse > Angebote ], und wählen Sie die folgende Detailfrage: Möchten Sie die in einer Fremdanwendung ermittelten Unterpositionen ändern?

## 7.7.13 Produktsubstitution

Die Produktsubstitution verwenden Sie, um beim Bearbeiten eines Angebots ein eingegebenes Produkt automatisch durch ein anderes zu ersetzen.

Die Anpassung von Produktsubstitutionen nehmen Administratoren in SAP-ERP-Systemen vor.

Wenn Benutzer ein Angebot mit einer Produktsubstitution anzeigen, wird im Feld *Originalprodukt* das ausgetauschte Produkt angezeigt. Bei Aufruf der externen Preisfindung werden Produkte entsprechend ersetzt. Es wird beispielsweise dann ein Ersatzprodukt angezeigt, wenn das ursprünglich eingegebene Produkt nicht vorrätig ist.

## 7.8 Integration von Angeboten und CLM

Erfahren Sie, wie Sie Angebote aus SAP Cloud for Customer mit CLM konfigurieren und integrieren.

Cloud-for-Customer-Angebote für die CLM-Integration konfigurieren [Seite 541]

Abhängig von der ausgewählten Belegart können Administratoren CLM direkt in Angebote von SAP Cloud for Customer integrieren.

#### Cloud-for-Customer-Angebote mit CLM integrieren [Seite 542]

Integrieren Sie basierend auf der ausgewählten Belegart CLM direkt in Angebote von SAP Cloud for Customer.

# 7.8.1 Cloud-for-Customer-Angebote für die CLM-Integration konfigurieren

Abhängig von der ausgewählten Belegart können Administratoren CLM direkt in Angebote von SAP Cloud for Customer integrieren.

#### i Hinweis

Diese Funktion ist als Beta-Version verfügbar. Um diese Funktion zu verwenden und CLM Ihrem Lösungsumfang hinzuzufügen, legen Sie eine Meldung an, oder wenden Sie sich an Ihren SAP-Ansprechpartner.

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte .
- 2. Markieren Sie das aktuelle Projekt, und wählen Sie Aufgabenliste öffnen.

- 3. Gehen Sie zu Fine-Tuning Aktivitäten: Angebote Belegarten pflegen 507550 und ändern Sie die Optionen entsprechend.
- 4. Fügen Sie das Work Center Kontrakte Ihrem Lösungsumfang hinzu.
- 5. Ordnen Sie die Sicht *CLM-Verwaltung* der Benutzerrolle des Anwendungsexperten zu.

#### $\rightarrow$ Nicht vergessen

Konfigurieren Sie CLM so, dass Funktionen wie Vorlagen, digitale Signaturen, Genehmigungen, Geschäftsbedingungen und Verhandlungen (interner und externer Kunde) unterstützt werden.

#### i Hinweis

Das Release vom August 2019 enthält unter anderem folgende Einschränkungen bezüglich der Funktionalität:

- Fehlende Sprachunterstützung (Verwendung der Kundensprache anstelle der Anmeldesprache).
- Fehlende Vorlagenermittlung.
- Ändern oder Löschen von Vorlagen ist während des CLM-Prozesses nicht möglich.
- In Tabellen werden keine detaillierten Positionsinformationen angezeigt.
- Keine Kommunikation zu Privatkunden.

Weitere Informationen zu Callidus-CLM finden Sie unter https://docs.calliduscloud.com/articles/#!contract-lifecycle-management-publication/c4c-integration / .

# 7.8.2 Cloud-for-Customer-Angebote mit CLM integrieren

Integrieren Sie basierend auf der ausgewählten Belegart CLM direkt in Angebote von SAP Cloud for Customer.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Diese Funktion ist als Beta-Version verfügbar. Um diese Funktion zu verwenden und CLM Ihrem Lösungsumfang hinzuzufügen, legen Sie eine Meldung an, oder wenden Sie sich an Ihren SAP-Ansprechpartner.

Wenn CLM für eine Belegart ausgewählt ist, ist die Standardabgabe des Angebotsausgabebelegs für diese Belegart deaktiviert.

- 1. Öffnen Sie ein Angebot für SAP Cloud for Customer.
- 2. Zum Starten von CLM, Aktion Beleg öffnen .
- 3. Wählen Sie für die Zusammenstellung einer Vereinbarung eine Vorlage.
- 4. Daten aus dem Angebot werden nach CLM kopiert.
- 5. Sobald der CLM-Beleg abgeschlossen ist, wird dieser dem Angebot von SAP Cloud for Customer angehängt.

### i Hinweis

Das Release vom August 2019 enthält unter anderem folgende Einschränkungen bezüglich der Funktionalität:

- Fehlende Sprachunterstützung (Verwendung der Kundensprache anstelle der Anmeldesprache).
- Fehlende Vorlagenermittlung.
- Ändern oder Löschen von Vorlagen ist während des CLM-Prozesses nicht möglich.
- In Tabellen werden keine detaillierten Positionsinformationen angezeigt.
- Keine Kommunikation zu Privatkunden.

Weitere Informationen zu Callidus-CLM finden Sie unter https://docs.calliduscloud.com/articles/#!contract-lifecycle-management-publication/c4c-integration /

## 7.9 Berichte zu Angeboten

Sofern sie von Ihrem Administrator konfiguriert wurden, stehen unter Analyse Berichte für Angebote zur Verfügung:

- *Angebotsvolumen*: Zeigt die Werte in Angeboten an. Standardmäßig werden die Nettowerte für das laufende Jahr angezeigt.
- Angebotsvolumen nach Kunde: Zeigt die Werte in Angeboten an. Standardmäßig werden die Nettowerte für das laufende Jahr angezeigt.

# 7.10 Angebote im Offline-Modus bearbeiten

Beim Arbeiten mit Angeboten im Offline-Modus steht Ihnen ein begrenzter Funktionsumfang zur Verfügung.

Hier finden Sie hilfreiche Informationen zum Arbeiten mit Angeboten im Offline-Modus. Im Offline-Modus können Sie folgende Aktionen ausführen:

- Angebote anlegen, bearbeiten und kopieren.
- Produkte, Beteiligte, Anlagen (Kopf) und Aktivitäten hinzufügen, bearbeiten und anzeigen
- zugehörige Angebote innerhalb von Kunden, Privatkunden und Ansprechpartnern anzeigen
- alle online in der externen Preisfindung erzeugten Preisdetails für Angebote anzeigen

# 7.10.1 Offline-Rabatte für Angebote verwenden

Sie können Schätzpreise ableiten und für Ihre hinzugefügten Produkte manuelle Rabatte im Offline-Modus bereitstellen.

# 7.11 Häufige Fragen zu Angeboten

Probleme bei der Arbeit mit Angeboten? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 7.11.1 Wie versioniere ich ein Angebot?

Verwenden Sie die Versionierung, um die bestehende Versionsnummerierung beizubehalten und das Referenzangebot zu verfolgen.

Sie können Folgeangebote aus einem Angebot auf der Registerkarte Verkaufsbelege eines Angebots anlegen.

Bei der Verwendung der Angebotsversionierung kopieren Sie eine Version in eine andere, um die bestehende Version beizubehalten und das Referenzangebot zu verfolgen. Sie können ein Angebot auch kopieren, indem Sie zum Angebotskopf navigieren und *Kopieren* wählen. Bei dieser Aktion werden Angebotsreferenzen nicht beibehalten.

#### i Hinweis

Im gleichen Angebot vorgenommene Änderungen können teilweise im Abschnitt *Änderungen* oder in der im Abschnitt *Ausgabe* angezeigten Angebotshistorie verfolgt werden.

Sie können auch Folgeangebote aus einem Angebot auf der Registerkarte *Verkaufsbelege* anlegen. Diese Folgeaktivität ermöglicht das Kopieren einer Version in eine andere, um die bestehende Version beizubehalten und das referenzierte Angebot zu verfolgen. Sie können ein Angebot auch kopieren, bei einer Kopie wird jedoch die Referenz auf das ursprüngliche Angebot nicht beibehalten. In jedem Fall können Sie die Versionen, die an den Kunden gesendet wurden, in der Ausgabehistorie anzeigen.

# 7.11.2 Wie werden Datumsangaben in Angeboten verwendet?

Erfahren Sie mehr über Datumsangaben in Angeboten.

Das Feld *Datum* bezieht sich auf das Erstellungsdatum des Angebots. Dieses Datum wird im Ausdruck angezeigt, es stellt das relevante Datum für Berichte zum Angebotsvolumen dar, und es wird zum Ableiten des *Preisdatums* verwendet. Darüber hinaus ist ein *Wunschtermin* enthalten, für den über die Fine-Tuning-Aufgabe *Terminprofile* ein Standardwert konfiguriert werden kann.

# 7.11.3 Welche Währung wird als Standard für ein Angebot verwendet?

Erfahren Sie, wie die Lösung mit Währungen für Angebote arbeitet.

Die Währung wird standardmäßig aus den Verkaufsdaten des Kundenstammsatzes übernommen. Wenn für Kunden keine Währung gepflegt ist, übernimmt das System die Währung der Verkaufsorganisation aus der

Organisationsstruktur (sofern zutreffend). Andernfalls wählt es die im Organisationsmodell gepflegte Hauswährung, die aus der Verkaufsabteilung im Angebot abgeleitet wird.

#### i Hinweis

Die Währung, ein ausgeblendetes Feld, kann im Angebot von einem Benutzer geändert werden.

#### → Nicht vergessen

Die interne Preisfindung erfordert eine Währungsumrechnung, die in *Produkte* unter der allgemeinen Aufgabe *Wechselkurse für Währungen* gepflegt werden kann. Wenn die SAP-ERP-Integration eingerichtet ist, können Sie Wechselkurse aus SAP ERP in SAP Cloud for Customer replizieren.

# 7.11.4 Wie kann ich Standardausgabeeinstellungen festlegen?

Erfahren Sie, wie Sie Standardausgabeeinstellungen festlegen, sodass Angebote an die gewünschte Ausgabe gesendet werden.

Zum Senden von Angeboten per E-Mail an Kunden und Interessenten können Sie Standardausgabeeinstellungen festlegen, z. B. Drucken oder E-Mail.

Navigieren Sie zu Administrator Ausgabekanalauswahl .

# 7.11.5 Wie replizieren Sie Angebote in SAP ERP?

Erfahren Sie mehr über das Replizieren und Bearbeiten von Angeboten in und aus SAP ERP, was nur beim Arbeiten mit der externen Preisfindung unterstützt wird.

Für ein Angebot mit Replikationsbeleg sind folgende Status verfügbar:

- Übertragungsstatus: "Nicht gestartet", "In Bearbeitung", "Beendet"
- Referenzstatus (angelegter Folgeauftrag): "Nicht gestartet", "In Bearbeitung" (entspricht "Teilweise referenziert" in ERP), "Beendet"
- Stornierungsstatus: "Storniert", "Nicht storniert", "Teilweise storniert"

Anwendungsexperten können in SAP ERP Folgekundenaufträge für in SAP ERP oder SAP CRM bidirektional replizierte Angebote anstoßen.

Ein PDF-Ausdruck des (in SAP ERP abgeleiteten) Angebots kann innerhalb des Belegflusses aufgerufen werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Unter *Übertragungsprotokolle* können Sie Details zu unterbrochenen Übertragungen anzeigen und die Übertragung von Daten zurücknehmen.

# 8 Kundenaufträge

Mithilfe von SAP Cloud for Customer können Sie Verkaufsinteraktionen im Zusammenhang mit Angeboten und Aufträgen reflektieren und erfassen.



Im Verkauf verfügen Sie über eine Liste mit Produkten, die Sie verkaufen möchten. Wenn Sie auch über eine Liste mit Kunden verfügen, die an diesen Produkten interessiert sind, können Sie die ersten Schritte eines Verkaufs ausführen.

Als Voraussetzung sollten Ihre Produkte in SAP Cloud for Customer vorhanden sein. Sie können sie entweder alle gleichzeitig hinzufügen, oder Sie können neue Produkte in der Lösung hinzufügen, wenn Sie sie Ihrer Produktlinie hinzufügen. Sie können Details wie Preise und Rabatte für bestimmte Produkte hinzufügen.

Wenn Sie das Interesse potenzieller Kunden an Ihren Produkten wecken möchten, können Sie ihnen ein Angebot unterbreiten. Sie können die meisten Informationen aus einer vorhandenen Opportunity im Angebot wiederverwenden und dadurch den Zeit- und Eingabeaufwand minimieren. Sie wählen die Produkte aus, für die sich der Kunde interessiert, und fügen eventuell ein paar Cross-Selling-Produkte oder Produkte aus einer auf diesen Kunden zugeschnittenen Produktliste hinzu.

Wenn Sie die Produkte festgelegt haben, können Sie die Preisfindung ausführen. Die Preisfindung wird entweder direkt in SAP Cloud for Customer ausgeführt, oder Sie können die Pricing Engine im SAP-ERP-System verwenden. Durch die externe Preisfindung kann eine Verfügbarkeitsprüfung ausgelöst werden, sodass Sie zu diesem Zeitpunkt wissen, ob die gewünschten Positionen verfügbar sind. Wenn für das Angebot eine Genehmigung erforderlich ist, können Sie es direkt im System zur Genehmigung einreichen. Nachdem das Angebot genehmigt wurde, wird es im PDF-Format an den Kunden übergeben. Wenn der Kunde das Angebot nicht annimmt, können Sie es entweder ändern und erneut an den Kunden übergeben oder angeben, dass das Angebot als verloren gilt. Wenn der Kunde das Angebot annimmt, können Sie angeben, dass das Angebot als gewonnen gilt.

Sie können einen Kundenauftrag direkt über das Angebot anlegen, woraufhin alle Details aus dem Angebot kopiert werden und das Angebot abgeschlossen wird. Sie können Aufträge auch nach einem Kundenbesuch direkt in der Lösung anlegen. Alternativ können Sie den Auftrag als Folgebeleg in SAP ERP oder direkt in SAP Cloud for Customer anlegen. Wenn SAP ERP integriert ist, können Sie die Preisfindung, eine Produktverfügbarkeitsprüfung und eine Kreditlimitprüfung ausführen. In SAP Cloud for Customer angelegte Kundenaufträge können in Ihr integriertes SAP-ERP-System repliziert werden, und in SAP ERP angelegte Kundenaufträge können in SAP Cloud for Customer repliziert werden.

Auftragsinformationen einschließlich Lieferungs- und Rechnungsinformationen werden auch in andere Bereiche in SAP ERP und in SAP Cloud for Customer übernommen, z.B. die 360-Grad-Übersicht, sodass Sie diese Informationen auf einen Blick sehen können.

# 8.1 Umfänge und Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können Kundenaufträge beim Festlegen des Umfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Unkomplizierte Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

# 8.1.1 Belegarten für Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration Belegarten für Kundenaufträge konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen Fine-Tuning Kundenaufträge Belegarten verwalten und definieren Sie die benutzerdefinierten Belegarten. Alle benutzerdefinierten Belegarten müssen im "Z"-Raum angelegt werden (beginnend mit dem Buchstaben "Z").

## 8.1.2 Beteiligte und an Positionen Beteiligte für Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können die erlaubten Beteiligten auf Kopf- und Positionsebene des Kundenauftrags konfigurieren.

Ordnen Sie Partnerrollen und einen Ansprechpartner zu, und geben Sie an, ob diese für den Auftrag obligatorisch und eindeutig sind. Wählen Sie für *Eingangsintegration* die Option *Ausschließen*, wenn Sie keine

ERP-Eingangsintegration für Beteiligtenrollen benötigen. Pflegen Sie diese Zuordnung unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Kundenaufträge Beteiligte bearbeiten An den Positionen Beteiligte bearbeiten .

Sie können auch festlegen, ob nur die Hauptbeteiligtenrolle oder alle Beteiligten (bei Standard- und benutzerdefinierten Beteiligtenrollen) aus dem Kundenteam, dem Gebietsteam oder den Kundenbeziehungen ermittelt werden müssen. Das Feld Übernehmen (unter ) Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Beteiligte Ermittlung bearbeiten ) zeigt drei Möglichkeiten an:

- Alle Beteiligten
- Hauptbeteiligter, sonst beliebiger
- Nur Hauptbeteiligter

#### i Hinweis

Diese Funktion ist in der Offline-Ermittlung für Beteiligte nicht verfügbar.

#### i Hinweis

Sie müssen die entsprechenden Beteiligtenrollen gepflegt haben. Ausführliche Informationen finden Sie unter .

# 8.1.3 Preisdatum konfigurieren

Administratoren können ein Standard-*Preisdatum* für die Verwendung in neuen und kopierten *Kundenaufträgen* festlegen.

Um die Genauigkeit der Preisdaten beim Anlegen und Kopieren von *Kundenaufträgen* zu gewährleisten, können Administratoren konfigurieren, welches Datum als Standard-*Preisdatum* in einem *Kundenauftrag* verwendet werden soll. Anhand der folgenden Optionen können Sie wählen, wie die unterschiedlichen Arten von *Kundenaufträgen* konfiguriert werden:

- (Aktuelles) Datum
  - Das Preisdatum neuer Kundenaufträge wird auf das aktuelle Datum vorbelegt.
  - Das Preisdatum kopierter Kundenaufträge wird auf das Preisdatum aus dem ursprünglichen Kundenauftrag vorbelegt.
- (Heutiges) Datum in Kopie enthalten
  - Das Preisdatum neuer Kundenaufträge wird auf das aktuelle Datum vorbelegt.
  - Das Preisdatum kopierter Kundenaufträge wird auf das aktuelle Datum vorbelegt.
- Wunschtermin (Kopf)
  - Das Preisdatum neuer Kundenaufträge wird auf den Wunschtermin aus dem Kopf vorbelegt.
  - Das Preisdatum kopierter Kundenaufträge wird auf das Preisdatum aus dem ursprünglichen Kundenauftrag vorbelegt.
- Wunschtermin (Kopf) in Kopie enthalten
  - Das Preisdatum neuer Kundenaufträge wird auf den Wunschtermin aus dem Kopf vorbelegt.

• Das Preisdatum kopierter Kundenaufträge wird auf den Wunschtermin aus dem Kopf vorbelegt.

Administratoren können zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte navigieren. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen Fine-Tuning Kundenaufträge Belegarten verwalten, und wählen Sie die Konfiguration für jede Belegart.

## Beispiel

Wenn heute der 5. März ist und Sie einen bestehenden Auftrag mit dem Preisdatum 1. März kopieren, gestalten sich die Standard-Preistermine für die jeweiligen Einstellungen wie folgt:

Beispiel für die Konfiguration des Preisdatums

	(Aktuelles) Datum	(Heutiges) Datum in Kopie enthalten	Wunschtermin (Kopf)	Wunschtermin (Kopf) in Kopie enthalten					
Standard-Preisdatum des neuen Kundenauf- trags	5. März	5. März	7. März	7. März					
Standard-Preisdatum des kopierten Kunden- auftrags	1. März	5. März	1. März	7. März					

## 8.1.4 Möglichkeit zum Ändern von Unterpositionen der Stückliste konfigurieren

Möglichkeit, Preise oder Rabatte für Unterpositionen einer Stückliste zu ändern.

Pflegen und ändern Sie Preise oder Rabatte für Unterpositionen einer Stückliste, die aus einer externen Anwendung ermittelt werden. Beachten Sie, dass alle neuen Funktionen, die auf Unterpositionsebene hinzugefügt werden, automatisch mit dieser Detailfrage aktiviert werden.

Administratoren müssen diese Funktion unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse Angebote und wählen Sie die folgende Detailfrage: Möchten Sie die in einer Fremdanwendung ermittelten Unterpositionen ändern?

# 8.1.5 Sperrzuordnung konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe für Belegarten angeben. Mithilfe der Sperrzuordnungen können Sie verhindern, dass für bestimmte Kunden Angebote, Kundenaufträge oder andere Transaktionen je nach deren Vertriebsbereich angelegt werden.

## Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden .
- 2. Wählen Sie Auftragssperre für Verkaufsbelege aus.
- 3. Fügen Sie für jeden Auftragssperrgrund, den Sie zum Sperren von Verkaufsbelegen verwenden möchten, eine Zeile hinzu, und treffen Sie eine Auswahl aus der Liste der Belegarten.
- 4. Definieren Sie Folgendes:
  - *Auftragssperrgrund*: Gründe, die Sie verwenden möchten, um das Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu sperren.

#### i Hinweis

Die Sperrgründe, die Sie hier pflegen, werden den im ERP-System konfigurierten Sperrgründen zugeordnet.

- *Belegart*: Ordnen Sie den Auftragssperrgründen eine Belegart zu, um die Sperrung zum Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu aktivieren.
- 5. Ordnen Sie den Kunden die Sperrung zu, und sperren Sie sie im Kopfbereich der Konten.

# 8.1.6 Externe Preisfindung konfigurieren

Administratoren können die Komponenten für die externe Preisfindung konfigurieren.

In dieser Aktivität können Sie konfigurierbare Preiskomponenten zur Produkttabelle hinzufügen, damit der Benutzer so Preiskomponenten aus ERP manuell hinzufügen und sie hier den Belegarten direkt zuordnen kann. Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Dimplementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu DAufgabenliste öffnen Fine-Tuning Externe Preisfindung.

• Kennzeichnung externer Preiselemente

In dieser Aktivität können Sie Standard-Preiselementen Etiketten zuordnen.

• Zuordnungen externer Preiselemente

In diesem Schritt können Sie Preiselementen Preisfindungsverfahren und Konditionsarten die zuordnen. Durch diese Zuordnungen aktivieren Sie Folgendes:

- Die Tabelle *Produkte* zeigt die entsprechenden Felder zu den Preisfindungsverfahren an.
- Die Tabelle *Produktpreisfindung* zeigt die (dem Preiselement zugeordneten) Bedingungen pro Produktposition an.
- Die Tabelle *Gesamtpreisfindung* zeigt die (dem Preiselement zugeordneten) Bedingungen für den gesamten Kundenauftrag an.

# 8.1.7 Preisfindung für interne Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können Preisfindungsoptionen für Innenaufträge konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen Fine-Tuning Preisstrategie konfigurieren Preisfindungsverfahren konfigurieren, um Ihre Preisfindungsoptionen einzustellen.

## 8.1.8 Werksbezogene Bestellung konfigurieren

Administratoren können in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration auf Kopfebene des Kundenauftrags das Werk als einen Beteiligten konfigurieren.

Dies ist ein zweistufiger Prozess, der Folgendes umfasst:

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integration in Fremdanwendungen und lösungen Integration von Stammdaten, und wählen Sie das Ankreuzfeld von der Detailfrage: Möchten Sie Werke aus einer Fremdanwendung in Ihrer Cloud-Lösung replizieren?
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen > Kundenaufträge > Beteiligte verwalten , und wählen Sie Werk als Beteiligter. Die Ermittlung basiert auf Kunden oder Warenempfänger.

# 8.1.9 Genehmigungsprozess für Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können Genehmigungsprozesse für Kundenaufträge konfigurieren.

Rufen Sie I Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen Fine-Tuning Genehmigung für Kundenaufträge, um Ihre Genehmigungsaufgaben zu definieren.

Der Genehmigungs-Workflow für mehrstufige Genehmigungen kann auch zur Ermittlung der Vorgesetzten der nächsthöheren Ebene der Berichtsstruktur verwendet werden. Wenn der entsprechende Genehmigungsprozess und die Bedingungen für die Genehmigungsaufgabe angegeben und die definierten Bedingungen erfüllt sind, ermittelt das System den Vorgesetzten der nächsthöheren Ebene der Berichtsstruktur aus der im System hinterlegten Organisationsstruktur.

Legen Sie Genehmigungsprozesse mit den drei Preiselementen an, die auf Kopfebene des Kundenauftrags als Rabatte (oder eine andere Preiskondition) angezeigt werden.

Der mehrstufige Genehmigungsprozess muss in Ihrem System aktiviert sein. Um die Aktivierung durchzuführen, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Kundenauftrag, und wählen Sie die folgende Detailfrage: Mehrstufige Genehmigung für Kundenaufträge aktivieren?

# 8.1.10 Kundenauftragsgenehmigung per E-Mail konfigurieren

Administratoren können die Genehmigung von Kundenaufträgen per E-Mail mit den Aktivitäten zur Festlegung des Lösungsumfangs konfigurieren.

Stellen Sie vor der Verwendung der Genehmigung per E-Mail Folgendes sicher:

- Die beteiligten Mitarbeiter sind Anwendungsbenutzer und verfügen über gültige E-Mail-Adressen. Darüber hinaus müssen die CA-Zertifikate der Mitarbeiter in das System für ausgehende E-Mails hochgeladen sein.
- Die beteiligten Mitarbeiter müssen die E-Mail-Benachrichtigungen abonnieren, indem sie die Sicht Benachrichtigungen öffnen und E-Mail abonnieren wählen
- In den E-Mail-Clients der beteiligten Mitarbeiter ist der Empfang verschlüsselter E-Mails aktiviert

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung Sicherheit , und aktivieren Sie das Kontrollkästchen für die Detailfrage zur Verschlüsselung und zu Signaturen in E-Mails.

Geschäftsobjekt	Navigation im System	Detailfrage
Kampagnen	Verkaufskampagne > Kampagnenmanagement > Kampagnendurchführung 】	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Kampagnen verwenden?
Opportunitys	Verkauf > Neugeschäft > Opportunitys	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys verwenden?
		Möchten Sie, dass das System eine Opportunity automatisch zur Genehmigung einreicht?
		i Hinweis Diese Frage ist optional. Sie ist nur relevant, wenn Sie automatisch eine Genehmigung für Ihre Oppor- tunitys auslösen möchten, wenn die eingegebenen Daten die festge- legten Kriterien erfüllen.

Detailfragen zum Aktivieren automatischer Genehmigungsprozesses

Geschäftsobjekt	Navigation im System	Detailfrage						
Angebote	Verkauf > Neugeschäft > Angebote	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Angebote verwenden?						
Tickets	Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen	Möchten Sie für Tickets eine mehrstufige Genehmigung verwenden?						
		Möchten Sie Tickets automatisch für einen Genehmigungs-Workflow einreichen, nachdem eine oder mehrere festgelegte Bedingungen erfüllt sind?						
	Service Mitarbeiter-Support	Möchten Sie für Tickets eine mehrstufige Genehmigung verwenden?						
		Möchten Sie, dass das System ein Ticket automatisch zur Genehmigung einreicht?						
		<b>i Hinweis</b> Diese Frage ist optional. Sie ist nur relevant, wenn Sie automatisch eine Genehmigung für Ihre Tickets auslösen möchten, wenn die einge- gebenen Daten die festgelegten Kriterien erfüllen.						
Verträge	Service Regelungen von Kundenansprüchen Servicevertragsmanagement	Möchten Sie für Serviceverträge eine mehrstufige Genehmigung verwenden?						
E-Mail-Benachrichtigungen - E-Mail- Verschlüsselung und -Signatur	Integrierte Services und Support Systemverwaltung Sicherheit	Möchten Sie Verschlüsselungen und Signaturen für E-Mails verwenden?						

## 8.1.11 E-Mail- und Faxeinstellungen für E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren müssen der Unternehmensdomäne für E-Mail-Benachrichtigungen angeben.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Einstellungen für E-Mail und Fax.

Geben Sie Ihre Unternehmensdomäne, zum Beispiel **beispiel.com**, im Feld *Zulässige Domänen von E-Mail-Absendern* ein.

## 8.1.12 S/MIME für E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Zertifikate hochladen, die für E-Mail-Benachrichtigungen für alle Mitarbeiter benötigt werden.

## Kontext

Um E-Mail-Benachrichtigungen zu aktivieren, laden Sie die CA-Zertifikate in diesem Bereich für die E-Mail-Adresse zur generischen Aufgabensteuerung für alle beteiligten Mitarbeiter und Vorgesetzten hoch.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Administrator Allgemeine Aufgaben S/MIME konfigurieren .
- 2. Laden Sie auf der Registerkarte *Eingehende E-Mail* die CA-Zertifikate aller beteiligten Mitarbeiter für die generische Eingangs-E-Mail-Adresse *Aufgabensteuerung: E-Mail-Benachrichtigungen* hoch.
- 3. Auf der Registerkarte *Ausgehende E-Mail* installieren Sie das System-CA-Zertifikat im E-Mail-Client des beteiligten Mitarbeiters wie folgt:
  - a. In der Spalte SAP Trust Center Service wählen Sie Link zu SAP CA, um den SAP Trust Center Service zu öffnen.
  - b. Im Bildbereich *Root Certificates* wählen Sie SAP Passport CA Certificate. Ein Dialogfenster wird geöffnet.
  - c. Wählen Sie *Install Certificate...* und anschließend *Next* > im Installationsassistenten.
  - d. Wählen Sie Place all certificate in the following store und anschließend Browse....
  - e. Wählen Sie Trusted Root Certification Authorities und OK und dann Next >.

Nun wird das CA-Zertifikat des Systems lokal installiert.

4. Aktivieren Sie jetzt S/MIME auf der Registerkarte S/MIME aktivieren, wählen Sie die Optionen für die Signatur eingehender E-Mails prüfen, Ausgehende E-Mails verschlüsseln (optional) und Signieren ausgehender E-Mails.

## 8.1.13 Benutzerdefinierte Tastatur für Auftragsannahme im Offline-Modus konfigurieren

Administratoren können eine benutzerdefinierte Tastatur für Smartphones konfigurieren.

Vertriebsmitarbeiter können diese benutzerdefinierte Tastatur in Smartphones verwenden, um Aufträge schnell offline anzunehmen. Beachten Sie, dass diese Tastatur bereits online verfügbar ist.

Konfigurieren Sie diese Funktion unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Verkaufsbelege Voreinstellungen für Verkaufsbelege konfigurieren UI für Eingabe neuer Produkte auf Smartphones aktivieren .

# 8.2 Kundenaufträge anlegen

Nach dem Eingang der genauen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen können Sie Ihre Aufträge mit SAP Cloud for Customer erfassen, bestätigen und zur weiteren Verarbeitung an das ERP-System übertragen.

Aufträge können folgendermaßen angelegt werden:

- Als Folgeaktivität zu einem Besuch, einem Angebot oder einer Opportunity
- Direkt mit dem Schnellanlagesymbol auf der Startseite oder in der Kundenauftragssicht auf der Registerkarte "Verkauf".
- Durch Kopieren eines vorhandenen Kundenauftrags

#### 

Sie werden feststellen, dass die Systemperformance beeinträchtigt wird, wenn Sie mit Angeboten oder Kundenaufträge mit mehr als 500 Produkten arbeiten. Das Hinzufügen von Produkten zum Verkaufsbeleg schränkt die Performance von allen positionsbezogenen Funktionen wie Preisfindung, Ausgabe oder Übertragung an Fremdsysteme ein.

#### Belegarten für Kundenaufträge pflegen [Seite 556]

Mit Vorlagen für Kundenauftragsbelegarten können Sie verschiedene Geschäftsszenarios unterstützen.

#### Kundenauftragsarten [Seite 556]

Je nach Einrichtung Ihres Systems verfügen Sie über unterschiedliche Arten von Kundenaufträgen.

#### Produkte zu einem Kundenauftrag hinzufügen [Seite 557]

Wählen Sie basierend auf früheren Aufträgen, Produktlisten und Produktvorschlägen die Produkte aus, die Sie zu Ihrem Kundenauftrag hinzufügen möchten.

#### Kundenaufträge auf der Grundlage von Kontosperren sperren [Seite 568]

Sperren Sie für bestimmte Konten die Funktion zum Anlegen von Kundenaufträgen.

#### Beteiligte Personen für Kundenaufträge auf Kopf- und Positionsebene ermitteln [Seite 569]

Ermitteln Sie beteiligte Personen für Kundenaufträge, indem Sie Beteiligtenrollen und die geltenden Ermittlungsregeln verwenden.

#### Andere in Kundenaufträgen unterstützte Aktionen [Seite 570]

Zeigen Sie die Details eines Kundenauftrags und die zugehörigen Aktivitäten an.

Cross-, Up-, und Down-Selling in Kundenaufträgen [Seite 576]

Verwenden Sie vordefinierte Einstellungen, um das Cross-, Up-, und Down-Selling beim Anlegen von Kundenaufträgen zu fördern.

#### Interne Preisfindung für Kundenaufträge verwenden [Seite 577]

Verwenden Sie die interne Preisfindung für Kundenaufträge mit dem Pflegemodus *Intern* und ohne Integration in das SAP-ERP-System. Zur Verwendung der internen Preisfindung müssen Sie die Preislisten und kundenspezifischen Preislisten gemeinsam mit den Rabattlisten und einem einzigen Preisfindungsverfahren pflegen.

#### Werksbezogene Bestellung [Seite 578]

Sie können Kundenaufträge für Produkte anlegen, die zu einem Werk gehören.

Mehrere Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen [Seite 579] Die Benutzer können mehrere SAP-Cloud-for-Customer-Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen.

#### Kundenauftrag in Detailsicht anlegen [Seite 579]

Sie können die Einstellung zum Anlegen von Kundenaufträgen in der Detailsicht aktivieren. Dadurch wird das Kundenauftragsdetailbild direkt geöffnet und das Schnellanlage- und das Schnellerfassungsbild für Aufträge übersprungen.

#### Kundenaufträge und Angebote als Folgebelege anlegen [Seite 579]

Legen Sie einen Kundenauftrag oder ein Angebot als Folgebeleg aus einem Kundenauftrag an.

## 8.2.1 Belegarten für Kundenaufträge pflegen

Mit Vorlagen für Kundenauftragsbelegarten können Sie verschiedene Geschäftsszenarios unterstützen.

Mit Vorlagen können Sie einen Pflegemodus vorgeben, auswählen, ob die asynchrone Preisfindung gültig ist (nur für eine Kombination aus externem und internem Modus), und Preisdatum, Vertragsermittlung und Werte für das Positionsinkrement festlegen. Die Belegart Terminauftrag (TA) wird mit dem Standardsystem ausgeliefert. Legen Sie benutzerdefinierte Belegarten im "Z"-Raum an.

## 8.2.1.1 Belegarten für Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration Belegarten für Kundenaufträge konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen > Fine-Tuning > Kundenaufträge > Belegarten verwalten , und definieren Sie die benutzerdefinierten Belegarten. Alle benutzerdefinierten Belegarten müssen im "Z"-Raum angelegt werden (beginnend mit dem Buchstaben "Z").

# 8.2.2 Kundenauftragsarten

Je nach Einrichtung Ihres Systems verfügen Sie über unterschiedliche Arten von Kundenaufträgen.

#### • Extern und intern

Dies ist der Standardmodus, der das Anlegen von Kundenaufträgen sowie die bidirektionale Übertragung von Kundenaufträgen zwischen der Cloud-Lösung und SAP ERP ermöglicht.

#### • Nur extern

Dieser Modus unterstützt die **Schreibgeschützte Anzeige** von Kundenaufträgen, die im externen System angelegt und in der Cloud-Lösung angezeigt werden.

#### • Nur intern

Diese Aufträge sind nur innerhalb von SAP Cloud for Customer vorhanden und unterstützen die Funktionen *Simulieren* und *Übertragen* sowie die Verwendung von SAP ERP nicht. Die Aufträge diesen Typs können nur als Vorschau angezeigt, gedruckt und per E-Mail versendet werden.

Sie können Aufträge im SAP Cloud for Customer-System bearbeiten, solange sie nicht den Status "Abgeschlossen" oder "Storniert" aufweisen.

#### i Hinweis

Für Aufträge, die mit ERP angelegt wurden, können zusätzliche Regeln gelten.

## 8.2.3 Produkte zu einem Kundenauftrag hinzufügen

Wählen Sie basierend auf früheren Aufträgen, Produktlisten und Produktvorschlägen die Produkte aus, die Sie zu Ihrem Kundenauftrag hinzufügen möchten.

Wenn Sie einen Auftrag aus einem Besuch oder einem Kunden heraus anlegen, werden die anfänglichen Formulardaten mit Informationen aus dem Besuch/Kunden vorausgefüllt (z.B. Beziehungen, Verkaufsorganisationsdaten, Zahlungsbedingungen usw.).

Für eine schnelle Auftragserfassung unterstützt der Kundenauftrag außerdem die Suche nach und das Hinzufügen von Produkten über *Scannen von Barcodes* mit der Gerätekamera oder mit bestimmten externen Geräten.

# 8.2.3.1 Produkte zu Kundenaufträgen hinzufügen

Optimieren Sie die Auftragserfassung.

Wenn Sie einen neuen Kundenauftrag anlegen, wählen Sie *Produkt hinzufügen*. Das Bild *Produkt hinzufügen* kann über automatische Vorschläge mit Produkten vorbelegt sein, falls dies von Ihrem Administrator so konfiguriert wurde. Darüber hinaus ermöglicht es die Produktauswahl mit einer schnellen Produktsuchhilfe und das Hinzufügen von Massendaten zu Produkten über Optionen wie *Produktlisten*, *Alle Produkte*, *Frühere Aufträge* und *Werbeaktionen*.

Wenn Sie auf die Registerkarte Produkte und dann auf Mehr klicken, finden Sie folgende Optionen:

- Aus allen Produkten hinzufügen: Mit dieser Option werden alle Produkte in verschiedenen Produktkategorien, die für den Vertriebsbereich im Kundenauftrag gelten, zur Auswahl angezeigt.
- Aus Produktlisten hinzufügen: Diese Option enthält Gruppierungen von Produkten, die für den Kunden gültig sind, sofern sie von Ihrem Administrator aktiviert wurden.

• Aus Werbeaktionen hinzufügen: Mit dieser Option werden alle Produkte aus gültigen Werbeaktionen für den Kunden zur Auswahl angezeigt. Wählen Sie die Produkte aus, die Sie hinzufügen möchten, geben Sie eine Menge ein, und fügen Sie sie Ihrem Kundenauftrag hinzu. Wenn Sie den Auftrag sichern und die Preisfindungsdaten abrufen, wird schließlich der Aktionspreis angewendet.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie sehen in der Registerkarte Kundenauftrag nur die Werbeaktionen mit dem Status Freigegeben.

- Aus früheren Aufträgen hinzufügen: Mit dieser Option können Sie Produkte aus früheren Aufträgen auswählen, die für diesen Kunden bzw. von Ihnen erteilt wurden. Die früheren Aufträge werden durch die verschiedenen verfügbaren Abfragevarianten aufgeteilt.
  - Meine früheren Aufträge zeigt die Liste aller von Ihnen angelegten früheren Aufträge an. Die Option Kundenaufträge des Kunden zeigt eine Liste aller Kundenaufträge für den angegebenen Kunden an. Die Option Meine früheren Aufträge für Kunden zeigt eine Liste aller von Ihnen für den jeweiligen Kunden erstellten Kundenaufträge an.
- Aus kombinierten Listen hinzufügen: Mit dieser Option können Sie eine Kombination von Produkten aus Produktlisten, Produktvorschlägen und Werbeaktionen auswählen.

### i Hinweis

Bei einer Einschränkungs- oder Vorschlagsartproduktliste, die keine direkten Produkte hat, der aber eine Kategorie zugeordnet ist, werden die Produkte nicht in der kombinierten Liste angezeigt.

- Scannen von Strichcodes: Fügen Sie Produkte mithilfe eines Strichcodescanners hinzu. Die gescannten Produkte werden automatisch Ihrer Auswahl hinzugefügt. Wenn Sie auf das Symbol für den Strichcodescanner klicken, wird die Kamera geladen, und Sie können den Strichcode erfassen. Beachten Sie, dass das Scannen von Strichcodes nur verfügbar ist, wenn Sie die App der Extended Edition für die Lösung verwenden.
- *Produkte schnell hinzufügen*: Zum Bild für das schnelle Hinzufügen gelangen Sie über *Produkt hinzufügen*, wenn Sie einen neuen Kundenauftrag anlegen, oder über die Registerkarte *Produkte* im Kundenauftrag. Ausführliche Informationen zur Funktion "Produkte schnell hinzufügen" finden Sie in der Dokumentation im nächsten Thema **Produkte schnell hinzufügen**.

### i Hinweis

- Diese Optionen sind auch verfügbar, nachdem Sie einen Kundenauftrag bereits gesichert haben. Auf dieses Bild gelangen Sie, indem Sie in einem vorhandenen Kundenauftrag unter *Produkte* die Option *Produkte schnell hinzufügen* auswählen.
- Wenn Sie die flexible Offline-Preisfindung eingerichtet haben, können Sie den Preis pro Mengeneinheit für alle Produkte bei der Auswahl aus den Produktauswahlbereichen sehen. Die Anzeige ist sowohl im Online- als auch im Offline-Modus verfügbar.

## 8.2.3.2 Mit "Produkte schnell hinzufügen" neue Produkte hinzufügen

Sie können neue Produkte dynamisch hinzufügen, wenn Sie die Feldhilfe in der Spalte *Produkt* verwenden, oder Sie können die Produktnummer direkt eingeben. Es ist auch möglich, bereits vorhandene Produkte zu bearbeiten. Wechseln Sie über das Symbol neben dem Feld zu den Produktstammdaten.

Die Funktion zum schnellen Hinzufügen von Produkten ist auf dem Schnellanlagebild eines neuen Kundenauftrags oder im Auftrag über *Produkte schnell hinzufügen* auf der Registerkarte *Produkte* verfügbar. Alle Aktionen stehen in der Symbolleiste über der Tabelle als Symbole zur Verfügung. Dazu gehören *Produkte als Massenprozess hinzufügen, Positionen mit Nullmengen entfernen, Menge berechnen* und *Kopieren und Einfügen*.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Diese Voreinstellungen sind standardmäßig aktiviert. Wenn Sie die neuen Einstellungen deaktivieren und die bisherigen Einstellungen verwenden möchten, markieren Sie das Ankreuzfeld *Zusätzliche Funktionen für die Verwendbarkeit deaktivieren* unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Verkaufsbelege Voreinstellungen für Verkaufsbelege konfigurieren .

Wenn Sie in einem Schritt mehrere Produkte hinzufügen, wird die Reihenfolge der Produkte im Schnellerfassungsbild für Aufträge beibehalten.

In der Spalte *Produktnummer* können Sie Produkte unter Verwendung der externen oder internen Produktnummer hinzufügen. Diese Spalte ist mit der Eingabehilfe aktiviert, und Sie müssen ein Produkt aus der Produktsuche auswählen.

In der Spalte *Produktnummer (keine Vorschläge)* können Sie Produkte unter Verwendung der internen Produktnummer aus SAP Sales Cloud hinzufügen. Diese Spalte löst keine Produktsuche bei der Eingabe der Produktnummer aus.

#### i Hinweis

Nur eine der Spalten ist aktiviert.



# 8.2.3.3 Textfeld "Suchen und hinzufügen" zum Hinzufügen von Produkten verwenden

Das Textfeld *Suchen und hinzufügen* steht auf dem Bild für die Auftragsschnellerfassung und auf der Registerkarte *Produkte* zur Verfügung.

Die Logik funktioniert wie folgt:

- Wenn gesuchte Produkt noch nicht in der Produktliste enthalten ist, wird es automatisch hinzugefügt (als oberste Zeile in der Tabelle).
- Wenn das gesuchte Produkt in der Tabelle vorhanden ist, wird die relevante Zeile zur Identifikation hervorgehoben.
- Wenn sich die vorhandenen Produkte auf verschiedenen Seiten befinden, werden diese ebenfalls hervorgehoben.

## 8.2.3.4 Massenkopieren von Produkten mit MS Excel (nur Fiori Client)

Fügen Sie mehrere Produkte gleichzeitig hinzu, indem Sie sie aus MS Excel kopieren und in die Produkttabelle einfügen. Das neue UI-Element *Einfügen* steht auf der Registerkarte *Produkte* und auf dem Bild für die Auftragsschnellerfassung zur Verfügung.

Die Funktion ermöglicht nicht nur das Kopieren und Einfügen, sondern validiert auch die kopierten Mengen anhand der für den Auftrag konfigurierten Mindestbestellmenge. Wenn z.B. die Menge für ein kopiertes Produkt größer oder kleiner als die Mindestbestellmenge ist, wird die betreffende Zeile in der Tabelle zur Korrektur hervorgehoben.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Reihenfolge der Spalten in Ihrer MS-Excel-Datei muss mit der Reihenfolge auf der Benutzungsoberfläche übereinstimmen. Außerdem darf, genau wie in Excel, die Anzahl der Eingabefelder nicht größer sein als die maximale Anzahl der bereitgestellten Spaltenfelder.

# 8.2.3.5 Produkte mit Strichcodescan von Produktnummern hinzufügen

Sie können Produkte durch das Scannen von Strichcodes hinzufügen, die aus Produktnummern generiert wurden. Dies ist ein Zusatz zum GTIN-basierten Scannen von Strichcodes für das Hinzufügen von Produkten. Deshalb können Sie Produkte entweder anhand der Produktnummer oder anhand der GTIN scannen und suchen.

## 8.2.3.6 Strichcodescan mit Produktnummern konfigurieren

Administratoren können das Scannen von Strichcodes mithilfe von Produktnummern konfigurieren, indem sie die Detailfrage auswählen.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Produkt- und Serviceportfolio für den Verkauf Standardprodukte verkaufen Strichcodescan für Produkte und wählen Sie die Detailfrage: Produkte beim Scannen eines Strichcodes anhand der Produktnummer suchen

## 8.2.3.7 Vorschlagsproduktmenge festlegen

Setzen Sie den Vorschlagswert für die Produktmenge auf "O", wenn Sie für die hinzugefügten Produkte eine Reihe pflegen müssen oder Produkte in Vielfachen pflegen möchten.

Wenn keine anderen Vorschlagsmengen verfügbar sind, können Sie die Produktmenge auch über den Inkrementzähler pflegen. Diese Option ist besonders für eine größere Benutzerfreundlichkeit von Mobilgeräten nützlich. Sie können jetzt die Vorschlagsmenge auf "0" setzen, indem Sie die betreffende Detailfrage auswählen.

## 8.2.3.8 Vorschlagsproduktmenge konfigurieren

Administratoren können die Vorschlagsproduktmenge mithilfe der Konfiguration auf null setzen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Produkt- und Serviceportfolio für den Verkauf Standardprodukte verkaufen Vorschlagswert für Produktmenge, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie den Vorschlagswert für die Produktmenge in Verkaufsbelegen von 1 auf 0 ändern?

## 8.2.3.9 Aggregation von Auftrags- und Positionsgewicht verwenden

Wenn Sie in den Produktstammdaten Werte für *Nettogewicht Produkt* und *Bruttogewicht* gepflegt haben, werden anhand dieser Informationen in SAP Cloud for Customer die Werte für *Gewicht Auftragposition* und *Auftragsgewicht gesamt* berechnet.

Wenn Sie mit dem Auftrag arbeiten, z.B. die Mengen ändern, erfolgt die Gewichtsaggregation automatisch, und dieselben Daten werden simulativ über Berechnungen im SAP-ERP-System in SAP ERP aktualisiert. Auf Kopfebene wird die Aggregation in der höchsten Mengeneinheit (ME) angezeigt.

i Hinweis

Anwendungsexperten müssen über die Anpassung die Felder *Nettogewicht*, *Bruttogewicht* oder *Volumen* im Kundenauftragskopf und in der Kundenauftragsposition hinzufügen.

## 8.2.3.10 Ausschluss von Positionsarten für die Gewichtsaggregation konfigurieren

Administratoren können mithilfe der Konfiguration Positionsarten aus der Gewichtsaggregation ausschließen.

Es kann sein, dass Sie Positionsarten von der Gewichtsberechnung ausschließen möchten, z.B. im Szenario für kostenlose Waren, bei dem das Gewicht nicht aggregiert werden soll.

Um diese Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Kundenaufträge Positionsarten bearbeiten D, und setzen Sie das Kennzeichen Nicht relevant für Gewichtsberechnung für Positionsarten.

Wenn die Basispositionsart bereits nicht gewichtsrelevant ist, ist diese Option deaktiviert. Vergewissern Sie sich, dass die Konfiguration für Positionsarten mit dem entsprechenden Customizing im SAP-ERP-System übereinstimmt.

# 8.2.3.11 Produktposition in Kundenaufträge kopieren

Verwenden Sie die Aktion "Kopieren", um eine vollständige Position in einen Kundenauftrag zu kopieren.

# 8.2.3.12 Mengenumrechnungen für Mindestbestellmengen verwenden

Automatisieren Sie Mengenumrechnungen für Mindestbestellmengen in Kundenaufträgen.

Wenn Sie eine *Mindestbestellmenge* für ein Produkt in den Produktstammdaten festlegen, validiert das System die Menge und zeigt eine Fehlermeldung an, wenn der Mindestmenge nicht entsprochen wird. Für Produkte mit mehreren *Mengeneinheiten* können Sie eine *Mengenumrechnung* in den Produktstammdaten festlegen, um zu gewährleisten, dass die Prüfung der Mindestbestellmenge weiterhin für jede *Mengeneinheit* gilt.

Mengenumrechnungen werden auch im Offline-Modus berechnet.

## Beispiel

- Wenn die *Mindestbestellmenge* = 22 Stück lautet
- und die Mengenumrechnung 1 Charge = 10 Stück ist,
- entspricht die Mindestbestellmenge mit Mengenumrechnung = 22 Stück oder 3 Chargen.

## 8.2.3.13 Menge berechnen

Verwenden Sie die Aktion "Menge berechnen", um eine Zusammenfassung der Anzahl der Positionen für jede Mengeneinheit anzulegen.

Mithilfe dieser Zusammenfassung können Sie potenzielle Up-Selling-Opportunitys identifizieren, wenn für eine Werbeaktion eine bestimmte Menge erforderlich ist.

## Weitere Informationen

Cross-, Up-, und Down-Selling in Kundenaufträgen [Seite 576]

## 8.2.3.14 Lieferpriorität auf Positionsebene verwalten

Sie können die Lieferpriorität auf Positionsebene mithilfe der Spalte *Lieferpriorität* in der Produkttabelle festlegen.

# 8.2.3.15 Positionstypen in Kundenaufträgen verwenden

Positionstypen ermöglichen Ihnen, Positionen basierend auf der SAP-ERP-Logik für die externe Preisfindung und Integration zu verarbeiten.

Sie können Positionstypen verwenden, um auf interne und externe Aufträge manuelle Rabatte anzuwenden.

# 8.2.3.16 Positionstypen konfigurieren

Administratoren können Positionstypen konfigurieren und sie auch als kostenlose Ware oder Probe ohne Auswirkung auf die Preisfindung definieren.

Definieren Sie eigene Positionstypen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen. Administratoren können zu betriebswirtschaftliche Konfiguration berriebswirtschaftliche Konfiguration

Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kundenaufträge Positionstypen bearbeiten , und wählen Sie die Konfiguration für jeden Positionstyp.

Positionstypen bestimmen, wie sich ein Positionstyp in einem Verkaufsbeleg verhält. Positionstypen sind nicht erforderlich, aber beim Replizieren von Aufträgen mit einem On-Premise-System relevant. Administratoren sollten daran denken, Belegarten zu konfigurieren.

Sie können alternative Positionstypen für die in der Standardlösung bereitgestellten Positionstypen definieren. Diese alternativen Positionstypen werden dann für die entsprechenden Positionen auf der Registerkarte *Produkte* für Kundenaufträge angezeigt. Sie können die benutzerdefinierten Positionstypen zur Verarbeitung von Positionen verwenden, die auf SAP-ERP-Positionstypen basieren. Außerdem können Sie Positionstypen für Auftragssimulationen verwenden, um die externe Preisfindung abzurufen.

Setzen Sie zum Festlegen eines Positionstyps als Probe das Kennzeichen. Administratoren können Positionen als kostenlose Ware oder Probe festlegen, sodass die Preisfindung nicht betroffen ist. Wenn eine Position, die für die Preisfindung nicht relevant ist, einem Auftrag hinzugefügt wird, enthält es keinen Preis. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Der Positionstyp *Nicht für Preisfindung relevant* ist in Kundenaufträgen mit externer Preisfindung und Offline-Preisfindung verfügbar. Sie können diesem Produkt jedoch auch manuell einen Preis hinzufügen.

## 8.2.3.17 Möglichkeit zum Ändern von Unterpositionen der Stückliste konfigurieren

Möglichkeit, Preise oder Rabatte für Unterpositionen einer Stückliste zu ändern.

Pflegen und ändern Sie Preise oder Rabatte für Unterpositionen einer Stückliste, die aus einer externen Anwendung ermittelt werden. Beachten Sie, dass alle neuen Funktionen, die auf Unterpositionsebene hinzugefügt werden, automatisch mit dieser Detailfrage aktiviert werden.

Administratoren müssen diese Funktion unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse Angebote , und wählen Sie die folgende Detailfrage: Möchten Sie die in einer Fremdanwendung ermittelten Unterpositionen ändern?

## 8.2.3.18 Positionsinkrement pro Belegart definieren

Administratoren müssen Positionsinkrementnummern definieren, über die Sie die Bereiche für *Positionsinkremente* und *Unterpositionsinkremente* steuern können.

Durch die Konfiguration von Inkrementen werden in der externen Preisfindung die Einschränkungen bei der Stücklistenauflösung aufgehoben, die bei Vorhandensein vieler *Unterpositionen* gelten. Pflegen Sie Positionsinkremente unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Markieren

Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen Fine-Tuning Kundenaufträge Belegarten verwalten .

## 8.2.3.19 Validierungsprüfung für Mindestbestellmenge

Die Mindestbestellmenge ist vertriebsbereichsabhängig. Administratoren können diesen Wert in den Produktstammdaten pflegen.

Das System validiert die Menge und zeigt eine Fehlermeldung an, wenn die Mindestmenge nicht erreicht wurde. Für Produkte mit mehreren Mengeneinheiten können Sie auch eine Mengenumrechnung festlegen, um zu gewährleisten, dass die Prüfung der Mindestbestellmenge weiterhin für jede Mengeneinheit gilt. Wenn die Validierungsprüfung fehlschlägt, gibt das System eine Fehlermeldung aus. Geben Sie zum Überschreiben dieser Meldung einen Wert gleich oder größer der Mindestmenge ein, und sichern Sie Ihre Eingaben.

# 8.2.3.20 Produktlisten-Reihenfolge für Kundenaufträge festlegen

Sie legen eine Reihenfolge für Produkte in der Produktliste fest, die in einem Kundenauftrag angewendet wird.

## Kontext

Sie können die Reihenfolge wählen, in der Produkte in einer *Produktliste* angezeigt werden. Die Reihenfolge, die Sie in Ihrer *Produktliste* wählen, wird auf die Liste der Produkte in einem *Kundenauftrag* angewendet. Wenn Sie einem Auftrag Produkte hinzufügen möchten, wählen Sie *Produkte schnell hinzufügen* und dann *Aus Produktlisten hinzufügen*, um diese Funktion zu verwenden.

Wenn Sie einem *Kundenauftrag* Produkte aus mehreren *Produktlisten*, hinzufügen, spiegelt sich die Reihenfolge der Produkte in jeder Liste in Ihrem *Kundenauftrag* wider. Für die einzelnen Positionen werden jeweils neue Reihenfolgewerte im Auftrag vergeben, um diese Reihenfolge abzubilden. Die Reihenfolge der *Produktlisten* auf dem Bild *Produkte schnell hinzufügen* spiegelt sich auch in Ihrem Kundenauftrag wider, wenn Sie mehrere Produkte aus mehreren *Produktlisten* gleichzeitig hinzufügen.

### → Tipp

Wenn Sie möchten, dass Produkte aus einzelnen *Produktlisten* in einer bestimmten Reihenfolge in Ihrem Auftrag angezeigt werden, fügen Sie mit *Produkte hinzufügen* immer nur Produkte aus einer *Produktliste* gleichzeitig hinzu. Wenn Sie beispielsweise Produkte aus Liste A auswählen und *Produkte hinzufügen* wählen und ebenso für die Produktlisten B, C und D verfahren, sehen Sie in Ihrem Auftrag Produkte aus der Liste A in ihrer festgelegten Reihenfolge, gefolgt von Positionen aus den Listen B, C und D in ihrer festgelegten Reihenfolge.

#### i Hinweis

Produkte auf dem Bild *Produkte schnell hinzufügen* werden in umgekehrter Reihenfolge angezeigt. Nachdem Sie Ihren Auftrag gespeichert und geöffnet haben, sind die Produkte in der korrekten Reihenfolge gelistet.

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eine *Produktliste*, und fügen Sie unter *Vorgeschlagene Produkte* das ausgeblendete Feld *Reihenfolge* hinzu, um die Reihenfolgewerte anzuzeigen.
- 2. Wählen Sie *Mehr* und dann *Neu nummerieren*, um Ihre Reihenfolge zu bearbeiten.
- 3. Geben Sie einen beliebigen numerischen Wert in der Spalte *Reihenfolge* ein.
- 4. Wenn Sie die neuen Werte gesichert haben, ordnet das System die Liste automatisch nach den Nummernwerten in dieser Spalte neu.

## 8.2.3.21 Produktreihenfolge aus früheren Aufträgen auf dem Bild "Produkte schnell hinzufügen" beibehalten

Beim Hinzufügen von Produkten aus früheren Kundenaufträgen wird die Reihenfolge der Produkte im neuen Auftrag übernommen.

Wenn Sie auf dem Bild "Produkte schnell hinzufügen" einem Kundenauftrag Produkte aus früheren Aufträgen hinzufügen, wird die Reihenfolge der Produkte im früheren Auftrag im neuen Kundenauftrag beibehalten. Wenn Sie Produkte aus mehreren Aufträgen hinzufügen, wird die Reihenfolge in den einzelnen Aufträgen im neuen Auftrag übernommen.

## Beispiel

Auf dem Bild "Produkte schnell hinzufügen" werden die früheren Aufträge nach Erstellungsdatum mit dem letzten Produkt zuerst aufgeführt. In Ihren früheren Aufträgen gibt es die früheren Aufträge A, B und C. Auf dem Bild "Produkte schnell hinzufügen" fügen Sie drei Produkte aus dem früheren Auftrag A, vier Produkte aus dem früheren Auftrag B und zwei Produkte aus dem früheren Auftrag C hinzu. In Ihrem neuen Kundenauftrag werden zuerst die drei Produkte aus dem früheren Auftrag A in derselben Reihenfolge wie im früheren Auftrag und zum Schluss die beiden Produkte aus dem früheren Auftrag C in derselben Reihenfolge wie im früheren Auftrag aufgeführt.

## 8.2.3.22 Mehrere Produkte mit derselben GTIN auswählen

Wählen Sie aus verschiedenen Produkte mit derselben GTIN aus.

In Szenarios, in denen mehrere Produkte der gleichen GTIN zugeordnet sind, ist es möglich, in einer Liste von Produkten, die die gleiche GTIN aufweisen, eine Auswahl zu treffen. Dies gilt für die Auftragserfassung per Barcode-Scan oder bei der Suche nach Produkten anhand der GTIN. Um einen GTIN-Konflikt zu vermeiden, können Sie nun ein Produkt aus der Liste der Produkte mit der gleichen GTIN auswählen. Ähnlich wie bei der Suche nach Produkten zeigt das System eine Liste der Produkte an, die mit der GTIN übereinstimmen, und Sie können ein Produkt aus der Ergebnisliste auswählen.

## 8.2.3.23 Kombinierte Listen zum Hinzufügen von Produkten aus mehreren Produktlisten oder Werbeaktionen verwenden

Durchsuchen Sie alle Produktlisten oder Werbeaktionen zu einem Konto.

Wenn Sie im Auftragserfassungsbild *Kombinierte Listen* wählen, können Sie die entsprechende Kategorie für *Produktlisten* oder *Werbeaktionen* auswählen. In den Suchergebnissen werden die Produkte zusammen mit dem Namen der Produktliste bzw. Werbeaktion aufgelistet.

#### i Hinweis

- 1. Ein Produkt wird nur einmal in den Suchergebnissen angezeigt, auch wenn es mehreren Produktlisten oder Werbeaktionen zugeordnet ist.
- 2. Diese Funktion ist sowohl online als auch offline verfügbar.

# 8.2.3.24 Produkte Kundenaufträgen standardmäßig mit automatischen Vorschlägen hinzufügen

Wenn Ihr Administrator beim Konfigurieren von Produktlisten das Kennzeichen *Automatischer Vorschlag* ausgewählt hat, werden Produkte Kundenaufträgen standardmäßig hinzugefügt.

## Weitere Informationen

https://help.sap.com/viewer/DRAFT/24765b551a014b779b95c7b07d8e9079/1808/en-US/ 6c33d68751ae492fb2128ecd36d06f64.html

# 8.2.3.25 Kundenspezifische Felder in Produktsuche in kombinierten Listen verwenden

Kundenspezifische Felder zur Erweiterung der Produktsuche in kombinierten Listen.

Sie können nun benutzerdefinierte Felder verwenden, um Produkte in einer kombinierten Liste zu suchen und zu filtern. Diese benutzerdefinierten Felder können zum Produktkopf oder Produktlistenkopf gehören. Die

neuen Filter mit benutzerdefinierten Feldern können Produktlisten, früheren Aufträgen und Werksoptionen hinzugefügt werden.

#### i Hinweis

Administratoren müssen die erforderlichen kundenspezifischen Felder mithilfe von SAP Cloud Application Studio anlegen und diese dann mit dem Anpassungsmodus den Filtern hinzufügen.

# 8.2.4 Kundenaufträge auf der Grundlage von Kontosperren sperren

Sperren Sie für bestimmte Konten die Funktion zum Anlegen von Kundenaufträgen.

Wenn Konten gesperrt wurden, können für diese Konten keine Kundenaufträge angelegt werden. Falls Sie versuchen, ein Angebot oder einen Auftrag anzulegen, wird eine Fehlermeldung mit dem Auftragssperrgrund angezeigt.

## 8.2.4.1 Sperrzuordnung konfigurieren

Administratoren können Sperrgründe für Belegarten angeben. Mithilfe der Sperrzuordnungen können Sie verhindern, dass für bestimmte Kunden Angebote, Kundenaufträge oder andere Transaktionen je nach deren Vertriebsbereich angelegt werden.

### Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Kunden.
- 2. Wählen Sie Auftragssperre für Verkaufsbelege aus.
- 3. Fügen Sie für jeden Auftragssperrgrund, den Sie zum Sperren von Verkaufsbelegen verwenden möchten, eine Zeile hinzu, und treffen Sie eine Auswahl aus der Liste der Belegarten.
- 4. Definieren Sie Folgendes:
  - *Auftragssperrgrund*: Gründe, die Sie verwenden möchten, um das Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu sperren.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Die Sperrgründe, die Sie hier pflegen, werden den im ERP-System konfigurierten Sperrgründen zugeordnet.

- *Belegart*: Ordnen Sie den Auftragssperrgründen eine Belegart zu, um die Sperrung zum Anlegen von Kundenaufträgen für Kunden zu aktivieren.
- 5. Ordnen Sie den Kunden die Sperrung zu, und sperren Sie sie im Kopfbereich der Konten.

## 8.2.5 Beteiligte Personen für Kundenaufträge auf Kopf- und Positionsebene ermitteln

Ermitteln Sie beteiligte Personen für Kundenaufträge, indem Sie Beteiligtenrollen und die geltenden Ermittlungsregeln verwenden.

Verwenden Sie die Registerkarte *Beteiligte* für einen Kundenauftrag, um weitere beteiligte Geschäftspartner (Beteiligte) hinzuzufügen oder zu ermitteln, z.B. Partner oder Wettbewerber. Über die Registerkarte *Beteiligte* können Sie die Adresse Beteiligter und die Ansprechpartner in eine *Belegadresse*, d.h. eine einmalige Adresse, ändern. Diese Adresse hat keinen Einfluss auf die Stammdaten und gilt nur für die Belegbearbeitung.

Optimieren Sie die Teamzuweisungen und stellen Sie sicher, dass die Geschäftspartner den Geschäftsbelegen entsprechend Ihren Unternehmensanforderungen korrekt zugeordnet sind.

## Beispiel

Sie können einen Kundenauftrag anlegen und darin einen Kunden als Warenempfänger hinzufügen. In diesem Beispiel ist der Kunde der Geschäftspartner, und der Warenempfänger ist die Beteiligtenrolle. Der Warenempfänger kann ein Tochterunternehmen einer Muttergesellschaft sein, die ein anderer Kunde ist. Sie haben das Konto der Muttergesellschaft ggf. als Rechnungsempfänger angegeben.

## 8.2.5.1 Beteiligte und an Positionen Beteiligte für Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können die erlaubten Beteiligten auf Kopf- und Positionsebene des Kundenauftrags konfigurieren.

Ordnen Sie Partnerrollen und einen Ansprechpartner zu, und geben Sie an, ob diese für den Auftrag obligatorisch und eindeutig sind. Wählen Sie für *Eingangsintegration* die Option *Ausschließen*, wenn Sie keine ERP-Eingangsintegration für Beteiligtenrollen benötigen. Pflegen Sie diese Zuordnung unter

Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Kundenaufträge > Beteiligte bearbeiten > An den Positionen Beteiligte bearbeiten .

Sie können auch festlegen, ob nur die Hauptbeteiligtenrolle oder alle Beteiligten (bei Standard- und benutzerdefinierten Beteiligtenrollen) aus dem Kundenteam, dem Gebietsteam oder den Kundenbeziehungen ermittelt werden müssen. Das Feld Übernehmen (unter ) Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Beteiligte Ermittlung bearbeiten ) zeigt drei Möglichkeiten an:

- Alle Beteiligten
- Hauptbeteiligter, sonst beliebiger
- Nur Hauptbeteiligter

### i Hinweis

Diese Funktion ist in der Offline-Ermittlung für Beteiligte nicht verfügbar.

#### i Hinweis

Sie müssen die entsprechenden Beteiligtenrollen gepflegt haben. Ausführliche Informationen finden Sie unter .

## 8.2.5.2 Regeln zur Arbeitsverteilung für Ermittlung von Beteiligtenrollen verwenden

Ermitteln Sie mithilfe der Arbeitsverteilungsregeln Beteiligtenrollen für Aufträge.

Um diese Funktion zu verwenden, navigieren Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen . Wählen Sie unter Arbeitsverteilung die Option Regeln für Kundenauftragsbeteiligte definieren.

## 8.2.5.3 Benutzerdefinierte Beteiligtenrollen in Schnellanlage und Übersicht zuordnen

Verwenden Sie die Zuordnung benutzerdefinierter Beteiligtenrollen für Aufträge in der Schnellanlage und auf der Registerkarte *Übersicht* in der Detailansicht.

## 8.2.5.3.1 Benutzerdefinierte Beteiligtenrollen in Schnellanlage und Übersicht konfigurieren

Administratoren können die Verwendung benutzerdefinierter Beteiligtenrollen (z.B. Vertriebspartner) beim Anlegen von Aufträgen aktivieren. Es ist möglich, bis zu drei benutzerdefinierte Beteiligtenrollen im Bild zum Anlegen von Aufträgen (Schnellanlage und Übersicht) hinzuzufügen.

Definieren Sie für die Konfiguration zuerst die erforderlichen benutzerdefinierten Beteiligtenrollen, und wählen Sie unter *Beteiligten der UI zuordnen* das *Kopfelement des Beteiligen* für die Rolle aus. Pflegen Sie diese Konfiguration unter *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte*. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Aufgabenliste öffnen Kundenaufträge Beteiligte bearbeiten*.

# 8.2.6 Andere in Kundenaufträgen unterstützte Aktionen

Zeigen Sie die Details eines Kundenauftrags und die zugehörigen Aktivitäten an.

## 8.2.6.1 Auftrag für Warenempfänger aus Besuchen anlegen

Legen Sie Aufträge für Warenempfängerbesuche über die Symbolleistenaktion *Warenempfängerauftrag* anlegen an.

Beim Anlegen eines Folgeauftrags aus dem Besuch schlägt diese Aktion standardmäßig den Warenempfänger im Auftrag anstelle des Auftraggebers vor. Diese Funktion ermöglicht es Ihnen, die Beteiligten in einem Auftrag schnell vorzuschlagen und Ihren Auftragsannahmeprozess zu beschleunigen.

#### ${f i}$ Hinweis

Diese Funktion steht nur im Fiori Client zur Verfügung.



# 8.2.6.2 Änderungshistorie für Kundenaufträge anzeigen

Zeigen Sie einen Nachweis der an einem Kundenauftrag vorgenommenen Änderungen an.

Sie können innerhalb eines Kundenauftrags in der Sicht *Änderungen* detaillierte Informationen zu den am Auftrag vorgenommenen Änderungen anzeigen. Sie können sehen, wer die Änderungen vorgenommen hat, welche Änderungen vorgenommen wurden und zu welchem Zeitpunkt diese erfolgten. Sie können zum Suchen von Änderungen, die in einem bestimmten Zeitraum, von einem bestimmten Benutzer oder basierend auf Attributen vorgenommen wurden, die Suchfelder verwenden.

## 8.2.6.3 Kundenaufträge suchen

Suchen Sie schnell nach Kundenaufträgen basierend auf vordefinierten oder benutzerdefinierten Suchkriterien.

Verwenden Sie das Dropdown-Menü, um vordefinierte Kategorien, wie "Meine Aufträge" oder "Aufträge für meine Gebiete", anzuzeigen. Hier können Sie einen bestimmten Suchbegriff eingeben und über das Lupensymbol die aus dem Dropdown-Menü ausgewählte Kategorie suchen. Wählen Sie das Filtersymbol aus, um auf die erweiterte Suche zuzugreifen und die Option zur Suche nach zusätzlichen Attributen nutzen zu können.

1	Resource Schedu	My Orders (45) 😔					Q	. ∰ ↑↓	7
EB.	Assignments	Variants							
鴟	Time Entries	Al	Description		Transfer Status		Status (Obsolete)		
in.	Time Reports	Internal Order (Last Quarter)			·				
		My download Orders	Delvery Status	Order Reason		Esternal Reference			
G	Sales Leads	My Orders	~	**	¥.	**			14.
۲	Leeds	My Team's Orders	Requested Date		0.6-70		Ship-To		
×	Deal Registration	Orders for My Territories	Filter by date 🗸 🗸	24	6	**		6	*C
٩	Opportunities		AMAYADYYYYY 🗐						
Ð	Sales Quotes	Document Type	Extern		Considency Status		GW Extension NEW		
A	Sales Orders	v **	·		~	**		~	45
55	Forecasts								
		Cenanizational Assumment							
100	Herraceles	Contract of Contra	Contract of the second s				The second se		_
	Contracts	D **	Siles Uni		Sies Organization D	**	Distribution Chamilton	~	No. 1
8									
8	Contacts	Divition **	Tentory d	4.					
	Individual Custom								
est.	Target Groups								
		Itom							
ø	Target Groups	Product	Product Category		destination code		end date		
ß	Content	e	61	**			Filter by date	~	44
15	Campaigns						MM/7087/yyyy	п	
۲	Leads	start state.							
=	* • 0	+ @							C

# 8.2.6.4 Aktivitäten mit Bezug auf Kundenaufträge nachverfolgen

Verfolgen Sie zentral alle Aktivitäten zu einem Kundenauftrag.

Verwalten Sie Aktivitäten, wie Termine, Aufgaben, Telefonate und E-Mails, innerhalb eines Kundenauftrags. Aktivitäten können angezeigt und direkt aus einem Kundenauftrag angelegt werden. So können Sie Ihre Kunden einfach nachverfolgen. Alle Aktivitäten mit Bezug auf einen Kundenauftrag können auch auf der Registerkarte *Belegfluss* angezeigt werden.

Aktivitäten können auch im Belegfluss angezeigt werden.

# 8.2.6.5 Anlagen zu Kundenaufträgen hinzufügen

Laden Sie einen Weblink oder eine lokale Datei in Ihren Kundenauftrag hoch.

Sie können Anlagen zu Ihren Kundenaufträgen hinzufügen oder löschen. Alle Aktualisierungen, die Sie an Anlagen in der Cloud-Lösung vornehmen, werden im Kundenauftrag im externen System berücksichtigt – und umgekehrt.

i Hinweis

Die erfassten grafischen Signaturen werden in diesem Bild als Anlagen abgelegt. Sie können auf den Hyperlink klicken, um die Signatur anzuzeigen.

## Weitere Informationen

Zwei Signaturen zu Kundenaufträgen hinzufügen [Seite 585]

# 8.2.6.6 Folgetickets für Kundenaufträge anlegen

Sie können innerhalb eines Kundenauftrags in der Sicht "Tickets" oder in der Sicht "Produkte" über das Menü "Mehr" ein Ticket anlegen.

## 8.2.6.7 Arbeitsvorräte bearbeiten

Für Arbeitsvorräte für Kundenaufträge ist die Massenänderung aktiviert.

Sie können die Bearbeitung des Arbeitsvorrats aktivieren, indem Sie das Benutzerprofil wählen. Wählen Sie dann *Einstellungen Unternehmenseinstellungen*, und aktivieren Sie die Umschaltdrucktaste für die Unternehmenseinstellung *Bearbeitung im Datenset in Fiori Client aktivieren*.

In Kundenaufträgen können Sie die folgenden Felder bearbeiten:

- Kunde
- Absagegrund
- Auftragsgrund
- Externe Referenz
- Beschreibung
- Lieferpriorität
- Incoterm
- Incoterm-Ort
- Opportunity
- Kampagne
- Hauptansprechpartner
- Anlegedatum
- Preisdatum
- Wunschliefertermin
- Verantwortlicher
- Warenempfänger
- Rechnungsempfänger

- Gebiet
- Verkaufsabteilung
- Verkäufergruppe
- Verkaufsniederlassung
- Vertriebsweg
- Sparte

SAP	N.																Q	╚	<u>∩</u> 142	8
ଜ									Si	ales Orders										
14	æ	M	ly Oro	ders (146)															Save C	Cancel
ŋ			ID		Ex- ter-	Account	Account Description			External Reference	Requested Date			Total				Owner		
~		C	13	900001816		ERPAccount1	ß				01/12	/2018						Bhagy	ashree D	P
<u></u>		Ľ	1	9000001833		VPN US Comp	ß				01/30	/2018		1		0.00 (	USD	Bhagy	ashree D	B
ු		C	19	9000001976		QCD_ACC					04/28	1,778.00 EUR				Bhagy	al			
_		C	1	900001786		ERPAccount1	ъ	ERPaccount Ord	der	External PO number			lune			2017		\$	hree D	ъ
22		C	19	9000001090		E_21041207	ď				June		s 2017				hree D	പ		
ſs		C	13	9000001100		QCD_ACC	ð					Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	hree D	പ
~		C	1	9000001120		QCD_ACC	പ				22	28	29	30	31	1	2	3	hree D	പ
5		C	13	9000001121		QCD_ACC	ď				22	4	E	6	7	0	•	10	hree D	പ
		C	13	9000001122		QCD_ACC	ð				23	4	5	0	'	0	9	10	hree D	ъ
		C	1	900002038		ERPAccount1	ď	External Off Price	ce	ER 123	24	11	12	13	14	15	16	17	hree D	ъ
		C		9000001230	_	OCD ACC	A				hree D - 67									~~~
		C	13	900000137	8 1	/ly Settings	ttings Company Settings													
$(\gg)$		1 Sel	ected		A N	My Background Image	е		You	a can define Settings for co	ompany o	or for b	ousine	ss rol	es.					
		-		_	200 M	Ay Email Settings			Def	fine Settings for:										
				ſ	Л	Company Settings			0	Company O E	Business	Role								
					QEP C	Sompany Settings			Ge	neral Auto sign out	Client	S	ignatu	ire	UIC	ontro	ls	Globa	al Settings	
					φίγ Ρ	Personalization Settin	gs		0	Enable in-app help v	with SAP E	nable N	low in I	Fiori Cl	lient Ц	1				
				- 1	Ϋ́, Α	Adaptation Settings			Y	ES O Enable Editing in Da	taset in Fic	ri Clier	t İ	٦						
					€ E	Branding			YE	ES O Show the Actions Me	enu on the	Top Ri	ght in F	iori Cli	ient 🚺	]				

# 8.2.6.8 Feed für Kundenauftrag anzeigen

Zeigen Sie Aktualisierungen zu Kundenaufträgen an, die in Ihrem Feed veröffentlicht wurden.

Wechseln Sie zu *Feed-Einstellungen*, um die Art von Aktualisierungen der Kundenaufträge zu konfigurieren, die Sie in Ihrem Feed sehen möchten. Sie können an Kundenaufträgen vorgenommene Änderungen nachverfolgen, wie z.B. Änderung des Verantwortlichen oder Genehmigung eines Kundenauftrags.

## 8.2.6.9 Anzeigen des neuen Layouts für Produkte und Beteiligte bei Kundenaufträgen

Sie können ein vertikal geteiltes Bildschirmlayout für Details zu Produkten und Beteiligten anzeigen.

Wählen Sie in einem Kundenauftrag auf der Registerkarte *Produkte* oder *Beteiligte*, um die Masterliste und die Positionsdetails auf einem Bild anzuzeigen. Auf der linken Seite können Sie mithilfe der Liste auf einfache Weise zwischen den Positionen wechseln. Wenn Sie eine Position in der Liste auswählen, sehen Sie die Details zur ausgewählten Position auf der rechten Seite. Über das Symbol zum Komprimieren in der oberen rechten Ecke können Sie die Liste auf der linken Seite komprimieren und expandieren. Sie können die geteilte Sicht schließen, indem Sie "X" wählen.

### i Hinweis

Indem Sie als Administrator zu Anpassen Unternehmenseinstellungen wechseln und das Ankreuzfeld Vertikal geteilte Sicht für Master-Detail in Kundenauftrag deaktivieren entmarkieren, können Sie diese Sicht deaktivieren. Nach dem 1902-Release ist die vertikal geteilte Sicht jedoch die Standardsicht; Sie können Sie daher nicht deaktivieren.

## 8.2.6.10 Anzeigen der Historie und der Status von E-Mails, die aus Kundenaufträgen heraus gesendet wurden

Sie können Details anzeigen, wie z.B. das Sendedatum, den Empfänger und den Status von E-Mails, die aus einem Kundenauftrag heraus gesendet wurden.

In einem Kundenauftrag können Sie über Aktionen E-Mail senden eine E-Mail direkt aus dem Kundenauftrag heraus senden. Unter Aktivitäten Aktionshistorie zum Senden von E-Mails können Sie alle E-Mails mit dieser Aktion und diesem Status anzeigen.

### i Hinweis

Unter *Aktivitäten* zu einem Kundenauftrag können Sie im Bereich *E-Mails* die E-Mail-Aktivitäten in Bezug auf einen bestimmten Kundenauftrag sowie alle über Workflows für Benachrichtigungen gesendete E-Mails anzeigen. Die *Aktionshistorie zum Senden von E-Mails* zeigt nur E-Mails an, die über *Aktionen E-Mails Aktionen E-Mails anzeigen*. Die *Aktionen Senden von E-Mails* zeigt nur E-Mails an, die über *Aktionen E-Mails Aktionen Aktionen Aktionen* 

## 8.2.6.11 Erweiterte Analysen aus der Historie früherer Aufträge verwenden

Über den Hyperlink *Frühere Aufträge* erhalten Sie im Online- und im Offline-Modus unzählige Informationen über frühere Aufträge, sowohl abgeschlossene als auch historische Aufträge. Diese Funktion steht in der Spalte "Frühere Aufträge" unter "Auftragspositionen" zur Verfügung.

In der Online-Variante zeigt die Tabelle eine Chronologie aller früheren Aufträge an, einschließlich der abgeschlossenen früheren Aufträge. Die grafische Analyse für abgeschlossene Aufträge wurde erweitert. Sie können jetzt auf der x-Achse drei Variablen anzeigen: *Angeforderte Positionsmenge*, *Positionsnettobetrag* und *Positionsnettopreis*. Auf der y-Achse werden die Werte mit einer Schrittweite von 1000 Einheiten angezeigt.

In der Offline-Variante zeigt die Tabelle eine Liste aller bisherigen Aufträge mit den zugehörigen Summen und Bestellmengen an.

# 8.2.7 Cross-, Up-, und Down-Selling in Kundenaufträgen

Verwenden Sie vordefinierte Einstellungen, um das Cross-, Up-, und Down-Selling beim Anlegen von Kundenaufträgen zu fördern.

Sie haben beim Anlegen eines Kundenauftrags die Möglichkeit, Ihr Verkaufsvolumen mithilfe des Up- und Cross-Selling zusätzlicher Produkte zu steigern. Sie können Kunden auch dazu bewegen, neue oder andere Produkte aufzurufen, indem Sie mithilfe des Down-Selling eingestellte oder nachteilige Produkte anbieten.

#### Cross-Selling

Verwenden Sie auf der Registerkarte *Produkte* des Kundenauftrags den Abschnitt *Empfohlene Produkte*, um ergänzende Produkte schnell zu Ihren Kundenaufträgen hinzuzufügen, wenn sich die Gelegenheit dazu ergibt.

#### Up- und Down-Selling

Auf der Registerkarte *Produkte* des Kundenauftrags gibt das Symbol neben einem Produkt an, ob für das Produkt die Up- oder Down-Selling-Option verfügbar ist. Verwenden Sie Produktlisten zum Definieren von Up- und Down-Selling-Opportunitys.

## 8.2.7.1 Produktlisten für Cross-, Up-, und Down-Selling anlegen

Erfahren Sie, wie Sie Produktlisten vom Typ "Cross-/Up-/Down-Selling" anlegen können, damit Benutzer in einem Kundenauftrag aus diesen Produkten auswählen können.

- 1. Navigieren Sie zu Produkte Produktlisten Neu .
- 2. Ändern Sie das Bildschirmlayout entweder über das Menü Personalisieren oder Anpassen.
- 3. Klicken Sie auf das Pluszeichen (+), um das Feld *Typ* hinzuzufügen, und sichern Sie Ihre Änderungen.
- 4. Verlassen Sie den Personalisierungs- bzw. Anpassungsmodus.
- 5. Wählen Sie den Typ (Up-, Down- oder Cross-Selling) des Produktvorschlags aus.
- 6. Fügen Sie über Vorgeschlagene Produkte Vinzufügen Produkte hinzu, und geben Sie einen Produktnamen oder eine ID ein.

#### ${f i}$ Hinweis

In der neu angelegten Produktliste erscheint die Registerkarte *Erforderliche Produkte*. Bei anderen Arten von Produktlisten werden möglicherweise zusätzliche Registerkarten angezeigt. Beispielsweise wird beim Anlegen einer neuen Produktliste des Typs "Produktausschluss" die Registerkarte *Ausgeschlossene Produkte* angezeigt.

7. Wählen Sie die Art der gewünschten vorgeschlagenen Produkte, z.B.*Cross-Selling*, *Down-Selling* oder *Up-Selling*.
## 8.2.7.2 Registrierte Produkte im Kundenauftrag anzeigen

Sie können registrierte Produkte anzeigen und die erweiterte Suche verwenden, um sie auf der neuen Registerkarte *Registrierte Produkte* anzuzeigen. Das registrierte Hauptprodukt wird auch in der Auftragsübersicht angezeigt. Folgende Felder werden angezeigt: *Produktnummer*, *Produktbeschreibung*, *Seriennummer*, *Beschreibung des registrierten Produkts* 

<b>6</b> 9000013	300 - iPed	offline						**>	1 0
Register	ed Products	(0)	scument Row Saler	a Documenta	s Registered P	roducts T <sub>1</sub>	More	Reference Product ID	7
Product (D	Produ	et Description	Serial ID	Registered P	hoduct Description	Installation P	stel Dista		
		Sam Driv		5	x 0 •			Installation Point ID	
AL DENKL -				0.0	0.00			Belongs to Installation Point (D	
Pagesend Product		- 1474 P	and the second second					<i>.</i>	, Act
	(P) %				1				
Response San			teritory for the	an in the	ner Garro				
1 e.	frame it	Incute	Atour	foreir bear	And I				
5 NOTOT THE	42425	Pad offers	Pipe report Promonalist	in Process	the I				
10 announces		180 CS MIL Official	Plan Internal Planta and a	feet Starter	Cont				
6 NOROCALE?		182 Cl. NS. Possible	Darr & Sets Legent AL	Not Diarted	then .				
5 NORTH		182,13,810,0%Holim	His stard Partnership	Int Daried	Care .				
					the second s				

## 8.2.8 Interne Preisfindung für Kundenaufträge verwenden

Verwenden Sie die interne Preisfindung für Kundenaufträge mit dem Pflegemodus *Intern* und ohne Integration in das SAP-ERP-System. Zur Verwendung der internen Preisfindung müssen Sie die Preislisten und kundenspezifischen Preislisten gemeinsam mit den Rabattlisten und einem einzigen Preisfindungsverfahren pflegen.

Einige Funktionen der internen Preisfindung sind im Folgenden aufgeführt:

- Preisanpassungen, einschließlich der Aktion *Preisfindung aktualisieren* auf der Registerkarte *Preisfindung* (Diese Registerkarte wird nur bei Kundenaufträgen mit dem Pflegemodus *Intern* angezeigt.)
- Bearbeiten von Listenpreis und Produktrabatt (%) in der Tabelle Produkte
- Bearbeiten von Rabatt allgemein (%) in der Übersicht.

## Weitere Informationen

Mit der externen Preisfindung arbeiten [Seite 962]

# 8.2.8.1 Preisfindung für interne Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können Preisfindungsoptionen für Innenaufträge konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen Fine-Tuning Preisstrategie konfigurieren Preisfindungsverfahren konfigurieren, um Ihre Preisfindungsoptionen einzustellen.

## 8.2.8.2 Preise schätzen

Die Preisschätzung ist getrennt für online und offline angelegte Aufträge möglich. Diese Aktionen sind für Aufträge beschränkt, die zwischen Online und Offline synchronisiert werden.

*Preis schätzen* (offline) – Diese Aktion zum Schätzen von Preisen ist nur für offline angelegte und noch nicht synchronisierte Aufträge verfügbar.

*Simulieren* (online) – Diese Aktion zum Schätzen von Preisen ist nur für Aufträge verfügbar, die im Online-Modus angelegt wurden.

## 8.2.9 Werksbezogene Bestellung

Sie können Kundenaufträge für Produkte anlegen, die zu einem Werk gehören.

Ihr Administrator kann in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration Werk als einen Beteiligten konfigurieren. Weitere Informationen finden Sie unter Werksbezogene Bestellung konfigurieren [Seite 551]

Um das Feld Werk hinzuzufügen, verwenden Sie die Anpassung oder die Personalisierung.

Sie können das Werk im Auftragskopf auswählen. Auf diese Weise können Sie Produkte anhand des Werks filtern. Sie können das Werk im Kopf auch ändern.

Wenn Sie Produkte anhand des Werks filtern möchten, können Sie die Standardabfrage auf *Bezogen auf Belege* setzen. Die Eingabehilfe zeigt dann nur die Produkte aus diesem Vertriebsbereich an, für die dieses Werk gepflegt ist.

#### i Hinweis

Wenn das Werk geändert wird, ändert sich auch das Ergebnis der Produktverfügbarkeit.

Die Option **Werk** ist als Auswahlknopf im Bereich der kombinierten Liste für alle Aufträge verfügbar, bei denen das Werk im Kopf gepflegt ist.

In dieser Liste werden alle Produkte angezeigt, die zu diesem Werk gehören.

Sie können auch kundenspezifische Felder der Registerkarte *Werk* in *Produkte* als Suchparameter für den erweiterten Filter in der Werksoption hinzufügen.

#### i Hinweis

- Das Feld wird zu den Kopf- und Positionsdatenquellen des Auftrags hinzugefügt.
- Die OData-Sammlung für Aufträge wird für das Werk auf Kopf- und Positionsebene erweitert.
- Wenn ein Auftrag an ECC geht und der Kunde und das Produktwerk nicht übereinstimmen, hat das Produktwerk Vorrang.

## 8.2.10 Mehrere Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen

Die Benutzer können mehrere SAP-Cloud-for-Customer-Kundenaufträge aus einem Angebot anlegen.

Der Angebotsstatus ändert sich in Gewonnen, wenn eine Kundenauftragsreferenz vorhanden ist.

Die Benutzer können die zugehörigen Abrufe im Feld *Bestellte Menge* der Produkttabelle nachverfolgen. Navigieren Sie zu *Personalisieren*, um das ausgeblendete Feld *Bestellte Menge* hinzuzufügen.

#### i Hinweis

Durch bestellte Positionen, die nicht vollständig auf das SAP-Cloud-for-Customer-Angebot verweisen, wird der Angebotsstatus auf *In Bearbeitung* gesetzt. Ab dem Release 1902 ändert sich der Angebotsstatus nicht nur, wenn eine referenzierte Position in dem Auftrag komplett entfernt wurde, in *In Bearbeitung*, sondern auch, wenn die Menge der referenzierten Position verringert wird.

## 8.2.11 Kundenauftrag in Detailsicht anlegen

Sie können die Einstellung zum Anlegen von Kundenaufträgen in der Detailsicht aktivieren. Dadurch wird das Kundenauftragsdetailbild direkt geöffnet und das Schnellanlage- und das Schnellerfassungsbild für Aufträge übersprungen.

Navigieren Sie hierfür zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Verkaufsbelege Voreinstellungen für Verkaufsbelege konfigurieren , und setzen Sie unter Kundenauftrag in Detailsicht anlegen die Umschalttaste auf Ja.

# 8.2.12 Kundenaufträge und Angebote als Folgebelege anlegen

Legen Sie einen Kundenauftrag oder ein Angebot als Folgebeleg aus einem Kundenauftrag an.

Ein Kundenauftrag oder ein Angebot muss einen konsistenten Status sowie den Preisfindungsstatus "Erfolgreich berechnet" aufweisen, um als Folgebeleg angelegt werden zu können.

Beim Anlegen eines Kundenauftrags als Folgebeleg gilt Folgendes:

• Es werden alle Positionen übernommen, einschließlich stornierte Positionen und Textpositionen.

- Die Kopfpositionen der Stückliste werden übernommen, aber nicht die untergeordneten Positionen. Wenn ein Auftrag dann simuliert oder übertragen wird, werden die untergeordneten Positionen angezeigt.
- Unterpositionen, die Textpositionen sind, werden übernommen.

## 8.2.12.1 Folgekundenaufträge aus Angeboten direkt in ERP-System anlegen

Legen Sie Folgekundenaufträge in Ihrem SAP-ERP-System aus einem Angebot in Ihrer SAP-Sales-Cloud-Lösung an.

Diese Funktion erfordert, dass Angebote bidirektional in Ihr SAP-ERP-System integriert sind. Der wesentliche Vorteil besteht darin, dass ein Folgeauftrag angelegt wird, der Produktreservierungen und bestimmte Preiskonditionen berücksichtigt, die im ERP-System vorhanden sind.

Markieren Sie die Aktion *Externen Folgebeleg anlegen* in Ihrer SAP Cloud for Customer-Lösung, um direkt in Ihrem ERP-System einen Folgekundenauftrag anzulegen. Sie können mehrere Folgekundenaufträge in ERP anlegen. Beachten Sie, dass der *Referenzstatus* für das Angebot auf *Noch nicht beendet* gesetzt sein muss, damit Folgeaufträge angelegt werden können.

## 8.2.12.1.1 Direktes Anlegen von Kundenaufträgen aus Angeboten konfigurieren

Administratoren können das Anlegen von Folgekundenaufträgen in Ihrem SAP-ERP-System direkt aus einem Kundenauftrag im SAP Cloud for Customer-System konfigurieren.

Konfigurieren Sie folgende Einstellungen:

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Folgebelege für Angebote aus Ihrer Cloud-Lösung in einer Fremdanwendung anlegen?
- Richten Sie die Kommunikationsvereinbarung Folgekundenauftrag für repliziertes Angebot in SAP Business Suite anlegen ein.

## 8.3 Flexible Offline-Preisfindung für Kundenaufträge

Die flexible Offline-Preisfindung wird für mehrere Felder (Preis-, Rabatt- und Zuschlagsermittlung) unterstützt. Kundenaufträge unterstützen die flexible Offline-Preisfindung einschließlich der Gesamtauftragspreisfindung.

Verwenden Sie bestehende Preisfindungsverfahren für unterstützte Felder aus ERP, indem Sie sie einfach aus SAP ERP exportieren und in SAP Cloud for Customer hochladen.

### Achtung

Die möglicherweise von Ihnen implementierte schlanke Offline-Preisfindung ist veraltet und wird nur bis 1805 unterstützt. Sobald Sie die neue flexible Offline-Preisfindung aktiviert haben, funktioniert die vorherige schlanke Offline-Preisfindung nicht mehr.

#### i Hinweis

Sie müssen sicherstellen, dass Ihr ERP-Add-on für SAP Cloud for Customer (CODERINT) CODERINT-Ebene 6.0 SP26 oder höher aufweist.

Um die Funktion nutzen zu können, müssen die unterstützten Felder bei der Definition des

Preisfindungsverfahrens verwendet werden. Das Offline-Preisfindungsverfahren für einen Dokumenttyp sollte eine Teilmenge des Online-Preisfindungsverfahrens sein und über denselben Namen verfügen. Folgende Felder unterstützen eine flexible Offline-Preisfindung in Kundenaufträgen:

- Kunde
- Produkte
- Verkaufsorganisation
- Vertriebsweg
- Sparte
- Land des Auftraggebers
- Kundengruppe der Auftraggeber
- Incoterms
- Incoterms-Ort
- Zahlungsbedingungen
- Belegart
- Verkaufsabteilung
- Verkäufergruppe
- Verkaufsniederlassung
- Kundenklassifikation
- Positionstyp
- Belegverkaufsorganisation
- Warengruppen 1-5/Produktgruppen 1-5 (in SAP Cloud for Customer)
- Materialgruppe/Produktkategorie (in SAP Cloud for Customer)
- Kundenhierarchie
- Werk

#### i Hinweis

Die Offline-Preisfindung ist nur dann verfügbar, nachdem ein Kundenauftrag simuliert wurde. Dazu müssen Sie für jede Kombination aus Auftragsart, Preisfindungsverfahren und Vertriebsbereich, die in der Fine-Tuning-Aufgabe unter betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekt definiert ist, online sein. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Offline-Preisberechnung mit externer Preisfindung Regeln für Preisfindungsverfahren ermitteln.

Erhalten Sie weitere Informationen zur flexiblen Offline-Preisfindung.

# 8.3.1 Stammdaten zur Preisfindung mit dem Offline-Modus synchronisieren

Synchronisieren Sie Ihre Stammdaten zur Preisfindung mit dem Offline-Modus. Als Voraussetzung müssen Sie die Konfiguration pflegen, die für die Synchronisierung Ihrer Stammdaten zur Preisfindung mit dem Offline-Modus erforderlich sind.

Basierend auf der Konfiguration wird das geeignete Verfahren für die Kalkulation in der Offline-Laufzeit ermittelt. Der Umfang der Preisstammdaten für den Download wird ebenfalls basierend auf dieser Einstellung aus Sicht der Verkaufsorganisation bestimmt.

## 8.3.2 Offline-Geschäftsobjektverfügbarkeit für Synchronisierung der Stammdaten zur Preisfindung

Die Synchronisierung der Stammdaten zur Preisfindung hängt von der Offline-Verfügbarkeit der zugehörigen Geschäftsobjekte ab.

Folgende Objekte dienen als Kontext für den Download der Stammdaten zur Preisfindung:

- Verkaufsorganisation des angemeldeten Benutzers.
- Kunden
- Produkte

#### i Hinweis

Wenn die Stammdaten zur Preisfindung Kunden, Produkte und Verkaufsorganisationen umfassen, werden die zugehörigen Daten nur dann in den Offline-Modus heruntergeladen, wenn diese Kunden, Produkte und Verkaufsorganisationen bereits mit dem Offline-Modus synchronisiert sind.

## 8.3.3 Offline-Verfügbarkeit für konfigurierbare Preiselemente

Mithilfe von konfigurierbaren Preiselementen in Kundenaufträgen können Sie im Offline-Modus einer Auftragsposition oder einem Auftragskopf einen Rabatt hinzufügen und diesen einem konfigurierbaren Preiselement zuordnen.

Wenn Sie den Rabatt einem konfigurierbaren Preiselement zuordnen, wird das Feld sowohl im Online- als auch im Offline-Modus angezeigt. Zuvor waren konfigurierbare Preiselemente nur im Online-Modus verfügbar. Das Standardsystem unterstützt bis zu fünf konfigurierbare Preiselemente auf Positionsebene und drei auf Kopfebene.

Die konfigurierbaren Preiselemente können von Administratoren gepflegt werden. Rufen Sie

Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Externe Preisfindung > Konfigurierbare Preiselemente pflegen , und pflegen Sie die folgende Konfiguration:

• Ordnen Sie Preiselemente wie Preise, Zuschläge, Rabatte, Steuern usw. den entsprechenden konfigurierbaren Preiselementen zu.

- Geben Sie für das Preiselement eine Bezeichnung ein.
- Weisen Sie unter Berechtigungsstufen für externe Preisfindung die entsprechenden Berechtigungen zu.
- Ordnen Sie das Preiselement aus dem Preisfindungsverfahren der Konditionsart zu.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Um diese konfigurierbaren Preiselemente verwenden zu können, fügen Sie sie im Anpassungsmodus Ihrer Benutzungsoberfläche hinzu.

## 8.3.4 Offline-Preisberechnung basierend auf Nettogewicht und Bruttogewicht

Berechnen Sie Preise anhand des Produktgewichts im Offline-Modus. Administratoren können die Preisberechnung anhand des Gewichts in der flexiblen Offline-Preisfindung aktivieren.

Damit diese Funktion verwendet werden kann, müssen Administratoren Konditionsarten für die Preisberechnung basierend auf Netto- oder Bruttogewicht des Produkts aktivieren. Außerdem müssen die Gewichte für Produkte in den Produktstammdaten gepflegt sein. Um die Funktion zu konfigurieren, richten Sie eine Konditionsart basierend auf der Konditionsklasse *Bruttogewicht* oder *Nettogewicht* ein.

## 8.3.5 Preisfindungsstatus für die Offline-Verwendung

Zeigen Sie den Preisfindungsstatus offline an, um zu ermitteln, ob Sie den neuesten Preis schätzen und abrufen müssen. Berechnen Sie mit der Aktion *Preis schätzen* die Offline-Preise auf Grundlage der letzten Änderungen am Verkaufsbeleg.

Wenn Sie den Preis schätzen, ändert sich der *Preisfindungsstatus* von *Nicht berechnet* in *Erfolgreich berechnet*, und anschließend wird die Aktion *Preis schätzen* deaktiviert. Wenn Sie nach der Preisberechnung Aktualisierungen des Belegs vornehmen, wird der Preisfindungsstatus auf *Nicht berechnet* zurückgesetzt, und die Aktion *Preis schätzen* wird wieder aktiviert. Dies deutet darauf hin, dass Sie die Preisberechnung erneut anstoßen müssen.

≡ ⊘	SAP Cloud for Customer	/				<u></u>	۷ 🔪 ۸
Sales Orders	C 📰	- Office Order Payment &	•				
<b>)</b> [] #3							Ť
Overview	Products Involved Parties A	ctivities Attachment	s Tickets			Account	P
E Pro	ducts (3)		2≘ T⊥ Add	Quick Add Product	s More	Primary Contact	all's
Line	Product Category	Product ID	Description	Net I	Price Qu	External ID	-
展 10	CUSTOMER-01 - Sustainabl.	10000501	Stonewall Chocolate	Pancake		•	
8 20	125 - Boilers	10000490	ERPPRODUCT3			Status	
8 30	CUSTOMER-17 - Enterprise.	10000510	Gatorade Caramel W	hey Protein		Open	
I selected	3			16 C )	13.2 X	Pricing Status Not Calculated	
👩 Tota	I Pricing (0)				в	Credit Status	Submit for Approval
Price Compo	nen Description	Status Mar	rually Added/ Amount	For	Price Com	External Reference	Sign
						-	Estimate Price
		No deta				-	Generate Summary
+							C Actions Finish

# 8.3.6 Manuellen Rabatt als Kopfkondition in Kundenaufträgen aktivieren

Administratoren können manuelle Rabatte als Kopfkondition im Preisfindungsverfahren aktivieren. Dies ermöglicht Benutzern, im Kopf des Kundenauftrags manuell einen Rabatt einzugeben.

#### i Hinweis

Im ERP/S/4HANA-Preisfindungsverfahren müssen Sie eine Kopfkonditionsart für manuelle Rabattkonditionen festgelegt haben.

Um die Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration

Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Externe Preisfindung Zuordnungen externer Preiselemente , und pflegen Sie die folgende Konfiguration:

- Ordnen Sie das Rabattfeld einem konfigurierbaren Preiselement für den Kopf Gesamtpreiselement zu.
- Geben Sie eine passende Bezeichnung für das Feld ein.
- Weisen Sie die entsprechenden Berechtigungen zu.
- Ordnen Sie das Feld der Kopfkonditionsart im Preisfindungsverfahren zu.

## 8.4 Kundenaufträge abschließen

Schließen Sie Kundenaufträge mit Signaturen, Genehmigungsprozessen, Simulationen für externe Bestellungen und Auftragszusammenfassungen ab.

#### Zwei Signaturen zu Kundenaufträgen hinzufügen [Seite 585]

Sie können in einem Kundenauftrag grafische Signaturen Ihres Mitarbeiters und des Einkäufers erfassen.

Workflows konfigurieren, um E-Mail-Benachrichtigungen an Privatkunden zu senden [Seite 587] Richten Sie Ihre E-Mail-Workflows für Kundenaufträge mit Privatkunden als Empfänger ein. Verwenden Sie dazu in den Workflow-Regeln unter *Empfängerermittlung* die Option *Kundenauftrag: Ansprechpartner beim Kunden*.

- Workflows verwenden, um Aufträge zur Genehmigung einzureichen [Seite 587] Sie können Kundenaufträge zur Genehmigung einreichen, indem Sie die neue Workflow-Aktion *Zur Genehmigung einreichen* verwenden.
- Genehmigungsprozesse für Kundenaufträge definieren [Seite 587] Definieren Sie einen Genehmigungsprozess für die Annahme von Kundenaufträgen.
- Kundenauftragszusammenfassung anlegen [Seite 593] Legen Sie eine Zusammenfassung Ihres Kundenauftrags an, die Sie an den Kunden schicken.
- Konsistenzstatus für Kundenaufträge anzeigen [Seite 594] Verwenden Sie den Konsistenzstatus für die Bewertung Ihrer Aufträge.
- Interne Kundenaufträge abschließen [Seite 594] Schließen Sie einen internen Kundenauftrag in Ihrem System schnell ab.
- Belegfluss im Kundenauftrag anzeigen [Seite 594] Im Belegfluss werden zugehörige Transaktionen, wie Opportunitys oder Aktivitäten, angezeigt.
- Auftrag mit Ansprechpartner beim Beteiligten mithilfe von Live-Aktivität nachverfolgen [Seite 595] Wenn sich der Ansprechpartner für einen Auftrag an das Contact Center wendet, können Sie den Auftrag mithilfe der Live-Aktivität identifizieren, was eine schnellere Bearbeitung ermöglicht.

Verwenden von Click-to-Call in Kundenaufträgen [Seite 596] In einem Kundenauftrag können Sie unter *Beteiligte* die Telefonnummern anklicken, um die jeweiligen Beteiligten unter den aufgelisteten Festnetz- oder Mobiltelefonnummern anzurufen

## 8.4.1 Zwei Signaturen zu Kundenaufträgen hinzufügen

Sie können in einem Kundenauftrag grafische Signaturen Ihres Mitarbeiters und des Einkäufers erfassen.

## Kontext

Wenn Sie eine grafische Signatur zu Ihrem Kundenauftrag hinzufügen, haben Sie die Möglichkeit, zwei Arten von Signaturen hinzuzufügen: *Signatur des Einkäufers* oder *Signatur des zuständigen Mitarbeiters*.Diese Funktion steht sowohl online als auc offline zur Verfügung.

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie einen Kundenauftrag, und navigieren Sie zu 🌗 Aktionen > Signieren 】
- 2. Wählen Sie aus dem Dropdown-Menü Beteiligter die Option Signatur des Einkäufers oder Signatur des zuständigen Mitarbeiters.

Add Signature	×
Party Buyer Signature Employee Responsible Signature	
	ок

### i Hinweis

Sie können insgesamt zwei grafische Signaturen hinzufügen, jedoch nur eine für jede Art von Beteiligtem. Sobald Sie eine Art von Signatur hinzufügt haben, wird die Option aus dem Dropdown-Menü entfernt.

3. Fügen Sie im Dialogfenster *Signatur hinzufügen* eine Signatur im entsprechenden Feld hinzu, und wählen Sie *Hinzufügen und neu* (um die zweite Signatur hinzuzufügen), *Hinzufügen und schließen* (wenn Sie nur eine Signatur hinzufügen möchten) und *Abbrechen*, um das Dialogfenster zu schließen, ohne Signaturen

	Add Signature	×
	Party Buyer Signature	~
hinzuzufügen.		ок

## Ergebnisse

Sobald eine Signatur hinzugefügt wurde, können Sie sie auf der Registerkarte *Anhänge* des Kundenauftrags anzeigen. Nachdem Sie die Signatur eines Käufers und die eines zuständigen Mitarbeiters gesichert haben, ist unter *Aktionen* die Option *Signieren* deaktiviert.

## 8.4.2 Workflows konfigurieren, um E-Mail-Benachrichtigungen an Privatkunden zu senden

Richten Sie Ihre E-Mail-Workflows für Kundenaufträge mit Privatkunden als Empfänger ein. Verwenden Sie dazu in den Workflow-Regeln unter *Empfängerermittlung* die Option *Kundenauftrag: Ansprechpartner beim Kunden*.

## 8.4.3 Workflows verwenden, um Aufträge zur Genehmigung einzureichen

Sie können Kundenaufträge zur Genehmigung einreichen, indem Sie die neue Workflow-Aktion *Zur Genehmigung einreichen* verwenden.

Die folgenden Workflow-Aktionen stehen nun für Kundenaufträge zur Verfügung: Widerrufen, Zur Genehmigung einreichen, Übertragen, Von Genehmigung zurückziehen.

## 8.4.4 Genehmigungsprozesse für Kundenaufträge definieren

Definieren Sie einen Genehmigungsprozess für die Annahme von Kundenaufträgen.

Administratoren können verschiedene Genehmigungsprozesse für abzuschließende Kundenaufträge festlegen, damit der Auftrag zur Verarbeitung übermittelt wird. Ein Kundenauftrag kann mehrere Genehmigungsstufen durchlaufen. Er folgt dem vom Administrator definierten Prozess. Administratoren können als Teil des Genehmigungsprozesses auch den automatischen Versand von Kundenaufträgen festlegen.

Der Genehmigungsprozess und -verlauf sowie die Details werden auf der Registerkarte *Genehmigungen* angezeigt.

Um einen Auftrag zur Genehmigung einzureichen, wechseln Sie zu Aktionen Zur Genehmigung einreichen , oder wählen Sie Von Genehmigung zurückziehen, wenn Sie den Auftrag versehentlich zur Genehmigung eingereicht haben.

Vorgesetzte können Kundenaufträge per E-Mail-Benachrichtigung oder auf der Registerkarte *Genehmigungen* des Kundenauftrags genehmigen.

## 8.4.4.1 Voraussetzungen für Genehmigungen von Kundenaufträgen per E-Mail

Bevor Sie Genehmigungen per E-Mail verwenden, stellen Sie sicher, dass folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- **E-Mail-Benachrichtigungen**: Stellen Sie sicher, dass die beteiligten Mitarbeiter Anwendungsbenutzer sind und über gültige E-Mail-Adressen verfügen. Darüber hinaus müssen die CA-Zertifikate der Mitarbeiter in das System für ausgehende E-Mails hochgeladen sein.
- **E-Mail-Benachrichtigungen**: Alle beteiligten Mitarbeiter müssen die E-Mail-Benachrichtigungen abonnieren, indem sie die Sicht *Benachrichtigungen* öffnen und *E-Mail abonnieren* wählen.
- E-Mail-Benachrichtigungen: Prüfen Sie, ob in den E-Mail-Clients der beteiligten Mitarbeiter der Empfang verschlüsselter E-Mails aktiviert ist.

# 8.4.4.2 Kundenaufträge per E-Mail genehmigen

Kundenaufträge können direkt in einer E-Mail genehmigt werden.

Ein Kundenauftrag kann innerhalb einer E-Mail genehmigt oder zur Überprüfung zurückgesendet werden, ohne dass eine Anmeldung am System erforderlich ist.

Die Genehmigung per E-Mail erfordert die Einrichtung von Zertifikaten für die Konfiguration von Outlook und Multipurpose Internet Mail Extensions (MIME).



# 8.4.4.3 Kundenauftragsgenehmigung per E-Mail konfigurieren

Administratoren können die Genehmigung von Kundenaufträgen per E-Mail mit den Aktivitäten zur Festlegung des Lösungsumfangs konfigurieren.

Stellen Sie vor der Verwendung der Genehmigung per E-Mail Folgendes sicher:

- Die beteiligten Mitarbeiter sind Anwendungsbenutzer und verfügen über gültige E-Mail-Adressen. Darüber hinaus müssen die CA-Zertifikate der Mitarbeiter in das System für ausgehende E-Mails hochgeladen sein.
- Die beteiligten Mitarbeiter müssen die E-Mail-Benachrichtigungen abonnieren, indem sie die Sicht Benachrichtigungen öffnen und E-Mail abonnieren wählen
- In den E-Mail-Clients der beteiligten Mitarbeiter ist der Empfang verschlüsselter E-Mails aktiviert

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung

*Sicherheit* , und aktivieren Sie das Kontrollkästchen für die Detailfrage zur Verschlüsselung und zu Signaturen in E-Mails.

Detailfragen zum Aktivieren automatischer Genehmigungsprozesses

Geschäftsobjekt	Navigation im System	Detailfrage		
Kampagnen	Verkaufskampagne > Kampagnenmanagement > Kampagnendurchführung ]	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Kampagnen verwenden?		
Opportunitys	Verkauf > Neugeschäft > Opportunitys	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Opportunitys verwenden?		
		Möchten Sie, dass das System eine Opportunity automatisch zur Genehmigung einreicht?		
		i Hinweis Diese Frage ist optional. Sie ist nur relevant, wenn Sie automatisch eine Genehmigung für Ihre Oppor- tunitys auslösen möchten, wenn die eingegebenen Daten die festge- legten Kriterien erfüllen.		
Angebote	Verkauf Neugeschäft Angebote	Möchten Sie einen mehrstufigen Genehmigungsprozess für Angebote verwenden?		
Tickets	Service > Kundenpflege > Abwicklung von Serviceanfragen >	Möchten Sie für Tickets eine mehrstufige Genehmigung verwenden?		
		Möchten Sie Tickets automatisch für einen Genehmigungs-Workflow einreichen, nachdem eine oder mehrere festgelegte Bedingungen erfüllt sind?		

Geschäftsobjekt	Navigation im System	Detailfrage
	Service Mitarbeiter-Support Ticketverwaltung	Möchten Sie für Tickets eine mehrstufige Genehmigung verwenden?
		Möchten Sie, dass das System ein Ticket automatisch zur Genehmigung einreicht?
		<b>i Hinweis</b> Diese Frage ist optional. Sie ist nur relevant, wenn Sie automatisch eine Genehmigung für Ihre Tickets auslösen möchten, wenn die einge- gebenen Daten die festgelegten Kriterien erfüllen.
Verträge	Service Regelungen von Kundenansprüchen Servicevertragsmanagement	Möchten Sie für Serviceverträge eine mehrstufige Genehmigung verwenden?
E-Mail-Benachrichtigungen - E-Mail- Verschlüsselung und -Signatur	Integrierte Services und Support Systemverwaltung Sicherheit	Möchten Sie Verschlüsselungen und Signaturen für E-Mails verwenden?

## 8.4.4.4 Genehmigungsprozess für Kundenaufträge konfigurieren

Administratoren können Genehmigungsprozesse für Kundenaufträge konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffen Fine-Tuning Genehmigung für Kundenaufträge, um Ihre Genehmigungsaufgaben zu definieren.

Der Genehmigungs-Workflow für mehrstufige Genehmigungen kann auch zur Ermittlung der Vorgesetzten der nächsthöheren Ebene der Berichtsstruktur verwendet werden. Wenn der entsprechende Genehmigungsprozess und die Bedingungen für die Genehmigungsaufgabe angegeben und die definierten Bedingungen erfüllt sind, ermittelt das System den Vorgesetzten der nächsthöheren Ebene der Berichtsstruktur aus der im System hinterlegten Organisationsstruktur.

Legen Sie Genehmigungsprozesse mit den drei Preiselementen an, die auf Kopfebene des Kundenauftrags als Rabatte (oder eine andere Preiskondition) angezeigt werden.

Der mehrstufige Genehmigungsprozess muss in Ihrem System aktiviert sein. Um die Aktivierung durchzuführen, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Kundenauftrag , und wählen Sie die folgende Detailfrage: Mehrstufige Genehmigung für Kundenaufträge aktivieren?

## 8.4.4.5 E-Mail- und Faxeinstellungen für E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren müssen der Unternehmensdomäne für E-Mail-Benachrichtigungen angeben.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Einstellungen für E-Mail und Fax.

Geben Sie Ihre Unternehmensdomäne, zum Beispiel **beispiel.com**, im Feld *Zulässige Domänen von E-Mail-Absendern* ein.

## 8.4.4.6 S/MIME für E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Zertifikate hochladen, die für E-Mail-Benachrichtigungen für alle Mitarbeiter benötigt werden.

## Kontext

Um E-Mail-Benachrichtigungen zu aktivieren, laden Sie die CA-Zertifikate in diesem Bereich für die E-Mail-Adresse zur generischen Aufgabensteuerung für alle beteiligten Mitarbeiter und Vorgesetzten hoch.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Administrator Allgemeine Aufgaben S/MIME konfigurieren .
- 2. Laden Sie auf der Registerkarte *Eingehende E-Mail* die CA-Zertifikate aller beteiligten Mitarbeiter für die generische Eingangs-E-Mail-Adresse *Aufgabensteuerung: E-Mail-Benachrichtigungen* hoch.
- 3. Auf der Registerkarte *Ausgehende E-Mail* installieren Sie das System-CA-Zertifikat im E-Mail-Client des beteiligten Mitarbeiters wie folgt:
  - a. In der Spalte SAP Trust Center Service wählen Sie Link zu SAP CA, um den SAP Trust Center Service zu öffnen.
  - b. Im Bildbereich *Root Certificates* wählen Sie *SAP Passport CA Certificate*. Ein Dialogfenster wird geöffnet.

- c. Wählen Sie *Install Certificate...* und anschließend *Next* > im Installationsassistenten.
- d. Wählen Sie Place all certificate in the following store und anschließend Browse....
- e. Wählen Sie Trusted Root Certification Authorities und OK und dann Next >.

Nun wird das CA-Zertifikat des Systems lokal installiert.

4. Aktivieren Sie jetzt S/MIME auf der Registerkarte S/MIME aktivieren, wählen Sie die Optionen für die Signatur eingehender E-Mails prüfen, Ausgehende E-Mails verschlüsseln (optional) und Signieren ausgehender E-Mails.

## 8.4.5 Kundenauftragszusammenfassung anlegen

Legen Sie eine Zusammenfassung Ihres Kundenauftrags an, die Sie an den Kunden schicken.

## 8.4.5.1 Kundenauftragszusammenfassung anzeigen

Zeigen Sie eine Zusammenfassung Ihres Kundenauftrags als PDF an.

Die Kundenauftragszusammenfassung wird unter  $\triangleright$  *Aktionen Vorschau* als PDF angezeigt. Sie können eine Kundenauftragszusammenfassung online und offline anzeigen. Die Zusammenfassung kann in der Online- und Offline-Version verschiedene Daten enthalten, je nachdem, wie Ihr Administrator die Vorlagen konfiguriert hat.

# 8.4.5.2 Kundenauftragszusammenfassung per E-Mail senden

Mit Aktionen E-Mail können Sie einen Kundenauftrag in einer E-Mail senden. Zur Verwendung dieser Funktion müssen Sie die erforderlichen Formularvorlagen konfigurieren. Für Kundenaufträge können unter Administrator Formularvorlagenverwaltung Formularvorlagen angelegt werden, die als Bestandteil der aktiven Vorlagen verfügbar sind.

Wählen Sie den *Kundenauftrag* als Vorlagengruppe aus, wählen Sie dann *Aktionen E-Mail-Vorlage anlegen*. Sie können gemäß Ihrer Anforderungen verschiedene Vorlagen anlegen.

Die Formularvorlage für Kundenaufträge hat folgende Abschnitte, denen Sie zusätzliche Felder hinzufügen können: *Kundenauftragsnummer, Kontaktinformationen, Geschäftsbedingungen, Notizen, Tabelle* (mit Spalten für Produktspezifikation für Position und Positionsnotizen), *Brieftext* und *Signaturtext*.

Wählen Sie in der Formularvorlagenauswahl, die Option Regeln anzeigen für Kundenauftrag, und geben Sie Belegart, Kunde, Ländercode, Kundengruppe und Verkaufsabteilung ein, für die die Formularvorlage gültig ist.

#### i Hinweis

Wenn Sie hier beispielsweise eine Belegart angeben, verwendet die Aktion *E-Mail* die Vorlage für alle Kundenaufträge mit dieser Belegart.

## 8.4.5.3 Sprachen für Kundenauftragszusammenfassungen festlegen

Die Sprache für die Kundenauftragszusammenfassung wird durch den Vorschlagswert des Kunden festgelegt bzw., wenn kein Wert festgelegt wurde, wird die im System für Ihren Benutzer eingestellte Standardsprache festgelegt.

Sie können innerhalb des Kundenauftrags eine andere Sprache für die Zusammenfassung wählen. Suchen Sie in der *Kundenauftragsübersicht* das Feld *Sprache*, und wählen Sie eine Sprache aus dem Dropdown-Menü aus. Die Sprachen in dieser Liste sind basierend auf den von Ihrem Administrator definierten Kommunikationssprachen festgelegt.

#### i Hinweis

Für die bereits als Positionen eingegebenen Produkte wird die Sprache der Produktbeschreibung nicht geändert.

## 8.4.6 Konsistenzstatus für Kundenaufträge anzeigen

Verwenden Sie den Konsistenzstatus für die Bewertung Ihrer Aufträge.

Ihr SAP Cloud for Customer-System prüft, dass die funktionalen Parameter eingehalten werden und zeigt den Status "Konsistent" oder "Inkonsistent" an. Diese Status geben an, ob ein Kundenauftrag abgeschlossen werden kann. Kundenaufträge mit dem Status "Inkonsistent" können nicht abgeschlossen werden.

## 8.4.7 Interne Kundenaufträge abschließen

Schließen Sie einen internen Kundenauftrag in Ihrem System schnell ab.

Verwenden Sie Aktionen Als "Abgeschlossen" kennzeichnen , um einen internen Kundenauftrag abzuschließen. Sie müssen interne Kundenaufträge weder simulieren noch übertragen.

## 8.4.8 Belegfluss im Kundenauftrag anzeigen

Im Belegfluss werden zugehörige Transaktionen, wie Opportunitys oder Aktivitäten, angezeigt.



# 8.4.9 Auftrag mit Ansprechpartner beim Beteiligten mithilfe von Live-Aktivität nachverfolgen

Wenn sich der Ansprechpartner für einen Auftrag an das Contact Center wendet, können Sie den Auftrag mithilfe der Live-Aktivität identifizieren, was eine schnellere Bearbeitung ermöglicht.

i Hinweis

Diese Funktion steht nur im Fiori Client zur Verfügung.

ies Orders	antite auto. 1	Tellari Televi arran desenati	Uve Activity Center		0			_
laties Oxfors (0)	Delput Search from D	9 7 3	Call Information				100	
Al Categories	DAT.	× .	and the second second				-	
Accounts			Ext Tr		Cales.			
Centaria	External Referenc	Account: Driver Instance	+49.6227762015		Amera incorporation			
	ATTACHMENT 01	Pharmaceutical	Call To: 40 622779(2015)		Linked Total D			
Coretacta								
relythats			And and a second se					
Registered Products			Notes					
Table Online								
Tichers								
Toles	C Statement and	1004847 <b>0</b>		of	Abnica Incorporation		1	1
Tiplens Seen frame BODDD15405 - TEST AFD General Products	ACHMENT	raceased •	alaren Anten 1	8	Abnica Incorporation +49 4227762011	ų		
Tokes See from 9000015405 - TEST AFD Deeme Protein	Contract of a	nacessant •	burnt Autom 1	8	Admita theorypeation +49 4227942011	e	-	
Tolans Teaminans BODODESHDS - TEST APTD General Partners R Instant Partners (1)	COMENT Manual Annual Manual Annual Manual Annual Annual	noment <b>O</b>	bound Madravit I	8	Alphics Incorporation -49 4327793301	e (	1	
Tolans Second Second Se	KCHARACT NCHARACT Name	nuceest 0	base Maines I	8	Alexia Tocorporation web 4227/162115 MARINEE manar Tele andre Tele and	e [		
Technis Secondaria B0000054405 - TEST AFD Owner Protocol R. Insched Parties (1) Insc B0-9	COMENT Management NOMENT Note: Name Management Note: Name Note: Name No	Pacasan	a bacreen Abachenn d 2 mai	8	Alekta Incorporation +49 6227/02015 material material for ment for	e (		
Tokens See these B000016405 - TEST AFD General Product (1) Inco B0-fs Australiant Parties (1) Inco B0-fs Australiant Parties (1)	Control of the second of the s	Pacasani	1000	8 	Alexia Incorportion -49 432776315 INCOLOGY	e (	1	
States Searchard B000025405 - TEST ATD Grown Protein (1) Ros Both Anner Both Anner Both Both Both Both	Constraints of the second	PERCHARGE   Address   a despuerte attacheres a 8.000 conscipantes con	14	Alanka teoropanatian wala Azzirikaziaa maara tao maara tao tao tao tao tao tao tao tao tao tao	2	-		
States Sta	CHARGENT Agence Action Agence Acti	Atmas         Atmas           6 Parage Str. (Date) / Str.         6 Parage Str. (Date) / Str.           4 Parage Str. (Date) / Str.         6 Parage Str. (Date) / Str.	a Second Machines a 5.000 annacharac (un	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Alerka tecorporation web 622/192015 B0003460 more the second toget main technical themesed at al technical themesed at al technical themesed at al technical te	e		
Tokes	CAMENT Agence And A Commence And A C	Annue Courses Par La Annue Courses Fac Lands Annue Course fac Lands ( Annue Course fac Lands) ( Annue fac Lands) ( Dating mag Alies B1	1-100 1-100		Alexia Incorporation +49 432776205 MARCARE MA	e .		

## 8.4.10 Verwenden von Click-to-Call in Kundenaufträgen

In einem Kundenauftrag können Sie unter *Beteiligte* die Telefonnummern anklicken, um die jeweiligen Beteiligten unter den aufgelisteten Festnetz- oder Mobiltelefonnummern anzurufen

Wenn Sie auf den Telefonnummern-Link klicken, gelangen Sie auf das Live-Aktivitäts-Center. Hier können Sie Notizen erfassen und das Telefonat speichern. Wenn Sie fertig sind, wird Ihr Telefonat beim Kundenauftrag abgelegt (unter ) *Aktivitäten Telefonate* ).

#### i Hinweis

Die Funktion "Auswählen, um einen Anruf zu tätigen" (Click-to-Call) steht nur im SAP Fiori Client zur Verfügung. Die Computer-Telefonie-Integration (CTI) Lösung muss eingebettet sein.

## 8.5 Kundenaufträge mit SAP ERP integrieren

Integrieren Sie Ihr SAP Cloud for Customer-System mit SAP ERP, um alle Preisfindungs-, Versand- und Lieferungsinformationen für externe Kundenaufträge zu erhalten.

Die Integration mit einem ERP-System ist für die Ausführung der meisten Vorgänge in Kundenaufträgen eine Voraussetzung. Das Integration-Framework ist im Einführungsleitfaden zur vorkonfigurierten Integration mit SAP ERP dokumentiert.

#### i Hinweis

Die Integration mit SAP ERP wird nur im aktuellen Release unterstützt. Wenn eine Verbindung mit einem ERP-On-Premise-Systemhergestellt wurde, werden die von Ihnen angelegten Kundenaufträge im externen ERP-System repliziert. Beachten Sie, dass eine *Übertragung* nur dann möglich ist, wenn der Preisfindungsstatus auf *Erfolgreich berechnet* gesetzt ist. Deshalb können Sie erst übertragen, wenn die Simulation abgeschlossen ist.

Die folgenden Daten werden zwischen den beiden Systemen ausgetauscht:

- Aus SAP Cloud for Customer:
  - Konto und Beschreibung für den Kunden
  - Belegart
  - Produkt- und positionsbezogene Daten
  - Notizen
  - Beteiligte
- Aus SAP ERP:
  - Externe Referenzdaten (*Externe Nummer* bzw. die Kundenauftragsnummer im Fremdsystem, *Externe Referenz* und *Beschreibung*)
  - Alle Kopfstatus für den Kundenauftrag, einschließlich *Rechnungsstatus Ext. Gesamtstatus*, *Kreditstatus*, *Stornostatus* und *Status "Gesperrt"*, *Absagestatus* usw.
  - für Produktpositionen
  - Absagestatus

- Beteiligte
- *ATP-Menge* (vom Fremdsystem bestätigte verfügbare Menge) und *ATP-Lieferung* (vom Fremdsystem bestätigter geplanter Liefertermin)
- Im Fremdsystem angelegte externe Notizen.

#### Mit der externen Preisfindung arbeiten [Seite 597]

Informieren Sie sich über die externe Preisfindung in SAP Cloud for Customer und über das Abrufen vollständiger Preisinformationen einschließlich Steuern aus einem Fremdsystem.

#### Kundenaufträge in SAP ERP simulieren [Seite 598]

Bieten Sie Ihren Kunden vor der Bestätigung eines Auftrags genaue Preisfindungs- und Lieferinformationen.

#### Kundenaufträge in SAP ERP abschließen [Seite 601]

Schließen Sie einen Kundenauftrag ab, und senden Sie ihn zur Auftragsabwicklung, zur Fakturierung und zum Versand.

#### Auftragsreplikation – Änderungen auf SAP Cloud for Customer einschränken [Seite 603]

Verwenden Sie die Belegart *Externer Eingang*, um sicherzustellen, dass die an Aufträgen vorgenommenen Änderungen, die aus Ihrer SAP-ERP-Lösung repliziert werden, auf SAP Cloud for Customer eingeschränkt und nicht zurück in Ihr ERP-System repliziert werden.

#### Replikation von Aufträgen für Interessenten [Seite 603]

Für Interessenten, die nach ERP repliziert werden, sind die Aktionen *Simulieren, Übertragen* und *Fertigstellen* aktiviert.

#### Mit "Fertigstellen" Simulation und Übertragung von Aktionen zusammen auslösen [Seite 604]

Mit der Aktion *Fertigstellen* können Sie einen Auftrag mit einem einzigen Klicken gleichzeitig sichern, simulieren und in das ERP-System übertragen. Aufträge können mehrmals überarbeitet werden, bis alle Auftragspositionen und der Auftrag selbst abgeschlossen sind. Beachten Sie, dass mit der Option *Fertigstellen* die Simulation und Übertragung zusammen als Hintergrundaktionen ausgelöst werden.

## 8.5.1 Mit der externen Preisfindung arbeiten

Informieren Sie sich über die externe Preisfindung in SAP Cloud for Customer und über das Abrufen vollständiger Preisinformationen einschließlich Steuern aus einem Fremdsystem.

Wenn Ihr Administrator die externe Preisfindung in Ihrem System eingerichtet hat, können Sie für Ihre Angebotsbelege vollständige Preisinformationen einschließlich Steuern von einem Fremdsystem abrufen. Die Konfiguration der externen Preisfindung (falls relevant) hängt von der gewählten Belegart ab.

Wenn Sie ein Angebot in Ihrem System anlegen und mit einem Fremdsystem wie SAP CRM oder SAP ERP verbunden sind, kann eine Anforderung an das Fremdsystem zur Simulation eines Kundenauftrags angestoßen werden.

## 8.5.1.1 Externe Preisfindung mit kostenlosen Waren, Produktverfügbarkeit und Kreditstatus

Informieren Sie sich über die externe Preisfindung für kostenlose Waren, die Prüfung der Produktverfügbarkeit und die erweiterte externe Preisfindung in SAP Cloud for Customer.

Wenn die externe Preisfindung in Ihrem System aktiviert wurde, können Sie für eine Angebotsbelegart Preisfindungsdetails aus dem Fremdsystem abrufen. Darüber hinaus bietet die Lösung folgende Informationen:

- Vollständige Preisfindungsdaten einschließlich Steuern und Brutto- und Nettobeträge
- Ermittlung von kostenlosen Waren
- Prüfung der Produktverfügbarkeit
- Kreditstatus

Voraussetzung dafür ist, dass Ihr Administrator in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration die externe Preisfindung für die Belegart aktiviert und für die Preisfindung selbst die Preisfindungstexte (Konditionen und Beschreibungen für Zwischensummen) aktiviert hat.

#### Erweiterte externe Preisfindung

Sie können eine begrenzte Anzahl *externer Preiselemente* direkt im Kopf oder in der Produkttabelle von Angeboten oder Kundenaufträgen anzeigen und bearbeiten. Sie können auch die Sichten *Produktpreisfindung* und *Gesamtpreisfindung* vollständig ausblenden, um sich auf die wichtigsten Preiselemente zu konzentrieren.

## 8.5.2 Kundenaufträge in SAP ERP simulieren

Bieten Sie Ihren Kunden vor der Bestätigung eines Auftrags genaue Preisfindungs- und Lieferinformationen.

Verwenden Sie die Simulationsaktion, wenn Sie einen Auftrag erfassen möchten und genaue Informationen zu Preis (Nettopreis, Rabatte und Nettowert), Produktverfügbarkeit (Liefertermine, ATP-Mengen und ATP-Typ) und Status (Gutschrift und Ablehnung) benötigen. Über die Aktion kann das System den in SAP Cloud for Customer erfassten Auftrag in ERP simulieren und die oben erwähnten Informationen zurückgeben. Sie können daraufhin Positionen oder Mengen in einem Auftrag anpassen und ihn mehrmals simulieren, bevor Sie den Auftrag zur Übertragung fertigstellen.

#### i Hinweis

- Vor der Simulation sind keine umfassenden Preisfindungsinformationen verfügbar und der Preisfindungsstatus des Kundenauftrags ist auf *Nicht berechnet* gesetzt. Wenn die Simulation abgeschlossen ist, wird der Nettopreis im Kopf des Kundenauftrags aktualisiert und der Preisfindungsstatus ordnungsgemäß eingestellt (z.B. auf *Erfolgreich berechnet* oder *Berechnet mit Fehlern*). Die gesamten Preiskomponentendetails werden auf der Registerkarte *Produkte* aktualisiert.
- ||> Aktionen >> Übertragen ]] ist deaktiviert, wenn Sie den Auftrag nach der Simulation ändern. Sie müssen erneut eine Simulation durchführen, um den Auftrag an das externe ERP-System übertragen zu können.

Sie finden die Simulationsoption auf dem Bild unter Aktionen.

## 8.5.2.1 Naturalrabattfindung verwenden

Simulieren oder übertragen Sie einen Auftrag aus SAP ERP, um die verfügbaren kostenlosen Waren anzuzeigen. Sie haben mit der externen Preisfindung zusätzlich die Möglichkeit, die Naturalrabattfindung auszulösen.

Bei der Simulation oder Übertragung eines Auftrags sehen Sie die verfügbaren kostenlosen Waren. Wenn Sie in einem Kundenauftrag Produkte oder Produktmengen ändern, werden die Naturalrabattpositionen entfernt, und Sie müssen den Auftrag erneut simulieren bzw. übertragen. Die Naturalrabattfindung unterstützt sowohl exklusive (kaufen Sie z.B. zehn Produkte und erhalten Sie eines kostenlos) als auch inklusive (kaufen Sie z.B. zehn Produkte und verfahren.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Informationen zu Naturalrabatten sind schreibgeschützt und können nicht bearbeitet werden.

## 8.5.2.2 Kreditlimit prüfen

Stellen Sie beim Bearbeiten eines Kundenauftrags sicher, dass Ihre Kunden sich innerhalb ihres Kreditlimits befinden.

Wenn Sie einen Auftrag simulieren oder übertragen, sehen Sie den Kreditstatus, das Kreditlimit und die Kreditinanspruchnahme, die im SAP-ERP-System definiert wurde. Wenn der Betrag des Kundenauftrags das Kreditlimit des Kunden überschreitet, erhalten Sie eine Warnmeldung.

Sie können den Kreditstatus als Teil der Genehmigungsbedingungen für Ihren Kundenauftrag verwenden.

### Weitere Informationen

Genehmigungsprozesse für Kundenaufträge definieren [Seite 587]

## 8.5.2.3 Stücklistenauflösung

Zeigen Sie die Stückliste aus dem SAP-ERP-System an.

Bei der Simulation oder bei der Übertragung eines Auftrags können Sie die mehrstufige Stücklistenauflösung aus SAP ERP/CRM anzeigen.

## 8.5.2.4 Produktersetzungen anzeigen

Erhalten Sie Vorschläge für Produkteersetzungen von nicht vorrätigen oder eingestellten Produkten.

Konfigurieren Sie die Ersatzprodukte, die durch ein Produkt aus Ihrem SAP-ERP-System ersetzt werden sollen. Wenn Sie dann einen Kundenauftrag simulieren oder übertragen und das Produkt ein Ersatzprodukt besitzt, können Sie es auf der Registerkarte *Produkte* anzeigen. Sie können sowohl das ursprüngliche Produkt als auch die an seiner Stelle ersetzte Position anzeigen.

# 8.5.2.5 Externe Preiselemente anzeigen

Geben Sie an, welche Preisfindungselemente in einem Kundenauftrag angezeigt werden sollen.

Zeigen Sie Preiselemente in Ihren Kundenaufträgen an, und bearbeiten Sie sie. Zeigen Sie Ihr Preisfindungsverfahren im Kopf des Kundenauftrags und die *Produktpreisfindung* und *Gesamtpreisfindung* auf der Registerkarte *Produkte* an.

# 8.5.2.6 Externe Preisfindung konfigurieren

Administratoren können die Komponenten für die externe Preisfindung konfigurieren.

In dieser Aktivität können Sie konfigurierbare Preiskomponenten zur Produkttabelle hinzufügen, damit der Benutzer so Preiskomponenten aus ERP manuell hinzufügen und sie hier den Belegarten direkt zuordnen kann. Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Dimplementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Externe Preisfindung.

- Kennzeichnung externer Preiselemente In dieser Aktivität können Sie Standard-Preiselementen Etiketten zuordnen.
- Zuordnungen externer Preiselemente In diesem Schritt können Sie Preiselementen Preisfindungsverfahren und Konditionsarten die zuordnen. Durch diese Zuordnungen aktivieren Sie Folgendes:
  - Die Tabelle *Produkte* zeigt die entsprechenden Felder zu den Preisfindungsverfahren an.
  - Die Tabelle *Produktpreisfindung* zeigt die (dem Preiselement zugeordneten) Bedingungen pro Produktposition an.
  - Die Tabelle *Gesamtpreisfindung* zeigt die (dem Preiselement zugeordneten) Bedingungen für den gesamten Kundenauftrag an.

# 8.5.2.7 Produktverfügbarkeit prüfen

Zeigen Sie nach einer erfolgten Simulation oder Auftragsübertragung die geschätzte Produktverfügbarkeit an.

Zeigen Sie in der Sicht *Produkte* unter *Produktverfügbarkeit* die geschätzte Verfügbarkeitsmenge (ATP, Available To Promise) und den in SAP ERP simulierten Liefertermin an.

Die Felder *ATP-Menge* und *ATP-Lieferung (Datum)* in der Produkttabelle können über die Personalisierung hinzugefügt werden.

## 8.5.2.8 Synchronisierungsstatus von Kundenauftrag mit ERP-System anzeigen

Kundenaufträge können verschiedene Status haben, die intern in der Cloud-Lösung generiert werden.

Zeigen Sie die verschiedenen Status in der Kundenauftragsübersicht an.

- Der **Kreditstatus** gibt an, ob die Anzahl an Einheiten überschritten wurde bzw. ob der Kreditstatus für den Auftrag relevant ist.
- Der **Preisfindungsstatus** ist ein interner Status der Cloud-Lösung, der angibt, ob die Übertragung des Kundenauftrags initiiert werden kann. Die folgenden Preisfindungsstatus sind für Aufträge möglich:
  - **Erfolgreich berechnet**: Die Simulation wurde durchgeführt und die Daten wurden erfolgreich aus dem ERP-System geladen und in der Cloud-Lösung angezeigt.
  - Nicht berechnet: Keine Simulation wurde bisher für den Kundenauftrag initiiert.
  - Berechnet mit Fehlern: Bei der Simulation sind Fehler aufgetreten.
- Der **Stornostatus** zeigt an, ob die Bestellung storniert wurde.
- Der Absagestatus wird auf Kopf- und Positionsebene zusammen mit dem Absagegrund angezeigt.
- Der Lieferstatus wird ebenfalls für die Kopf- und Positionsebene zusammen mit der ATP-Lieferung und -Menge angezeigt.

## 8.5.2.9 Kundenaufträge offline simulieren

Sichern Sie zuerst Ihre Aufträge, und simulieren bzw. übertragen Sie sie dann, wenn Sie im Offline-Modus sind.

#### i Hinweis

Um Kundenaufträge offline simulieren zu können, müssen Sie mit dem Netzwerk verbunden sein.

#### i Hinweis

Wenn Sie einen Auftrag offline anlegen, verwenden Sie die Aktion *Sichern und öffnen* auf dem Positionsvorschlagsbild, um Ihren Auftrag zu sichern. Wählen Sie dann zum Abrufen der Preisfindungsdaten die Aktion *Simulieren* oder *Übertragen* auf dem Kundenauftragsbild.

## 8.5.2.10 Anzeigen von SAP-ERP-Meldungen während der Bearbeitung von Kundenaufträgen

Beim Bearbeiten Ihrer Kundenaufträge können Sie zur Behebung von Validierungsfehlern SAP-ERP-Fehlermeldungen anzeigen.

Wenn SAP ERP bei der Simulation eines Kundenauftrags Fehler bei der Validierung oder Bestimmung des Kundenauftrags feststellt, werden auf dem Bildschirmbild des Kundenauftrags Fehlermeldungen angezeigt, Die Fehlermeldungen werden solange angezeigt, bis der Kundenauftrag abgeschlossen wird. Sie können die Fehlermeldungen während der Bearbeitung des Kundenauftrags einsehen. Simulieren Sie anschließend den Auftrag erneut, um die Fehlermeldungen zu aktualisieren, und prüfen Sie, ob die Probleme gelöst wurden.

## 8.5.3 Kundenaufträge in SAP ERP abschließen

Schließen Sie einen Kundenauftrag ab, und senden Sie ihn zur Auftragsabwicklung, zur Fakturierung und zum Versand.

Nachdem Sie einen Auftrag simuliert haben und bereit sind fortzufahren, müssen Sie den Auftrag an SAP ERP übertragen, damit er abgeschlossen werden kann.

# 8.5.3.1 SAP-ERP-Übertragungsstatus anzeigen

Der Übertragungsstatus ist ein interner Status der Cloud-Lösung, der beim Identifizieren des Synchronisierungsstatus des Kundenauftrags mit dem ERP-System hilft.

Einer der folgenden Werte wird abhängig vom Status der Synchronisierung als Übertragungsstatus angezeigt:

- Nicht gestartet: Übertragung wurde noch nicht initiiert.
- In Bearbeitung: Übertragung wurde initiiert, aber noch nicht im ERP-System empfangen.
- Beendet: Daten wurden erfolgreich aus der Cloud-Lösung an das ERP-System übertragen.
- Unterbrochen: Datenübertragung wurde aufgrund eines technischen Fehlers angehalten.
- Nicht relevant: Für Aufträge, die aus technischen Gründen nicht ans ERP-System übertragen werden können (zum Beispiel Kundenaufträge, die mit einem Interessenten erstellt wurden).

## 8.5.3.2 Kundenaufträge in SAP ERP übertragen

Die Übertragung eines Auftrags umfasst das eigentliche Anlegen des Auftrags in ERP und stößt alle im ERP konfigurierten Folgeprozesse, wie Erfüllung und Abrechnung, an.

Die Übertragungsstatus zeigen den Status der Synchronisierung des SAP Cloud for Customer-Kundenauftrags mit SAP ERP an.

Einer der folgenden Werte wird abhängig vom Status der Synchronisierung als Übertragungsstatus angezeigt:

- Nicht gestartet: Übertragung wurde noch nicht initiiert.
- In Bearbeitung: Übertragung wurde gestartet, es werden Daten ans ERP-System übertragen.
- Beendet: Daten wurden erfolgreich von SAP Cloud for Customer ans ERP-System übertragen.
- Unterbrochen: Datenübertragung aus technischen Gründen angehalten.
- *Nicht relevant*: Für Aufträge, die aus technischen Gründen nicht ans ERP-System übertragen werden können (zum Beispiel Kundenaufträge, die mit einem Interessenten erstellt wurden).

#### i Hinweis

Eine Übertragung ist nur dann möglich, wenn der Preisfindungsstatus auf *Erfolgreich berechnet* gesetzt ist. Deshalb können Sie erst übertragen, wenn die Simulation abgeschlossen ist. Mit der Aktion *Fertigstellen* können Sie die Simulation und Übertragung zusammen im Hintergrund anstoßen.

Wählen Sie Aktionen Übertragen , um den in SAP Cloud for Customer angelegten Auftrag ans ERP-System zu übertragen.

# 8.5.3.3 Kundenaufträge fertigstellen

Mit der Aktion "Fertigstellen" können Sie alle Aktionen kombinieren, um den Auftrag mit nur einem Klick im ERP zu sichern, zu simulieren und dorthin zu übertragen.

Aufträge können mehrmals überarbeitet werden, bis alle Auftragspositionen und der Auftrag selbst abgeschlossen sind.

Wählen Sie Aktionen Fertigstellen, um das Sichern, Simulieren und Übertragen in einem Arbeitsgang durchzuführen (sofern die Simulation keine Fehler enthält).

## 8.5.4 Auftragsreplikation – Änderungen auf SAP Cloud for Customer einschränken

Verwenden Sie die Belegart *Externer Eingang*, um sicherzustellen, dass die an Aufträgen vorgenommenen Änderungen, die aus Ihrer SAP-ERP-Lösung repliziert werden, auf SAP Cloud for Customer eingeschränkt und nicht zurück in Ihr ERP-System repliziert werden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Kundenaufträge Belegarten verwalten , wählen Sie die Belegart *Externer Eingang*, wenn in SAP Cloud for Customer vorgenommene Aktualisierungen nicht in Ihrem ERP-System widergespiegelt werden sollen.

## 8.5.5 Replikation von Aufträgen für Interessenten

Für Interessenten, die nach ERP repliziert werden, sind die Aktionen *Simulieren, Übertragen* und *Fertigstellen* aktiviert.

Für Interessenten, die nicht nach ERP repliziert werden, sind die Aktionen Übertragen und Fertigstellen deaktiviert. Die Aktion "Simulieren" ist weiterhin aktiviert, sodass Sie die geschätzten Preise bei Bedarf prüfen können.

SAP	Sales Cloud							۹	ŝ		A 🛛 🧾
\$\$	Accounts	I	8 <sup>■</sup> Prospect Winter GmbH	8	DR - Standard Order 9000018881	8					•••
14	9000018881								* 🏴	9	□ ◊ +
9	Overview Pro	oducts Involved Parties	Approval Document Flow	Sales Documents	Workflow Changes	Attachments	Changes	Transfer Logs			
<u>ቋ</u>	Document Type Standard Order Status Open		Account Winter GmbH Pricing Status Calculated with Errors		Primary Contact Credit Status Not Relevant		External - External SM	ID Reference			
8				More	~				Su	ibmit for a	Approval
±0 ★≡	Involved P	Parties (8)							Co	opy	
ŋ	Role	Name	Address		E-Mail		Phone			CVICW	
	Account	Winter GmbH	Hauptstraße 123 / 3132	1 Walldorf / DE			1000		51	gn	
000	Partner Contact	method invest							Se	end E-Mai	ı.
	Sales Unit	Almica Germany	Blumenstr. 1 / 70000 Fr	ankfurt / DE					Ge	enerate S	ummary
	Seller	Company 0001	Dietmar-Hopp_Allee / 1	6190 Walldorf / DE					W	ithdraw fr	om Approval
$\otimes$	+								0	C A	ctions Finish

## 8.5.6 Mit "Fertigstellen" Simulation und Übertragung von Aktionen zusammen auslösen

Mit der Aktion *Fertigstellen* können Sie einen Auftrag mit einem einzigen Klicken gleichzeitig sichern, simulieren und in das ERP-System übertragen. Aufträge können mehrmals überarbeitet werden, bis alle Auftragspositionen und der Auftrag selbst abgeschlossen sind. Beachten Sie, dass mit der Option *Fertigstellen* die Simulation und Übertragung zusammen als Hintergrundaktionen ausgelöst werden.

# 8.6 Berichte zu Kundenaufträgen

Folgende Standardberichte stehen für Kundenaufträge unter Analyse Berichte zur Verfügung, sofern sie von Ihrem Administrator konfiguriert wurden.

- Wert der Kundenauftragspositionen nach Produktkategorie: Zeigt die Historie der bestellten Produktmenge und den Nettobetrag der Position an.
- Kundenauftragswert nach Kunde: Zeigt den Nettobetrag und weitere Kundenauftragsdaten an.
- Kundenauftragswert nach Monat: Zeigt den Nettobetrag und weitere Kundenauftragsdaten an.

Datenquellen für Kundenaufträge [Seite 604] Verwenden Sie Datenquellen für Ihre Analyse von Kundenaufträgen.

## 8.6.1 Datenquellen für Kundenaufträge

Verwenden Sie Datenquellen für Ihre Analyse von Kundenaufträgen.

Folgende Datenquellen stehen im Standardsystem für Kundenaufträge zur Verfügung:

- Kundenauftragsposition
- Beteiligte an Kundenauftrag
- Kundenauftragskopf
- Externe Sicht für aggregierten Kundenauftrag des Kunden
- Externe Positionssicht für aggregierten Kundenauftrag des Kunden
- Geschäftsvorfallreferenzen für Kundenauftragspositionen

# 8.7 Kundenaufträge offline

Dieser Abschnitt enthält folgende Informationen zu Kundenaufträgen im Offline-Modus: Validierungen, Ermittlungen, Felder und unterstützte Aktionen sowie zusätzliche Informationen.

## Validierungen und Ermittlungen

Nachstehend finden Sie die Informationen zur Implementierungslogik bei Kundenaufträgen für das Änderungsszenario im Offline-Modus.

Übersicht der Implementierungslogik für Kundenaufträge im Offline-Modus

Funktion	Merkmalsfindung	Standardlogik	Implementierungslogik für Änderungsszenario im Off- line-Modus
Verkaufsabteilung	Ermittlung der Verkaufsabtei- lung	Verkaufsabteilung im Or- ganisationsmodell aus dem angemeldeten Benut- zer	Wenn der Vertriebsbereich geändert wird, wird die fol- gende Logik angewendet:
			Wenn der Vertriebsbe- reich auf Kontenebene mit der geänderten Ver- kaufsmengeneinheit als Verkäufergruppe oder Verkaufsbüro gepflegt wird, wird der übereins- timmende Vertriebsbe- reich (Verkaufsorganisa- tion + Vertriebsweg + Sparte) berücksichtigt.

#### Funktion

#### Vertriebsbereich:

#### i Hinweis

Die Zahlungsbedingungen, Incoterms, der Incoterms-Ort und die Währung ergeben sich aus den Verkaufsdaten des Kunden.

### Merkmalsfindung Vertriebsbereich:

#### i Hinweis

Wenn der Vertriebsweg und die Sparte manuell geändert wurden, werden diese nach der Änderung der Verkaufsorganisation nicht neu ermittelt.

#### i Hinweis

Zusätzlich werden die folgenden Bereiche mithilfe der Verkaufsdaten ermittelt:

- Verantwortlicher: Angemeldeter Benutzer
- Hauptansprechpartner: Hauptansprechpartner des Kunden
- Warenempfänger: Der zentrale Warenempfänger des Kunden wird berücksichtigt.
   Wenn Sie zuerst den Warenempfänger eingeben, wird der entsprechende Auftraggeber (Kunde) ermittelt.
- Preisdatum: Aktuelles Datum
- Wunschtermin: Aktuelles Datum + 2 Tage
- Gebiet: Das Gebiet wird ermittelt, wenn das Konto ein einzelnes Gebiet hat. Anderenfalls wird eine Warnmeldung angezeigt, um das Gebiet manuell auszuwählen.

#### Verkaufsdaten des Mitarbeiters: Die Vertriebsbereichszuordnung des angemeldeten Benutzers wird berücksichtigt. Wenn der Benutzer mehreren Vertriebsbereichen zugeordnet ist, wird die erste Vertriebsbereichszuordnung berücksichtigt.

Standardlogik

•

Verkaufsdaten zum Kunden Überprüfen Sie. ob dem auf Kontenebene gepflegten Vertriebsbereich diese Verkaufsabteilung als Verkäufergruppe oder Verkaufsbüro zugeordnet ist. Falls vorhanden, wird der übereinstimmende Vertriebsbereich (Verkaufsorganisation + Vertriebsweg + Sparte) berücksichtigt.

#### Verkaufsdaten zum Kunden

 Die Verkaufsorganisation des angemeldeten Benutzers wird berücksichtigt, ohne dass der Vertriebsweg und die Sparte vorgeschlagen werden.

#### Implementierungslogik für Änderungsszenario im Offline-Modus

•

Verkaufsdaten zum Mitarbeiter: Wenn die Verkaufsorganisation für den angemeldeten Benutzer gültig ist, werden der Vertriebsweg und die Sparte vorgeschlagen.

Verkaufsdaten zum Kunden Wenn die Verkaufsorganisation im Vertriebsbereich des Kunden gepflegt wird, werden der Vertriebsweg und die Sparte des übereinstimmenden Vertriebsbereichs vorgeschlagen. Wenn mehr als eine Vertriebsbereichszuordnung vorhanden ist, wird der erste Vertriebsbereich berücksichtigt.

Funktion	Merkmalsfindung	Standardlogik	Änderungsszenario im Off- line-Modus
Produktlisten	Manuelle Vorschläge (aus Liste hinzufügen)	Alle Produktlisten, die für den aktuellen Tag gültig sind und:	
		<ul> <li>Aktiv und für alle Konten gültig         <ul> <li>ODER:</li> <li>Gültig für Konto im Kundenauftrag</li> <li>ODER:</li> <li>Kontenhierarchie                 (übergeordnete Konten) + Hierarchie-kennzeichen</li> <li>ODER:</li> <li>Zielgruppen des Kunden und Vertriebsbereich oder nur Verkaufsorganisation oder nur Vertriebsweg oder nur Sparte und Gebiet (wenn im Kundenauftrag vorhanden)</li> </ul> </li> </ul>	

Implementierungslogik für

Funktion	Merkmalsfindung	Standardlogik	Änderungsszenario im Off- line-Modus
	Automatische Vorschläge	Alle Produkte aus den Pro- duktlisten, die für die auto- matische Zuordnung ge- kennzeichnet sind. Diese umfassen:	
		<ul> <li>Zum aktuellen Tages- datum gültig und ak- tiv.</li> <li>ODER:</li> <li>Gültig für Konto im Kundenauftrag (ODER</li> <li>Kontenhierarchie (übergeordnete Kon- ten) + Hierarchie- kennzeichen</li> <li>ODER:</li> <li>Zielgruppen des Kun- den UND Vertriebsbe- reich oder nur Ver- kaufsorganisation oder nur Vertriebsweg oder nur Sparte und Gebiet [wenn im Kun- denauftrag vorhan- den].</li> </ul>	
Produktkategorie	Produktkategorie	Alle Produkttypen unter- stützt für Offline-Aufträge	
Werbeaktionen	Aktionsfindung, wenn ein Pro- dukt hinzugefügt wird	<ul> <li>Zum aktuellen Datum gültig und freigegeben (Einkaufsdatum) UND:</li> <li>Gültig für Konten ODER:</li> <li>Gültig für übergeordnetes Konto mit Hierarchie ODER:</li> <li>Gültig für Zielgruppen des Kunden</li> </ul>	

Implementierungslogik für

Funktion	Merkmalsfindung	Standardlogik	Implementierungslogik für Änderungsszenario im Off- line-Modus
	Aktionsfindung bei Verfügbar- keit mehrerer Werbeaktionen	Wenn mehrere Werbeakti- onen verfügbar sind, wird die Priorität nach der un- ten angegebenen Reihen- folge festgelegt:	
		<ol> <li>Werbeaktionen direkt auf Kontoebene</li> <li>Werbeaktionen auf übergeordneter Kon- toebene</li> <li>Werbeaktionen auf Zielgruppenebene</li> </ol>	
Produktmengeneinheit		Die Mengeneinheit auf Ver- triebsbereichsebene (Ver- kaufsorganisation + Ver- triebsweg) wird vorge- schlagen	

Funktion	Merkmalsfindung	Standardlogik	Implementierungslogik für Änderungsszenario im Off- line-Modus
Preisfindung	Die Preisfindung erfolgt auf Ba- sis der aus dem ERP-System replizierten Konditionen.	<ul> <li>Basispreis oder kundenspezifische Preisfindung: - Der Preis, der für ein neu hinzugefügtes Produkt hinzugefügt wird, wird als Basispreis betrachtet.</li> <li>Manuelle Rabattkondition (% und absoluter Rabatt) auf Positionsebene - Mit dieser Rabattkondition, falls zutreffend, wird festgelegt, dass der Rabattprozentsatz und der absolute Rabatt vom Nettopreis abgezogen wird.</li> <li>i Hinweis Die Berechnung und die Synchronisierung von Konditionen basiert auf der Annahme, dass die ersten beiden flexiblen Konditionen basiert auf der Annahme, dass die ersten beiden flexiblen Konditionen (PPE1 und PPE2) dem manuellen Rabattprozentsatz (%) und dem manuellen absoluten Rabattprozentsatz (%) und dem manuellen Rabattpatt zugeordnet sind.</li> </ul>	
Aktionen in Bild <b>Produkte</b> hinzufügen	Aktion Sichern	Sichert den Auftrag und kehrt zur Suchliste zurück	

Funktion	Merkmalsfindung	Standardlogik	Implementierungslogik für Änderungsszenario im Off- line-Modus
	Aktion Sichern und simulieren	Sichert den Auftrag und öffnet ihn im Offline-Mo- dus	
		i Hinweis Für Offline-Aufträge wird keine Simulation ausgeführt	
Validierungen		Folgende Validierungen werden für Offline-Auf- träge durchgeführt:	
		<ol> <li>Prüfung der Mindest- bestellmenge auf der Grundlage des Ver- triebsbereichs in Pro- dukten</li> </ol>	
		<ol> <li>Prüfung der Konto- sperren auf der Grundlage des Auf- tragssperrgrundes in Konto + Belegart in der Fine-Tuning-Konfi- guration</li> </ol>	
		3. Mehrere Gebietsprü- fungen und Warnung	
Belegart		Mögliche Auftragsbelegar- ten werden zur Auswahl angezeigt. Belegarten des Typs <i>Nur extern</i> werden nicht zur Auswahl ange- zeigt.	

Funktion	Merkmalsfindung	Standardlogik	Implementierungslogik für Änderungsszenario im Off- line-Modus
Detailsicht des Kundenauf- trags		<ol> <li>Die Detailsicht des Kundenauftrags ent- hält die Registerkar- ten für Übersicht, Produkte und Beteiligte.</li> <li>Kopffelder können ge- ändert werden</li> <li>Ein einzelnes Produkt kann über Produkt hinzufügen hinzuge- fügt werden.</li> </ol>	
Kundenaufträge in der Ver- gangenheit		Alle abgeschlossenen Kun- denaufträge für Konto <b>ODER</b> Konto + angemelde- ten Mitarbeiter <b>ODER</b> für angemeldeten Mitarbeiter	

## Felder

Informationen über die Verfügbarkeit der Offline-Kundenaufträge auf Feldebene finden Sie in diesem Abschnitt.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die meisten Felder im Kundenauftrag sind jetzt auch offline verfügbar. Die Felder mit Offline-Funktion werden in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt.

Dynpros anlegen – Informationen zur Verfügbarkeit auf Feldebene

Objektkopf	Feld	Offline-Verfügbar- keit	Vorschlag/Ermittlung on- line	Vorschlag/Ermittlung off- line
Auftragskopf				
	Kunde	J	Ν	Ν
	Belegart	J	J	J
	Beschreibung	J	Ν	Ν
	Wunschtermin	J	J	J
	Verkaufsabteilung	J	J	J
Objektkopf	Feld	Offline-Verfügbar- keit	Vorschlag/Ermittlung on- line	Vorschlag/Ermittlung off- line
------------------------------------	--	----------------------------	----------------------------------	-----------------------------------
	Vertriebsweg	J	J	Ν
	Externe Notizen	J	Ν	Ν
	Warenempfänger	Ν	J	J
	Preisdatum	J	J	J
	Verantwortlicher	J	J	J
	Verkaufsorganisa- tion	J	J	J
	Gebiet	J (deaktiviert)	J	NA
	Interne Notizen	J	Ν	Ν
	Sparte	J	Ν	Ν
	Hauptansprechpart- ner	J	Ν	J
	Externe Referenz	J	Ν	Ν
	Sprache	J	J	Ν
	Währung	J	J	Ν
Hinzufügen von Produkten (Bild)				
	Produkt	J	J	J
	Menge	J	J	Ν
	Produktkategorie	J	J	J
	Werbeaktion	J	J	J
	Manueller Rabatt % (nur offline)	J	Ν	Ν
	Währung für manu- ellen Rabatt (nur off- line)	J	Ν	Ν

Objektkopf	Feld	Offline-Verfügbar- keit	Vorschlag/Ermittlung on- line	Vorschlag/Ermittlung off- line
	Geschätzter Preis (nur offline) - [Preis x Menge - Rabatt% - Rabatt (Währung)]	J	Ν	J
	Erweiterungsszena- rio	J	J	Ν
	Positionstyp	J	Ν	Ν
	Mengeneinheit	J	J	J
	GTIN	J	J	Ν
	Externe Produkt- nummer	J	J	Ν

Detailsicht des Auftrags – Verfügbarkeit auf Feldebene

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Navigatio- nen)
Übersicht			J	J
	Kopffelder	Kunde	J	J
		Hauptansprechpartner	J	J
		Externe Nummer	J	Ν
		Externer Gesamtstatus	J	Ν
		Preisfindungsstatus	J	Ν
		Kreditstatus	J	Ν
		Externe Referenz	J	J
		Beschreibung	J	J
		Erstellungsdatum	J	J
		Wunschtermin	J	J
		Stornierungsstatus	J	Ν
		Absagegrund	J	Ν

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Navigatio- nen)
		Nettowert	J	N
		Steuer	J	N
		Zahlungsbedingungen	J	J
		Incoterms	J	J
		Incoterms-Ort	J	J
		Verantwortlicher	J	J
		Verkaufsabteilung	J	J
		Vertriebsweg	J	J
		Sparte	J	J
	Produkte	Liniendiagramm	J	NA
		Produkt	J	NA
		Beschreibung	J	NA
		Nettopreis	J	NA
		Menge	J	NA
		Nettowert	J	NA
	Beteiligte	Rolle	J	NA
		Name	J	NA
		Adresse	J	NA
		E-Mail	J	NA
		Telefon	J	NA
		Zentral	J	NA
	Produkte (Tabelle)	Position	J	NA
		Produktnummer	J	J
		Produktbeschreibung	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Navigatio- nen)
		Nettopreis	J	J
		Menge	J	NA
		Nettowert	J	J
		Steuerbetrag	J	NA
	Produktpreisfindung (Tabelle)	Preisbestandteil	J	Ν
		Beschreibung	J	NA
		Status	J	Ν
		Manuell hinzugefügt	J	Ν
		Betrag	J	NA
	Tabelle zur Produkt- verfügbarkeit	Liefertermin	J	Ν
		Menge	J	Ν
		АТР-Тур	J	Ν
	Notizen	Externe Notizen	J	Ν
		Interne Notizen	J	Ν
	Gesamtpreisfindung (Tabelle)	Preisbestandteil	J	NA
		Beschreibung	J	NA
		Status	J	NA
		Manuell hinzugefügt	J	Ν
		Wert des Preisbes- tandteils	J	
Beteiligte	Beteiligte	Rolle	J	N
		Name	J	Ν
		Adresse	J	N

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Navigatio- nen)
		E-Mail	J	N
		Telefon	J	Ν
		Zentral	J	J
		Aktion löschen	Ν	J
Anlagen	Anlagen	Titel	J	Ν
		Art	J	Ν
		Geändert am	J	Ν
		Geändert von	J	Ν
		Aktion löschen	J	J
Aktivitäten	Termine / Anrufe / Aufgaben	Betreff	J	Ν
		Status	J	Ν
		Startdatum/-uhrzeit	J	Ν
		Verantwortlicher	J	Ν
		Hauptansprechpartner	J	Ν
Tickets	Tickets	Nummer	J	Ν
		Beschreibung	J	J
		Beziehung	J	Ν
		Priorität	J	Ν
		Status	J	Ν
		Angelegt am	J	Ν
		Zugeordnet zu	J	Ν
		Aktion - neu	N	J
		Neue Aktion - geführt, neu	N	J

### Aktionen

Erhalten Sie weitere Informationen über die verschiedenen Aktionen, die für Kundenaufträge im Offline-Modus verfügbar sind.

Detailsicht des Auftrags – Verfügbarkeit der Aktionen

Global/Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
Global	Neu	J
	Vorschau	Ν
	Kopieren	Ν
	E-Mail senden	Ν
	Zur Genehmigung einreichen	J
	Übertragen	Ν
	Simulieren	J
	Abschließen	J
	Sichern	J
	Abbrechen	J
Produkte	Alle Produkte	J
	Frühere Aufträge	J
	Produktlisten	Direkte Zuordnung zu einem Konto oder für alle Konten gültig.
	Werbeaktionen	Direkte Zuordnung zum Konto.
	Hinzufügen	J
	In Zeile löschen	J
	Sortieren	J
	ОК	Navigiert zurück zum Dialogfenster für die Schnellanlage.
	Sichern und öffnen	J
	Sichern und simulieren	Sichern Sie den simulierten Auftrag, und öffnen Sie den Kundenauftrag. Die Registerkarte "Produkt" wird hervorge- hoben.

Global/Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
	Abschließen	Startet die relevanten Aktionen beim Synchronisieren. Nach der Synchroni- sation sind die anderen nicht mehr be- arbeitbar.
	Strichcodescanner	Ermöglicht das Hinzufügen von Produk- ten durch Scannen auf der Basis der in den Produktstammdaten gepflegten GTIN.
	Inkrementmenge	Die angegebene Zahl ermöglicht das Hinzufügen dieser Zahl zu einer Pro- duktmenge.

### Zusätzliche Informationen

Beachten Sie bei der Arbeit mit Kundenaufträgen Folgendes:

• Sie können Produkte in der Offline-Auftragsschnellerfassung durch Scannen des Strichcodes hinzuzufügen. Die folgenden Bedingungen gelten für Strichcodescans:

### i Hinweis

Diese Funktion ist nur für die erweiterte Edition auf dem Gerät verfügbar.

- • Wenn Sie zum Scannen eine Fremdanwendung verwenden, können Sie nur ein Produkt gleichzeitig scannen. Beachten Sie, dass Sie die App für jeden Scan starten müssen.
  - Wenn Sie einen auf dem Gerät integrierten Strichcodescanner verwenden, können Sie nach dem Start des Plug-Ins für diese Anwendung bei der ersten Verwendung gleich mehrere Produkte scannen.
  - **Auswahl des Positionstyps**: Sie können den Positionstyp einer Position für Aufträge im Pflegemodus *Intern und extern* ändern.
  - Verfügbarkeit geschätzter Preise während der Produktauswahl für Offline-Aufträge.
  - Zuordnung der konfigurierbaren Preiselemente für manuellen Offline-Rabatt: Zuordnung zwischen Preiskonditionen und konfigurierbaren Preiselementen für die Aktivierung von manuellen Offline-Rabatten im Kundenauftrag. Eine neue Konfiguration ist für diese Funktion unter
     Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Aufgabenliste öffnen > Externe Preisfindung > Zuordnung von externen Preiselementen für Offline-Preisfindung > verfügbar.
  - **Signaturerfassung anlegen und bearbeiten**: Es ist möglich, Signaturen offline anzulegen und zu bearbeiten und wieder mit der Cloud-Lösung zu synchronisieren.

## 8.7.1 Benutzerdefinierte Beteiligtenermittlung für Offline

Die benutzerdefinierte Ermittlung von Beteiligtenrollen wird nun offline unterstützt. Zurzeit wird die Offline-Ermittlung von Beteiligtenrollen nur für die Beteiligtenrolle *Partner* unterstützt. Administratoren können Beteiligtenrollen unter Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte konfigurieren. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Definition von Beteiligtenrollen .

Definieren Sie in der *Definition von Beteiligtenrollen* zunächst eine benutzerdefinierte Beteiligtenrolle der Kategorie *Partner* als Beteiligten.

Navigieren Sie als nächstes zu Hetriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Hetriebswirtschaftliche Konfiguration Kundenaufträge Eeteiligte bearbeiten , und aktivieren Sie die Ermittlungsschritte für die Beteiligtenrolle. Verwalten Sie darüber hinaus das Übernehmen-Verhalten des Beteiligten. Für Kundenaufträge sind nur zwei Übernahmeoptionen zulässig: Nur Haupt und Vom Kunden kopiert. Wenn ein Benutzer offline einen neuen Verkaufsbeleg anlegt, ruft die benutzerdefinierte Ermittlung der Beteiligtenrolle mithilfe der Ermittlungsregeln den relevanten Beteiligten aus dem Kunden ab.

### 8.7.2 Produktlisten basierend auf Kategorien für Offline-Verwendung konfigurieren

Sie können Produktlisten basierend auf Produktkategorien konfigurieren. Die Benutzer können im Offline-Modus auf die Produktliste mit allen Produkten, die zu einer Produktkategorie gehören, zugreifen.

SAP					Q,	Ω	្ម	. 6
les Orders	S 912-PL/PROD_CAT_RE	. •						
912 - PL_PROD_CAT_REX					**		1 5	0
verview Accounts Sales	Proposed Products Feed							1
				-				
	1							
Proposed Product Categories	(1)				τ <sub>4</sub>	Add	1	ł
Proposed Product Categories	(1) ered here will be used when th	ne product list be	comes valid in	a docum	T↓ ent.	Add	đ	l
Proposed Product Categories All products of a product category ent Product Category	(1) wred here will be used when the	he product list be Action	comes valid in	a docum	†↓ ent.	Add	9	1
Proposed Product Categories All products of a product category ent Product Category Means of transport	(1) ered here will be used when 11 include Sub Catego	ne product list be Action	comes valid in	a docum	Ť↓ ent.	Add	đ	I

## 8.7.3 Aufträge offline kopieren

Bei der Arbeit im Offline-Modus können Sie Aufträge zusammen mit den Produkt- und Mengendetails kopieren.

SAP	7				ଓ ଫ <mark>ୁ</mark> ⊗ 🗰
俞	Sales Orders	OR - Standard Order 9000000836	New Sales Order	6	3
14	<sup>8</sup> 900000836			+ 0	$\dot{C}$ Actions $\vee$
8	Overview Products Involved Par	ies Activities Attachments	Tickets		Submit for Approval
ſs	Products (2)		î, [] Add Qui	ick Add Produ	Simulate
ŝ	Image Lin e Product ID	Description Net Price	Quan tity Item Type	Multi- ple	Сору
6	🛛 🖸 🔣 10 10000510	ERPPRODUCT5 11.28 USD	21 ea Product - Order Item	+ 2	
C)	E      20 10000510	ERPPRODUCT5 11.28 USD	2 ea Product - Order Item	+	Sign
000	1 Selected			K K	Generate Summary
9	Total Pricing (11)				

## 8.7.4 Benutzerdefinierte Tastatur für Auftragsannahme im Offline-Modus konfigurieren

Administratoren können eine benutzerdefinierte Tastatur für Smartphones konfigurieren.

Vertriebsmitarbeiter können diese benutzerdefinierte Tastatur in Smartphones verwenden, um Aufträge schnell offline anzunehmen. Beachten Sie, dass diese Tastatur bereits online verfügbar ist.

Konfigurieren Sie diese Funktion unter Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Verkaufsbelege Voreinstellungen für Verkaufsbelege konfigurieren UI für Eingabe neuer Produkte auf Smartphones aktivieren .

## 8.7.5 Kundenaufträge offline simulieren

Sichern Sie zuerst Ihre Aufträge, und simulieren bzw. übertragen Sie sie dann, wenn Sie im Offline-Modus sind.

#### i Hinweis

Um Kundenaufträge offline simulieren zu können, müssen Sie mit dem Netzwerk verbunden sein.

### i Hinweis

Wenn Sie einen Auftrag offline anlegen, verwenden Sie die Aktion *Sichern und öffnen* auf dem Positionsvorschlagsbild, um Ihren Auftrag zu sichern. Wählen Sie dann zum Abrufen der Preisfindungsdaten die Aktion *Simulieren* oder *Übertragen* auf dem Kundenauftragsbild.

# 8.8 Häufige Fragen zu Kundenaufträgen

Probleme bei der Arbeit mit Kundenaufträgen? Hllfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 8.8.1 Wie wird der Vertriebsbereich ermittelt, wenn ein Kundenauftrag im Offline-Modus angelegt wird?

Kombinierte Reihenfolge zur Ermittlung des Vertriebsbereichs.

Die kombinierte Reihenfolge zur Ermittlung des Vertriebsbereichs sieht wie folgt aus:

- Schnittmenge zwischen Verkaufsdaten des Kunden und Verkaufsdaten des Mitarbeiters
- Übereinstimmungen von Verkaufsorganisation + Vertriebsweg + Sparte vergleichen
- Übereinstimmungen von Verkaufsorganisation + Vertriebsweg vergleichen
- Übereinstimmung der Verkaufsorganisation
- Verkaufsdaten des Mitarbeiters
- Schnittmenge zwischen Verkaufsdaten des Kunden und der Zuordnung der Verkaufsorganisation des Mitarbeiters
- Verkaufsdaten des Kunden
- Zuordnung der Verkaufsorganisation des Mitarbeiters

### i Hinweis

Werden für einen Mitarbeiter oder Kunden mehrere Verkaufsbereiche gefunden, empfiehlt das System den ersten.

## 8.8.2 Warum ist die Positionstabelle beim Anlegen eines Auftrags mit Produkten vorbelegt?

Produktlisten sind für Kunden und einen Vertriebsbereich konfiguriert. Wenn das Kennzeichen für *Automatischer Vorschlag* bei der Konfiguration einer Produktliste ausgewählt wurde, werden die Produkte beim Initiieren eines Auftrags im Positionsvorschlag vorbelegt.

# 8.8.3 Wie wird der Mengenvorschlag in einem Kundenauftrag bewertet?

Für Produkte in einer Produktliste können Mengenvorschläge gepflegt werden. Wenn Sie einem Auftrag Positionen aus einer Produktliste hinzufügen, können Sie diese Mengen anzeigen und als Bestellreferenz verwenden.

Wenn für das Produkt kein Mengenvorschlag eingepflegt ist, wird die Mindestbestellmenge für das Produkt berücksichtigt. Die Mindestbestellmenge wird auf der Vertriebsbereichsebene der einzelnen Produkte gepflegt. Wenn das Produkt aus einem früheren Auftrag hinzugefügt wird, wird auch die Menge aus dem früheren Auftrag vorgeschlagen.

# 8.8.4 Wie werden Werbeaktionen ermittelt, wenn ich einen Kundenauftrag erstelle?

Alle aktiven Werbeaktionen, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Kundenauftrags und zudem für den gewählten Kunden gültig sind, werden beim Erstellen eines Kundenauftrags angezeigt.

# 8.8.5 Wie kann ich einem bereits erstellten Auftrag schnell zusätzliche Produkte hinzufügen?

Sie können einem Auftrag nach dem Sichern schnell mehrere Produkte hinzufügen. Wechseln Sie dazu im Kundenauftrag zur Registerkarte *Produkte*, und wählen Sie *Mehr Produkte schnell hinzufügen*. Dort können Sie unter *Alle Produkte*, *Frühere Aufträge*, *Produktlisten* und *Werbeaktionen* Produkte auswählen.

. Dabei wird dasselbe Bild geöffnet, das Sie auch für die Auftragserfassung verwenden, mit dem Unterschied, dass die Positionsvorschlagstabelle leer ist.

# 8.8.6 Kann ich während der Arbeit an meinem Auftrag ein Serviceticket anlegen?

Im Kundenauftrag auf der Registerkarte Produkte können Sie für jede Position ein neues Folgeticket anlegen.

## 8.8.7 Warum wird mir die Option zum Simulieren, Übertragen und Fertigstellen meines Kundenauftrags nicht angezeigt?

Je nachdem, welche Belegart von Ihrem Administrator für die externe Preisfindung im Pflegemodus eingerichtet wurde, werden die Optionen "Simulieren", "Übertragen" und "Fertigstellen" in Ihrem Kundenauftrag angezeigt.

Nur in Kundenaufträgen, deren Belegarten im Pflegemodus auf Extern und Intern gesetzt wurden, sind die Optionen "Simulieren", "Übertragen" und "Fertigstellen im Aktionsmenü verfügbar.

## 8.8.8 Wie kann ich verhindern, dass Kundenaufträge im Übertragungsprozess festhängen?

Sie halten den Übertragungsprozess eines Kundenauftrags an, um diesen löschen zu können.

### Kontext

Wenn ein *Kundenauftrag* im Übertragungsprozess festhängt, können Sie ihn nicht löschen. Die Aktion *Übertragung zurücknehmen* stoppt den Prozess und ändert so den Übertragungsstatus. Sobald der Übertragungsstatus des Auftrags in *Nicht gestartet* geändert ist, können Sie ihn löschen. Die Option *Übertragung zurücknehmen* steht nur für Aufträge mit dem Übertragungsstatus *In Bearbeitung* zur Verfügung.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie einen Kundenauftrag mit dem Übertragungsstatus In Bearbeitung.
- 2. Navigieren Sie zur Sicht Übertragungsprotokolle.
- 3. Wählen Sie *Mehr* und dann *Übertragung zurücknehmen*. Der Übertragungsstatus wird auf *Nicht gestartet* gesetzt. Eine Löschung ist jetzt möglich.

# 9 Beteiligte

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator Beteiligte – d.h. die Personen, mit denen Sie in Geschäftsvorfällen interagieren – konfigurieren und verwenden.

Sie können beteiligte Personen für Geschäftsvorfälle ermitteln, indem Sie Beteiligtenrollen und die verbundenen Ermittlungsregeln verwenden. Diese Ermittlung ermöglicht Ihnen die Optimierung von Teamzuordnungen. Darüber hinaus wird so sichergestellt, dass die Zuordnung zwischen Geschäftspartnern und Geschäftsbelegen mit Ihrem Unternehmensprozess übereinstimmt.

*Geschäftspartner* ist der Sammelbegriff für alle Unternehmen und Personen, mit denen Sie im Rahmen Ihrer Geschäftstätigkeit interagieren. Dazu zählen u.a. Kunden, Ansprechpartner, Partner und Mitarbeiter. Wenn Sie einen Beleg erstellen, können Sie einen Geschäftspartner als Beteiligten festlegen und ihm eine Rolle zuordnen.

Sie können Rollen für Angebote, Leads, Opportunitys, Servicetickets oder Aktivitäten festlegen. Anhand von Ermittlungsregeln und Stammdaten können Sie dann automatisch die Beteiligten für diese Geschäftsvorgänge bestimmen.

### **Beispiel**

Sie können ein Angebot anlegen und darin einen Mitarbeiter als *Warenempfänger* hinzufügen. In diesem Fall ist der Mitarbeiter der Geschäftspartner, und *Warenempfänger* ist die Beteiligtenrolle.

# 9.1 Beteiligte in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Beteiligte beim Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Sich selbst erklärende Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

#### Voraussetzungen für Beteiligte

### i Hinweis

Wenn Sie die Ermittlung von Beziehungen für benutzerdefinierte Partner verwenden, stellen Sie sicher, dass in Ihrem System die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind.

 Sie haben in der Fine-Tuning-Aufgabe Allgemeine Geschäftspartner bereits Beziehungen festgelegt. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner , um alle benutzerdefinierten Beziehungen anzulegen und anzupassen, die Sie bei der Ermittlung der Beteiligten verwenden möchten. • Sie haben auf der Registerkarte *BeteiligteBeziehungen* die Beziehungen zwischen Kunden, Ansprechpartnern, Partnern und Ansprechpartnern beim Partner im entsprechenden Detailbild zugewiesen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning , und suchen Sie nach der gewünschten Geschäftsvorfallaktivität, z.B. Beteiligte für registriertes Produkt, Leads, Angebote oder Opportunitys. Wählen Sie dann Beteiligte bearbeiten.

## 9.1.1 Beteiligtenrollen definieren

Als Administrator können Sie bestimmen, welche Beteiligtenrollen in Ihrer Anwendung verwendet werden sollen.

### Kontext

Einige Beteiligtenrollen sind standardmäßig obligatorisch und können nicht deaktiviert werden. Sie werden bemerken, dass diese Felder ausgegraut sind.

Wenn Sie Beteiligte für Opportunitys verwenden, markieren Sie das Feld *Intern*. Mit der Markierung *Intern* kann das System steuern, ob der Beteiligte der Opportunity nur im Abschnitt *Verkaufsteam* hinzugefügt werden kann.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning , und suchen Sie nach der gewünschten Geschäftsvorfallaktivität.
- 2. Wählen Sie Beteiligte bearbeiten.
- 3. Stellen Sie sicher, dass die in Ihrem Geschäft verwendeten Rollen aktiviert sind.

Der Abschnitt *Beteiligtenrolle* kann über *Codelisteneinschränkungen* gesteuert werden. Dies ist in Fällen sinnvoll, in denen eine Beteiligtenrolle von der Belegart abhängt. Das Beteiligtenschema selbst ist nicht von der Belegart abhängig.

4. Wählen Sie Zeile hinzufügen, und geben Sie die Details für die neue benutzerdefinierte Beteiligtenrolle ein.

Zuerst navigieren Sie zu *Fine-Tuning Definition von Beteiligtenrollen*, um neue Beteiligtenrollen festzulegen. Standardbeteiligtenrollen können dem Beteiligtenschema nicht vom Administrator oder Anwendungsexperten zugeordnet werden, aber die vordefinierte sollte die meisten Anforderungen erfüllen.

5. Markieren Sie das Ankreuzfeld *Obligatorisch*, um eine Beteiligtenrolle für einen Beleg als obligatorisch festzulegen.

Wenn Sie eine Rolle als obligatorisch definieren, können Benutzer keine Transaktionen im Beleg speichern. Das Sichern der Transaktion wird durch eine Fehlermeldung verhindert. Das definierte Systemverhalten ist für die Benutzer vorteilhaft, da sie trotzdem ihren aktuellen Dateneintrag im Beleg vollständig sichern können. Wenn ein obligatorischer Beteiligter fehlt und somit z.B. das Anlegen eines Folgekundenauftrags aus einem Angebot verhindert wird, enthält der Beleg inkonsistente Informationen.

Speicherfehler bei der Beteiligtenverarbeitung können nur verhindert werden, wenn im SAP Cloud Applications Studio benutzerdefinierter Quelltext verwendet wird.

6. Markieren Sie das Ankreuzfeld *Eindeutig*, damit immer nur eine Beteiligtenrolle auf einmal in einem Beleg vorkommen kann.

Wenn Beteiligte aus einer Kundenbeziehung ermittelt werden, wird nur die Hauptbeziehung vom System im Beleg übernommen.

Wenn Sie versuchen, mehr als eine Beteiligtenrolle hinzuzufügen, wird eine Fehlermeldung angezeigt, aber das System lässt trotzdem zu, dass die inkonsistente Transaktion gesichert wird.

7. Markieren Sie das Ankreuzfeld Manuelle Änderungen nicht zulassen.

Es wird empfohlen, die Beteiligtenrolle aus der Auswahl mithilfe von *Codelisteneinschränkungen* einzuschränken. Beteiligtenrollen, die nicht automatisch ermittelt werden, können noch gelöscht werden. Das Kennzeichen *Manuelle Änderungen nicht zulassen* beschränkt auch die Pflege von Belegadressen in der Transaktion der betroffenen Beteiligtenrolle.

8. Wählen Sie im Feld *Eingangsintegration* die Option *Ausschließen*, um Belege mit SAP ERP/SAP CRM zu replizieren. Wenn Sie *Ausschließen* wählen, wird die Beteiligtenfindung während der Eingangsverarbeitung in SAP Cloud for Customer vermieden. In diesem Fall sind die Beteiligten Eigentum des On-Premise-Systems. Wenn später in SAP Cloud for Customer Änderungen vorgenommen werden, wird trotzdem die Beteiligtenfindung ausgeführt.

## 9.1.2 Beteiligtenrollen definieren

Administratoren können neue Rollen für Beteiligte anlegen, um sie dem Beteiligtenschema des Unternehmens hinzuzufügen. Durch die Definition von Beteiligtenrollen können Sie Mitarbeiter bestimmten Kunden zuordnen. Beim Anlegen neuer Beteiligtenrolleneinträge muss der *Beteiligtenrollencode* mit dem Buchstaben **z** beginnen.

### Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning.
- 2. Suchen und wählen Sie Definition von Beteiligtenrollen.
- 3. Im Feld *Beschreibung* können Sie vorhandene Rollen umbenennen. Eine Änderung der Beschreibung ist für alle zugeordneten Geschäftsobjekte gültig.

Sie können eine Beteiligtenrolle auch mithilfe der Sprachanpassung umbenennen.

Da die folgenden Begriffe in Transaktionen verwendet werden, nennen Sie die Standardbeteiligtenrollen 39- Zuständiger Mitarbeiter und 142- Zuständiger Mitarbeiter - Vertrieb um. 142- Zuständiger Mitarbeiter - Vertrieb wird in Kundenvertriebs- und Gebietsteams verwendet und in Transaktionen zu 39- Zuständiger *Mitarbeiter* zugeordnet. Das Feld *Beteiligtenkategorie* erlaubt Ihnen, bestimmte Geschäftslogik zu steuern, z.B.:

- Die Beteiligtenkategorie *Wettbewerber* steuert beispielsweise die Rollenauswahl auf der Opportunitys-Registerkarte *Wettbewerber*.
- Die Beteiligtenkategorie *Genehmigender* erlaubt Ihnen, diese Beteiligtenrolle zur Arbeitsverteilung in Genehmigungsprozessen zu verwenden.
- Der Kategoriefilter *Anderer an OrgEinheit Beteiligter* bezieht sich nur auf Organisationseinheiten für die Beteiligtenauswahl und ermöglicht die Ermittlung über Regeln.
- 4. In der Fine-Tuning-Aufgabe Allgemeine Geschäftspartner können Sie auch neue Beziehungstypen definieren. Dies ermöglicht Ihnen die Verwendung der Beteiligtenfindung auf Grundlage der im Kunden-Stammsatz gepflegten Beziehung des Kunden. Die Hauptbeziehung zu einem Kunden kann in die Transaktion kopiert werden, wenn die Beteiligtenrolle Teil des Beteiligtenschemas ist und der zugehörige Ermittlungsschritt aktiv ist.
- Wenn Sie das Ankreuzfeld Zuständigkeitsrolle markieren, können Sie diese Beteiligtenrolle zum Kundenteam und/oder Gebietsteam hinzufügen. Falls erforderlich, können Sie diese Beteiligtenrolle zur Beteiligtenfindung im Beteiligtenschema hinzufügen.
- 6. Wählen Sie die erforderlichen Verkaufsdaten.
- 7. Wählen Sie bei Bedarf Im Kundenteam eindeutig.

## 9.1.3 Konfigurieren – Beteiligtenermittlung für Standardbeteiligte übernehmen

Administratoren können die Ermittlung von Standardbeteiligtenrollen so konfigurieren, dass Sie unterscheiden können, ob nur der Hauptbeteiligte oder alle Beteiligten vom Kundenteam (Gebietsteam oder Kundenbeziehung) ermittelt werden sollen.

### Kontext

In der Lösung können Administratoren unter *Ermittlung der Beteiligten* Optionen für *Übernehmen* festlegen. Diese Konfiguration gilt nicht für die Offline-Ermittlung.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu >> Betriebswirtschaftliche Konfiguration >> Implementierungsprojekt >> Aufgabenliste öffnen >> Fine-Tuning >> Angebote (oder das gewünschte Objekt) >> Beteiligte >> Beteiligte bearbeiten >>
- 2. Wählen Sie die gewünschte Beteiligtenrolle, z.B. Warenempfänger aus.
- 3. Wählen Sie Ermittlung bearbeiten, um das Fenster Ermittlung von Beteiligten zu öffnen.
- 4. Wählen Sie in der Spalte Übernehmen aus der Auswahlliste Folgendes:
  - Alle Beteiligten

- Hauptbeteiligter, sonst beliebiger
- Nur Hauptbeteiligter
- 5. Wählen Sie OK, um Ihre Eingaben zu sichern.

# 9.1.4 Beteiligtenermittlung beim Zusammenführen von Kunden deaktivieren

Die Funktion muss von den Administratoren in den Lösungsumfang aufgenommen werden, bevor Sie sie verwenden können.

Um die Beteiligtenermittlung beim Zusammenführen von Kunden zu deaktivieren, führen Sie die folgenden Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte , und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner
   Geschäftspartnerabwicklung , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Neuermittlung von Beteiligten bei der Kundenzusammenführung für offene Vorgänge deaktivieren?

## 9.2 Beteiligte ermitteln

Administratoren können vordefinierte Ermittlungsschritte für den ausgewählten Beteiligten hinzufügen, löschen, aktivieren oder deaktivieren. Die Ermittlungsschritte für die ausgewählten Beteiligtenrollen hängen von der in der Fine-Tuning-Aufgabe *Definition von Beteiligtenrollen* vorgenommenen Konfiguration der Beteiligtenrolle ab.

# 9.2.1 Beteiligtenrollen definieren

Als Administrator können Sie bestimmen, welche Beteiligtenrollen in Ihrer Anwendung verwendet werden sollen.

### Kontext

Einige Beteiligtenrollen sind standardmäßig obligatorisch und können nicht deaktiviert werden. Sie werden bemerken, dass diese Felder ausgegraut sind.

Wenn Sie Beteiligte für Opportunitys verwenden, markieren Sie das Feld *Intern*. Mit der Markierung *Intern* kann das System steuern, ob der Beteiligte der Opportunity nur im Abschnitt *Verkaufsteam* hinzugefügt werden kann.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning , und suchen Sie nach der gewünschten Geschäftsvorfallaktivität.
- 2. Wählen Sie Beteiligte bearbeiten.
- 3. Stellen Sie sicher, dass die in Ihrem Geschäft verwendeten Rollen aktiviert sind.

Der Abschnitt *Beteiligtenrolle* kann über *Codelisteneinschränkungen* gesteuert werden. Dies ist in Fällen sinnvoll, in denen eine Beteiligtenrolle von der Belegart abhängt. Das Beteiligtenschema selbst ist nicht von der Belegart abhängig.

4. Wählen Sie Zeile hinzufügen, und geben Sie die Details für die neue benutzerdefinierte Beteiligtenrolle ein.

Zuerst navigieren Sie zu *Fine-Tuning Definition von Beteiligtenrollen*, um neue Beteiligtenrollen festzulegen. Standardbeteiligtenrollen können dem Beteiligtenschema nicht vom Administrator oder Anwendungsexperten zugeordnet werden, aber die vordefinierte sollte die meisten Anforderungen erfüllen.

5. Markieren Sie das Ankreuzfeld *Obligatorisch*, um eine Beteiligtenrolle für einen Beleg als obligatorisch festzulegen.

Wenn Sie eine Rolle als obligatorisch definieren, können Benutzer keine Transaktionen im Beleg speichern. Das Sichern der Transaktion wird durch eine Fehlermeldung verhindert.

Das definierte Systemverhalten ist für die Benutzer vorteilhaft, da sie trotzdem ihren aktuellen Dateneintrag im Beleg vollständig sichern können. Wenn ein obligatorischer Beteiligter fehlt und somit z.B. das Anlegen eines Folgekundenauftrags aus einem Angebot verhindert wird, enthält der Beleg inkonsistente Informationen.

Speicherfehler bei der Beteiligtenverarbeitung können nur verhindert werden, wenn im SAP Cloud Applications Studio benutzerdefinierter Quelltext verwendet wird.

6. Markieren Sie das Ankreuzfeld *Eindeutig*, damit immer nur eine Beteiligtenrolle auf einmal in einem Beleg vorkommen kann.

Wenn Beteiligte aus einer Kundenbeziehung ermittelt werden, wird nur die Hauptbeziehung vom System im Beleg übernommen.

Wenn Sie versuchen, mehr als eine Beteiligtenrolle hinzuzufügen, wird eine Fehlermeldung angezeigt, aber das System lässt trotzdem zu, dass die inkonsistente Transaktion gesichert wird.

7. Markieren Sie das Ankreuzfeld Manuelle Änderungen nicht zulassen.

Es wird empfohlen, die Beteiligtenrolle aus der Auswahl mithilfe von *Codelisteneinschränkungen* einzuschränken. Beteiligtenrollen, die nicht automatisch ermittelt werden, können noch gelöscht werden. Das Kennzeichen *Manuelle Änderungen nicht zulassen* beschränkt auch die Pflege von Belegadressen in der Transaktion der betroffenen Beteiligtenrolle.

8. Wählen Sie im Feld *Eingangsintegration* die Option *Ausschließen*, um Belege mit SAP ERP/SAP CRM zu replizieren. Wenn Sie *Ausschließen* wählen, wird die Beteiligtenfindung während der Eingangsverarbeitung in SAP Cloud for Customer vermieden. In diesem Fall sind die Beteiligten Eigentum des On-Premise-Systems. Wenn später in SAP Cloud for Customer Änderungen vorgenommen werden, wird trotzdem die Beteiligtenfindung ausgeführt.

## 9.2.2 Konfigurieren – Beteiligtenermittlung für Standardbeteiligte übernehmen

Administratoren können die Ermittlung von Standardbeteiligtenrollen so konfigurieren, dass Sie unterscheiden können, ob nur der Hauptbeteiligte oder alle Beteiligten vom Kundenteam (Gebietsteam oder Kundenbeziehung) ermittelt werden sollen.

### Kontext

In der Lösung können Administratoren unter *Ermittlung der Beteiligten* Optionen für *Übernehmen* festlegen. Diese Konfiguration gilt nicht für die Offline-Ermittlung.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu >> Betriebswirtschaftliche Konfiguration >> Implementierungsprojekt >> Aufgabenliste öffnen >> Fine-Tuning >> Angebote (oder das gewünschte Objekt) >> Beteiligte >> Beteiligte bearbeiten >>
- 2. Wählen Sie die gewünschte Beteiligtenrolle, z.B. Warenempfänger aus.
- 3. Wählen Sie Ermittlung bearbeiten, um das Fenster Ermittlung von Beteiligten zu öffnen.
- 4. Wählen Sie in der Spalte Übernehmen aus der Auswahlliste Folgendes:
  - Alle Beteiligten
  - Hauptbeteiligter, sonst beliebiger
  - Nur Hauptbeteiligter
- 5. Wählen Sie OK, um Ihre Eingaben zu sichern.

## 9.2.3 Ermittlungsschritte für Beteiligte aktivieren oder deaktivieren

Administratoren können vordefinierte Ermittlungsschritte für den ausgewählten Beteiligten aktivieren oder deaktivieren.

### i Hinweis

Wir empfehlen, die in Ihrem Unternehmen nicht benötigten Ermittlungsschritte zu deaktivieren.

- 1. Navigieren Sie zum *Fine-Tuning* der Beteiligtenrolle, z.B. *Angebote*, *Leads*, *Opportunitys* Beteiligte bearbeiten Beteiligtenrollenzuordnung.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 3. Fügen Sie benutzerdefinierte Rollen zu einem Beteiligtenschema hinzu.
- 4. Wenn Sie bestimmte Beteiligtenrollen nicht mehr benötigen, löschen Sie diese.

### i Hinweis

Sie können nur benutzerdefinierte Beteiligtenrollen aus Ihrem Beteiligtenschema entfernen. Alternativ können Sie diese deaktivieren.

### i Hinweis

In der Eingabehilfe Beteiligte werden nur aktive Beteiligtenrollen angezeigt.

5. Wählen Sie Ermittlung bearbeiten Aktivieren , oder Deaktivieren Sie die gewünschten Beteiligtenrollen.

# 9.3 Vorkonfigurierte Kombinationen von Beteiligten und Geschäftspartnern

Informieren Sie sich über die vordefinierten Beteiligtenrollen und Empfehlungen für die Zuordnung von Geschäftspartnern zu Beteiligtenrollenkombinationen.

Partnerrolle	Beschreibung	Geschäftspartner
Kunde	Ein Beteiligter, der Waren oder Dienst- leistungen erwirbt.	Kunde oder Privatkunde
Wettbewerber	Ein Partner, der im selben Zielmarkt um Marktanteile konkurriert.	Kunde oder Privatkunde
Ansprechpartner	Ein Beteiligter, der in einem Beleg als Ansprechpartner angegeben ist.	Ansprechpartner oder Ansprechpartner beim Partner
Warenempfänger	Ein Beteiligter, der mit Waren oder Dienstleistungen beliefert wird.	Kunde oder Privatkunde
Rechnungsempfänger	Ein Beteiligter, der die Rechnung für die gelieferten Waren oder Dienstleistun- gen erhält.	Kunde oder Privatkunde
Absender	Ein Beteiligter, von dem die Nachricht stammt.	Mitarbeiter, Ansprechpartner, An- sprechpartner beim Partner oder Ein- zelkunde
Empfänger	Ein Beteiligter, der eine Nachricht erhal- ten soll.	Mitarbeiter, Ansprechpartner, An- sprechpartner beim Partner oder Ein- zelkunde
Empfänger (CC)	Ein Beteiligter, der die Kopie einer Nachricht erhalten soll.	Mitarbeiter, Ansprechpartner, An- sprechpartner beim Partner oder Ein- zelkunde

Partnerrolle	Beschreibung	Geschäftspartner
Blindkopieempfänger	Ein Beteiligter, der eine Kopie einer Nachricht erhalten soll, ohne dass die anderen Empfänger Kenntnis davon ha- ben.	Mitarbeiter, Ansprechpartner, An- sprechpartner beim Partner oder Ein- zelkunde
Service- und Supportteam	Ein Beteiligter, der für die Bearbeitung von Kundenreklamationen zuständig ist.	Organisationseinheit mit der Funktion "Kundenservice"
Vertriebspartner	Ein Beteiligter, der Geschäftsvorfälle für ein anderes Unternehmen initiiert und ausführt.	Partner
Ansprechpartner beim Partner	Ein Mitarbeiter eines Vertriebspartners	Ansprechpartner beim Partner
Zahlender	Ein Beteiligter, der Waren oder Services bezahlt.	Kunde oder Privatkunde
Organisator	Ein Beteiligter, der für die Organisation eines Termins verantwortlich ist.	Mitarbeiter, Ansprechpartner, An- sprechpartner beim Partner oder Ein- zelkunde
Teilnehmer	Ein Beteiligter, der als Teilnehmer eines Termins erforderlich ist.	Mitarbeiter, Ansprechpartner, An- sprechpartner beim Partner oder Ein- zelkunde
Bearbeiter	Ein Beteiligter, der für etwas zuständig ist. Oft muss dieser Mitarbeiter auch Aufgaben ausführen oder ist für das Ak- tualisieren des Belegs zuständig. Der Beteiligte kann ein interner oder exter- ner Mitarbeiter sein.	Mitarbeiter oder Ansprechpartner beim Partner
Bearbeiter	Ein Beteiligter, der eine Aufgabe oder ein Ticket bearbeitet.	Mitarbeiter oder Ansprechpartner beim Partner
Ansprechpartner der Aktivität	Ein Beteiligter mit einem Bezug auf die aktuelle Aktivität.	Ansprechpartner oder Ansprechpartner beim Partner
Dienstleister	Ein Beteiligter, der Leistungen erbringt.	Mitarbeiter oder Ansprechpartner beim Partner
Verkaufseinheit	Eine Organisationseinheit, die für den Vertrieb und die Verteilung von Produk- ten in Geschäftsprozessen zuständig ist.	Organisationseinheit mit der Funktion "Vertrieb"

Partnerrolle	Beschreibung	Geschäftspartner
Gesprächspartner	Ein Beteiligter, der an Echtzeitkommu- nikation teilnimmt, z.B. einem Telefonat oder einer Internetchatsitzung.	Mitarbeiter, Ansprechpartner, An- sprechpartner beim Partner oder Ein- zelkunde
Vertriebsmitarbeiter	Ein Beteiligter, der der Vertriebsabtei- lung eines Unternehmens angehört oder der Vertriebsaufgaben ausführt.	Mitarbeiter oder Ansprechpartner beim Partner
Organisationseinheit	Ein Element Ihres Organisationsmo- dells, das einer Aktivität zugeordnet ist.	Organisationseinheit

## 9.3.1 Beteiligtenrollen definieren

Administratoren können neue Rollen für Beteiligte anlegen, um sie dem Beteiligtenschema des Unternehmens hinzuzufügen. Durch die Definition von Beteiligtenrollen können Sie Mitarbeiter bestimmten Kunden zuordnen. Beim Anlegen neuer Beteiligtenrolleneinträge muss der *Beteiligtenrollencode* mit dem Buchstaben **z** beginnen.

### Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning.
- 2. Suchen und wählen Sie Definition von Beteiligtenrollen.
- 3. Im Feld *Beschreibung* können Sie vorhandene Rollen umbenennen. Eine Änderung der Beschreibung ist für alle zugeordneten Geschäftsobjekte gültig.

Sie können eine Beteiligtenrolle auch mithilfe der Sprachanpassung umbenennen.

Da die folgenden Begriffe in Transaktionen verwendet werden, nennen Sie die Standardbeteiligtenrollen 39- Zuständiger Mitarbeiter und 142- Zuständiger Mitarbeiter - Vertrieb um. 142- Zuständiger Mitarbeiter -Vertrieb wird in Kundenvertriebs- und Gebietsteams verwendet und in Transaktionen zu 39- Zuständiger Mitarbeiter zugeordnet. Das Feld Beteiligtenkategorie erlaubt Ihnen, bestimmte Geschäftslogik zu steuern, z.B.:

- Die Beteiligtenkategorie *Wettbewerber* steuert beispielsweise die Rollenauswahl auf der Opportunitys-Registerkarte *Wettbewerber*.
- Die Beteiligtenkategorie *Genehmigender* erlaubt Ihnen, diese Beteiligtenrolle zur Arbeitsverteilung in Genehmigungsprozessen zu verwenden.
- Der Kategoriefilter *Anderer an OrgEinheit Beteiligter* bezieht sich nur auf Organisationseinheiten für die Beteiligtenauswahl und ermöglicht die Ermittlung über Regeln.
- 4. In der Fine-Tuning-Aufgabe *Allgemeine Geschäftspartner* können Sie auch neue Beziehungstypen definieren. Dies ermöglicht Ihnen die Verwendung der Beteiligtenfindung auf Grundlage der im *Kunden*-Stammsatz gepflegten Beziehung des Kunden. Die *Hauptbeziehung* zu einem Kunden kann in die Transaktion kopiert werden, wenn die Beteiligtenrolle Teil des Beteiligtenschemas ist und der zugehörige Ermittlungsschritt aktiv ist.

- Wenn Sie das Ankreuzfeld Zuständigkeitsrolle markieren, können Sie diese Beteiligtenrolle zum Kundenteam und/oder Gebietsteam hinzufügen. Falls erforderlich, können Sie diese Beteiligtenrolle zur Beteiligtenfindung im Beteiligtenschema hinzufügen.
- 6. Wählen Sie die erforderlichen Verkaufsdaten.
- 7. Wählen Sie bei Bedarf Im Kundenteam eindeutig.

## 9.4 Beteiligtenrollen zu relevanten Geschäftsobjekten hinzufügen

Administratoren können erfahren, neue oder vorhandene Beteiligtenrollen zu Geschäftsobjekten, wie Leads, Opportunitys und Angeboten, hinzugefügt werden.

### Kontext

Um neue oder vorhandene Rollen zu verwenden, fügen Sie dem relevanten Geschäftsobjekt in der zugehörigen Fine-Tuning-Aufgabe neue Beteiligtenrollen hinzu. Sie können Beteiligtenrollen Angeboten, Leads, Opportunitys, Servicetickets oder Aktivitäten hinzufügen.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie unter *Betriebswirtschaftliche Konfiguration* zur relevanten Fine-Tuning-Aufgabe für Angebote, Leads, Opportunitys, Servicetickets oder Aktivitäten.
- 2. Wählen Sie Beteiligte bearbeiten.
- 3. Wählen Sie Hinzufügen, Bearbeiten oder Löschen von Rollen.

Die vorab bereitgestellten Beteiligtenrollen können nicht umbenannt oder neu zugeordnet werden. Wenn Sie das Ankreuzfeld *Manuelle Änderungen nicht zulassen* markiert haben, können die automatisch ermittelte Rolle und der automatisch ermittelte *Mitarbeiter* nicht geändert werden.

Wenn Sie das Ankreuzfeld *Manuelle Änderungen nicht zulassen* markiert haben, können die automatisch ermittelte Rolle und der automatisch ermittelte Mitarbeiter nicht geändert werden.

4. Um zu entscheiden, wie die Rolle zugeordnet wird, wählen Sie Ermittlung bearbeiten.

Wenn Sie eine neue Rolle hinzufügen, werden automatisch Ermittlungen hinzugefügt.

Wenn Sie eine neue Rolle hinzufügen, werden automatisch Ermittlungen hinzugefügt.

Sie können keine Ermittlungen selbst hinzufügen, aber Sie können die vom System vorgeschlagenen Ermittlungen aktivieren oder deaktivieren.

Wenn mehr als ein Ermittlungsschritt angezeigt wird, verwendet das System die aktivierten Schritte in der angegebenen Reihenfolge.

### Beispiel

Die Rolle Zuständiger Mitarbeiter für eine Opportunity wird eventuell zuerst durch den Schritt Verantwortlicher für Kundenteam ermittelt, und anschließend durch den Schritt Verantwortlicher für Gebietsteam. Nachdem eine Opportunity angelegt wurde, sucht das System zuerst nach einem zuständigen Mitarbeiter für den Kunden, für den die Opportunity angelegt wurde. Findet das System einen zuständigen Mitarbeiter für das Kundenteam, wird diese Person für die Opportunity als Beteiligter ermittelt. Wenn für den Kunden kein zuständiger Mitarbeiter aufgeführt ist, wird die Ermittlung fortgesetzt, bis der zuständige Mitarbeiter für das Gebiet gefunden wird, der dann für die Opportunity als Beteiligter verwendet wird.

## 9.5 Kunden ohne Beteiligtenermittlung zusammenführen

Sie können die Beteiligtenermittlung beim Zusammenführen von Kunden deaktivieren.

Auf diese Weise können Sie beim Zusammenführen von Kunden alle Beteiligten und Organisationsdaten wie Gebiet oder Verantwortlicher (zuständiger Mitarbeiter) in den Vorgängen beibehalten.

### i Hinweis

Sie können auch eine manuelle Neuermittlung von Beteiligten im Vorgang anstoßen, wenn der Vorgang die manuelle Neuermittlung von Beteiligten unterstützt.

# 9.5.1 Beteiligtenermittlung beim Zusammenführen von Kunden deaktivieren

Die Funktion muss von den Administratoren in den Lösungsumfang aufgenommen werden, bevor Sie sie verwenden können.

Um die Beteiligtenermittlung beim Zusammenführen von Kunden zu deaktivieren, führen Sie die folgenden Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte , und wählen Sie Ihr Projekt aus.
- 2. Navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner
   Geschäftspartnerabwicklung , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Neuermittlung von Beteiligten bei der Kundenzusammenführung für offene Vorgänge deaktivieren?

## 9.6 Häufige Fragen zu Beteiligten

Probleme im Umgang mit Beteiligten? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 9.6.1 Werden Konsistenzprüfungen für Beteiligtenrollen durchgeführt?

Wenn ein Geschäftspartner in einer Beteiligtenrolle für einen Beleg anhand des Beteiligtenrollentyps angegeben wird, werden mehrere Konsistenzprüfungen ausgeführt. Administratoren können zur Fine-Tuning-Aufgabe wechseln, um eine Definition der *Beteiligtenrolle* einzurichten oder zu ändern.

Beispielsweise können Sie mit dem Partnerrollentyp *Wettbewerber* nur die Geschäftspartnerart *Wettbewerber* erfassen.

Es gibt eine Reihe von Prüfungen, die bestimmen, ob Sie eine Beteiligtenrolle ändern können; Administratoren können einen Beteiligten in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration als schreibgeschützt einrichten, um die Konsistenz in den Geschäftsprozessen Ihres Unternehmens zu gewährleisten.

## 9.6.2 Welche Beteiligtenrollen werden beim Anlegen neuer Belege auf der Grundlage vorhandener kopiert?

Wenn Sie einen neuen Beleg basierend auf einem vorhandenen Beleg anlegen, werden in den meisten Fällen die Beteiligten in den neuen Beleg übernommen.

Beim Anlegen neuer Belege auf der Grundlage eines vorhandenen Belegs werden die Beteiligten in den neuen Beleg übernommen, es sei denn, bei der Beteiligtenrolle handelt es sich um den zuständigen Mitarbeiter oder die Verkaufseinheit. Stattdessen stößt das System eine neue Ermittlung dieser Rollen im neuen Beleg an.

Wenn Sie eine Beteiligtenrolle angelegt haben, wird diese ebenfalls in einen neuen Beleg übernommen, vorausgesetzt die Rolle wurde auch dem Zielbeleg hinzugefügt. Beispiel: Sie haben eine Beteiligtenrolle angelegt, diese einem Angebot hinzugefügt, und anschließend eine Position aus diesem Angebot angelegt. Nun fügen Sie die Rolle den Positionen für die zu übernehmende Rolle hinzu.

## 9.6.3 Wie werden die Beteiligtenrollen bestimmt?

Erfahren Sie, wie Sie die Beteiligtenrollen in Ihren Belegen ermitteln können.

Beim ersten Anlegen eines Belegs, wie einem Angebot, werden zunächst keine Beteiligten zugeordnet. Wenn Sie einen Kunden eingeben, werden andere Beteiligtenrollen, wie der zuständige Mitarbeiter oder der Warenempfänger, automatisch bestimmt.

Diese Beteiligten können auch manuell geändert werden, sofern diese Option in Ihrem System eingerichtet wurde.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning, und suchen Sie nach der gewünschten Geschäftsvorfallaktivität.

### i Hinweis

Bei Änderungen an einem Beleg werden die Beteiligtenrollen automatisch neu ermittelt, es sei denn, der Beteiligte wurde manuell geändert.

## 9.6.4 Können Sie kundenspezifische Felder für Beteiligte für Angebote definieren?

Anwendungsexperten können kundenspezifische Felder für die Registerkarte "Beteiligte" für Angebote definieren. Kundenspezifische Felder sind Teil von *Quote-Party-MDAV CODCQTPTYB*. Es gibt auch andere Datenquellen, die Ihnen ermöglichen, Informationen zu den Beteiligten zu erhalten.

## 9.6.5 Wie verwalten Sie die Fehlerbehandlung bei Beteiligten?

Wenn Sie feststellen, dass das System bei der Ermittlung der Beteiligten Fehler macht oder keine Beteiligten findet, kann dies mehrere Ursachen haben:

Die Schritte zur Beteiligtenermittlung stimmen nicht mit Ihrem Geschäftsfall überein. Zur Behebung dieses Problems können Sie Ermittlungsregeln für Beteiligte aktivieren oder deaktivieren.

Die zur Ermittlung von Beteiligten erforderlichen Stammdaten fehlen oder sind inkonsistent. Stellen Sie sicher, dass Sie die Rolle dem richtigen Geschäftsobjekt hinzugefügt haben und dass Sie die Zuständigkeits- und/oder Beziehungszuordnungen angelegt haben.

# 10 Aktivitäten

Aktivitäten sind Methoden zur Erfassung von Informationen aus Interaktionen zwischen Geschäftspartnern während der Kundenbeziehung. Die ordnungsgemäße Verwaltung von Aktivitäten sorgt darüber hinaus für Transparenz für Teammitglieder, die denselben Kunden betreuen.

In SAP Cloud for Customer umfassen Aktivitäten Termine, E-Mails, Telefonate und Aufgaben. Besuche ähneln Terminen in technischer Hinsicht und können auch als eine Art von Aktivität betrachtet werden. Sie können in der Lösung angelegt und vielen anderen Geschäftsobjekten zugeordnet werden.



### Beispiel

Wenn ein Vertriebspartner eine Frage zu einem Produkt hat, das sein Unternehmen gerade in das Produktangebot aufgenommen hat, kann er sich an Ihren Kundensupport wenden. Der Kundensupportmitarbeiter protokolliert den Anruf in der Lösung als Telefonat. Die Kundeninformationen sind Teil des Telefonatdatensatzes, das heißt, das Telefonat ist im System dem Kunden zugeordnet. Je nachdem, wie Ihr System eingerichtet ist, kann der Kundenservicemitarbeiter ein Serviceticket anlegen, um Folgemaßnahmen zu einem vorherigen Telefonat einzuleiten. Alle relevanten E-Mails und Termine können ebenfalls dem gleichen Kunden zugeordnet werden. Später können Sie anhand der zugordneten Aktivitäten den Fortschritt in diesem Fall und die Lösung des Problems verfolgen.

# 10.1 Aktivitäten in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Aktivitäten bei der Festlegung des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Sich selbst erklärende Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

### → Empfehlung

Wenn Sie sich als Administrator anmelden, können Sie die Detailfragen unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte finden. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement Wir empfehlen, dass Sie die Detailfragen in den Bereichen überprüfen, die relevant sind und die Sie in Ihren Lösungsumfang aufgenommen haben. Wenn Sie eine Frage auswählen, werden im Detailbereich des Bildes weitere Informationen angezeigt.

## 10.1.1 Aktivitäten aktivieren

Bevor Benutzer verschiedene Aktivitäten in der Lösung verwalten können, müssen Administratoren diese dem Umfang des Projekts hinzufügen.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Festlegung des Lösungsumfangs Verkauf
   Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil, um das Aktivitätsmanagement verwenden zu können.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Wählen Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement , und markieren Sie die entsprechenden Detailfragen, um Termine, E-Mails, Telefonate, Aufgaben und Aktivitätenlisten im System aufzuzeichnen.
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Aktivitäten* (ID: *COD\_ACTIVITIES*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

Weitere Details finden Sie unter Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen.

# 10.1.2 Kategorien konfigurieren

Administratoren können Kategorien verwalten, die Ihre Elemente, z.B. Aktivitäten, Leads und Opportunitys, klassifizieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aktivitäten Kategorien verwalten, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

### i Hinweis

Diese Liste wird abhängig von Ihrer Festlegung des Lösungsumfangs für Aktivitäten, Leads und Opportunitys verwendet. Wenn Sie einen Eintrag in einem Bereich ändern, wird dieser Eintrag auch in den anderen Bereichen geändert.

Wenn Sie Einträge löschen, die in Belegen verwendet werden, werden die technischen Codes in den Belegen beibehalten. Nur die Codebeschreibungen werden entfernt.

### Weitere Informationen

Zuordnung von Kategorien konfigurieren [Seite 641]

### 10.1.3 Zuordnung von Kategorien konfigurieren

Der Administrator muss alle benutzerdefinierten Kategorien aktivieren, indem er sie den jeweiligen Aktivitätsarten zuordnet.

i Hinweis

Erstellen bzw. aktualisieren Sie die Kategorien, bevor sie für die Zuordnung in der Liste erscheinen.

Um den Aktivitätsarten Ihre benutzerdefinierten Kategorien zuzuordnen, navigieren Sie zu *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Aktivitäten*, Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aktivitäten*, *Kategorien zuordnen*, um Kategorien für Termine, E-Mails, Aufgaben und Telefonate zuzuordnen.

### Weitere Informationen

Kategorien konfigurieren [Seite 640]

### 10.1.4 Belegarten konfigurieren

Administratoren können benutzerdefinierte Aktivitätsarten erstellen, um die Filterung zu optimieren, Berichte zu definieren und Zuordnungen zu erleichtern.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Aktivitäten > Belegarten verwalten , um Ihre Aktivitätsarten zu bearbeiten.

#### i Hinweis

Sie können keine Belegarten löschen, die in Aktivitäten verwendet werden.

## 10.1.5 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können Beteiligte für Termine und Besuche, E-Mails, Telefonate oder Aufgaben angeben, indem sie entsprechende Beteiligtenrollen und Ermittlungsschritte aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aktivitäten An <Positionstyp> Beteiligte An den <Positionstyp> Beteiligte verwalten , um Ihre Beteiligten zu bearbeiten.

#### i Hinweis

Neben einigen vordefinierten Beteiligtenrollen können Sie auch benutzerdefinierte Rollen zu Aktivitäten zuordnen. Als Voraussetzungen müssen Sie zu *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* navigieren. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu *Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Definition von Beteiligtenrollen*, um benutzerdefinierte Beteiligtenrollen zu definieren. Nur benutzerdefinierte Beteiligtenrollen, die unter den Kategorien *Vertriebsmitarbeiter, Ansprechpartner beim Partner* oder *Anderer Beteiligter* angelegt werden, können Aktivitäten zugeordnet werden.

### Weitere Informationen

Beteiligtenrollen definieren [Seite 629]

## 10.1.6 Schweregrad von Systemmeldungen konfigurieren

Administratoren stufen den Schweregrad von Systemmeldungen in Terminen, E-Mails, Telefonaten und Aufgaben hoch oder herunter.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aktivitäten Meldungen für <Positionstyp> Konfiguration des Schweregrads von Meldung für <Positionstyp>, um den Schweregrad der Meldung zu bearbeiten.

### 10.1.7 Auswahl von Kombinationen aus Vertriebsbereichsdaten konfigurieren

Der Administrator kann den Benutzern ermöglichen, bei der Erstellung einer Aktivität eine Kombination aus Vertriebsbereichsdaten, einschließlich Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte, auszuwählen. Die Kombinationen müssen im zugehörigen Kunden und/oder Mitarbeiter in den Work Centern *Kunden* und/oder *Mitarbeiter* vordefiniert werden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechenden Detailfragen, um eine vordefinierte Kombination aus Vertriebsbereichsdaten anzugeben.

## 10.1.8 Standardmäßige Vertriebsbereichsdaten bei Aktivitätserstellung konfigurieren

Der Administrator kann die Lösung so einrichten, dass bei der Aktivitätserstellung Vertriebsbereichsdaten, einschließlich Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte, vorbelegt werden. Die Standardwerte müssen im zugehörigen Kunden und/oder Mitarbeiter in den Work Centern *Kunden* und *Mitarbeiter* vordefiniert werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechenden Detailfragen, um Vertriebsbereichsdaten vorzubelegen.

## 10.1.9 Generierung von Zusammenfassungen für Aktivitäten und Besuche konfigurieren

Der Administrator kann Benutzern ermöglichen, Zusammenfassungen als Aufzeichnung einer Aktivität oder eines Besuchs zu generieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement , und markieren Sie die entsprechende Detailfragen, um Zusammenfassungen als Besprechungsprotokolle für Termine, Telefonate und Besuche zu verwenden.

## 10.1.10 Senden von Zusammenfassungen an externe Beteiligte verhindern

Administratoren können das Teilen von Aktivitäts- und Besuchszusammenfassungen auf interne Parteien einschränken.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechende Detailfrage, um das Senden von Zusammenfassungen an externe Beteiligte zu verhindern.

## 10.1.11 Umfragen- und Aufgabenermittlung/-ausführung für Telefonate konfigurieren

Administratoren können Vertriebsmitarbeitern oder Kundenbetreuern ermöglichen, mithilfe von Aktivitätsplänen und Routing-Regeln Standardumfragen und -aufgaben zu Telefonaten zuzuordnen. Sofern

entsprechend konfiguriert, können auch Vertriebsmitarbeiter während Telefonaten Umfragen und Aufgaben durchführen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechenden Detailfragen, um Umfragen und Aufgaben während Telefonaten durchführen zu können.

# 10.1.12 Absenderinformationen für ausgehende E-Mails konfigurieren

Der Administrator kann das System so einrichten, dass bei ausgehenden E-Mails anstelle der E-Mail-Adresse des Absenders und "im Auftrag von" einer automatisierten System-E-Mail-Adresse nur die E-Mail-Adresse des Absenders angezeigt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und aktivieren Sie die Detailfrage, um nur die E-Mail-Adresse des Mitarbeiters als Absender zu verwenden.

# 10.1.13 Vorschlagsdauer für Aktivitäten beim Anlegen konfigurieren

Administratoren können eine Vorschlagsdauer festlegen, die beim Anlegen von Terminen, Telefonaten und Aufgaben vorausgefüllt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Terminprofile . Legen Sie unter Aktivitäten die Vorschlagsdauer für Termine, Telefonate und Aufgaben fest.

## 10.1.14 Automatisches Generieren und Teilen von Aktivitätszusammenfassungen konfigurieren

Der Administrator kann das System so einrichten, dass mithilfe von Workflow-Regeln Zusammenfassungen von Terminen und Telefonaten automatisch generiert und gesendet werden.

### Voraussetzungen

Sie haben Vorlagen für Termin- und Telefonatszusammenfassungen im Work Center *Formularvorlagenverwaltung* hinterlegt. Weitere Informationen finden Sie unter Formularvorlagen.

### Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum automatischen Generieren und Senden von Terminoder Telefonatszusammenfassungen. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld *Beschreibung* einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie unter Geschäftsobjekt Termin oder Telefonat aus.
- 4. Unter *Zeiteinteilung* können Sie zwischen *Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern* und *Eingeplant* wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option *Bei jedem Sichern* angewendet.
- 5. Wählen Sie Weiter, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

Sie können die Regel beispielsweise auslösen lassen, wenn der Status eines Termins oder Telefonats auf *Abgeschlossen* gesetzt wird.

- 6. Wählen Sie Weiter, um Aktionen zu definieren.
- 7. Für Regeltyp wählen Sie E-Mail.
- 8. Geben Sie den Betreff der Zusammenfassungs-E-Mail ein.
- 9. Wählen Sie eine Vorlagen-HTML-Datei aus, die den Inhalt der Zusammenfassungs-E-Mail enthält.
- 10. Um eine Zusammenfassung als PDF anzuhängen, wählen Sie die Vorlage für die Termin- oder Telefonatszusammenfassung sowie die Variante aus, die Sie hinterlegt haben.
- 11. Wählen Sie unter *Ermittlung des Empfängers* die Option *Ermittlung hinzufügen*, und wählen Sie die Empfänger aus.

Sie können beispielsweise eine Zusammenfassung eines Termins an alle Teilnehmer des Termins oder eine Zusammenfassung eines Telefonats an alle Gesprächspartner des Telefonats senden.

- 12. Wählen Sie Weiter, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 13. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.

# 10.1.15 Automatische Zustellungsbestätigungen für E-Mails konfigurieren

Administratoren können das System so einrichten, dass mithilfe von Workflow-Regeln sofort automatisch eine Bestätigung zu einer eingehenden E-Mail gesendet wird.

### Voraussetzungen

Sie haben Kommunikationskanäle für eingehende und ausgehende E-Mails aktiviert und hinterlegt. Weitere Informationen finden Sie unter E-Mail-Kommunikationskanal.

### Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Einrichten von Zustellungsbestätigungen für E-Mails. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie *E-Mail* als *Geschäftsobjekt*.
- 4. Unter Zeiteinteilung können Sie zwischen Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern und Eingeplant wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option Bei jedem Sichern angewendet.
- 5. Wählen Sie *Weiter*, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

Zum Beispiel können Sie festlegen, dass das System die Regel bei allen eingehenden E-Mails mit dem Status "Offen" auslöst.

- 6. Wählen Sie Weiter, um Aktionen zu definieren.
- 7. Für Regeltyp wählen Sie E-Mail.
- 8. Geben Sie den Betreff der E-Mail-Zustellungsbestätigung ein.
- 9. Wählen Sie eine Vorlagen-HTML-Datei aus, die den Inhalt der E-Mail-Zustellungsbestätigung enthält.
- 10. Wählen Sie unter Ermittlung des Empfängers die Option Ermittlung hinzufügen und dann Nachricht von.
- 11. Wählen Sie Weiter, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 12. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.

# 10.1.16 Einschränkung zum Herunterladen von Aktivitäten nach Rolle konfigurieren

Administratoren können für bestimmte Benutzerrollen die Exportaktivitäten nach Microsoft Excel deaktivieren.

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrollen .
- 2. Wählen Sie die gewünschte Rolle aus, und wählen Sie Bearbeiten.
- 3. Navigieren Sie zur Registerkarte Felder und Aktionen.
- 4. Fügen Sie unter Einschränkungen von Geschäftsaktionen eine Zeile hinzu.
- 5. Suchen Sie nach XLS\_CRM\_ACT\_LIST, und wählen Sie den Eintrag aus.

Das Feld Zugriffseinschränkung wird standardmäßig deaktiviert.

## 10.1.17 Formatierungseditor für Terminnotizen konfigurieren

Administratoren können einen Rich-Text-Editor aktivieren, damit Sie die Formatierung in Terminnotizen verwenden können.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie formatierte Texte für Termine verwenden?

### Weitere Informationen

Notiztext in Terminen formatieren [Seite 651]

## 10.2 Termine

Termine sind geplante Aktivitäten, die in Kalendern angezeigt werden. Dazu gehören auch externe Termine sowie geplante Besprechungen mit Geschäftspartnern wie Kunden. Termine enthalten die zu erwartenden Details, wie Informationen zu den Teilnehmern sowie Datum und Uhrzeit.

Aus technischer Sicht sind Besuche auch eine Art von Termin, die ähnlich funktionieren. Besuche enthalten mehr Details, wie Werbeaktionen, Aufgaben, Umfragen, Planogramme, Notizen zum letzten Besuch, oder Folgeaktivitäten.

Sie können Termine verwenden, um Besprechungen nachzuverfolgen und sie in Ihrer SAP-Lösung zu erfassen:

- Mit vordefinierter Abfragen können Sie sich auf bestimmte Aktivitäten konzentrieren, beispielsweise auf Ihre Termine heute.
- Termine werden in der SAP-Lösung in Kalendern angezeigt. Ihre Termine können auch von Teilnehmern in ihren Kalendern eingesehen werden.
- Wenn Sie einem Termin einen Ansprechpartner oder einen Teilnehmer hinzufügen, werden dessen Detailinformationen auch dann im Termin angezeigt, wenn keine Geschäftsbeziehung zwischen dem Teilnehmer und dem an dem Termin beteiligten Kunden definiert ist.
- Sie können eine Kampagne mit einer bestimmten Antwortoption referenzieren.
- Falls Ihr Unternehmen ein E-Mail-Add-In verwendet, können in und aus Ihrem Posteingang Termine synchronisiert werden.

Sofern Ihr Administrator einige Funktionen aktiviert, haben Sie noch weitere Möglichkeiten:

• Generieren Sie eine Zusammenfassung eines Termins im PDF-Format. Verwenden Sie die Zusammenfassung als interne Aufzeichnung, oder senden Sie sie als Besprechungsprotokoll an die Gesprächspartner.

Abwesenheitskennzeichen für Termine setzen [Seite 648]

Sie können Terminvereinbarungen so definieren, dass Ihre Abwesenheitszeiten in Ihrem Kalender visuell hervorgehoben werden.

#### Private Termine mit einem Sperrsymbol anzeigen [Seite 649]

Aus Groupware synchronisierte private Termine werden deutlich sichtbar mit einem Sperrsymbol angezeigt. Private Termine werden in der Liste und im Kalender angezeigt, um Terminierungskonflikte zu vermeiden. Ein privater Termin kann jedoch nicht neu terminiert werden; aus Datenschutzgründen können außerdem keine Termindetails angezeigt werden.

#### Aktivitätszusammenfassungen mithilfe von Regeln generieren und senden [Seite 650]

Das System kann Zusammenfassungen von Terminen und Telefonaten automatisch generieren und diese an bestimmte Empfänger senden.

#### Notiztext in Terminen formatieren [Seite 651]

Sie können nun einen Rich-Text-Editor (RTE) verwenden, um den Text in den Notizen von Terminen in SAP Cloud for Customer zu formatieren.

### Weitere Informationen

E-Mail-Add-Ins [Seite 996] Besuche [Seite 680]

### 10.2.1 Abwesenheitskennzeichen für Termine setzen

Sie können Terminvereinbarungen so definieren, dass Ihre Abwesenheitszeiten in Ihrem Kalender visuell hervorgehoben werden.

Verwenden Sie das Feld *Anzeigen als*, um das Kennzeichen *Abwesend* zu setzen. Der Termin erscheint in SAP Cloud for Customer in Ihrem Kalender und dem Teamkalender violett markiert.
#### Beispiel

Sie planen, am Mittwoch, Donnerstag und Freitag eine Messe zu besuchen. Um Ihren Kollegen mitzuteilen, dass Sie an diesen Tagen nicht verfügbar sind, können Sie einen Termin für die Messe anlegen und diesen als *Abwesend* kennzeichnen.

Bei Verwendung einer der Groupware-Add-Ins für Microsoft Outlook, Gmail oder IBM Notes synchronisieren die Systeme die Abwesenheitseinstellung. Legen Sie einfach einen Termin in Ihrem Groupware-Kalender an, markieren Sie ihn als "Abwesend", und fügen Sie ihn Ihrer SAP-Lösung hinzu. Bei der Synchronisierung des Termins wird durch die Abwesenheitseinstellung in Ihrem Groupware-Kalender automatisch das Abwesenheitskennzeichen in SAP Cloud for Customer gesetzt.

## Weitere Informationen

E-Mail-Add-Ins [Seite 996]

# 10.2.2 Private Termine mit einem Sperrsymbol anzeigen

Aus Groupware synchronisierte private Termine werden deutlich sichtbar mit einem Sperrsymbol angezeigt. Private Termine werden in der Liste und im Kalender angezeigt, um Terminierungskonflikte zu vermeiden. Ein privater Termin kann jedoch nicht neu terminiert werden; aus Datenschutzgründen können außerdem keine Termindetails angezeigt werden.

Damit das Sperrsymbol angezeigt wird, muss Ihr Administrator in der Individualisierung die Spalte *Privat* hinzufügen.

#### i Hinweis

Diese Erweiterung gilt nur für Client-seitige Termine, die aus Groupware synchronisiert wurden. Das Verhalten anderer privater Aktivitäten, wie E-Mails und Aufgaben, ändert sich nicht.

	8	Subj	ect	Status	Start Date/Time	• •	End Date/Time	Account	Primary Contact
			Appointment Green Energy Corp	Open	04/16/2019	13:30 PST	04/16/2019 17:00 PST	Green Energy Corp	Essie Vaill
			Appointment Expo	Open	02/12/2019	15:00 PST	02/12/2019 15:30 PST	Expo	Woo Hoo
			Appointment FutureVision	Open	11/06/2018 1	L4:30 PST	11/06/2018 15:00 PST	FutureVision	
			בדיקה	Open	10/24/2018	02:00 PST	10/24/2018 03:00 PST		
			Appointment Expo	Open	10/05/2018	00:00 PST	10/06/2018 00:00 PST	Ехро	Woo Hoo
Г	Private Appointment		Open	10/02/2018	13:00 PST	10/02/2018 14:30 PST			
	8		Private Appointment	Open	09/14/2018	19:30 PST	09/14/2018 21:00 PST		
2			Lunch meeting	Open	08/30/2018	15:00 PST	08/30/2018 15:30 PST		
			13:00			Private App	ordenent <b>Te</b>	n Visit º	
		14:00					20		Store Manager Meeting Exps Exps / 11638 Birch Spring Ct / Cupertine CA 98014 / US
		-	15:00	-					-

# 10.2.3 Aktivitätszusammenfassungen mithilfe von Regeln generieren und senden

Das System kann Zusammenfassungen von Terminen und Telefonaten automatisch generieren und diese an bestimmte Empfänger senden.

Voraussetzung ist, dass der Administrator zuvor eine Workflow-Regel mit Bedingungen für das Generieren und Senden einer Zusammenfassung erstellt sowie eine vordefinierte Formularvorlage für die PDF-Anlage der Zusammenfassung ausgewählt hat.

# 10.2.3.1 Automatisches Generieren und Teilen von Aktivitätszusammenfassungen konfigurieren

Der Administrator kann das System so einrichten, dass mithilfe von Workflow-Regeln Zusammenfassungen von Terminen und Telefonaten automatisch generiert und gesendet werden.

## Voraussetzungen

Sie haben Vorlagen für Termin- und Telefonatszusammenfassungen im Work Center *Formularvorlagenverwaltung* hinterlegt. Weitere Informationen finden Sie unter Formularvorlagen.

## Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum automatischen Generieren und Senden von Terminoder Telefonatszusammenfassungen. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie unter Geschäftsobjekt Termin oder Telefonat aus.
- 4. Unter Zeiteinteilung können Sie zwischen Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern und Eingeplant wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option Bei jedem Sichern angewendet.
- 5. Wählen Sie *Weiter*, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

Sie können die Regel beispielsweise auslösen lassen, wenn der Status eines Termins oder Telefonats auf *Abgeschlossen* gesetzt wird.

- 6. Wählen Sie Weiter, um Aktionen zu definieren.
- 7. Für Regeltyp wählen Sie E-Mail.
- 8. Geben Sie den Betreff der Zusammenfassungs-E-Mail ein.
- 9. Wählen Sie eine Vorlagen-HTML-Datei aus, die den Inhalt der Zusammenfassungs-E-Mail enthält.
- 10. Um eine Zusammenfassung als PDF anzuhängen, wählen Sie die Vorlage für die Termin- oder Telefonatszusammenfassung sowie die Variante aus, die Sie hinterlegt haben.
- 11. Wählen Sie unter *Ermittlung des Empfängers* die Option *Ermittlung hinzufügen*, und wählen Sie die Empfänger aus.

Sie können beispielsweise eine Zusammenfassung eines Termins an alle Teilnehmer des Termins oder eine Zusammenfassung eines Telefonats an alle Gesprächspartner des Telefonats senden.

- 12. Wählen Sie Weiter, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 13. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.

# 10.2.4 Notiztext in Terminen formatieren

Sie können nun einen Rich-Text-Editor (RTE) verwenden, um den Text in den Notizen von Terminen in SAP Cloud for Customer zu formatieren.

Wenn Ihr Administrator die erforderlichen Einstellungen vorgenommen hat, können Sie einen Formatierungseditor verwenden, um Terminnotizen zu strukturieren und hervorzuheben.

#### i Hinweis

Wenn Sie diese Funktion aktivieren, ist es nicht mehr möglich, Notizen direkt in der Terminliste zu bearbeiten. Sie können Notizen in den folgenden Sichten bearbeiten: "Anlegen", "Schnellanlage" und "Termindetails".

#### i Hinweis

Wenn Sie eine der E-Mail-Add-In-Lösungen für SAP Cloud for Customer integriert haben, geht die Formatierung verloren, die Sie in den Terminnotizen vornehmen, wenn diese Termine im oder vom Add-In synchronisiert werden.

rt Date/Time 77/16/2020	~	End C	Date/T	ime										
07/16/2020 🔳 2:00 PM	~	07												
legory		07	/16/2	020					2:3	0 PM				
		Priori	ty.											
13	~	3 -	Nor	nal										
itus		Owne	tr.											
ien		Judy Kruger												
les Territory		Notes	5											
3ermany d	ð	Ar	rial			•	10pt			*	в	I	Ŭ	abs
		A		0	•	E	×			IE	ł≡	Ell	00	
		De	mo o • Re • Lin	f Green membi k to pri	er to to oduct:	en ad ake <mark>lan</mark> Green	ipter er poli i Screi	nler fo en ada	r pres I <u>pter</u>	entatic	in!			

## Weitere Informationen

Formatierungseditor für Terminnotizen konfigurieren [Seite 647] Lösungen für E-Mail-Add-Ins vergleichen [Seite 997]

# 10.2.4.1 Formatierungseditor für Terminnotizen konfigurieren

Administratoren können einen Rich-Text-Editor aktivieren, damit Sie die Formatierung in Terminnotizen verwenden können.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie formatierte Texte für Termine verwenden?

## Weitere Informationen

Notiztext in Terminen formatieren [Seite 651]

# 10.3 E-Mails

Sie können E-Mails in Ihrer SAP-Lösung verwenden. Falls Ihr Unternehmen ein E-Mail-Add-In verwendet, werden E-Mails aus und in Ihrem Posteingang synchronisiert.

Ihre SAP-Lösung kann Ihnen dabei helfen, zeitsparend mit E-Mails zu arbeiten:

- Auf der Registerkarte *Aktivitäten* können Sie ausgehende E-Mails aus Kunden, Ansprechpartnern, Privatkunden, Leads, Opportunitys und Angeboten heraus anlegen.
- Für ausgehende E-Mails können Sie im Feld *Unzustellbar* sehen, ob eine E-Mail (z.B. aufgrund von Problemen mit einem Server oder einer Domäne) nicht zugestellt werden konnte.
- Falls Sie eines der E-Mail-Add-Ins verwenden, können Sie verknüpfte Positionen in Ihrer SAP-Lösung direkt aus Ihrem E-Mail-Posteingang referenzieren.
  - Nach der Synchronisierung Ihrer SAP-Lösung können die E-Mail-Details nicht mehr bearbeitet werden.
- Im Offline-Modus können Sie Ihre E-Mails schreibgeschützt anzeigen.

Sofern Ihr Administrator einige Funktionen aktiviert, haben Sie noch weitere Möglichkeiten:

 Standardmäßig wird in ausgehenden E-Mails unter "Absender" die E-Mail-Adresse des Mitarbeiters mit "im Auftrag von" einer automatisierten System-E-Mail-Adresse angezeigt. Die System-E-Mail-Adresse kann bei Bedarf entfernt werden.

#### E-Mail-Standardsignaturen anlegen [Seite 654]

Sie können E-Mail-Signaturen zur privaten oder geschäftlichen Verwendung anlegen und eine Standardsignatur festlegen, die automatisch in Ihre ausgehenden E-Mails eingefügt wird.

#### E-Mail-Vorlagen anlegen [Seite 655]

Sie können E-Mail-Vorlagen für Business-Objekte einschließlich Kunden, Ansprechpartner, Privatkunden, Leads, Opportunitys, Kundenaufträge und Angebote anlegen. Beim Anlegen von E-Mails aus den jeweiligen Objekten können Sie mithilfe dieser vordefinierten Vorlagen Zeit sparen.

#### Zustellungsbestätigungen für E-Mails mithilfe von Regeln senden [Seite 656]

Wenn in SAP Cloud for Customer eine E-Mail an Ihre E-Mail-Liste zugestellt wird, kann das System automatisch eine Zustellungsbestätigung an den Absender senden.

#### E-Mails mit ursprünglicher Formatierung und Struktur anzeigen [Seite 657]

Im *E-Mail-Viewer* können Sie E-Mails in ihrer ursprünglichen Formatierung und Struktur lesen. Sie können Inline-Bilder, Theme-Schriftarten usw. anzeigen.

#### Bericht zu nicht zugeordneten E-Mails erstellen [Seite 658]

Mithilfe der E-Mail-Datenquelle können Sie das Merkmal *Initiierende E-Mail* in Verbindung mit dem Merkmal *Grund für Serviceanfragensperre* verwenden, um einen Bericht zu allen nicht zugeordneten E-Mails zu erstellen.

## Weitere Informationen

#### E-Mail-Add-Ins [Seite 996]

# 10.3.1 E-Mail-Standardsignaturen anlegen

Sie können E-Mail-Signaturen zur privaten oder geschäftlichen Verwendung anlegen und eine Standardsignatur festlegen, die automatisch in Ihre ausgehenden E-Mails eingefügt wird.

### Voraussetzungen

Administratoren haben das Work Center Vorlagen aktiviert.

## Kontext

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Vorlagen, und wählen Sie das Plus-Symbol.
- 2. Geben Sie einen Namen und Vorlagentext ein.
- 3. Zur weiteren Bearbeitung und Formatierung der Signatur wählen Sie Sichern und öffnen.
- 4. Verwenden Sie Formatierungswerkzeuge zur Bearbeitung Ihrer Signatur.
- 5. Administratoren können mithilfe von Platzhaltern Unternehmens-Standardsignaturen anlegen.

Die Werte der Platzhalter werden dynamisch auf Basis der Anmeldeinformationen des angemeldeten Benutzers gefüllt.

- 6. Wenn Sie fertig sind, wählen Sie Sichern.
- 7. Wählen Sie in Ihrem Profilmenü Einstellungen Meine E-Mail-Einstellungen .
- 8. Wählen Sie das Bleistiftsymbol, und wählen Sie eine Standardsignatur für neue E-Mails.
- 9. Wenn Sie fertig sind, wählen Sie Sichern und schließen.

## Ergebnisse

Beim Anlegen von E-Mails sehen Sie die bereits vorhandene Standardsignatur im E-Mail-Editor.

#### → Tipp

Wenn Sie eine andere Signatur für eine bestimmte E-Mail verwenden möchten, können Sie die Standardsignatur entfernen und über die Drucktaste "Signieren" eine andere Signatur auswählen.

# 10.3.2 E-Mail-Vorlagen anlegen

Sie können E-Mail-Vorlagen für Business-Objekte einschließlich Kunden, Ansprechpartner, Privatkunden, Leads, Opportunitys, Kundenaufträge und Angebote anlegen. Beim Anlegen von E-Mails aus den jeweiligen Objekten können Sie mithilfe dieser vordefinierten Vorlagen Zeit sparen.

## Voraussetzungen

Administratoren haben das Work Center Vorlagen aktiviert.

# Kontext

emplates	Contact Template.				
🗐 Contact Template \star 🍍	1 0+				
Template ID 100586	Type Text-Based	Channel Type E-Mail	Corporate No		
Created By Arthur Chen	Created Dn 09/30/2019 21:30 PST	Language	Object Contact		
Overview					
Name Contact Template		Description			
Subject Thank you for contacting BlueDrive					
Template Text					
8 I Y as 0 3	■ arial • 14pt • A • 0	•			
	Contacts	vi 😳 New E-Mail	0		
Dear #ContactName#,					
In the second	Include Account Team Include Contacts				
it was nice taiking to you on	To				
Warm regards.	Thomas Matthews < Thomas.Matthews@ONDEMAND.0	COM> X Select			
riani raginati,	Cc Select				
BlueDrive Product Team	Bcc Select				
· (1)	Subject				
To include placeholders in template,		●	• Size - de •	A • 0 • 0	↔ <b>५ ४</b> 🗐
Placeholder	Dear Thomas Matthews,				
	It was nice talking to you on the phone. I will g	et back to you with more details soon.			
	Warm regards,				
	BlueDrive Product Team				
L	SHI Attachmante /01				

# Vorgehensweise

1. Navigieren Sie zu *Vorlagen*, und wählen Sie das Plussymbol.

- 2. Geben Sie einen Namen ein.
- 3. Wählen Sie für die Vorlagenverwendung die Option Antwort.
- 4. Markieren Sie das Objekt, für das die Vorlage angelegt wird.

Diese Vorlage kann nur verwendet werden, wenn eine E-Mail aus dem ausgewählten Business-Objekt angelegt wird.

- 5. Geben Sie einen Betreff und Vorlagentext ein.
- 6. Zur weiteren Bearbeitung und Formatierung der Vorlage wählen Sie Sichern und öffnen.
- 7. Verwenden Sie Formatierungswerkzeuge zur Bearbeitung Ihrer Vorlage.
- 8. Bei Bedarf können Sie Platzhalter für die Vorlage definieren und hinzufügen.

Die Werte der Platzhalter werden dynamisch gefüllt, wenn Sie die Vorlage beim Anlegen einer E-Mail wählen.

9. Wenn Sie fertig sind, wählen Sie Sichern.

## Ergebnisse

Navigieren Sie im Business-Objekt zu *Aktivitäten*, und legen Sie eine E-Mail an. In der Symbolleiste zum Bearbeiten können Sie das Symbol für die E-Mail-Vorlage auswählen, um die vordefinierte Vorlage zu suchen.

# 10.3.3 Zustellungsbestätigungen für E-Mails mithilfe von Regeln senden

Wenn in SAP Cloud for Customer eine E-Mail an Ihre E-Mail-Liste zugestellt wird, kann das System automatisch eine Zustellungsbestätigung an den Absender senden.

Voraussetzung ist, dass der Administrator eine Workflow-Regel mit Bedingungen erstellt hat, die eingehende Nachrichten erfüllen müssen, damit eine Bestätigung gesendet wird.

# 10.3.3.1 Automatische Zustellungsbestätigungen für E-Mails konfigurieren

Administratoren können das System so einrichten, dass mithilfe von Workflow-Regeln sofort automatisch eine Bestätigung zu einer eingehenden E-Mail gesendet wird.

## Voraussetzungen

Sie haben Kommunikationskanäle für eingehende und ausgehende E-Mails aktiviert und hinterlegt. Weitere Informationen finden Sie unter E-Mail-Kommunikationskanal.

## Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Einrichten von Zustellungsbestätigungen für E-Mails. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln , und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie E-Mail als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter *Zeiteinteilung* können Sie zwischen *Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern* und *Eingeplant* wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option *Bei jedem Sichern* angewendet.
- 5. Wählen Sie *Weiter*, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

Zum Beispiel können Sie festlegen, dass das System die Regel bei allen eingehenden E-Mails mit dem Status "Offen" auslöst.

- 6. Wählen Sie Weiter, um Aktionen zu definieren.
- 7. Für Regeltyp wählen Sie E-Mail.
- 8. Geben Sie den Betreff der E-Mail-Zustellungsbestätigung ein.
- 9. Wählen Sie eine Vorlagen-HTML-Datei aus, die den Inhalt der E-Mail-Zustellungsbestätigung enthält.
- 10. Wählen Sie unter Ermittlung des Empfängers die Option Ermittlung hinzufügen und dann Nachricht von.
- 11. Wählen Sie Weiter, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 12. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.

# 10.3.4 E-Mails mit ursprünglicher Formatierung und Struktur anzeigen

Im *E-Mail-Viewer* können Sie E-Mails in ihrer ursprünglichen Formatierung und Struktur lesen. Sie können Inline-Bilder, Theme-Schriftarten usw. anzeigen.

Voraussetzung ist, dass Ihr Administrator die Registerkarte E-Mail-Viewer durch Anpassung hinzufügt.

### i Hinweis

Diese Funktion ist nur in E-Mails verfügbar, die nach Mai 2019 in SAP Cloud for Customer synchronisiert und von dort gesendet werden.



# 10.3.5 Bericht zu nicht zugeordneten E-Mails erstellen

Mithilfe der E-Mail-Datenquelle können Sie das Merkmal *Initiierende E-Mail* in Verbindung mit dem Merkmal *Grund für Serviceanfragensperre* verwenden, um einen Bericht zu allen nicht zugeordneten E-Mails zu erstellen.

Eine nicht zugeordnete E-Mail wird in folgendem Fall identifiziert:

- *Initiierende E-Mail = #* (nicht zugeordnet)
- Grund für Serviceanfragensperre ist gefüllt (Ausnahmecode O Anderer Grund und 8 System nicht für die Unterstützung von Mitarbeitertickets eingerichtet)

Unassociated E-mails - Report of View : ~ Initial (modified) Selection : ~ Initial	opened by Administrator	r in Business Analytics work center	r.a
You can customize the view by selecting from available ( :tion ) ) Available Fields ) ) Rows & Columns	e chart options. Expand the left panel in ord	Ser to further narrow down the criteria or select a present view of Service Request Block Reason	or selection at top.
▼ Selected	Not assigned	Initiated by employee	8
Initiating #	× ×	Multiple matching contacts were fo	2
Service R	X	Multiple matching employees found	1
- Available		No matching contacts were found	2,666
ABC Clas	×	No matching employees found	22
Activity C		Referenced ticket was not found	1
Activity Di		Sender is blocked	21
Adhibite		Not assigned	10,701

Sie können nicht zugeordnete E-Mail-Nachrichten auch mit der Abfrage *Alle E-Mails meines Teams* in der Ticketliste anzeigen.

# 10.4 Telefonate

Telefonate bieten Ihnen in der SAP-Lösung die Möglichkeit, Ihre Telefonate mit Geschäftspartnern zu verfolgen und zu dokumentieren.

Sie können Telefonate wie folgt verwenden:

• Sie können eine Kampagne mit einer bestimmten Antwortoption referenzieren.

Sofern Ihr Administrator einige Funktionen aktiviert, haben Sie noch weitere Möglichkeiten:

- Sie können eine Zusammenfassung eines Telefonats im PDF-Format erstellen. Sie können die Zusammenfassung als interne Aufzeichnung verwenden oder sie als Besprechungsprotokoll an die Gesprächspartner senden.
- Mithilfe von Aktivitätsplänen und Routing-Regeln kann Ihr Administrator Aufgaben und Umfragen zu Telefonaten zuordnen. In Aktivitätsplänen werden Aufgaben und Umfragen von Ihrem Systemadministrator vordefiniert. Dabei kann es sich um allgemeine Checklisten, branchenspezifische Umfragen oder empfohlene Aufgaben handeln, die Sie bei einem Telefonat durchführen sollten.

#### i Hinweis

Aufgaben und Umfragen für Telefonate stehen offline nicht zur Verfügung.

• Ihr Administrator kann auch Workflow-Regeln für die Versendung von Benachrichtigungen an Gesprächsteilnehmer in einem Telefonat verwenden, um diese über Änderungen am Telefonat zu informieren.

#### Umfragen oder Aufgaben zu Telefonaten hinzufügen [Seite 660]

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen und Aufgaben, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Sie beim Erstellen eines Verkaufsgesprächsskripts und Umsetzen der Outbound-Telesales-Strategien zu unterstützen.

#### Aktivitätszusammenfassungen mithilfe von Regeln generieren und senden [Seite 661]

Das System kann Zusammenfassungen von Terminen und Telefonaten automatisch generieren und diese an bestimmte Empfänger senden.

#### Bericht zu telefonischen Umfragen oder Aufgaben [Seite 663]

Sie können die Datenquelle *Geschäftsvorfallbelegreferenz der Aktivität* zusammen mit den Datenquellen *Umfrageantwort* oder *Aktivitätsaufgabe* verwenden, um Berichte zu Umfrage- oder Aufgabendaten zu erstellen, die für Aktivitäten erfasst wurden.

### Weitere Informationen

Workflows [Seite 155]

# 10.4.1 Umfragen oder Aufgaben zu Telefonaten hinzufügen

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen und Aufgaben, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Sie beim Erstellen eines Verkaufsgesprächsskripts und Umsetzen der Outbound-Telesales-Strategien zu unterstützen.

#### i Hinweis

Voraussetzung ist, dass Ihr Administrator in den Detailfragen die Umfragen- und Aufgabenausführung während Telefonaten aktiviert hat.

Im Work Center *Aktivitätsplaner* kann Ihr Administrator die automatische Zuordnung von Aktivitätsplänen bei deren Erstellung aktivieren und Routing-Regeln definieren.

Bei Aktivitätsplänen, die automatisch zugeordnet werden können, werden den betreffenden Telefonaten Umfragen und Aufgaben automatisch per Hintergrundjob, der alle 10 Minuten ausgeführt wird, hinzugefügt. Sie können das Routing durch eine Aktualisierung manuell auslösen, um den aktuellen Stand der Umfragen bzw. Aufgaben zu erhalten.

Bei Aktivitätsplänen, die nicht automatisch zugeordnet werden können, können Sie in einem Telefonat geeignete Umfragen auf der Registerkarte *Umfragen* und Aufgaben auf der Registerkarte *Aufgaben* manuell hinzufügen.

i Hinweis

Aufgaben und Umfragen für Telefonate stehen offline nicht zur Verfügung.

## Weitere Informationen

Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751]

# 10.4.1.1 Offene Umfragen oder Aufgaben durch Auffrischen aktualisieren

Den neuesten Stand von Umfragen und Aufgaben, die Ihren Telefonaten zugeordnet sind, können Sie durch Aktualisieren erhalten.

## Voraussetzungen

Ihre Administratoren haben Aktivitätspläne und Routing-Regeln im Work Center Aktivitätsplaner definiert.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Für jede Umfrage oder Aufgabe, die weitergeleitet werden soll, muss während der Erstellung des Aktivitätsplans die Option *Automatisch zuordnen* markiert werden.

## Kontext

Die betreffenden Aktivitätspläne werden den jeweiligen Telefonaten automatisch per Hintergrundjob, der alle 10 Minuten ausgeführt wird, zugeordnet. Als Benutzer können Sie auch die unten genannten Schritte ausführen, wenn Sie das Routing manuell auslösen möchten.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zur Detailsicht eines Telefonats.
- 2. Wählen Sie im Menü Aktionen die Option Telefonat aktualisieren.

## Ergebnisse

Ihre entsprechenden Umfragen und Aufgaben werden nach Anwendung der Regeln auf den Registerkarten *Umfragen* und *Aufgaben* angezeigt.

# 10.4.1.2 Umfragen- und Aufgabenermittlung/-ausführung für Telefonate konfigurieren

Administratoren können Vertriebsmitarbeitern oder Kundenbetreuern ermöglichen, mithilfe von Aktivitätsplänen und Routing-Regeln Standardumfragen und -aufgaben zu Telefonaten zuzuordnen. Sofern entsprechend konfiguriert, können auch Vertriebsmitarbeiter während Telefonaten Umfragen und Aufgaben durchführen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechenden Detailfragen, um Umfragen und Aufgaben während Telefonaten durchführen zu können.

# 10.4.2 Aktivitätszusammenfassungen mithilfe von Regeln generieren und senden

Das System kann Zusammenfassungen von Terminen und Telefonaten automatisch generieren und diese an bestimmte Empfänger senden.

Voraussetzung ist, dass der Administrator zuvor eine Workflow-Regel mit Bedingungen für das Generieren und Senden einer Zusammenfassung erstellt sowie eine vordefinierte Formularvorlage für die PDF-Anlage der Zusammenfassung ausgewählt hat.

# 10.4.2.1 Automatisches Generieren und Teilen von Aktivitätszusammenfassungen konfigurieren

Der Administrator kann das System so einrichten, dass mithilfe von Workflow-Regeln Zusammenfassungen von Terminen und Telefonaten automatisch generiert und gesendet werden.

### Voraussetzungen

Sie haben Vorlagen für Termin- und Telefonatszusammenfassungen im Work Center *Formularvorlagenverwaltung* hinterlegt. Weitere Informationen finden Sie unter Formularvorlagen.

## Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum automatischen Generieren und Senden von Terminoder Telefonatszusammenfassungen. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie unter Geschäftsobjekt Termin oder Telefonat aus.
- 4. Unter *Zeiteinteilung* können Sie zwischen *Nur beim Anlegen*, *Bei jedem Sichern* und *Eingeplant* wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option *Bei jedem Sichern* angewendet.
- 5. Wählen Sie *Weiter*, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

Sie können die Regel beispielsweise auslösen lassen, wenn der Status eines Termins oder Telefonats auf *Abgeschlossen* gesetzt wird.

- 6. Wählen Sie *Weiter*, um Aktionen zu definieren.
- 7. Für Regeltyp wählen Sie E-Mail.
- 8. Geben Sie den Betreff der Zusammenfassungs-E-Mail ein.
- 9. Wählen Sie eine Vorlagen-HTML-Datei aus, die den Inhalt der Zusammenfassungs-E-Mail enthält.
- 10. Um eine Zusammenfassung als PDF anzuhängen, wählen Sie die Vorlage für die Termin- oder Telefonatszusammenfassung sowie die Variante aus, die Sie hinterlegt haben.
- 11. Wählen Sie unter *Ermittlung des Empfängers* die Option *Ermittlung hinzufügen*, und wählen Sie die Empfänger aus.

Sie können beispielsweise eine Zusammenfassung eines Termins an alle Teilnehmer des Termins oder eine Zusammenfassung eines Telefonats an alle Gesprächspartner des Telefonats senden.

- 12. Wählen Sie Weiter, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 13. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.

# 10.4.3 Bericht zu telefonischen Umfragen oder Aufgaben

Sie können die Datenquelle *Geschäftsvorfallbelegreferenz der Aktivität* zusammen mit den Datenquellen *Umfrageantwort* oder *Aktivitätsaufgabe* verwenden, um Berichte zu Umfrage- oder Aufgabendaten zu erstellen, die für Aktivitäten erfasst wurden.

In den folgenden Themen wird beschrieben, wie Sie eine verknüpfte Datenquelle mit Aktivitäten und Umfragen (oder Aufgaben) und einen Bericht zu telefonischen Umfragen (oder Aufgaben) erstellen.

# 10.4.3.1 Verknüpfte Datenquelle mit Aktivitäten und Umfragen (oder Aufgaben) erstellen

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Erstellen einer Datenquelle mit Aktivitäten und Umfragen (oder Aufgaben). Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Unternehmensanalysen Datenquellen erstellen .
- 2. Klicken Sie auf Neu Verknüpfte Datenquelle .
- 3. Vergeben Sie bei Bedarf einen Namen und eine Beschreibung.
- 4. Als Join-Typ wählen Sie Left Outer Join aus.
- 5. Klicken Sie auf Datenquelle hinzufügen, und fügen Sie CODACTBTDB für Geschäftsvorfallbelegreferenz der Aktivität hinzu.
- 6. Wählen Sie die Felder aus, die Sie in die neue Datenquelle einbinden möchten. Die folgenden Felder sind beim Anlegen von Joins und beim aktivitätsartübergreifenden Filtern obligatorisch:
  - Aktivitätsart
  - Kategorie
  - GVB-Referenz
  - Referenznummer des Geschäftsvorfallbelegs
  - Position der Geschäftsvorfallbelegreferenz (nur für Joins mit der Datenquelle *Umfrageantwort* erforderlich)
  - Rollencode der Geschäftsvorfallbelegreferenz
  - Referenzart für GVB
- 7. Klicken Sie auf Datenquelle hinzufügen, und fügen Sie FNDQREVQVB für Umfrageantwort (oder CODTKAHB für Aktivitätsaufgabe) hinzu.

8. Wählen Sie die Merkmale und Kennzahlen aus, die Sie in die Datenquelle aufnehmen möchten. Die folgenden Felder sind für das Anlegen von Joins und das Filtern nach Antworten auf Aktivitätsumfragen (oder nach Aktivitätsaufgaben) obligatorisch.

Für die Umfrageantworten:

- Dokumentart
- Dokument-UUID
- Umfrage-ID (zum Abrufen von Informationen zu allen in Aktivitäten gepflegten Umfragen)
- Wertsammlung UUID (zum Abrufen von Informationen nur zu beantworteten Umfragen)

Für die Aktivitätsaufgaben:

- Aufgabe
- Aufgabennummer
- 9. Verknüpfen Sie die entsprechenden Felder. Beispiele:

Geschäftsvorfallbelegreferenz der Aktivität mit der Umfrageantwort verknüpfen

Verknüpfte Datenquellenfel- der	Geschäftsvorfallbelegreferenz der Aktivität	Umfrageantwort
Referenznummer des Ge- schäftsvorfallbelegs	Referenznummer des Geschäftsvorfallbelegs	Umfrage-ID
Position der Geschäftsvorfall- belegreferenz	Position der Geschäftsvorfallbelegreferenz	Wertsammlung UUID
Geschäftsvorfallbelegreferenz de	er Aktivität mit der Aktivitätsaufgabe verknüpfer	1
Verknüpfte Datenquellenfelde	Geschäftsvorfallbelegreferenz der Aktivität	Aufgabenaktivität
GVB-Referenz	GVB-Referenz	Aufgabe
Referenznummer des Geschäft:	svor- Referenznummer des Geschäftsvor-	Aufgabennummer

#### 10. Entfernen Sie doppelte Zeilen.

#### Beispiel

fallbelegs

Wenn die *Umfrage-ID* mit der *Referenznummer des Geschäftsvorfallbelegs* verknüpft wird, wie oben dargestellt, müssen Sie die Zeile *Umfrage-ID* aus *Verknüpfte Datenquellenfelder* entfernen.

fallbelegs

11. Wählen Sie Sichern und schließen.

## Weitere Informationen

#### SAP Cloud for Customer Analytics Guide

# 10.4.3.2 Bericht zu telefonischen Umfragen (oder Aufgaben) erstellen

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Erstellen eines Berichts zu telefonischen Umfragen (oder Aufgaben). Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie die verknüpfte Datenquelle mit Aktivitäten und Umfragen (oder Aufgaben) aus, die Sie erstellt haben.
- 2. Klicken Sie auf Neu Bericht .
- 3. Vergeben Sie bei Bedarf einen Namen und eine Beschreibung.
- 4. Klicken Sie auf Weiter, und wählen Sie bei Bedarf Kennzahlen aus.
- 5. Klicken Sie auf Weiter, und wählen Sie bei Bedarf Merkmale aus.
- 6. Unter Merkmalseigenschaften müssen die folgenden Felder zwingend mit Feste Wertauswahl oder Verwenden der Variable gepflegt werden.
  - Aktivitätsart
  - Referenzart für GVB
  - Kategorie (optional)
  - Dokumentart (nur erforderlich für Berichte über Aktivitätsumfragen)
- 7. Wenn Sie *Feste Wertauswahl* gewählt haben, klicken Sie auf *Festwertauswahl vornehmen* und geben Werte für die obligatorischen Felder ein wie folgt:

### → Tipp

Wenn Sie Berichte zu Umfragen (oder Aufgaben) für eine einzelne Aktivitätsart, z.B. Telefonat, erstellen möchten, ist es ratsam, Festwerte zu definieren, wie unten dargestellt. Wenn Sie denselben Bericht für die Analyse von Umfragen (oder Aufgaben) für alle unterstützten Aktivitätsarten wiederverwenden möchten, können Sie nur *Referenzart für GVB* als Festwert definieren und die Aktivitätsart während der Laufzeit eingeben.

Festwerte für telefonische Umfragen definieren

Merkmal	Festwert
Aktivitätsart	86 (Telefonat)
Referenzart für GVB	1876 (Umfrage)
Dokumentart	86 (Telefonat)

Festwerte für telefonische Aufgaben definieren

Merkmal	Festwert
Aktivitätsart	86 (Telefonat)
Referenzart für GVB	542 (Aufgabe)

8. Wählen Sie *Weiter*, und definieren Sie bei Bedarf Variablen.

9. Wählen Sie Weiter, und prüfen Sie die Berichtdetails.

10. Wählen Sie Fertigstellen.

#### Weitere Informationen

SAP Cloud for Customer Analytics Guide

# 10.5 Aufgaben

Mit Aufgaben können Sie Ihre Zeit effektiv planen. Sie können sie außerdem zum Entwerfen von Prozessen oder bewährten Geschäftsverfahren verwenden. Nutzen Sie Aufgaben, um Ihre Arbeit zu erfassen oder sich an offene Tätigkeiten erinnern zu lassen.

Sie können Aufgaben eigenständig oder auf der Grundlage von in Ihrer SAP-Lösung verknüpften Geschäftsobjekten anlegen. Sie können eine Aufgabe mit einem Objekt verknüpfen, indem Sie die Aufgabe aus einem Objekt (z.B. einem Kunde, einem Lead oder einer Opportunity) heraus anlegen. Als Administrator können Sie mithilfe von Aktivitätsplänen und Routing-Regeln Aufgaben mit Telefonaten oder Besuchen verknüpfen.

Weitere aufgabenbezogene Funktionen:

- Sie können eine Kampagne mit einer bestimmten Antwortoption referenzieren.
- Mithilfe der erweiterten Suche können Sie Aufgaben ausschließen, die mit Besuchen verknüpft sind, sodass Sie sich auf bestimmte Aufgaben konzentrieren können.
- Das Fälligkeitsdatum für einmalige Aufgaben ist dasselbe wie das Fälligkeitsdatum des Aktivitätsplans, unter dem sie angelegt wurden.
- Falls Ihr Unternehmen ein E-Mail-Add-In verwendet, können in und aus Ihrem Posteingang Aufgaben synchronisiert werden.
- Wenn Sie eine Aufgabe auf 100 % abgeschlossen setzen, gibt die Lösung automatisch das aktuelle Datum als Abschlussdatum ein.

#### Massenaktualisierung von Aufgabenbearbeitern und -verantwortlichen aus der Liste [Seite 667]

Sie können in der Liste schnell den Bearbeiter bzw. den Verantwortlichen für mehrere Aufgaben gleichzeitig ändern. Somit ist es nicht erforderlich, in die Detailsicht der einzelnen Aufgaben zu wechseln, um Änderungen vorzunehmen.

Aufgaben für mehrere Mitarbeiter anlegen [Seite 668]

Sie können eine Aufgabe anlegen und anschließend die gleiche Aufgabe für mehrere Verantwortliche duplizieren.

## Weitere Informationen

Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751] E-Mail-Add-Ins [Seite 996]

# 10.5.1 Massenaktualisierung von Aufgabenbearbeitern und verantwortlichen aus der Liste

Sie können in der Liste schnell den Bearbeiter bzw. den Verantwortlichen für mehrere Aufgaben gleichzeitig ändern. Somit ist es nicht erforderlich, in die Detailsicht der einzelnen Aufgaben zu wechseln, um Änderungen vorzunehmen.

### Voraussetzungen

Die Administratoren müssen unter *Unternehmenseinstellungen* die Option *Massenänderung aktivieren* einschalten.

## Kontext

M	Taska	(4111)	8							Save	Cancel
		ø	iD	Subject	Status	Processor	Start Date/Time	Start Date/Time			
						ahmed ahmed 👌					
×	LC .		1806521	TASK_WF_TEST	Open	Ahmed Ahmed 6	8.09.20	3:30 PM	~	18.09.20	0 4
×	Ľ		1802399	Task 1	Open	Nizamuddin Ahmed 99974614	6.08.20	6:00 PM	~	06.08.20	2 7
8	Ľ		1802398	Task 2	Open	Ahmed Hamadi AE37	6.08.20	6:00 PM	~	06.08.20	27
	Ľ		1802162	Task 4	Open	Kede Aband Mauric Children	0.07.20	10:30 PM	$\sim$	31.07.20	1
	Lđ.		1802161	Task 5	Open	Karim Ahmed Mounir GRICCI	0.07.20	10:30 PM	~	31.07.20	E 1
0	12		1802000	Task 6	Open	Ibrahim Ahmed Tarza WGALE	0.07.20	10:30 PM	~	31.07.20	1
×	LC .		1801998	Task 7	Open	Ahmed Ahmed 6	30.07.20	9:30 PM	~	30.07.20	E 1
	C.		1801999	Task 2	Open	Dr. Test1 Test1 0	30.07.20	9:30 PM	~	30.07.20	1
	C.		1801996	Task 1	Open	Eddie Smoke 6	29.07.20	4:30 PM	~	29.07.20	🗖 6
	C.		1801425	Task 2	Open	Eddie Smoke 6	18.07.20	5:30 PM	~	18.07.20	0 7
>	C.		1801424	Task 1	Open	Eddie Smoke 6	18.07.20	5:30 PM	~	18.07.20	2 7
×	Ľđ.		1801073	Task 2	Open	Eddie Smoke 🔗	11.07.20	8:00 PM	~	11.07.20	🗖 \$
×	Ľ		1801072	Task 1	Open	Eddie Smoke 5	11.07.20	8:00 PM	~	11.07.20	🗖 9
~	Ľ.		1774967	test2 Account	Open	Eddie Smoke 6	14.05.20	1:30 PM	~	14.05.20	2
	E.		1774271	Conduct a visit	Completed	Eddie Smoke 6	07.05.20	4:54 PM	~	07.05.20	5
	Ed.		1774270	Visit Almika	Canceled	Eddie Smoke 6	07.05.20	4:54 PM	~	31.12.99	1

### Vorgehensweise

1. In der Aufgabenliste wählen Sie das Bleistiftsymbol, um den Bearbeitungsmodus aufzurufen.

Es erscheint eine leere Zeile am Anfang der Aufgabenliste.

- 2. Wählen Sie mehrere Aufgaben aus, für die Sie den Bearbeiter bzw. Verantwortlichen ändern möchten.
- 3. Setzen Sie den Bearbeiter bzw. Verantwortlichen in der leeren Zeile auf den gewünschten Wert.
- 4. Wählen Sie Sichern.

# 10.5.2 Aufgaben für mehrere Mitarbeiter anlegen

Sie können eine Aufgabe anlegen und anschließend die gleiche Aufgabe für mehrere Verantwortliche duplizieren.

## Kontext

asks		Meet with the	store manager to d 8				
🛱 Meet v	vith the store m	anager to 🖈	I □ ◊ +				+ 🖉 Actions 🗸
Documer Activity	nt Type Task	Status Open		*Subject Meet with the store addition of new as:	manager to discust	Start Date/Time 2020-03-30 10:00 AM	Set as In Process
Due Date 2020-03	/Time 3-30 11:30 AM	Date Co	ompleted	Account Kixo		Primary Contact	Set as Complete Set as Canceled
Overview F	eed Changes ents (0)	Related Items Do	scument Flow				Duplicate Task
	Title		Type	Changed On	•	Changed By	Actions
Involved	Parties (4)			No data			Add More
Role	Name	Phone	E-Mail		Address Select	ion	Address
Ounor	Eddia Smoka	+1 650-555-5021	SMormony@ACECompany (	com	34109 Hillvie	w Ave / Palo Alto CA 94304 / US	34100 Hilbriew Ave /

## Vorgehensweise

- 1. Legen Sie eine Aufgabe an.
- 2. Wählen Sie in der Detailsicht der Aufgabe die Option || Aktionen > Doppelte Aufgaben ].
- 3. Wählen Sie einen oder mehrere Verantwortliche aus, und wählen Sie OK.

# 10.6 Aktivitätenlisten

Eine Aktivitätenliste ist eine Sammlung von Aktivitäten einer bestimmte Aktivitätsart. Mithilfe vorlagenbasierter Aktivitätenlisten können Sie mehrere Termine, Telefonate und Aufgaben gleichzeitig organisieren und erstellen.

Aktivitätenlisten erstellen [Seite 669] Sie können Gruppen von Terminen, Telefonaten oder Aufgaben gleichzeitig erstellen. Aktivitäten zu Aktivitätenlisten hinzufügen [Seite 670]

Zu Referenzzwecken können Sie vorhandenen Aktivitätenlisten einzelne Aktivitäten hinzufügen.

# 10.6.1 Aktivitätenlisten erstellen

Sie können Gruppen von Terminen, Telefonaten oder Aufgaben gleichzeitig erstellen.

## Voraussetzungen

Der Administrator muss in den Detailfragen unter Aktivitätsmanagement Aktivitätenlisten aktiviert haben.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Aktivitätenlisten, und erstellen Sie eine neue Aktivitätenliste.
- 2. Wählen Sie die Art aus, um die Art der zu erstellenden Aufgaben festzulegen.
- 3. Geben Sie einen aussagekräftigen Namen ein, und definieren Sie ein(e) *Startdatum/-uhrzeit* der ersten Aktivität vor.
- 4. Klicken Sie auf Sichern und öffnen.
- 5. Definieren Sie Vorlageninformationen, anhand derer die Standardeinstellungen aller Aktivitäten, wie z.B. *Betreff, Kategorie* und *Priorität*, abgeleitet werden.
- 6. Definieren Sie ein *Enddatum/-uhrzeit* vor, wenn Sie parallele Termine oder Aufgaben erstellen möchten.

Wenn das Enddatum und die Enduhrzeit definiert ist, werden alle Aktivitäten mit demselben/derselben Start- und Enddatum/-uhrzeit angelegt.

7. Definieren Sie eine *Dauer* und *Lücke* zwischen den Aktivitäten vor, wenn Sie Aktivitäten in einer logischen Reihenfolge erstellen möchten.

#### Beispiel

Ihre erste Aktivität beginnt um 08:00 Uhr. Wenn die Dauer 1 Stunde und die Lücke 30 Minuten beträgt, beginnt die nächste Aktivität um 09:30 Uhr.

8. Um einer Aktivität einen Verantwortlichen anhand des jeweiligen Kunden zuzuordnen, markieren Sie das Kennzeichen *Ermittlung des Verantwortlichen*.

- 9. Fügen Sie Notizen und Anlagen hinzu, die jeder über diese Aktivitätenliste generierten Aktivität angehängt werden.
- 10. Fügen Sie der Aktivitätenliste Kunden, Ansprechpartner oder Privatkunden hinzu, um automatisch Aktivitäten zu generieren.

Wenn Sie Aktivitäten anlegen, indem Sie Ansprechpartner hinzufügen, werden die Ansprechpartner automatisch den beteiligten Personen als Teilnehmer der generierten Aktivitäten hinzugefügt.

- 11. Sie können die Aktivitätseinstellungen jeder Position bei Bedarf ändern.
- 12. Wenn Sie fertig sind, Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 10.6.2 Aktivitäten zu Aktivitätenlisten hinzufügen

Zu Referenzzwecken können Sie vorhandenen Aktivitätenlisten einzelne Aktivitäten hinzufügen.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie Termine, Telefonate oder Aufgaben.
- 2. Wählen Sie ein oder mehrere Aktivitäten aus, die Sie in einer Aktivitätenliste gruppieren möchten.
- 3. Wählen Sie Mehr > Zur Aktivitätenliste hinzufügen ].
- 4. Wählen Sie die gewünschte Aktivitätenliste aus.
- 5. Wählen Sie OK.

# 10.7 Aktivitäten im Offline-Modus

Dieser Abschnitt bietet einen Überblick über die Funktionen, die für Aktivitäten im Offline-Modus unterstützt werden. Das Anlegen, Bearbeiten und Anzeigen von Aktivitäten wird im Offline-Modus unterstützt.

TERMINE

Offline-Umfang

			Erstellungsb	ild	Detailsicht	
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Ak- tionen / über Navigation)
Übersicht	Kopf	Betreff	J	J	J	J
		Belegart	J	J	J	Ν

			Erstellungsbild	d	Detailsicht	
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Ak- tionen / über Navigation)
		Nummer			J	Ν
		Status	J	NA	J	J
		Kunde	J	Ν	J	J
		Hauptan- sprechpartner	J	J	J	J
		Organisator	J	J	J	J
		Ort	J	Ν	J	J
		Ort Zeile 2	J	Ν	J	J
		Ganztägiges Er- eignis	J	Ν	J	J
		Startdatum/- uhrzeit	J	J	J	J
		Enddatum/- uhrzeit	J	J	J	J
		Kategorie	J	J	J	J
		Priorität	J	J	J	J
		Verantwortli- cher	J	J	J	J
		Angelegt am			J	NA
		Angelegt von			J	NA
		Zuletzt geän- dert am			J	NA
		Externe Num- mer			J	NA
		Gebiet	J	Ν	J	J
		Aktivitätenliste			J	NA

			Erstellungsbild		Detailsicht	
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Ak- tionen / über Navigation)
		Verkaufsorgani- sation	J	Ν	J	J
		Vertriebsweg	J	N	J	J
		Sparte	J	Ν	J	J
		Kundenspezifi- sche Felder	J	Ν	J	J
		Teilnehmer	J	Ν		
		Notizen	J	Ν		
	Anlagen	Anlagen			J	J
	Beteiligte	Rolle/Name/ Telefon/E-Mail/ Adresse			J	L
	Notizen	Notizen	J	Ν	J	J
Folgeaktivitäten					J	J
Zugehörige Ak- tivitäten					N	N

Offline-Aktionen

Objekt	Registerkarte/global	Aktion	Offline-Verfügbarkeit
Termin	Global	Als "In Bearbeitung" kenn- zeichnen	J
		Als "Abgeschlossen" kenn- zeichnen	J
		Als "Abgebrochen" kenn- zeichnen	J
		Zusammenfassung generie- ren	Ν
		Anlagen hinzufügen	J

Objekt		Registerkarte/global Ak		tion	Offline-Ve	Offline-Verfügbarkeit	
			Be	teiligte hinzufügen	J		
AUFGABEN							
Offline-Umfang							
			Erstellungs	bild	Detailsicht		
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt, über Akti- onen oder über Navigation)	
Übersicht	Kopf	Belegart	J	J	J	J	
		Nummer			J	Ν	
		Status	J	J	J	J	
		Betreff	J	J	J	J	
		Bearbeiter	J	J	J	J	
		Startdatum/- uhrzeit	J	J	J	J	
		Fälligkeitsda- tum/-uhrzeit	J	J	J	J	
		Abschlussda- tum			J	Ν	
		Geplante Dauer	J	Ν	Ν	Ν	
		Istdauer			Ν	Ν	
		Abschluss (%)	J	J	J	J	
		Kategorie	J	J	J	J	
		Priorität	J	J	J	J	
		Kunde	J	Ν	J	J	
		Hauptan- sprechpartner	J	J	J	J	
		Verantwortli- cher	J	J	J	J	

			Erstellungsbild De			etailsicht	
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlege	n Standard	An	zeigen	Bearbeiten (di- rekt, über Akti- onen oder über Navigation)
		Angelegt am			J		NA
		Angelegt von			J		NA
		Zuletzt geän- dert am			J		NA
		Externe Num- mer			J		NA
		Gebiet	J	Ν	J		J
		Aktivitätenliste	- : -		J		NA
		Verkaufsorgani- sation	J	Ν	J		J
		Vertriebsweg	J	Ν	J		J
		Sparte	J	Ν	J		J
		Kundenspezifi- sche Felder	J	Ν	J		J
		Notizen	J	Ν			
	Anlagen				J		J
	Beteiligte	Rolle/Name/ Telefon/E-Mail/ Adresse			J		J
	Notizen				J		J
Offline-Aktionen							
Objekt		Global / Registerkar	rte	Aktionen		Offline-Ve	erfügbarkeit
Aufgabe		Global		Als "In Bearbeitung zeichnen	" kenn-	J	
				Als "Abgeschlossen zeichnen	" kenn-	J	

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
		Als "Abgebrochen" kenn- zeichnen	J
		Anlage hinzufügen	J
		Beteiligten hinzufügen	J

#### TELEFONATE

Offline-Umfang

			Erstellungsbild		Detailsicht	
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Ak- tionen / über Navigationen)
Übersicht	Kopf	Belegart	J	J	J	J
		Nummer			J	Ν
		Status	J	J	J	J
		Betreff	J	J	J	J
		Organisator	J	J	J	J
		Startdatum/- uhrzeit	J	J	J	J
		Enddatum/- uhrzeit	J	J	J	J
		Richtung	J	J	J	Ν
		Kategorie	J	J	J	J
		Priorität	J	J	J	J
		Kunde	J	Ν	J	J
		Hauptan- sprechpartner	J	J	J	J
		Verantwortli- cher	J	J	J	J
		Kampagne	J	Ν	J	Ν

			Erstellungst	bild	Detailsicht	
Registerkarte Abschnitt	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Ak- tionen / über Navigationen)
		Antwortoption			J	J
		Angelegt am			J	NA
		Angelegt von			J	NA
		Zuletzt geän- dert am			J	NA
		Externe Num- mer			J	NA
		Gebiet	J	Ν	J	J
		Ticketnummer			Ν	Ν
		Aktivitätenliste			J	Ν
		Verkaufsorgani- sation	J	Ν	J	J
		Vertriebsweg	J	Ν	J	J
		Sparte	J	Ν	J	J
		Kundenspezifi- sche Felder	J	Ν	J	J
		Notizen	J	Ν		
	Anlagen				J	J
	Teilnehmer	Rolle/Name/ Telefon/E-Mail/ Adresse			J	J
	Notizen				J	J
Offline-Aktionen <b>Objekt</b>	(	Global / Registerkar	rte Akt	ionen	Offline-Ve	erfügbarkeit

Telefonat	Global	Als "In Bearbeitung" kenn-	J
		zeichnen	

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
		Als "Abgeschlossen" kenn- zeichnen	J
		Als "Abgebrochen" kenn- zeichnen	J
		Zusammenfassung generie- ren	Ν
		Anlage hinzufügen	J
		Teilnehmer hinzufügen	J

# 10.8 Häufige Fragen zu Aktivitäten

Probleme im Umgang mit Aktivitäten? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 10.8.1 Warum ist der Kalender eines Kunden nützlich?

Die Kalenderansicht eines Kunden zeigt alle anstehenden Termine zwischen Ihrem Unternehmen und diesem Kunden in einem Kalender an, auch wenn sie von anderen Kollegen eingeplant wurden. Sie können beispielsweise den Kalender des Kunden prüfen, um sich zu vergewissern, dass Sie keinen Kundenbesuch einplanen, wenn für den Kunden bereits eine Besprechung mit einem anderen Kollegen geplant ist.

# 10.8.2 Warum wird die Adresse des Kunden als Ort angezeigt?

Wenn beim Sichern eines neuen Termins der Ort leer ist, verwendet die Lösung als Vorschlagsort die Hauptadresse des Kunden. Sie können den Termin nach Bedarf anpassen.

# 10.8.3 Was mache ich, wenn ich für den Ort eines Termins oder Besuchs mehr Platz benötige?

Für den Ort sind im System 80 Zeichen zulässig. Falls der Termin aus dem E-Mail-Add-In synchronisiert wurde, kopiert die Lösung die ersten 80 Zeichen des Ortes. Wenn Sie für den Ort mehr Platz benötigen, können Sie die Personalisierungsfunktion verwenden, um eine zweite Zeile für den Ort hinzuzufügen.

Sofern Sie Ihre Termin- und Besuchsanzeige personalisiert haben, werden bei der Synchronisierung eines Termins oder eines Besuchs aus dem E-Mail-Add-In die restlichen Zeichen (bis zu 255 Zeichen insgesamt) in Zeile 2 angezeigt.

Wenn Sie die Informationen zum Ort in Zeile 2 direkt im Browser eingeben, gibt es keine Zeichenbegrenzung.

# 10.8.4 Was ist der Unterschied zwischen Stornieren und Löschen einer Aktivität?

Gelöschte Aktivitäten verschwinden aus dem System. Stornierte Aktivitäten werden weiterhin im System angezeigt. Somit können Sie Aktivitäten nachverfolgen, die ursprünglich eingeplant waren, aber nicht abgeschlossen wurden.

Falls Sie ein E-Mail-Add-In verwenden, werden stornierte Aktivitäten synchronisiert. In Ihrem Posteingang werden stornierte und gelöschte Aktivitäten auf dieselbe Weise dargestellt. Wenn Sie beispielsweise bei einem Termin der Organisator sind, wird der Termin storniert und eine Absage an die Teilnehmer gesendet.

## Weitere Informationen

E-Mail-Add-Ins [Seite 996]

# 10.8.5 Worin unterscheiden sich der Aktivitätsplaner und der Besuchsplaner?

Mit dem Aktivitätsplaner können Sie Aktivitätspläne und Routing-Regeln dafür anlegen. Mit dem Besuchsplaner können Sie filtern und ermitteln, welche Kunden Sie besuchen möchten.

Verwenden Sie den Aktivitätsplaner zum Anlegen eines Aktivitätsplans, der eine Sammlung von Aufgaben und Umfragen darstellt. Sie können auch Routing-Regeln anlegen, um diese Sammlungen z.B. an Besuche, Opportunitys, Servicetickets oder Telefonate weiterzuleiten.

Verwenden Sie den Besuchsplaner, um die Kunden zu ermitteln, für die Sie Besuche am Standort einplanen möchten. Sie können Filter verwenden, z.B. für Kunden mit überfälligen Besuchen oder Kunden in Ihrer Region.

Routen bieten dieselben Funktionen wie der Besuchsplaner plus einige zusätzliche Funktionen wie das Einzeichnen von Besuchen auf einer Karte. Mit der Routenfunktion können Sie Besuche für Ihre Mitarbeiter effizienter planen.

### → Tipp

Wenn Sie ein neuer Kunde sind oder gerade beginnen, mit Besuchen zu arbeiten, empfehlen wir zum Planen von Besuchen die Verwendung von Routen.

# 10.8.6 Was ist eine E-Mail-Aktion?

Eine E-Mail-Aktion ist ein Massen-E-Mail-Tool, mit dem Sie Informationen an eine große Gruppe von Empfängern gleichzeitig senden können. Beispielsweise können Vertriebsmitarbeiter mithilfe von E-Mail-Aktionen auf schnelle Weise Informations-E-Mails versenden, um neue Produkte anzukündigen, monatliche Newsletter zu versenden oder auf den Blog des Unternehmens aufmerksam zu machen.

Um E-Mail-Aktionen verwenden zu können, muss Ihr Administrator die entsprechenden Einstellungen in Ihrer Lösung vornehmen.

# **11** Besuche

Unternehmen verwenden die Besuchsplanung und -ausführung, um Vertriebsmitarbeiter bei der Planung und Erfassung von Kundenbesuchen und der zugehörigen Aktivitäten zu unterstützen.



Ihr Managementteam am Firmenhauptsitz weiß, dass viele Besuche Gemeinsamkeiten haben. Bestimmte Fragen werden häufig gestellt, beispielsweise zu Produktbeliebtheit oder Verkaufsstatistiken. Bestimmte Aufgaben sind die gleichen, wie das Überprüfen der Produktpräsentation im Geschäft oder der Funktionstüchtigkeit der Ausstellungsstücke. Das Management erfasst diese Standardfragen in Umfragen, und die Standardaktivitäten werden zu Aufgaben.

Das Management kann Regeln erstellen, durch die die Umfragen und Aufgaben den entsprechenden Besuchen hinzugefügt werden. Beispiel: Die Vertriebsmitarbeiter überprüfen die Produktpräsentation bei jedem Besuch des Kunden C, also fügt das Management die Produktpräsentationsaufgabe für alle Besuche bei Kunde C hinzu. Wenn Sie oder Ihr Vertriebsleiter Besuche planen und erstellen, werden einige Aufgaben und Umfragen automatisch zugewiesen, und Sie können weitere zugewiesene Umfragen und Aufgaben nach Bedarf hinzufügen. Sie können sogar einen Besuchsplan durch Planen von Besuchssammlungen, sogenannten Routen, anlegen. Routen können für einen Tag, eine Woche oder sogar Monate angelegt werden.

Beim Besuch am Kundenstandort können Sie Besuchsfunktionen, wie Umfragen, Einchecken/Auschecken und Aufgaben für das Sammeln und Erfassen wichtiger Informationen im System verwenden. Wenn Sie beispielsweise für den Besuch einchecken, können Uhrzeit, Datum und Standort im System erfasst werden. Beim Durchgehen der Aufgaben und Fragen der Umfrage mit dem Kunden werden die eingegebenen Antworten für diesen Besuch im System erfasst. Häufig müssen nach einem Besuch Folgeaktivitäten ausgeführt werden, z.B. Bestellen eines Ersatzteils für ein Ausstellungsstück. Sie können solche Aktivitäten während des Besuchs anlegen und sie im Anschluss bearbeiten. Später kann das Management Werkzeuge wie Produktaudits, Verkaufshistorie oder Berichterstellung nutzen, um die Wirksamkeit der Besuchsplanungsstrategie auszuwerten und sie nach Bedarf anzupassen.

# 11.1 Besuche im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Besuche beim Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Sich selbst erklärende Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

#### i Hinweis

Besuche fungieren in technischer Hinsicht als eine Terminaktivität in der SAP-Lösung.

# 11.1.1 Besuche aktivieren

Um Besuche verwenden zu können, müssen Administratoren Besuche dem Umfang des Projekts hinzufügen.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld.
- 2. Beantworten Sie im Schritt Fragen unter Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement die Fragen im Abschnitt Besuche.
- 3. Ordnen Sie die Work Center "Besuche" den entsprechenden Benutzern oder Rollen zu.

Alle Kollegen, denen Sie das Work Center "Besuche" zugeordnet haben, können Besuche anlegen und mit diesen arbeiten sowie Werkzeuge verwenden, z.B. Routen und den Besuchsplaner.

Mit dem Besuchsplaner können sie einzelne Besuche und Routen planen und vorbereiten. Sie können mit diesem auch Tage oder Wochen der Besuche auf einmal planen und Vorlagen verwenden, um Zeit zu sparen und die Konsistenz zu steigern.

# 11.1.2 Einchecken und Auschecken für Besuche konfigurieren

Wenn Sie das Ein- und Auschecken verwenden möchten, melden Sie sich als Administrator an, und aktivieren dies in der Festlegung des Lösungsumfangs.

#### → Tipp

#### Entscheidungspunkt

- Warum sollte man Ein- und Auschecken verwenden?
  - Zeiten und Termine für das Ein- und Auschecken werden erfasst, und Sie können über einen Bericht Statistiken für Besuche generieren.
  - In den Detailfragen können Sie festlegen, dass der Vertriebs- oder Servicemitarbeiter vor dem Auschecken obligatorische Positionen abschließen muss.
  - Wenn der Vertriebs- oder Servicemitarbeiter auscheckt, ist der Besuch abgeschlossen und kann nicht mehr geändert werden. Es wird auf der Liste des Mitarbeiters abgehakt.
- Warum sollte man das Ein- und Auschecken überspringen?
  - Der Besuch kann geändert und aktualisiert werden, nachdem der Vertriebs- oder Servicemitarbeiter den Kundenstandort verlässt.
  - Der Mitarbeiter ist nicht gezwungen, vor dem Verlassen des Kundenstandorts obligatorische Positionen abzuschließen.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und beantworten Sie die Detailfragen für Besuche.

#### → Tipp

#### Testen!

- 1. Melden Sie sich als Benutzer an, und legen Sie einen neuen Besuch an.
- 2. Greifen Sie auf den Besuch zu, und checken Sie über die Drucktasten ein und aus. Wenn die Drucktasten angezeigt werden, war Ihr Test erfolgreich.

# 11.1.3 Obligatorischen Abschluss von Aufgaben und Umfragen beim Auschecken konfigurieren

Mit dieser Option können Sie die obligatorischen Einstellungen für Umfragen und Aufgaben erzwingen. Wenn Sie diese Option verwenden, müssen Ihre Vertriebs- oder Servicemitarbeiter alle obligatorischen Positionen eines Besuchs abschließen, bevor sie den Besuch schließen können.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration >

Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätenmanagement Aktivitätenmanagement, und beantworten Sie im Abschnitt Besuche die Detailfrage zu dieser Option.

# 11.1.4 Deaktivierung der Besuchsdurchführung vor dem Einchecken konfigurieren

Wenn Sie als Administrator diese Option einrichten, können Benutzer bestimmte Besuchsinformationen erst dann bearbeiten, nachdem sie sich beim Besuch eingecheckt haben. Mit dieser Funktion können Sie sicherstellen, dass die Ausführungsaktionen während des Besuchs abgeschlossen werden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Kunden- und Aktivitätsmanagement > Aktivitätsmanagement .

Suchen Sie im Abschnitt *Besuche* nach der entsprechenden Frage, und markieren Sie das Ankreuzfeld, um anzugeben, dass Sie diese Funktion verwenden möchten.

# 11.1.5 Nähevalidierung beim Einchecken zu einem Besuch konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass die Nähe eines Benutzers zur Geolokation eines Kunden beim Einchecken validiert wird, überprüft wird, ob Benutzer Besuche vor Ort durchführen und somit die Transparenz und Einhaltung von Geschäftsprozessen verbessert werden.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung der Nähevalidierung für Besuche zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Eincheckbereich für Besuch bearbeiten , um den Eincheckbereich nach Land/Region zu konfigurieren.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Um die Nähevalidierung nutzen zu können, muss der Eincheckbereich für das System konfiguriert sein.

# 11.1.6 Aufforderung zum Auschecken für Besuche konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Benutzer benachrichtigt werden, wenn diese den Kundenstandort verlassen, ohne sich aus dem Besuch auszuchecken. Durch zeitnahes Auschecken können Sie Dateninkonsistenzen vermeiden und eine korrekte Verfolgung der Besuchsausführungszeit gewährleisten.

# Kontext

Diese Funktion wird sowohl unter Android als auch unter Windows unterstützt.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung Aufforderung zum Auschecken für Besuche zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Auscheckbereich für Besuch bearbeiten, um den Auscheckbereich nach Land/Region zu konfigurieren.

# 11.1.7 "Neuen Besuch anlegen?" konfigurieren Eingabeaufforderung beim Auschecken

Administratoren können die Eingabeaufforderung "Neuen Besuch anlegen?" deaktivieren, wenn Benutzer einen Besuch auschecken. Die Konfiguration gilt sowohl für den Online- als auch den Offline-Modus.

Um diese Eingabeaufforderung zu aktivieren, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement .

Beantworten Sie unter Besuche die Frage zur Deaktivierung der Eingabeaufforderung beim Auschecken.

# 11.1.8 Verhinderung des Eincheckens in mehrere Besuche konfigurieren

Als Administrator können Sie Ihre SAP-Lösung so einrichten, dass verhindert wird, dass Benutzer in mehrere Besuche gleichzeitig einchecken.
Diese Option ermöglicht es Besuchsverantwortlichen nur dann, in einen Besuch einzuchecken, wenn sie nicht gleichzeitig in andere Besuche eingecheckt sind. Wenn Besuchsverantwortliche versuchen, in einen Besuch einzuchecken, während sie noch in einen anderen eingecheckt sind, wird ein Fehler angezeigt. Mit dem Fehler wird die Nummer des Besuchs aufgeführt, aus dem sie zuerst auschecken müssen.

#### 

Verwenden Sie die Daten-Workbench, um sicherzustellen, dass Sie in ordnungsgemäßem Zustand (wobei Sie aus allen Besuchen ausgecheckt sind) beginnen.

- Deaktivieren Sie bei der Festlegung des Lösungsumfangs vorübergehend alle Validierungsschritte. Die Daten-Workbench berücksichtigt alle Validierungen bei der Festlegung des Lösungsumfangs, z.B. den obligatorischen Abschluss von Aufgaben oder Umfragen vor dem Auschecken. Wenn Sie diese Validierungen im Lösungsumfang belassen, verhindert das System das Auschecken für Besuche, die die Validierungskriterien nicht erfüllen. Durch das Deaktivieren der Validierungsschritte bei der Festlegung des Lösungsumfangs können Sie aus allen Besuchen auschecken.
- 2. Wählen Sie in der Daten-Workbench auf der Registerkarte Export das Objekt Besuche | Aktivität.
- 3. Um alle Besuche in Ihrer SAP-Lösung zu suchen, aus denen Sie nicht ausgecheckt sind, richten Sie diese Filter ein:

Alle Besuche auswählen, in die Sie noch eingecheckt sind

Feld	Bedingung	Wert	
Eincheckdatum/-uhrzeit	Größer als	<datum, das="" der="" in="" sap-lösung<br="" sie="">implementiert haben&gt;</datum,>	
Auscheckdatum/-uhrzeit	Ist initial	Keiner	

- 4. Exportieren Sie die resultierende Liste der Besuche, und setzen Sie sie auf den Status Abgeschlossen.
- 5. Importieren Sie die Liste der Besuche, die nun den Status Abgeschlossen aufweisen.
- 6. Aktivieren Sie bei der Festlegung des Lösungsumfangs alle Validierungsschritte wieder.

Weitere Informationen über die Daten-Workbench erhalten Sie auf dem SAP Help Portal unter http:// help.sap.com. Suchen Sie nach "SAP Cloud for Customer", und wählen Sie unter *Integration* das Benutzerhandbuch *Data Workbench*.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement .

Markieren Sie im Abschnitt *Besuche* für die Frage bezüglich der Verhinderung des Eincheckens in mehreren Besuchen das Ankreuzfeld, um anzugeben, dass Sie diese Funktion verwenden möchten.

## 11.1.9 Besuchsarten konfigurieren

Administratoren können Besuchsarten in Fine-Tuning-Aktivitäten konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Besuchsarten bearbeiten, um Ihre Besuchsarten anzulegen oder zu bearbeiten.

## 11.1.10 Beteiligte konfigurieren

Administratoren können Beteiligte für Termine und Besuche angeben, indem sie entsprechende Beteiligtenrollen und Ermittlungsschritte aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aktivitäten An den Terminen Beteiligte verwalten , um Ihre Beteiligten zu bearbeiten.

# 11.1.11 Schweregrad von Systemmeldungen konfigurieren

Administratoren können den Schweregrad von Systemmeldungen in Terminen und Besuchen hochstufen oder herunterstufen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > AktivitätenKonfiguration des Schweregrads von Meldungen für Termine , um den Schweregrad der Meldung zu bearbeiten.

# 11.1.12 Vorschlagsdauer für Besuche beim Anlegen konfigurieren

Administratoren können eine Vorschlagsdauer festlegen, die beim Anlegen von Besuchen vorausgefüllt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Terminprofile . Legen Sie unter Aktivitäten die Vorschlagsdauer für Besuche fest.

# 11.1.13 Umfragen ermöglichen

Administratoren können Ihrem Projektumfang Umfragen hinzufügen.

Rufen Sie Rufen Sie Retriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage zur Verwendung von Umfragen.

# 11.1.14 Intelligente Bildverarbeitung aktivieren

Fügen Sie als Administrator die intelligente Bildverarbeitung vor der Einrichtung dem Lösungsumfang Ihres Projekts hinzu, und aktivieren Sie diese.

i Hinweis

Voraussetzung

Sie haben die intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement und markieren Sie das Ankreuzfeld.

Markieren Sie im Schritt *Fragen* unter Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement im Abschnitt Besuche das Ankreuzfeld zur Aktivierung der Bilderkennung in Ihrer SAP-Lösung.

# 11.1.15 Intelligente Bildverarbeitung konfigurieren

Administratoren können Produktbilder und Planogramme hochladen, damit die Bildverarbeitung diese mit tatsächlichen Ablagebildern vergleichen kann.

### Voraussetzungen

Sie haben die intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben.

### Kontext

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen PlanoCheck-Administrator öffnen auf.

### Vorgehensweise

- 1. Laden Sie Produktbilder durch Auswahl von *Ricoh* **Batch-Upload** hoch.
  - 1. Laden Sie Metadaten als CSV-Datei hoch.
  - 2. Laden Sie Bilder in ZIP-Dateien hoch.

Die Daten und Bilder werden zur Baseline der einzelnen Produkte, die von der intelligenten Bildverarbeitung für den Vergleich mit Positionen auf tatsächlichen Ablagen verwendet werden.

2. Verwenden Sie auf der Registerkarte *Planogramme* die Drucktaste, um Ihre Planogramme im XLS- oder XLSX-Format hochzuladen.

Wenn Sie Planogramme hochladen, haben diese den Status *Angelegt*, was bedeutet, dass Ricoh diese analysiert. Nach Abschluss der Analyse haben die Planogramme den Status *OK*.

- 3. Wenn ein Planogramm den Status *OK* erreicht, bearbeiten Sie es, um die folgenden Informationen hinzuzufügen:
  - 1. Filialen anhängen
    - Fügen Sie jede Filiale hinzu, in der Sie das Planogramm verwenden möchten.
  - 2. Aktivieren Sie es, um alle vorherigen Versionen zu ersetzen.
  - 3. Aktualisieren Sie es, um Ihre Änderungen zu sichern.
- 4. Fügen Sie Hersteller auf der Registerkarte Hersteller hinzu.

Geben Sie im daraufhin angezeigten Bild die erforderlichen Informationen ein:

- 1. Geben Sie den Namen des Herstellers ein.
- 2. Geben Sie den Code des Herstellers ein, d.h. die ersten 8 Ziffern des UPC-Codes für diesen Hersteller.
- 3. Nehmen Sie unter *Kunde* die entsprechende Einstellung vor:
  - *Wahr* bedeutet, dass Sie Korrekturmaßnahmen für die Produkte dieses Herstellers anzeigen möchten.
  - *Falsch* bedeutet, dass Sie keine Korrekturmaßnahmen für die Produkte dieses Herstellers anzeigen möchten.

# 11.1.16 Zeitfenster für Besuche konfigurieren

Beim Anlegen von Besuchen werden alle automatisch zugeordneten Umfragen oder Aufgaben sofort hinzugefügt. Alternativ können Sie die Menge automatischer Zuordnungen eingrenzen, indem Sie eingrenzen, wie weit in der Zukunft das System Umfragen oder Aufgaben den Besuchen hinzufügen soll. Wenn Sie beispielsweise ein Fenster von 5 Tagen definieren, fügt das System Umfragen und Aufgaben nur den Besuchen hinzu, die in diese nächsten 5 Tage fallen.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration >

Implementierungsprojekte Tauf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu hAufgabenliste öffnen Fine-

*Tuning* und fügen Sie *Zeitfenster zum Hinzufügen von Umfragen/Aufgaben zu Besuchen definieren* zu Ihrem Projekt hinzu.

Öffnen Sie dieses Objekt, und geben Sie die Anzahl der Tage an, die das System vorausschauen soll, wenn es Besuchen automatisch zugeordnete Aufgaben und Umfragen hinzufügt.

#### !Einschränkung

Diese Funktion gilt NICHT für Besuche der perfekten Filiale.

# 11.1.17 Automatische Aktualisierung für Besuche konfigurieren

Administratoren können mithilfe von Workflow-Regeln festlegen, wann Besuche automatisch aktualisiert werden können, um eine aktualisierte Liste offener Umfragen und Aufgaben zu erhalten.

### Kontext

Unter Verwendung von Workflow-Regeln können geeignete Aktivitätspläne beim Anlegen und Sichern von Besuchen oder für einen angepassten Zeitplan mit einer automatischen Aktualisierung zugeordnet werden.

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Besuch als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter Zeiteinteilung können Sie zwischen Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern und Eingeplant wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option Bei jedem Sichern angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Besuch aktualisieren, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch im Abschnitt *Routing-Regeln* des Work Centers *Aktivitätsplaner* konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie als Regeltyp den Eintrag Aktion, und wählen Sie Besuch aktualisieren.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

## 11.1.18 Extraktion und Archivierung von Besuchsdaten konfigurieren

Kunden mit großen Datenmengen können mithilfe eines Webdiensts Daten innerhalb eines bestimmten Datumsbereichs festlegen, diese extrahieren und dann archivieren.

Ihre SAP-Lösung beschränkt die Anzahl der Besuche und der zugehörigen Aufgaben oder Umfragen in den einzelnen Mandanten auf maximal 150 Million Sätze. Wenn die maximale Anzahl überschritten wird, markiert Ihre SAP-Lösung die ältesten Daten in Ihrem System zur Löschung. Zur Löschung markierte Daten werden für 45 Tage im System aufbewahrt, bevor sie endgültig gelöscht werden. Sie können proaktiv vorgehen und einige Ihrer Daten mithilfe eines Webdiensts, der die Extraktion von Daten einplant, die in einem bestimmten Datumsbereich erstellt wurden, regelmäßig archivieren Iassen. Mithilfe von OData-Diensten können Sie Daten aus Ihrer SAP-Lösung zur Archivierung in ein Zielsystem extrahieren, z.B. SAP BW.

## 11.2 Besuche vorbereiten

Stellen Sie vor dem Besuch beim Kunden sicher, dass Sie über alle erforderlichen Informationen verfügen und dass diese aktuell sind.

Besuche beim Kunden gehören zum Aufbau und der Pflege guter Kundenbeziehungen. Außerdem bieten Sie die Möglichkeit, Marketingaktivitäten, wie Kampagnen, zu besprechen, durchzuführen und zu überwachen. Sie können Funktionen wie Aufgaben, Umfragen und Kampagnen verwenden, um bei jedem Kundenbesuch Informationen zu sammeln und zu erfassen.

#### Besuche anlegen oder anzeigen [Seite 690]

Das Anlegen eines Besuchs oder das Öffnen eines bereits vorhandenen Besuchs ist der erste Schritt beim Erfassen von Informationen bei einem Kundenbesuch.

#### Besuchsinformationen bearbeiten [Seite 692]

Sie können für jeden Kunden oder Privatkunden deren Verfügbarkeit für Besuche, die Besuchshäufigkeit und die Dauer festlegen. Derartige Besuchsinformationen können beim Anlegen eines einzelnen Besuchs in Kunden oder beim Planen von Routen übernommen werden.

#### Umfragen oder Aufgaben zu Besuchen hinzufügen [Seite 696]

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen und Aufgaben, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Ihnen bei der effizienten Besuchsdurchführung zu helfen.

## 11.2.1 Besuche anlegen oder anzeigen

Das Anlegen eines Besuchs oder das Öffnen eines bereits vorhandenen Besuchs ist der erste Schritt beim Erfassen von Informationen bei einem Kundenbesuch.

Auf der Registerkarte *Besuche* können Sie einen vorhandenen Besuch öffnen oder einen neuen anlegen. Sie können auch Besuche auch aus Ihrem Kalender heraus anlegen oder anzeigen.

Sie können einzelne Besuche anlegen oder Besuche zu einer Route verknüpfen. Im *Besuchsplaner* können Sie Ihre Besuche an einem Tag organisieren, indem Sie die zu besuchenden Kunden auswählen und dann **Mehr** *Route anlegen* wählen.

Dieses Video in einem neuen Fenster öffnen

#### Weitere Informationen

Besuche mithilfe von Routen planen [Seite 720] Karten konfigurieren [Seite 169]

# 11.2.1.1 Maintain One-Time Address Within a Visit

In a visit, you can use the *Location Line 2* field to maintain an additional location that is only valid for this particular visit.

You have the option to go to another location for a visit, in case the visit is not possible to the address maintained under account data.

If you cannot visit the address maintained under account data, you can go to the additional location to complete the visit.

## 11.2.1.2 Beteiligte für Aktivitäten und Besuche hinzufügen oder bearbeiten

Beim Hinzufügen oder Bearbeiten von Beteiligten für Aktivitäten und Besuche können Sie alle kundenspezifischen Felder, die Ihr Administrator für Kunden, Ansprechpartner, Teilnehmer und andere Beteiligte hinzugefügt hat, anzeigen und bearbeiten.

## Weitere Informationen

Beteiligtenrollen zu relevanten Geschäftsobjekten hinzufügen [Seite 635]

## 11.2.1.3 Konfigurieren – Kunden-, Ansprechpartner- oder Mitarbeiterinfos zu Beteiligtenelementen hinzufügen

Um eine größere Transparenz hinsichtlich der Teilnehmer zu erzielen, die an Aktivitäten oder Besuchen beteiligt sind, können Administratoren kundenspezifische Felder aus Köpfen für Kunden, Ansprechpartner und Mitarbeiter zu einem beliebigen Beteiligtenelement hinzufügen.

### Kontext

Sie können für den Kunden oder Benutzer relevante Details zur leichten Bezugnahme angeben, wenn Sie die Beteiligten für eine bestimmte Aktivität oder einen bestimmten Besuch anzeigen. Diese Funktion kann folgendermaßen aktiviert werden:

### Vorgehensweise

- 1. Entscheiden Sie sich für ein kundenspezifisches Feld aus dem Kopf für den Kunden, Ansprechpartner oder Mitarbeiter, das Sie in einem Beteiligtenelement anzeigen möchten.
- 2. Melden Sie sich als Administrator an, und legen Sie das kundenspezifische Feld im Kopf für den Kunden, Ansprechpartner oder Mitarbeiter an, oder bearbeiten Sie es.
- 3. Aktivieren Sie auf der Registerkarte *Erweiterungsszenarios* das Szenario Geschäftspartner Allgemeine Daten an Aktivität - Beteiligter.

EDIT FIELD	GENERAL DATA FORM TEMPLATES REPORTING ENTERPRISE SEARCH EXTENSION SCENARIOS	SE				
NelsenArea Account - General Information	Available Extension Scenarios					
Type Text	Extension Scenario Field Added					
Default Value	Account - General Information to Opportunity - General Information					
Created By: UKSALEBOPS	Account - General Information to Sales Document - General Information					
Created On: 05/07/2015 19:32:02	Account - General Information to Target Group - Account Belection					
Last Changed By: IB18380	Account - General Information to Tichel - General Information					
Last Changed OK. 09/08/2017 10:47:12	Business Partner - General Information to Activity - Party					
	3. Contact - General Information to Target Group - Contact Selection					
	Employee Replication Request - Personal Details to Employee - Person.					
	Applied Extension Scenarios					
	Extension Scenario Field Added					
	5 Butnets Pather - General .					

4. Rufen Sie ein Beteiligtenelement (Registerkarte oder Tabelle) in einer Aktivität oder einem Besuch auf. Wenn Sie dieses Element anpassen, können Sie das kundenspezifische Feld, das Sie aktiviert haben, hinzufügen.

# 11.2.2 Besuchsinformationen bearbeiten

Sie können für jeden Kunden oder Privatkunden deren Verfügbarkeit für Besuche, die Besuchshäufigkeit und die Dauer festlegen. Derartige Besuchsinformationen können beim Anlegen eines einzelnen Besuchs in Kunden oder beim Planen von Routen übernommen werden.

# 11.2.2.1 Besuchszeiten in Kunden definieren

In jedem Kunden können Sie unter *Besuchszeiten* die Tage und Zeiten angeben, an denen der Kunde einen Besuch verfügbar ist.

Wenn Sie für einen Kunden Besuche planen, werden Datum und Uhrzeit des Besuchs anhand der Besuchszeiten überprüft, um Terminkonflikte zu vermeiden.

I	Expo										
<	Registered I	Products	Installed Base	Installat	tion Points	Visiting	Hours	Survey Results	Marketing Attributes	Contracts	Notes
	Working Day USA with 5 Time Zone PST - Pacif	Calendar working day ic Time (Los lable for V	ys (Mon-Fri) : Angeles) fisits (1)								_
	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday				
		~	<ul> <li>Image: A second s</li></ul>	<ul> <li>Image: A second s</li></ul>	~						
	✓ 1 Selected										
	Usiting Times (1)										
	Start Time						End Time				
	13:00									14:00	

# 11.2.2.2 Besuchshäufigkeit und -dauer nach Kunde definieren

Sie können in jedem Kunden oder Privatkunden unter *Besuche* die Besuchshäufigkeit und -dauer für einen allgemeinen Besuch bei einem Kunden festlegen.

Die Besuchsinformationen einschließlich *Empfohlene Häufigkeit* und *Besuchsdauer* werden in folgenden Fällen verwendet:

- Sie legen einen Besuch innerhalb des Kunden unter der Registerkarte Besuche an.
- Sie fügen den Kunden einer Route hinzu, ohne die Besuchsart oder Verkaufsdaten anzugeben.

Visit Information			🗐 01/10 Gene	ral Visit		8
Recommended Frequency 1 Year(s) 1 Month(s) 2 Day(s)	E	Last Visited 10/30/2018	Overview More D	etals Involved Parties	Attachments	
Next Planned Visit 11/05/2018 Visit Duration		Visit Before 12/02/2019	Sales Organization			~
2 Hour(s)						5
			Printle store Presson			
						~
👼 01/10 General Visit			Division			~
😥 01/10 General Visit	ved Parties Attachments		Determined of the second secon			~
O1/10 General Visit Verview More Details Invol     Proposed Visits (1)	ived Parties Attachments		Deretain Carrier  Deretain Carrier  Deretain Store Vale  Deretain Store Vale  Deretain Palee			~ ~
01/10 General Visit       overview     More Details       Image: More Details     Invot       Image: Proposed Visits (1)     Date	Ved Parties Attachments	Prep Time	Perfect Store Visit	Start Time	Duration	~ Mo
01/10 General Visit       Overview     More Details       Proposed Visits (1)       Date       > 1 (1)	Ved Parties Attachments	Prep Time	Perfect Store Visit	Start Time	Duration	V Mo

# 11.2.2.3 Besuchshäufigkeit und -dauer nach Besuchsart und Vertriebsbereich definieren

Sie können in jedem Kunden oder Privatkunden unter *Besuchsdetails* die Besuchshäufigkeit und -dauer für eine bestimmte Besuchsart und einen bestimmten Vertriebsbereich festlegen.

Mithilfe von *Besuchsart* können Sie Besuche nach verschiedenen Geschäftsanforderungen kategorisieren. Nachfolgend werden einige Anwendungsfälle für die Besuchsart in der Besuchsplanung aufgeführt.

- Filialüberprüfung einmal pro Woche für 30 Minuten
- Konformitätsprüfungen für Werbeaktionen einmal pro Monat für eine Stunde
- Geschäftsprüfung einmal pro Quartal für 3 Stunden

Die Besuchsinformationen einschließlich *Empfohlene Häufigkeit* und *Besuchsdauer* werden in folgenden Fällen verwendet:

- Sie legen einen Besuch innerhalb des Kunden unter der Registerkarte Besuchsdetails an.
- Sie fügen den Kunden mit einer bestimmten Besuchsart und einem bestimmten Vertriebsbereich einer Route hinzu.

#### i Hinweis

Die Definition eines Vertriebsbereichs für eine Besuchsart ist optional. Es ist auch möglich, einen Vertriebsbereich hinzuzufügen, der vom Kunden unabhängig ist. Wenn Sie für eine Besuchsart jedoch einen Vertriebsbereich angegeben haben, damit bei der Routenplanung die vordefinierte Besuchshäufigkeit und -dauer berücksichtigt wird, müssen Sie den Vertriebsbereich auch auf der Registerkarte *Verkaufsdaten* im Kunden hinterlegen.

Support *** in    Actions Summay More in More Cut Tranter Hearders Ing Hours Visits Visits Details Sales Orders External Follow Up Documents Attachments Groups Takets Target Groups Registered Products Installed East In solver Wind Type Subits Details (4) Ing Hours Suites Details (4) </th <th>intege * * * i       • +       • •</th> <th>sutes</th> <th>8</th> <th>rospect geo</th> <th>٥</th> <th>Route July Vie</th> <th>its at Expo</th> <th>٥</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th>	intege * * * i       • +       • •	sutes	8	rospect geo	٥	Route July Vie	its at Expo	٥							
Ing Hours         Visits         Visits         Distance         External Policiew-Up Documents         Attachments         Groups         Toksts         Taget Groups         Registered Produces         Installed Ease         Installed Ease <thin< th=""><th>Nois         Valits         Sales Orden         External Follow-Up Documents         Adachments         Groups         Tickets         Target Groups         Registered Products         Intelade Base         Int         Int</th><th>хро ★ 🎘 🔊 🕴</th><th>۵+</th><th></th><th></th><th></th><th></th><th>+ /</th><th>Actio</th><th>ns Summary Mo</th><th>we in</th><th>Move O</th><th>ut Tr</th><th>unster</th><th>Hierarchy</th></thin<>	Nois         Valits         Sales Orden         External Follow-Up Documents         Adachments         Groups         Tickets         Target Groups         Registered Products         Intelade Base         Int	хро ★ 🎘 🔊 🕴	۵+					+ /	Actio	ns Summary Mo	we in	Move O	ut Tr	unster	Hierarchy
● Visits Details (4)       ● Note       ● Note <t< th=""><th>Image:       Value       Sales       Opposition       Division       Division       Division       Division       Division       Division       Mater Planared       Usin       Nater Planared       Usin       Mater Planared       Mater       Add       Add</th><th>ing Hours Visits</th><th>Visits Details Sales 0</th><th>Inders External Policy</th><th>-Up Documents</th><th>s Atta</th><th>chments</th><th>Groups Tick</th><th>ets Ta</th><th>arget Groups Registe</th><th>red Pro</th><th>ducts</th><th>Installed I</th><th>Base</th><th>ins 🔉 🗸</th></t<>	Image:       Value       Sales       Opposition       Division       Division       Division       Division       Division       Division       Mater Planared       Usin       Nater Planared       Usin       Mater Planared       Mater       Add	ing Hours Visits	Visits Details Sales 0	Inders External Policy	-Up Documents	s Atta	chments	Groups Tick	ets Ta	arget Groups Registe	red Pro	ducts	Installed I	Base	ins 🔉 🗸
View Type       Sales Organization       Distribution Channell       Division 1       Recommended frequency       View Datation       Next Parented Viab       Land Viab       View Viab       Ander Viab       Next Viab       Land Viab       View Viab       Ander Viab       Next Viab       Land Viab       View Viab       Next Viab       View Viab	Visit Type       Safes Organization       Distinct Channel       Distin       Recommended frequency       Visit Duration       Visit I	Wisits Details (	4)										τĻ	Add	More
Business Review       Sales Unit CA       Divect sales       Division 2       3 Month(s)       1 Hour(s)       1 Hour(s)       0 02202018       I	Business Review       Sales Unit CA       Division 2       J Vear(s)       4 Hour(s)       08/29/2018       I       If       If <td< td=""><td>Visit Type</td><td>Sales Organization</td><td>Distribution Channel</td><td>Division</td><td></td><td>Recommende</td><td>ed Frequency</td><td>Visit Dura</td><td>dian</td><td>Next I Visit</td><td>Planned</td><td>Lani Visita</td><td>Visit Befor</td><td>Action</td></td<>	Visit Type	Sales Organization	Distribution Channel	Division		Recommende	ed Frequency	Visit Dura	dian	Next I Visit	Planned	Lani Visita	Visit Befor	Action
$ \begin{array}{c c c c c c c c c c c c c c c c c c c $	Duarterly Review         Sales Unit CA Sales Unit US         Division 1         Month(s)         1 Hour(s)         J         J         Month(s)         1 Hour(s)         J         Month(s)         I Hour(s)         J         J         Month(s)         J         J         Month(s)         J         J         J         Month(s)         J         J         J         Month(s)         J         J         J         Month(s)         J         J         J         J         Month(s)         J <thj< <="" t="" td=""><td>Business Review</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>1 Vear(s)</td><td></td><td>4 Hours</td><td>s)</td><td>08/25</td><td>0/2018</td><td></td><td></td><td>w.</td></thj<>	Business Review					1 Vear(s)		4 Hours	s)	08/25	0/2018			w.
$ \begin{array}{ c c c c c c c c c c c c c c c c c c c$	$ \begin{array}{ c c c c c c } \hline States Unit US & Division 1 & 6 Month(s) & 3 Day(S) & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & $	Quarterly Review	Sales Unit CA	Direct sales	Division 2		3 Month(s)		1 Hours	5)					<b>u</b>
Store Visit         Sales Unit CA         Division 1         7 Day(s)         45 Minute(s)         06/24/2019         Image: Comparison 1         Image: Comparison 1 <thi< td=""><td>Store Vicit         Sales Unit CA         Division 1         7 Day(s)         45 Minute(s)         06/24/2019         1</td><td></td><td>Sales Unit US</td><td>Direct sales</td><td>Division 1</td><td></td><td>6 Month(s)</td><td></td><td>3 Day(s</td><td>3</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td><b>u</b></td></thi<>	Store Vicit         Sales Unit CA         Division 1         7 Day(s)         45 Minute(s)         06/24/2019         1		Sales Unit US	Direct sales	Division 1		6 Month(s)		3 Day(s	3					<b>u</b>
■ 1 Statected       K < 1	I Statuct       K c I / 2 > XI         Visits (1)	Store Visit	Sales Unit CA	Direct sales	Division 1		7 Day(s)		45 Minu	ne(s)	06/24	4/2019			*
tečjis (1) Stečjis (1) Stečj	tadjaci Satan Pimary Cantaci Darwa Pimary Cantaci Darwa Pimary Mare Acian Finati statana visik Open Woo Hoo Arthur Chen +1.408-777-7777 06/24/2019.13:30 K < 1 /2 > 1 K < 1 /2 > 1	1 Selected											К (	1.	. к. с
Status         Peimery Contact         Dwnse         Phone         Statt Dutwillines         Action           Ansist store visit         Open         Wbe Hoo         Arthur Chen         +1408-777-7777         06/24/2019 13:30         20	States         States         Primary Cantact         Dense         Phone         State DataVities         Action           First stone visit         Open         Open         Woo Hoo         Atthur Chen         +1.406-777-7777         06/24/2019 12:30         Iff	Visits (1)												+	More
First store visit         Open         Wither Hoo         Arthur Chen         +1.408-777-7777         06/24/2019 13:30         Image: Comparison of the store visit	First store visit         Open         Wise Hoo         Atthur Chen         +1.408-777.7777         06/24/2019 13:30         Image: Company State	Subject	Status			Primary 0	Contact	Owner		Phone		Start Date	/Time	Action	
	K < <u>↓</u> /4 > M	First store visit	Open			Woo Ho	0	Arthur Chen		+1 408-777-7777		06/24/20	19 13:30	10	
													k <	1 1	K C I

# 11.2.2.4 Feld für weiteren Standort bearbeiten

Innerhalb eines Besuchs können Sie ein Feld für einen weiteren Standort festlegen.

In einem Besuch wird das Feld für die Standortinformationen aus den Adressdaten des Kunden angezeigt. Innerhalb eines Besuchs können Sie ein Feld für einen weiteren Standort festlegen. Der zusätzliche Standort gilt nur für diesen bestimmten Besuch. Mit den zusätzlichen Standortinformationen haben Sie die Möglichkeit, einen Besuch an einem anderen Ort durchzuführen, falls der Besuch an der Adresse in den Kundendaten nicht möglich ist. Die Funktion ist im System standardmäßig verfügbar.

# 11.2.2.5 Besuchsarten konfigurieren

Administratoren können Besuchsarten in Fine-Tuning-Aktivitäten konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Besuchsarten bearbeiten , um Ihre Besuchsarten anzulegen oder zu bearbeiten.

# 11.2.3 Umfragen oder Aufgaben zu Besuchen hinzufügen

Sie haben möglicherweise obligatorische oder freiwillige Aktivitätspläne, z.B. Umfragen und Aufgaben, die von Ihren Administratoren vordefiniert und zugeordnet wurden, um Ihnen bei der effizienten Besuchsdurchführung zu helfen.

Ihre Administratoren können die automatische Zuordnung für Aktivitätspläne beim Entwurfsprozess aktivieren und Routing-Regeln im Work Center *Aktivitätsplaner* definieren.

Umfragen und Aufgaben, die automatisch zugeordnet werden können, werden unter den folgenden Umständen nach bestimmten Regeln an Ihre Besuche weitergeleitet.

- Infolge eines Hintergrundjobs, der alle 10 Minuten ausgeführt wird
- Einige Tage vor dem Besuch, falls Ihre Administratoren ein Zeitfenster für die automatische Zuordnung festgelegt haben

Sie können das Routing durch eine Aktualisierung manuell auslösen, um sofort den aktuellen Stand der Umfragen oder Aufgaben zu erhalten. Alternativ können Ihre Administratoren auch Workflow-Regeln verwenden, um festzulegen, wann die Routing-Regeln automatisch ausgelöst werden können.

Bei Aktivitätsplänen, die nicht automatisch zugeordnet werden können, können Sie in einem Besuch geeignete Umfragen auf der Registerkarte *Umfragen* und auf der Registerkarte *Aufgaben* manuell hinzufügen.

### Weitere Informationen

Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751]

# 11.2.3.1 Offene Umfragen oder Aufgaben durch Aktualisieren von Besuchen aktualisieren

Den neuesten Stand von Umfragen und Aufgaben, die Ihren Besuchen zugeordnet sind, können Sie durch das Aktualisieren der Besuche erhalten.

#### i Hinweis

Voraussetzung ist, dass Ihre Administratoren im Work Center *Aktivitätsplaner* Aktivitätspläne und Routing-Regeln definiert haben. Für jede Umfrage oder Aufgabe, die weitergeleitet werden soll, muss während des Entwurfsprozesses die Option *Automatisch zuordnen* markiert sein.

Die Routing-Regeln für Aktivitätspläne können, je nachdem, wie Ihre Administratoren sie konfiguriert haben, automatisch bei unterschiedlichen Auslösern angewendet werden. Als Benutzer können Sie das Routing manuell auf eine der folgenden Art und Weisen auslösen.

- Markieren Sie in der Liste der Besuche einen oder mehrere Besuche, die Sie aktualisieren möchten, und wählen Sie Aktionen Ausgewählte Besuche aktualisieren .
- Rufen Sie die Detailsicht eines Besuchs auf, und wählen Sie Aktionen Besuch aktualisieren ].

# 11.2.3.2 Offline angelegten Besuchen Umfragen und Aufgaben hinzufügen

Nachdem Sie offline einen Besuch angelegt haben, können Sie relevante Umfragen und Aufgaben hinzufügen, indem Sie auf den jeweiligen Registerkarten *Umfragen* und *Aufgaben* einfach *Hinzufügen* wählen.

Voraussetzung hierfür ist, dass Ihre Administratoren Routing-Regeln für die betreffenden Benutzer heruntergeladen haben. Zusammen mit den Routing-Regeln werden automatisch auch die zugehörigen Aktivitätspläne heruntergeladen.

#### !Einschränkung

Beachten Sie die folgenden Einschränkungen bezüglich der Bestimmung von Arbeitsvorräten im Offlinemodus.

- Die Bestimmung von Arbeitsvorräten gilt nur für Besuche, die offline angelegt wurden. Bei im Onlinemodus angelegten Besuchen werden die Arbeitsvorratspositionen automatisch online ermittelt und offline synchronisiert. Im Offlinemodus lösen Änderungen an Besuchen, die aus dem Onlinemodus synchronisiert wurden, keine Neuermittlung aus.
- Einmalige Aufgaben werden nicht unterstützt und stehen nicht zur Auswahl zur Verfügung.
- Es werden lediglich Checklisten- und Produktumfragen unterstützt. Alle anderen Umfragetypen stehen nicht zur Auswahl.
- Für Produktumfragen, die schreibgeschützte Erweiterungsfelder enthalten, werden in solchen Feldern Produkte und Produktlistenwerte nicht angezeigt.
- Vorherige Antworten für Umfragen werden nicht unterstützt.
- Anhänge, die mit Aufgaben in Aktivitätsplänen verknüpft sind, werden nicht in Aufgaben repliziert, die im Offlinemodus ermittelt wurden.

# 11.2.3.3 Automatische Aktualisierung für Besuche konfigurieren

Administratoren können mithilfe von Workflow-Regeln festlegen, wann Besuche automatisch aktualisiert werden können, um eine aktualisierte Liste offener Umfragen und Aufgaben zu erhalten.

## Kontext

Unter Verwendung von Workflow-Regeln können geeignete Aktivitätspläne beim Anlegen und Sichern von Besuchen oder für einen angepassten Zeitplan mit einer automatischen Aktualisierung zugeordnet werden.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und legen Sie eine neue Workflow-Regel an.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Besuch als Geschäftsobjekt.
- 4. Unter Zeiteinteilung können Sie zwischen Nur beim Anlegen, Bei jedem Sichern und Eingeplant wählen. Wenn das Feld "Zeiteinteilung" leer bleibt, wird standardmäßig die Option Bei jedem Sichern angewendet.

Diese Auswahl bestimmt, wann Ihre Regel, in diesem Fall Besuch aktualisieren, ausgelöst wird.

- 5. (Optional) Legen Sie Bedingungen fest, die Sie auch im Abschnitt *Routing-Regeln* des Work Centers *Aktivitätsplaner* konfigurieren können.
- 6. Wählen Sie als Regeltyp den Eintrag Aktion, und wählen Sie Besuch aktualisieren.
- 7. Überprüfen und aktivieren Sie Ihre Workflow-Regel.

## 11.2.3.4 Zeitfenster für Besuche konfigurieren

Beim Anlegen von Besuchen werden alle automatisch zugeordneten Umfragen oder Aufgaben sofort hinzugefügt. Alternativ können Sie die Menge automatischer Zuordnungen eingrenzen, indem Sie eingrenzen, wie weit in der Zukunft das System Umfragen oder Aufgaben den Besuchen hinzufügen soll. Wenn Sie beispielsweise ein Fenster von 5 Tagen definieren, fügt das System Umfragen und Aufgaben nur den Besuchen hinzu, die in diese nächsten 5 Tage fallen.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration >

Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning und fügen Sie Zeitfenster zum Hinzufügen von Umfragen/Aufgaben zu Besuchen definieren zu Ihrem Projekt hinzu.

Öffnen Sie dieses Objekt, und geben Sie die Anzahl der Tage an, die das System vorausschauen soll, wenn es Besuchen automatisch zugeordnete Aufgaben und Umfragen hinzufügt.

#### !Einschränkung

Diese Funktion gilt NICHT für Besuche der perfekten Filiale.

## 11.3 Besuche abschließen

Zur Erfassung der Ergebnisse Ihrer Besuche stehen Ihnen Werkzeuge wie Umfragen, Aufgaben und Bilderkennung zur Verfügung.

#### Für Besuche einchecken [Seite 699]

Durch das Einchecken werden das Datum, die Uhrzeit und die Lokation (GPS) des Besuchs erfasst und der Besuch zur Bearbeitung geöffnet, damit Sie Informationen zu ihm im System erfassen können.

#### Aufgaben und Umfragen abschließen [Seite 702]

Erfassen Sie Details Ihres Besuchs am Kundenstandort, indem Sie die Aufgaben und Umfragen beim Besuch durchgehen.

#### Interaktionszeitraum bei Besuchen anzeigen [Seite 703]

Sie können in einem Besuch eine chronologische Liste der vergangenen und anstehenden Interaktionen mit dem Kunden, den Sie besuchen, anzeigen und nach Bedarf zu den Objekten navigieren. Durch die Zeitraumsicht erhalten Sie mehr Geschäftskontext, mit dem Sie Ihre aktuellen Besuche besser durchführen können.

#### Planogrammkonformität prüfen [Seite 703]

Wenn Ihr Unternehmen das Add-on für intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben und eingerichtet hat, können Sie zur Prüfung der Planogrammkonformität die Bilderkennung nutzen.

#### Werbeaktionen prüfen [Seite 703]

Wenn Sie sich am Kundenstandort befinden, ist dies ein guter Zeitpunkt, um zu überprüfen, ob der Kunde bereit für anstehende Werbeaktionen ist.

#### Ansprechpartner bei Besuchen erfassen [Seite 705]

Erfassen Sie, mit wem Sie während Ihres Besuchs gesprochen oder interagiert haben.

#### Besuche auschecken [Seite 705]

Nach dem Auschecken erhält der Besuch automatisch den Status *Abgeschlossen*. Wenn Ihr Administrator die Drucktaste zum Auschecken in der Festlegung des Lösungsumfangs deaktiviert hat, können Sie einen Besuch direkt abschließen, indem Sie Aktionen Als "Abgeschlossen" *kennzeichnen* wählen.

## 11.3.1 Für Besuche einchecken

Durch das Einchecken werden das Datum, die Uhrzeit und die Lokation (GPS) des Besuchs erfasst und der Besuch zur Bearbeitung geöffnet, damit Sie Informationen zu ihm im System erfassen können.

#### i Hinweis

Wenn Ihnen die Drucktaste *Einchecken* nicht angezeigt wird, wählen Sie Aktionen Als "In Bearbeitung" *kennzeichnen*.

# 11.3.1.1 Einchecken und Auschecken für Besuche konfigurieren

Wenn Sie das Ein- und Auschecken verwenden möchten, melden Sie sich als Administrator an, und aktivieren dies in der Festlegung des Lösungsumfangs.

#### → Tipp

#### Entscheidungspunkt

• Warum sollte man Ein- und Auschecken verwenden?

- Zeiten und Termine für das Ein- und Auschecken werden erfasst, und Sie können über einen Bericht Statistiken für Besuche generieren.
- In den Detailfragen können Sie festlegen, dass der Vertriebs- oder Servicemitarbeiter vor dem Auschecken obligatorische Positionen abschließen muss.
- Wenn der Vertriebs- oder Servicemitarbeiter auscheckt, ist der Besuch abgeschlossen und kann nicht mehr geändert werden. Es wird auf der Liste des Mitarbeiters abgehakt.
- Warum sollte man das Ein- und Auschecken überspringen?
  - Der Besuch kann geändert und aktualisiert werden, nachdem der Vertriebs- oder Servicemitarbeiter den Kundenstandort verlässt.
  - Der Mitarbeiter ist nicht gezwungen, vor dem Verlassen des Kundenstandorts obligatorische Positionen abzuschließen.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und beantworten Sie die Detailfragen für Besuche.

#### → Tipp

#### Testen!

- 1. Melden Sie sich als Benutzer an, und legen Sie einen neuen Besuch an.
- 2. Greifen Sie auf den Besuch zu, und checken Sie über die Drucktasten ein und aus. Wenn die Drucktasten angezeigt werden, war Ihr Test erfolgreich.

# 11.3.1.2 Verhinderung des Eincheckens in mehrere Besuche konfigurieren

Als Administrator können Sie Ihre SAP-Lösung so einrichten, dass verhindert wird, dass Benutzer in mehrere Besuche gleichzeitig einchecken.

Diese Option ermöglicht es Besuchsverantwortlichen nur dann, in einen Besuch einzuchecken, wenn sie nicht gleichzeitig in andere Besuche eingecheckt sind. Wenn Besuchsverantwortliche versuchen, in einen Besuch einzuchecken, während sie noch in einen anderen eingecheckt sind, wird ein Fehler angezeigt. Mit dem Fehler wird die Nummer des Besuchs aufgeführt, aus dem sie zuerst auschecken müssen.

### ▲ Achtung

Verwenden Sie die Daten-Workbench, um sicherzustellen, dass Sie in ordnungsgemäßem Zustand (wobei Sie aus allen Besuchen ausgecheckt sind) beginnen.

- Deaktivieren Sie bei der Festlegung des Lösungsumfangs vorübergehend alle Validierungsschritte. Die Daten-Workbench berücksichtigt alle Validierungen bei der Festlegung des Lösungsumfangs, z.B. den obligatorischen Abschluss von Aufgaben oder Umfragen vor dem Auschecken. Wenn Sie diese Validierungen im Lösungsumfang belassen, verhindert das System das Auschecken für Besuche, die die Validierungskriterien nicht erfüllen. Durch das Deaktivieren der Validierungsschritte bei der Festlegung des Lösungsumfangs können Sie aus allen Besuchen auschecken.
- 2. Wählen Sie in der Daten-Workbench auf der Registerkarte Export das Objekt Besuche | Aktivität.

3. Um alle Besuche in Ihrer SAP-Lösung zu suchen, aus denen Sie nicht ausgecheckt sind, richten Sie diese Filter ein:

Alle Besuche auswählen, in die Sie noch eingecheckt sind

Feld	Bedingung	Wert
Eincheckdatum/-uhrzeit	Größer als	<datum, das="" der="" in="" sap-lösung<br="" sie="">implementiert haben&gt;</datum,>
Auscheckdatum/-uhrzeit	lst initial	Keiner

- 4. Exportieren Sie die resultierende Liste der Besuche, und setzen Sie sie auf den Status Abgeschlossen.
- 5. Importieren Sie die Liste der Besuche, die nun den Status Abgeschlossen aufweisen.
- 6. Aktivieren Sie bei der Festlegung des Lösungsumfangs alle Validierungsschritte wieder.

Weitere Informationen über die Daten-Workbench erhalten Sie auf dem SAP Help Portal unter http:// help.sap.com. Suchen Sie nach "SAP Cloud for Customer", und wählen Sie unter *Integration* das Benutzerhandbuch *Data Workbench*.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement.

Markieren Sie im Abschnitt *Besuche* für die Frage bezüglich der Verhinderung des Eincheckens in mehreren Besuchen das Ankreuzfeld, um anzugeben, dass Sie diese Funktion verwenden möchten.

# 11.3.1.3 Nähevalidierung beim Einchecken zu einem Besuch konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass die Nähe eines Benutzers zur Geolokation eines Kunden beim Einchecken validiert wird, überprüft wird, ob Benutzer Besuche vor Ort durchführen und somit die Transparenz und Einhaltung von Geschäftsprozessen verbessert werden.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung der Nähevalidierung für Besuche zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Eincheckbereich f
  ür Besuch bearbeiten , um den Eincheckbereich nach Land/Region zu konfigurieren.

i Hinweis

Um die Nähevalidierung nutzen zu können, muss der Eincheckbereich für das System konfiguriert sein.

## 11.3.1.4 Deaktivierung der Besuchsdurchführung vor dem Einchecken konfigurieren

Wenn Sie als Administrator diese Option einrichten, können Benutzer bestimmte Besuchsinformationen erst dann bearbeiten, nachdem sie sich beim Besuch eingecheckt haben. Mit dieser Funktion können Sie sicherstellen, dass die Ausführungsaktionen während des Besuchs abgeschlossen werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement.

Suchen Sie im Abschnitt *Besuche* nach der entsprechenden Frage, und markieren Sie das Ankreuzfeld, um anzugeben, dass Sie diese Funktion verwenden möchten.

# 11.3.2 Aufgaben und Umfragen abschließen

Erfassen Sie Details Ihres Besuchs am Kundenstandort, indem Sie die Aufgaben und Umfragen beim Besuch durchgehen.

### Kontext

Die Aufgaben und Umfragen eines Besuchs erinnern Sie an bestimmte Aktionen wie das Überprüfen der Produktplatzierung oder das Besprechen einer anstehenden Werbeaktion mit dem Filialleiter. Erfassen Sie die Details durch Hinzufügen von Informationen in den Umfragen und Aufgaben.

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie beliebige Aufgaben und Umfragen.
- 2. Arbeiten Sie die Punkte der Aufgabe oder der Umfragen ab, um nebenher Informationen zu sammeln und zu erfassen.

#### Beispiel

Sie könnten ein Bild der Produktanzeige anhängen.

3. Schließen Sie die Aufgabe oder Umfrage ab.

- Zum Abschließen von Aufgaben wählen Sie Aktionen Als "Abgeschlossen" kennzeichnen .
- Umfragen schließen Sie ab, indem Sie sie absenden.

### Weitere Informationen

Umfragen sichern, fertigstellen und senden [Seite 863] Anlagen zu Umfragen hinzufügen [Seite 866]

# 11.3.3 Interaktionszeitraum bei Besuchen anzeigen

Sie können in einem Besuch eine chronologische Liste der vergangenen und anstehenden Interaktionen mit dem Kunden, den Sie besuchen, anzeigen und nach Bedarf zu den Objekten navigieren. Durch die Zeitraumsicht erhalten Sie mehr Geschäftskontext, mit dem Sie Ihre aktuellen Besuche besser durchführen können.

Die Objekte im Zeitraum können Sie nach Datumsbereich oder Belegart filtern. Sie können auch relevante Notizen und Anlagen, sofern verfügbar, anzeigen.

Diese Funktion steht nur im Fiori Client zur Verfügung und ist für den Seitenbereich optimiert. Wenn die Registerkarte *Zeitraum* nicht sichtbar ist, können Sie die *Personalisierung* verwenden oder Ihren Administrator bitten, das Masterlayout über die Option *Anpassen* anzupassen.

# 11.3.4 Planogrammkonformität prüfen

Wenn Ihr Unternehmen das Add-on für intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben und eingerichtet hat, können Sie zur Prüfung der Planogrammkonformität die Bilderkennung nutzen.

### Weitere Informationen

Intelligente Bildverarbeitung verwenden [Seite 748]

# 11.3.5 Werbeaktionen prüfen

Wenn Sie sich am Kundenstandort befinden, ist dies ein guter Zeitpunkt, um zu überprüfen, ob der Kunde bereit für anstehende Werbeaktionen ist.

Wenn Sie feststellen, dass eine Werbeaktion für ein bestimmtes Produkt ansteht, können Sie den Kundenbestand für dieses Produkt erhöhen. Legen Sie einfach Kundenaufträge über die Registerkarte *Kundenaufträge* an.

# 11.3.5.1 Werbeaktionen in Besuchen

Zeigen Sie die Werbeaktionen an, die mit einem Besuchverknüpft sind.

Zeigen Sie in der Registerkarte *Besuche* aktuelle und gültige Werbeaktionen für den ausgewählten *Kunden* an. Sie können hier auch die Anzahl laufender und eingehender Werbeaktionen anzeigen.

# 11.3.5.2 Werbeaktionskalender

Zeigen Sie Werbeaktionen in einer einfach zu lesenden Kalendergrafik an.

Die Kalendersicht ist innerhalb der Sicht *Werbeaktionen* unter einem bestimmten *Kunden, Produkt* und *Besuch* verfügbar. Sie können die *Monatssicht*, die *Quartalsicht* oder einen von Ihnen *Festgelegten Bereich* auswählen. Waagerechte farbige Balken in einer Diagrammansicht veranschaulichen deutlich die **Plantermine**, die **Kauftermine** und die **Isttermine** für Ihre Werbeaktionen.

Datumsangaben für Werbeaktionen

- Einkaufsstartdatum und Einkaufsenddatum: Während dieses Zeitraums gilt die Werbeaktion für Kunden.
- **Istdatum**: Das Istdatum ist das Datum, an dem die während des Einkaufszeitraums angelegten Aufträge ausgeführt werden.
- **Geplanter Zeitpunkt**: Der Bereich für die geplanten Zeitpunkte gilt vom Anlegen bis zum Abschluss der Werbeaktion.



i Hinweis

Der Werbeaktionskalender ist momentan nur im SAP Fiori Client verfügbar.

## 11.3.6 Ansprechpartner bei Besuchen erfassen

Erfassen Sie, mit wem Sie während Ihres Besuchs gesprochen oder interagiert haben.

Notieren Sie die Kontaktperson, mit der Sie während Ihres Besuchs gearbeitet haben, unter *Ansprechpartner*. Folgende Aktionen sind möglich:

- Wählen Sie Ansprechpartner aus, die für das Konto aufgelistet sind.
- Legen Sie direkt hier einen neuen Ansprechpartner an.

Darüber hinaus können Sie:

- alle Teilnehmer des Besuchs unter Teilnehmerhinzufügen.
- Teilnehmer mit benutzerdefinierten Rollen unter Sonstige Beteiligte hinzufügen.

## 11.3.7 Besuche auschecken

Nach dem Auschecken erhält der Besuch automatisch den Status *Abgeschlossen*. Wenn Ihr Administrator die Drucktaste zum Auschecken in der Festlegung des Lösungsumfangs deaktiviert hat, können Sie einen Besuch direkt abschließen, indem Sie *Aktionen* Als "Abgeschlossen" kennzeichnen wählen.

#### → Tipp

Um den Besuch nach dem Auschecken zu bearbeiten, setzen Sie den Status zurück auf *In Bearbeitung*, und nehmen Sie dann Ihre Änderungen vor.

# 11.3.7.1 Aufforderung zum Auschecken für Besuche konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Benutzer benachrichtigt werden, wenn diese den Kundenstandort verlassen, ohne sich aus dem Besuch auszuchecken. Durch zeitnahes Auschecken können Sie Dateninkonsistenzen vermeiden und eine korrekte Verfolgung der Besuchsausführungszeit gewährleisten.

#### Kontext

Diese Funktion wird sowohl unter Android als auch unter Windows unterstützt.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, um die entsprechende Detailfrage zur Aktivierung Aufforderung zum Auschecken für Besuche zu suchen.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Auscheckbereich für Besuch bearbeiten , um den Auscheckbereich nach Land/Region zu konfigurieren.

## 11.3.7.2 "Neuen Besuch anlegen?" konfigurieren Eingabeaufforderung beim Auschecken

Administratoren können die Eingabeaufforderung "Neuen Besuch anlegen?" deaktivieren, wenn Benutzer einen Besuch auschecken. Die Konfiguration gilt sowohl für den Online- als auch den Offline-Modus.

Um diese Eingabeaufforderung zu aktivieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement .

Beantworten Sie unter *Besuche* die Frage zur Deaktivierung der Eingabeaufforderung beim Auschecken.

# 11.3.7.3 Obligatorischen Abschluss von Aufgaben und Umfragen beim Auschecken konfigurieren

Mit dieser Option können Sie die obligatorischen Einstellungen für Umfragen und Aufgaben erzwingen. Wenn Sie diese Option verwenden, müssen Ihre Vertriebs- oder Servicemitarbeiter alle obligatorischen Positionen eines Besuchs abschließen, bevor sie den Besuch schließen können.

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu *Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätenmanagement Aktivitätenmanagement*, und beantworten Sie im Abschnitt *Besuche* die Detailfrage zu dieser Option.

# 11.4 Nach Besuchen

Nach einem Besuch können Sie alle nötigen Folgeaktivitäten anlegen. Sie können auch eine Zusammenfassung des Besuchs generieren und die Besuchsergebnisse mit den Teilnehmern teilen.

#### → Tipp

Um den Besuch nach dem Auschecken zu bearbeiten, rufen Sie die Detailsicht des Besuchs auf, wählen Sie *Als "In Bearbeitung" kennzeichnen*, und nehmen Sie dann Ihre Änderungen vor.

#### Folgeaktivitäten für Besuche anlegen [Seite 707]

Sie können direkt aus dem Besuch heraus Folgetermine oder Telefonate einplanen, wenn Sie auf eine Position tippen, zu der noch Handlungsbedarf gegenüber Ihrem Kunden besteht. Außerdem können Sie eine Folgeaktivität anlegen, wenn Sie feststellen, dass der Kunde weitere Produkte, ein Upgrade oder Ersatzteile bzw. eine Reparatur benötigt.

#### Zusammenfassungen der Besuche generieren [Seite 707]

Wenn Sie für einen Besuch ausgecheckt haben, können Sie den Besuch durch Generieren einer Zusammenfassung überprüfen.

#### Zusammenfassungen der Besuche teilen [Seite 708]

Nachdem Sie die Zusammenfassung eines Besuchs generiert haben, können Sie sie mit den anderen Teilnehmern teilen.

## 11.4.1 Folgeaktivitäten für Besuche anlegen

Sie können direkt aus dem Besuch heraus Folgetermine oder Telefonate einplanen, wenn Sie auf eine Position tippen, zu der noch Handlungsbedarf gegenüber Ihrem Kunden besteht. Außerdem können Sie eine Folgeaktivität anlegen, wenn Sie feststellen, dass der Kunde weitere Produkte, ein Upgrade oder Ersatzteile bzw. eine Reparatur benötigt.

In der folgenden Tabelle werden die Arten der Anfragen erläutert, Beispiele angeführt und aufgezeigt, wie sie im System geordnet werden.

Beispielfolgeaktivitäten

Beispiel	Anfrageart	Wählen Sie	
Vergriffene Produkte	Produktbestellung	Kundenauftrag	
Maschine soll auf ein Upgrade auf das neueste Modell erhalten	Opportunitys	▶ Folgeaktivitäten > Neu > Opportunity	
Geräte zur Aufbewahrung (Kühl- schrank) oder Demonstration (Minigrill) funktioniert nicht	Ersatzteile oder Reparaturen	Folgeaktivitäten Neu Serviceticket	

## 11.4.2 Zusammenfassungen der Besuche generieren

Wenn Sie für einen Besuch ausgecheckt haben, können Sie den Besuch durch Generieren einer Zusammenfassung überprüfen.

### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zur Detailsicht eines Besuchs.
- 2. Wählen Sie oben rechts im Menü Aktionen die Option Zusammenfassung generieren.
- Wechseln Sie zur Registerkarte Anlagen. Dort finden Sie die generierte Zusammenfassung als PDF. Pro Besuch können Sie nur eine Zusammenfassung haben. Wenn Sie eine neue Zusammenfassung generieren, wird die vorherige überschrieben.

# 11.4.3 Zusammenfassungen der Besuche teilen

Nachdem Sie die Zusammenfassung eines Besuchs generiert haben, können Sie sie mit den anderen Teilnehmern teilen.

### Voraussetzungen

Für jeden Teilnehmer sollte die E-Mail-Adresse vordefiniert sein, da die Zusammenfassungen per E-Mail an die Teilnehmer gesendet werden.

### Vorgehensweise

- 1. Wechseln Sie zur Registerkarte Teilnehmer des Besuchs.
- 2. Wählen Sie einen Teilnehmer aus, und wählen Sie Weitere Daten Zusammenfassung senden .

i Hinweis

Die Option Zusammenfassung senden wird erst verfügbar, wenn die Spalte Auswählen aktiviert wurde.

# 11.5 Besuche offline

Folgende Elemente können in Ihrer Lösung offline verwendet werden.

Schnellanlage – Verfügbarkeit auf Feldebene

Abschnitt	Feld	Offline verfügbar	vorschlag/Ermittlung oπ- line
Kopf allgemein	Betreff		

Abschnitt	Feld	Offline verfügbar	Vorschlag/Ermittlung off- line
	Name	J	Ν
	Status		
	Kunde	J	Ν
	Verantwortlicher	J	J
	Organisator	J	J
	Startdatum/-uhrzeit	J	J
	Enddatum/-uhrzeit	J	J
	Ganztägiges Ereignis	J	Ν
	Verkaufsorganisation	J	Ν
	Vertriebsweg	J	Ν
	Sparte	J	Ν
	Gebiet	J	Ν
	Kundenspezifische Felder	J	Ν
	Geofelder		
	Eincheckzeit		
	Auscheckzeit		
	Route		
	Notizen		

Detailsicht – Verfügbarkeit auf Feldebene

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
Übersicht	Kopf	Betreff	J	J
		Name		
		Status	J	J
		Kunde	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		Verantwortlicher	J	J
		Organisator	J	J
		Startdatum/-uhrzeit	J	J
		Enddatum/-uhrzeit	J	J
		Ganztägiges Ereignis	J	J
		Verkaufsorganisation	J	J
		Vertriebsweg	J	J
		Sparte	J	J
		Gebiet	J	J
		Kundenspezifische Fel- der	J	J
		Geofelder	J	J
		Eincheckzeit	J	J
		Auscheckzeit	J	J
		Route	J	N
		Notizen	J	J
	Zuletzt besucht	Datum/Zeit des letz- ten Besuchs	J	NA
		Notizen zum letzten Besuch	J	NA
	Ansprechpartner	Name/Adresse/E-Mail	J	NA
	Kampagnen	Laufend/anstehend	J	NA
	Notizen	Notizen	J	J
	Abgeschlossene Auf- gaben		Ν	

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
	Abgeschlossene Um- fragen		Ν	
Aufgaben	Aufgaben	Betreff	J	J
		Kategorie	J	J
		Status	J	J
		Priorität	J	J
		Obligatorisch	J	J
		Angelegt am	J	NA
		Zusätzliche ausgeblen- dete Felder	J	J
		Notizen	J	J
Umfragen	Umfragen	Name	J	NA
		Status	J	J
		Kategorie	J	NA
		Gesamt-Score	Ν	Ν
		Gesamter Höchst- Score	Ν	Ν
		Obligatorisch	Ν	NA
Ansprechpartner	Ansprechpartner	Name	J	J
		Funktion	J	J
		Abteilung	J	J
		Adresse	J	J
		E-Mail	J	J
		Hauptansprechpartner	J	J
Teilnehmer	Teilnehmer	Name	J	J
		Telefon	J	J

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anzeigen	Bearbeiten (direkt ODER über Aktionen ODER über Naviga- tion)
		E-Mail	J	J
		Adresse	J	J
		Aktionen	J	J
Aufträge	Aufträge		J	J
Werbeaktionen	Werbeaktionen		J	NA
Kampagnen	Kampagnen		Ν	NA
Folgeaktivitäten	Folgeaktivitäten		J	J
	Zugehörige Aktivitäten		Ν	Ν
Anlagen	Anlagen		J	J
Änderungen	Änderungen		NA	NA
Belegfluss	Belegfluss		NA	NA

#### Offline-Aktionen

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
Besuch	Global	Einchecken	J
		Auschecken	J
		Als "In Bearbeitung" kenn- zeichnen	J
		Als "Abgebrochen" kenn- zeichnen	J
		Besuch aktualisieren	Ν
		Zusammenfassung generie- ren	Ν
	Aufgaben	Hinzufügen	Ν
		Neu	J
		Als "In Bearbeitung" kenn- zeichnen	J

Objekt	Global / Registerkarte	Aktionen	Offline-Verfügbarkeit
		Als "Abgeschlossen" kenn- zeichnen	J
	Umfrage	Abschicken	J
		Bild hinzufügen	J
		Produkte hinzufügen	J
	Ansprechpartner	Hinzufügen	J
		Neu	J
	Teilnehmer	Hinzufügen	J
	Aufträge	Neu	J

# 11.6 Häufige Fragen zu Besuchen

Probleme mit Besuchen? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 11.6.1 Warum sehe ich keine Aufgaben und Umfragen, wenn ich einen Besuch anlege?

Aufgaben und Umfragen können einige Minuten nach dem Anlegen Ihres Besuchs oder ein paar Tage vor dem Besuch angelegt werden.

Wenn Sie Aufgaben und Umfragen sofort beim Anlegen eines Besuchs anzeigen möchten, aktualisieren Sie den Besuch mit Aktionen Besuch aktualisieren .

Andernfalls werden Aufgaben und Umfragen nicht sofort angezeigt, wenn Sie Besuche anlegen. Dies kann folgende Ursachen haben:

- Es ist ein Hintergrundjob zum Generieren von Aufgaben und Umfragen für neue Besuche verfügbar, der alle 10 Minuten ausgeführt wird. Warten Sie einige Minuten, und prüfen Sie erneut.
- Ihr Administrator hat Ihr System möglicherweise eingerichtet, um eine bestimmte Anzahl von Tagen vor dem Besuch Aufgaben und Umfragen zu generieren. Um dies festzustellen, wenden Sie sich an Ihren Administrator.

# 11.6.2 Wie definiere ich, wie oft ich meine Kundenstandorte besuchen möchte?

Die Lösung ermittelt anhand der Häufigkeit, die Sie oder Ihr Vorgesetzter für den Kunden einstellen, wann bei einem Kunden ein Besuch fällig (oder überfällig) ist.

Um die Besuchshäufigkeit für einen Kunden festzulegen, öffnen Sie den Kunden, wählen die Registerkarte *Besuche* und tragen die empfohlene Besuchshäufigkeit ein.

#### i Hinweis

Wenn Sie die Besuchshäufigkeit nach der Besuchsart und dem Vertriebsbereich festlegen möchten, gehen Sie stattdessen zur Registerkarte *Besuchsdetails*.

# 11.6.3 Wie stelle ich sicher, dass ich den Besuch zu einer geeigneten Zeit plane?

Sie können den Zeitplan des Kunden, einschließlich aller anderen Termine, die ggf. von anderen Kollegen geplant wurden, anzeigen, indem Sie sich den Kalender für den Kunden ansehen. Vergleichen Sie ihn mit Ihrem eigenen Kalender. Sie können auch die Besuchszeiten für den Kunden festlegen.

Die Kalenderansicht eines Kunden zeigt alle anstehenden Termine für dieses Konto im Kalender an, auch wenn sie von anderen Kollegen geplant wurden.

Überprüfen Sie Ihren Kalender auf bevorstehende Besuche und Termine.

Neben Terminen und Besichtigungen werden auch Anrufe in Ihrem Kalender angezeigt.

Wenn Sie dazu berechtigt sind, können Sie die Zeitpläne anderer Benutzer anzeigen.

Wenn Sie die Besuchszeiten für den Kunden festgelegt haben, wird beim Sichern des Besuchs (oder Aktivieren der Route) noch einmal automatisch überprüft, ob die geplante Besuchszeit innerhalb der festgelegten Besuchszeiten des Kunden liegt.

# 11.6.4 Welche Kampagnen werden beim Besuch angezeigt?

Die Lösung prüft ein paar Dinge, um sicherzustellen, dass Ihnen bei Ihren Besuchen nur die relevanten Kampagnen angezeigt werden.

Zu den Kampagnen, die beim Besuch angezeigt werden, gehören die, die folgende Kriterien erfüllen:

- für den zugeordneten Kunden relevant
- durchgeführt
- am Tag des Besuchs gültig

Weitere Informationen zu bestimmten Kampagnen finden Sie auf der Registerkarte *Kampagnen*. Dort können Sie eine direkte Verknüpfung zu den zugeordneten Kampagnen herstellen.

# 11.6.5 Warum kann ich über mein Konto keinen Besuch anlegen?

Prüfen Sie den Kontostatus. Ist er auf gesperrt oder obsolet gesetzt, können über dieses Konto Sie keine Transaktionen mehr anlegen. Das gilt u.a. Für Opportunitys, Leads, Angebote, Tickets, Besuche und Aktivitäten.

# 11.6.6 Können Genehmigungen gemeinsam mit Besuchen genutzt werden?

Derzeit kann der Genehmigungs-Workflow nicht für Besuche verwendet werden.

## 11.6.7 Wie kann ich einen Besuch mit einer vorhandenen Opportunity verknüpfen?

Sie können entweder einen Besuch aus der Opportunity anlegen, wodurch die Verknüpfung erstellt wird, oder Sie können einen vorhandenen Besuch zu einer vorhandenen Opportunity hinzufügen.

## Kontext

Um einen vorhandenen Besuch mit einer vorhandenen Opportunity zu verknüpfen, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

- 1. Im Besuch wählen Sie Folgeaktivitäten Zugehörige Aktivitäten .
- 2. Wählen Sie die Opportunity aus, die Sie hinzufügen möchten, und fügen Sie sie zum Besuch hinzu.

# 11.6.8 Warum kann ich in einer Umfrage nicht den Wert Null eingeben?

Wenn die Frage der Umfrage als Typ *Betrag* definiert und als obligatorisch gekennzeichnet ist, müssen Sie eine Zahl eingeben, die innerhalb des definierten Nummernkreises liegt.

Wenn Null eine gültige Antwort sein soll, wenden Sie sich an die Person, die die Umfrage entworfen hat. Sie müssen möglicherweise den Typ oder die für diese Frage definierten Ober- und Untergrenzen anpassen.

### Weitere Informationen

Fragen für Umfragen [Seite 834]

# 11.6.9 Wie werden Kunden mit überfälligen Besuchen berechnet?

Der Filter *Meine Kunden mit überfälligen Besuchen* verwendet Kontoeinstellungen und Besichtigungshistorien, um Kundenbesuche vorzuschlagen.

Sie können in "Routen" und im Besuchsplaner die Kunden so filtern, dass nur jene mit überfälligen Besuchen angezeigt werden. Kunden, die die folgenden Kriterien erfüllen, werden in der Ergebnisliste mit dem Filter *Meine Kunden mit überfälligen Besuchen* angezeigt:

- Kunden, die noch nie besucht wurden (Kunden ohne letzten Besuch oder nächsten Besuch)
- Kunden, für die das Datum "Besuch bis spätestens" in der Vergangenheit liegt
- Kunden ohne definiertes Datum "Besuch bis spätestens" und für die das Datum des nächsten Besuchs in der Vergangenheit liegt

# 12 Routen

Mithilfe von Routen können Sie eine Reihe von Besuchen planen und in logischer Reihenfolge für Ihre Vertriebsmitarbeiter anordnen.



Route



Eine Route kann einen oder mehrere Kunden umfassen. Sie können eintägige Routen oder Routen für einen bestimmten Zeitraum erstellen. Ihr System kann auch dahingehend konfiguriert werden, anhand der Besuchsinformationen des Kunden regelmäßige Besuche innerhalb eines bestimmten Datumsbereichs vorzuschlagen.

Um Terminkonflikte zu vermeiden, können Sie eine Vorschau Ihres Terminplans im Kalender anzeigen. In der Kartenansicht können Routen visualisiert und Kundenbesuche bei Bedarf neu angeordnet werden. Wenn Sie mit der Besuchsreihenfolge und dem zeitlichen Ablauf der Route zufrieden sind, können Sie alle Besuche dieser Route gleichzeitig generieren.

Wenn Sie dieselbe Route mehrmals verwenden möchten, ziehen Sie in Erwägung, zuvor eine Routenvorlage zu erstellen. In wiederkehrenden Szenarien helfen Ihnen Vorlagen nicht nur Zeit einzusparen, sondern auch Genauigkeit und Konsistenz zu gewährleisten.

Für regelmäßige Routen können Sie in der Vorlage die Wiederholungshäufigkeit und einen Gültigkeitszeitraum definieren. Sie können das System dahingehend konfigurieren, Routen und die zugehörigen Besuche vor Fälligkeit basierend auf den Wiederholungseinstellungen einzuplanen und automatisch zu generieren.

#### Beispiel

Sie sind Vertriebsleiter und Ihr Team ist für eine Reihe von Kunden im Westen der Stadt verantwortlich, die einmal im Monat von einem Mitglied des Teams besucht werden sollen. Sie verwenden eine Routenvorlage, um die Reihenfolge und den Zeitpunkt dieser Besuche festzulegen. Außerdem bestimmen Sie, dass diese Route dienstags ausgeführt werden soll, weil mittwochs Ihre Teambesprechung stattfindet und freitags und montags zwei Ihrer Kunden keine Besuche empfangen können.

Für diese Kunden ist Denise verantwortlich. Meistens übernehmen Sie für sie die Routenplanung dieser Route, oder sie generiert die Route als Routenverantwortliche für sich selbst. Wenn Denise im Urlaub ist, können Sie die Verantwortung für die Besuche auf dieser Route einem anderen Teammitglied übertragen.

# 12.1 Routen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Routen beim Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Sich selbst erklärende Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

#### → Empfehlung

Wenn Sie sich als Administrator anmelden, können Sie die Detailfragen unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte finden. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement .

Wir empfehlen, dass Sie die Detailfragen in den Bereichen überprüfen, die relevant sind und die Sie in Ihren Lösungsumfang aufgenommen haben. Wenn Sie eine Frage auswählen, werden im Detailbereich des Bildes weitere Informationen angezeigt.

## 12.1.1 Routen aktivieren

Bevor Benutzer Besuche mittels Routen planen können, müssen Administratoren diese dem Umfang des Projekts hinzufügen.

#### Vorgehensweise

1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Festlegung des Lösungsumfangs Verkauf *Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement*, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil, um Routen verwenden zu können.

2. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Besuche* (ID: *COD\_VISIT\_WCF*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

Weitere Details finden Sie unter Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen.

### Ergebnisse

Alle Kollegen, denen Sie das Work Center "Besuche" zugeordnet haben, können Besuche anlegen und bearbeiten, mithilfe von Routen Besuche für Tage oder Wochen im Voraus planen sowie Routenvorlagen verwenden, um Zeit zu sparen und die Konsistenz zu verbessern.

## 12.1.2 Zeitfenster für Routenterminierung konfigurieren

Der Administrator kann das System dahingehend konfigurieren, dass Routen und zugehörige Besuche basierend auf den Wiederholungseinstellungen generiert werden, die in der Routenvorlage definiert sind.

### Kontext

Administratoren müssen die Funktion in den Lösungsumfang aufnehmen, bevor Sie sie konfigurieren können.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, um die Frage, zum periodische Anlegen von Routen zu aktivieren.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Zeitfenster für Routenterminierung definieren , und geben Sie an, wie viele Tage im Voraus regelmäßige Besuchspläne generiert werden sollen.

## 12.1.3 Webdienste (A2X) zum Lesen, Bearbeiten oder Löschen von Routen konfigurieren

Administrator können die Nutzung von Webdiensten zum Lesen, Bearbeiten oder Löschen von Routen aktivieren, für die keine Besuche generiert wurden.

Weitere Informationen zu Web-Services finden Sie unter Web Services - Quick Guide in der Dokumentation zu SAP Cloud Applications Studio.

## 12.2 Besuche mithilfe von Routen planen

Routen sind bei der Besuchsplanung für Vertriebsmitarbeiter der zentrale Einstiegspunkt.

## Kontext

#### Routen anlegen [Seite 720]

Sie können eine Route anlegen, um Ihre Besuche in logischer Abfolge zu organisieren.

#### Routendetails definieren [Seite 722]

Die Einstellungen, die Sie in den Routendetails festlegen, gelten für alle in der Route vorgeschlagenen Besuche.

Kunden zu Routen hinzufügen [Seite 725]

Sie können tägliche Besuchspläne anlegen, die mehrere Kunden und Privatkunden umfassen.

#### Beteiligte und Anlagen zu Routen hinzufügen [Seite 729]

Sie können andere Personen zur Verwendung dieser Route berechtigen und für jeden Besuch auf dieser Route nützliche Anlagen hinzufügen.

#### Routen prüfen [Seite 730]

Sie können den Reiseweg überprüfen, Terminkonflikte erkennen und beheben sowie die Besuchsreihenfolge der geplanten Route für jeden Tag optimieren.

#### Routen aktivieren und Besuche generieren [Seite 733]

Sie können Routen aktivieren und alle Besuche, die Sie für diese Route geplant haben, mit nur einem Mausklick generieren.

## 12.2.1 Routen anlegen

Sie können eine Route anlegen, um Ihre Besuche in logischer Abfolge zu organisieren.
## Kontext

#### i Hinweis

Falls Sie eine Reihe von Besuchen wiederverwenden möchten, sollten Sie in Erwägung ziehen, zuerst eine Routenvorlage anzulegen. Mit einer Routenvorlage wird der Erstellungsprozess für das nächste Mal, wenn Sie diese Route verwenden möchten, optimiert.

### Vorgehensweise

- 1. Legen Sie eine Route an.
  - Wenn Sie diese Route über eine aktive Routenvorlage anlegen möchten:
    - 1. Wählen Sie Routen, und öffnen Sie die aktivierte Routenvorlage.
    - 2. Wählen Sie Aktionen Route aus Vorlage anlegen .
  - Wenn Sie diese Route nur einmal verwenden möchten:
    - 1. Navigieren Sie zu *Routen*, und wählen Sie *Neu*.
    - 2. Legen Sie als Art Route fest.
- 2. Geben Sie einen Namen ein, und legen Sie die Routendetails fest.
- 3. Legen Sie die Wochentage fest, an denen Sie keine Besuche durchführen möchten.

Wenn Sie beispielsweise mittwochs im Büro sein müssen, können Sie festlegen, dass das System mittwochs keine Kundenbesuche anlegt.

#### → Nicht vergessen

Die Wochentage, die für eine Route nicht berücksichtigt werden sollen, können nur beim Anlegen der Route festgelegt werden.

4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## Nächste Schritte

Schlagen Sie Besuche für die Route vor, indem Sie Kunden hinzufügen.

## Weitere Informationen

Routendetails definieren [Seite 722] Routen aus Vorlagen anlegen [Seite 734]

## 12.2.1.1 Routenverantwortlichen ändern

Nachdem die Route angelegt wurde, können Sie den Routenverantwortlichen ändern, indem Sie die entsprechende Route öffnen und *Aktionen Verantwortlichen ändern* wählen.

Über diese Aktion können Sie außerdem den Verantwortlichen aller zugehörigen Besuche ändern, die zuvor aus dieser Route angelegt wurden.

# 12.2.1.2 Täglichen Besuchsplan als Route oder Routenvorlage sichern

Im Kalender können Sie Ihren Besuchsplan für den Tag als Route oder Routenvorlage für die zukünftige Verwendung sichern, indem Sie *Als Route sichern* oder *Als Vorlage sichern* wählen.

Wenn Sie der Meinung sind, dass Sie die Besuche in der gleichen Reihenfolge wiederholen möchten, können Sie sie als Route sichern. Wenn Sie diese Besuchsreihenfolge regelmäßig wiederverwenden möchten, können Sie Ihren Besuchsplan für den Tag stattdessen als Routenvorlage sichern.

## 12.2.1.3 Webdienste (A2X) zum Lesen, Bearbeiten oder Löschen von Routen konfigurieren

Administrator können die Nutzung von Webdiensten zum Lesen, Bearbeiten oder Löschen von Routen aktivieren, für die keine Besuche generiert wurden.

Weitere Informationen zu Web-Services finden Sie unter Web Services - Quick Guide in der Dokumentation zu SAP Cloud Applications Studio.

## 12.2.2 Routendetails definieren

Die Einstellungen, die Sie in den Routendetails festlegen, gelten für alle in der Route vorgeschlagenen Besuche.

Wählen Sie in der Route Weitere Details. Dort können Sie folgende Einstellungen vornehmen:

Routendetails

Option	Beschreibung
Startzeit	Sie können eine standardmäßige Startzeit für den Beginn einer Tagesroute festlegen.

Option	Beschreibung
Vorbereitungszeit für Besuch (im Durchschnitt)	Sie können für alle Besuche in der Route eine standardmäßige Vorbereitungszeit festlegen.
Besuchsdauer (im Durchschnitt)	Sie können für alle Besuche in der Route eine standardmäßige Dauer festlegen.
	i Hinweis
	Auf Kopf- oder Vertriebsbereichsebene kön- nen Sie für jeden Kunden oder Privatkun- den eine Besuchsdauer hinterlegen. In die- sen Fälle kann für vorgeschlagene Besuche der kundenspezifische Wert anstelle die von Ihnen festgelegten standardmäßigen Be- suchsdauer verwendet werden. Weitere In- formationen finden Sie unter Besuchsinfor- mationen bearbeiten [Seite 692].
Zeitzone	Wenn Ihr Team in unterschiedlichen Zeitzonen arbeitet, können Sie die Zeitzone festlegen, in der das System die Besuche generiert.
Sprache	Falls Ihr Team in einer Region agiert, in der meh- rere Sprachen gesprochen werden, können Sie die Sprache festlegen, in der das System Besu- che generiert.
Automatische Neuterminierung	Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, werden die nachfolgenden Besuche automatisch neu terminiert, sobald Sie Besuche innerhalb der Route hinzufügen oder verschieben.
Zeitplan des Routenverantwortlichen immer anzeigen	Um Terminkonflikte zu vermeiden, kann das System beim Planen von Besuchen für die Route automatisch Besuche und Termine, die vom Routenverantwortlichen für diesen Tag ein- geplant wurden, vorbelegen. Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, wird, sobald Sie einen Be- such für ein bestimmtes Datum zur Route hin- zufügen, automatisch der Terminplan des Ver- antwortlichen für den jeweiligen Tag angezeigt.
	<b>! Einschränkung</b> Diese Funktion kann nicht angewendet wer- den, wenn der Verantwortliche aus dem Ge- biet abgeleitet wird.

#### Option

#### Beschreibung

Verantwortlichen aus Gebiet ableiten

#### Besuchsart

## Verkaufsorganisation

Vertriebsweg

Sparte

#### Besuch der perfekten Filiale

Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, müssen Sie anstatt eines Routenverantwortlichen ein Gebiet festlegen. Jedes Mal, wenn das System aus einer solchen Route einen Besuch generiert, wird der Gebietsverantwortliche auch der Verantwortliche des Besuchs. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass Besuche bei Personalwechsel dynamisch zugeordnet werden können.

Sie können für alle Besuche in der Route eine standardmäßige Besuchsart festlegen.

#### i Hinweis

Für vorgeschlagene Besuche kann die Besuchshäufigkeit und -dauer der Besuchsart verwendet werden, sofern diese Besuchsinformationen im Konto des Kunden oder Privatkunden vordefiniert wurden. Weitere Informationen finden Sie unter Besuchsinformationen bearbeiten [Seite 692].

Sie können Besuche nach Vertriebsbereich planen. Wenn Sie Kunden mithilfe des Filters *Fällige Besuche des Verantwortlichen* hinzufügen, schlägt Ihnen das System nur Kunden und Privatkunden vor, für die Besuche im angegebenen Vertriebsbereich fällig sind.

#### i Hinweis

Für vorgeschlagene Besuche kann die Besuchshäufigkeit und -dauer des Vertriebsbereichs verwendet werden, sofern diese Besuchsinformationen im Konto des Kunden oder Privatkunden vordefiniert wurden. Weitere Informationen finden Sie unter Besuchsinformationen bearbeiten [Seite 692].

Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, werden alle Besuche, die in der Route vorgeschlagen werden, standardmäßig als Besuche der perfekten Filiale betrachtet. Sie können dieses Kennzeichen für jeden einzelnen vorgeschlagenen Besuch auf der Route aktivieren oder deaktivieren.

Option	Beschreibung
Notizen	Notizen, die Sie hier hinzufügen, erscheinen für jeden Besuch, der aus dieser Route generiert wurde.

# 12.2.3 Kunden zu Routen hinzufügen

Sie können tägliche Besuchspläne anlegen, die mehrere Kunden und Privatkunden umfassen.

### Voraussetzungen

Wählen Sie *Weitere Details*, und legen Sie die Standardeinstellungen für Besuche fest, die in der Route vorgeschlagen werden sollen.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Route Übersicht und anschließend Hinzufügen.
- 2. Verwenden Sie die Abfrage oder erweiterte Suche, um nach Kunden zu suchen.

#### Beispiel

- Die Abfrage Fällige Besuche des Verantwortlichen schlägt Kunden vor, bei denen das Datum Besuch bis spätestens auf Kontenebene größer oder gleich dem Startdatum der Route ist. Überfällige Besuche werden nicht berücksichtigt. Über das Feld Besuch zwischen können Sie nach weiteren Kunden suchen, für die ein Besuch im angegebenen Datumsbereich fällig ist.
- Das Suchfeld *Rolle* ermöglicht Ihnen, nach Interessenten und Bestandskunden zu filtern und Ihre Besuche entsprechend zu planen.
- Über das Suchfeld *Künftiger Besuch geplant* können Sie nach Kunden filtern, für die auf Kontenebene ein *Nächster geplanter Besuch* hinterlegt ist.
- In der erweiterten Suche sind für die Standardabfrage der Vertriebsbereich und die Besuchsart vorbelegt, die Sie unter *Weitere Details* festgelegt haben.
- 3. Fügen Sie die gewünschten Kunden der Route hinzu.
- 4. Um Besuche für den folgenden Tag einzuplanen, wählen Sie Am nächsten Tag hinzufügen.

Wochentage, die Sie für Besuche ausgeschlossen haben, werden bei der Routenplanung automatisch übersprungen.

5. Wenn Sie mit Ihren Angaben zu den Besuchen und ihrer Reihenfolge zufrieden sind, sichern Sie Ihre Eingaben.

## Nächste Schritte

Überprüfen Sie die Route, und stellen Sie sicher, dass es keine Terminkonflikte gibt und die Route optimal verläuft.

# 12.2.3.1 Regelmäßige Besuche zu Routen hinzufügen

Bei einem Vorschlag eines Kunden für einen bestimmten Datumsbereich kann das System außerdem die Anzahl der Wiederholungen für einen Besuch auf der Grundlage der *Empfohlenen Besuchshäufigkeit* vorschlagen, die für den Kunden definiert ist.

## Kontext

		Expo	* * 3   4				+	
		Lead	s Opportunities	Sales Quote	s Visiting Hours	Visits	Visits Detai	>
Routes	2-Day Business Trip to Expo	o Visit	Information					
🗒 Visits Due for Owner (1) 🗸		Record 7 Da	mmended Frequency		Last Visited 06/21/2019			
Asit Between	Account	7.04	9(3)		VULDEVID			
06/25/2019 🛅 07/31/2019 🛅	ೆ	* Next 06/2	Planned Visit 4/2019		Visit Before 06/28/2019			
kote 🗸 🗸		Visit I 1 Ho	Duration ur(s)					
Sales Organization	Division	Distribution	Channel	Visit Type				
6 <sup>9</sup> +>	~	+3	~ +	•	~	*a.		
Recommended Visit Frequency	Visib-By Date	Future Visit I	Named	Add Recurren	ce.			
	Eliter hu Date	4.						
*•	This by Dete		· · ·					
Hide Accounts Already in Route	MM/dd)yyy				-		Ac	tions .
Hide Accounts Already in Route Restore Go	MM/dd/yyyy	Chy	50	ve Query Saw	e Query As Organize	Queries	Ac	tions ·
Hide Accounts Already in Route Restore Go 10 1029693	MM/dd/yyyy	Ctty	Sa	ve Ouery Sav	e Query As Organize	Queries	Ac Id on Next Day A	tions ·
Hide Accounts Already in Route Restore 0 10 10 1029693	Name Expo	City	Sa	ve Query Saw Recu	e Query As Organize	Queries	Activity Activ	fions fore
*• Hide Accounts Already in Route Restore Co 10 1029693	Name           Expo           > 1(1)           0(202019)	City Cupe	tino 08.00	ve Ouery Saw Recu	e Query As Organize	Queries Ac	Activity Activ	fions fore
*9 Hide Accounts Already in Route Restore Co 30 1029693	Name           Expo           > 1(1)           0628/2019           > 2(1)	City Cupe Expo 1 Hou	tino r(s) 08:00	ve Cuery Saw	e Query As Organize rrences in Time Period 1 Hour(s)	Queries Ac 09:00	Ac tid on Next Day 1 Activity Action	fions fore
*9 Hide Accounts Already in Route Restore Co 30 1029693	Name           Expo           V1(1)           06/20/2019           0           07/05/2019	City Cupe Expo 1 Hos Expo 1 Hos	tino r(s) 08:00 r(s) 08:00	ve Cuery Saw Recu 5	e Query As Organize rrences in Time Period 1 Hour(s)	Oueries 4	Activity Activ	ñore ma
Hide Accounts Already in Route Restore Co 10 1029693	Name           Expo           V 1 (1)           06/28/2019           1           07/05/2019           1           3 (1)	City Cupe Expo 1 Hou Expo 1 Hou	tino r(s) 08.00 r(s) 08.00	ve Query Saw Rec 5	e Query As Organize rrences in Time Period 1 Hour(s) 1 Hour(s)	QueriesAd	Activity Activ	fions ·
Hide Accounts Aiready in Route Restore Co 1029693	Name           Expo           V 1 (1)           O6/28/2019           07/05/2019           07/12/2019	City Cupe Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox	r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00	ve Query Saw Reco 5	e Query As Organize mences in Time Period	QueriesAc	Activity Act	fions fore ins
*** Hote Accounts Already in Route Restore Co 1029693	Name           Expo           V 1 (1)           O6/28/2019           07/05/2019           07/05/2019           07/05/2019           0 <td< td=""><td>City Cupe Expo 1 Hou Expo 1 Hou Expo 1 Hou</td><td>tino r(s) 08.00 r(s) 08.00 r(s) 08.00</td><td>ve Query Sav Reco 5</td><td>e Query As Organize arences in Time Period 1 Hour(s) 1 Hour(s) 1 Hour(s)</td><td>QueriesAc</td><td>Activity Activity Act</td><td>More .</td></td<>	City Cupe Expo 1 Hou Expo 1 Hou Expo 1 Hou	tino r(s) 08.00 r(s) 08.00 r(s) 08.00	ve Query Sav Reco 5	e Query As Organize arences in Time Period 1 Hour(s) 1 Hour(s) 1 Hour(s)	QueriesAc	Activity Act	More .
Hide Accounts Already in Route Restore Co 1029593	Name           Expo           > 1 (1)           O6/28/2019           > 2 (1)           O7/09/2019           > 3 (1)           O7/12/2019           > 4 (1)           O7/19/2019	City Cupe Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox	r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00	ve Query Saw Reco 5 V	e Query As Organize arences in Time Period	Queries Ad 09:00 09:00 09:00	Activity Act	dore .
Hide Accounts Already in Route Restore Go 10 1029693	Name           Expo           > 1 (1)           O6/28/2019           > 1 (1)           O7/09/2019           > 3 (1)           O7/12/2019           > 4 (1)           O7/19/2019           > 5 (1)	City Cupe Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox	r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00	ve Query Sav Reco 5	e Query As Organize arences in Time Period	Queries Ad 09:00 09:00 09:00	Activity Act	dore ins
Hide Accounts Already in Route Restore Go 10 1029693	Name           Expo           > 1 (1)           O6/28/2019           > 2 (1)           O7/05/2019           > 3 (1)           O7/12/2019           > 4 (1)           O7/12/2019           > 5 (1)           O7/26/2019	Cay Cupe Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox Expo 1 Hox	r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00 r(s) 08:00	ve Ouery Saw Reco 5 V	e Query As Organize arrences in Time Period	Queries 44 09:00 09:00 09:00 09:00	Activity Act	fions fore ins

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie beim Hinzufügen von Kunden die erweiterte Suche.
- 2. Geben Sie im Feld Besuch zwischen einen Datumsbereich ein.
- 3. Markieren Sie das Feld Wiederholung hinzufügen.
- 4. Füllen Sie bei Bedarf die anderen Suchfelder aus.
- 5. Wählen Sie Start. Es werden alle Kunden mit den zugehörigen Wiederholungen im Zeitraum angezeigt.
- 6. Fügen Sie die gewünschten Kunden der Route hinzu.

## Ergebnisse

In der Tabelle werden die Besuche und die vorgeschlagenen Wiederholungen innerhalb des Datumsbereichs angezeigt.

## Weitere Informationen

Besuchsinformationen bearbeiten [Seite 692]

# 12.2.3.2 Kunden in der Kartenansicht suchen

Sie können die Kartenansicht verwenden, wenn Sie nach einem Kunden suchen, um ihn einer Route hinzuzufügen.Diese Funktion ist besonders hilfreich, wenn ein Kunde in einer Stadt beispielsweise über mehrere Standorte verfügt. Sie können den gewünschten Standort auf der Karte lokalisieren und einfach auswählen.

ଛ	☆ Home	Route Route 6/5	8	000
14	Route 6/5			earrow Actions  equation  equatio
9	Overview More Details Involve	ed Parties Attachments	2	Det
Ū	Proposed Visits (0)		↑↓ Add Add on Next	ਸ਼ੁੱ Day More
8	Date Account Visit Ty	pe Prep Time Start Tin	ne 🛋 Duration End Time	Activity Actions
ŝ		No data		
Ū				
প্র				
8				
$\otimes$				

## Weitere Informationen

Karte [Seite 75]

# 12.2.3.3 Tagesroutenplan in der Landkartenansicht visualisieren

Sie können Ihren Weg für jeden Tag Ihrer Route auf einer Karte anzeigen und die Reihenfolge der Besuche anpassen, um Ihre Reise zu optimieren.

Wählen Sie in der Route oder Routenvorlage Übersicht und anschließend Mehr Karte anzeigen D. Der Besuchsplan mit vorgeschlagenen und vorhandenen Besuchen sowie der Reiseweg für den ersten bzw. ausgewählten Tag werden auf einer Karte angezeigt. Um die Route eines anderen Tages anzuzeigen, wählen Sie das entsprechende Datum oder den entsprechenden Wochentag oben in der Liste aus.

Über die Pfeile neben einem Besuch können Sie ihn in der Reiseabfolge nach oben oder unten verschieben. Der Besuchsplan wird unter Berücksichtigung der Vorbereitungs- und Reisezeit in Echtzeit aktualisiert. Wenn Sie die Kartenansicht schließen, wird die neue Reihenfolge für diesen Tag in der Route gespeichert.



### Weitere Informationen

Karte [Seite 75]

# 12.2.4 Beteiligte und Anlagen zu Routen hinzufügen

Sie können andere Personen zur Verwendung dieser Route berechtigen und für jeden Besuch auf dieser Route nützliche Anlagen hinzufügen.

Beteiligte und Anlagen

Registerkarte	Mögliche Aktionen	Notizen
Beteiligte	Sie können Verantwortliche und Organi- satoren festlegen und diese Route Ver- triebsmitarbeitern zuordnen.	Die auf dieser Registerkarte angegebe- nen Teilnehmer können die Route anzei- gen und bearbeiten sowie zum Generie- ren von Besuchen verwenden.
		Nach dem Generieren der Besuche wird aus den Teilnehmern Teilnehmer des Besuchs.

Registerkarte	Mögliche Aktionen	Notizen
Anlagen	Dokumente hinzufügen, die für die Be- suche hilfreich sein können	Anlagen, die Sie hier hinzufügen, er- scheinen als Anlagen für jeden Besuch, den Sie anhand dieser Route generie- ren.

# 12.2.5 Routen prüfen

Sie können den Reiseweg überprüfen, Terminkonflikte erkennen und beheben sowie die Besuchsreihenfolge der geplanten Route für jeden Tag optimieren.

# 12.2.5.1 Tagesroutenplan in der Landkartenansicht visualisieren

Sie können Ihren Weg für jeden Tag Ihrer Route auf einer Karte anzeigen und die Reihenfolge der Besuche anpassen, um Ihre Reise zu optimieren.

Wählen Sie in der Route oder Routenvorlage Übersicht und anschließend Mehr Karte anzeigen . Der Besuchsplan mit vorgeschlagenen und vorhandenen Besuchen sowie der Reiseweg für den ersten bzw. ausgewählten Tag werden auf einer Karte angezeigt. Um die Route eines anderen Tages anzuzeigen, wählen Sie das entsprechende Datum oder den entsprechenden Wochentag oben in der Liste aus.

Über die Pfeile neben einem Besuch können Sie ihn in der Reiseabfolge nach oben oder unten verschieben. Der Besuchsplan wird unter Berücksichtigung der Vorbereitungs- und Reisezeit in Echtzeit aktualisiert. Wenn Sie die Kartenansicht schließen, wird die neue Reihenfolge für diesen Tag in der Route gespeichert.



## Weitere Informationen

Karte [Seite 75]

# 12.2.5.2 Besuchsplan im Kalender anzeigen

Sie können den Kalender für den Mitarbeiter anzeigen, für den Sie die Besuche dieser Route planen, um sich seiner Verfügbarkeit zu vergewissern.

Navigieren Sie in der Route zur Registerkarte Übersicht, und wählen Sie Mehr Kalenderansicht anzeigen . Der Kalender in SAP Cloud for Customer wird angezeigt, und der Übersichtlichkeit halber werden vorgeschlagene und vorhandene Besuche und Termine in unterschiedlichen Farben hervorgehoben.

	Add on Next Day More	Ti Add					5)	Proposed Visits (5
-	Had of Hext Day	Date T	Acti	End	Duration	Start Time	Dreo Time	Account
	Refresh	Losie	ons	Time	Duration	atan mile A	Prep mile	(3)
	Сору	06/05/2019	R	10:00	2 Hour(s)	08:00 🗸	1 Hour(s)	Green Energy Corp
		06/05/2019		10:00	120 Minute(s)	08:00	and a constraint of	Expo
	Show Map	06/05/2019	8	11:45	45 Minute(s)	11:00		Greenville Grocery
	Change Dates							(2)
L	Show Colondar Mary	06/06/2019		09:00	1 Hour(s)	08:00 🗸	1 Hour(s)	Toyshop Games
	S. P. P. L.		-					
hedule De	Show/Refresh Route Owner's Sch	06/06/2015	8	16:00	60 Minute(s)	15:00		Green Energy Corp
hedute	Show/Refresh Route Owner's Sch	06/06/2019 Green E	Ехро	16:00	60 Minute(s)	15:00	8:00 AM	Green Energy Corp
hedule	Show/Refresh Route Owner's Sch	Green E	Expo	16:00	60 Minute(s)	15:00	8:00 AM 9:00 AM	Green Energy Corp
hedule	Show/Refresh Route Owner's Sch	06/06/2015	Expo	16:00	60 Minute(s)	15:00	8:00 AM 9:00 AM	Green Energy Corp
hedule	Show Caterioar View Show/Refresh Route Owner's Sch Toyshop Games	06/06/2015	Expo	16:00	60 Minute(s)	15:00	8:00 AM 9:00 AM 10:00 AM	Green Energy Corp

# 12.2.5.3 Routen optimieren

Mit der auf maiTour basierenden Routenoptimierung können Sie Routen anhand von strategischen Vertriebszielen, Geschäftszielen, Frontoffice- und Backoffice-Regeln sowie Marketingrichtlinien planen.

#### i Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, wenden Sie sich für Preise und Einrichtung an SAP.

Vorteile der Routenoptimierung:

- Einfache, leicht verständliche Benutzeroberfläche
- Planung mit Berücksichtigung fester Termine
- Ad-hoc-Planung
- Planung von Übernachtungen
- Nahtlose Integration mit der SAP Cloud Platform
- Hochwertige Geo-Optimierungsdienste von Planung Transport Verkehr AG (PTV), Teil der Porsche-SE-Gruppe
- Planung mit Echtzeit- und historischen Verkehrsinformationen (länder-/regionsspezifische Einschränkungen möglich)

## 12.2.5.4 Routen prüfen

Um Terminkonflikte in Ihrem Kalender zu vermeiden, wählen Sie Aktionen Route prüfen .

Beim Prüfen der Route werden die vorgeschlagenen Besuche auf dieser Route mit Folgendem verglichen:

- den vorhandenen Besuchen und Terminen im Kalender des Routenverantwortlichen in SAP Cloud for Customer
- Besuchszeiten und -tage, die für die Kunden angegeben sind
- Wochentage, die in der Route für Besuche ausgeschlossen sind

Konflikte generieren Meldungen, die in der Zeile der betreffenden Besuche wie folgt angezeigt werden:

- Ein Fehlersymbol wird in der Spalte *Meldung* angezeigt, die Sie zuvor über die Personalisierung hinzufügen müssen.
- Das Feld mit dem Konflikt wird hervorgehoben, und die Meldung wird angezeigt, wenn Sie die Maus über das Feld bewegen.

## 12.2.6 Routen aktivieren und Besuche generieren

Sie können Routen aktivieren und alle Besuche, die Sie für diese Route geplant haben, mit nur einem Mausklick generieren.

## Kontext

#### i Hinweis

Wenn Sie eine aktive Route bearbeiten möchten, können Sie, bevor die Besuche generiert werden, den Status zurück auf *In Vorbereitung* setzen und Ihre Änderungen vornehmen. Wenn die Besuche bereits generiert wurden, können Sie den Status der Route nicht mehr ändern.

### Vorgehensweise

- 1. Aktivieren Sie die Route, indem Sie Aktivieren wählen.
- 2. Generieren Sie die Besuche in dieser Route, indem Sie Aktionen Besuche generieren wählen.

## Ergebnisse

Es ist ein Hintergrundjob zum Generieren von Besuchen verfügbar, der alle 8 Minuten ausgeführt wird. Nach dem Abschluss des Hintergrundjobs wird der Bearbeitungsstatus der Route auf "Abgeschlossen" gesetzt. In der Spalte *Aktivität* werden Verknüpfungen zu jedem generierten Besuch angezeigt.

Der Organisator und der Verantwortliche, die auf Routenebene definiert sind, erscheinen als Organisator und Verantwortlicher für die Besuche, die aus der Route generiert werden. Die Person, die Sie als Verantwortlichen angegeben haben, kann die Route und die Besuche ebenfalls sehen.

# 12.3 Routen aus Vorlagen anlegen

Falls Sie oder andere Benutzer eine Route voraussichtlich mehrmals verwenden werden, können Sie Zeit sparen, indem Sie zuerst eine Routenvorlage anlegen. Diese Vorlage können Sie dann zum Anlegen von Routen verwenden, sobald Sie die Starttermine kennen.

#### Routenvorlagen anlegen [Seite 734]

Sie können Routenvorlagen anlegen, um Besuchspläne in wiederkehrenden Szenarien bequem neu zu generieren.

#### Details für Routenvorlagen definieren [Seite 735]

Die Einstellungen, die Sie in der Routenvorlage festlegen, gelten für alle Routen, die aus dieser Vorlage generiert werden.

#### Kunden zu Routenvorlagen hinzufügen [Seite 739]

Sie können wiederverwendbare Besuchspläne anlegen, die mehrere Kunden und Privatkunden umfassen.

#### Beteiligte und Anlagen zu Routenvorlagen hinzufügen [Seite 741]

Sie können andere Personen zur Verwendung dieser Vorlage berechtigen und dieser Vorlage nützliche Anlagen für jeden Besuch hinzufügen,.

#### Routenvorlagen aktivieren und Routen generieren [Seite 742]

Aktivieren Sie Routenvorlagen, und erstellen Sie Routen anhand einer Vorlage mit nur einem Mausklick.

#### Generierung von Routen aus Vorlagen einplanen [Seite 742]

Für regelmäßige Besuchspläne kann das System in regelmäßigen Abständen automatisch Routen und die zugehörigen Besuche generieren. Diese Funktion kann nur bei Routen angewendet werden, die sich regelmäßig wiederholen.

## 12.3.1 Routenvorlagen anlegen

Sie können Routenvorlagen anlegen, um Besuchspläne in wiederkehrenden Szenarien bequem neu zu generieren.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu *Routen*, und wählen Sie *Neu*.
- 2. Legen Sie als Art Vorlage fest.
- 3. Geben Sie einen Namen ein, und legen Sie die Details für die Routenvorlage fest.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## Nächste Schritte

Schlagen Sie Besuche für die Routenvorlage vor, indem Sie Kunden hinzufügen.

### Weitere Informationen

Details für Routenvorlagen definieren [Seite 735]

# 12.3.1.1 Täglichen Besuchsplan als Route oder Routenvorlage sichern

Im Kalender können Sie Ihren Besuchsplan für den Tag als Route oder Routenvorlage für die zukünftige Verwendung sichern, indem Sie *Als Route sichern* oder *Als Vorlage sichern* wählen.

Wenn Sie der Meinung sind, dass Sie die Besuche in der gleichen Reihenfolge wiederholen möchten, können Sie sie als Route sichern. Wenn Sie diese Besuchsreihenfolge regelmäßig wiederverwenden möchten, können Sie Ihren Besuchsplan für den Tag stattdessen als Routenvorlage sichern.

## 12.3.2 Details für Routenvorlagen definieren

Die Einstellungen, die Sie in der Routenvorlage festlegen, gelten für alle Routen, die aus dieser Vorlage generiert werden.

Wählen Sie in der Routenvorlage *Weitere Details*. Dort können Sie folgende Einstellungen vornehmen:

Pouton	dotaile
Routen	uetalis

Option	Beschreibung
Startzeit	Sie können eine standardmäßige Startzeit für den Beginn einer Tagesroute festlegen.
Vorbereitungszeit für Besuch (im Durchschnitt)	Sie können für alle Besuche in der Route eine standardmäßige Vorbereitungszeit festlegen.
Besuchsdauer (im Durchschnitt)	Sie können für alle Besuche in der Route eine standardmäßige Dauer festlegen.
	i Hinweis Auf Kopf- oder Vertriebsbereichsebene kön- nen Sie für jeden Kunden oder Privatkun- den eine Besuchsdauer hinterlegen. In die- sen Fälle kann für vorgeschlagene Besuche der kundenspezifische Wert anstelle die von Ihnen festgelegten standardmäßigen Be- suchsdauer verwendet werden. Weitere In- formationen finden Sie unter Besuchsinfor- mationen bearbeiten [Seite 692].
Zeitzone	Wenn Ihr Team in unterschiedlichen Zeitzonen arbeitet, können Sie die Zeitzone festlegen, in der das System die Besuche generiert.
Sprache	Falls Ihr Team in einer Region agiert, in der meh- rere Sprachen gesprochen werden, können Sie die Sprache festlegen, in der das System Besu- che generiert.
Automatische Neuterminierung	Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, werden die nachfolgenden Besuche automatisch neu terminiert, sobald Sie Besuche innerhalb der Route hinzufügen oder verschieben.

#### Beschreibung

Um Terminkonflikte zu vermeiden, kann das Zeitplan des Routenverantwortlichen immer anzeigen System beim Planen von Besuchen für die Route automatisch Besuche und Termine, die vom Routenverantwortlichen für diesen Tag eingeplant wurden, vorbelegen. Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, wird, sobald Sie einen Besuch für ein bestimmtes Datum zur Route hinzufügen, automatisch der Terminplan des Verantwortlichen für den jeweiligen Tag angezeigt. ! Einschränkung Diese Funktion kann nicht angewendet werden, wenn der Verantwortliche aus dem Gebiet abgeleitet wird. Verantwortlichen aus Gebiet ableiten Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, müssen Sie anstatt eines Routenverantwortlichen ein Gebiet festlegen. Jedes Mal, wenn das System aus einer solchen Route einen Besuch generiert, wird der Gebietsverantwortliche auch der Verantwortliche des Besuchs. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass Besuche bei Personalwechsel dynamisch zugeordnet werden können. Besuchsart Sie können für alle Besuche in der Route eine standardmäßige Besuchsart festlegen. i Hinweis Für vorgeschlagene Besuche kann die Besuchshäufigkeit und -dauer der Besuchsart verwendet werden, sofern diese Besuchsinformationen im Konto des Kunden oder Privatkunden vordefiniert wurden. Weitere Informationen finden Sie unter Besuchsinformationen bearbeiten [Seite 692]. Verkaufsorganisation Sie können Besuche nach Vertriebsbereich planen. Wenn Sie Kunden mithilfe des Filters Fällige Vertriebsweg Besuche des Verantwortlichen hinzufügen, schlägt Ihnen das System nur Kunden und Privatkunden vor, für die Besuche im angegebenen Vertriebsbereich fällig sind.

Option	Beschreibung
Sparte	i Hinweis Für vorgeschlagene Besuche kann die Be- suchshäufigkeit und -dauer des Vertriebs- bereichs verwendet werden, sofern diese Besuchsinformationen im Konto des Kun- den oder Privatkunden vordefiniert wurden. Weitere Informationen finden Sie unter Be- suchsinformationen bearbeiten [Seite 692].
Besuch der perfekten Filiale	Wenn Sie dieses Kennzeichen setzen, werden alle Besuche, die in der Route vorgeschlagen werden, standardmäßig als Besuche der perfek- ten Filiale betrachtet. Sie können dieses Kenn- zeichen für jeden einzelnen vorgeschlagenen Besuch auf der Route aktivieren oder deaktivie- ren.
Notizen	Notizen, die Sie hier hinzufügen, erscheinen für jeden Besuch, der aus dieser Route generiert wurde.

# 12.3.2.1 Einstellungen für regelmäßige Routen definieren

Für regelmäßige Routen können Sie die Wiederholungshäufigkeit und einen Gültigkeitszeitraum definieren. Der Administrator kann das System dahingehend konfigurieren, Routen und zugehörige Besuche basierend auf den Wiederholungseinstellungen einzuplanen und automatisch zu generieren.

### Weitere Informationen

Generierung von Routen aus Vorlagen einplanen [Seite 742]

# 12.3.2.2 Von der Routenplanung auszuschließende Wochentage festlegen

Sie können die Wochentage festlegen, an denen Sie keine Besuche durchführen möchten. Wenn Sie beispielsweise mittwochs im Büro sein müssen, können Sie festlegen, dass das System mittwochs keine Kundenbesuche anlegt.

# 12.3.3 Kunden zu Routenvorlagen hinzufügen

Sie können wiederverwendbare Besuchspläne anlegen, die mehrere Kunden und Privatkunden umfassen.

### Voraussetzungen

Wählen Sie *Weitere Details*, und legen Sie die Standardeinstellungen für alle Besuche fest, die in der Routenvorlage vorgeschlagen werden sollen.

## Kontext

#### i Hinweis

Sie können in einer Routenvorlage keine tatsächlichen Termine festlegen. Geben Sie einfach die Besuche ein, die Sie am ersten Tag, zweiten Tag usw. durchführen möchten. Die tatsächlichen Termine werden angezeigt, wenn Sie oder ein anderer autorisierter Benutzer anhand dieser Vorlage eine Route anlegen. Wochentage, die Sie für Besuche ausgeschlossen haben, werden bei der Routengenerierung automatisch übersprungen.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Routenvorlage Übersicht und anschließend Hinzufügen.
- 2. Verwenden Sie die Abfrage oder erweiterte Suche, um nach Kunden zu suchen.

#### Beispiel

- Die Abfrage *Fällige Besuche des Verantwortlichen* schlägt Kunden vor, bei denen das Datum *Besuch bis spätestens* auf Kontenebene einem Tag in der Zukunft entspricht. Überfällige Besuche werden nicht berücksichtigt.
- Das Suchfeld *Rolle* ermöglicht Ihnen, nach Interessenten und Bestandskunden zu filtern und Ihre Besuche entsprechend zu planen.
- Über das Suchfeld *Künftiger Besuch geplant* können Sie nach Kunden filtern, für die auf Kontenebene ein *Nächster geplanter Besuch* hinterlegt ist.
- In der erweiterten Suche sind für die Standardabfrage der Vertriebsbereich und die Besuchsart vorbelegt, die Sie unter *Weitere Details* festgelegt haben.
- 3. Fügen Sie die gewünschten Kunden der Routenvorlage hinzu.
- 4. Um Besuche für den folgenden Tag einzuplanen, wählen Sie Am nächsten Tag hinzufügen.
- 5. Wenn Sie mit Ihren Angaben zu den Besuchen und ihrer Reihenfolge zufrieden sind, sichern Sie Ihre Eingaben.

# 12.3.3.1 Kunden in der Kartenansicht suchen

Sie können die Kartenansicht verwenden, wenn Sie nach einem Kunden suchen, um ihn einer Route hinzuzufügen.Diese Funktion ist besonders hilfreich, wenn ein Kunde in einer Stadt beispielsweise über mehrere Standorte verfügt. Sie können den gewünschten Standort auf der Karte lokalisieren und einfach auswählen.

බ	Arrent Route Route 6/5	000		
14	Route 6/5 Actions	~		
9	Overview More Details Involved Parties Attachments	Det		
Ū	I Proposed Visits (0) T Add Add on Next Day More	ails		
§3	Date     Account     Visit Type     Prep Time     Start Time ـ     Duration     End Time     Activity     Actions			
å	No data			
Ū	no data			
প্র				
8				
>				

## Weitere Informationen

Karte [Seite 75]

# 12.3.3.2 Tagesroutenplan in der Landkartenansicht visualisieren

Sie können Ihren Weg für jeden Tag Ihrer Route auf einer Karte anzeigen und die Reihenfolge der Besuche anpassen, um Ihre Reise zu optimieren.

Wählen Sie in der Route oder Routenvorlage Übersicht und anschließend Mehr Karte anzeigen . Der Besuchsplan mit vorgeschlagenen und vorhandenen Besuchen sowie der Reiseweg für den ersten bzw. ausgewählten Tag werden auf einer Karte angezeigt. Um die Route eines anderen Tages anzuzeigen, wählen Sie das entsprechende Datum oder den entsprechenden Wochentag oben in der Liste aus. Über die Pfeile neben einem Besuch können Sie ihn in der Reiseabfolge nach oben oder unten verschieben. Der Besuchsplan wird unter Berücksichtigung der Vorbereitungs- und Reisezeit in Echtzeit aktualisiert. Wenn Sie die Kartenansicht schließen, wird die neue Reihenfolge für diesen Tag in der Route gespeichert.



### Weitere Informationen

Karte [Seite 75]

# 12.3.4 Beteiligte und Anlagen zu Routenvorlagen hinzufügen

Sie können andere Personen zur Verwendung dieser Vorlage berechtigen und dieser Vorlage nützliche Anlagen für jeden Besuch hinzufügen,.

Beteiligte und Anlagen	
------------------------	--

Registerkarte	Mögliche Aktionen	Notizen
Beteiligte	Verantwortlichen und Organisator ange- ben und diese Vorlage Vertriebsmitar- beitern zuordnen	Die auf dieser Registerkarte angegebe- nen Mitarbeiter können die Vorlage an- zeigen und bearbeiten sowie zum Gene- rieren von Routen verwenden.

Registerkarte	Mögliche Aktionen	Notizen
Anlagen	Dokumente hinzufügen, die für die Be- suche hilfreich sein können	Anlagen, die Sie hier hinzufügen, er- scheinen als Anlagen für jede Route und alle zugehörigen Besuche, die Sie anhand dieser Route generieren.

# 12.3.5 Routenvorlagen aktivieren und Routen generieren

Aktivieren Sie Routenvorlagen, und erstellen Sie Routen anhand einer Vorlage mit nur einem Mausklick.

## Vorgehensweise

- 1. Aktivieren Sie die Routenvorlage, indem Sie Aktionen Aktivieren wählen.
- 2. Legen Sie Routen aus dieser Vorlage an, indem Sie Aktionen Route aus Vorlage anlegen wählen.

### Ergebnisse

Auf der Registerkarte *Vorlagenhistorie* können Sie die Routen nachverfolgen, die anhand dieser Routenvorlage generiert wurden.

### Weitere Informationen

Routen aktivieren und Besuche generieren [Seite 733]

# 12.3.6 Generierung von Routen aus Vorlagen einplanen

Für regelmäßige Besuchspläne kann das System in regelmäßigen Abständen automatisch Routen und die zugehörigen Besuche generieren. Diese Funktion kann nur bei Routen angewendet werden, die sich regelmäßig wiederholen.

Voraussetzung hierfür ist, dass die Funktion von Ihrem Administrator aktiviert und das Zeitfenster für die Routenterminierung konfiguriert wurde.

Bei der Generierung von Routen werden die Wochentage, die Sie ausgeschlossen haben, berücksichtigt.

#### Beispiel

Angenommen, Sie haben eine Vorlage für eine dreitägige Route angelegt, und Sie möchten, dass sich diese Route wöchentlich jeden Dienstag im April wiederholt. Ihr Administrator hat in der Konfiguration festgelegt, dass sämtliche Routen und zugehörige Besuche, die aus einer Routenvorlage mit Wiederholungseinstellungen geplant werden, 4 Tage im Voraus generiert werden sollen. Wenn der 1. April ein Dienstag ist, werden die Route und die zugehörigen Besuche für die Woche des 1. Aprils 4 Tage vorher generiert, also am 28. März. Am 4. April werden die Route und die zugehörigen Besuche für die Woche vom 8. April generiert.

### Weitere Informationen

Einstellungen für regelmäßige Routen definieren [Seite 738]

# 12.3.6.1 Zeitfenster für Routenterminierung konfigurieren

Der Administrator kann das System dahingehend konfigurieren, dass Routen und zugehörige Besuche basierend auf den Wiederholungseinstellungen generiert werden, die in der Routenvorlage definiert sind.

### Kontext

Administratoren müssen die Funktion in den Lösungsumfang aufnehmen, bevor Sie sie konfigurieren können.

#### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, um die Frage, zum periodische Anlegen von Routen zu aktivieren.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Zeitfenster für Routenterminierung definieren , und geben Sie an, wie viele Tage im Voraus regelmäßige Besuchspläne generiert werden sollen.

# 12.4 Routen offline

Dieser Abschnitt bietet einen Überblick über die Funktionen, die für Routen im Offline-Modus unterstützt werden.

Offline-Umfang

					Erstellungsbild		Detailsicht	
Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Standard	Anzeigen	Bearbeiten (di- rekt / über Ak- tionen / über Navigation)		
Übersicht	Kopffelder	Betreff			J	J		
		Route			J	Ν		

## Weitere Informationen

Besuche offline [Seite 708]

# 12.5 Häufige Fragen zu Routen

Probleme im Umgang mit Routen? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

## 12.5.1 Was ist der Unterschied zwischen Routen und Touren?

Ab Februar 2015 werden Touren durch Routen ersetzt. Wenn Sie bisher Touren verwendet haben, empfehlen wir Ihnen für die Besuchsplanung und das Generieren von Besuchen zukünftig die Verwendung von Routen.

# 12.5.2 Kann ich verschiedene Routen für Interessenten und Bestandskunden planen?

Ja. Wenn Sie Ihrem Besuchsplan Kunden hinzufügen, können Sie in der erweiterten Suche über das Feld *Rolle* nach bestimmten Kunden filtern. Daraufhin können Sie unterschiedliche Routen für Interessenten und Bestandskunden einrichten.

# 12.5.3 Kann die SAP-Lösung die effizientesten Routen vorschlagen?

Ja. Die Routenoptimierung mit maiTour kann optimale Routen nach Standorten, Entfernungen, Kundenkriterien und anderen zugehörigen Informationen vorschlagen.

## Weitere Informationen

Routen optimieren [Seite 732]

# 12.5.4 Kann ich Routen aus einer Liste hochladen?

Ja. Der Administrator kann den Webdienst (A2X) aktivieren, über den Sie Routen verwalten können.

Weitere Informationen zu Webdiensten finden Sie unter Web Services - Quick Guide in der Dokumentation zu SAP Cloud Applications Studio.

# 13 (Veraltet) Intelligente Bildverarbeitung

Sie können Planogramme hochladen und diese mit Bildern von Produktanzeigen vergleichen, die Sie am Kundenstandort gemacht haben. Die intelligente Bildverarbeitung ermittelt die Unterschiede zwischen dem Planogramm und dem Bild und bietet Vorschläge für Anpassungen, um sicherzustellen, dass die Produktanzeige am Kundenstandort dem Planogramm entspricht.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Ab November 2020 wird die intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer eingestellt und nicht mehr unterstützt.



# 13.1 Umfang der intelligenten Bildverarbeitung festlegen und die intelligente Bildverarbeitung konfigurieren

Administratoren können die SAP Cloud for Customer intelligente Bildverarbeitung beim Festlegen des Umfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

#### → Empfehlung

Wir empfehlen, dass Sie die Detailfragen in den Bereichen überprüfen, die relevant sind und die Sie in Ihren Lösungsumfang aufgenommen haben. Wenn Sie eine Frage auswählen, werden auf den Registerkarten im Abschnitt "Details" des Bilds weitere Informationen angezeigt. Wenn Sie sich als Administrator anmelden, können Sie die Detailfragen unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte finden. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement

Unkomplizierte Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

# 13.1.1 Intelligente Bildverarbeitung aktivieren

Fügen Sie als Administrator die intelligente Bildverarbeitung vor der Einrichtung dem Lösungsumfang Ihres Projekts hinzu, und aktivieren Sie diese.

i Hinweis

#### Voraussetzung

Sie haben die intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement und markieren Sie das Ankreuzfeld.

Markieren Sie im Schritt *Fragen* unter Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement im Abschnitt Besuche das Ankreuzfeld zur Aktivierung der Bilderkennung in Ihrer SAP-Lösung.

# 13.1.2 Intelligente Bildverarbeitung konfigurieren

Administratoren können Produktbilder und Planogramme hochladen, damit die Bildverarbeitung diese mit tatsächlichen Ablagebildern vergleichen kann.

### Voraussetzungen

Sie haben die intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben.

### Kontext

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen PlanoCheck-Administrator öffnen auf.

## Vorgehensweise

- 1. Laden Sie Produktbilder durch Auswahl von Ricoh > Batch-Upload hoch.
  - 1. Laden Sie Metadaten als CSV-Datei hoch.
  - 2. Laden Sie Bilder in ZIP-Dateien hoch.

Die Daten und Bilder werden zur Baseline der einzelnen Produkte, die von der intelligenten Bildverarbeitung für den Vergleich mit Positionen auf tatsächlichen Ablagen verwendet werden.

2. Verwenden Sie auf der Registerkarte *Planogramme* die Drucktaste, um Ihre Planogramme im XLS- oder XLSX-Format hochzuladen.

Wenn Sie Planogramme hochladen, haben diese den Status *Angelegt*, was bedeutet, dass Ricoh diese analysiert. Nach Abschluss der Analyse haben die Planogramme den Status *OK*.

- 3. Wenn ein Planogramm den Status *OK* erreicht, bearbeiten Sie es, um die folgenden Informationen hinzuzufügen:
  - 1. Filialen anhängen

Fügen Sie jede Filiale hinzu, in der Sie das Planogramm verwenden möchten.

- 2. Aktivieren Sie es, um alle vorherigen Versionen zu ersetzen.
- 3. Aktualisieren Sie es, um Ihre Änderungen zu sichern.
- 4. Fügen Sie Hersteller auf der Registerkarte *Hersteller* hinzu.

Geben Sie im daraufhin angezeigten Bild die erforderlichen Informationen ein:

- 1. Geben Sie den Namen des Herstellers ein.
- 2. Geben Sie den Code des Herstellers ein, d.h. die ersten 8 Ziffern des UPC-Codes für diesen Hersteller.
- 3. Nehmen Sie unter *Kunde* die entsprechende Einstellung vor:
  - *Wahr* bedeutet, dass Sie Korrekturmaßnahmen für die Produkte dieses Herstellers anzeigen möchten.
  - *Falsch* bedeutet, dass Sie keine Korrekturmaßnahmen für die Produkte dieses Herstellers anzeigen möchten.

## 13.2 Intelligente Bildverarbeitung verwenden

Nehmen Sie ein Bild auf, um die im Planogramm definierte Anzeige mit der tatsächlichen Anzeige zu vergleichen.

#### i Hinweis

Voraussetzung

Sie haben die intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben.

# 13.2.1 Intelligente Bildverarbeitung konfigurieren

Administratoren können Produktbilder und Planogramme hochladen, damit die Bildverarbeitung diese mit tatsächlichen Ablagebildern vergleichen kann.

#### Voraussetzungen

Sie haben die intelligente Bildverarbeitung SAP Cloud for Customer erworben.

## Kontext

Melden Sie sich als Administrator an, und rufen Sie Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen PlanoCheck-Administrator öffnen auf.

### Vorgehensweise

- 1. Laden Sie Produktbilder durch Auswahl von Ricoh Batch-Upload hoch.
  - 1. Laden Sie Metadaten als CSV-Datei hoch.
  - 2. Laden Sie Bilder in ZIP-Dateien hoch.

Die Daten und Bilder werden zur Baseline der einzelnen Produkte, die von der intelligenten Bildverarbeitung für den Vergleich mit Positionen auf tatsächlichen Ablagen verwendet werden.

2. Verwenden Sie auf der Registerkarte *Planogramme* die Drucktaste, um Ihre Planogramme im XLS- oder XLSX-Format hochzuladen.

Wenn Sie Planogramme hochladen, haben diese den Status *Angelegt*, was bedeutet, dass Ricoh diese analysiert. Nach Abschluss der Analyse haben die Planogramme den Status *OK*.

- 3. Wenn ein Planogramm den Status *OK* erreicht, bearbeiten Sie es, um die folgenden Informationen hinzuzufügen:
  - 1. Filialen anhängen

Fügen Sie jede Filiale hinzu, in der Sie das Planogramm verwenden möchten.

- 2. Aktivieren Sie es, um alle vorherigen Versionen zu ersetzen.
- 3. Aktualisieren Sie es, um Ihre Änderungen zu sichern.
- 4. Fügen Sie Hersteller auf der Registerkarte Hersteller hinzu.

Geben Sie im daraufhin angezeigten Bild die erforderlichen Informationen ein:

- 1. Geben Sie den Namen des Herstellers ein.
- 2. Geben Sie den Code des Herstellers ein, d.h. die ersten 8 Ziffern des UPC-Codes für diesen Hersteller.
- 3. Nehmen Sie unter Kunde die entsprechende Einstellung vor:
  - *Wahr* bedeutet, dass Sie Korrekturmaßnahmen für die Produkte dieses Herstellers anzeigen möchten.

• *Falsch* bedeutet, dass Sie keine Korrekturmaßnahmen für die Produkte dieses Herstellers anzeigen möchten.

# 13.2.2 Anteil am Regal anzeigen

Sie können Ihr Bild personalisieren, um den Anteil am Regal für Produkte anzuzeigen.

Es ist wichtig, den Prozentsatz des Regalplatzes für Ihr Produkt zu kennen, um sicherzustellen, dass Sie die vertraglich vereinbarte Fläche auf einem Regal oder in einem Display pflegen.

Der Anteil am Regalplatz wird in "Besuche" auf der Registerkarte *Planogramme* als Prozentsatz angezeigt. Die SAP-Lösung berechnet den Anteil des Herstellers am Regalplatz abzüglich aller Korrekturmaßnahmen und dem Anteil am Regalplatz des Wettbewerbers.

# 14 Aktivitätsplanung und Routing

Mit dem Aktivitätsplaner planen Sie Aktivitäten wie Umfragen und Aufgaben, mit denen Sie unterschiedliche betriebswirtschaftliche Ziele erreichen. Durch die Verwendung von Routing-Regeln können Sie Umfragen und Aufgaben Business-Objekten zuordnen, die mit bestimmten Kunden oder Gebieten verknüpft sind.

Mit der Aktivitätsplanung können Sie Marketinginitiativen und Vertriebsausführungsstrategien in ausführbare Umfragen und Aufgaben umwandeln. Angenommen, es findet im nächsten Monat eine neue Produkteinführung statt. Als Teil des Vertriebsausführungsplans muss jeder Vertriebsmitarbeiter bei den nächsten Besuchen mit Kunden über dieses Ereignis sprechen. Darüber hinaus müssen Sie Verkaufsdaten über die Durchführung von bestimmten Produktumfragen sammeln. Als Verkaufsverwaltungs- oder Key-Account-Manager können Sie Aufgabenpläne anlegen, die relevante Aufgaben und Umfragen gruppieren. Sie können dann Routing-Regeln definieren und sicherstellen, dass der richtige Satz von Aufgaben und Umfragen dem entsprechenden Besuch zur Ausführung intelligent zugeordnet wird.

Sie können Umfragen und Aufgaben für mehrere Objekte planen. Sie können beispielsweise Fragebogenumfragen zuordnen, die Vertriebsmitarbeitern beim Qualifizieren eines Leads ausfüllen müssen. Das frühzeitige Planen von Aktivitäten vereinfacht den Qualifizierungsprozess und verbessert die Arbeitseffizienz eines Teams im Vergleich zum Hinzufügen von Standardumfragen zu jedem entsprechenden Lead. Sie können auch Umfragen zur Kundenzufriedenheit Servicetickets zuordnen. So erhalten Sie Einblicke in die Service-Performance von Vertriebsmitarbeitern.

Zusätzlich zu Aufgaben und Umfragen können Sie mit dem Aktivitätsplaner Termine und Telefonate vorschlagen. Zurzeit können Aktivitätspläne, die Termine und Telefonate enthalten, nur Opportunitys und Angeboten zugeordnet werden.

## 14.1 Aktivitätsplanung konfigurieren und ihren Umfang festlegen

Administratoren können den Aktivitätsplaner und die entsprechenden Routing-Regeln über die Festlegung des Umfangs und Detailfragen konfigurieren.

# 14.1.1 Aktivitätsplaner aktivieren

Bevor Benutzer Umfragen und Aufgaben mit dem Aktivitätsplaner planen können, muss der Administrator die Funktion dem Projektumfang hinzufügen.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechende Detailfrage, um den Aktivitätsplaner im System verwenden zu können.
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht Aktivitätsplaner (Nummer: ACTIVITYWORKLIST) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

## Weitere Informationen

Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen

## 14.1.2 Standardorganisationseinheit beim Anlegen von Aktivitätsplan oder Routing-Regel konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass die Organisationseinheit basierend auf dem angemeldeten Benutzer, der den Aktivitätsplan oder die Routing-Regel anlegt, vorab eingefügt wird.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement.

Beantworten Sie unter *Aktivitätsplaner* die Frage zu Standardwerten für die Organisationseinheit anhand des angemeldeten Benutzers.

## 14.2 Aktivitätspläne anlegen

Sie können Aktivitätspläne zum Organisieren von Standardlisten mit Aufgaben und Umfragen anlegen. Abhängig von Ihren Geschäftsanforderungen kann der Aktivitätsplan verschiedenen Geschäftsobjekten zugeordnet werden. Sie können außerdem einen Massen-Upload von Aktivitätsplänen über die SAP Cloud for Customer APIs vornehmen.

#### Voraussetzungen

Sie müssen über Zugriff auf das Work Center Aktivitätsplaner verfügen, um einen Aktivitätsplan anzulegen.

#### Kontext

Aktivitätspläne müssen zusammen mit Routing-Regeln verwendet werden. Durch die Verwendung von Routing-Regeln können die Aufgaben und Umfragen eines Aktivitätsplans ermittelt und den geeigneten Geschäftsobjekten zur weiteren Verwendung zugeordnet werden.

#### ${\bf i}\,{\sf Hinweis}$

Zusätzlich zu Aufgaben und Umfragen können Sie mit dem Aktivitätsplaner Termine und Telefonate vorschlagen. Zurzeit können Aktivitätspläne, die Termine und Telefonate enthalten, nur Opportunitys und Angeboten zugeordnet werden. Administratoren müssen die Registerkarten *Termine* und *Telefonate* per Anpassung einem Aktivitätsplaner hinzufügen.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Aktivitätsplaner Pläne .
- 2. Um einen Aktivitätsplan anzulegen, wählen Sie das Plussymbol.

Beim Festlegen der Eigenschaften für den Aktivitätsplan sind die folgenden zwei Kennzeichen verfügbar, die Sie aktivieren können:

• Obligatorisch

Wenn Sie dieses Kennzeichen auf Aktivitätsplanebene setzen, dann werden standardmäßig alle Aufgaben und Umfragen, die Sie dem Plan hinzufügen, als obligatorisch gekennzeichnet. Dieses Kennzeichen ist auch in jeder Aufgabe oder Umfrage vorhanden und kann dort bei Bedarf deaktiviert werden.

Es ist sinnvoll, diese Option zu aktivieren, wenn das Abschließen aller oder der meisten Ihrer Aufgaben und Umfragen obligatorisch ist.

• Automatisch zuordnen

Wenn Sie dieses Kennzeichen auf Aktivitätsplanebene setzen, dann ist standardmäßig für alle Aufgaben und Umfragen, die Sie dem Plan hinzufügen, die automatische Zuordnung zulässig. Dieses Kennzeichen ist auch in jeder Aufgabe oder Umfrage vorhanden und kann dort bei Bedarf deaktiviert werden.

Es ist sinnvoll, diese Option zu aktivieren, wenn alle oder die meisten Ihrer Aufgaben und Umfragen automatisch zugeordnet werden müssen.

- 3. Um dem Aktivitätsplan weitere Aufgaben und Umfragen hinzuzufügen, wählen Sie Sichern und öffnen.
- 4. Um eine Aufgabe im Aktivitätsplan anzulegen, wechseln Sie auf die Registerkarte *Aufgaben*, und wählen Sie *Neu*.

Wenn eine Aufgabe in Besuchen verwendet werden soll, müssen Sie die *Häufigkeit* klären. Durch Auswahl von *Immer* kann die Aufgabe in jedem entsprechenden Besuch generiert werden. *Einmalig* generiert die Aufgabe in Besuchen nur, bis die Aufgabe für einen Kunden abgeschlossen wurde.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

#### Was passiert bei der Definition einer Häufigkeit von einmal?

Einige Aufgaben und Umfragen müssen nur einmal pro Kunde abgeschlossen werden. Beispielsweise muss das Einrichten einer Aktionsanzeige für ein Sportgroßereignis nur einmal erfolgen und ergibt nur solange Sinn, bis das Sportereignis beendet ist.

Wenn Sie einmalige Aufgaben oder Umfragen im Aktivitätsplaner definieren, werden diese von Ihrer SAP-Lösung wie folgt behandelt:

Behandlung einmaliger Aufgaben und Umfragen

Ihre Aktion	Antwort der SAP-Lösung			
Sie schließen die einmalige Aufgabe oder Umfrage wäh- rend des ersten Besuchs ab.	Ihnen wird diese Aufgabe oder Umfrage für den Rest des im Aktivitätsplan definierten Datumsbereichs nicht mehr angezeigt.			
Sie stornieren den Besuch.	<ul> <li>Einmalige Aufgaben oder Umfragen werden entweder:</li> <li>automatisch in einen vorhandenen oder generierten Besuch innerhalb des im Aktivitätsplan definierten Zeitraums verschoben</li> <li>oder verbleiben dauerhaft im ursprünglichen Besuch als unvollständige Aufgaben oder Umfragen, wenn der Aktivitätsplan nicht mehr im Gültigkeitszeitraum liegt.</li> </ul>			
Sie schließen den Besuch ab, ohne die einmalige Aufgabe oder Umfrage abzuschließen.	<ul> <li>Einmalige Aufgaben oder Umfragen werden entweder:</li> <li>automatisch in einen vorhandenen oder generierten Besuch innerhalb des im Aktivitätsplan definierten Zeitraums verschoben</li> <li>oder verbleiben dauerhaft im ursprünglichen Besuch als unvollständige Aufgaben oder Umfragen, wenn der Aktivitätsplan nicht mehr im Gültigkeitszeitraum liegt.</li> </ul>			

Außerdem können Sie hier entscheiden, ob das Abschließen dieser speziellen Aufgabe obligatorisch ist und ob sie automatisch zugeordnet werden muss.

#### i Hinweis

 Automatisch zugeordnete Aufgaben und Umfragen werden den geeigneten Geschäftsobjekten hinzugefügt, wenn die Routing-Regeln ausgelöst werden.
 In der entsprechenden Objektdokumentation finden Sie Informationen dazu, wann und wie Routing-Regeln ausgelöst werden können.

- Aufgaben und Umfragen, die nicht automatisch zugeordnet werden, können Verkaufsbenutzer bei Bedarf geeigneten Geschäftsobjekten manuell hinzufügen.
- 5. Um einer Aufgabe Notizen und Anlagen hinzuzufügen, wählen Sie die Aufgabe in der Tabelle aus, woraufhin die Abschnitte *Notizen* und *Anlagen* angezeigt werden.

Notizen und Anlagen werden bei der Zuordnung von Aufgaben vererbt.

6. Um dem Aktivitätsplan eine Umfrage hinzuzufügen, wechseln Sie auf die Registerkarte Umfragen und wählen Hinzufügen.

#### i Hinweis

Sie können einem Aktivitätsplan nur aktive Umfragen hinzufügen.

Damit eine Umfrage in Besuchen verwendet werden kann, müssen Sie die Häufigkeit der Verwendung klären. Außerdem können Sie entscheiden, ob das Abschließen dieser speziellen Umfrage obligatorisch ist und ob sie automatisch zugeordnet werden muss.

- 7. (Optional) Navigieren Sie zur Registerkarte *Organisationseinheiten*, und definieren Sie die Verkaufsabteilungen, für die der Aktivitätsplan gilt.
- 8. (Optional) Navigieren Sie zur Registerkarte *Beteiligung*, und definieren Sie Vertriebsmitarbeiter und Verkaufsabteilungen, die an dem Aktivitätsplan beteiligt sind.

Beteiligte Vertriebsmitarbeiter oder Gruppen können zur Sicht *Aktivitätspläne für mich oder meinen Bereich* in der Aktivitätsplanliste wechseln, um die für sie relevanten Pläne anzuzeigen.

9. Wählen Sie nach dem Anlegen des Aktivitätsplans Sichern.

### Nächste Schritte

Legen Sie Routing-Regeln an, um die Kriterien zu definieren, die ein Geschäftsobjekt erfüllen muss, um den Aktivitätsplan zu erhalten.

### Weitere Informationen

Routing-Regeln anlegen [Seite 756]

## 14.2.1 Aktivitätsplaner aktivieren

Bevor Benutzer Umfragen und Aufgaben mit dem Aktivitätsplaner planen können, muss der Administrator die Funktion dem Projektumfang hinzufügen.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil.
- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement , und markieren Sie die entsprechende Detailfrage, um den Aktivitätsplaner im System verwenden zu können.
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht Aktivitätsplaner (Nummer: ACTIVITYWORKLIST) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

## Weitere Informationen

Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen

## 14.2.2 Standardorganisationseinheit beim Anlegen von Aktivitätsplan oder Routing-Regel konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass die Organisationseinheit basierend auf dem angemeldeten Benutzer, der den Aktivitätsplan oder die Routing-Regel anlegt, vorab eingefügt wird.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement.

Beantworten Sie unter *Aktivitätsplaner* die Frage zu Standardwerten für die Organisationseinheit anhand des angemeldeten Benutzers.

# 14.3 Routing-Regeln anlegen

Sie können Routing-Regeln anlegen, um einen Aktivitätsplan verschiedenen Geschäftsobjekten zuzuordnen. Die Routing-Regeln enthalten eine Reihe von Bedingungen, die ein Geschäftsobjekt erfüllen muss, um bestimmte Aktivitätspläne zu erhalten.
## Voraussetzungen

Sie müssen über Zugriff auf das Work Center Aktivitätsplaner verfügen, um eine Routing-Regel anzulegen.

## Kontext

#### !Einschränkung

Aktivitätspläne, die Termine und Telefonate enthalten, können nur Opportunitys und Angeboten zugeordnet werden.

In den folgenden Schritten wird beschrieben, wie Sie eine Routing-Regel anlegen. In der entsprechenden Objektdokumentation finden Sie Informationen dazu, wann und wie Routing-Regeln ausgelöst werden können.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Aktivitätsplaner Routing-Regeln
- 2. Um eine Routing-Regel anzulegen, wählen Sie das Plussymbol und legen Eigenschaften für die Routing-Regel fest.

#### i Hinweis

Jede Routing-Regel gilt nur für ein bestimmtes Geschäftsobjekt.

- 3. Um mit dem Festlegen von Bedingungen fortzufahren, die diese Routing-Regel definieren, wählen Sie Sichern und öffnen.
- 4. Wählen Sie auf der Registerkarte *Bedingungen* die Option *Gruppe hinzufügen*, und definieren Sie die Bedingung.

Bedingungen sind in Gruppen aufgeteilt. Wenn eine Routing-Regel ausgelöst wird, werden verschiedene Bedingungsgruppen als logische ODER-Beziehung ausgewertet. Bedingungen in einer Gruppe werden als logische UND-Beziehung ausgewertet.

Um eine weitere Bedingung in derselben Gruppe anzulegen, wählen Sie das Plussymbol in der Spalte *Aktionen* der vorigen Bedingung, die Sie der Gruppe hinzugefügt haben.

### → Tipp

In Bezug auf die Kundenhierarchie gibt es zwei Bedingungen: *Kunde der obersten Ebene* und *Kunde einer höheren Ebene*. In beiden Fällen sind alle Kunden, die unter einem Wurzelkunden bzw. einem übergeordneten Kunden liegen, betroffen, wenn diese Bedingung wahr ist. Nur bei der Bedingung "Kunde der obersten Ebene" wird jedoch auch der Kunde der obersten Ebene im Ergebnis eingeschlossen. Wenn Sie eine ganze Kundenhierarchie, einschließlich des Wurzelkunden, gruppieren möchten, verwenden Sie die Bedingung *Kunde der obersten Ebene*. Um alle Kunden, die unter einen Kunden fallen, der kein Wurzelkunde ist, und auch den übergeordneten Kunden selbst zu berücksichtigen, verwenden Sie *Kunde einer höheren Ebene*, und fügen Sie dann der Bedingung auch die übergeordnete Kundennummer hinzu.

5. Um die Aktivitätspläne auszuwählen, die diese Routing-Regel befolgen, wählen Sie auf der Registerkarte *Aktivitätspläne* die Option *Hinzufügen*.

## → Tipp

Sie können Aktivitätspläne mit Terminen in der Zukunft wie folgt anzeigen und auswählen:

- 1. Wählen Sie im Feld Name die Werteauswahlhilfe.
- 2. Wählen Sie im daraufhin angezeigten Dialogfenster Erweiterte Suche.
- 3. Geben Sie für *Gültig von* und *Gültig bis* die entsprechenden Termine an.
- 6. (Optional) Navigieren Sie zur Registerkarte *Organisationseinheiten*, und definieren Sie die Verkaufsabteilungen, für die die Routing-Regel gilt.
- 7. (Optional) Navigieren Sie zur Registerkarte *Kunden*, und definieren Sie die Kunden oder Zielgruppen, für die die Routing-Regel gilt.
- 8. (Optional) Navigieren Sie zur Registerkarte *Beteiligung*, und definieren Sie Vertriebsmitarbeiter und Verkaufsabteilungen, die an der Routing-Regel beteiligt sind.

Beteiligte Vertriebsmitarbeiter oder Gruppen können zur Sicht *Routing-Regeln für meinen Bereich* in der Routing-Regelliste wechseln, um die für sie relevanten Regeln anzuzeigen.

- 9. Wählen Sie nach dem Anlegen der Routing-Regel Sichern.
- 10. Wählen Sie Aktionen Als "Aktiv" kennzeichnen .

Nur aktive Routing-Regeln können ausgeführt werden.

## Weitere Informationen

Aktivitätspläne anlegen [Seite 752]

# 14.3.1 Aktivitätsplaner aktivieren

Bevor Benutzer Umfragen und Aufgaben mit dem Aktivitätsplaner planen können, muss der Administrator die Funktion dem Projektumfang hinzufügen.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil.
- 2. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und

*Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement*, und markieren Sie die entsprechende Detailfrage, um den Aktivitätsplaner im System verwenden zu können.

3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Aktivitätsplaner* (Nummer: *ACTIVITYWORKLIST*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

## Weitere Informationen

Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen

# 14.3.2 Standardorganisationseinheit beim Anlegen von Aktivitätsplan oder Routing-Regel konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass die Organisationseinheit basierend auf dem angemeldeten Benutzer, der den Aktivitätsplan oder die Routing-Regel anlegt, vorab eingefügt wird.

Rufen Sie IN Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Kunden- und Aktivitätsmanagement > Aktivitätsmanagement .

Beantworten Sie unter *Aktivitätsplaner* die Frage zu Standardwerten für die Organisationseinheit anhand des angemeldeten Benutzers.

# 14.4 Häufige Fragen zu Aktivitätsplanung und Routing

Probleme im Umgang mit dem Aktivitätsplaner? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 14.4.1 Wie finde ich heraus, welche Routing-Regeln für einen Aktivitätsplan verwendet werden?

Mithilfe der Felder mit Querverweisen finden Sie heraus, welche Aktivitätspläne eine bestimmte Routing-Regel enthalten oder welche Routing-Regeln für einen bestimmten Aktivitätsplan verwendet werden.

In der Aktivitätsplanliste können Ihre Administratoren das Masterlayout anpassen und das Feld *Routing-Regel* der erweiterten Suche hinzufügen. Somit können Sie anhand der Routing-Regel Aktivitätspläne suchen und sortieren.

Auf ähnliche Weise können Ihre Administratoren in der Routing-Regelliste das Masterlayout anpassen und das Feld *Aktivitätsplan* der erweiterten Suche hinzufügen. Somit können Sie anhand des Aktivitätsplans Routing-Regeln suchen und sortieren.

# 15 Perfekte Filiale

Mit einer perfekten Filiale können Sie Vertriebssteuerungsexzellenz erzielen.

Eine perfekte Filiale hat das richtige Produkt vorrätig, liefert es zum richtigen Zeitpunkt und zum richtigen Preis. Dabei handelt es sich um eine Methodik, die eine optimale Ausnutzung der Vertriebssteuerungsdaten und eine hochgradig disziplinierte Herangehensweise ermöglicht, um maximale Umsätze zu erreichen. Um eine perfekte Filiale zu haben, müssen Sie zu jedem Zeitpunkt der Interaktion des Kunden mit Ihrer Filiale ein außergewöhnliches Kundenerlebnis gewährleisten.

Ein Beschäftigungspunkt ist ein Ort, an dem Ihre Produkte in einer Filiale zum Verkauf angeboten werden und in Audits geprüft werden müssen. Das können z.B. ein Werbedisplay, ein regelmäßig aufgefülltes Regal oder ein Kühlgerät sein. Eine Kombination Ihrer Beschäftigungspunkt in einer Beschäftigungskarte stellt eine Filiale oder ein Filialsegment dar. Die Beschäftigungskarten können eine visuelle Darstellung eines Filiallayouts enthalten, um Ihre Vertriebsbeauftragten bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zu unterstützen.

An jedem Beschäftigungspunkt sammeln Ihre Vertriebsmitarbeiter Daten durch Durchführung von Umfragen und Beantworten von Umfragefragen. Anhand der Umfrageantworten erlauben die von Administratoren angelegten Key Performance Indicators (KPIs) und Metriken den Vertriebsmitarbeitern, Echtzeiteinblicke in die Performance der Filiale zu erhalten, sofort auf auftretende Probleme zu reagieren und die Effizienz des Außendienstes zu erhöhen.

Die Lösung der perfekten Filiale ist nur im SAP Fiori Client verfügbar.

#### i Hinweis

Die perfekte Filiale wird auf Mobiltelefonen nicht unterstützt.

# 15.1 Perfekte Filiale in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können die perfekte Filiale über die Festlegung des Lösungsumfangs sowie über Fragen zum Lösungsumfang konfigurieren.

# 15.1.1 Perfekte Filiale aktivieren

Um die perfekte Filiale verwenden zu können, müssen Administratoren diese dem Projektumfang hinzufügen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert Ausführung der perfekten Filiale, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil für die Verwendung der perfekten Filiale.

# 15.1.2 Umfragebasiertes Filial-Scoring konfigurieren

Administratoren können Benutzern ermöglichen, ein Filial-Scoring anhand von Umfragebewertungen anstelle von KPI-Ergebnissen zu definieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert Ausführung der perfekten Filiale, um die entsprechende Detailfrage zur Desaktivierung KPI-basiertes Scoring zu suchen.

# 15.1.3 Filiallayouts in Beschäftigungskarten konfigurieren

Administratoren können Benutzern ermöglichen, Filiallayouts zur Veranschaulichung der Beschäftigungskarte hinzuzufügen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert Ausführung der perfekten Filiale, um die entsprechende Detailfrage zum Einrichten einer Beschäftigungskarte mit visuellen Darstellungen zu suchen.

# 15.1.4 Anlegen von Besuchen der perfekten Filiale nach Besuchsart konfigurieren

Administratoren können die Lösung so einrichten, dass beim Anlegen eines Besuchs auf der Grundlage der angegebenen Besuchsart automatisch das Kennzeichen *Besuch der perfekten Filiale* aktiviert wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > KundenBesucharten bearbeiten . Aktivieren Sie für die gewünschten Besuchsarten das Kennzeichen Perfekte Filiale vorschlagen.

# 15.1.5 Aufgaben- und Umfragenfindung für perfekte Filialbesuche konfigurieren

Administratoren können Vertriebsmitarbeitern oder Kundenbetreuern ermöglichen, Besuchen in der perfekten Filiale mithilfe von Aktivitätsplänen und Routing-Regeln Standardaufgaben und -umfragen zuzuordnen. Aufgaben und Umfragen dieser Art werden beim Scoring der perfekten Filiale oder KPI-Scoring nicht berücksichtigt.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert

Ausführung der perfekten Filiale , um die Frage zum Aktivieren der Standardarbeitsvorratsfindung für Besuche in der perfekten Filiale zu finden.

## Weitere Informationen

Umfragen oder Aufgaben zu Besuchen hinzufügen [Seite 696] Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751]

# 15.1.6 Automatische Aktualisierung für perfekte Filialbesuche konfigurieren

Administratoren können in Workflows Bedingungen definieren, um eine Aktualisierung der Besuche auszulösen. Diese Regeln gelten auch für perfekte Filialbesuche.

Eine Aktualisierung eines Besuchs stößt die Zuordnung der entsprechenden Aktivitätspläne an, die eine Standardliste von Umfragen und Aufgaben enthalten. Für Besuche der perfekten Filiale löst eine Aktualisierung auch die Ermittlung von zugeordneten Beschäftigungskarten, Beschäftigungspunkten, Zielen usw. aus.

### Weitere Informationen

Automatische Aktualisierung für Besuche konfigurieren [Seite 689]

# 15.1.7 Anzeigen von KPI-Scores mit Dezimalstellen konfigurieren

Administratoren können das System so einrichten, dass KPI-Werte mit zwei Dezimalstellen angezeigt werden, um die Präzision von Messwerten zu erhöhen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert Ausführung der perfekten Filiale, um die entsprechende Detailfrage zum Anzeigen von KPI-Werten mit Dezimalstellen zu suchen.

# 15.2 Beschäftigungskarten erstellen

Eine Beschäftigungskarte stellt ein Filiallayout oder ein Segment dar, dass aus mehreren Beschäftigungspunkten besteht, zu denen ein Vertriebsmitarbeiter gehen muss, um z.B. die Präsentation der Produkte zu bewerten. Für jede Beschäftigungskarte können Sie Key Performance Indicators (KPIs) und Kennzahlen definieren, die auf den während der Einzelhandelsaudits zu erfassenden Daten basieren.

Beschäftigungskarten anlegen [Seite 763]

Sie können eine Beschäftigungskarte anlegen, Beschäftigungspunkte zuordnen, Key Performance Indicators (KPIs) einrichten und das Filial-Scoring festlegen.

Beschäftigungskarten kopieren [Seite 767]

Sie können in kürzerer Zeit und mit weniger Aufwand eine Beschäftigungskarte anlegen, indem Sie eine vorhandene Beschäftigungskarte kopieren.

```
Versionen von Beschäftigungskarten anlegen [Seite 768]
Sie können Versionen von Beschäftigungskarten anlegen, um Änderungen am Layout zu ermöglichen.
```

Beschäftigungskarten als veraltet kennzeichnen [Seite 769] Wenn eine Beschäftigungskarte für keine Kunden mehr gültig ist, können Sie sie als *Veraltet* kennzeichnen.

# 15.2.1 Beschäftigungskarten anlegen

Sie können eine Beschäftigungskarte anlegen, Beschäftigungspunkte zuordnen, Key Performance Indicators (KPIs) einrichten und das Filial-Scoring festlegen.

## Kontext

Wenn vom Administrator umfragebasierte Scoring-Methoden für das Messen der Filial-Performance aktiviert wurden, kann beim Anlegen der Beschäftigungskarte kein KPI-basiertes Filial-Scoring eingerichtet werden.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Aktivitätsplaner Beschäftigungskarten , und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie eine Beschreibung und einen Gültigkeitszeitraum für die Beschäftigungskarte ein.
- 3. Wählen Sie eine Skalierung für das Scoring.
- 4. Setzen Sie Schwellenwerte als Platzhalter für Ihr Scoring-Ergebnis, und geben Sie für jeden Bereich eine Legende ein.

Der für eine Beschäftigungskarte eingerichtete Schwellenwert wird bei einem Besuch zum Anzeigen des Gesamtwertes der perfekten Filiale verwendet.

#### i Hinweis

#### Informationen über das Scoring der perfekten Filiale und die Schwellenwerteinstellung

Für den Filial-Score und jeden Scoring-relevanten KPI können Sie zwei oder drei Score-Bereiche definieren. Um die Trennlinie zwischen zwei Bereichen festzulegen, wird ein Schwellenwert verwendet.

Jedem Bereich ist als visuelle Repräsentation ein Farbkennzeichen zugeordnet. Verfügbare Farbkennzeichen sind grün, gelb und rot. Grün steht für gut, Gelb für ausreichend und Rot für schlecht. Standardmäßig ist der grüne Bereich dem höheren Bereich der Skala zugeordnet. Sie können die Farben für die höheren und niedrigeren Bereiche jedoch bei Bedarf auch umkehren.

5. Fügen Sie Notizen, Verkaufsorganisationen oder Anlagen hinzu, und wählen Sie Weiter.

## → Tipp

Unter *Anlagen* können Sie eine *Lokale Datei* mit einem *Filiallayout* als visuelle Repräsentation der Filiale hochladen. Sie können auf dem Bild Beschäftigungspunkte markieren, die Vertriebsmitarbeiter visuell durch den Filialbesuch führen können.

- 6. Ordnen Sie Ihrer Beschäftigungskarte Beschäftigungspunkte zu. Sie haben dazu folgende Möglichkeiten.
  - Fügen Sie wiederverwendbare Beschäftigungspunkte hinzu, die Sie im Work Center *Beschäftigungspunkte* vordefiniert haben.
  - Legen Sie Beschäftigungspunkte an, die nur für diese Beschäftigungskarte gelten.
    - 1. Wählen Sie Neu anlegen.
    - 2. Fahren Sie wie beim Anlegen eines wiederverwendbaren Beschäftigungspunktes fort.
    - 3. Nachdem Sie alle Komponenten eines Beschäftigungspunktes definiert haben, wählen Sie
       Aktionen Aktivieren .
    - 4. Kehren Sie zur neuen Beschäftigungskarte zurück, und klicken Sie über der Tabelle mit den Beschäftigungspunkten auf *Hinzufügen*.
    - 5. Unter dem Abschnitt *Spezifische Beschäftigungspunkte* wählen Sie den von Ihnen angelegten Beschäftigungspunkt und dann *OK*.
- 7. Priorisieren Sie die Reihenfolge der Beschäftigungspunkte, und wählen Sie Weiter.
- 8. Ordnen Sie die Beschäftigungskarte den gewünschten Kunden und Zielgruppen zu, und wählen Sie Weiter.

## → Tipp

Wenn Sie der Beschäftigungskarte einen Kunden zuordnen, können Sie mit dem Ankreuzfeld *Kundenhierarchie berücksichtigen* unter dem ausgewählten Kunden untergeordnete Kunden in einer Kundenhierarchie hinzufügen.

### i Hinweis

Pro Besuch und Kunde kann immer nur eine Beschäftigungskarte verwendet werden. Da Beschäftigungskarten jedoch für Kunden, Zielgruppen und Kundenhierarchien angelegt werden können, kann es aufgrund der Hierarchiestruktur vorkommen, dass ein einzelner Kunde mehreren Beschäftigungskarten zugeordnet ist. In diesem Fall wird eine Fehlermeldung angezeigt, und für den Besuch wird die zuletzt angelegte Beschäftigungskarte verwendet.

- 9. Richten Sie die KPIs ein. Detaillierte Anweisungen werden in separaten Themen erläutert.
- 10. Legen Sie fest, in welcher *Sortierreihenfolge* die KPIs in der Filial-Score-Zusammenfassung bei der Besuchsausführung angezeigt werden sollen, und wählen Sie *Weiter*.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

KPIs mit derselben Folgenummer werden in der KPI-Zusammenfassung zusammen angezeigt. KPIs ohne Folgenummer werden am Ende der Liste angezeigt.

Eine logisch angeordnete Liste der KPIs ermöglicht Vertriebsmitarbeitern eine einfache und intuitive Interpretation der Filialkennzahlen.

- 11. Richten Sie das Scoring unter Verwendung relevanter KPIs ein, die Sie im vorherigen Schritt definiert haben, und wählen Sie *Weiter*.
- 12. Legen Sie Korrekturmaßnahmen fest, die vorgeschlagen werden sollen, wenn der Filial-Score oder ein KPI in den gelben oder roten Score-Bereich fällt.

Dieser Schritt soll Vertriebsmitarbeitern helfen, als Reaktion auf Filial-Scores und KPIs, welche die gewünschten Schwellenwerte nicht erfüllen, Sofortmaßnahmen zu ergreifen. Sie können für die Filial-Performance bzw. für jede KPI eine oder mehrere Aktionen vorschlagen, einschließlich Fragen, Umfragen und Aufgaben. Diese Aktionen können obligatorisch oder optional sein.

- 13. Um die Beschäftigungskarte als In Vorbereitung zu sichern, wählen Sie Fertigstellen.
- 14. Aktivieren Sie die Beschäftigungskarte, wenn alle Komponenten einsatzbereit sind.

## Ergebnisse

Wenn ein Besuch für einen relevanten Kunden mit einer aktiven Beschäftigungskarte angelegt wird, können Sie bei diesem Besuch die Funktionen der perfekten Filiale nutzen.

## Weitere Informationen

Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte anlegen [Seite 769] Einfache Berechnungs-KPIs anlegen [Seite 773] Einfache Vergleichs-KPIs anlegen [Seite 774] Erweiterte KPIs anlegen [Seite 777] KPI-basiertes Filial-Scoring [Seite 784]

# 15.2.1.1 Beschäftigungspunkte in einem Filiallayout zuordnen

Sie können Beschäftigungspunkte direkt auf dem Bild des Filiallayouts zuordnen oder anlegen.

### Voraussetzungen

Administratoren haben die visuelle Darstellung auf der Beschäftigungskarte aktiviert.

Sie haben eine Lokale Datei mit einem Filiallayout als visuelle Repräsentation der Filiale im Anhang beigefügt.

# Kontext

In dieser Aufgabe erfahren Sie, wie Sie beim Anlegen einer Beschäftigungskarte in einem Filiallayout Beschäftigungspunkte zuordnen.



## Vorgehensweise

- 1. Beim Anlegen einer Beschäftigungskarte wählen Sie zum Zuordnen der Beschäftigungspunkte die *Landkartenansicht*. Das Layoutbild wird angezeigt.
- 2. Wählen Sie einen Standort auf dem Bild, und setzen Sie eine Stecknadel.
- 3. Wenn Sie auf die Stecknadel klicken, wird eine Liste der Beschäftigungspunkte angezeigt.
- 4. Sie können entweder einen wiederverwendbaren Beschäftigungspunkt zuordnen oder einen Beschäftigungspunkt anlegen, der für die Beschäftigungskarte spezifisch sind.
  - Wählen Sie einen vorhandenen Beschäftigungspunkt aus der Liste aus, und wählen Sie Zuordnen.

### → Tipp

Bevor Sie einen Beschäftigungspunkt zuordnen, können Sie den mit der Stecknadel markierten Standort ändern, indem Sie die Stecknadel entfernen und neu setzen. Wenn Sie den Standort der Stecknadel ändern möchten, nachdem ein Beschäftigungspunkt zugeordnet wurde, setzen Sie eine andere Stecknadel an den gewünschten Standort und ordnen denselben Beschäftigungspunkt erneut zu. Die vorherige Stecknadel wird automatisch entfernt.

Die Zahl auf jeder Stecknadel entspricht der Rangfolge des Beschäftigungspunktes. Wenn ein Beschäftigungspunkt nicht korrekt einer Stecknadel auf dem Layoutbild zugeordnet ist, können Sie die Rangfolge der Beschäftigungspunkte neu ordnen. 

#### i Hinweis

Beim KPI- oder Filial-Scoring werden nur aktive Beschäftigungspunkte berücksichtigt.

5. Sobald Sie die Zuordnung aller Beschäftigungspunkte abgeschlossen haben, klicken Sie auf *Weiter*, um mit dem Anlegen der Beschäftigungskarte fortzufahren.

## Ergebnisse

Bei einem Besuch einer perfekten Filiale können Vertriebsmitarbeiter dieses Bild in der Landkartenansicht anzeigen und leicht die Beschäftigungspunkte für einen bestimmten Standort ermitteln.

# 15.2.1.2 Filiallayouts in Beschäftigungskarten konfigurieren

Administratoren können Benutzern ermöglichen, Filiallayouts zur Veranschaulichung der Beschäftigungskarte hinzuzufügen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert Ausführung der perfekten Filiale, um die entsprechende Detailfrage zum Einrichten einer Beschäftigungskarte mit visuellen Darstellungen zu suchen.

# 15.2.2 Beschäftigungskarten kopieren

Sie können in kürzerer Zeit und mit weniger Aufwand eine Beschäftigungskarte anlegen, indem Sie eine vorhandene Beschäftigungskarte kopieren.

### Vorgehensweise

- 1. Kopieren Sie eine Beschäftigungskarte aus der Liste oder in der Detailsicht einer Beschäftigungskarte.
  - In der Liste der Beschäftigungskarten:
    - 1. Markieren Sie die Beschäftigungskarte, die Sie kopieren möchten.
    - 2. Wählen Sie unter Weitere Optionen die Option Kopieren.
  - In der Detailsicht der Beschäftigungskarte, die Sie kopieren möchten:
    - 1. Wählen Sie Aktionen Kopieren .

Eine neue Beschäftigungskarte wird geöffnet, in der die meisten Informationen übernommen wurden, **mit Ausnahme** der folgenden:

- Anlagen und Notizen
- Beschäftigungspunkte, die nicht in der Liste mit den Beschäftigungspunkten aufgeführt sind und die nur für die Beschäftigungskarte spezifisch sind
- Beschäftigungspunkte, die für umfragebasiertes Filial-Scoring deaktiviert sind
- Key Performance Indicators (KPIs)
- KPI-Scoring-Informationen, wenn KPI-basiertes Filial-Scoring aktiviert ist
- 2. Navigieren Sie durch die Registerkarten, und bearbeiten Sie die erforderlichen Einstellungen, um die Beschäftigungskarte anzulegen.
- 3. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Sichern.
- 4. Wenn alle Komponenten in der Beschäftigungskarte einsatzbereit sind, wählen Sie Aktionen Aktivieren .

## Weitere Informationen

Beschäftigungskarten anlegen [Seite 763]

# 15.2.3 Versionen von Beschäftigungskarten anlegen

Sie können Versionen von Beschäftigungskarten anlegen, um Änderungen am Layout zu ermöglichen.

## Vorgehensweise

1. Wählen Sie in der Detailsicht einer Beschäftigungskarte Aktionen Version anlegen .

Beim Anlegen einer Version werden alle Informationen in der vorhandenen Beschäftigungskarte in eine neue Version kopiert.

2. Navigieren Sie durch die Registerkarten, und bearbeiten Sie die erforderlichen Einstellungen, um die Version der Beschäftigungskarte anzulegen.

In der neuen Version können Sie das Filiallayout, Beschäftigungspunkte, Key Performance Indicators und Metriken neu definieren.

- 3. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Sichern.
- 4. Wenn alle Komponenten in der Beschäftigungskarte einsatzbereit sind, wählen Sie Aktionen Aktivieren .

Sobald Sie die neue Version aktivieren, ist die alte Version der Beschäftigungskarte automatisch Veraltet.

## Weitere Informationen

Beschäftigungskarten anlegen [Seite 763]

# 15.2.4 Beschäftigungskarten als veraltet kennzeichnen

Wenn eine Beschäftigungskarte für keine Kunden mehr gültig ist, können Sie sie als Veraltet kennzeichnen.

# 15.3 Beschäftigungspunkte definieren

Beschäftigungspunkte sind bestimmte Orte, an denen Vertriebsmitarbeiter Daten erfassen und Einzelhandelsaudits in einer Filiale durchführen. Sie können Beschäftigungspunkte anlegen, die entweder wiederverwendbar oder für eine Beschäftigungskarte spezifisch sind.

- Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte werden unter *Beschäftigungspunkte* angelegt und können mehreren Beschäftigungskarten hinzugefügt werden.
- Spezifische Beschäftigungspunkte werden in einer Beschäftigungskarte angelegt und können nur in dieser Karte verwendet werden.

Für jeden Beschäftigungspunkt können Administratoren obligatorische oder freiwillige Umfragen, Umfragefragen und Aufgaben hinzufügen, die von den Vertriebsmitarbeitern an diesem speziellen Standort abgeschlossen werden müssen.

Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte anlegen [Seite 769]

Sie können Beschäftigungspunkte anlegen, die in mehreren Beschäftigungskarten wiederverwendet werden können.

Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte kopieren [Seite 771]

Sie können in kürzerer Zeit und mit weniger Aufwand einen Beschäftigungspunkt anlegen, indem Sie einen vorhandenen Beschäftigungspunkt kopieren.

#### Beschäftigungspunkte als veraltet kennzeichnen [Seite 772]

Wenn ein wiederverwendbarer Beschäftigungspunkt für keine Beschäftigungskarten mehr gültig ist, können Sie ihn als *Veraltet* kennzeichnen.

# 15.3.1 Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte anlegen

Sie können Beschäftigungspunkte anlegen, die in mehreren Beschäftigungskarten wiederverwendet werden können.

## Kontext

Ein unter *Beschäftigungspunkte* angelegter Beschäftigungspunkt kann in mehreren Beschäftigungskarten wiederverwendet werden. Ein Beschäftigungspunkt, der in einer Beschäftigungskarte angelegt wird, ist nicht wiederverwendbar und gilt nur für diese Beschäftigungskarte. Diese Aufgabe zeigt Ihnen, wie Sie einen wiederverwendbaren Beschäftigungspunkt anlegen.

## Vorgehensweise

- 1. Wechseln Sie zu Aktivitätsplaner Beschäftigungspunkte , und klicken Sie auf das Plus-Symbol.
- 2. Geben Sie eine Beschreibung für den Beschäftigungspunkt ein.
- (Optional) Wenn Sie dem Beschäftigungspunkt ein registriertes Produkt zuordnen möchten, suchen Sie das entsprechende Produkt, und fügen Sie die *Anlagennummer* hinzu. Registrierte Produkte werden für den Kunden zum Zeitpunkt eines Besuches ermittelt und sind in relevanten Umfragen zu registrierten Produkten enthalten.

### i Hinweis

Sie können jedem Beschäftigungspunkt immer nur eine Anlagennummer hinzufügen. Wenn jedoch der Produktnummer und dem zugehörigen Kunden in einem Besuch mehrere registrierte Produkte zugeordnet sind, sind alle zugeordneten registrierten Produkte enthalten.

- 4. Um weitere Details hinzuzufügen, wählen Sie Sichern und öffnen.
- 5. Um Details zum Beschäftigungspunkt zu bearbeiten, klicken Sie auf das Bleistiftsymbol.
- 6. In den *Details* pflegen Sie den Gültigkeitszeitraum für Ihren Beschäftigungspunkt.

Beschäftigungspunkte können für einen bestimmten Datumsbereich oder für eine unbegrenzte Zeit gültig sein. Sobald ein Gültigkeitszeitraum abgelaufen ist, können Sie den Beschäftigungspunkt nicht mehr einer Beschäftigungskarte zuordnen. Wenn der Beschäftigungspunkt in einer Beschäftigungskarte verwendet wird, kann er nach Ablauf der Gültigkeitsdauer nicht mehr für Scoring-Berechnungen genutzt werden. Außerdem können Sie Beschäftigungspunkte mit einem Gültigkeitszeitraum in der Zukunft verwenden (z.B. für Szenarien wie ein bevorstehendes Werbedisplay oder eine saisonale Werbeaktion). Der Beschäftigungspunkt sowie zugehörige Umfragen können erst für das Scoring verwendet werden, wenn der Beschäftigungspunkt gültig ist.

7. Unter *Details* fügen Sie Notizen hinzu, um Vertriebsmitarbeitern während eines Besuchs zusätzliche Informationen an einem Beschäftigungspunkt bereitzustellen.

Notizen sind während eines Besuchs schreibgeschützt.

- 8. Auf der Registerkarte *Umfragen* fügen Sie Umfragen hinzu, und legen Sie fest, ob sie für den Abschluss obligatorisch sind.
- 9. Auf der Registerkarte *Fragen* fügen Sie bis zu zwei Fragen aus Ihrer Fragensammlung hinzu, und legen Sie fest, ob sie für den Abschluss obligatorisch sind.

Zulässig sind z.B. Multiple-Choice-Fragen, bei denen entweder nur eine oder mehrere Antworten möglich sind.

#### i Hinweis

Sobald dem Beschäftigungspunkt Fragen hinzugefügt wurden, wirken sich spätere Änderungen an Fragen in der Fragensammlung nicht mehr auf den Beschäftigungspunkt aus. Die Fragen müssen im Beschäftigungspunkt einzeln aktualisiert werden.

- 10. Legen Sie auf der Registerkarte *Aufgaben* Aufgaben an, und legen Sie fest, ob sie für den Abschluss obligatorisch sind.
- 11. Auf der Registerkarte Organisationseinheiten fügen Sie die entsprechenden Organisationseinheiten hinzu.
- 12. Auf der Registerkarte Anlagen fügen Sie relevante Inhalte, wie Diagramme und Produktlayouts, hinzu.

Während eines Besuchs sind Anlagen schreibgeschützt.

- 13. Sichern Sie Ihre Eingaben.
- 14. Wenn der Beschäftigungspunkt einsatzbereit ist, wählen Sie Aktionen Aktivieren .

Sie können den Beschäftigungspunkt erst einer Beschäftigungskarte zuordnen, wenn Sie ihn aktiviert haben.

#### i Hinweis

Sobald ein aktiver Beschäftigungspunkt in einer Beschäftigungskarte verwendet wird, können Sie ihn nicht weiter bearbeiten. Um einen aktiven Beschäftigungspunkt zu bearbeiten, der nicht in einer Beschäftigungskarte verwendet wird, wählen Sie Aktionen Als "In Vorbereitung" kennzeichnen , und nehmen Sie dann Ihre Änderungen vor.

# 15.3.2 Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte kopieren

Sie können in kürzerer Zeit und mit weniger Aufwand einen Beschäftigungspunkt anlegen, indem Sie einen vorhandenen Beschäftigungspunkt kopieren.

## Vorgehensweise

- 1. Kopieren einen Beschäftigungspunkt aus der Liste oder in der Detailansicht eines Beschäftigungspunktes.
  - In der Liste der Beschäftigungspunkte:
    - 1. Markieren Sie den Beschäftigungspunkt, den Sie kopieren möchten.
    - 2. Wählen Sie unter Weitere Optionen die Option Kopieren.
  - In der Detailsicht des Beschäftigungspunktes, den Sie kopieren möchten:
    - 1. Wählen Sie Aktionen Kopieren .

Ein neuer Beschäftigungspunkt wird geöffnet, in der die meisten Informationen übernommen wurden, **mit Ausnahme** der folgenden:

- Anlagen und Notizen
- Umfragen und Fragen mit abgelaufener Gültigkeit
- Umfragen und Fragen, die für umfragebasiertes Filial-Scoring deaktiviert sind

- 2. Navigieren Sie durch die Registerkarten, und bearbeiten Sie die erforderlichen Einstellungen, um den Beschäftigungspunkt anzulegen.
- 3. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Sichern.
- 4. Wenn der Beschäftigungspunkt einsatzbereit ist, wählen Sie Aktionen Aktivieren .

## Weitere Informationen

Wiederverwendbare Beschäftigungspunkte anlegen [Seite 769]

# 15.3.3 Beschäftigungspunkte als veraltet kennzeichnen

Wenn ein wiederverwendbarer Beschäftigungspunkt für keine Beschäftigungskarten mehr gültig ist, können Sie ihn als *Veraltet* kennzeichnen.

Bevor Sie bei umfragebasiertem Filial-Scoring den Status des Beschäftigungspunktes ändern können, müssen Sie die Gewichtungen für diesen Beschäftigungspunkt in allen Beschäftigungskarten löschen.

#### → Tipp

In einem Beschäftigungspunkt können Sie zur Registerkarte *Beschäftigungskarten* wechseln, um alle Beschäftigungskarten zu prüfen, denen der Beschäftigungspunkt zugeordnet ist.

# 15.4 Einfache Key Performance Indicators (KPIs) einrichten

Sie können zur Auswertung wichtiger Geschäftsmetrik im Kontext einer Filiale eigene Key Performance Indicators (KPIs) erstellen. Solche Metriken können zur Messung der gesamten Filial-Performance beitragen.

KPIs werden pro Beschäftigungskarte angelegt. Sie können KPIs beim Anlegen einer neuen Beschäftigungskarte oder in der Detailsicht einer vorhandenen Beschäftigungskarte einrichten. Die KPI-Berechnung basiert auf Antworten aus Umfragen oder auf Fragen, die in der Beschäftigungskarte mit verschiedenen Beschäftigungspunkten verbunden sind.

Sie können einfache Kennzahlen anlegen, wenn Ihre Metriken nur eine einfache Summierung oder Vergleichslogik benötigen. Messen Sie beispielsweise die Gesamtzahl der Antworten, die mit einem bestimmten Wert übereinstimmen, oder die Gesamtzahl der Antworten, die einen gewünschten Wert im Vergleich zu einem Referenzziel erreichen.

#### Einfache Berechnungs-KPIs anlegen [Seite 773]

Messen Sie die Performance anhand einer Mengenberechnung.

#### Einfache Vergleichs-KPIs anlegen [Seite 774]

Messen Sie die Performance anhand des Vergleichs einer Auditantwort mit einem festgelegten Auditfeldwert.

# 15.4.1 Einfache Berechnungs-KPIs anlegen

Messen Sie die Performance anhand einer Mengenberechnung.

## Kontext

Sie können KPIs beim Anlegen einer neuen Beschäftigungskarte oder in einer vorhandenen Beschäftigungskarte einrichten. Diese Aufgabe zeigt Ihnen, wie Sie einen einfachen Berechnungs-KPI in einer bestehenden Beschäftigungskarte anlegen.

Calculation KPI	KPI Component Setup
Enter KPI name and threshold	Select KPI Component
Allona [	Point of Engagement ~
ahq	Survey 🗸
Threshold	Question v
Use the slider to set a threshold value that defines the ranges. Then select a color and enter a name for each range.	Response v
(O No)	Selected KPI Components (0)     Remove
	Peers of cogggement survey survesion Selection Advised Indicator Consistency Status No data
Range : Above 50.0	

## Vorgehensweise

1. Öffnen Sie eine Beschäftigungskarte.

#### i Hinweis

Sie können KPIs nur in einer Beschäftigungskarte mit dem Status *In Vorbereitung* bearbeiten oder hinzufügen.

- 2. Auf der Registerkarte KPIs wählen Sie neben Einfache KPIs Berechnung die Option Hinzufügen.
- 3. Geben Sie einen Namen für den KPI ein.
- 4. Geben Sie einen *Tag* als kurzer Code für den KPI ein. Dieses Feld ist ein Mussfeld.

Beispielsweise können Sie mit dem Tag **osa** auf den KPI verweisen, der zum Prüfen der Regalverfügbarkeit angelegt wurde.

- 5. Setzen Sie Schwellenwerte als Platzhalter für Ihr Scoring-Ergebnis, und geben Sie für jeden Bereich eine Legende ein.
- 6. Definieren Sie KPI-Komponenten, die aus den Antworten auf Produktumfragen abgeleitet werden.
  - a. Wählen Sie einen Beschäftigungspunkt.

Es stehen nur Beschäftigungspunkte zur Auswahl, denen eine Produktumfrage zugeordnet ist.

b. Wählen Sie eine Umfrage, eine Frage und eine Antwort.

Für jeden Beschäftigungspunkt können Sie nur eine Antwort pro Frage und pro Umfrage hinzufügen.

Zulässig sind z.B. Multiple-Choice-Fragen, bei denen entweder nur eine oder mehrere Antworten möglich sind.

Wenn der Vertriebsmitarbeiter bei Filialaudits die gleiche Antwort wählt, die Sie hier definiert haben, wird bei der Berechnung der Wert 1 berücksichtigt. Andere Antworten werden mit null Punkten bewertet.

- c. Fügen Sie die Komponente zum KPI hinzu.
- d. Definieren Sie so viele Komponenten, wie Sie benötigen.
- 7. Wenn Sie fertig sind, wählen Sie OK.

# Beispiel

Sie können einen einfachen Berechnungs-KPI anlegen, um Positionen zu prüfen, die nicht vorrätig sind. Für den KPI wird die Frage verwendet, ob sich ein Produkt im Bestand befindet. Wählen Sie die Antwort "Nein, das Produkt ist nicht vorrätig" als Antwortoption für die KPI-Komponente. Wenn das Produkt nicht am Lager ist, erhält das Produkt einen Punkt. Anderenfalls erhält das Produkt null Punkte. Jedes Produkt in der Produktumfrage erhält entweder einen Punkt oder null Punkte, die dann in einem Gesamt-Score aggregiert werden. Richten Sie den Schwellenwert für den Gesamt-Score ein, um festzulegen, welches Ergebnis grün und welches rot markiert wird. So können Sie beispielsweise den Schwellenwert auf einer 100-Punkte-Skala auf 65 setzen. Wenn mindestens 65 % der Produkte nicht vorrätig sind, wird der Score grün angezeigt.

# 15.4.2 Einfache Vergleichs-KPIs anlegen

Messen Sie die Performance anhand des Vergleichs einer Auditantwort mit einem festgelegten Auditfeldwert.

## Voraussetzungen

Die zugehörige Produktumfrage muss die Fragetypen *Kundenspezifisches Feld für Produkt* und *Kundenspezifisches Feld für Produktliste* enthalten. Diese Fragen dienen als Referenzfragen zum Einrichten der Vergleichs-KPIs.

# Kontext

Sie können KPIs beim Anlegen einer neuen Beschäftigungskarte oder in einer vorhandenen Beschäftigungskarte einrichten. Diese Aufgabe zeigt Ihnen, wie Sie einen einfachen Vergleichs-KPI in einer bestehenden Beschäftigungskarte anlegen.

Comparison KPI	KPI Component Setup
Enter KPI name and threshold	Select KPI Component
ahara I	Point of Engagement ~
alig	Survey
Threshold	Question
Use the slider to set a threshold value that defines the ranges. Then select a color and enter a name for each range.	Reference Question
Enable Three Level Exercit Range	Add
	Selected KPI Components (0) Remove
$\bigcirc$	Point of Engagement Survey Question Reference Question Deactivated Indicator Consistency Status
	No data
Range : Above 50.0	

## Vorgehensweise

1. Öffnen Sie eine Beschäftigungskarte.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können KPIs nur in einer Beschäftigungskarte mit dem Status *In Vorbereitung* bearbeiten oder hinzufügen.

- 2. Auf der Registerkarte KPIs wählen Sie neben Einfache KPIs Vergleich die Option Hinzufügen.
- 3. Geben Sie einen Namen für den KPI ein.
- 4. Geben Sie einen Tag als kurzer Code für den KPI ein. Dieses Feld ist ein Mussfeld.

Beispielsweise können Sie mit dem Tag **osa** auf den KPI verweisen, der zum Prüfen der Regalverfügbarkeit angelegt wurde.

- 5. Setzen Sie Schwellenwerte als Platzhalter für Ihr Scoring-Ergebnis, und geben Sie für jeden Bereich eine Legende ein.
- 6. Definieren Sie KPI-Komponenten, die aus den Antworten auf Produktumfragen abgeleitet werden.
  - a. Wählen Sie einen Beschäftigungspunkt.

Es stehen nur Beschäftigungspunkte zur Auswahl, denen eine Produktumfrage zugeordnet ist.

b. Wählen Sie eine Umfrage, eine Frage und eine Referenzfrage.

Für jeden Beschäftigungspunkt können Sie nur eine Antwort pro Frage und pro Umfrage hinzufügen.

Zulässige Frageoptionen sind u.a. Fragen mit Mengen- oder Betragsantwortarten.

Wenn der Vertriebsmitarbeiter bei Filialaudits die Antwort wählt, die mit der Antwort auf die Referenzfrage übereinstimmt, wird bei der Berechnung der Wert 1 berücksichtigt. Wenn nicht, wird bei der Berechnung ein Wert von Null berücksichtigt.

- c. Fügen Sie die Komponente zum KPI hinzu.
- d. Definieren Sie so viele Komponenten, wie Sie benötigen.

7. Wenn Sie fertig sind, wählen Sie OK.

## **Beispiel**

Sie können einen einfachen Vergleichs-KPI anlegen, um die Konformität der Aktionspreisgestaltung zu prüfen. Der KPI vergleicht dann den tatsächlichen Filialpreis mit dem Aktionspreis. Wählen Sie eine Frage nach dem tatsächlichen Verkaufspreis und eine Referenzfrage nach dem Zielverkaufspreis als Komponenten. Falls der tatsächliche Verkaufspreis dem Zielverkaufspreis entspricht, erhält das Produkt einen Punkt. Anderenfalls erhält das Produkt null Punkte. Jedes Produkt in der Produktumfrage erhält entweder einen Punkt oder null Punkte, die dann in einem Gesamt-Score aggregiert werden. Richten Sie den Schwellenwert für den Gesamt-Score ein, um festzulegen, welches Ergebnis grün und welches rot markiert wird. So können Sie beispielsweise den Schwellenwert auf einer 10-Punkte-Skala auf 8 setzen. Wenn mindestens 80% der Produkte korrekt bepreist sind, wird der Score grün angezeigt. Andernfalls wird der Score rot angezeigt.

# 15.5 Erweiterte Key Performance Indicators (KPIs) einrichten

Sie können zur Auswertung wichtiger Geschäftsmetrik im Kontext einer Filiale eigene Key Performance Indicators (KPIs) erstellen. Solche Metriken können zur Messung der gesamten Filial-Performance beitragen.

KPIs werden pro Beschäftigungskarte angelegt. Sie können KPIs beim Anlegen einer neuen Beschäftigungskarte oder in der Detailsicht einer vorhandenen Beschäftigungskarte einrichten. Die KPI-Berechnung basiert auf Antworten aus Umfragen oder auf Fragen, die in der Beschäftigungskarte mit verschiedenen Beschäftigungspunkten verbunden sind.

Sie können erweiterte KPIs anlegen, wenn Ihre Metriken komplexe Logik erfordern und Sie flexible Formeln unter Verwendung verschiedener Operatoren und Variablen autditübergreifend erstellen möchten. Mit erweiterten KPIs können Sie außerdem andere KPIs als Variablen in Berechnungen verwenden.

#### Erweiterte KPIs anlegen [Seite 777]

Erfahren Sie, wie Sie mithilfe des Formeleditors erweiterte KPIs anlegen.

#### Fokusprodukte in erweiterten KPIs definieren [Seite 779]

Fokusprodukte sind für Ihre Marke von zentraler Bedeutung und tragen wahrscheinlich am meisten zur Erhöhung der Kundentreue bei. Wenn Sie wichtige Metriken messen, können solche grundlegenden Produkte bei der Berechnung mit einer höheren Gewichtung berücksichtigt werden.

#### Konstanten in erweiterten KPIs [Seite 781]

Wenn Sie einen KPI auf Umfrageebene anlegen und eine Produktumfrage für die Definition von Variablen ausgewählt ist, stellen wir eine Liste mit Standardkonstanten bereit, um Ihnen bei der Entwicklung der Formeln zu helfen.

#### Operatoren in erweiterten KPIs [Seite 781]

Die Tabelle enthält eine Liste der verfügbaren Operatoren, die im erweiterten KPI-Formeleditor angeboten werden.

#### Funktionen erweiterten KPIs [Seite 782]

Die Tabelle enthält eine Liste der verfügbaren Funktionen, die im erweiterten KPI-Formeleditor angeboten werden.

# 15.5.1 Erweiterte KPIs anlegen

Erfahren Sie, wie Sie mithilfe des Formeleditors erweiterte KPIs anlegen.

## Kontext

Sie können KPIs beim Anlegen einer neuen Beschäftigungskarte oder in einer vorhandenen Beschäftigungskarte einrichten. Diese Aufgabe zeigt Ihnen, wie Sie einen erweiterten KPI in einer bereits angelegten Beschäftigungskarte anlegen.

## Vorgehensweise

1. Öffnen Sie eine Beschäftigungskarte.

#### i Hinweis

Sie können KPIs nur in einer Beschäftigungskarte mit dem Status *In Vorbereitung* bearbeiten oder hinzufügen.

- 2. Auf der Registerkarte KPIs wählen Sie neben Erweiterte KPIs die Option Hinzufügen.
- 3. Geben Sie einen Namen für den KPI ein.
- 4. Wählen Sie die KPI-*Ebene*.

Legen Sie in folgenden Fällen einen KPI auf der Ebene Umfrage an:

- Alle Variablen für den KPI stammen aus einer einzigen Umfrage.
- Sie möchten Fokusprodukte definieren, die in der KPI-Berechnung mit einer höheren Gewichtung berücksichtigt werden sollen.

Legen Sie in folgenden Fällen einen KPI auf der Ebene Beschäftigungskarte an:

- Die Variablen für den KPI stammen aus mehreren Umfragen.
- Sie möchten andere KPIs als Variablen in der KPI-Berechnung verwenden.

Verfügbare Bausteine für jeden KPI-Typ

KPI-Ebene	Produktumfra- gen	Checklistenum- fragen	Fragen	KPIs	Fokusprodukte
Ebene "Umfrage"	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja

KPI-Ebene	Produktumfra- gen	Checklistenum- fragen	Fragen	KPIs	Fokusprodukte
Ebene "Beschäfti-	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein
gungskarte"					

- 5. Markieren Sie, ob der KPI Scoring-relevant ist.

  - Nicht-Scoring-relevante KPIs werden bei Besuchen der perfekten Filiale nicht als Metriken angezeigt. Nicht-Scoring-relevante KPIs werden nur zum Erstellen zusammengesetzter KPIs auf Beschäftigungskartenebene verwendet.
- 6. Geben Sie einen *Bezeichner-Tag* als Kurzcode für den KPI ein. Dieses Feld ist ein Mussfeld.

Beispielsweise können Sie mit dem Tag **osa** auf den KPI verweisen, der zum Prüfen der Regalverfügbarkeit angelegt wurde.

7. Wenn das System bei der Berechnung den Wert eines unbeantworteten numerischen Feldes, Mengenfeldes oder Betragsfeldes als Null interpretieren soll, setzen Sie das Kennzeichnen Keine Antwort als Null berechnen. Dadurch werden Fehler in KPI-Berechnungen verringert und die Benutzerfreundlichkeit für Vertriebsmitarbeiter verbessert, wenn eine große Menge an Fragen zu beantworten ist.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Das Kennzeichen muss in der Anpassung und Personalisierung gesetzt werden.

8. Aktivieren Sie *Ziel*, um einen bestimmten Wert als Performance-Meilenstein zu definieren, den der KPI erzielen sollte.

Der Zielwert kann entweder statisch oder dynamisch sein. Ein statischer Zielwert muss eine positive Konstante innerhalb der Skala sein. Ein dynamisches Ziel kann mithilfe eines Erweiterungsfelds auf Konto-Kopfebene gekennzeichnet werden. Der Wert wird anhand des tatsächlichen Kunden bei der Besuchsausführung festgelegt.

Sie können die Option *Mit KPI anzeigen* aktivieren, damit das Ziel mit dem Istwert in der KPI-Übersicht angezeigt werden kann.

9. Setzen Sie Schwellenwerte als Platzhalter für Ihr Scoring-Ergebnis, und geben Sie für jeden Bereich eine Legende ein.

Wenn Sie im vorherigen Schritt ein KPI-Ziel festgelegt haben, haben Sie die Möglichkeit, dynamische Schwellenwerte anhand des Ziels anzugeben. Definieren Sie die Bewertungsbereiche in Prozent, und die Schwellenwerte werden als Prozentsatz des Ziels berechnet.

- 10. Definieren Sie KPI-Variablen, die aus Antworten auf Umfragen oder Fragen abgeleitet werden.
  - a. Wählen Sie einen Beschäftigungspunkt.

Es stehen dann Umfragen oder Fragen zur Auswahl, die für die KPI-Ebene und den Beschäftigungspunkt gelten.

- b. Wählen Sie gegebenenfalls eine Umfrage, eine Frage und eine Antwort.
- c. Geben Sie einen Bezeichner-Tag als Kurzcode für diese bestimmte Variable ein, und drücken Sie die Eingabetaste auf der Tastatur.

Für die erste Antwortvariable können Sie z.B. **R1** eingeben.

- d. Wählen Sie Zu Variable hinzufügen.
- e. Definieren Sie so viele Variablen, wie für die Erstellung der KPI-Formel nötig sind.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Beim Anlegen eines KPIs auf Beschäftigungsebene können Sie auch andere KPIs als Variablen verwenden. Als Voraussetzung müssen diese KPIs vorher in der gleichen Beschäftigungskarte definiert werden, bevor sie als Variablen hinzugefügt werden können.

Je nach der von Ihnen ausgewählten KPI-Ebene und Umfrage bietet die Lösung eventuell eine vordefinierte Liste mit Konstanten.

- 11. Wenn Sie den KPI auf Umfrageebene anlegen und eine Produktumfrage für die Variablen auswählen, können Sie für die KPI-Berechnung Fokusprodukte mit speziellen Gewichtungen festlegen.
  - Statische Fokusprodukte erlauben Ihnen, Gewichtungen für einzelne Fokusprodukte anzugeben.
  - *Dynamische Fokusprodukte* erlauben Ihnen, die Gewichtung für eine Gruppe von Fokusprodukten festzulegen, die in einer Umfrage in eine bestimmte Produktklassifikation fallen.
- 12. Erstellen Sie die KPI-Formel mithilfe der verfügbaren Funktionen und Operatoren.
- 13. Wählen Sie Prüfen, um die Kohärenz der Formel zu prüfen.
- 14. Wenn Sie fertig sind, wählen Sie OK.

### Weitere Informationen

Fokusprodukte in erweiterten KPIs definieren [Seite 779] Konstanten in erweiterten KPIs [Seite 781] Operatoren in erweiterten KPIs [Seite 781] Funktionen erweiterten KPIs [Seite 782]

# 15.5.2 Fokusprodukte in erweiterten KPIs definieren

Fokusprodukte sind für Ihre Marke von zentraler Bedeutung und tragen wahrscheinlich am meisten zur Erhöhung der Kundentreue bei. Wenn Sie wichtige Metriken messen, können solche grundlegenden Produkte bei der Berechnung mit einer höheren Gewichtung berücksichtigt werden.

Für die Messung einer Metrik kann ein Fokusprodukt an verschiedenen Beschäftigungspunkten unterschiedliche Gewichtungen aufweisen. Beispielsweise können Ihre neuen Produkte im Werbedisplay mit einer Gewichtung von 100 Prozent und auf dem Regal mit weniger als 100 Prozent, aber immer noch mit einem höheren Wert als die anderen Produkte auf dem Regal bewertet werden. In Anbetracht solcher Szenarien erlauben wir, dass Gewichtungen nur für Fokusprodukte definiert und auf KPIs angewendet werden, die auf Umfrageebene angelegt werden. Wenn Sie einen KPI auf Umfrageebene erstellen und eine Produktumfrage für die Definition von Variablen ausgewählt ist, können Sie in Ihren KPI-Details unter den folgenden beiden Kategorien Fokusprodukte definieren:

Static	Focus Products						Dynamic Focus Products		
W	leight Definition (3	0		↑↓ Equalize Weightage	Add Remove AM	ND Condition	Weight Definition (1)		↑↓ Add Remove
	Product		Name	Weightage	OR Condition		Product Classification	Weightage	
	MI_Prod1	ð	MI_Prod1	25%	~		New Product 🧹	25%	
	MI_Prod2	ď	MI_Prod2	25%					K < 1 /1 > X
	MI_Prod3	ő	MI_Prod3	25%					

#### • Statische Fokusprodukte

Unter dieser Kategorie können Sie einzelne Fokusprodukte hinzufügen und jedem eine bestimmte Gewichtung zuordnen.

In manchen Fällen ist die Performance Ihrer Fokusprodukte von entscheidender Bedeutung. Wenn die Performance Ihrer Fokusprodukte nicht den Anforderungen entspricht, muss Ihr KPI eine rote Markierung aufweisen, unabhängig davon, wie gut die Performance Ihrer anderen Produkte ist. Für solche Fälle können Sie bei der KPI-Berechnung folgende Regeln für Fokusprodukte anwenden:

 UND-Bedingung – Der KPI-Wert wird nur berechnet, wenn alle Fokusprodukte mit der Antwort übereinstimmen oder die in der Formel festgelegte Bedingung erfüllen. Ansonsten ist der KPI-Wert Null.

Angenommen, Sie möchten die Regalverfügbarkeit Ihrer Produkte messen. Sie haben die Produkte A, B und C Ihrem KPI als Fokusprodukte hinzugefügt und die UND-Bedingung angewendet. Wenn das Produkt B in diesem Fall nicht vorrätig ist, aber Produkt A und C auf Lager sind, ist der KPI-Wert Null.

 ODER-Bedingung – Der KPI-Wert wird berechnet, wenn eines der Fokusprodukte, für die diese Option markiert ist, mit der Antwort übereinstimmt oder die in der Formel festgelegte Bedingung erfüllt. Ansonsten ist der KPI-Wert Null.

Angenommen, wir nehmen das gleiche Beispiel für die Messung der Regalverfügbarkeit Ihrer Produkte. Anstelle der UND-Bedingung haben Sie auf jeder Positionsebene aller Produkte A, B und C die ODER-Bedingung markiert. Wenn das Produkt B in diesem Fall vorrätig ist, aber Produkt A und C nicht auf Lager sind, wird der KPI-Wert trotzdem berechnet.

• Dynamische Fokusprodukte

Unter dieser Kategorie können Sie die Gewichtung für eine Gruppe von Fokusprodukten festlegen, die in einer Umfrage in eine bestimmte Produktklassifikation fallen. Die für die Gruppe angegebene Gewichtung wird gleichmäßig auf die Fokusprodukte verteilt, die bei einem Filialbesuch zur Laufzeit ermittelt werden. Angenommen, Sie haben eine Gruppe von Fokusprodukten hinzugefügt, die in der Umfrage als "Grundlegend" markiert sind, und haben der Gruppe eine Gewichtung von 60 Prozent zugewiesen. Während der Laufzeit des Besuchs ermittelt die Lösung sechs "grundlegende" Produkte. Die Gesamtgewichtung von 60 Prozent wird dann gleichmäßig auf die sechs "grundlegenden" Produkte verteilt. Jedes Produkt hat dann bei der KPI-Berechnung eine Gewichtung von 10 Prozent. Wenn keine statischen Fokusprodukte definiert sind, werden die restlichen 40 Prozent Gewichtung zu gleichen Teilen auf die Nicht-Fokusprodukte aufgeteilt.

## Weitere Informationen

Produktklassifizierung in Produktumfragen [Seite 847]

# 15.5.3 Konstanten in erweiterten KPIs

Wenn Sie einen KPI auf Umfrageebene anlegen und eine Produktumfrage für die Definition von Variablen ausgewählt ist, stellen wir eine Liste mit Standardkonstanten bereit, um Ihnen bei der Entwicklung der Formeln zu helfen.

- Gesamtzahl der Produkte aus der Umfrage
- Gesamtzahl der statischen Fokusprodukte aus der Umfrage
- Gesamtzahl der dynamischen Fokusprodukte aus der Umfrage
- Gesamtzahl der Fokusprodukte aus der Umfrage die Summe aller für den KPI definierten statischen und dynamischen Fokusprodukte

# 15.5.4 Operatoren in erweiterten KPIs

Die Tabelle enthält eine Liste der verfügbaren Operatoren, die im erweiterten KPI-Formeleditor angeboten werden.

Operatoren

Operator	Beschreibung
+	Berechnet die Summe aus Operand 1 und Operand 2.
-	Subtrahiert Operand 2 von Operand 1.
*	Berechnet das Produkt aus Operand 1 und Operand 2.
/	Dividiert Operand 1 durch Operand 2.
()	Gruppiert und legt die Reihenfolge von Operatoren fest.
<	Kleiner als
<=	Kleiner als oder gleich
>	Größer als
>=	Größer als oder gleich
==	Gleich
!=	Ungleich
UND	Logisches UND
	Das Ergebnis ist 1, wenn Operand 1 und Operand 2 ungleich 0 sind. Andernfalls ist das Ergebnis 0.

Operator	Beschreibung
ODER	Logisches ODER
	Das Ergebnis ist 1, wenn Operand 1 oder Operand 2 ungleich 0 ist. Andernfalls ist das Ergebnis 0.

# 15.5.5 Funktionen erweiterten KPIs

Die Tabelle enthält eine Liste der verfügbaren Funktionen, die im erweiterten KPI-Formeleditor angeboten werden.

Funktionen

Funktion	Beschreibung	Syntaxbeispiel	
COUNT	Gibt die Gesamtanzahl der Variablen zurück, die definiert wurden. Die Vari- ablen sind Antworten aus einer oder aus mehreren Umfragen. Variablen kön- nen mit oder ohne Bedingungen festge- legt werden.	COUNT(R1) COUNT(R1 AND R2>0)	
SUM	Gibt den Gesamtwert der Variablen zu- rück, die definiert wurden. Die Variablen sind eine Reihe von Zahlen, die Betrags- felder, Mengenfelder oder numerische Felder aus einer oder aus mehreren Umfragen sein können.	SUM (R1) <b>i Hinweis</b> Wenn die Variable eine Antwort aus einer Produktumfrage ist, wird SUM dazu verwendet, Antworten aus allen in der Umfrage ermittel- ten Produkten zu addieren.	
COUNT FP.	Gibt die Gesamtanzahl der Fokuspro- dukte zurück, die den definierten Vari- ablen entsprechen. Die Variablen sind Antworten aus einer oder aus mehreren Umfragen. Variablen können mit oder ohne Bedingungen festgelegt werden.	COUNT FP.(R1) COUNT FP.(R1 AND R2>0)	
SUM FP.	Gibt den Gesamtwert der Variablen zu- rück, die definiert wurden und aus Fo- kusprodukten eingegangen sind. Die Variablen sind Reihen von Zahlen, die Betragsfelder, Mengenfelder oder nu- merische Felder aus einer oder aus mehreren Umfragen sein können.	SUM FP. (R1) <b>i Hinweis</b> SUM FP. wird verwendet, um Ant- worten aus allen Fokusprodukten zu addieren, die in der Umfrage er- mittelt wurden.	

Funktion	Beschreibung	Syntaxbeispiel	
AGG.WT.	Gibt die gewichtete Gesamtzahl der Va- riablen zurück, die definiert wurden. Die Variablen sind Antworten aus einer ein- zelnen Umfrage. Variablen können mit oder ohne Bedingungen festgelegt wer- den.	AGG.WT.(R1) AGG.WT.(R1 AND R2>0)	
	<b>i Hinweis</b> Sie können AGG.WT. nur verwen- den, wenn Fokusprodukte definiert sind.		
SCALE	Normalisiert die in einem KPI gemesse- nen Berechnungen mithilfe der Skala, die pro Beschäftigungskarte festgelegt ist.	AGG.WT.(R1)*SCALE	
	✤ Beispiel Angenommen, Sie haben eine Kennzahl zum Zählen von Positio- nen, definiert, die nicht vorrätig sind. Im Rahmen von Filialaudits hat der Vertriebsmitarbeiter he- rausgefunden, dass 8 von 10 Pro- dukten nicht vorrätig sind. Wenn die Skala 1 beträgt, lautet der KPI- Wert also 0,8. Bei einer Skala von 100, lautet der KPI-Wert dement- sprechend 80.		

# 15.6 Filial-Performance messen

Sie können entweder KPI-Ergebnisse oder Umfragebewertungen als Ausgangswert für die Berechnung der gesamten Filialbewertung verwenden.

KPI-basiertes Scoring wird als Standard vorgeschlagen. Wenn Sie Umfragebewertungen als Grundlage für die Messung der Filial-Performance verwenden möchten, kann Ihr Administrator in den Fragen zum Festlegen des Lösungsumfangs zur umfragebasierten Scoring-Methodik wechseln.

#### KPI-basiertes Filial-Scoring [Seite 784]

KPI-basiertes Scoring ermöglicht Ihnen, die von Ihnen gemessenen Filialmetriken als Faktoren für die Bewertung der Gesamtperformance einer Filiale zu verwenden.

#### Umfragebasiertes Filial-Scoring [Seite 786]

Umfragebasiertes Filial-Scoring ermöglicht Ihnen, anhand von Umfrage- und Frage-Scores eine Bewertung für den Besuch einer perfekten Filiale zu berechnen.

# 15.6.1 KPI-basiertes Filial-Scoring

KPI-basiertes Scoring ermöglicht Ihnen, die von Ihnen gemessenen Filialmetriken als Faktoren für die Bewertung der Gesamtperformance einer Filiale zu verwenden.

- Nutzen Sie KPI-Werte, um den Score einer perfekten Filiale zu berechnen.
   Sie können den KPIs, die relevant für die Messung der Performance sind, Gewichtungen zuordnen. Die Bewertung der Filiale besteht aus einer Aggregation der gewichteten KPI-Ergebnisse.
- Nutzen Sie KPI-Punkte, um den Score einer perfekten Filiale zu berechnen.
   Bei einigen KPIs ist ein höherer Punktwert besser, bei anderen ein niedrigerer. Beispielsweise wird bei Fehlbeständen ein niedrigerer Punktwert bevorzugt. In diesem Fall kann eine Schlusspunktzahl, die durch einfaches Aggregieren der gewichteten KPI-Werte berechnet wird, die Performance der Filiale nicht korrekt wiedergeben. Aus diesem Grund führen wir das Konzept von KPI-Punkten ein.
   Zusätzlich zu KPI-Gewichtungen können Sie jedem Wertebereich, in den ein KPI während eines Besuchs fallen kann, Punkte zuweisen. Wenn Sie KPIs wie den Prozentsatz des Fehlbestandes messen, wird der rote Wertebereich, der auf eine schlechte Performance hinweist, dem höheren Ende der Skala zugewiesen. In diesem Fall können Sie dem roten Wertebereich weniger Punkte zuordnen, sodass beim Filial-Scoring ein niedriger Wert berücksichtigt wird, wenn der Wert des KPI hoch ist.

Zur Laufzeit erhalten alle KPIs, die für die Messung der Performance einer Filiale relevant sind, eine bestimmte Punktezahl, die auf dem Wertebereich basiert, in den sie fallen. Der Filialwert ist dann eine Aggregation der gewichteten KPI-Punkte.

# 15.6.1.1 Score einer perfekten Filiale mithilfe von KPI-Scores berechnen

Sie lernen, wie Sie die Performance einer Filiale mithilfe von KPI-Scores messen.

# Kontext

Das Scoring der perfekten Filiale kann beim Anlegen einer Beschäftigungskarte oder in einer vorhandenen Beschäftigungskarte eingerichtet werden. Diese Aufgabe zeigt Ihnen, wie Sie Gewichtungen zu Metriken zuordnen, die in einer bestehenden Beschäftigungskarte für den abschließenden Filiale-Score aggregiert werden.

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eine Beschäftigungskarte.
- 2. Wählen Sie die Registerkarte KPI-Scoring.
- 3. Wählen Sie Hinzufügen und dann die für das Filial-Scoring relevanten KPIs. Wählen Sie anschließend OK.

Zur Auswahl stehen nur die KPIs, die für diese bestimmte Beschäftigungskarte gelten.

- 4. Ordnen Sie den einzelnen KPIs, die Sie hinzufügen, Gewichtungen zu.
- 5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## Ergebnisse

Im Laufe eines Besuchs werden anhand der von einem Vertriebsmitarbeiter erfassten Audit-Antworten KPI-Scores in Echtzeit berechnet. Die Berechnung des endgültigen Scores erfolgt durch Summieren der gewichteten KPI-Scores, die für das Filial-Scoring relevant sind.

# 15.6.1.2 Score einer perfekten Filiale mithilfe von KPI-Punkten berechnen

Sie lernen, wie Sie die Performance einer Filiale mithilfe von KPI-Punkten messen.

## Kontext

Das Scoring der perfekten Filiale kann beim Anlegen einer Beschäftigungskarte oder in einer vorhandenen Beschäftigungskarte eingerichtet werden. Diese Aufgabe zeigt Ihnen, wie Sie Gewichtungen und Punkte zu Metriken zuordnen, die in einer bestehenden Beschäftigungskarte für den abschließenden Filiale-Score aggregiert werden.

DE								
Overview	Points of Engagement	Customers	Target Groups	KPis Organi	ation Units Attachments	KPI Scoring		
Perfect Stor	e KPIs (2)						€qualize Weights	ge Add Assign Points 🗹
KPI		Consistency Status	Weightage	Green	Yellow	Red	Deactivated Indicator	Actions
Share of Sh	eif (	Consistent	5	0% 10	5	2		÷.
Numeric Dis	stribution	Consistent	5	0% 10	3	0		8
I Select	ed							K ( 1 /1 > X

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eine Beschäftigungskarte.
- 2. Wählen Sie die Registerkarte KPI-Scoring.
- 3. Wählen Sie *Hinzufügen* und dann die für das Filial-Scoring relevanten KPIs. Wählen Sie anschließend *OK*.
  - Zur Auswahl stehen nur die KPIs, die für diese bestimmte Beschäftigungskarte gelten.
- 4. Ordnen Sie den einzelnen KPIs, die Sie hinzufügen, Gewichtungen zu.
- 5. Markieren Sie Punkte zuordnen.

Wenn die Option markiert ist, werden drei Spalten angezeigt, die jeweils einen Score-Bereich darstellen. Grün steht für gut, Gelb für ausreichend und Rot für schlecht. Der Schwellenwert für jeden Bereich wird pro KPI definiert.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Bei KPIs mit nur zwei Score-Bereichen kann die gelbe Spalte nicht bearbeitet werden.

6. Ordnen Sie jedem Score-Bereich, in den der KPI-Score bei einem Besuch fallen kann, Punkte zu.

Beispielsweise kann ein KPI, mit dem Positionen gemessen werden, die nicht vorrätig sind, die volle Punktzahl erhalten, wenn er in den grünen Bereich fällt, und null Punkte, wenn er im roten Bereich ist.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Der höchste Punktwert darf die Skalierung nicht überschreiten, die pro Beschäftigungskarte festgelegt ist.

7. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# Ergebnisse

Im Laufe eines Besuchs werden anhand der von einem Vertriebsmitarbeiter erfassten Audit-Antworten KPIs in Echtzeit berechnet. Je nach den von Ihnen für das Scoring-Ergebnis definierten Richtwerten fällt der KPI-Score in einen bestimmten Score-Bereich und erhält eine entsprechende Punktzahl. Die Berechnung des endgültigen Filial-Scores erfolgt durch Summieren der gewichteten KPI-Punktwerte, die für das Filial-Scoring relevant sind.

# 15.6.2 Umfragebasiertes Filial-Scoring

Umfragebasiertes Filial-Scoring ermöglicht Ihnen, anhand von Umfrage- und Frage-Scores eine Bewertung für den Besuch einer perfekten Filiale zu berechnen.

Als Voraussetzung müssen Administratoren das umfragebasierte Filial-Scoring für die perfekte Filiale über die entsprechende Detailfrage aktiviert und folgende Schritte durchgeführt haben:

- Definieren Sie das Umfrage- und Frage-Scoring in Umfragen.

Wenn die Gewichtung und der Score-Wert eines Beschäftigungspunktes nicht mehr für einen Filial-Score berechnet werden muss, können Sie diesen Beschäftigungspunkt in der Beschäftigungskarte deaktivieren.

# Beispiel

Bei einem Besuch gibt es zwei Beschäftigungspunkte. Beschäftigungspunkt 1 hat zwei Umfragen mit gleicher Gewichtung, und Beschäftigungspunkt 2 hat eine Umfrage und eine Frage mit gleicher Gewichtung. Das Scoring wird folgendermaßen berechnet:

Beschäftigungspunkt 1	Gewichtung	Score		Score im Beschäftigungs- punkt
Umfrage A	50%	40/50		50% x 40/50 = 40/100
Umfrage B	50%	40/100		50% × 40/100 = 20/100
Score insgesamt = 60/100				
Beschäftigungspunkt 2	Gewichtung	Score		Score im Beschäftigungs- punkt
Umfrage C	50%	20/50		50% x 20/50 = 20/100
Frage D	50%	30/100		50% x 30/100 = 15/100
Score insgesamt = 35/100				
Score für perfekte Filiale	Gewichtung		Score	
Beschäftigungspunkt 1	50%		50% x 60	0/100 = 30/100
Beschäftigungspunkt 2	50%		50% x 35	/100 = 17,5/100
Score insgesamt (auf einer Sk	ala von 100) = 47,5/100			

Wenn die Score-Skala mit 1 festgelegt ist, beträgt der Filial-Score insgesamt 0,475. Wenn die Score-Skala mit 10 festgelegt ist, beträgt der Filial-Score insgesamt 4,75.

# 15.6.2.1 Umfragebasiertes Filial-Scoring konfigurieren

Administratoren können Benutzern ermöglichen, ein Filial-Scoring anhand von Umfragebewertungen anstelle von KPI-Ergebnissen zu definieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert Ausführung der perfekten Filiale, um die entsprechende Detailfrage zur Desaktivierung KPI-basiertes Scoring zu suchen.

# 15.7 Besuche der perfekten Filiale abschließen

Bei einem Besuch können Vertriebsmitarbeiter Funktionen der perfekten Filiale nutzen und Echtzeiteinblicke in die Filial-Performance erhalten.

## Voraussetzungen

Die Beschäftigungskarte wird zum Zeitpunkt des Besuchs anhand der Verkaufsorganisationen und Kunden ermittelt. Stellen Sie vor der Besuchsdurchführung sicher, dass die Ermittlung angestoßen wird, und Sie erhalten alle Ziele für Ihren Besuch der perfekten Filiale.

## Kontext

## Vorgehensweise

- 1. Beim Besuch wählen Sie unter Perfekte Filiale die Optionen Aktionen Ausführung der perfekten Filiale starten .
- 2. Erfüllen Sie die Ziele, die jedem Beschäftigungspunkt zugeordnet sind.
- 3. Klicken Sie auf das Score-Kennzeichen für *Jetziger Besuchs-Score*.

Bei einem umfragebasierten Filial-Scoring werden durch Auswahl des Score-Kennzeichens des Besuchs auch die Score-Werte für alle Beschäftigungspunkte berechnet.

- 4. Unter jedem Beschäftigungspunkt können Sie die zugehörigen KPI-Scores anzeigen und jeden KPI erweitern, um Detailinformationen anzuzeigen.
- 5. Klicken Sie auf *Analysen* neben dem Score-Kennzeichen, um die Score-Übersicht, KPI-Aufschlüsselungen und Trends anzuzeigen.

Erweiterte KPI-Details stehen nur für die Bewertung von KPIs im Online-Modus zur Verfügung. Für KPIs, die auf Produktumfragevariablen basieren und nur COUNT-Berechnungen beinhalten, können Sie die Detailinformationen der Produktkonformität anzeigen. Für KPIs, die nur SUM-Berechnungen beinhalten, können Sie die relevanten Variablen und Werte in den KPI-Details anzeigen. Die Rechercheinformationen sind nicht für KPIs mit den in der Formel verwendeten COUNT- und SUM-Funktionen verfügbar.

#### !Einschränkung

Variablen, die aus einer Multiple-Choice-Frage mit Mehrfachauswahl abgeleitet wurden, werden nicht angezeigt.

Für einen zusammengesetzten KPI oder einen KPI, der andere KPIs als Variablen verwendet, können Sie den KPI erweitern, um die Details jedes beitragenden KPIs anzuzeigen. Es wird jedoch nur eine Ebene der

Rechercheinformationen unterstützt. Wenn z.B. KPI 1 auf KPI 2 basiert und KPI 2 auf KPI 3, sind nur die Details von KPI 2 unter KPI 1 verfügbar.

6. Ergreifen Sie Korrekturmaßnahmen für Filial- oder KPI-Scores, die die gewünschten Schwellenwerte nicht erreichen.

Ihr Administrator kann Ihnen zusätzliche Fragen, Umfragen oder Aufgaben vorschlagen, die Sie stellen bzw. durchführen können, wenn der Filial-Score oder eine KPI in den gelben oder roten Score-Bereich fällt. Wenn Korrekturmaßnahmen verfügbar sind, werden diese zusammen mit den Analysen angezeigt.

#### i Hinweis

Die Ausführung von Korrekturmaßnahmen löst keine Neuberechnung des Filial-Scores und der KPIs aus.

7. Wählen Sie Sichern und dann Schließen.

Solange Sie den Besuch nicht ausgecheckt oder als abgeschlossen markiert haben, können Sie die Ausführung der perfekten Filiale fortsetzen, Änderungen vornehmen und den Besuch neu bewerten. Nach der Neubewertung des Besuchs sehen Sie möglicherweise einen anderen Satz an Korrekturmaßnahmen, abhängig vom Score-Bereich, in den der neue Score fällt. Korrekturmaßnahmen, die in der vorherigen Ausführung abgeschlossen wurden, verbleiben im abgeschlossenen Abschnitt.

Wenn Sie beispielsweise den Besuch der perfekten Filiale zum ersten Mal durchgeführt haben, fiel der Filial-Score in den roten Score-Bereich. Sie sehen Aufgabe 1 und Umfrage 1 als Korrekturmaßnahmen, um die Performance der Filiale zu verbessern. Sie haben Aufgabe 1 abgeschlossen und ein fehlendes Ziel gefunden. Sie haben dieses Ziel abgeschlossen und den Besuch neu bewertet. Diesmal fiel der Filial-Score in den gelben Score-Bereich. Sie sehen Aufgabe 2 und Frage 2 als Korrekturmaßnahmen. In diesem Fall verbleibt Aufgabe 1 im abgeschlossenen Abschnitt, während die unvollständige Umfrage 1 nicht mehr relevant ist und daher entfernt wird.

#### !Einschränkung

Im Offline-Szenario sind auf der Seite Besuch unter Ausführung der perfekten Filiale Analysen die folgenden Texte im Abschnitt Empfehlung nicht übersetzt:

- Store Actions
- KPI Actions
- Completed

#### i Hinweis

Wenn ein Besuch der perfekten Filiale *Abgeschlossen* ist, können Sie dessen Status wieder auf *In Bearbeitung* setzen und Änderungen an allem vornehmen, was bearbeitet werden kann. Die Ausführung der perfekten Filiale bleibt jedoch schreibgeschützt.

In der Listenansicht der Besuche sind die Scores der perfekten Filiale verfügbar, damit Sie schnell eine Vorstellung vom Zustand einer Filiale erhalten. Voraussetzung dafür ist, dass Administratoren per Anpassung das Feld *Score der perfekten Filiale* hinzufügen.

#### !Einschränkung

Scores von Besuchen der perfekten Filiale, die vor August 2019 angelegt wurden, werden nicht in Farbe angezeigt.

#### Ziele zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen [Seite 790]

Für einen Besuch der perfekten Filiale ist das Einbinden von Zielen für die perfekte Filiale einschließlich der Beschäftigungskarte und der Beschäftigungspunkte von entscheidender Bedeutung. In unserer Lösung unterstützen wir mehrere Funktionen, um sicherzustellen, dass solche Ziele vor der Ausführung Ihrer perfekten Filiale ermittelt werden.

#### Aktivitätspläne zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen [Seite 791]

Wie alle anderen regulären Besuche können Sie auch Standardaufgaben und -umfragen zu Besuchen in der perfekten Filiale mithilfe des Aktivitätsplaners zuordnen.

#### Folgekundenaufträgen aus Umfragen der perfekten Filiale anlegen [Seite 793]

Wenn Sie bei einem Besuch der perfekten Filiale Folgekundenaufträge anlegen, können Sie Produkte anhand bestimmter Antworten zu Fragen hinzufügen, die Sie in Umfragen der perfekten Filiale ausgewählt haben. Somit können Sie bei leistungsschwachen Kennzahlen wie Fehlbestand die nächste beste Maßnahme ergreifen. Diese Funktion steht zurzeit nur online zur Verfügung.

# 15.7.1 Ziele zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen

Für einen Besuch der perfekten Filiale ist das Einbinden von Zielen für die perfekte Filiale einschließlich der Beschäftigungskarte und der Beschäftigungspunkte von entscheidender Bedeutung. In unserer Lösung unterstützen wir mehrere Funktionen, um sicherzustellen, dass solche Ziele vor der Ausführung Ihrer perfekten Filiale ermittelt werden.

- Ein Hintergrundjob, der alle 8 Minuten ausgeführt wird, generiert Ziele für neue Besuche in der perfekten Filiale, die für den aktuellen und den nächsten Tag eingeplant sind.
- Wenn Sie nach dem Anlegen eines Besuchs der perfekten Filiale sofort Ziele erhalten möchten, können Sie den Besuch manuell aktualisieren.
- Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Besuche der perfekten Filiale mithilfe von Workflow-Regeln automatisch aktualisiert werden.

Wenn eine neue Beschäftigungskarte oder eine neue Version verfügbar ist, können *offene* Besuche, die eine veraltete Beschäftigungskarte enthalten, mit der neuesten aktiven Beschäftigungskarte neu verknüpft werden. Die Neuermittlung kann unter folgenden Umständen erfolgen:

- Wenn Sie möchten, dass Ihre Änderungen an der Beschäftigungskarte sofort im zugehörigen Besuch widergespiegelt werden, können Sie den Besuch manuell aktualisieren.
- Ein nächtlicher Job nimmt die für den aktuellen Tag und den nächsten Tag geplanten Besuche auf und aktualisiert die zugehörigen Beschäftigungskarten auf die neuesten Versionen.
- Wenn Ihr Administrator Workflow-Regeln für die Lösung angelegt hat, um Besuche regelmäßig automatisch zu aktualisieren, wird die Beschäftigungskarte bei der nächsten Aktualisierung aktualisiert.

#### → Tipp

Um sicherzustellen, dass Vertriebsmitarbeiter immer die aktuellste Beschäftigungskarte für die Ausführung der perfekten Filiale erhalten, empfehlen wir Ihnen Folgendes:

- Nehmen Sie erforderliche Änderungen mindestens zwei Tage vor der geplanten Startzeit des Besuchs vor.
- Aktualisieren Sie den Besuch manuell, um Ad-hoc-Anfragen zu berücksichtigen.

Die Funktionen der perfekten Filiale sind offline verfügbar. Die Ermittlung von Komponenten für den Besuch der perfekten Filiale kann jedoch nur online angestoßen werden. Um Besuche der perfekten Filiale offline

durchführen zu können, müssen Sie daher die Ziele und die entsprechenden Aktivitätspläne erhalten, bevor Sie die Besuche der perfekten Filiale in den Offline-Modus versetzen.

## Weitere Informationen

Aktivitätspläne zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen [Seite 791] Perfekte Filiale offline [Seite 795]

# 15.7.1.1 Automatische Aktualisierung für perfekte Filialbesuche konfigurieren

Administratoren können in Workflows Bedingungen definieren, um eine Aktualisierung der Besuche auszulösen. Diese Regeln gelten auch für perfekte Filialbesuche.

Eine Aktualisierung eines Besuchs stößt die Zuordnung der entsprechenden Aktivitätspläne an, die eine Standardliste von Umfragen und Aufgaben enthalten. Für Besuche der perfekten Filiale löst eine Aktualisierung auch die Ermittlung von zugeordneten Beschäftigungskarten, Beschäftigungspunkten, Zielen usw. aus.

## Weitere Informationen

Automatische Aktualisierung für Besuche konfigurieren [Seite 689]

# 15.7.2 Aktivitätspläne zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen

Wie alle anderen regulären Besuche können Sie auch Standardaufgaben und -umfragen zu Besuchen in der perfekten Filiale mithilfe des Aktivitätsplaners zuordnen.

Voraussetzung dafür ist, dass Ihr Administrator diese Funktion für Besuche der perfekten Filiale über eine Detailfrage aktiviert.

Aufgaben und Umfragen, die über den Aktivitätsplaner zugeordnet wurden, werden für das perfekte Filial- oder KPI-Scoring nicht berücksichtigt. Vertriebsbeauftragten werden bei der Ausführung der perfekten Filiale keine Standardaufgaben und -umfragen angezeigt. Sie können diese Aufgaben und Umfragen in einem Besuch auf den Registerkarten *Aufgaben* bzw. *Umfragen* anzeigen und abschließen.

#### !Einschränkung

Für Standardbesuche können Administratoren ein Zeitfenster definieren [Seite 698], das die Lösung so einrichtet, dass sie eine bestimmte Anzahl von Tagen vor dem Besuch Umfragen und Aufgaben generiert. Diese Funktion gilt NICHT für Besuche der perfekten Filiale.

Aktivitätspläne werden unter folgenden Umständen zusammen mit den Zielen der perfekten Filiale festgelegt.

- Ein Hintergrundjob, der alle 8 Minuten ausgeführt wird, generiert Aktivitätspläne für neue Besuche, die für den aktuellen Tag und den nächsten Tag eingeplant sind.
- Wenn Sie nach dem Anlegen eines Besuchs sofort Aktivitätspläne erhalten möchten, können Sie den Besuch manuell aktualisieren.
- Administratoren können die Lösung so einrichten, dass Besuche mithilfe von Workflow-Regeln automatisch aktualisiert werden.

Die Funktionen der perfekten Filiale sind offline verfügbar. Die Ermittlung von Komponenten für den Besuch der perfekten Filiale kann jedoch nur online angestoßen werden. Um Besuche der perfekten Filiale offline durchführen zu können, müssen Sie daher die Ziele und die entsprechenden Aktivitätspläne erhalten, bevor Sie die Besuche der perfekten Filiale in den Offline-Modus versetzen.

## Weitere Informationen

Ziele zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen [Seite 790]

# 15.7.2.1 Aufgaben- und Umfragenfindung für perfekte Filialbesuche konfigurieren

Administratoren können Vertriebsmitarbeitern oder Kundenbetreuern ermöglichen, Besuchen in der perfekten Filiale mithilfe von Aktivitätsplänen und Routing-Regeln Standardaufgaben und -umfragen zuzuordnen. Aufgaben und Umfragen dieser Art werden beim Scoring der perfekten Filiale oder KPI-Scoring nicht berücksichtigt.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösung Konsumgut erweitert Ausführung der perfekten Filiale, um die Frage zum Aktivieren der Standardarbeitsvorratsfindung für Besuche in der perfekten Filiale zu finden.

## Weitere Informationen

Umfragen oder Aufgaben zu Besuchen hinzufügen [Seite 696] Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751]
# 15.7.2.2 Automatische Aktualisierung für perfekte Filialbesuche konfigurieren

Administratoren können in Workflows Bedingungen definieren, um eine Aktualisierung der Besuche auszulösen. Diese Regeln gelten auch für perfekte Filialbesuche.

Eine Aktualisierung eines Besuchs stößt die Zuordnung der entsprechenden Aktivitätspläne an, die eine Standardliste von Umfragen und Aufgaben enthalten. Für Besuche der perfekten Filiale löst eine Aktualisierung auch die Ermittlung von zugeordneten Beschäftigungskarten, Beschäftigungspunkten, Zielen usw. aus.

## Weitere Informationen

Automatische Aktualisierung für Besuche konfigurieren [Seite 689]

# 15.7.3 Folgekundenaufträgen aus Umfragen der perfekten Filiale anlegen

Wenn Sie bei einem Besuch der perfekten Filiale Folgekundenaufträge anlegen, können Sie Produkte anhand bestimmter Antworten zu Fragen hinzufügen, die Sie in Umfragen der perfekten Filiale ausgewählt haben. Somit können Sie bei leistungsschwachen Kennzahlen wie Fehlbestand die nächste beste Maßnahme ergreifen. Diese Funktion steht zurzeit nur online zur Verfügung.

Als Voraussetzung müssen Administratoren beim Entwerfen der Umfrage *Folgeaktionen* wählen und die Antwort zur Frage oder den Mengenvorschlag angeben, die bzw. der das Anlegen eines Kundenauftrags auslöst.



Angebot oder Kundenauftrag als Folgeaktivität aus einer Umfrage heraus anlegen [Seite 857]

# 15.8 Berichte zu perfekten Filialen

Die folgenden Datenquellen und Berichte stehen für die Berichterstellung für perfekte Filialen zur Verfügung.

Datenquellen für perfekte Filialen

Datenquellennummer	Name der Datenquelle Beschreibung		
CODPSPKPIU	Besuche der perfekten Filiale und KPIs	Enthält Scores der perfekten Filialen, KPI-Scores und KPI-bezogene Informa- tionen.	
CODPSPSURQUEVALU	Besuche der perfekten Filiale und Um- fragen	Enthält Scores der perfekten Filialen, Beschäftigungspunkt-Scores, Umfra- gen, Fragen und Antworten.	
CODPSPTASKVALB	Aufgaben für perfekte Filiale	Enthält Aufgaben, die den Beschäfti- gungspunkten für die Ausführung der perfekten Filiale zugeordnet sind.	
CODPSPCAU	Besuche der perfekten Filiale und Kor- rekturmaßnahmen	Enthält Informationen über Korrektur- maßnahmen, die bei Besuchen der per- fekten Filiale durchgeführt wurden.	
Berichte zu perfekten Filialen			
Nummer	Name	Beschreibung	
CODPSPSURQUEVALU_Q0001	Perfekte Filiale: Umfrageantworten und Fragen zu jedem Beschäftigungspunkt	Liefert für alle Kunden die Umfrage und Antworten auf die Fragen für einen Be- schäftigungspunkt bei Besuchen der perfekten Filialen.	
CODPSPKPIU_Q0001	Perfekte Filiale: Trend der Filial-Scores und KPI-Scores	Liefert für alle Kunden die Trends der Durchschnittswerte der Filial- und KPI- Scores für alle Besuche der perfekten Filialen.	
CODPSPSURQUEVALU_Q0002	Perfekte Filiale: Trend der Filial-Scores und Beschäftigungspunkt-Scores	Liefert für alle Kunden die Trends der Durchschnittswerte der Filial- und BP- Scores für alle Besuche der perfekten Filialen.	

SAP Cloud for Customer Analytics Guide

# 15.9 Perfekte Filiale offline

Sie können Besuche der perfekten Filiale ausführen sowie Filial-Scores und Metriken berechnen, wenn Sie offline sind.

Voraussetzung hierfür ist, dass die Administratoren unter Administrator Allgemeine Einstellungen *Offline-Einstellungen* Regeln für Datendownload Downloadregeln für Besuche festgelegt haben. Für Anlagen zu Beschäftigungskarten und zu Beschäftigungspunkten sowie für Filiallayoutbilder müssen zusätzliche Downloadkonfigurationseinstellungen auf der Registerkarte Anlagendownload vorgenommen werden.

### !Einschränkung

Letzter Besuchs-Score und KPI-Details stehen offline nicht zur Verfügung.

Im Offline-Modus können Sie einen Besuch als Besuch der perfekten Filiale markieren, um das nahtlose Anlegen von Folgebesuchen und andere Offline-Aktionen zu ermöglichen. Die Ermittlung der zugeordneten Beschäftigungskarte, Beschäftigungspunkte, Ziele als auch geeigneter Aktivitätspläne wird jedoch nur nach einer Synchronisierung mit den Online-Daten vorgenommen.

Nachdem einem Besuch eine Beschäftigungskarte hinzugefügt wurde, kann Ihr Administrator eine neue Version anlegen, um Layoutänderungen vorzunehmen oder KPI-Formeln zu ändern. Ihr Administrator kann auch eine neue Beschäftigungskarte für den Kunden anlegen und aktivieren. Um solche Szenarios abzudecken, werden beim Synchronisieren von Offline-Besuchen mit Online-Besuchen *Offene* Besuche, die eine veraltete Beschäftigungskarte enthalten, automatisch mit der letzten aktiven Beschäftigungskarte neu verknüpft. Wenn Sie die einfache Synchronisierung aktiviert haben, müssen Sie diese Optionen auch in den Offline-Einstellungen als Voraussetzungen aktivieren.

- Daten hochladen
- Heruntergeladene Daten aktualisieren
- Neue Daten herunterladen

Die Neuermittlung findet nur statt, wenn die Besuche noch nicht gestartet wurden. Bei Offline-Besuchen mit dem Status *In Bearbeitung* oder *Abgeschlossen* werden die Online-Besuche bei der Synchronisierung ersetzt.

#### i Hinweis

Wir empfehlen, die Option *Ausführung der perfekten Filiale starten* nur einmal zu verwenden, entweder online oder offline. Wenn Sie die Option mehr als einmal verwenden, gibt das System bei der Synchronisation einen Fehler aus.

Besuche offline [Seite 708]

## 15.10 BAdI: Dynamische benutzerdefinierte Ermittlung und Klassifikation von Produkten

Dieses BAdl bietet Ihnen die Möglichkeit, benutzerdefinierte Logik für die Ermittlung und/oder Klassifikation von Produkten in Umfragen zu verwenden.

Das System ermittelt die Produkte und klassifiziert sie anhand einer Kombination aus Regeln in den Standardtabellen und der benutzerdefinierten Logik, die Sie in diesem BAdl bereitstellen.

Wenn die Standardtabelle keine spezifischen Regeln für die Produkte enthält, die Sie ermitteln oder klassifizieren möchten, liest das System die BAdl-Logik und fügt sie zum Zeitpunkt der Ausführung hinzu. Wenn die Regeln sowohl in der Standardtabelle als auch in der benutzerdefinierten Logik verfügbar sind, führt das System die beiden zusammen, um die Produkte zu klassifizieren.

Das System löst dieses BAdl bei folgenden Ereignissen aus:

- Umfragezuordnung zum Besuch
- Besuchsaktualisierung

In SAP Cloud Applications Studio können Sie eine Erweiterungsimplementierung mit den folgenden Details anlegen:

- Namensraum: http://sap.com/xi/AP/FO/Activity/Global
- Geschäftsobjekt: Questionnaire
- Erweiterungsoption: ExitToDetermineAndClassifyProducts

#### △ Achtung

Die Verwendung dieser Erweiterungsimplementierung zusammen mit der Standardregel kann zu Performanceproblemen führen.

# 15.11 Häufige Fragen zur perfekten Filiale

In diesem Abschnitt werden häufig gestellte Fragen zur perfekten Filiale beantwortet.

## 15.11.1 Wie werden Ziele (Aufgaben und Umfragen) zu Besuchen der perfekten Filiale zugeordnet?

Aufgaben und Umfragen werden Beschäftigungspunkten zugeordnet, an denen die Ziele umgesetzt werden müssen. Die Beschäftigungspunkte werden dann einer pro Kunde angelegten Beschäftigungskarte zugeordnet. Die Beschäftigungskarte einschließlich ihrer Komponenten wird beim Anlegen eines Besuchs anhand des Kunden ermittelt.

## 15.11.2 Kann ich Aktivitätspläne verwenden, um Aufgaben und Umfragen zu Besuchen der perfekten Filiale zuzuordnen?

Ja. Sobald diese Funktion von den Administratoren aktiviert wurde, können Sie Besuchen der perfekten Filiale mithilfe von Aktivitätsplänen Standardaufgaben und -umfragen zuordnen. Aufgaben und Umfragen dieser Art werden jedoch beim Scoring der perfekten Filiale oder KPI-Scoring nicht berücksichtigt.

Vertriebsbeauftragten werden bei der Ausführung der perfekten Filiale keine Standardaufgaben und -umfragen angezeigt. Sie können diese Aufgaben und Umfragen in einem Besuch unter *Aufgaben* bzw. *Umfragen* anzeigen und abschließen.

## Weitere Informationen

Aktivitätsplanung und Routing [Seite 751] Aufgaben- und Umfragenfindung für perfekte Filialbesuche konfigurieren [Seite 792]

## 15.11.3 Wie funktioniert die Ziel-/Arbeitsvorratsermittlung bei Besuchen der perfekten Filiale im Vergleich zu Standardbesuchen?

Nachfolgend finden Sie eine Vergleichstabelle mit den Funktionen, die für die Ziel-/Arbeitsvorratsermittlung bei Besuchen der perfekten Filiale und bei Standardbesuchen unterstützt werden.

Unterstützte Funktionen für die Ziel-/Arbeitsvorratsermittlung bei Besuchen der perfekten Filiale im Vergleich zu Standardbesuchen

	Besuche der perfekten Fili-		
Funktion	ale	Standardbesuche	
Automatische Generierung infolge eines Hintergrundjobs,	Ja	Ja	
der ungefähr alle 8 Minuten ausgeführt wird			

Funktion	Besuche der perfekten Fili- ale	Standardbesuche
Besuche über das Menü Aktionen manuell aktualisieren	Ja	Ja
Besuche mithilfe von Workflow-Regeln automatisch aktuali- sieren	Ja	Ja
Automatische Generierung basierend auf einem in einer Fine-Tuning-Aufgabe definierten Zeitfenster	Nein	Ja
Neuermittlung der Beschäftigungskarte bei einem nächtli- chen Job	Ja	Nein

Ziele zu Besuchen der perfekten Filiale hinzufügen [Seite 790] Umfragen oder Aufgaben zu Besuchen hinzufügen [Seite 696] Zeitfenster für Besuche konfigurieren [Seite 698]

# 15.11.4 Ist die Lösung für die perfekte Filiale offline verfügbar?

Sie können Besuche der perfekten Filiale ausführen sowie Filial-Scores und Metriken berechnen, wenn Sie offline sind. Derzeit ist es jedoch im Offline-Modus noch nicht möglich, Komponenten und Besuche der perfekten Filiale anzulegen.

#### !Einschränkung

Wenn Sie Besuche der perfekten Filiale offline ausführen, sind *Letzter Besuchs-Score* und *KPI-Details* nicht verfügbar.

Voraussetzung für die Offline-Ausführung von Besuchen der perfekten Filiale ist, dass die Administratoren unter Administrator Allgemeine Einstellungen Offline-Einstellungen Regeln für Datendownload Downloadregeln für Besuche festgelegt haben. Für Anlagen zu Beschäftigungskarten und zu Beschäftigungspunkten sowie für Filiallayoutbilder müssen zusätzliche Downloadkonfigurationseinstellungen auf der Registerkarte Anlagendownload vorgenommen werden.

# 15.11.5 Ist die Lösung für die perfekte Filiale allgemein verfügbar?

Die Lösung für die perfekte Filiale wurde im Februar 2019 allgemein verfügbar.

# 15.11.6 Ist für die Lösung für die perfekte Filiale eine separate Lizenz erforderlich?

Nein. Die Lösung für die perfekte Filiale wird als Teil der Unternehmensversion von SAP Cloud for Customer bereitgestellt.

# 16 Verkaufsbeschleunigung

Mithilfe der Verkaufsbeschleunigung können Sie die Effizienz Ihrer Verkaufsteams steigern, indem Sie das Volumen und die Geschwindigkeit der gewonnenen Geschäfte von überall, jederzeit und kanalübergreifend steigern.

Die Verkaufsbeschleunigung enthält eine Reihe von Funktionen in SAP Cloud for Customer. Das erste Geschäftsobjekt, das ab November 2020 allgemein verfügbar ist, ist *Anruflisten*.

Der Schwerpunkt von Anruflisten liegt auf Szenarios für ausgehende Verkaufsinteraktionen für Vertriebsmitarbeiter im Innendienst, Mitarbeiter in der Umsatzentwicklung und deren Manager. Die Lösung automatisiert manuelle Anwahlaufgaben, optimiert die Kommunikation und ermöglicht es Ihnen, die Ergebnisse der Kundeninteraktion einfach zu erfassen.

#### i Hinweis

Verkaufsbeschleunigung ist mit den Editionen SAP Cloud for Customer Enterprise und Professional verfügbar. Es ist keine separate Lizenz erforderlich.

## 16.1 Verkaufsbeschleunigung in Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Komponenten der Verkaufsbeschleunigung über die Festlegung des Lösungsumfangs sowie über Fragen zum Lösungsumfang konfigurieren.

## 16.1.1 Anruflisten aktivieren

Bevor Vertriebsmitarbeiter Anruflisten für die Kommunikation mit Kunden verwenden können, müssen Administratoren sowohl die Funktion als auch die Click-to-Call-Funktion dem Projektumfang hinzufügen.

#### Voraussetzungen

Aktivitätsmanagement und Abwicklung von Serviceanfragen müssen im Projektumfang enthalten sein.

## Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement , und markieren Sie die entsprechende Detailfrage Möchten Sie in Ihrem System Anruflisten planen und ausführen? unter Anrufliste.
- 2. Markieren Sie unter Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen die entsprechenden Detailfragen zur Computer-Telefonie-Integration (CTI), um "Auswählen, um einen Anruf zu tätigen" in Anruflisten zu verwenden.
- 3. Überprüfen Sie Ihren Projektumfang, und wählen Sie Fertigstellen.
- 4. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrollen, und bearbeiten Sie die entsprechenden Benutzerrollen.
- 5. Aktivieren Sie unter Zuordnungen von Work Centern und Sichten das Work Center Anruflisten (ID: COD\_CALLLIST\_WCV).

## Nächste Schritte

Definieren Sie Aktionen, die ein Benutzer im Work Center Anruflisten ausführen kann, nach Benutzerrolle.

### Weitere Informationen

Zugriffseinschränkungen für Anruflisten nach Rolle konfigurieren [Seite 816]

# 16.1.2 Zugriffseinschränkungen für Anruflisten nach Rolle konfigurieren

Wenn Sie als Administrator das Work Center *Anruflisten* einer Benutzerrolle zuordnen, müssen Sie auch definieren, welche Aktionen diese bestimmte Rolle im Work Center ausführen darf.

Die Tabelle zeigt eine Liste der Anruflistenaktionen, die Sie für eine Benutzerrolle unter Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrolle Felder und Aktionen Einschränkungen von Geschäftsaktionen aktivieren bzw. deaktivieren können. Standardmäßig sind alle Aktionen uneingeschränkt.

Anruflistenaktionen

Name	Beschreibung	
CALL_LIST_ADMINISTRATION	Anruflisten anlegen	

Name	Beschreibung		
CALL_LIST_EXECUTION	Teilnehmer auf einer Anrufliste anrufen		
UNLOCK_PARTICIPANT	Entsperren Sie einen Teilnehmer mit dem Status Gesperrt.		
	i Hinweis		
	Wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Anruf initiiert, sperrt das System den Anruf, um zu verhindern, dass ein anderer Mitarbeiter denselben Teilnehmer gleichzei- tig anruft. In der Zwischenzeit wird die Registerkarte <i>Live-Aktivitäts-Center</i> zur Erfassung der Anrufergeb- nisse gestartet.		
	Wenn der Vertriebsmitarbeiter jedoch das <i>Live-</i> <i>Aktivitäts-Center</i> verlässt, ohne die Anrufaktualisierun- gen zu sichern, bleibt der Teilnehmer gesperrt und muss manuell entsperrt werden.		
VIEW_COMPLETED	Anruflisten mit einem Enddatum in der Vergangenheit anzei- gen		
VIEW_INACTIVE	Anruflisten anzeigen, die nicht aktiviert wurden		
VIEW_UNASSIGNED	Anruflisten anzeigen, die dem angemeldeten Benutzer nicht zugeordnet sind		

# 16.1.3 Interne Benachrichtigungen von Anruflistenzuordnungen konfigurieren

Administratoren können das System so einrichten, dass eine interne Benachrichtigung gesendet wird, um Vertriebsmitarbeiter darüber zu informieren, dass sie einer Anrufliste zugeordnet wurden.

## Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Einrichten einer internen Benachrichtigung. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

## Vorgehensweise

1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln , und wählen Sie Neu.

- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Anrufliste als Geschäftsobjekt.
- 4. Wählen Sie die Art *Zeiteinteilung*. Wenn das Feld leer gelassen wird, wird die Regel standardmäßig bei jedem Sichern ausgelöst.
- 5. Wählen Sie Weiter, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

#### Beispiel

Sie können das System so einrichten, dass es die Regel auslöst, wenn die Anrufliste auf *Aktiv* gesetzt wird.

- 1. Wählen Sie Gruppe hinzufügen.
- 2. Wählen Sie unter Feld die Option Statuscode.
- 3. Setzen Sie den Wert auf Aktiv.
- 4. Wählen Sie OK.
- 6. Wählen Sie Weiter, um Aktionen zu definieren.
  - a. Wählen Sie unter *Regeltyp* die Option *Benachrichtigung*.
  - b. Geben Sie den Betreff der Benachrichtigung ein.
  - c. (Optional) Definieren Sie Platzhalter für den Betreff, und fügen Sie diese hinzu.

Die Werte der Platzhalter werden dynamisch gefüllt, wenn die Benachrichtigung generiert wird.

d. Identifizieren Sie die Empfänger, an die die Benachrichtigung gesendet werden soll.

Um alle Vertriebsmitarbeiter hinzuzufügen, die der Anrufliste zugeordnet sind, wählen Sie unter *Ermittlung des Empfängers* die Option *Ermittlung hinzufügen* und dann *Zuständiger Mitarbeiter für Anruflistenausführung*. Sie können weitere Mitarbeiter hinzufügen, indem Sie andere Tabellen verwenden.

- 7. Wählen Sie *Weiter*, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 8. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.
- 9. Wählen Sie Fertigstellen.

## 16.1.4 E-Mail-Benachrichtigungen von Anruflistenzuordnungen konfigurieren

Administratoren können das System so einrichten, dass eine E-Mail gesendet wird, um Vertriebsmitarbeiter darüber zu informieren, dass sie einer Anrufliste zugeordnet wurden.

#### Voraussetzungen

Sie haben Kommunikationskanäle für eingehende und ausgehende E-Mails aktiviert und hinterlegt. Weitere Informationen finden Sie unter E-Mail-Kommunikationskanal.

## Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Einrichten einer E-Mail-Benachrichtigung. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

#### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld Beschreibung einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Anrufliste als Geschäftsobjekt.
- 4. Wählen Sie die Art *Zeiteinteilung*. Wenn das Feld leer gelassen wird, wird die Regel standardmäßig bei jedem Sichern ausgelöst.
- 5. Wählen Sie Weiter, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

#### Beispiel

Sie können das System so einrichten, dass es die Regel auslöst, wenn die Anrufliste auf *Aktiv* gesetzt wird.

- 1. Wählen Sie Gruppe hinzufügen.
- 2. Wählen Sie unter Feld die Option Statuscode.
- 3. Setzen Sie den Wert auf Aktiv.
- 4. Wählen Sie OK.
- 6. Wählen Sie Weiter, um Aktionen zu definieren.
  - a. Unter Regeltyp wählen Sie E-Mail.
  - b. Geben Sie den Betreff der E-Mail-Benachrichtigung ein.
  - c. Wählen Sie eine Vorlagen-HTML-Datei aus, die den Inhalt der E-Mail-Benachrichtigung enthält.
  - d. (Optional) Definieren Sie Platzhalter für die Betreffzeile und die HTML-Vorlage, und fügen Sie sie hinzu.

Die Werte der Platzhalter werden dynamisch gefüllt, wenn die Benachrichtigung generiert wird.

e. Identifizieren Sie die Empfänger, an die die E-Mail-Benachrichtigung gesendet werden soll.

Um alle Vertriebsmitarbeiter hinzuzufügen, die der Anrufliste zugeordnet sind, wählen Sie unter *Ermittlung des Empfängers* die Option *Ermittlung hinzufügen* und dann *Zuständiger Mitarbeiter für Anruflistenausführung*. Sie können weitere Mitarbeiter hinzufügen, indem Sie andere Tabellen verwenden.

- 7. Wählen Sie *Weiter*, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 8. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.
- 9. Wählen Sie *Fertigstellen*.

# 16.1.5 Startseitenkachel für aktive Anruflisten konfigurieren

Administratoren können dem Dashboard der Startseite die Kachel *Meine aktive Anrufliste* hinzufügen. Es ermöglicht Vertriebsmitarbeitern und Managern, ihre fünf zuletzt aktiven Anruflisten anzuzeigen, sowie die Anzahl der Teilnehmer auf jeder Anrufliste mit dem Status *Offen* direkt von der Startseite aus.

## Vorgehensweise

- 1. Klicken Sie auf der Startseite auf das Bleistiftsymbol.
- 2. Wählen Sie Anpassen.
- 3. Wählen Sie die gewünschte Benutzerrolle aus, und wählen Sie Start.
- 4. Klicken Sie auf das Symbol, um eine Karte hinzuzufügen.
- 5. Wählen Sie Vorhandene Karte hinzufügen.
- 6. Aktivieren Sie unter Werkzeuge die Option Meine aktive Anrufliste.
- 7. Wählen Sie Sichern.
- 8. Veröffentlichen Sie Ihre Änderungen.

## 16.1.6 Deaktivierung des Kunden-Hubs konfigurieren

Wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Anruf startet, wird standardmäßig die Registerkarte *Kunden-Hub* geöffnet, um weitere Informationen über den Teilnehmer bereitzustellen. Wenn diese Registerkarte für Anruflistenfälle nicht benötigt wird, können Sie sie als Administrator unterdrücken.

Navigieren Sie zu Administrator Service und Social Media Live-Aktivitäts-Konfiguration, und deaktivieren Sie die Option Kunden-Hub öffnen.

# 16.2 Anruflisten

Mithilfe von Anruflisten können Vertriebsmitarbeiter effektiv und effizient über das Telefon mit Interessenten und Kunden kommunizieren.

Vertriebsleiter können ihre Kontaktaufnahmeprogramme skalieren, indem sie Anruflisten aus ihrer Datenbank mit Ansprechpartnern, Interessenten und Leads anlegen. Vertriebsmitarbeiter können Anrufe direkt aus SAP Cloud for Customer mit nur einem Klick tätigen.

Wir stellen strukturierte Felder für Vertriebsmitarbeiter zur Verfügung, um Anrufergebnisse einfach zu erfassen, mit denen Vertriebsleiter schnell sortieren können, um Teilnehmer zu identifizieren, die eine Folgeaktivität erfordern, und um den Anrufkampagnenstatus zu überwachen. Es ist auch möglich, die Felder für das Anrufergebnis an Ihren spezifischen Geschäftsprozess anzupassen.

Darüber hinaus können Sie in einer Zeitraumsicht die Anrufhistorie eines Anrufteilnehmers überprüfen und den Kampagnenfortschritt verfolgen. Vertriebsleiter können die Anruflistendatenquelle auch verwenden, um Berichte zu generieren und den Kampagnenerfolg zu messen.

#### Anruflisten anlegen [Seite 806]

Vertriebsleiter können eine Liste potenzieller und vorhandener Kunden in einer Anrufliste zusammenfassen und die Liste einem oder mehreren Mitarbeitern für Telesales-Kampagnen zuordnen.

#### Anruflisten kopieren [Seite 812]

Vertriebsleiter können eine vorhandene Anrufliste kopieren, Änderungen vornehmen und die Kopie als neue Anrufliste sichern.

#### Anrufskripte verwenden [Seite 813]

Verwenden Sie Anrufskripte, um sicherzustellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter bei der Kommunikation mit den Anruflistenteilnehmern auf dem Laufenden bleiben und alle erforderlichen Datenpunkte erfassen.

#### Anrufstatus prüfen [Seite 813]

Bevor Sie als Vertriebsmitarbeiter einen Anruf tätigen, müssen Sie den Anrufstatus überprüfen, falls Ihr Kollege diesen Anruf bereits übernommen hat.

#### Anrufergebnisse erfassen [Seite 814]

Bei der Interaktion mit einem Kunden während des Anrufs können Vertriebsmitarbeiter wichtige Punkte erfassen, die der Kunde im *Live-Aktivitäts-Center* erwähnt hat.

#### Folgeauftrag aus Anrufen anlegen [Seite 817]

Während der Interaktion mit einem Kunden während des Anrufs können Vertriebsmitarbeiter einen Folgeauftrag im *Live-Aktivitäts-Center* anlegen.

#### Anruffortschritt überwachen [Seite 818]

Bleiben Sie über Ihren Kampagnenfortschritt informiert, indem Sie die Schnellansicht der Anruflisten sowie die Zeitraumsicht jedes Teilnehmers vollständig nutzen.

#### Berichterstellung für Anruflisten [Seite 820]

Die folgenden Datenquellen sind verfügbar, mit denen Sie Berichte für Anruflisten erstellen, Anrufmetriken verfolgen und den Erfolg Ihrer Anrufkampagnen messen können.

## 16.2.1 Anruflisten anlegen

Vertriebsleiter können eine Liste potenzieller und vorhandener Kunden in einer Anrufliste zusammenfassen und die Liste einem oder mehreren Mitarbeitern für Telesales-Kampagnen zuordnen.

### Voraussetzungen

Stellen Sie sicher, dass Sie Zugriff auf die Work Center *Kunden*, *Ansprechpartner*, *Leads* und *Mitarbeiter* haben, um diese Objekte einer Anrufliste hinzuzufügen.

## Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie das Work Center Anruflisten auf.
- 2. Um eine Anrufliste anzulegen, wählen Sie das Plussymbol.
- 3. Wählen Sie Ihren Teilnehmertyp aus.
  - Zum Teilnehmertyp Geschäft gehören Interessenten, Ansprechpartner und Leads.
  - Zum Teilnehmertyp *Konsument* gehören Privatkunden.
- 4. Geben Sie einen Namen und optional eine Beschreibung ein.
- 5. Wählen Sie Startdatum/-uhrzeit und Enddatum/-uhrzeit aus.
- 6. Fügen Sie der Anrufliste Teilnehmer hinzu, und klicken Sie auf Weiter.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die zur Auswahl stehenden Gesprächspartner müssen die folgenden Bedingungen erfüllen.

- Die Teilnehmer müssen im System über eine Telefon- oder Mobiltelefonnummer verfügen.
- Teilnehmer dürfen einer telefonischen Kontaktaufnahme zu Marketing- oder Vertriebszwecken nicht widersprechen. Überprüfen Sie die Entscheidung in der Detailsicht des Teilnehmers unter *Marketing-Einwilligungen*.

#### → Tipp

Verwenden Sie die erweiterte Suche, um die Suche nach Teilnehmern basierend auf Attributen zu verfeinern. Sie können Teilnehmer anhand einer Reihe von Attributen wie Vorname, Nachname, Telefonnummer, Stelle, Zielgruppe usw. verfeinern. Sie können z.B. nur die als Hauptansprechpartner gekennzeichneten Ansprechpartner einbeziehen und Teilnehmer ausschließen, die sich aktuell in einer Anrufliste befinden. Sie können auch anhand der Funktion (z.B. Einkaufsleiter) nach einem Teilnehmer suchen. Sie können einen Teilnehmer auch anhand der Zielgruppe einer Marketingkampagne suchen.

#### !Einschränkung

Im erweiterten Suchfilter können Sie weder eine nach einer Zielgruppe gefilterte Liste wiederherstellen noch eine benutzerdefinierte Abfrage basierend auf einer Zielgruppe anlegen.

- 7. Ordnen Sie der Anrufliste Ihr Verkaufsteam zu, und wählen Sie Weiter.
- 8. (Optional) Fügen Sie der Anrufliste Skripts hinzu, damit der Vertriebsmitarbeiter während der Unterhaltung mit dem Teilnehmer die erforderlichen Daten erfassen kann, und klicken Sie auf *Weiter*.

#### i Hinweis

Anrufskripts verwenden das Umfrageobjekt in SAP Cloud for Customer. Daher müssen Sie als Voraussetzung für das Anlegen und Hinzufügen von Skripts zu einer Anrufliste sicherstellen, dass Sie Zugriff auf das Work Center *Umfragen* haben.

Sie können ein oder mehrere Skripts hinzufügen, die im Work Center *Umfragen* vordefiniert sind. Die Lösung verhindert nicht das Hinzufügen von Umfragen, die noch in Vorbereitung sind. Stellen Sie sicher, dass Sie alle zugehörigen Umfragen aktiviert haben, bevor Ihre Vertriebsmitarbeiter Anrufe tätigen.

9. Überprüfen Sie Ihre Eingaben. Wenn die Anrufliste einsatzbereit ist, schalten Sie die Drucktaste Aktiv ein.

Sie können auch später zurückkehren, um Ihre Anrufliste abzuschließen.

#### → Tipp

Nach der Aktivierung kann Ihr Verkaufsteam sofort über interne oder E-Mail-Benachrichtigungen über seine Anrufzuordnung informiert werden. Als Voraussetzung müssen Administratoren Workflow-Regeln für automatische Benachrichtigungen definieren.

10. Wählen Sie Sichern.

## Weitere Informationen

Umfragen [Seite 821]

## 16.2.1.1 Anruflisten aktivieren

Bevor Vertriebsmitarbeiter Anruflisten für die Kommunikation mit Kunden verwenden können, müssen Administratoren sowohl die Funktion als auch die Click-to-Call-Funktion dem Projektumfang hinzufügen.

### Voraussetzungen

Aktivitätsmanagement und Abwicklung von Serviceanfragen müssen im Projektumfang enthalten sein.

### Vorgehensweise

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechende Detailfrage Möchten Sie in Ihrem System Anruflisten planen und ausführen? unter Anrufliste.
- 2. Markieren Sie unter Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen die entsprechenden Detailfragen zur Computer-Telefonie-Integration (CTI), um "Auswählen, um einen Anruf zu tätigen" in Anruflisten zu verwenden.
- 3. Überprüfen Sie Ihren Projektumfang, und wählen Sie Fertigstellen.
- 4. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrollen, und bearbeiten Sie die entsprechenden Benutzerrollen.
- 5. Aktivieren Sie unter Zuordnungen von Work Centern und Sichten das Work Center Anruflisten (ID: COD\_CALLLIST\_WCV).

### Nächste Schritte

Definieren Sie Aktionen, die ein Benutzer im Work Center Anruflisten ausführen kann, nach Benutzerrolle.

#### Weitere Informationen

Zugriffseinschränkungen für Anruflisten nach Rolle konfigurieren [Seite 816]

# 16.2.1.2 Zugriffseinschränkungen für Anruflisten nach Rolle konfigurieren

Wenn Sie als Administrator das Work Center *Anruflisten* einer Benutzerrolle zuordnen, müssen Sie auch definieren, welche Aktionen diese bestimmte Rolle im Work Center ausführen darf.

Die Tabelle zeigt eine Liste der Anruflistenaktionen, die Sie für eine Benutzerrolle unter Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrolle Felder und Aktionen Einschränkungen von Geschäftsaktionen aktivieren bzw. deaktivieren können. Standardmäßig sind alle Aktionen uneingeschränkt.

### Name Beschreibung CALL\_LIST\_ADMINISTRATION Anruflisten anlegen CALL\_LIST\_EXECUTION Teilnehmer auf einer Anrufliste anrufen UNLOCK\_PARTICIPANT Entsperren Sie einen Teilnehmer mit dem Status Gesperrt. i Hinweis Wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Anruf initiiert, sperrt das System den Anruf, um zu verhindern, dass ein anderer Mitarbeiter denselben Teilnehmer gleichzeitig anruft. In der Zwischenzeit wird die Registerkarte Live-Aktivitäts-Center zur Erfassung der Anrufergebnisse gestartet. Wenn der Vertriebsmitarbeiter jedoch das Live-Aktivitäts-Center verlässt, ohne die Anrufaktualisierungen zu sichern, bleibt der Teilnehmer gesperrt und muss manuell entsperrt werden. VIEW\_COMPLETED Anruflisten mit einem Enddatum in der Vergangenheit anzeigen

Anruflistenaktionen

Name	Beschreibung	
VIEW_INACTIVE	Anruflisten anzeigen, die nicht aktiviert wurden	
VIEW_UNASSIGNED	Anruflisten anzeigen, die dem angemeldeten Benutzer nicht zugeordnet sind	

## 16.2.1.3 Interne Benachrichtigungen von Anruflistenzuordnungen konfigurieren

Administratoren können das System so einrichten, dass eine interne Benachrichtigung gesendet wird, um Vertriebsmitarbeiter darüber zu informieren, dass sie einer Anrufliste zugeordnet wurden.

## Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Einrichten einer internen Benachrichtigung. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln , und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld *Beschreibung* einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Anrufliste als Geschäftsobjekt.
- 4. Wählen Sie die Art *Zeiteinteilung*. Wenn das Feld leer gelassen wird, wird die Regel standardmäßig bei jedem Sichern ausgelöst.
- 5. Wählen Sie Weiter, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

#### Beispiel

Sie können das System so einrichten, dass es die Regel auslöst, wenn die Anrufliste auf *Aktiv* gesetzt wird.

- 1. Wählen Sie Gruppe hinzufügen.
- 2. Wählen Sie unter Feld die Option Statuscode.
- 3. Setzen Sie den Wert auf Aktiv.
- 4. Wählen Sie OK.
- 6. Wählen Sie *Weiter*, um Aktionen zu definieren.
  - a. Wählen Sie unter *Regeltyp* die Option *Benachrichtigung*.
  - b. Geben Sie den Betreff der Benachrichtigung ein.
  - c. (Optional) Definieren Sie Platzhalter für den Betreff, und fügen Sie diese hinzu.

Die Werte der Platzhalter werden dynamisch gefüllt, wenn die Benachrichtigung generiert wird.

d. Identifizieren Sie die Empfänger, an die die Benachrichtigung gesendet werden soll.

Um alle Vertriebsmitarbeiter hinzuzufügen, die der Anrufliste zugeordnet sind, wählen Sie unter *Ermittlung des Empfängers* die Option *Ermittlung hinzufügen* und dann *Zuständiger Mitarbeiter für Anruflistenausführung*. Sie können weitere Mitarbeiter hinzufügen, indem Sie andere Tabellen verwenden.

- 7. Wählen Sie *Weiter*, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 8. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.
- 9. Wählen Sie Fertigstellen.

## 16.2.1.4 E-Mail-Benachrichtigungen von Anruflistenzuordnungen konfigurieren

Administratoren können das System so einrichten, dass eine E-Mail gesendet wird, um Vertriebsmitarbeiter darüber zu informieren, dass sie einer Anrufliste zugeordnet wurden.

#### Voraussetzungen

Sie haben Kommunikationskanäle für eingehende und ausgehende E-Mails aktiviert und hinterlegt. Weitere Informationen finden Sie unter E-Mail-Kommunikationskanal.

### Kontext

Zur Vorgehensweise gehören obligatorische Schritte zum Einrichten einer E-Mail-Benachrichtigung. Sie können je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen weitere optionale Felder definieren.

#### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Workflow-Regeln, und wählen Sie Neu.
- 2. Geben Sie der Regel im Feld *Beschreibung* einen aussagekräftigen Namen.
- 3. Wählen Sie Anrufliste als Geschäftsobjekt.
- 4. Wählen Sie die Art *Zeiteinteilung*. Wenn das Feld leer gelassen wird, wird die Regel standardmäßig bei jedem Sichern ausgelöst.
- 5. Wählen Sie Weiter, um je nach Bedarf Bedingungen zu definieren.

#### Beispiel

Sie können das System so einrichten, dass es die Regel auslöst, wenn die Anrufliste auf *Aktiv* gesetzt wird.

- 1. Wählen Sie Gruppe hinzufügen.
- 2. Wählen Sie unter Feld die Option Statuscode.
- 3. Setzen Sie den Wert auf Aktiv.
- 4. Wählen Sie OK.
- 6. Wählen Sie Weiter, um Aktionen zu definieren.
  - a. Unter *Regeltyp* wählen Sie *E-Mail*.
  - b. Geben Sie den *Betreff* der E-Mail-Benachrichtigung ein.
  - c. Wählen Sie eine Vorlagen-HTML-Datei aus, die den Inhalt der E-Mail-Benachrichtigung enthält.
  - d. (Optional) Definieren Sie Platzhalter für die Betreffzeile und die HTML-Vorlage, und fügen Sie sie hinzu.

Die Werte der Platzhalter werden dynamisch gefüllt, wenn die Benachrichtigung generiert wird.

e. Identifizieren Sie die Empfänger, an die die E-Mail-Benachrichtigung gesendet werden soll.

Um alle Vertriebsmitarbeiter hinzuzufügen, die der Anrufliste zugeordnet sind, wählen Sie unter *Ermittlung des Empfängers* die Option *Ermittlung hinzufügen* und dann *Zuständiger Mitarbeiter für Anruflistenausführung*. Sie können weitere Mitarbeiter hinzufügen, indem Sie andere Tabellen verwenden.

- 7. Wählen Sie Weiter, um die Workflow-Regel zu überprüfen.
- 8. Aktivieren Sie die Workflow-Regel.
- 9. Wählen Sie Fertigstellen.

# 16.2.2 Anruflisten kopieren

Vertriebsleiter können eine vorhandene Anrufliste kopieren, Änderungen vornehmen und die Kopie als neue Anrufliste sichern.

## Vorgehensweise

- 1. Kopieren Sie eine Anrufliste aus der Listensicht oder in der Detailsicht der Quellanrufliste.
  - Aus der Listensicht der Anruflisten:
    - 1. Markieren Sie die Anrufliste, die Sie kopieren möchten.
    - 2. Wählen Sie unter Weitere Optionen die Option Kopieren.
  - In der Detailsicht der Anrufliste, die Sie kopieren möchten:
    - 1. Wählen Sie Aktionen Kopieren .

Eine neue Anrufliste wird geöffnet, in der die meisten Informationen mit Ausnahme von *Enddatum/-uhrzeit* übernommen werden.

- 2. Navigieren Sie durch die Registerkarten, und bearbeiten Sie die erforderlichen Einstellungen, um die Anrufliste anzulegen.
- 3. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Sichern.
- 4. Wenn die Anrufliste einsatzbereit ist, aktivieren Sie die Anrufliste.

Anruflisten anlegen [Seite 806]

# 16.2.3 Anrufskripte verwenden

Verwenden Sie Anrufskripte, um sicherzustellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter bei der Kommunikation mit den Anruflistenteilnehmern auf dem Laufenden bleiben und alle erforderlichen Datenpunkte erfassen.

Anrufskripte sind Umfragen, die anrufbezogenen Dialoge und Fragen enthalten. Eine Anrufliste kann mehrere Anrufskripte enthalten. Vertriebsmitarbeiter können Skripte als Hilfestellung verwenden und sich mit verschiedenen Situationen beim Anruf befassen, z.B. Eisbrecher, Preisverhandlungen oder Einwände. Ein Anrufskript kann auch in mehreren Anruflisten wiederverwendet werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Anrufskripts verwenden das Umfrageobjekt in SAP Cloud for Customer. Daher müssen Sie als Voraussetzung für das Anlegen und Hinzufügen von Anrufskripten zu einer Anrufliste sicherstellen, dass Sie Zugriff auf das Work Center *Umfragen* haben.

Während eines Anrufs kann der Vertriebsmitarbeiter aus dem Anrufskript lesen, Fragen stellen, Umfrageantworten erfassen und diese Antworten einreichen, um diese zu sichern. Die gesicherten Antworten können dann von einem Vertriebsleiter angezeigt werden, um den Anruffortschritt zu überwachen, und sie können mithilfe der Teilnehmerzeitraumoption entweder von einem Vertriebsleiter oder einem Vertriebsmitarbeiter geprüft werden.

Sie können außerdem Berichte anlegen, um die im Anrufskript erfassten Umfrageantworten für alle Teilnehmer zu überprüfen.

### Weitere Informationen

Umfragen [Seite 821] Anruflisten anlegen [Seite 806] Anruffortschritt überwachen [Seite 818] Anrufergebnisse erfassen [Seite 814]

# 16.2.4 Anrufstatus prüfen

Bevor Sie als Vertriebsmitarbeiter einen Anruf tätigen, müssen Sie den Anrufstatus überprüfen, falls Ihr Kollege diesen Anruf bereits übernommen hat.

Die Lösung stellt drei Standardanrufstatus bereit.

• *Bereit*: Sie können jeden Teilnehmer anrufen, der bereit ist.

• Gesperrt: Der Anruf wird gesperrt, wenn der Anruf gerade von einem Vertriebsmitarbeiter ausgeführt wird.

#### → Nicht vergessen

Wenn Sie einen Anruf initiieren, wird das *Live-Aktivitäts-Center* gestartet, in dem Sie den Anrufergebnis erfassen können. Sie müssen Ihre Anrufaktualisierungen sichern, bevor Sie das *Live-Aktivitäts-Center*verlassen. Andernfalls bleibt der Anruf gesperrt.

Wenn Sie den Teilnehmer nicht entsperren können, wenden Sie sich an Ihren Administrator.

• *Abgeschlossen:* Sobald ein Vertriebsmitarbeiter den Anrufstatus in *Abgeschlossen* ändert, aktualisiert das System automatisch den Anrufstatus entsprechend. Er gibt an, dass ein abschließendes Anrufergebnis erfasst wird und keine Folgeaktivität erforderlich ist.

## 16.2.5 Anrufergebnisse erfassen

Bei der Interaktion mit einem Kunden während des Anrufs können Vertriebsmitarbeiter wichtige Punkte erfassen, die der Kunde im *Live-Aktivitäts-Center* erwähnt hat.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu einer Anrufliste, die Ihnen zugeordnet wurde.
- 2. Navigieren Sie zur Registerkarte Teilnehmer.

#### i Hinweis

Wenn Ihnen die Registerkarte Übersicht zur Verfügung steht, erhalten Sie einen Überblick über die Teilnehmer und das zugeordnete Verkaufsteam in einem Bild. Die Teilnehmer können jedoch unter Übersicht nur angezeigt werden. Um einen Teilnehmer anzurufen, müssen Sie auf die Registerkarte Teilnehmer wechseln.

#### → Tipp

Aktualisieren Sie vor einem Anruf die Tabelle *Teilnehmer*, um den aktuellen Anrufstatus anzuzeigen und sicherzustellen, dass Sie noch die Marketingeinwilligung für jeden Teilnehmer haben. Die Telefonnummern der Teilnehmer, die ihre Marketingeinwilligungen ändern, nachdem sie zu einer Anrufliste hinzugefügt wurden, sind für Anrufe deaktiviert.

- 3. Wählen Sie einen Teilnehmer mit dem Status Bereit.
- 4. Wählen Sie die zugehörige Telefonnummer, um den Anruf zu tätigen.

Die Registerkarte Live-Aktivitäts-Center wird angezeigt, auf der Sie Anrufergebnisse erfassen können.

5. Erfassen Sie im *Live-Aktivitäts-Center* Notizen, aktualisieren Sie den Anrufstatus, und erfassen Sie das Anrufergebnis.

Wenn Ihr Administrator Ihrer Anrufliste Skripts hinzugefügt hat, können Sie das gewünschte Skript zum Erfassen der erforderlichen Daten während des Anrufs auswählen. Anrufskripts verwenden das Umfrageobjekt in SAP Cloud for Customer.

Wenn der Teilnehmer eine Folgeaktivität benötigt, belassen Sie den Anruf im Status *Offen*, und geben Sie ein Datum für den Rückruf an. Wenn für diesen Teilnehmer keine weiteren Aktionen erforderlich sind, ändern Sie den Anrufstatus in *Abgeschlossen*.

#### → Tipp

Um Ihre Geschäftsanforderungen besser zu erfüllen, kann Ihr Administrator benutzerdefinierte Felder zum *Live-Aktivitäts-Center* hinzufügen. Solche Felder können auch in der Tabelle *Teilnehmer* angezeigt und bearbeitet werden.

Stellen Sie als Voraussetzung sicher, dass Administratoren berechtigt sind, das *Live-Aktivitäts-Center*aufzurufen und anzupassen.

6. Wählen Sie Sichern.

#### ▲ Achtung

Der Anruf bleibt gesperrt, wenn Sie das *Live-Aktivitäts-Center* verlassen, ohne Ihre Anrufaktualisierungen zu sichern. Wenn Sie den Teilnehmer nicht entsperren können, wenden Sie sich an Ihren Administrator.

#### Weitere Informationen

Umfragen [Seite 821]

## 16.2.5.1 Anruflisten aktivieren

Bevor Vertriebsmitarbeiter Anruflisten für die Kommunikation mit Kunden verwenden können, müssen Administratoren sowohl die Funktion als auch die Click-to-Call-Funktion dem Projektumfang hinzufügen.

#### Voraussetzungen

Aktivitätsmanagement und Abwicklung von Serviceanfragen müssen im Projektumfang enthalten sein.

### Vorgehensweise

 Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätsmanagement, und markieren Sie die entsprechende Detailfrage Möchten Sie in Ihrem System Anruflisten planen und ausführen? unter Anrufliste.

- 2. Markieren Sie unter Service Kundenpflege Abwicklung von Serviceanfragen die entsprechenden Detailfragen zur Computer-Telefonie-Integration (CTI), um "Auswählen, um einen Anruf zu tätigen" in Anruflisten zu verwenden.
- 3. Überprüfen Sie Ihren Projektumfang, und wählen Sie Fertigstellen.
- 4. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrollen, und bearbeiten Sie die entsprechenden Benutzerrollen.
- 5. Aktivieren Sie unter *Zuordnungen von Work Centern und Sichten* das Work Center *Anruflisten* (ID: *COD\_CALLLIST\_WCV*).

## Nächste Schritte

Definieren Sie Aktionen, die ein Benutzer im Work Center Anruflisten ausführen kann, nach Benutzerrolle.

## Weitere Informationen

Zugriffseinschränkungen für Anruflisten nach Rolle konfigurieren [Seite 816]

# 16.2.5.2 Zugriffseinschränkungen für Anruflisten nach Rolle konfigurieren

Wenn Sie als Administrator das Work Center *Anruflisten* einer Benutzerrolle zuordnen, müssen Sie auch definieren, welche Aktionen diese bestimmte Rolle im Work Center ausführen darf.

Die Tabelle zeigt eine Liste der Anruflistenaktionen, die Sie für eine Benutzerrolle unter Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrolle Felder und Aktionen Einschränkungen von Geschäftsaktionen aktivieren bzw. deaktivieren können. Standardmäßig sind alle Aktionen uneingeschränkt.

#### Anruflistenaktionen

Name	Beschreibung
CALL_LIST_ADMINISTRATION	Anruflisten anlegen
CALL_LIST_EXECUTION	Teilnehmer auf einer Anrufliste anrufen

Name	Beschreibung		
UNLOCK_PARTICIPANT	Entsperren Sie einen Teilnehmer mit dem Status Gesperrt.		
	i Hinweis		
	Wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Anruf initiiert, sperrt das System den Anruf, um zu verhindern, dass ein anderer Mitarbeiter denselben Teilnehmer gleichzei- tig anruft. In der Zwischenzeit wird die Registerkarte <i>Live-Aktivitäts-Center</i> zur Erfassung der Anrufergeb- nisse gestartet. Wenn der Vertriebsmitarbeiter jedoch das <i>Live-</i> <i>Aktivitäts-Center</i> verlässt, ohne die Anrufaktualisierun- gen zu sichern, bleibt der Teilnehmer gesperrt und muss manuell entsperrt werden.		
VIEW_COMPLETED	Anruflisten mit einem Enddatum in der Vergangenheit anzei- gen		
VIEW_INACTIVE	Anruflisten anzeigen, die nicht aktiviert wurden		
VIEW_UNASSIGNED	Anruflisten anzeigen, die dem angemeldeten Benutzer nicht zugeordnet sind		

# 16.2.5.3 Deaktivierung des Kunden-Hubs konfigurieren

Wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Anruf startet, wird standardmäßig die Registerkarte *Kunden-Hub* geöffnet, um weitere Informationen über den Teilnehmer bereitzustellen. Wenn diese Registerkarte für Anruflistenfälle nicht benötigt wird, können Sie sie als Administrator unterdrücken.

Navigieren Sie zu Administrator Service und Social Media Live-Aktivitäts-Konfiguration, und deaktivieren Sie die Option Kunden-Hub öffnen.

# 16.2.6 Folgeauftrag aus Anrufen anlegen

Während der Interaktion mit einem Kunden während des Anrufs können Vertriebsmitarbeiter einen Folgeauftrag im *Live-Aktivitäts-Center* anlegen.

Während des Telefonats mit dem Kunden können Vertriebsmitarbeiter einen Folgeauftrag anlegen, indem sie im *Live-Aktivitäts-Center* die Drucktaste *Auftrag anlegen* wählen.

Wählen Sie in der Teilnehmertabelle die Option *Letztes Anrufdatum*, um die Zeitleistenansicht zu starten. Wenn ein Auftrag angelegt wird, wird neben dem jeweiligen Aufruf ein Auftragssymbol angezeigt. Wählen Sie das Symbol, um die Auftragsdetails anzuzeigen.

# 16.2.7 Anruffortschritt überwachen

Bleiben Sie über Ihren Kampagnenfortschritt informiert, indem Sie die Schnellansicht der Anruflisten sowie die Zeitraumsicht jedes Teilnehmers vollständig nutzen.

## Verwendung der Anruflisten-Schnellansicht

#### i Hinweis

Als Voraussetzung müssen Administratoren unter Einstellungen Unternehmenseinstellungen Allgemein die Option Neue Schnellansicht aktivieren aktivieren.

Sie können den Fortschritt jeder Anrufliste direkt in der Listenansicht verfolgen. Klicken Sie auf den Namen einer Anrufliste, um die zugehörige Schnellansicht zu starten. Hier sehen Sie die grundlegenden Informationen dieser Anrufliste und deren Abschlussstatus in Prozent. Farbliche Hervorhebungen werden auf die Attribute *Status "Geschlossen"* und *Enddatum* angewendet. So können Sie auf einen Blick den Zustand Ihrer Anrufbemühungen erkennen, wenn Sie sich dem angegebenen Enddatum nähern.

				Call Lists			
₩.	My Call Lists (4) $$					Call Lists	0 12 ×
	Name	Total Participants	Closed Status	Total Sales Reps	Status	Sonic Pad	V2
C.		7	0%	1	Active	Active	
12	♀ Sonic Pad V2	6	83%	2	Active	01/22/2021	83% 02/26/2021
	♀ FlexTablet 3000	10	10%	5	Active	Start Date	Closed Status End Date
C <sup>2</sup>	♀ Flex Tablet	25	40%	4	Active		dentation of the l
			<u>к</u> с			Details Participants	Sales Team Scripts
						Cuested De	01/22/2021 2-12 DM
						Created On	01/22/2021 3:12 PM
						Last Modified On	02/02/2021 1:56 AM CST
						Industry	Professional, scientific and technical se rvices
						Territory	US NorthEast
						Company Revenue	\$100M-249M
						Department	Purchasing
						Function	Product Specialist
						Total Participants	6
						Participants in Open Status	1

Die Farbe des Status "Geschlossen" ändert sich von rot in orange und dann in grün, während sich die Anzahl der Gesprächspartner mit dem Status "Geschlossen" 100 % nähert. Die Spalte *Status "Geschlossen"* ist auch in der Listenansicht verfügbar. Beachten Sie, dass Sie Anruflisten nicht nach dem Status "Geschlossen" sortieren können, da es sich um einen berechneten Wert handelt.

Farbcodes für Status "Geschlossen"

Farbcode	Prozentsatz des Teilnehmers mit dem Status "Geschlos- sen"	
Rot	Kleiner als oder gleich 33 %	
Orange	Zwischen 34 % und 66 %	
Grün	Größer als oder gleich 67 %	

Die Farbe des Enddatums ändert sich von grün in orange und dann in rot, während sich das aktuelle Datum dem angegebenen Enddatum nähert.

Farbcodes für Enddatum

Farbcode	Wie mit aktuellem Datum verglichen		
Grün	Im ersten Drittel (1/3) der Zeit zwischen Startdatum und Enddatum		
Orange	Im zweiten Drittel (2/3) der Zeit zwischen Startdatum und Enddatum		
Rot	Im letzten Drittel (3/3) der Zeit zwischen Startdatum und Enddatum		

Navigieren Sie in der Schnellansicht zur Registerkarte *Teilnehmer*, um den Anrufstatus jedes Teilnehmers anzuzeigen. Sie können Teilnehmer auch direkt aus der Schnellansicht heraus anrufen oder ihnen eine E-Mail senden.

#### i Hinweis

Benutzer müssen über die entsprechenden administrativen Berechtigungen verfügen, um die Details einer Anrufliste bearbeiten oder Anrufe an Teilnehmer in der Schnellansicht tätigen zu können.

Wenn ein bestimmtes Telefonsymbol nicht angeklickt werden kann, ist der Gesprächspartner höchstwahrscheinlich gesperrt. Sie müssen über die entsprechende Berechtigung zum Entsperren von Teilnehmern verfügen.

Weitere Informationen finden Sie unter Zugriffseinschränkungen für Anruflisten nach Rolle konfigurieren.

### Verwendung der Anruflisten-Zeitraumansicht

In der Detailsicht einer Anrufliste zeigt die Tabelle *Teilnehmer* die neuesten Anrufergebnisse an, die zu Ihren Kunden erfasst wurden.

Um die Anrufhistorie eines bestimmten Teilnehmers, insbesondere vor einem Rückruf, schnell anzuzeigen, wählen Sie *Letztes Anrufdatum*, um eine Schnellansicht zu öffnen. Hier sehen Sie eine chronologische Liste aller vergangenen Anrufdatensätze zum Teilnehmer. Wenn während des Anrufs ein Skript zum Einsatz kommt, können Sie auf das Skriptsymbol neben dem Anruf klicken, um die Umfrageantworten des Teilnehmers anzuzeigen.

Name • Decscription Sonic Pad V3 - Active Industry Yes - Participants Sales Team Scripts		Start Date/Time  O1/24/2021 9:33 PM Territory -	1	Matthias Brunner 23 East Adams Street / AD627 Springfield / AD FutureVision - OM manager Account Name Job Title Job Function Timeline			
<ul> <li>Participants (4</li> <li>Account ID \$</li> </ul>	4) Account \$	Name 🗢 🖁	Last Call 🔶	Phone 🗢	Mobile	Success 2021-02-02 Called By: Sneha Kohli Call State: Closed	
10012	(1) Ikon Office Solutions 1	Jennifer Bonilla Mario George Porter		+1 6503275572 +1 6503275567	+1 40862751 +1 40862751	Notes: sales order placed #94863-231	
1001104 10005	<ul> <li>Acoa</li> <li>FutureVision</li> </ul>	MH Mark Hawkins MB Matthias Brunner 0	02/02/2021	+1 6503275565	+1 (319) 823 🕲	Interested to Buy 2021-01-25 Called By: Sneha Kohü Call State: Closed Notes:	8

# 16.2.8 Berichterstellung für Anruflisten

Die folgenden Datenquellen sind verfügbar, mit denen Sie Berichte für Anruflisten erstellen, Anrufmetriken verfolgen und den Erfolg Ihrer Anrufkampagnen messen können.

Datenquellen für Anruflisten

Datenquellennummer	Name der Datenquelle	Beschreibung
CODCALLLIST	Anrufliste	Enthält alle Anruflisten
COD_CALL_LIST_SVYRES	Anruflisten mit Skriptantworten	Enthält alle Anruflisten einschließlich der über die Anrufskripts gegebenen Antworten

# 17 Umfragen

Umfragen sind ein wesentlicher Bestandteil in Vertriebssteuerungs- und Serviceszenarios in SAP Cloud for Customer. Sie können Umfragen für Vertriebsmitarbeiter gestalten, mit denen geschäftsbezogene Daten an Kundenstandorten erfasst werden. Die in den Umfragen erfassten Informationen liefern Ihnen richtungsweisende Informationen für Ihre nächsten geschäftlichen Schritte. Das Umfragenangebot beinhaltet die umfassende Umfragenerstellung, -ausführung sowie Berichterstellungsfunktionen.

Aus der Verwendungsperspektive betrachtet, können Umfragen in SAP Cloud for Customer grob als interne und externe Umfragen kategorisiert werden.

- Interne Umfragen: Die internen Umfragen werden an Kundenstandorten verwendet, um die benötigten Informationen bezüglich Umsatz, Produktanzeige usw. zu erfassen. Beachten Sie, dass interne Umfragen nur verwendet werden können, wenn sie einem Geschäftsobjekt zugeordnet sind, z.B. einem Besuch, einem Serviceticket, einem Lead, einer Opportunity und so weiter.
- **Externe Umfragen**: Externe Umfragen hingegeben werden von den Kunden ausgefüllt und in der Regel dazu eingesetzt, den Zufriedenheitsquotienten der Zielgruppe oder der Kunden zu erfassen.



# 17.1 Umfragen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Umfragen beim Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Unkomplizierte Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

# 17.1.1 Umfragen ermöglichen

Administratoren können Ihrem Projektumfang Umfragen hinzufügen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage zur Verwendung von Umfragen.

# 17.1.2 Umfragekategorien konfigurieren

Administratoren können Umfragekategorien in den Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren und so an Ihre Geschäftsanforderungen anpassen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Umfragen Umfragekategorien verwalten, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 17.1.3 Fragekategorien für Umfragen konfigurieren

Administratoren können Fragekategorien in den Fine-Tuning-Aufgaben hinzufügen und löschen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Umfragen Fragekategorien verwalten, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 17.1.4 Antwortkategorien für Umfragen konfigurieren

Administratoren können in den Fine-Tuning-Aktivitäten Antwortkategorien für Umfragen konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Umfragen Umfragekategorien verwalten, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 17.1.5 Produktfindungsregeln für Umfragen konfigurieren

Administratoren können Regeln anlegen, damit das System einer Umfrage zur Laufzeit dynamisch Produkte oder Produktlisten zuordnet.

## Kontext

Mit diesen Regel können Sie sowohl die Produktfindung als auch die Klassifikation festlegen.

#### !Einschränkung

Produkte und Produktlisten können nicht zusammen in einer Regel gepflegt werden.

#### Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Ermittlung des Umfrageprodukts definieren, um die Regeltabelle zu öffnen.
- Wenn Sie das erste Mal Regeln anlegen, dann verwenden Sie die Option Spalten anpassen, um die Regeltabelle einzurichten. Sie können bis zu 20 Spalten in der Tabelle haben, einschließlich der letzten drei Ergebnisspalten Produkt, Produktlistennummer und Klassifizierung.

#### → Tipp

Wir empfehlen, alle nicht benötigten Spalten zu entfernen und nur die benötigten Spalten beizubehalten, da zusätzliche Spalten die Systemleistung beeinträchtigen können.

3. Wählen Sie über der Regeltabelle die Option *Zeile einfügen*. Daraufhin wird eine neue Zeile mit einem Sternchen in jedem Feld zur Tabelle hinzugefügt.

Sie können in einer Zeile Werte zu mehreren Feldern hinzufügen. Die Felder in einer Zeile werden als logische **UND**-Beziehung ausgewertet, d.h., die Feldwerte müssen alle als "wahr" ausgewertet werden, damit die Regel als "wahr" ausgewertet wird.

- 4. Wählen Sie in einer Zelle das Sternchen, um einen Wert in das Feld einzugeben. Die Regeltabelle verfügt über eine Vielzahl von logischen Operatoren für die Festlegung von Werten.
- 5. Fügen Sie für jedes gewünschte Ergebnis Zeilen hinzu.

Die Zeilen in der Regeltabelle werden als **ODER**-Beziehung ausgewertet. Das System vergleicht alle Regeln von oben nach unten, bis es einen Treffer findet. Deshalb ist es ratsam, die spezifischste Regel oben in der Tabelle zu platzieren und die allgemeinen Regeln weiter unten.

Sie können Zeilen neu anordnen, indem Sie eine Zeile markieren und Vertauschen wählen.

- 6. Wählen Sie, wenn Sie fertig sind, Sichern.
- 7. Wählen Sie Regeln aktivieren

für Ihre aktualisierten Regeln, es sei denn, Sie reaktivieren Sie, andernfalls werden die vorherigen Regelsätze weiter ausgeführt.

## 17.1.6 "Produkte aus früheren Aufträgen hinzufügen" in SAP Cloud for Customer (Extended Edition) konfigurieren

Administratoren können diese SAP Cloud for Customer-Funktion (Extended Edition) aktivieren, indem Sie eine Frage zum Lösungsumfang auswählen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement Umfragen , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

## 17.1.7 Symbole für die Produktklassifikation konfigurieren

Administratoren können in den Fine-Tuning-Aufgaben Symbole für die Produkttarifierung zuordnen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Umfragen Produktklassifikation für Umfrage bearbeiten , um ein Produktklassifizierungssymbol für Umfragen zuzuordnen.

#### i Hinweis

- Es ist nur eine eingeschränkte Reihe von Symbolen verfügbar.
- Für Klassifikationen, für die keine Symbole vorhanden sind, steht ein Standardklassifikationssymbol zur Verfügung.

# 17.1.8 Umfragen in SAP Cloud for Customer Extended Edition konfigurieren

Administratoren können in der Extended Edition von SAP Cloud for Customer Umfrageoptionen konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement Umfragen, um nach den Detailfragen in der Extended Edition zu suchen.

Sie können das Produktbild, die ID oder die Beschreibung anzeigen und zulassen, dass Produkte aus früheren Aufträgen in der Extended Edition von SAP Cloud for Customer hinzugefügt werden.

# 17.1.9 OData- und Webdienste für Umfragen

Administratoren können diese Funktion über OData- und Webdienste integrieren.

Weitere Informationen zu OData- und Webdiensten finden Sie in der OData-API-Dokumentation für SAP Cloud for Customer und in der API-Dokumentation für Webdienste im Integrationsabschnitt im SAP Cloud for Customer Integration Help Center.

## 17.2 Umfragetypen

Verwenden Sie unterschiedliche Arten von Umfragen, um Ihre verschiedenen Ziele zu erreichen.

Allgemeine Umfragen (Checkliste) [Seite 825]

Allgemeine Umfragen, auch bekannt als Checklistenumfragen, enthalten eine Sammlung von Fragen in Form einer Liste.

Produktumfragen [Seite 826] Verwenden Sie Umfragen, um Daten zu Produkten zu sammeln.

Umfragen zu Wettbewerberprodukten [Seite 827] Erfassen Sie Informationen über die Produkte Ihrer Mitbewerber in einer Wettbewerberproduktumfrage.

#### Umfragen zu registrierten Produkten [Seite 827]

Erstellen Sie eine Umfrage basierend auf den für einen bestimmten Kunden registrierten Produkten.

- Wettbewerberumfragen [Seite 829] Bewerten Sie die Performance Ihrer Mitbewerber.
- Zufriedenheitsumfragen [Seite 829] Holen Sie mithilfe einer Zufriedenheitsumfrage Feedback von Ihren Kunden ein.

#### Umfragekategorien [Seite 831]

Definieren Sie anhand von Umfragearten Umfragekategorien für Ihre Berichtszwecke.

## 17.2.1 Allgemeine Umfragen (Checkliste)

Allgemeine Umfragen, auch bekannt als Checklistenumfragen, enthalten eine Sammlung von Fragen in Form einer Liste.



# 17.2.2 Produktumfragen

Verwenden Sie Umfragen, um Daten zu Produkten zu sammeln.

Legen Sie eine Produktumfrage an, um dieselben Fragen für mehrere Produkte zu beantworten. Sie können einzelne *Produkte*, Produkte aus einer *Produktliste* und Produkte aus einer *Produktlistenkategorie* zu einer *Produktumfrage* hinzufügen. Diese Produkte können sowohl während der Design-Zeit als auch der Laufzeit hinzugefügt werden.

Sie können Produkte anhand einer Produktlistenkategorie dynamisch aus Produktlisten hinzufügen. Wenn Sie beispielsweise eine Produktlistenkategorie für Saisonschlussverkäufe in der Umfrage einrichten und eine Produktliste mit dem Namen "Sommerprodukte" anlegen, die dieser Produktliste zugeordnet ist, wird die Produktliste "Sommerprodukte" automatisch der Umfrage hinzugefügt, wenn diese für den Kunden gültig ist, der besucht wird.

Sie können über kundenspezifische Felder nach Produkten suchen. Legen Sie zuerst kundenspezifische Felder für Produkte an, und fügen Sie die kundenspezifischen Felder dann als Fragen in der Umfrage hinzu.

Im folgenden Beispiel sind Adressart und Farbe kundenspezifische Felder.

All (4) 😔 îų	Address type	Colour (yellow tone)	Package Size	Is the product stock Yes	ed in the store No	Is the product in Yes
Search Q	$\nabla$ $\uparrow$	$\nabla$ $\uparrow$	∑ î↓	V ↑J		$\nabla$
Product E	sold-to	white		0	0	0
Product F	sold-to	white		0	0	0
51.2 Commercial Series Refrigerator				0	0	0
GS Marengo Womens Mountain Bike		dark yellow		0	0	0

Produktumfragen sind in der Listenansicht und der Matrixsicht verfügbar.

## Weitere Informationen

Produktumfragen ausfüllen [Seite 869]

## 17.2.3 Umfragen zu Wettbewerberprodukten

Erfassen Sie Informationen über die Produkte Ihrer Mitbewerber in einer Wettbewerberproduktumfrage.

Legen Sie Ihre eigenen Kriterien für die Prüfung der Produkte Ihrer Mitbewerber in der Filiale an. Beispielsweise möchten Sie die Verfügbarkeit, Preise oder Werbeaktionen für die Produkte Ihrer Mitbewerber prüfen, um zu sehen, wie Ihre eigenen Produkte im Vergleich abschneiden. Wettbewerberproduktumfragen werden wie eine normale Produktumfragen angelegt, nur dass Wettbewerberprodukte verwendet werden.

### Weitere Informationen

https://help.sap.com/viewer/24765b551a014b779b95c7b07d8e9079/latest/en-US/ 1143cc7fad7348089f0cbf8f918456ff.html

## 17.2.4 Umfragen zu registrierten Produkten

Erstellen Sie eine Umfrage basierend auf den für einen bestimmten Kunden registrierten Produkten.

Um Informationen zu Produkten zu sammeln, die für einen bestimmten Kunden installiert wurden, verwenden Sie eine Umfrage zu registrierten Produkten.

Legen Sie eine Umfrage zu registrierten Produkten wie eine normale Produktumfrage an, aber ohne Produkte hinzuzufügen. Stattdessen werden die registrierten Produkte, die für den zugeordneten Kunden festgelegt wurden, automatisch eingefügt, wenn Sie eine Umfrage einem Besuch zuordnen.

## Weitere Informationen

Produktumfragen [Seite 826] Besuche [Seite 680]

## 17.2.4.1 Registrierte Produkte auf der Basis von Beteiligten für Besuche in Umfragen

Alle registrierten Produkte für alle Beteiligten sind in Umfragen zu registrierten Produkten enthalten.

Beim Zuordnen einer Umfrage für registrierte Produkte zu einem Besuch werden automatisch alle registrierten Produkte für den besuchten Kunden in die Umfrage eingegeben. Dazu gehören alle registrierten Produkte, bei denen der besuchte Kunde als Beteiligter aufgeführt ist, unabhängig von der zugeordneten Rolle. Bisher konnten nur registrierte Produkte, bei denen dem besuchten Kunden die Rolle des Kunden zugeordnet war, berücksichtigt und in die Umfrage eingegeben werden.

## 17.2.4.2 Suchen nach registrierten Produkten mithilfe von Seriennummer, Bezeichnung und kundenspezifischer Felder

Verwenden Sie die Seriennummer, Bezeichnung und die kundenspezifischen Felder der registrierten Produkte anstelle der Produkt-ID, um in Umfragen nach registrierten Produkten zu suchen.

Legen Sie kundenspezifische Felder für registrierte Produkte an, und fügen Sie die kundenspezifischen Felder dann als Fragen in der Umfrage hinzu.

Im folgenden Beispiel Beispiel ist Marktwarengruppe ein kundenspezifisches Feld.
All (3) 😔	¢↓	Is the Product av Yes	ailable No	Market Category	Attachments
Search Q	]	$\nabla$	$\uparrow_{\downarrow}$	\ ↑	
2391 - 1 Wireless Mouse M103		0	0	Asset	<i>©</i> 0
2392 - 2 Wireless Mouse M103		0	$\bigcirc$		Ø 0
2393 - 1 Monarvo Laptop Computer X5 Serie	ıs	0	0		0

# 17.2.4.3 Definieren eines Produkts und einer Produktkategorie für Umfragen zu registrierten Produkten

Definieren Sie beim Entwerfen einer Umfrage zu registrierten Produkten ein Produkt oder eine Produktkategorie für Ihre registrierten Produkte. Das System zeigt während der Laufzeit registrierte Produkte auf Grundlage dieser Anforderungen an.

# 17.2.5 Wettbewerberumfragen

Bewerten Sie die Performance Ihrer Mitbewerber.

Nutzen Sie Wettbewerberumfragen, um Informationen zu Ihren Mitbewerbern zu erhalten. Messen Sie die Performance für mehrere Kategorien, und vergleichen Sie diese Ergebnisse mit Ihrer eigenen. Verwenden Sie diese Daten, um Ihre Performance zu verbessern und Ihrer Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus zu bleiben.

In Wettbewerberumfragen werden Daten über die Wettbewerber bezüglich einer Opportunity gesammelt. Wenn Sie eine Wettbewerberumfrage einer Opportunity hinzufügen, werden die in der Opportunity aufgeführten Wettbewerber standardmäßig zur Umfrage hinzugefügt. Wenn Sie einer Umfrage weitere Wettbewerber hinzufügen möchten, können Sie dies beim Erstellen der Umfrage tun.

# 17.2.6 Zufriedenheitsumfragen

Holen Sie mithilfe einer Zufriedenheitsumfrage Feedback von Ihren Kunden ein.

## Kontext

Legen Sie Zufriedenheitsumfragen an, die Sie mithilfe einer E-Mail-Vorlage an Ihre Kunden senden. Ihre Kunden können ihre Zufriedenheit mit verschiedenen Antwortoptionen bewerten, die auf einer von Ihnen erstellten Skala beruhen. Sie können auch alle anderen Arten von Fragen in Zufriedenheitsumfragen verwenden, um weitere Details zu Ihren Kunden zu erfassen.

Nachdem Benutzer eine Zufriedenheitsumfrage abgeschlossen haben, erhalten sie eine Nachricht, in der angegeben wird, dass sie die Umfrage abgeschlossen haben, und in der ihnen für die Teilnahme gedankt wird. Sie können diese Nachricht für jede Ihrer Zufriedenheitsumfragen so konfigurieren, dass sie Ihren Marken- und Unternehmensanforderungen entspricht.

Follow Up Satisfaction Survey
*Overall, how would you rate the quality of your customer service experience?
Very Positive
Somewhat Positive
O Neutral
Somewhat Negative
Very Negative
<pre>     Previous     Next &gt; </pre>

## i Hinweis

Zufriedenheitsumfragen sind auf dem iPad nicht verfügbar und können deshalb auch nicht offline verwendet werden.

## Vorgehensweise

- 1. Fügen Sie eine neue Umfrage hinzu, wählen Sie die Kategorie *Zufriedenheit*, und geben Sie die grundlegenden Informationen ein.
- Fügen Sie Fragen zur Zufriedenheit hinzu, indem Sie unter Fragekategorie die Option Kunden wählen, und legen Sie eine Skala mit Fragen der Art Multiple Choice (nur eine Antwort möglich) fest. Hier können Sie sich entscheiden, numerische Werte zu verwenden und eine Bewertungsskala in Ihren Kurzbeschreibungen anzugeben oder die Antwortoptionen zu verwenden, um Zufriedenheit zu beschreiben.
- 3. Fügen Sie sonstige zusätzliche Fragetypen hinzu, wenn Sie auch andere Daten in Ihrer Umfrage erfassen möchten.
- 4. Unter *Endenachricht der Umfrage* formatieren und erfassen Sie die Nachricht, die Ihre Teilnehmer nach der Fertigstellung der Umfrage erhalten sollen.
- 5. Wählen Sie Sichern.

# 17.2.7 Umfragekategorien

Definieren Sie anhand von Umfragearten Umfragekategorien für Ihre Berichtszwecke.

Umfragekategorien unterscheiden sich von Umfragetypen. Umfragetypen sind vordefinierte Umfrageformate, während Umfragekategorien Klassifizierungsnamen sind, die von Ihrem Administrator angelegt werden. Umfragekategorien definieren die einzelnen Umfragetypen mithilfe von benutzerdefinierten Namen weiter. Erstellen Sie Berichte basierend auf diesen Kategorien, um Daten in einen größeren Geschäftskontext zu sammeln.

## **Beispiel**

Sie können beispielsweise jeweils eine Umfragekategorie für Saisonprodukte, Standardprodukte und Aktionsprodukte anlegen. Alle Kategorien weisen den Umfragetyp der Produktumfrage auf, gehören aber unterschiedlichen Umfragekategorien an. Sie können diese Kategorien auf viele verschiedene von Ihnen erstellte Umfragen anwenden und dann je Kategorie Berichte anlegen, um die Performance in den einzelnen Kategorien zu evaluieren.

# 17.2.7.1 Umfragekategorien konfigurieren

Administratoren können Umfragekategorien in den Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren und so an Ihre Geschäftsanforderungen anpassen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Umfragen Umfragekategorien verwalten, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 17.3 Umfragen entwerfen

Entwerfen Sie Fragen, Layouts und andere Optionen, um eine individuelle Umfrage zusammenzustellen.

### Umfragestatus [Seite 833]

Beim Entwerfen von Umfragen ist es wichtig, die Umfragestatus zu berücksichtigen, da sie bestimmen, welche Aktionen für die Benutzer verfügbar sind.

### Fragen für Umfragen [Seite 834]

Konfigurieren Sie Ihre Umfragen mit verschiedenen Arten von Fragen und Berichtsfunktionen.

### Fragensammlung für Umfragen [Seite 840]

Speichern Sie Fragen aus Umfragen, um sie in mehreren Umfragen wiederverwenden zu können.

### Vorherige Antworten kopieren [Seite 841]

Füllen Sie eine Umfrage automatisch mit Antworten aus einem früheren Besuch.

### Matrixsicht für Umfragen [Seite 841]

Vereinfachen Sie das Layout der Fragen Ihrer Produktumfrage, beantworten Sie schnell alle Fragen für alle Produkte.

### Seitennummerierung in Matrix-Umfragen [Seite 842]

Gestalten Sie das Layout Ihrer Umfrage so, das Produktfragen auf unterschiedliche Seiten verteilt werden.

### Verzweigungslogik zu einer Frage einer Umfrage hinzufügen [Seite 842]

Je nachdem, wie die Teilnehmer die aktuelle Frage beantworten, können sie Fragen, die nicht mehr zutreffen, überspringen, und direkt zu einer späteren Frage in der Umfrage wechseln. Definieren Sie beim Entwerfen der Frage die Umfrageverzweigung.

### Antwortoptionen in einer Frage für Umfrage dynamisch anzeigen [Seite 844]

Die Antwortoptionen in der aktuellen Frage können dynamisch gefiltert werden in Abhängigkeit davon, wie ein Befragter eine vorherige Frage beantwortet. Definieren Sie die Quellfrage und legen Sie Abhängigkeiten der Antwortoptionen fest, wenn Sie die Frage entwerfen.

### Produkte zu Produktumfragen hinzufügen [Seite 845]

Sie können in Ihrer Umfrage Produkte hinzufügen, während Sie sie abschließen.

### Produktfindungsregeln für Umfragen definieren [Seite 845]

Produkte oder Produktlisten können einer Umfrage zur Laufzeit dynamisch zugeordnet werden, sofern die Produktfindungsregeln von Ihren Administratoren festgelegt wurden.

### Produkte hinzufügen und mit dem Strichcodescanner suchen [Seite 846]

Sie können in einer Umfrage Produkte bequem hinzufügen und mit einem Strichcodescanner suchen.

#### Hinzufügen von Produkten während der Umfrageausführung deaktivieren [Seite 847]

Die Option *Produkte hinzufügen* kann nun im Rahmen des Umfrageentwurfs während der Ausführung der Umfrage ausgeschaltet werden.

#### Produktklassifizierung in Produktumfragen [Seite 847]

Produkte in einer Umfrage können nun flexibel klassifiziert werden, um die Ausführung von Umfragen zu vereinfachen.

### Zugriff auf Umfragen einschränken [Seite 848]

Stellen Sie Umfragen nur einer bestimmten Verkaufs- oder Serviceorganisation zur Verfügung.

### Umfragen zuordnen [Seite 848]

Umfragen können Besuchen, Leads, Opportunitys, etc. zugeordnet werden.

### Multiple-Choice-Umfragen bewerten [Seite 848]

Fügen Sie Werte zur Bewertung zu Multiple-Choice-Fragen und Antwortoptionen hinzu.

### Umfrage simulieren [Seite 852]

Zeigen Sie von Umfragen eine Vorschau mit einer Simulation an.

### Umfrageausnahmen [Seite 852]

Nutzen Sie Ausnahmen, um auf ungeeignete Antworten zu prüfen und in internen Umfragen genauere Daten zu sammeln.

### Automatisches Anlegen von Folgeaufgaben in Umfragen einrichten [Seite 855]

Nach dem Absenden der Umfrage kann das System automatisch Folgeaufgaben aus Umfragen generieren, wenn die Bedingungen erfüllt sind. Diese Funktion ist im Online-Modus für alle Umfragetypen verfügbar, mit Ausnahme von Zufriedenheitsumfragen.

Automatisches Anlegen von Folgetickets in Umfragen zu registrierten Produkten einrichten [Seite 856]

Nach dem Absenden der Umfrage kann das System automatisch Folgetickets aus Umfragen zu registrierten Produkten generieren, wenn die Bedingungen erfüllt sind. Diese Funktion steht nur online zur Verfügung.

Angebot oder Kundenauftrag als Folgeaktivität aus einer Umfrage heraus anlegen [Seite 857]

Entwerfen Sie Ihre Umfrage, um ein Angebot oder einen Kundenauftrag automatisch basierend auf den Antworten auf die Fragen in der Umfrage anzulegen und zu füllen.

Anlegen von mehrsprachigen Umfragen [Seite 858]

Legen Sie eine Umfrage an und fügen Sie Beschreibungen, Fragen und Antworten in weiteren Sprachen hinzu.

OData-Services für Umfragen [Seite 860]

Odata-Services gibt es sowohl für die Designzeit als auch die Laufzeit von Umfragen.

Marketingattribute über eine Umfrage aktualisieren [Seite 860] Sie können jetzt Marketingattribute für Kunden und Ansprechpartner über eine Umfrage aktualisieren.

Zufriedenheitsumfragen [Seite 860]

Holen Sie mithilfe einer Zufriedenheitsumfrage Feedback von Ihren Kunden ein.

### Umfragen mithilfe der Transportverwaltung übertragen [Seite 861]

Als Administrator können Sie Umfragen aus einem System in ein anderes übertragen und dabei das Transportverwaltungssystem verwenden.

# 17.3.1 Umfragestatus

Beim Entwerfen von Umfragen ist es wichtig, die Umfragestatus zu berücksichtigen, da sie bestimmen, welche Aktionen für die Benutzer verfügbar sind.

Wenn Sie anfangen, eine Umfrage anzulegen, müssen Sie also immer auf deren Status achten.

Sie legen den Umfragestatus im Menü Aktionen fest.

• In Vorbereitung (initialer Status): Bei diesem Status können Sie Fragen und Antworten hinzufügen, ändern oder löschen. Umfragen mit dem Status In Vorbereitung können weder einem Aktivitätsplan noch einem Besuch zugeordnet werden.

Vom Status In Vorbereitung können Sie zum Status Aktiv wechseln.

- Aktiv: Gibt an, dass die Umfrage eingesetzt werden kann. Sie können die Umfrage für Aktivitätspläne und Besuche in Filialen verwenden. Bei einer aktiven Umfrage können Sie keine Fragen ändern, hinzufügen oder löschen, aber Sie können die Anlagen, Produkte, Kategorien und Score-Werte bearbeiten. Vom Status Aktiv können Sie zum Status In Vorbereitung und Veraltet wechseln.
- Veraltet: Die Umfrage kann nicht mehr neuen Besuchen oder Aktivitätsplänen zugeordnet werden. Wenn die Umfrage bereits für offene oder laufende Filialbesuche verwendet wird, kann sie während des Besuchs noch ausgefüllt werden.

Vom Status Veraltet können Sie zum Status In Vorbereitung und Aktiv wechseln.

### i Hinweis

Vom Status *Veraltet* und *Aktiv* können Sie nur dann zu *In Vorbereitung* wechseln, wenn für diese Umfrage keine Antworten verfügbar sind.

# 17.3.2 Fragen für Umfragen

Konfigurieren Sie Ihre Umfragen mit verschiedenen Arten von Fragen und Berichtsfunktionen.

# 17.3.2.1 Fragetypen für Umfragen

Verwenden Sie Fragetypen, um das Format der Antwortoptionen anzugeben.

Folgende Fragetypen stehen zur Verfügung:

- *Betrag* Geben Sie einen Wert in einer bestimmten Währung ein. Für die von Ihnen festgelegten oberen und unteren Grenzwerte werden Validierungen durchgeführt.
- *Datum* Verwenden Sie die Kalenderdrucktaste, um ein Datum in einem unterstützten Datumsformat einzugeben.
- Datumsbereich Verwenden Sie die Kalenderdrucktaste, um ein Start- und ein Enddatum einzugeben.
- *Matrix* Erfassen Sie mit einer Matrix aus Zeilen und Spalten mehrere Details auf einmal. Nur im in SAP Fiori Client verfügbar.
- *Multiple Choice (mehrere Antworten möglich)* Wählen Sie eine oder mehrere vordefinierte Antwortoptionen aus.
- Multiple Choice (nur eine Antwort möglich) Wählen Sie nur eine vordefinierte Antwortoption aus.
- Numerischer Wert Erfassen Sie numerische (Ganzzahl) Antworten. Diese können ohne die Angabe der Mengeneinheit oder der Währung als Pflichtfeld eingefügt werden.
- Menge Geben Sie einen Wert für eine bestimmte Mengeneinheit ein.
- *Kundenspezifische Felder für registriertes Produkt* Fügen Sie ein kundenspezifisches Feld für das gewünschte registrierte Produkt hinzu, und fügen Sie dann das benutzerdefinierte Feld als eine Frage in der Umfrage hinzu.
- Abschnitt Legen Sie Abschnitte an, um Ihre Umfragen zu organisieren und zu strukturieren. Dieser Fragetyp ist keine Frage mit Antwortoptionen, sondern ermöglicht Ihnen, Überschriften hinzuzufügen und Textblöcke einzugeben, die den Umfrageteilnehmern mehr Informationen und Struktur bieten.
- Signatur Fragen Sie nach Abschluss einer Umfrage nach einer Signatur.
- *Text* Verwenden Sie das Textfeld, um weitere Informationen für die Umfrageteilnehmer einzugeben. Sie können die Größe der Textfelder bei der Erstellung der externen Umfrage konfigurieren. Sie können eine kleine, mittlere oder große Größe für ein Textfeld auswählen. Standardmäßig ist die mittlere Größe festgelegt.

# 17.3.2.2 Signaturen in Umfragen

Fordern Sie nach Abschluss der Umfrage eine Signatur an.

Sie können die Signatur beim Absenden der Umfrage erfassen. Nach der Erfassung der Signatur erhält die Umfrage den Status *Abgeschlossen* und kann nicht mehr bearbeitet werden. Die Signatur wird am Ende der Zusammenfassungs-PDF der Umfrage angezeigt.

Fügen Sie eine Signaturfrage hinzu, wenn Sie eine Umfrage anlegen. Sie können das Kennzeichnen *Obligatorisch* verwenden, um eine Signatur als Voraussetzung für den Abschluss einer Umfrage anzufordern.

## i Hinweis

Zurzeit ist nur ein einzelner Signaturfragetyp pro Umfrage zulässig.

Dieses Funktion gilt nur für:

- SAP Cloud for Customer, Extended Edition In der HTML5-Edition können Sie zwar eine Signatur erfassen, der Umfragestatus wird jedoch nicht auf *Abgeschlossen* gesetzt.
- Interne Umfragen Diese Funktion wird nicht für externe Umfragen oder Zufriedenheitsumfragen unterstützt.

Sie können den Status *Signiert* für eine Umfrage anzeigen. Die folgenden Statusoptionen werden vom System gesetzt:

- Signiert Zeigt an, dass die Signatur hinzugefügt wurde.
- *Nicht signiert* Zeigt an, dass die Signatur nicht hinzugefügt wurde. Dieser Status weist auch darauf hin, dass die Signatur für die Umfrage optional ist.
- Leer Zeigt an, dass für die Umfrage keine Signatur erforderlich ist.

# 17.3.2.3 Fragen in Umfragen ausblenden

Sie können zur Laufzeit einer Umfrage Fragen ausblenden.

Setzen Sie im Designbild die Umschaltdrucktaste Frage ausblenden auf Ja.

Beachten Sie, dass nur Fragen für berechnete Felder und kundenspezifische Felder ausgeblendet werden können.

# 17.3.2.4 Seitenumbrüche in Umfragen

Verwenden Sie Seitenumbrüche, um Fragen nach Seite zu gruppieren.

Bei allen Standardfragetypen in einer Umfrage haben Sie die Möglichkeit, die Frage in der Umfrage auf einer neuen Seite zu positionieren. Verwenden Sie dazu beim Entwerfen der Frage das Ankreuzfeld für Seitenumbrüche. Die Frage, für die das Ankreuzfeld markiert ist, sowie alle folgenden Fragen werden auf einer neuen Seite angezeigt.

# 17.3.2.5 Inkrementelle numerische Felder

Es stehen inkrementelle numerische Felder für Fragentypen mit Betrag, Menge und numerischem Wert zur Verfügung.

Abhängig von der Zahl, die Sie im Feld *Erhöhen/verringern um* zur Laufzeit definieren, ändert sich der Wert in diesem Feld bei jedem Klick.

Hinweis: Wenn die Ableitungsmethode für diese Fragentypen aktiviert ist, dann kann die Funktion nicht angewendet werden. Wenn Sie eine Option im Feld *Ableitungsmethode* auswählen, wird das Feld *Erhöhen/ verringern um* vom System ausgeblendet.

## $\mathbf{i}$ Hinweis

Diese Funktion steht nur in Fiori Client zur Verfügung.

SA	Sales Cloud							Q	<b>G</b> ()	£ <mark>54</mark> (8)
ľ		Surveys	Question Short Description	Add Item	>	×				
E.		📰 Ank_all_			۲					* ۳
ŋ		Details Desi	Insert page break after question	Make question mandatory				_		
<b>.</b>		) Items (12	(ONO)	O No		Add				
1		1		8 - MC_SO	~	To				
P3		2	Attachments	Unanswered Branch To	~					
<b>1</b>		4	Runtime Attachments	Increase/Decrease By:		11. 5				
ষ্ঠ		6	(O NO)	1		in: 8				
8*		7	Default Answer			in: 10.				
0		9	*Currency Afghani		~					
E		10	Answer Category		~	in: 12				
		12	Lower Limit							
		1 Selected	Upper Limit			Ж				
۲		Itom Broview		DK OK and New Add to Question Bank Add from Qu	uestion Ba	nk Save	Cancel A	ctions !	Simulation	Check Languages

# 17.3.2.6 Anlagen zu Fragen in Umfragen

Fügen Sie Anlagen hinzu, die in Ihren Umfragen angezeigt werden, und erlauben Sie Teilnehmern, beim Ausfüllen von Umfragen Dateien anzuhängen.

Sie können zur Designzeit Anlagen zu einzelnen Fragen in der Umfrage hinzufügen, indem Sie das Kennzeichen für *Anlagen* setzen. Fügen Sie Anlagen zu Umfragen über eine der folgenden Optionen hinzu: lokale Datei, Weblink und Bibliothek. Sie können PPTs, PDFs JPGs, PNGs und URLs als Anhänge hinzufügen.

## → Empfehlung

Aus Performancegründen wird empfohlen, höchstens ein großes Bild, zehn mittelgroße Bilder oder 30 kleine Bilder pro Umfrage anzuhängen.

Verwenden Sie die *Anlagenkategorien für Planogramm*, um Anlagen auf Kundenebene anzuhängen. Wählen Sie den *Anlagenarttyp*, den Sie hinzufügen möchten. Die relevanten Anlagen für den Kunden und den Typ stehen dann zur Laufzeit zur Verfügung.

Wenn es möglich sein soll, dass Teilnehmer beim Ausfüllen einer Umfrage Anlagen zu Fragen hinzufügen, setzen Sie das Kennzeichen für *Anlagen zur Laufzeit* auf Frageebene.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Bei Matrixumfragen können Sie keine Anlagen auf Fragenebene hinzufügen. Sie können in Matrixumfragen nur auf Produktebene Anlagen hinzufügen.

# 17.3.2.7 Fragekategorien für Umfragen

Definieren Sie Fragekategorien, die im Reporting verwendet werden können.

Beim Anlegen von Fragen für Umfragen können Sie eine *Fragekategorie* zuordnen, mit deren Hilfe Sie die Frage in einen größeren Geschäftskontext einordnen können. Dann können Sie anhand einer bestimmten Fragekategorie Berichte erstellen.

# 17.3.2.8 Fragekategorien für Umfragen konfigurieren

Administratoren können Fragekategorien in den Fine-Tuning-Aufgaben hinzufügen und löschen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Umfragen > Fragekategorien verwalten , um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 17.3.2.9 Umfrageantworten

Wählen Sie das Format für die Antworten auf die Multiple-Choice-Fragen der Umfrage.

Das Format für die Antwortfelder der Multiple-Choice-Umfrage hängt von der Art der Frage ab. Für einige Fragetypen können Sie ein Antwortformat auswählen. Die folgenden Optionen sind verfügbar:

- Umschalten
- Auswahlknopf
- Auswahlliste
- Ankreuzfeld

# 17.3.2.10 Antwortkategorien für Umfragen

Definieren Sie Antwortkategorien, die im Umfrage-Reporting verwendet werden können.

Wenn Sie Antworten auf die Fragen einer Umfrage anlegen, können Sie sie einer *Antwortkategorie* zuordnen, um die Bedeutung der jeweiligen Antwort in einen größeren Geschäftskontext zu erläutern. Sie können dann anhand einer bestimmten Antwortkategorie Berichte erstellen.

## **Beispiel**

Bei einer Frage, in der die Benutzer ihre Erfahrungen auf einer Skala von 1 bis 5 bewerten sollen, wobei 1 sehr unzufrieden und 5 sehr zufrieden bedeutet, können Sie die Kategorie negativ auf die Antworten 1 und 2, neutral auf Antwort 3 und positiv auf die Antworten 4 und 5 anwenden. Dieselben Kategorien können auch auf andere Antworten angewendet werden. Dann können Sie einen Bericht auf Grundlage der positiven, neutralen und negativen Antworten ausführen. Sie können diese Daten für eine bestimmte Umfrage oder einen bestimmten Kunden erfassen, um die Ergebnisse in einem größeren Maßstab oder fokussierter anzuzeigen.

# 17.3.2.11 Antwortkategorien für Umfragen konfigurieren

Administratoren können in den Fine-Tuning-Aktivitäten Antwortkategorien für Umfragen konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Umfragen Umfragekategorien verwalten, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 17.3.2.12 Standardumfrageantworten

Legen Sie eine Standardantwort für Multiple-Choice-, Betrags-, Mengen- und Textfragen fest.

Wählen Sie beim Anlegen jeder Frage eine Standardantwort aus, die zur Laufzeit angezeigt wird.

- Bei Multiple-Choice-Fragen setzen Sie das Kennzeichen *Vorschlagsantwort* neben der Antwort, die Sie als Standard festlegen möchten.
- Bei Datumsfragen verwenden Sie den Kalender neben Vorschlagsantwort, um ein Vorschlagsdatum auszuwählen.
- Bei Betrags-, Mengen- und Textfragen geben Sie einen Wert im Feld Vorschlagsantwort ein.

# 17.3.2.13 Berechnete Felder in Umfragen

Antworten auf eine Frage können auf Grundlage der Antworten auf andere Fragen ausgefüllt werden.

Es sind schnell berechnete Antwortwerte verfügbar, die auf den von Ihnen bereitgestellten Antworten basieren. Auf diese Weise können Sie ganz einfach Schlussfolgerungen aus Antworten ziehen.

Führen Sie folgende Schritte aus, um ein berechnetes Feld zu füllen:

- 1. Wählen Sie den Fragetyp "Betrag", "Menge" oder "Numerischer Wert" aus.
- 2. Markieren Sie die entsprechende Option, um diese als berechneten Antworttyp festzulegen.
- 3. Geben Sie die Berechnungslogik an.

### i Hinweis

Berechnete Antworten sind zur Laufzeit schreibgeschützt.

In einer Berechnung können Sie entweder eine Antwort aus einer vorhandenen Frage auswählen oder einen konstanten numerischen Wert als Operanden eingeben.

Diese Option ist standardmäßig nicht verfügbar. Sie müssen dies im Anpassungsmodus personalisieren.

# 17.3.2.14 Umfragen bewerten

Fügen Sie Werte hinzu, um Fragen mit Mehrfachauswahl und nach Mengen und Beträgen zu bewerten.

Wenn Sie Werte auf Fragenebene zuordnen, können Sie bestimmten Fragen ein höheres Gewicht geben, sodass sie eine größere Auswirkung auf die Ergebnisse insgesamt haben. Den Umfrageteilnehmern werden diese Werte nicht angezeigt, wenn sie die Umfrage ausfüllen. Die Punktwerte erscheinen in Ihrer PDF-Übersicht oder in Ihren Umfrageberichten.

## Weitere Informationen

Scoring für Fragen zu Menge und Betrag [Seite 848]

# 17.3.2.15 Weitere Informationen zu Fragen

Fügen Sie Hilfetext für Ihre Frage hinzu.

Der Text, den Sie hier eingeben, wird in einem Hilfesymbol neben der Frage angezeigt. Die Umfrageteilnehmer können auf das Symbol klicken, um den Text anzuzeigen.

# 17.3.2.16 Kurzbeschreibung für Fragen

Fügen Sie eine Beschreibung hinzu, damit Sie Ihre zuvor angelegten Fragen schnell finden können.

Das Kurzbeschreibungsfeld wird nur für interne Zwecke verwendet und wird Umfrageteilnehmern nicht angezeigt. Kurzbeschreibungen sind hilfreich, wenn Sie Fragen aus der Fragensammlung auswählen.

# 17.3.2.17 Obligatorische Fragen

Kennzeichnen Sie Fragen als obligatorisch für das Absenden einer Umfrage.

Beim Erstellen einer Frage verwenden Sie das Ankreuzfeld "Obligatorisch", damit der Teilnehmer die Frage beantworten muss, bevor die Umfrage abgeschickt werden kann. Beim Ausfüllen der Umfrage wird die Frage mit einem Sternchen angezeigt, und beim Versuch, die Umfrage ohne Beantwortung der Frage abzuschließen, wird ein Fehler ausgegeben.

# 17.3.2.18 Matrixfragen

Legen Sie flexible Matrixfragen an, die Ihren Umfrageanforderungen entsprechen.

Sammeln Sie effektiv Daten für verschiedene Quellen und Kategorien mit einzelnen Matrixfragen. Entscheiden Sie, wie viele Zeilen und Spalten für jede Matrixfrage und welche Antwortoptionen angezeigt werden sollen.

Bei Matrixfragen sind die Antwortoptionen eingeschränkt auf:

- Auswahlknopf
- Ankreuzfeld
- numerischer Wert
- Textwert
- Auswahlliste

## Beispiel

Customer Satisfaction - Qu	ality of Tyres		
	Good	Average	Bad
Alpha Tyres		<ul> <li>Image: A start of the start of</li></ul>	
Beta Tyres			
Customer Satisfaction - Tyr	re Performance		
	Road Grip	Longevity	Balance
Alpha Tyres	Good 🗸	~	Bad ~
Beta Tyres	~	Average $\checkmark$	×
Beta Tyres Customer Satisfaction - Tyr	re Maintenance	Average $\checkmark$ Resonable	Cheap
Beta Tyres Customer Satisfaction - Tyr Alpha Tyres	re Maintenance Expensive	Average   Resonable	Cheap
Beta Tyres Customer Satisfaction - Tyr Alpha Tyres Beta Tyres	re Maintenance Expensive	Average   Resonable	Cheap
Beta Tyres Customer Satisfaction - Tyr Alpha Tyres Beta Tyres Distance Covered	re Maintenance	Average        Resonable       O	Cheap
Beta Tyres Customer Satisfaction - Tyre Alpha Tyres Beta Tyres Distance Covered	re Maintenance Expensive	Average   Resonable  In KMs	Cheap
Beta Tyres Customer Satisfaction - Tyre Alpha Tyres Beta Tyres Distance Covered Alpha Tyres	re Maintenance Expensive	Average   Resonable  In KMs 2000	Cheap

# 17.3.3 Fragensammlung für Umfragen

Speichern Sie Fragen aus Umfragen, um sie in mehreren Umfragen wiederverwenden zu können.

In der Fragensammlung für Umfragen werden häufig verwendete Fragen gespeichert, die dann mehreren Umfragen hinzugefügt werden können. Sie können Fragen, die Sie für eine Umfrage anlegen, zur Fragensammlung hinzufügen oder Fragen direkt in der Sammlung zur späteren Verwendung erstellen.

Beim Entwurf einer Frage für eine Umfrage verwenden Sie *Zu Fragensammlung hinzufügen*, um die Frage zu speichern, damit Sie sie in einer anderen Umfrage wiederverwenden können. Wenn Sie eine Ihrer gespeicherten Fragen verwenden möchten, wählen Sie *Aus Fragensammlung hinzufügen*, und wählen Sie eine zuvor erstellte Frage aus.

Die Verwendung und Pflege der Frage werden über den Status gesteuert.

• *In Vorbereitung*: Fragen sind änderbar und können nicht in einer Umfrage verwendet werden. Hierbei handelt es sich um den Standardstatus, wenn Fragen aus der Fragensammlung angelegt werden.

- *Aktiv*: Fragen können in Umfragen verwendet werden. Das ist der Standardstatus, wenn die Frage aus der Umfrage angelegt und zur Fragensammlung hinzugefügt wird.
- *Veraltet*: Fragen können nicht in einer Umfrage verwendet werden. Der Status kann nur in *Aktiv* geändert werden, wenn die Frage in einer Umfrage verwendet wird. Ein Wechsel zu *In Vorbereitung* kann jederzeit erfolgen.

# 17.3.4 Vorherige Antworten kopieren

Füllen Sie eine Umfrage automatisch mit Antworten aus einem früheren Besuch.

Sie können Antworten aus einer Umfrage eines früheren Besuchs übernehmen, indem Sie in der Detailsicht der Umfrage das Kennzeichnen *Vorherige Antworten* auswählen. Alle Antworten aus der Umfrage eines früheren Besuchs werden für die aktuelle Umfrage kopiert. Um vorherige Antworten auf eine bestimmte Frage in der Umfrage auszuschließen, setzen Sie das Kennzeichen *Vorige Antwort ausschließen* auf Frageebene. Mit diesem Kennzeichen wird die Einstellung *Vorige Antworten einbeziehen* übersteuert und sichergestellt, dass für die markierte Frage keine früheren Antworten kopiert werden.

## i Hinweis

Das Kennzeichen *Vorige Antwort ausschließen* wird in den Fragen der Umfrage nur angezeigt, wenn Sie das Kennzeichen *Vorherige Antworten* im Umfragekopf ausgewählt haben.

# 17.3.4.1 Kopieren vorheriger Antworten und vorheriger Produkte in Opportunitys

Beim Entwerfen von Umfragen zur Verwendung in Opportunitys können Sie nun angeben, dass Sie entweder die vorherigen Antworten oder die vorherigen Produkte aus der zuletzt ausgeführten Umfrage kopieren möchten.

Der Prozess für die Durchführung von Umfragen wurde optimiert für höhere Effizienz. Der Kopiervorgang erfolgt automatisch während der Ausführung der Umfrage. Um diese Funktion zu aktivieren, markieren Sie beim Entwerfen der Umfrage das Ankreuzfeld *Vorherige Antworten* und das Ankreuzfeld *Produkte aus vorheriger Laufzeit*.

# 17.3.5 Matrixsicht für Umfragen

Vereinfachen Sie das Layout der Fragen Ihrer Produktumfrage, beantworten Sie schnell alle Fragen für alle Produkte.

Mit dem Ankreuzfeld *Matrixsicht* in der Umfrage können Sie das Layout der Fragen für jedes Produkt vereinfachen. In der Matrixsicht können Sie die Produkte in der Umfrage als Zeilen und die Fragen als Spalten anzeigen.

## i Hinweis

Die Matrixsicht gilt nur für Umfragen zu Produkten, Wettbewerberprodukten und registrierten Produkten.

Im SAP Fiori Client können Sie direkt unterhalb jeder Frage schnell auf die Sortier- und Filteroptionen zugreifen. Markieren Sie die Frage im oberen Bereich der Spalte, um weitere Optionen anzuzeigen, wie z.B.

- Vollständiger Text einer Frage
- Alle Antworten setzen auf
- Anlagen

# 17.3.6 Seitennummerierung in Matrix-Umfragen

Gestalten Sie das Layout Ihrer Umfrage so, das Produktfragen auf unterschiedliche Seiten verteilt werden.

Die Anzahl der Seiten, die in einer Umfrage dargestellt werden, hängt von der verfügbaren Höhe auf dem Gerätebildschirm sowie der Anzahl der Produkte ab.

Dank der Seitennummerierung kann der Benutzer zwischen verschiedenen Seiten der Umfrage springen. Es kann schneller zwischen Seiten geblättert werden, und die Leistung wird ebenfalls erheblich verbessert, insbesondere in großen Produktmatrix-Umfragen. Beachten Sie, dass beim Sortieren oder Filtern die Filter für alle Produkte in der Umfrage angewendet werden. Verwenden Sie die Rücklauffunktion, um zu Seite 1 zurückzukehren.

Um die Seitennummerierung in einer Umfrage zu aktivieren, markieren Sie auf der Registerkarte *Details* das Ankreuzfeld *Paginierung*.

### i Hinweis

Diese Funktion steht nur in der Extended Edition von SAP Cloud for Customer zur Verfügung.

# 17.3.7 Verzweigungslogik zu einer Frage einer Umfrage hinzufügen

Je nachdem, wie die Teilnehmer die aktuelle Frage beantworten, können sie Fragen, die nicht mehr zutreffen, überspringen, und direkt zu einer späteren Frage in der Umfrage wechseln. Definieren Sie beim Entwerfen der Frage die Umfrageverzweigung.

## Kontext

Mit dieser Funktion können Sie veranlassen, dass die Teilnehmer je nach ihren Antworten zu verschiedenen Fragen in der Umfragereihenfolge weitergeleitet werden.

## → Tipp

Es wird empfohlen, dass Sie erst alle Fragen in der Umfrage festlegen, bevor Sie die Verzweigungslogik definieren.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie auf der Registerkarte *Design* die Frage aus, zu der Sie die Verzweigungslogik hinzufügen möchten.
- 2. Im Feld *Verzweigen zu* wählen Sie die nächste Frage aus, die den Teilnehmern angezeigt werden soll, nachdem sie die aktuelle Frage beantwortet haben. Bei Multiple-Choice-Fragen (nur eine Antwort möglich) wird die Verzweigung auf Antwortoptionsebene festgelegt. Für jede Antwortoption können Sie dann eine andere Verzweigung wählen.

### i Hinweis

Eine Verzweigung ist immer nur in Vorwärtsrichtung möglich. Sie können nur eine zukünftige Frage als Verzweigungsziel auswählen.

Wenn keine Verzweigung angegeben ist, wird den Teilnehmern die nächste Frage in der Abfolge der Umfrage angezeigt.

3. Wenn keine Antwort übermittelt wird, legen Sie im Feld *Unbeantwortet verzweigen zu* die nächste Antwort fest.

Sollte das Feld nicht definiert sein und es wird keine Antwort auf eine Frage mit Verzweigung übermittelt, gelangen die Teilnehmer zur nächsten Frage in der Reihenfolge der Umfrage.

### i Hinweis

Früher war das Feld *Unbeantwortet verzweigen zu Standardverzweigung* benannt. Ab dem Release Februar 2019 wurden Erweiterungen vorgenommen, sodass das Verhalten für alle Clients konsistent ist. Um mehr darüber zu erfahren, wie sich die Funktionsweise zuvor unterscheiden hat, lesen Sie dieses Blog

4. Wenn Sie fertig sind, sichern Sie Ihre Eingaben.

Nachdem Sie eine Verzweigung in Ihrer Umfrage angegeben haben, wird in den Umfragedetails automatisch das Kennzeichen *Verzweigungslogik* gesetzt.

## Nächste Schritte

Zeigen Sie eine Vorschau Ihrer Umfrage mit einer *Simulation* an, um zu prüfen, ob die Fragen in der erwarteten logischen Reihenfolge angezeigt werden.

In der Matrixsicht sind zwar alle Fragen enthalten, aber die Teilnehmer können nur die Fragen beantworten, die anhand der Verzweigungslogik gültig sind. Die restlichen Fragen sind ausgegraut.

# 17.3.8 Antwortoptionen in einer Frage für Umfrage dynamisch anzeigen

Die Antwortoptionen in der aktuellen Frage können dynamisch gefiltert werden in Abhängigkeit davon, wie ein Befragter eine vorherige Frage beantwortet. Definieren Sie die Quellfrage und legen Sie Abhängigkeiten der Antwortoptionen fest, wenn Sie die Frage entwerfen.

## Kontext

Mit dieser Funktion können Sie eine präzisere Umfrage erstellen, in der nur Antwortoptionen angezeigt werden, die für den Befragten relevant sind.

### → Tipp

Es wird empfohlen, dass Sie alle Fragen in der Umfrage festlegen, bevor Sie Abhängigkeiten für Antwortoptionen definieren.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie unter der Registerkarte *Design* die Frage aus, deren Antwortoptionen dynamisch angezeigt werden sollen.
- 2. Aktivieren Sie die Drucktaste Quellfrage hinzufügen.
- 3. Wählen Sie eine Quellfrage aus.

### i Hinweis

Zur Auswahl stehen nur Multiple-Choice-Fragen, bei denen nur eine Antwort möglich ist. Eine Frage kann mehrmals als Quellfrage ausgewählt werden.

4. Für jede Antwortoption können Sie eine oder mehrere Quellantwortoptionen auswählen.

Wenn mehrere Quellantwortoptionen ausgewählt sind, wird, solange der Befragte **eine beliebige** dieser Quellantwortoptionen bei der Umfragedurchführung auswählt, die ausgewählte Antwortoption angezeigt.

5. Wenn Sie die Quellantwortoptionen für alle Antwortoptionen festgelegt haben, sichern Sie Ihre Eingaben.

## Nächste Schritte

Zeigen Sie Ihre Umfrage mit einer *Simulation* an, um zu prüfen, ob die Antwortoptionen wie erwartet dynamisch gefiltert werden.

# 17.3.9 Produkte zu Produktumfragen hinzufügen

Sie können in Ihrer Umfrage Produkte hinzufügen, während Sie sie abschließen.

Setzen Sie auf der Registerkarte *Details* das Kennzeichen für *Produkte aus Produktliste hinzufügen*, um das Hinzufügen von Produkten beim Ausfüllen von Umfragen zu ermöglichen. Die Produkte, die Sie beim Ausfüllen einer Umfrage hinzufügen, können mithilfe von Parametern, wie Produktkategorie, Verkaufsorganisation und Vertriebsweg, gefiltert werden.

## Weitere Informationen

Produktumfragen [Seite 826]

# 17.3.10 Produktfindungsregeln für Umfragen definieren

Produkte oder Produktlisten können einer Umfrage zur Laufzeit dynamisch zugeordnet werden, sofern die Produktfindungsregeln von Ihren Administratoren festgelegt wurden.

Diese Funktion ist hilfreich, wenn die Produktfindung auf verschiedenen Bedingungen basiert und Sie zur Design-Zeit der Umfrage nicht sicher sind, welche Produkte oder Produktlisten hinzugefügt werden sollen. Produkte oder Produktlisten, die mithilfe von Regeln hinzugefügt werden, werden nicht direkt mit der Umfrage verbunden, sodass eine Produktumfrage leicht für verschiedene Produkte in unterschiedlichen Szenarien wieder verwendet werden kann.

### i Hinweis

Wenn Sie der Umfrage bestimmte Produkte explizit hinzugefügt haben, werden diese Produkte unabhängig von den Regeln in der Umfrage angezeigt.

## Weitere Informationen

Produkte zu Produktumfragen hinzufügen [Seite 845]

# 17.3.10.1 Produktfindungsregeln für Umfragen konfigurieren

Administratoren können Regeln anlegen, damit das System einer Umfrage zur Laufzeit dynamisch Produkte oder Produktlisten zuordnet.

## Kontext

Mit diesen Regel können Sie sowohl die Produktfindung als auch die Klassifikation festlegen.

## !Einschränkung

Produkte und Produktlisten können nicht zusammen in einer Regel gepflegt werden.

## Vorgehensweise

- 1. Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Ermittlung des Umfrageprodukts definieren , um die Regeltabelle zu öffnen.
- 2. Wenn Sie das erste Mal Regeln anlegen, dann verwenden Sie die Option *Spalten anpassen*, um die Regeltabelle einzurichten. Sie können bis zu 20 Spalten in der Tabelle haben, einschließlich der letzten drei Ergebnisspalten *Produkt*, *Produktlistennummer* und *Klassifizierung*.

## → Tipp

Wir empfehlen, alle nicht benötigten Spalten zu entfernen und nur die benötigten Spalten beizubehalten, da zusätzliche Spalten die Systemleistung beeinträchtigen können.

3. Wählen Sie über der Regeltabelle die Option *Zeile einfügen*. Daraufhin wird eine neue Zeile mit einem Sternchen in jedem Feld zur Tabelle hinzugefügt.

Sie können in einer Zeile Werte zu mehreren Feldern hinzufügen. Die Felder in einer Zeile werden als logische **UND**-Beziehung ausgewertet, d.h., die Feldwerte müssen alle als "wahr" ausgewertet werden, damit die Regel als "wahr" ausgewertet wird.

- 4. Wählen Sie in einer Zelle das Sternchen, um einen Wert in das Feld einzugeben. Die Regeltabelle verfügt über eine Vielzahl von logischen Operatoren für die Festlegung von Werten.
- 5. Fügen Sie für jedes gewünschte Ergebnis Zeilen hinzu.

Die Zeilen in der Regeltabelle werden als **ODER**-Beziehung ausgewertet. Das System vergleicht alle Regeln von oben nach unten, bis es einen Treffer findet. Deshalb ist es ratsam, die spezifischste Regel oben in der Tabelle zu platzieren und die allgemeinen Regeln weiter unten.

Sie können Zeilen neu anordnen, indem Sie eine Zeile markieren und Vertauschen wählen.

- 6. Wählen Sie, wenn Sie fertig sind, Sichern.
- 7. Wählen Sie Regeln aktivieren

für Ihre aktualisierten Regeln, es sei denn, Sie reaktivieren Sie, andernfalls werden die vorherigen Regelsätze weiter ausgeführt.

# 17.3.11 Produkte hinzufügen und mit dem Strichcodescanner suchen

Sie können in einer Umfrage Produkte bequem hinzufügen und mit einem Strichcodescanner suchen.

Der Prozess zum Hinzufügen von Produktinformationen in der Umfrage wurde vereinfacht und damit die Produktivität verbessert.

## i Hinweis

- Diese Funktion steht nur für die mobilen Anwendungen im Online-Szenario zur Verfügung.
- Um diese Funktion verwenden zu können, muss für die Produkte der Strichcode der Global Trade Item Number (GTIN) hinterlegt sein.



## 17.3.12 Hinzufügen von Produkten während der Umfrageausführung deaktivieren

Die Option *Produkte hinzufügen* kann nun im Rahmen des Umfrageentwurfs während der Ausführung der Umfrage ausgeschaltet werden.

Sie können nun die Option *Produkte hinzufügen* während der Ausführung der Umfrage ausschalten, indem Sie beim Entwerfen der Umfrage das Ankreuzfeld **Hinzufügen von Produkten zur Runtime sperren** markieren. Dies bietet Ihnen eine bessere Kontrolle, wenn das Hinzufügen von Produkten während der Umfrageausführung nicht erwünscht ist.

# 17.3.13 Produktklassifizierung in Produktumfragen

Produkte in einer Umfrage können nun flexibel klassifiziert werden, um die Ausführung von Umfragen zu vereinfachen.

Die Produktklassifizierung basiert auf einem Rule Framework. Außerdem können Produkte auf Grundlage des Rule Framework als "Obligatorisch" klassifiziert werden. Mithilfe der Klassifizierung können Sie schnell alle Produkte einer bestimmten Klassifizierung, zu denen eine Umfrage durchgeführt wurde, erkennen und die Produkte so leichter priorisieren und abschließen. Anhand der Klassifizierung kann sichergestellt werden, dass vor Abschluss der Umfrage die obligatorischen Produkte bearbeitet wurden.

Als Administrator können Sie die Klassifizierungen in der Fine-Tuning-Aufgabe pflegen. Um das Rule Framework zu bearbeiten, wählen Sie Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Regeln für Produktklassifikation für Umfrage definieren .

# 17.3.14 Zugriff auf Umfragen einschränken

Stellen Sie Umfragen nur einer bestimmten Verkaufs- oder Serviceorganisation zur Verfügung.

Sie können einer Umfrage eine Verkaufs- oder Serviceorganisation zuordnen, um den Zugriff auf Mitglieder der Organisation einzuschränken. Sobald die Organisation zugeordnet ist, dauert es ein Tag, bis die Änderungen übernommen werden und die neuen Zugriffseinschränkungen wirksam sind.

# 17.3.15 Umfragen zuordnen

Umfragen können Besuchen, Leads, Opportunitys, etc. zugeordnet werden.

## Weitere Informationen

Aktivitätspläne anlegen [Seite 752]

# 17.3.16 Multiple-Choice-Umfragen bewerten

Fügen Sie Werte zur Bewertung zu Multiple-Choice-Fragen und Antwortoptionen hinzu.

Für jede Multiple-Choice-Frage mit Mehrfachauswahl und Multiple-Choice-Frage mit Einfachauswahl setzen Sie bei der Erstellung einen Punktwert auf Fragenebene und auf Antwortebene.

# 17.3.16.1 Scoring für Fragen zu Menge und Betrag

Fügen Sie Scoring-Optionen für Fragen zu Menge und Betrag in Ihren Umfragen hinzu.

## Kontext

Definieren Sie beim Entwerfen Ihrer Umfrage Score-Werte auf Fragen- und Antwortebene für Fragen zu Menge und Betrag.

## Vorgehensweise

- 1. Wenn Sie eine Frage zu Menge oder Betrag in einer Umfrage bearbeiten, geben Sie einen Wert neben Score für die Frage ein.
- 2. Definieren Sie unter Antwortbereiche und zugehörige Scorewerte die Werte Min und Max, um Antwortbereiche zu erstellen, die einem Score entsprechen. Die Mindest- und Höchstwerte für den Antwortbereich müssen mit den oberen und unteren Grenzwerten übereinstimmen, die Sie für das Antwortfeld eingerichtet haben. Der Bereich umfasst die eingerichteten Mindest- und Höchstwerte, sodass Sie nicht den gleichen Wert als Höchstwert eines Antwortbereichs und als Mindestwert des nächsten

	Add Item			
Cumany				
US Dollar			~	
Answer Category				
			~	
lower Limit				
0				
Jpper Limit				
25				
	(d(0)	o_ 'Ψ	Plas Remote	
inswer Range Min	Answer Range Max	score	Hos Remote	
inswer Range Min	Answer Range Max	Score		
nswer Range Min 0	Answer Range Max 5	s_ · · · · Score		
range Min o 6	Answer Range Max 5 10 15			
age Printer Range Min 0 6 11 16	Answer Range Max 5 10 15 20			
agi Printer Range Min o 6 11 16 21	Answer Range Max 5 10 15 20 25	s *• Score 2 4 6 8 10		
age Printer teinged and Conceptor inswer Range Min 0 6 11 16 21 21	Answer Range Max 5 10 15 20 25	₀         *↓           Score         2           4         6           6         8           10         10		

Antwortbereichs einrichten können.

3. Geben Sie für jeden Antwortbereich einen Wert für Score ein.

## Ergebnisse

In der Registerkarte *Design* Ihrer Umfrage werden für die Frage die Felder *Score*, *Mindest-Score* und *Höchst-Score* angezeigt.

# 17.3.16.2 Berechnung von Umfrage-Score-Werten

Berechnen Sie die minimalen und maximalen Score-Werte für Multiple-Choice-Fragen und Umfragen insgesamt.

In einer Multiple-Choice-Umfrage bestimmen die Werte, die Sie in der Entwurfsphase festlegen, den *Mindest-Score*, *Höchst-Score* und tatsächlichen Score-Wert für jede Frage.

Mit der Personalisierungsfunktion machen Sie die Felder für die erreichbaren Mindest-, Höchst- und Ist-Score-Werte auf der Registerkarte *Design* sichtbar. Auf der Registerkarte *Ergebnisse* können Sie das Feld *Gesamt-Score* und im Umfragekopf das Feld *Score minimal/maximal* hinzufügen, um die gesamten Minimum- und Maximum-Scores, die in einer Umfrage verfügbar sind, anzuzeigen.

## i Hinweis

Die Score-Werte werden nicht angezeigt, wenn der Mitarbeiter die Umfrage ausfüllt.

	Mindest-Score	Höchst-Score	Tatsächlicher Score
Multiple Choice (nur eine Antwort möglich)	Der Score-Wert wird berechnet, in- dem der niedrigste Antwort-Score mit dem Frage-Score multipliziert wird.	Der Score-Wert wird berechnet, indem der höchste Antwort- Score mit dem Frage-Score mul- tipliziert wird.	Dieser Score-Wert wird berech- net, indem die gewählte Ant- wort mit dem Frage-Score mul- tipliziert wird.
	Beispiel	Beispiel	Beispiel
	Frage 1	Frage 1	Frage 1
	Score: 1	Score: 1	Score: 1
	<ul><li>Antwort A: 1</li><li>Antwort B: 2</li><li>Antwort C: 3</li></ul>	<ul><li>Antwort A: 1</li><li>Antwort B: 2</li><li>Antwort C: 3</li></ul>	<ul><li>Antwort A: 1</li><li>Antwort B: 2</li><li>Antwort C: 3</li></ul>
	Mindest-Score für Frage 1: 1*1=1	Höchst-Score für Frage 1: 3*1=3	Gewählte Antwort = A Tatsächlicher Score für
	Frage 2	Frage 2	Frage 1: 1*1=3
	Score: 1	Score: 1	Frage 2
	<ul> <li>Antwort A: 3</li> <li>Antwort B: -2</li> <li>Antwort C: -3</li> <li>Mindest-Score für Frage 2: - 3*1=-3</li> </ul>	<ul> <li>Antwort A: 3</li> <li>Antwort B: -2</li> <li>Antwort C: -3</li> <li>Höchst-Score für Frage 2: 3*1=3</li> </ul>	Score: 1 • Antwort A: 3 • Antwort B: -2 • Antwort C: -3 Tatsächlicher Score für
			Frage 2: -2*1= -2

Multiple Choice (mehrere Antworten möglich)

Der Score-Wert wird berechnet, indem die niedrigsten erreichbaren Antwort-Scores addiert und mit dem Frage-Score multipliziert werden.

Der Score-Wert wird berechnet, indem die höchsten erreichbaren net, indem die gewählten Ant-Antwort-Scores addiert und mit dem Frage-Score multipliziert werden.

Dieser Score-Wert wird berechwort-Scores addiert und mit dem Frage-Score multipliziert werden.

	Beispiel	Beispiel	Beispiel
	Frage 1	Frage 1	Frage 1
	Score: 1 • Antwort A: 1 • Antwort B: 2 • Antwort C: 3 Mindest-Score: 1*1=1 Frage 2 Score: 1 • Antwort A: 3 • Antwort B: -2 • Antwort C: -3 Mindest-Score: (-2+ (-3))*1= -5	Score: 1 Antwort A: 1 Antwort B: 2 Antwort C: 3 Höchst-Score: (2+3+1)*1=6 Frage 2 Score: 1 Antwort A: 3 Antwort A: 3 Antwort B: -2 Antwort C: -3 Höchst-Score: 3*1=3	Score: 1 Antwort A: 1 Antwort B: 2 Antwort C: 3 Gewählte Antworten = A und B Tatsächlicher Score für Frage 1: 1+2*1=3 Frage 2 Score: 1 Antwort A: 3 Antwort B: -2 Antwort B: -2 Antwort C: -3 Gewählte Antworten = B und C Tatsächlicher Score für Frage 2: -2+-3*1= -5
Summe für die gesamte Um- frage Diese Summe wird in der Sicht Details der Um- frage als Score	Der Mindest-Score für die gesamte Umfrage ist die Summe aller Min- dest-Score-Werte in der Umfrage.	Der Höchst-Score für die ge- samte Umfrage ist die Summe aller Höchst-Score-Werte in der Umfrage.	Der tatsächliche Score für die gesamte Umfrage ist die Summe aller tatsächlichen Score-Werte in der Umfrage.

# 17.3.16.3 Abschnittszusammenfassung für Checklistenumfragen

Zeigen Sie die Werte für jeden Abschnitt in einer Checklistenumfrage an.

minimal/ maximal ange-

zeigt.

Bei einer Umfrage mit mehreren Abschnitten, zu denen jeweils Werte zugeordnet sind, werden die Werte für jeden einzelnen Abschnitt in der Umfragezusammenfassung angezeigt.

Survey Summary					
urvey ID :2 urvey Name :7 urvey Type :9	1393 Th March Checklis general	t - Surve	Visit ID Visit Name	:14017 :13th March Visit	
ection : Sec	Section tion 1 summi	n level survey	l		
ection : Sec Actual Points 40	Section tion 1 summi Max Points 60	Percentage%	-		
Actual Points 40 Q :is the prod A :Yes	tion 1 Section summu Max Points 60 uct in stock?	Percentage%	]		

# 17.3.17 Umfrage simulieren

Zeigen Sie von Umfragen eine Vorschau mit einer Simulation an.

Wenn Sie eine Umfrage planen, verwenden Sie die Aktion *Simulation*, um sicherzustellen, dass sie Ihren Anforderungen entspricht. Sie können das Format und alle Fragen, Ausnahmen und Produkte in der Simulation anzeigen sowie Antworten auf die Fragen auswählen. Die Antworten, die Sie auswählen, dienen reinen Vorschauzwecken, und die Daten werden weder gesichert noch abgelegt.

# 17.3.18 Umfrageausnahmen

Nutzen Sie Ausnahmen, um auf ungeeignete Antworten zu prüfen und in internen Umfragen genauere Daten zu sammeln.

Mithilfe von Ausnahmen für Antworten in internen Umfragen können ungültige Antworten in Echtzeit erkannt bzw. zusätzliche Informationen basierend auf vordefinierten Bedingungen bereitgestellt werden. Ausnahmen tragen dazu bei, potenzielle Benutzerfehler zu erkennen, beispielsweise die Eingabe eines Preises, der für eine Position zu niedrig oder zu hoch ist. Mithilfe dieser Funktion können Benutzer ihre Eingabe korrigieren, bevor sie die Umfrage absenden, und somit entstehen insgesamt genauere Datenberichte.

Sie können Ausnahmen für eine Umfrage in der Sicht *Ausnahmen* anzeigen. Wählen Sie unter *Bedingungen* eine Beschreibung aus, um unter *Zugehörige Fragen* die Frage anzuzeigen, auf die sie zutrifft.

# 17.3.18.1 Umfrageausnahmen anlegen

Legen Sie Umfrageausnahmen an, nachdem Sie Ihrer Umfrage alle Fragen hinzugefügt haben.

## Kontext

Ausnahmen können nur für die Fragetypen mit Betrag, Datum, Multiple Choice (Mehrfachauswahl), Multiple Choice (Einfachauswahl) und Menge angelegt werden.

### i Hinweis

Diese Funktion steht nur im SAP-Fiori-Client zur Verfügung.

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eine Umfrage, und navigieren Sie zur Sicht Ausnahmen.
- 2. Wählen Sie *Hinzufügen*, um eine Beschreibung für Ihre Ausnahme einzugeben. Die Beschreibung ist der Text, den der Benutzer sieht, wenn die Ausnahmebedingungen erfüllt sind.
- 3. Wählen Sie im Dropdown-Menü eine Frage für Ihre Ausnahme. Im Dropdown-Menü werden nur Fragen angezeigt, die für Ausnahmen auswählbar sind.
- 4. Setzen Sie die Operatoren und Werte für Ihre Ausnahme. Setzen Sie für die Fragetypen mit Betrag, Datum und Menge einen Bereichs- oder Einschränkungsoperator und einen Wert für die Ausnahme. Wählen Sie für Multiple-Choice-Fragetypen die Antworten aus, die zum Auslösen der Ausnahme erforderlich sind.
- 5. Wählen Sie OK, um Ihre Ausnahme zu sichern.

## Weitere Informationen

Umfrageausnahmen prüfen [Seite 865]

# 17.3.18.2 Umfragevergleichsausnahme unter Verwendung von Referenzfragen

Verwenden Sie Fragen für Umfragen als Referenzen für die Umfrageausnahmen.

Für Fragen zu Betrag, Menge und Datum können Sie weitere Fragen aus Ihrer Umfrage als Referenz zum Anlegen einer Vergleichsausnahme verwenden. Navigieren Sie beim Entwerfen einer Umfrage zu *Ausnahmen*, um für Ihre Umfrage eine Ausnahme hinzuzufügen. Markieren Sie das Ankreuzfeld *Referenzfrage verwenden*, und wählen Sie eine aus Ihrer Umfrage aus. Verwenden Sie die gleichen Operatoren wie für eine reguläre Umfrageausnahme, um die Ausnahmekriterien zu definieren und die Ausnahme Ihrer Umfrage hinzuzufügen. Wenn die Umfrage abgeschlossen wird, können Sie die Umfrage auf Ausnahmen überprüfen, und das System verwendet die Referenzfrage und den von Ihnen gewählten Operator, um zu ermitteln, wann eine Ausnahme angezeigt werden soll.

## Beispiel

Wenn Sie eine Frage haben, die nach dem Endverkaufspreis des Herstellers eines Produktes fragt, und eine Frage, die nach dem Listenpreis des Produkts fragt, können Sie eine Ausnahme anlegen, die dann angezeigt wird, wenn der Listenpreis nicht dem Endverkaufspreis des Herstellers entspricht.

Surveys 🗄 Su	rvey Comparison E 🛛 🕲	
Survey Comparison Exception		
DETAILS DESIGN EXCEPTIONS	PRODUCTS FOLLOW UP ACTIONS RESULTS VERSIONS	
Conditions (1)		
Description	Action	
List price not matching the MRP	Add Exception	×
	*Description	
Related Question	List price not matching the MRP	
List Price	*Question	
	List Price	~
	*Operator	
	Not equal to	~
	Use Reference Question       Image: state s	~
	OK Cancel OK a	and New

# 17.3.18.3 Umfrageausnahmen für Matrixumfragen

Umfrageausnahmen sind jetzt für Matrixumfragen verfügbar.

Mithilfe von Ausnahmen für Antworten in internen Umfragen können ungültige Antworten in Echtzeit erkannt bzw. zusätzliche Informationen basierend auf vordefinierten Bedingungen bereitgestellt werden. Ausnahmen tragen dazu bei, potenzielle Benutzerfehler zu erkennen, beispielsweise die Eingabe eines Preises, der für eine Position zu niedrig oder zu hoch ist. Mithilfe dieser Funktion können Benutzer ihre Eingabe korrigieren, bevor sie die Umfrage absenden, und somit entstehen insgesamt genauere Datenberichte. Zeigen Sie Ausnahmen neben den einzelnen Fragen in einer Matrixumfrage an.

Sie können Ausnahmen für eine Umfrage in der Sicht *Ausnahmen* anzeigen. Wählen Sie unter *Bedingungen* eine Beschreibung aus, um unter *Zugehörige Fragen* die Frage anzuzeigen, auf die sie zutrifft.

# 17.3.19 Automatisches Anlegen von Folgeaufgaben in Umfragen einrichten

Nach dem Absenden der Umfrage kann das System automatisch Folgeaufgaben aus Umfragen generieren, wenn die Bedingungen erfüllt sind. Diese Funktion ist im Online-Modus für alle Umfragetypen verfügbar, mit Ausnahme von Zufriedenheitsumfragen.

## Voraussetzungen

Sie haben Umfrageausnahmen definiert, die als Vorbedingungen für das Auslösen der automatischen Generierung verwendet werden.

## Kontext

<object data="https://www.kaltura.com/p/1921661/sp/192166100/embedlframeJs/uiconf\_id/37285991/ partner\_id/1921661?iframeembed=true&playerld=kaltura\_player&entry\_id=1\_6wdmo9jz" type="application/x-shockwave-flash" height="360" width="640">

```
<param name="allowFullScreen" value="true"/>
```

```
<param name="openInNewWindowLink" value="true"/>
```

```
</object>
```

In Umfragen können Folgeaufgaben als Reaktion auf Probleme oder Kundenanforderungen angelegt werden, die während der Umfrageausführung identifiziert wurden. Die automatische Generierung von Folgeaufgaben optimiert diesen Prozess weiter und ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, Umfrageergebnisse mit weniger manuellen Eingriffen besser zu verfolgen.

## !Einschränkung

Derzeit können Administratoren für jede Umfrage nur eine Ausnahme auswählen und nur eine Bedingung zum Auslösen der Aufgabengenerierung einrichten.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zur Registerkarte Folgeaktionen.
- 2. Fügen Sie eine Folgeposition hinzu, und wählen Sie den Typ Aufgabe.
- 3. Wählen Sie unter Vorbedingungen eine von Ihnen definierte Ausnahme aus.
- 4. Definieren Sie unter *Follow-up-Details* den *Betreff der Aufgabe*, indem Sie das Attribut einer Antwort auf eine Frage zuordnen.

i Hinweis

Für die Zuordnung werden nur die Fragetypen *Multiple Choice (nur eine Antwort möglich)* und *Text* unterstützt.

Da das Feld *Betreff* zum Anlegen einer Aufgabe obligatorisch ist, müssen Sie es einer Frage zuordnen, die für die Beantwortung als obligatorisch gekennzeichnet ist.

5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

In Produktumfragen kann für jedes Produkt, das die Bedingung erfüllt, jeweils eine Folgeaufgabe generiert werden.

## Weitere Informationen

Umfrageausnahmen anlegen [Seite 853]

# 17.3.20 Automatisches Anlegen von Folgetickets in Umfragen zu registrierten Produkten einrichten

Nach dem Absenden der Umfrage kann das System automatisch Folgetickets aus Umfragen zu registrierten Produkten generieren, wenn die Bedingungen erfüllt sind. Diese Funktion steht nur online zur Verfügung.

## Voraussetzungen

Sie haben Umfrageausnahmen definiert, die als Vorbedingungen für das Auslösen der automatischen Generierung verwendet werden.

## Kontext

In Umfragen zu registrierten Produkten ist es zwingend erforderlich, dass Folgetickets als Ergebnis der Umfrageantwort auf ein Kundenproblem angelegt werden oder ein Problem im Zustand einer Anlage während des Produkt-Audits behoben werden. Die automatische Generierung von Folgetickets optimiert diesen Prozess und ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, Umfrageergebnisse mit weniger manuellen Eingriffen besser zu verfolgen.

### !Einschränkung

Derzeit können Administratoren für jede Umfrage zu registrierten Produkten nur eine Ausnahme auswählen und nur eine Bedingung zum Auslösen der Ticketgenerierung einrichten.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zur Registerkarte Folgeaktionen.
- 2. Fügen Sie eine Folgeposition hinzu, und wählen Sie den Typ *Ticket*.
- 3. Wählen Sie unter Vorbedingungen eine von Ihnen definierte Ausnahme aus.
- 4. Definieren Sie unter *Follow-up-Details* die Ticketattribute einschließlich *Betreff* und *Beschreibung* vor, indem Sie sie den Antworten auf Fragen zuordnen.

## i Hinweis

Für die Zuordnung werden nur die Fragetypen *Multiple Choice (nur eine Antwort möglich)* und *Text* unterstützt.

Da der *Betreff* ein Mussfeld zum Anlegen eines Tickets ist, müssen Sie es einer Frage zuordnen, die für die Beantwortung als obligatorisch gekennzeichnet ist.

5. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Für jedes registrierte Produkt, das die Bedingung erfüllt, kann jeweils eine Folgeaufgabe generiert werden.

## Weitere Informationen

Umfrageausnahmen anlegen [Seite 853]

# 17.3.21 Angebot oder Kundenauftrag als Folgeaktivität aus einer Umfrage heraus anlegen

Entwerfen Sie Ihre Umfrage, um ein Angebot oder einen Kundenauftrag automatisch basierend auf den Antworten auf die Fragen in der Umfrage anzulegen und zu füllen.

## Voraussetzungen

Legen Sie eine Produktumfrage mit zwei spezifischen Fragetypen an, über die die Anlage eines Angebots oder Kundenauftrags initiiert wird. Sie müssen den Fragentyp "Multiple Choice mit einer Antwort" anlegen, mit der die Anlage eines Angebots oder Kundenauftrags für ein Produkt initiiert wird, und einen Fragetyp "Menge" anlegen, der die Menge des Produkts ermittelt, das hinzugefügt werden soll. Sie müssen diese Fragen anlegen, bevor Sie die Folgeaktion zu Ihrer Umfrage hinzufügen.

## Vorgehensweise

- 1. Beim Entwerfen einer Umfrage können Sie über *Hinzufügen* unter *Folgeaktionen* eine Folgeaktivität zu Ihrer Umfrage hinzufügen.
- 2. Wählen Sie Angebot anlegen oder Kundenauftrag anlegen aus dem Dropdown-Menü aus.
- 3. Wählen Sie eine Frage aus dem Dropdown-Menü *Frage* aus. Hier stehen nur Multiple Choice Fragen mit einer Antwort zur Verfügung.
- 4. Wählen Sie die Antwortmöglichkeit aus, über die die Anlage des Angebots ausgelöst werden soll.
- 5. Wählen Sie eine Frage aus dem Dropdown-Menü *Menge* aus. Das Angebot bzw. der Kundenauftrag verwendet die Antwort auf die Frage nach der Menge, um das Mengenfeld zu füllen.

### i Hinweis

Das Auswählen einer Mengenfrage und das automatische Füllen des Angebots oder Kundenauftrags ist optional. Sie können die Menge auch manuell im Angebot bzw. im Kundenauftrag eingeben.

## Beispiel

Angenommen, Sie möchten ein Angebot als Folgeaktivität aus einer Umfrage anlegen und die Menge basierend auf der Antwort auf eine Frage automatisch füllen. Zunächst legen Sie eine Frage des Typs "Multiple Choice (nur eine Antwort möglich)" mit den Antworten Ja und Nein an, die fragt, ob Sie ein Angebot für dieses Produkt anlegen möchten. Anschließend legen Sie eine Frage des Typs "Menge" an, die fragt, wie viele Positionen zum Angebot hinzugefügt werden sollen. Fügen Sie anschließend das Folgeangebot hinzu. Legen Sie die Angebotsfrage und die Antwort Ja als Auslöser für die Anlage des Angebots fest. Legen Sie fest, dass anhand der Frage nach der Menge das Angebot automatisch gefüllt werden soll.

# 17.3.22 Anlegen von mehrsprachigen Umfragen

Legen Sie eine Umfrage an und fügen Sie Beschreibungen, Fragen und Antworten in weiteren Sprachen hinzu.

## Kontext

Wenn Sie eine Umfrage anlegen, können Sie weitere Sprachoptionen für Beschreibungen, Fragen und Antworten manuell hinzufügen. Wählen Sie in der Entwurfsphase das Globussymbol aus, um die Sprachoptionen zu bearbeiten.

### i Hinweis

Für Umfrageausnahmen wird Mehrsprachigkeit nicht unterstützt.

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eine Umfrage und wählen Sie unter *Details* das Globussymbol neben dem Namen der Umfrage aus.
- 2. Wählen Sie *Hinzufügen*, um eine weitere Sprache zur Beschreibung hinzuzufügen. Sie können ausgewählte (markierte) Positionen in der Liste *Löschen*.
- Wenn Sie die entsprechenden Sprachen hinzugefügt oder entfernt haben, wählen Sie Sprachen aktualisieren aus, um alle verfügbaren Textfelder in einer Umfrage mit den Sprachen zu synchronisieren. Mit dieser Aktion werden alle Textfelder mit den Sprachen aktualisiert, die Sie für den Umfragenamen eingerichtet haben.

## △ Achtung

Wenn Sie eine Sprache löschen und *Sprachen aktualisieren* auswählen, werden alle entsprechenden Textfelder in Ihrer Umfrage gelöscht. Eventuell vorhandene Texte, die Sie für Beschreibungen, Fragen und Antworten in der gelöschten Sprache eingegeben haben, werden ebenfalls gelöscht.

4. Wenn Sie zusätzliche Sprache zur Umfrage über den Umfragenamen hinzugefügt haben, können Sie auf der Registerkarte *Design* Text für vorhandene Fragen in den neuen Sprachen hinzufügen.

### i Hinweis

Sie können zusätzliche Sprachen zu Ihrer Umfrage nur über den Umfragenamen hinzufügen oder entfernen. Sie können Sprachen nicht über andere Felder hinzuzufügen oder entfernen.

5. Wählen Sie das Globussymbol neben einem Textfeld, wie dem Namen, der Frage, der Beschreibung, oder der Antwort der Umfrage, aus.

	Add	ltem			×
*Question Type		Question Category			
Multiple Choice (select one)	~				~
Question					
Is there a promotion available?					<b>e</b>
Additional Information					
					0
Question Short Description					
					0
Insert page break after question		Make question mandatory			
Show Answer As:		Score			
Radio Button	$\sim$				
Default Branching		Attachments			
	~				
Answer Options (2)					↑↓ Add
Answer Option	Answer Short Description	Answer 0	Category Score		Branch To
Yes	~ 0		~	0	≣↑↓
No	~ 0		~	•	≣↑↓
					K < 1/1 > X
			OK OK and New	Add to Question Bank	Add from Question Bank

- 6. Geben Sie den entsprechenden Text für die Sprache ein, die Sie zuvor hinzugefügt haben. Das Feld "Sprache" wird entsprechend Ihrer Eingabe für den Umfragenamen vorbelegt.
- 7. Wählen Sie OK aus.

i Hinweis

Sie müssen in allen zutreffenden Felder für alle Sprachen Text eingeben, um eine Umfrage zu aktivieren. Das System zeigt ein Warnsymbol und eine Warnmeldung an, wenn Sie ein Textfeld leer gelassen haben.

# 17.3.23 OData-Services für Umfragen

Odata-Services gibt es sowohl für die Designzeit als auch die Laufzeit von Umfragen.

Die OData-Services können bei der Massenmigration von einem System zu einem anderen während der Designzeit der Umfrage hilfreich sein. Die Services können zum Aktualisieren oder Ändern von Antworten in einer Umfrage von einem externen System aus verwendet werden.

# 17.3.24 Marketingattribute über eine Umfrage aktualisieren

Sie können jetzt Marketingattribute für Kunden und Ansprechpartner über eine Umfrage aktualisieren.

In einer Frage der Umfrage können mehrere Attribute aktualisiert werden. Um diese Funktion zu aktivieren, fügen Sie eine Frage des Typs "Attribut" hinzu, und wählen Sie die Attributgruppe und das Attribut aus, die in der Umfrage hinzugefügt werden sollen.

### ${f i}$ Hinweis

- Nur die standardmäßigen Attribute für das Ansprechpartnermarketing können aktualisiert werden.
- Pro Umfrage kann nur eine Frage vom Typ "Attribute" enthalten sein.
- Nur eine Aktualisierung ist möglich. Das Anlegen von Szenarios wird nicht unterstützt.

# 17.3.25 Zufriedenheitsumfragen

Holen Sie mithilfe einer Zufriedenheitsumfrage Feedback von Ihren Kunden ein.

## Kontext

Legen Sie Zufriedenheitsumfragen an, die Sie mithilfe einer E-Mail-Vorlage an Ihre Kunden senden. Ihre Kunden können ihre Zufriedenheit mit verschiedenen Antwortoptionen bewerten, die auf einer von Ihnen erstellten Skala beruhen. Sie können auch alle anderen Arten von Fragen in Zufriedenheitsumfragen verwenden, um weitere Details zu Ihren Kunden zu erfassen.

Nachdem Benutzer eine Zufriedenheitsumfrage abgeschlossen haben, erhalten sie eine Nachricht, in der angegeben wird, dass sie die Umfrage abgeschlossen haben, und in der ihnen für die Teilnahme gedankt wird.

Sie können diese Nachricht für jede Ihrer Zufriedenheitsumfragen so konfigurieren, dass sie Ihren Marken- und Unternehmensanforderungen entspricht.

Follow Up Satisfaction Survey
*Overall, how would you rate the quality of your customer service experience?
Very Positive
Somewhat Positive
O Neutral
Somewhat Negative
Very Negative
<pre> Vertical Vertic</pre>

## $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Zufriedenheitsumfragen sind auf dem iPad nicht verfügbar und können deshalb auch nicht offline verwendet werden.

## Vorgehensweise

- 1. Fügen Sie eine neue Umfrage hinzu, wählen Sie die Kategorie *Zufriedenheit*, und geben Sie die grundlegenden Informationen ein.
- 2. Fügen Sie Fragen zur Zufriedenheit hinzu, indem Sie unter *Fragekategorie* die Option *Kunden* wählen, und legen Sie eine Skala mit Fragen der Art *Multiple Choice (nur eine Antwort möglich)* fest. Hier können Sie sich entscheiden, numerische Werte zu verwenden und eine Bewertungsskala in Ihren Kurzbeschreibungen anzugeben oder die Antwortoptionen zu verwenden, um Zufriedenheit zu beschreiben.
- 3. Fügen Sie sonstige zusätzliche Fragetypen hinzu, wenn Sie auch andere Daten in Ihrer Umfrage erfassen möchten.
- 4. Unter *Endenachricht der Umfrage* formatieren und erfassen Sie die Nachricht, die Ihre Teilnehmer nach der Fertigstellung der Umfrage erhalten sollen.
- 5. Wählen Sie Sichern.

# 17.3.26 Umfragen mithilfe der Transportverwaltung übertragen

Als Administrator können Sie Umfragen aus einem System in ein anderes übertragen und dabei das Transportverwaltungssystem verwenden.

Damit können Sie auf einfache Weise Umfragen aus einer Testumgebung in eine Produktivumgebung migrieren und somit die Implementierungszeit verkürzen.

Gehen Sie beim Transportieren von Umfragen aus einem System in ein anderes folgendermaßen vor:

- 1. Gehen Sie zu Administrator Transportverwaltung, und wählen Sie Neu, um einen Transportauftrag anzulegen.
- 2. Wählen Sie im Bild Transportauftrag die Option Auswählen.
- 3. Wählen Sie im Dialog *Transportobjekte auswählen* im Auswahlmenü *Transportobjekt* die Option *Umfragen*, und wählen Sie dann *OK*.

Alle verfügbaren Transportobjekte werden in der Tabelle Verfügbare Transportobjekte aufgelistet.

- 4. Markieren Sie die Transportobjekte in der Tabelle Verfügbare Transportobjekte, und wählen Sie Auswahl hinzufügen, um die Objekte der Tabelle Ausgewählte Transportobjekte hinzuzufügen.
- 5. Gehen Sie zu Zielsysteme System hinzufügen , wählen Sie die Systeme aus, in die die Umfrage transportiert werden soll, und wählen Sie *OK*.
- 6. Wählen Sie Aktionen Zusammenstellen , um eine ZIP-Datei mit allen zu transportierenden Umfrageinhalten anzulegen.

### i Hinweis

Sie können die ZIP-Datei auf der Registerkarte *Transportinhalt* herunterladen und den Inhalt verifizieren.

7. Wählen Sie Aktion Freigeben , um die Umfragen in die Zielsysteme zu exportieren.

## i Hinweis

Sie können die Zusammenstellungs- und Freigabeinformationen auf der Registerkarte *Transportprotokolle* überprüfen.

8. Melden Sie sich am Zielsystem an, und gehen Sie zu Administrator Transportverwaltung Alle Transportaufträge .

Ein Umfrageobjekt mit dem Status Importiert wird in der Tabelle angezeigt.

- 9. Wenn Sie das importierte Objekt auswählen, sehen Sie eine Liste mit den im Quellsystem zusammengestellten Umfragen.
- 10. Wählen Sie Aktion Aktivieren , um alle Umfragen in das Zielsystem zu transportieren.

## 17.4 Umfragen ausfüllen

Entscheiden Sie, wie Fragen beantwortet und Umfragen ausgefüllt werden sollen.

Umfragen sichern, fertigstellen und senden [Seite 863]

Verstehen Sie die Optionen, die Ihnen für die Durchführung von Umfragen zur Verfügung stehen.

### Anzeigen des Umfragefortschritts [Seite 864]

Der Fortschrittsbalken zeigt beim Ausfüllen einer Umfrage den Fertigstellungsgrad an.

### Umfrageausnahmen prüfen [Seite 865]

Verwenden Sie das Ausnahmesymbol, um sicherzustellen, dass Sie geeignete Antworten eingegeben haben.

Anlagen zu Umfragen hinzufügen [Seite 866]

Beim Ausfüllen einer Umfrage können Sie Anlagen hinzufügen.

### PDF-Umfragezusammenfassung [Seite 867]

Sobald eine Umfrage bei einem Besuch abgeschlossen wurde, können Sie eine PDF-Zusammenfassung der Ergebnisse generieren.

### Zugehörige Anlagen [Seite 869]

Sie können nach Anlagen suchen, die während der Besuchsausführung zu Umfragen hinzugefügt wurden.

### Produktumfragen ausfüllen [Seite 869]

Produktumfragen bieten zusätzliche Optionen, während die Umfrage ausgefüllt wird.

### Umfragen zu Wettbewerberprodukten ausfüllen [Seite 873]

Umfragen zu Wettbewerberprodukten bieten zusätzliche Optionen, während die Umfrage ausgefüllt wird.

### Umfrageergebnisse für Privatkunden [Seite 874]

Zeigen Sie Umfrageergebnisse für Privatkunden an.

### Folgeaufgaben aus Umfragen anlegen [Seite 874]

Sie können Folgeaufgaben anlegen und anzeigen, während Sie eine Produkt- oder Checklistenumfrage durchführen. In der Matrixsicht einer Produktumfrage können Folgeaufgaben pro Produkt angelegt werden. In Checklistenumfragen können Folgeaufgaben auf der Umfrageebene angelegt werden. Diese Funktion steht zurzeit nur online zur Verfügung.

### Hinzufügen von Produkten zu Checklistenumfragen zur Laufzeit [Seite 875]

Wenn ein Vertriebsbeauftragter eine Umfrage ausfüllt, kann er Produkte zu einer Produktchecklistenumfrage hinzufügen, indem er *Produkte hinzufügen*auswählt.

### Registrierte Produkte während der Laufzeit hinzufügen [Seite 875] Beim Ausführen einer Umfrage können registrierte Produkte zur Umfrage hinzugefügt werden.

# 17.4.1 Umfragen sichern, fertigstellen und senden

Verstehen Sie die Optionen, die Ihnen für die Durchführung von Umfragen zur Verfügung stehen.

Verwenden Sie beim Ausfüllen einer Umfrage die folgenden Aktionen:

- Als Entwurf sichern: Sichern Sie Ihre Umfragen als Entwürfe, um Sie später zur Fertigstellung auszuwählen.
- Fertigstellen: Schließen Sie Antworten für ein bestimmtes Produkt in Produktchecklistenumfragen ab.
- *Abschicken*: Weisen Sie einer Umfrage offiziell den Status *Abgeschlossen* zu, und sichern Sie die Umfrage in Ihrem System.

### i Hinweis

In der Extended Edition von SAP Cloud for Customer werden zusätzlich Funktionen wie Zurücksetzen, Senden, Sortieren und Filtern für Spalten sowie Produktfilter nach Kategorie für Matrixumfragen unterstützt.

# 17.4.1.1 Kennzeichen für als Entwurf gesicherte Umfragen

Für Umfragen ist ein Entwurfskennzeichen verfügbar.

Indem Sie das Kennzeichen *Entwurf* verwenden, können Sie leicht zwischen Umfragen mit dem Status "Offen" und "Entwurf" unterscheiden und schnell die Umfragen finden, die Sie noch abschließen müssen.

### i Hinweis

Diese Funktion ist aktiviert, aber standardmäßig ausgeblendet. Mit dem Key User Tool können Sie das Kennzeichenfeld *Entwurf* im Bild einblenden.

Visits		8th Novembe	ar-2 📫	8						
প্র	8th November -2								,	
OVER	IVIEW TASKS SURVEY	S CAMPAIGNS	CONTACTS	ATTENDEES	FOLLOW-UP	ITEMS	DOCUMENT FLOW	ATTA	сні <	>
₩,	SURVEYS (7)							î↓	Add	More
	Name	Status	Category	Mandatory	Actions	Draft				
	27th October Survey	Completed	Checklists		<b>1</b>					
	Matrix Layout Product Audit	Completed	Products		1					
	Product Audit - Copy	Open	Products	$\checkmark$	1	~				
	REX SURVEY	Completed	Products	$\checkmark$	<b>1</b>					
	Must-sell Product Matrix Audit	Open	Products		<b></b>	~				
	TG Survey Test	Open	Products		<b>1</b>					
	LA Competitor Prod survey	Open	Competitor		1					
1 sel	ected   Clear Selection							к <	1.1	1 > >

# 17.4.2 Anzeigen des Umfragefortschritts

Der Fortschrittsbalken zeigt beim Ausfüllen einer Umfrage den Fertigstellungsgrad an.

Im unteren Bereich der Umfrage wird im Fortschrittsbalken angezeigt, wie viele Fragen Sie bereits beantwortet haben und wie viele Fragen die Umfrage insgesamt enthält. Der Fortschrittsbalken wird automatisch aktualisiert, wenn Sie eine Frage beantworten. Bei Produktumfragen sehen Sie Ihren Fortschritt für das aktuell angezeigte Produkt und die Anzahl der Fragen für das Produkt.
Surveys	Superstore	Pr 😢 Superstore Prod 📑 😒 < 🗸 > 🗤
$\odot$	Q ↑↓	MC1000
Coffee Machine		How many items on shelf? 2 Each What is the price? 39.99 USD
		Is there a promotion available? Yes No Finish
Reset		2 out of 3 Answered

### i Hinweis

Der Fortschrittsbalken ist nur für Umfragen ohne Verzweigung, Checklistenumfragen und die Checklistensicht von Produktumfragen verfügbar.

# 17.4.3 Umfrageausnahmen prüfen

Verwenden Sie das Ausnahmesymbol, um sicherzustellen, dass Sie geeignete Antworten eingegeben haben.

Wenn Sie Antworten auf Ausnahmen prüfen, wird das Ausnahmesymbol neben jeder Frage mit einer unpassenden Antwort angezeigt. Wählen Sie das Ausnahmesymbol, um die Beschreibung anzuzeigen. Sie können anschließend Ihre Antworten korrigieren, damit die Ausnahmen nicht mehr angezeigt werden.

Surveys	SURVEY Superstore Products	Superstore	Products	<b>U</b> 8
All (5) ⊙ Q ↑↓	Ф		① 1	
CANSODA CanSoda	① 3 *What is the L	.isted Price of the product?	Price is to What is the	o high. Please check.
CANJUICE CanJuice	I 3 100	USD		Close
10000622 CupCake	•How many ur	nits on shelf?		
10001062 GreenScap	1) 3 *How many u	nits in storage?		
10000621 GreenDetergent	100 III	Each		
Surveys	SURVEY Superstore Products	Superstore Pr	roducts 🗊	8
All (5) 🕞 🗘 🕅	) () 2	0 des et the sector durt? ***	w many units on shelf?	*How many units in storage?
Search Q	Price is too	high. Please check.	$\nabla$ $\uparrow$	$\nabla$ $\uparrow$
CANSODA CanSoda	Quantity en	Itered is too high. Pl	100 Each	100 Each
CANJUICE CanJuice	How many ur	nits on shelf?	100 Each	100 Each
10000622 CupCake	2 100	USD	100 Each	100 Each
10001062 GreenSoap	2 100	USD	100 Each	100 Each
10000621 GreenDetergent	2 100	USD	100 Each	100 Each

## Weitere Informationen

Umfrageausnahmen [Seite 852]

# 17.4.4 Anlagen zu Umfragen hinzufügen

Beim Ausfüllen einer Umfrage können Sie Anlagen hinzufügen.

Beim Ausfüllen einer Umfrage können Sie mit der Kamera Ihres Geräts ein Bild aufnehmen und es als Anlage zu einer Antwort hinzufügen. Sie haben die Möglichkeit, für diese Anlage eine Größe auszuwählen: z.B. klein (400x400), mittel (600x600) oder groß (800x800). Sie können auch die ursprüngliche Größe der Anlage

auswählen. Das System merkt sich Ihre letzte Auswahl und wendet sie auf das nächste Bild an, das Sie anhängen.

7	At	tachm	nents		
	No	Attach	nments		
	Small				
	Medium				
	Large			_	
	Small	~	Upload	P	Close

#### → Empfehlung

Aus Performancegründen wird empfohlen, höchstens ein großes Bild, zehn mittelgroße Bilder oder 30 kleine Bilder pro Umfrage anzuhängen.

## 17.4.5 PDF-Umfragezusammenfassung

Sobald eine Umfrage bei einem Besuch abgeschlossen wurde, können Sie eine PDF-Zusammenfassung der Ergebnisse generieren.

## Kontext

Umfragezusammenfassungen können detaillierte Informationen zum Kunden sowie Antworten auf Umfrage-Fragen enthalten. Der Inhalt der Zusammenfassungen kann je nachdem, wie Ihr Administrator die Vorlage für die Umfragezusammenfassung konfiguriert hat, variieren.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eine Umfrage, und navigieren Sie zur Sicht Umfrage.
- 2. Wählen Sie eine ausgefüllte Umfrage aus der Liste der Umfragen aus.
- 3. Wählen Sie Aktionen und dann Umfragezusammenfassung generieren.
- 4. Wählen Sie unter *Umfragezusammenfassungen* den Namen einer Umfrage aus, um den Download zu starten.

# 17.4.5.1 Aggregation von Umfrageergebnissen

Zeigen Sie aggregierte Score-Werte in der PDF der Umfragezusammenfassung an.

Aggregierte Score-Werte werden am unteren Rand des PDF-Dokuments der Umfragezusammenfassung angezeigt.

#### i Hinweis

Zur Generierung der Umfragezusammenfassung muss die Umfrage bereits abgeschlossen und abgesendet sein.

Die Aggregation für Produkt- und Checklistentypumfragen wird wie folgt ausgeführt:

Die Aggregation erfolgt sowohl für Werte (die für Fragen und Antworten zugeordnet werden) als auch für Antwortoptionen (in einer Frage). Die Aggregation wird folgendermaßen berechnet:

- Score-Werte für Produktumfragen Höchst- und Istwerte auf Produktebene
- Score-Werte für Checklistenumfragen Höchst- und Istwerte auf Frageebene
- Antwortoptionen (nur für Produktumfragen relevant) Für die Antwortoptionen, die für eine Frage ausgewählt wurden, werden die Istzahl und der Prozentwert angezeigt.

Für die Aggregation von Umfrageergebnissen gelten folgende Kriterien:

- Die Aggregation wird nur für Fragen berechnet, die auf Betrag, Multiple Choice und Menge basieren.
- Die Aggregationsregeln können wie folgt angezeigt werden: *Absolutwert* (gültig für Multiple-Choice-Fragen) und *Anteil Durchschnitt* (gültig für Betrags- und Mengentypfragen)

#### ${f i}$ Hinweis

Sie müssen bei der Umfrageerstellung Werte auf jeder Frage- und Antwortoptionsebene festgelegt haben.

# 17.4.5.2 Bilder in der Umfragezusammenfassung

Bilder, die zu einer Umfrage hinzugefügt wurden, stehen in der PDF-Datei mit der Umfragezusammenfassung zur Verfügung.

Sie können die Bilder zur schnellen Referenzierung verwenden, um sich die Antworten anzusehen, die in der PDF-Datei mit der Umfragezusammenfassung stehen.

Survey-results_20181121-083100UTC.PDF         Questions         Attachments             Product II             Product III             Product IIII             Product IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII		Survey-results_20181121-083100UTC.PDF
	Curey-results_20181121-083100UTC.PDF Questions Attachments	Image: Address of the state of the stat
Page 4 of 6		Page 4 of 6

In der PDF-Datei befindet sich ein separater Abschnitt mit der Bezeichnung *Anlagen*, in dem alle Anlagen der Umfrage aufgeführt sind.

#### i Hinweis

- Im Anlagenabschnitt des Dokuments stehen nur die Laufzeitanlagen zur Verfügung.
- Für diese Funktion sind nur Checklistenumfragen aktiviert.

## 17.4.6 Zugehörige Anlagen

Sie können nach Anlagen suchen, die während der Besuchsausführung zu Umfragen hinzugefügt wurden.

#### i Hinweis

Das Work Center *Zugehörige Anlagen* listet nur Umfrageanlagen auf, die zu Besuchen oder Besuchen der perfekten Filiale gehören.

Sie können die Anlagen sortieren und durchsuchen. Verwenden Sie die erweiterten Suchoptionen, um die benötigten Anlagen zu finden, indem Sie nach einer konkreten Umfrage oder einem Datum und anderen Optionen filtern.

# 17.4.7 Produktumfragen ausfüllen

Produktumfragen bieten zusätzliche Optionen, während die Umfrage ausgefüllt wird.

# 17.4.7.1 Statuskennzeichen für Produktumfragen

In Produktumfragen, die keine Matrixsicht verwenden, verfolgen Sie den Fortschritt von Produktfragen anhand des Statuskennzeichens, das neben dem Produkt angezeigt wird.

- Ein grüner Balken zeigt an, dass die Umfrage für das Produkt auf *Als "Abgeschlossen" kennzeichnen* gesetzt wurde.
- Ein grüner Balken mit weißen Streifen weist darauf hin, dass für das Produkt eine Umfrage in Bearbeitung ist.
- Ein blauer Balken zeigt an, dass die Umfrage für das Produkt noch nicht gestartet wurde.

## $\mathbf{i}$ Hinweis

Diese Funktion steht nur in der Extended Edition zur Verfügung.

► Visits	Sean1702TestYahhoo ⊗	Sean1702ProdChklistTestAll
All 😔	λ t <b>μ</b> ^	P300104
P300104 Green Future Microprocesso	*Enter amount	
SPSBMW1 SPSBMW1	*Enter Quantity	
SPSPROD101 SPSPROD101	Box	
SPSPROD100 SPSPRod	*Enter date	

## Weitere Informationen

Produktumfragen [Seite 826]

## 17.4.7.2 Produkte, die während der Umfrageausführung hinzugefügt wurden, für einen nächsten Besuch kopieren

Während der Durchführung von Produktmatrix-Umfragen können Sie Produkte kopieren, um sie der nächsten Umfrage hinzuzufügen.

Markieren Sie das Ankreuzfeld *Vorherige Antworten*, wenn Sie die Antworten für die gleichen Produkte aus dem vorherigen Besuch übernehmen möchten. Entmarkieren Sie auf der Registerkarte *Details* das Ankreuzfeld für *Produkte aus vorheriger Laufzeit*, um diese Funktion auszuschalten. Diese Funktion ist für Besuche beim selben Kunden möglich.

## Weitere Informationen

Produktumfragen [Seite 826] Matrixsicht für Umfragen [Seite 841]

## 17.4.7.3 Produkte aus früheren Aufträgen in der Extended Edition hinzufügen

Während der Umfrageausführung in der Extended Edition können Sie über die Option *Frühere Aufträge* im Menü *Produkte hinzufügen* Produkte aus früheren Aufträgen zu einer Umfrage hinzufügen.

Nachdem Sie *Frühere Aufträge* gewählt haben, können Sie eine bestimmte Abfrage aus dem Bereich *Meine Produkte* auswählen. Die Optionen lauten *Kundenaufträge* des *Kunden*, *Meine* früheren Aufträge, Meine früheren Aufträge für Kunden und Meine früheren Aufträge für Kunde und Vertriebsbereich.

Die Kundenaufträge, die mit der ausgewählten Abfrage übereinstimmen, werden links im Bild angezeigt. Rechts sehen Sie eine Liste der Produkte, die zum ausgewählten Auftrag gehören. Die Liste zeigt standardmäßig Produkte für den ersten Kundenauftrag in der Liste an.

## Weitere Informationen

Produktumfragen [Seite 826]

## 17.4.7.4 Bildbetrachter zum Anzeigen eines vergrößerten Produktbilds verwenden

Tippen Sie auf ein Produktbild in den Produktumfragen, um ein vergrößertes Bild des Produkts anzuzeigen. Über die Navigationspfeile und das Karussell unten können Sie zwischen den Produkten blättern.

## 17.4.7.5 "Produkte aus früheren Aufträgen hinzufügen" in SAP Cloud for Customer (Extended Edition) konfigurieren

Administratoren können diese SAP Cloud for Customer-Funktion (Extended Edition) aktivieren, indem Sie eine Frage zum Lösungsumfang auswählen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement Umfragen , um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

# 17.4.7.6 Zusätzliche Einstellungen für Produktmatrix-Umfragen

Zeigen Sie zusätzliche Optionen für Fragen in einer Produktmatrix-Umfrage an.

Verwenden Sie die drei Punkte im Fragenkopf, um die folgenden Optionen anzuzeigen:

#### Vollständige Frage

Zeigen Sie den vollständigen Text der Frage und Antworten an, wenn ein Teil der Frage in der Matrixsicht ausgeblendet wurde.

#### Massenerfassung von Antworten

Beim Ausfüllen einer Produktmatrix-Umfrage mit vielen Produkten sparen Sie Zeit, indem Sie für eine Frage die gleiche Antwort für alle Produkte eingeben. Die Massenerfassung von Antworten ist vor allem dann sinnvoll, wenn eine Antwort auf eine Frage häufig verwendet wird.

Wählen Sie *Alle Antworten setzen auf*, und wählen Sie dann eine Antwortoption. Sie können die Antworten für bestimmte Produkte dann bei Bedarf ändern.

#### Filter

Wählen Sie das Trichtersymbol, um die Filteroptionen, z.B. ab- oder aufsteigend oder nach Antwort sortieren, anzuzeigen.

#### Anlagen

Wählen Sie das Fotosymbol, um alle verfügbaren Anhänge für die Frage anzuzeigen.

### Weitere Informationen

Produktumfragen [Seite 826] Matrixsicht für Umfragen [Seite 841]

# 17.4.8 Umfragen zu Wettbewerberprodukten ausfüllen

Umfragen zu Wettbewerberprodukten bieten zusätzliche Optionen, während die Umfrage ausgefüllt wird.

# 17.4.8.1 Kundenspezifische Felder für Wettbewerberprodukt als Fragen hinzufügen

Beim Entwerfen einer Umfrage für ein Wettbewerberprodukt können Sie den Fragentyp *Kundenspezifische Felder für Wettbewerberprodukt* hinzufügen, um ein kundenspezifisches Feld hinzuzufügen, das im Kopf des Wettbewerberprodukts gepflegt wird.

Solche kundenspezifischen Felder sind in der Umfrage schreibgeschützt. Die auf Produktebene hinterlegten Werte werden zum Zeitpunkt der Umfragedurchführung zur Benutzerreferenz ermittelt.

## 17.4.8.2 Wettbewerberprodukte nach zugehöriger Produktkategorie filtern

Während der Prüfung von Wettbewerbern können Sie lange Listen von Produkten nach Kategorie filtern. Bei dieser Kategorie handelt es sich um die *Produktkategorie*, die unter *Unser Produkt* verwaltet wird.

## 17.4.8.3 Wettbewerberprodukte zur Umfragelaufzeit hinzufügen

Bei Filialprüfungen können Vertriebsmitarbeiter Wettbewerberprodukte hinzufügen, die nicht Teil der Prüflisten sind.

Die vorhandenen Kennzeichen Vorherige Produkte zur Runtime und Hinzufügen von Produkten zur Runtime sperren unter den Umfragedetails gelten auch für diese Funktion.

#### i Hinweis

Diese Funktion wird nur im Online-Modus unterstützt.

## Weitere Informationen

Kopieren vorheriger Antworten und vorheriger Produkte in Opportunitys [Seite 841] Hinzufügen von Produkten während der Umfrageausführung deaktivieren [Seite 847]

# 17.4.9 Umfrageergebnisse für Privatkunden

Zeigen Sie Umfrageergebnisse für Privatkunden an.

Rufen Sie die Sicht *Umfrageergebnisse* für einen Privatkunden auf, um alle Umfragen anzuzeigen, die dem Privatkunden zugeordnet sind. Verwenden Sie im Dropdown-Menü das Geschäftsobjekt, in dem Sie suchen möchten, z.B. ein Besuch, und lassen Sie sich die Liste abgeschlossener Umfragen anzeigen. Sie können sich die Details der Umfrage durch Auswahl des Umfragenamens anzeigen lassen.

# 17.4.10 Folgeaufgaben aus Umfragen anlegen

Sie können Folgeaufgaben anlegen und anzeigen, während Sie eine Produkt- oder Checklistenumfrage durchführen. In der Matrixsicht einer Produktumfrage können Folgeaufgaben pro Produkt angelegt werden. In Checklistenumfragen können Folgeaufgaben auf der Umfrageebene angelegt werden. Diese Funktion steht zurzeit nur online zur Verfügung.

Als Voraussetzung müssen Administratoren beim Entwerfen der Umfrage das Kennzeichen *Folgeaufgaben* gesetzt haben.

relevan Armeents	My Calendar	Measure store performance	O Produc	T Audit to measure			
ious Runtime Products	o" 📩 🔍 🛛 🖓	Number of Facings	Product Width	Is the product in stock? Ym Ne	On Promotion? Yes No	Atlaichments	Tasks
for Merer	Search Q 6 Rem	s y 1	V 11	V 14	V 14		
k Rustine Products Additio	FLORA_BUT_SPREAD Fiore Buttery Spread 500g	- 5 +	10 CMT			e 0	+ 🛛 •
No.	D 10001091 Chuco Cone	- 2 +	S CMT			ø 0	+ 8.
Products from Product List	Butterscotch Tin	- 5 +	5 CMT				+ 00
allo Width	MC1000 Coffee Machine	- 2 +	25 CMT				+ 8.
- 0	Coffee Filter	- • +	10 CMT				+ 🛾 🛛
Reat O	STARSHIP1701 Star Ship 1701	, - +					+ 🛛 •
White 5	Each hre (+) Each S (2 out of 8 Answered						

Sie können die Zusammenfassung des Surveys auch an jede von Ihnen angelegte Folgeaufgabe anhängen, indem Sie das Kennzeichen *Zusammenfassung an Folgeaufgabe anhängen* setzen.

## 17.4.11 Hinzufügen von Produkten zu Checklistenumfragen zur Laufzeit

Wenn ein Vertriebsbeauftragter eine Umfrage ausfüllt, kann er Produkte zu einer Produktchecklistenumfrage hinzufügen, indem er *Produkte hinzufügen*auswählt.

## 17.4.12 Registrierte Produkte während der Laufzeit hinzufügen

Beim Ausführen einer Umfrage können registrierte Produkte zur Umfrage hinzugefügt werden.

Weitere registrierte Produkte können der Umfrage während der Ausführung ad hoc hinzugefügt werden.

## 17.5 Berichterstellung für Umfragen

Erstellen Sie Berichte mit den Daten, die in Ihren Umfragen erfasst wurden, um Ihre aktuelle Performance besser zu verstehen und Verbesserungen vorzunehmen.

Sie können verschiedene Arten von Berichten auf Basis von Fragen, Antworten und anderen Umfragekategorien anlegen oder einfach die Ergebnisse einer einzelnen Umfrage exportieren.

Datenquellen für Umfrageberichte [Seite 875] Legen Sie Berichte für Ihre Umfrageergebnisse an.

Umfrageergebnisse exportieren [Seite 876] Exportieren Sie alle Ergebnisse einer einzelnen Umfrage zu erweiterten Berichtszwecken.

Zielgruppen aus Umfrageberichten anlegen [Seite 876] Verwenden Sie Daten aus Umfrageberichten, um eine neue Zielgruppe anzulegen.

## 17.5.1 Datenquellen für Umfrageberichte

Legen Sie Berichte für Ihre Umfrageergebnisse an.

Sie können Umfrageberichte basierend auf Datenquellen wie Fragenkategorien, Antwortkategorien und Umfragekategorien generieren, die von Ihnen im Fine-Tuning oder von einzelnen Gruppen bzw. einer Gruppe von Personen, die die Umfrage gestaltet haben, definiert wurden. Im Work Center *Unternehmensanalysen* können Sie die Berichte zu Umfragen finden, indem Sie nach den Präfixen **Besuchsumfrage:** oder **Geschäftspartnerumfrage:** suchen:

- Berichte mit dem Präfix **Besuchsumfrage**: sind aggregierte Daten zu Umfragen, die bei Besuchen verwendet wurden.
- Berichte mit dem Präfix **Geschäftspartnerumfrage**: sind aggregierte Daten zu Kunden, Ansprechpartnern und Mitarbeitern in Zufriedenheitsumfragen.

Die Datenquellen für Umfragen enthalten den vollständigen Text der Fragen und Antworten, damit Sie die Berichte auf Grundlage der genauen Fragen und Antworten erstellen können.

# 17.5.2 Umfrageergebnisse exportieren

Exportieren Sie alle Ergebnisse einer einzelnen Umfrage zu erweiterten Berichtszwecken.

## Kontext

Wenn Sie einen Bericht auf Basis der gesammelten Daten aus einer einzelnen Umfrage erstellen möchten, verwenden Sie die Exportfunktion innerhalb einer spezifischen Umfrage. Diese Funktion exportiert alle gespeicherten Daten aus einer einzelnen Umfrage in eine Excel-Tabellenkalkulation, wo sie manuell gefiltert oder zur erweiterten Berichterstellung verwendet werden können.

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie im Work Center Umfragen eine Umfrage.
- 2. Navigieren Sie zu der Sicht *Ergebnisse*, und wählen Sie *Exportieren*. Ihr Bericht wird als CSV-Datei heruntergeladen.

# 17.5.3 Zielgruppen aus Umfrageberichten anlegen

Verwenden Sie Daten aus Umfrageberichten, um eine neue Zielgruppe anzulegen.

Eventuell finden Sie in Ihren Umfrageberichten interessante Muster und möchten auf der Basis Ihrer Ergebnisse Maßnahmen ergreifen. Beispielsweise finden Sie heraus, dass viele Kunden eine Zufriedenheitsumfrage in einem bestimmten Zeitraum negativ beantwortet haben, und möchten für diese unzufriedenen Kunden eine spezielle Werbeaktion anlegen. Sie können direkt aus einem Umfragebericht eine Zielgruppe anlegen und dann dieser Zielgruppe eine Werbeaktion zuordnen.

Sie können Zielgruppen aus folgenden Umfrageberichten anlegen:

- Geschäftspartnerumfrage
  - Antworten zur Kundenzufriedenheit
  - Net Promoter Score
- Besuchsumfrage
  - Antworten
  - Fertigstellungsgrad und Score

# 18 Verkaufskampagnen

Die wichtigsten Marketingfunktionen in SAP Cloud for Customer sind so gestaltet, dass sie Sie bei der Umwandlung von Marketinginitiativen in Vertriebs-Opportunitys unterstützen. Der Lösungsumfang beinhaltet das Erstellen von Zielgruppen und Kampagnen, die Verwendung von Umfragen mit eingebetteten Analysefunktionen, automatisierte Folgeaktivitäten nach Verkäufen und die Überwachung der wichtigsten Kennzahlen. In der integrierten Work-Center-Sicht *Inhalt* können Sie Ihre kreativen Marketingobjekte, wie E-Mail-Vorlagen und externe Umfragen, verwalten.



# 18.1 Verkaufskampagnen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Kampagnen beim Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Sich selbst erklärende Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

## 18.1.1 Verkaufskampagnen aktivieren

Administratoren können Verkaufskampagnen mit einer Detailfrage aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmangement Kampagnendurchführung, und markieren Sie das Ankreuzfeld.

# 18.1.2 Zielgruppen für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Zielfragen mit einer Detailfrage aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmangement Zielgruppen, und markieren Sie das Ankreuzfeld.

# 18.1.3 Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Scorewerte von Leads mit einer Detailfrage aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Vrkaufskampagne Erweiterte Funktionen für Verkaufskampagnen , und markieren Sie das Ankreuzfeld.

# 18.1.4 Konfigurieren von Marketingeinwilligungen für Verkaufskampagnen

Administratoren können die Verwendung von Marketingeinwilligungen für Verkaufskampagnen über eine Detailfrage aktivieren.

Über Marketingeinwilligungen können Sie steuern, welche Informationen und welche Werbung Ihren Kunden direkt per E-Mail, Fax oder Telefonanruf angeboten werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmanagement Marketingeinwilligung, und markieren Sie das Ankreuzfeld.

# 18.1.5 Mehrstufigen Genehmigungsprozess für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können die Verwendung eines mehrstufigen Genehmigungsprozesses für Verkaufskampagnen aktivieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmanagement Kampagnendurchführung, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage für einen mehrstufigen Genehmigungsprozess.

# 18.1.6 Verkaufskampagnenreplikationen aus SAP Marketing konfigurieren

Administratoren können die Kampagnenreplikation aus SAP Marketing mit Detailfragen aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse Kampagnen , und markieren Sie die Ankreuzfelder neben den Fragen zur Kampagnenreplikation.

## 18.1.7 Direktwerbe-E-Mails an Zielgruppen für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können die Verwendung von Direktwerbe-E-Mails an Zielgruppen für Kampagnen mit einer Detailfrage aktivieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmanagement Kampagnendurchführung, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage für Direkt-E-Mails an Zielgruppen.

# 18.1.8 Konfigurieren der Berechtigungen für Accounts und Kontakte für SAP Marketing.

Administratoren können Anwendern ermöglichen, die SAP Marketing-Berechtigungen zu Accounts und Kontakten in Bezug auf eine Frage zum Lösungsumfang anzuzeigen oder zu bearbeiten.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch

Integration in Fremdanwendungen und -lösungen > Integration von Stammdaten , und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage für Marketingeinwilligungen und -abonnements aus einer externen Anwendung.

## 18.1.9 Benutzerdefinierte Kommunikationskanäle für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können benutzerdefinierte Kommunikationskanäle für Verkaufskampagnen in Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Marketingeinwilligungen > Kommunikationskategorien bearbeiten > Zeile hinzufügen , und geben Sie eine Kommunikationskategorie und eine Beschreibung ein.

# 18.1.10 Kommunikationskategorien für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Kommunikationskategorien für Verkaufskampagnen in Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Deutgabenliste öffnen Fine-Tuning Marketingeinwilligungen Kommunikationskategorien bearbeiten Zeile hinzufügen, und geben Sie eine Kommunikationskategorie, eine Beschreibung, ein Kontaktaufnahmelimit und einen Zeitraum ein.

Über das Limit und den Zeitraum können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann. Wir empfehlen, beim Hinzufügen von Kommunikationskategorien mit dem Buchstaben Z zu beginnen.

# 18.1.11 Kommunikationskanäle von Verkaufskampagnen für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung konfigurieren

Administratoren können Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung in den Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Marketingeinwilligungen Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung bearbeiten Zeile hinzufügen, und geben Sie das Land oder Region und den entsprechenden Kommunikationskanal wie z.B. E-Mail, Brief oder Fax ein.

#### Achtung

Es obliegt der Verantwortung Ihrer Organisation, die nationalen Datenschutzgesetze und die Bestimmungen zur Bereitstellung von Marketingmaterialien einzuhalten. Daher müssen Administratoren die Lösung für jedes Land/Region oder für jeden Kunden konfigurieren, in dem oder mit dem Ihre Organisation Marketingaktivitäten durchführen möchte. Dabei sollten, soweit gesetzlich vorgeschrieben, Dokumente wie Zustimmungen und Ablehnungen gespeichert werden.

## 18.1.12 SMS-Aktionen für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können SMS-Aktionen für Kampagnen über Mashup-Webdienste konfigurieren.

## Vorgehensweise

1. Fordern Sie Kurznummern und den Ausgangsendpunkt vom Gateway-Anbieter an.

SMS-Ausgangsnachrichten: Fordern Sie von Ihrem Gateway-Anbieter die Bereitstellung einer Endpunkt-URL für SMS-Ausgangsnachrichten an.

- 2. Navigieren Sie zu Administrator Mashup-Webdienste , um den Mashup-Webdienst für diese Ausgangsnachrichten anzulegen.
- 3. Wenn Sie als Gateway-Anbieter SAP Mobile Services verwenden, wählen Sie Neu > REST-Dienst ].

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Andere Gateway-Anbieter verwenden möglicherweise einen anderen Dienst.

- 4. Geben Sie im Bereich Allgemeine Informationen den Namen des Dienstes an.
- 5. Geben Sie im Bereich *Informationen zum Dienst* die erforderlichen Parameter basierend auf den API-Eigenschaften des Gateway-Anbieters ein. Dazu gehört auch die Endpunkt-URL für den Ausgang.
- 6. Notieren Sie sich die Dienstnummer, die das System diesem Dienst zugeordnet hat. Diese Dienstnummer benötigen Sie für die Einrichtung Ihrer Nachrichtenkanäle.
- 7. Aktivieren Sie den Dienst, und sichern Sie Ihre Änderungen.

# 18.1.13 Nachrichtenkanäle für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Nachrichtenkanäle für Verkaufskampagnen konfigurieren.

Navigieren Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Verkaufskampagne Nachrichtenaustausch , und wählen Sie Neu, um einen neuen Nachrichtenkanal einzurichten.

# 18.1.14 Direktwerbe-E-Mail-Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Direktwerbe-E-Mail-Kampagnen aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Einstellungen für E-Mail und Fax Aktivierung von Massen-E-Mails, und folgen Sie den Anweisungen, um Unterdomänen einzugeben.

## 18.1.15 Zugriff auf Verkaufskampagnen anhand der Verkaufsorganisation konfigurieren

Administratoren können den Zugriff auf Verkaufskampagnen anhand der Verkaufsorganisation einschränken, der der Anwendungsbenutzer zugeordnet ist.

Wenn ein Anwendungsbenutzer Zugriff auf eine Verkaufskampagne hat, aber keine Berechtigung zum Anzeigen oder Bearbeiten von Verkaufskampagnen in dieser Verkaufsorganisation hat, ist diese Verkaufskampagnen für den Anwendungsbenutzer nicht sichtbar.

Um in Ihrer Lösung Zugriffseinschränkungen für Zielgruppen einzuführen, navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen, und bearbeiten Sie die entsprechende Benutzerrolle. Navigieren Sie im folgenden Bild zur Registerkarte Zugriffseinschränkungen, und wählen Sie die Work-Center-Sicht Kampagnen aus. Definieren Sie anschließend Lesezugriff und Schreibzugriff als Eingeschränkt, und geben Sie auf Verkaufsorganisationsebene die jeweiligen Einschränkungen an.

### i Hinweis

Wenn die Verkaufsorganisation für eine Verkaufskampagne geändert wird, ist diese Änderung erst nach einem Tag wirksam, das heißt, am aktuellen Tag ist der Zugriff auf die Kampagne noch möglich.

## 18.1.16 Konfigurieren von Mashups zum Bearbeiten von SAP Marketing-Einwilligungen

Administratoren können ein URL-Mashup anlegen, über das Anwendungsbenutzer SAP Marketing-Einwilligungen bearbeiten können.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Mashup-Bearbeitung .
- 2. Wählen Sie Neu VRL-Mashup .

- 3. Führen Sie unter Allgemeine Daten die folgenden Schritte aus:
  - 1. Wählen Sie Ohne Portbindung, und fügen Sie unter Mashup-Kategorie den Eintrag Wirtschaft und Finanzen hinzu.
  - 2. Geben Sie einen *Mashup-Namen* ein, der dann als Text für die Verknüpfung verwendet wird. Beispiel: Bearbeiten von Berechtigungen und Abonnements.
- 4. Führen Sie unter URL-Informationendie folgenden Schritte aus:
  - 1. Geben Sie eine URL per integriertem SAP Marketing-System im folgenden Format an:

#### Beispiel

<Protokoll>://<Server>:<Port>/sap/bc/ui5\_ui5/ui2/ushell/shells/abap/FioriLaunchpad.html

#MarketingContact-displayFactSheet?

InteractionContactID=<ID>

&OriginID=<OriginID>

- 2. Wählen Sie Parameter extrahieren.
- 3. Geben Sie eine HTTP-Methode ein.
- 5. Entfernen Sie in der Tabelle unter *Anforderungsparameter*, den Konstantenwert für die Zeile *InteractionContactID*, und wählen Sie *InteractionContactID* unter *Parameterbindung*.
- 6. Sichern und Aktivieren Sie den Mashup.
- 7. Navigieren Sie zur Registerkarte *Marketingeinwilligung* für den Kunden (Kunde, Ansprechpartner oder individueller Kunde), wo Sie den Mashup hinzufügen möchten.
- 8. Klicken Sie rechts oben im Bild auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung starten.
- 9. Klicken Sie auf das blaue Symbol 🖉. Das System hebt den Bereich mit einem roten Rahmen hervor, um anzuzeigen, dass Änderungen vorgenommen werden können.
- 10. Klicken Sie im Seitenbereich auf das Symbol eines umgekehrten Pfeils 🤄 , um zur Sicht zu navigieren.
- 11. Wählen Sie Hinzufügen Mashup , um ein neues Fenster zu öffnen.
- 12. Suchen Sie nach dem URL-Mashup, den Sie angelegt haben, und fügen Sie den Mashup hinzu. Weitere Informationen zum Hinzufügen von Mashups finden Sie unter
- 13. Um Ihre Einstellungen zu sichern, klicken Sie auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung beenden.

## Ergebnisse

Die Verknüpfung erscheint mit Ihrem Mashup-Titel im Bereich *Allgemein*. Die Verknüpfung öffnet den zugehörigen Kontakt im SAP Marketing-System.

# 18.1.17 Bedingungen für kundenspezifische Felder für Zielgruppen von Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Bedingungen für kundenspezifische Felder für Zielgruppen konfigurieren.

## Kontext

Sie können Bedingungen für kundenspezifische Felder konfigurieren. Die zulässigen Selektionskriterien für die Mitgliedsfindung sind jedoch in der dynamischen und manuellen Zielgruppe gleich. Beispielsweise sind die Attributgruppe, für die Sie Bedingungen in der Zielgruppe definieren können, und die Suchfeldergruppe in einer statischen Zielgruppe identisch.

## Vorgehensweise

- 1. Klicken Sie rechts oben im Bild auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung starten.
- 2. Navigieren Sie zu dem Bild, in dem das benutzerdefinierte Feld vorhanden ist, und wählen Sie Z, um den relevanten Bereich auszuwählen. Das System hebt den Bereich durch ein rotes Kästchen hervor.
- 3. Klicken Sie im Seitenbereich auf Deben *Kopf*, um die Liste der verfügbaren Felder anzuzeigen.
- 4. Navigieren Sie zu dem benutzerdefinierten Feld, und klicken Sie daneben auf D. Das System hebt das kundenspezifische Feld durch ein rotes Kästchen hervor, um anzuzeigen, dass es bearbeitet werden kann.
- 5. Wählen Sie *Bearbeiten*. Das System öffnet die Details zu dem Feld.
- 6. Navigieren Sie zur Registerkarte *Erweiterungsszenarios*. Das System zeigt die Tabelle *Erweiterungsszenarios* mit der Liste der verfügbaren Szenarios an.
- 7. Klicken Sie auf das Symbol **Bearbeiten**  $\mathscr{O}$ . Die Spalte Aktion wird in den Tabellen angezeigt.
- 8. Klicken Sie unter *Aktion* auf das Symbol **Feld hinzufügen +** neben dem Szenario *Kunde Allgemeine Daten an Zielgruppe - Kundenauswahl*. Mit einem Häkchen in der Spalte *Feld hinzugefügt* wird angezeigt, dass das Feld hinzugefügt wurde.
- 9. Wählen Sie Sichern.
- 10. Fügen Sie das kundenspezifische Feld zur Suchmaske einer statischen Zielgruppe hinzu.
  - a. Öffnen Sie eine statische Zielgruppe (für die die Mitgliedsfindung nicht konfiguriert ist).
  - b. Wählen Sie auf der Registerkarte Mitglieder den Menüpfad Hinzufügen Kunden hinzufügen .
  - c. Fügen Sie das kundenspezifische Feld hinzu, das Sie für den Kunden angelegt haben.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn das kundenspezifische Feld der Suchmaske nicht hinzugefügt wird, ist eine Mitgliedsfindung für die angelegten kundenspezifischen Felder nicht möglich.

- 11. Fügen Sie das kundenspezifische Feld zur Tabelle für die Bedingungen hinzu.
  - a. Öffnen Sie die dynamische Zielgruppe, in der Sie Bedingungen für kundenspezifische Felder pflegen möchten.
  - b. Wählen Sie auf der Registerkarte *Mitgliedsfindung* in der Tabelle *Bedingungen für Kunden* das von Ihnen angelegte kundenspezifische Feld aus, und übernehmen Sie Ihre Änderungen.
- 12. Klicken Sie auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung beenden.

Die Konfiguration von Bedingungen für kundenspezifische Felder ist analog für andere Mitgliedstypen (Ansprechpartner und Privatkunden).

# 18.2 Zielgruppen für Verkaufskampagnen verwenden

Zielgruppen dienen dazu, Ihren Marktes zu segmentieren und die richtigen Kunden oder Interessenten für die jeweiligen Kampagnen anzusprechen.

Mit den folgenden Lösungen können Sie effektive Zielgruppen anlegen:

• Zielgruppenmitglieder anhand von Marketingattributen filtern

#### i Hinweis

Sie können die Filterkriterien zur Bestimmung von Zielgruppen erweitern. So können Sie Kunden oder Kontakten zusätzliche Felder hinzufügen, um die Filterkriterien zu verfeinern.

- Zielgruppenmitglieder aus MS Excel hochladen
- Zielgruppen aus Standardberichten anlegen
- Zielgruppen aus Kunden- und Ansprechpartnerdatensätzen anlegen oder aktualisieren
- Zielgruppen aus Analyseberichten aus früheren Kampagnenantworten anlegen
- Anhand vordefinierter benutzerdefinierter Bedingungen dynamische Zielgruppen anlegen
- Mit den in der Standardlösung enthaltenen APIs (Application Programming Interfaces) Segmentierungswerkzeuge von Drittherstellern integrieren

Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen [Seite 885]

Erstellen Sie effektive Zielgruppen aus Ihrer Datenbank mit Bestandskunden und Interessenten, um von Erkenntnissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service zu profitieren.

Dynamische Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen [Seite 890]

Erstellen Sie dynamische Zielgruppen, bei denen die Mitglieder anhand vordefinierter Bedingungen automatisch aktualisiert werden.

## 18.2.1 Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen

Erstellen Sie effektive Zielgruppen aus Ihrer Datenbank mit Bestandskunden und Interessenten, um von Erkenntnissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service zu profitieren.

Erstellen oder aktualisieren Sie Zielgruppen mit Mitgliedern aus der Datenbank mit Bestandskunden und Interessenten, die nach verschiedenen Parametern, einschließlich Marketingattributen, gefiltert werden können. Oder erstellen Sie Zielgruppen aus in der Lösung enthaltenen Analyseberichten. Sie können die Zielgruppen auch offline anhand von Marketingattributen und Analyseberichten (z.B. Details zu Kampagnenantworten) definieren und anschließend in Ihre Cloud-Lösung hochladen.

## 18.2.1.1 Zielgruppen für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Zielfragen mit einer Detailfrage aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmangement Zielgruppen, und markieren Sie das Ankreuzfeld.

## 18.2.1.2 Bedingungen für kundenspezifische Felder für Zielgruppen von Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Bedingungen für kundenspezifische Felder für Zielgruppen konfigurieren.

## Kontext

Sie können Bedingungen für kundenspezifische Felder konfigurieren. Die zulässigen Selektionskriterien für die Mitgliedsfindung sind jedoch in der dynamischen und manuellen Zielgruppe gleich. Beispielsweise sind die Attributgruppe, für die Sie Bedingungen in der Zielgruppe definieren können, und die Suchfeldergruppe in einer statischen Zielgruppe identisch.

## Vorgehensweise

- 1. Klicken Sie rechts oben im Bild auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung starten.
- 2. Navigieren Sie zu dem Bild, in dem das benutzerdefinierte Feld vorhanden ist, und wählen Sie Z, um den relevanten Bereich auszuwählen. Das System hebt den Bereich durch ein rotes Kästchen hervor.
- 3. Klicken Sie im Seitenbereich auf Deben *Kopf*, um die Liste der verfügbaren Felder anzuzeigen.
- 4. Navigieren Sie zu dem benutzerdefinierten Feld, und klicken Sie daneben auf **∑**. Das System hebt das kundenspezifische Feld durch ein rotes Kästchen hervor, um anzuzeigen, dass es bearbeitet werden kann.
- 5. Wählen Sie *Bearbeiten*. Das System öffnet die Details zu dem Feld.
- 6. Navigieren Sie zur Registerkarte *Erweiterungsszenarios*. Das System zeigt die Tabelle *Erweiterungsszenarios* mit der Liste der verfügbaren Szenarios an.
- 7. Klicken Sie auf das Symbol **Bearbeiten** 2. Die Spalte Aktion wird in den Tabellen angezeigt.
- 8. Klicken Sie unter *Aktion* auf das Symbol **Feld hinzufügen +** neben dem Szenario *Kunde Allgemeine Daten an Zielgruppe - Kundenauswahl*. Mit einem Häkchen in der Spalte *Feld hinzugefügt* wird angezeigt, dass das Feld hinzugefügt wurde.
- 9. Wählen Sie Sichern.
- 10. Fügen Sie das kundenspezifische Feld zur Suchmaske einer statischen Zielgruppe hinzu.
  - a. Öffnen Sie eine statische Zielgruppe (für die die Mitgliedsfindung nicht konfiguriert ist).
  - b. Wählen Sie auf der Registerkarte Mitglieder den Menüpfad || Hinzufügen > Kunden hinzufügen ].
  - c. Fügen Sie das kundenspezifische Feld hinzu, das Sie für den Kunden angelegt haben.

#### i Hinweis

Wenn das kundenspezifische Feld der Suchmaske nicht hinzugefügt wird, ist eine Mitgliedsfindung für die angelegten kundenspezifischen Felder nicht möglich.

11. Fügen Sie das kundenspezifische Feld zur Tabelle für die Bedingungen hinzu.

- a. Öffnen Sie die dynamische Zielgruppe, in der Sie Bedingungen für kundenspezifische Felder pflegen möchten.
- b. Wählen Sie auf der Registerkarte *Mitgliedsfindung* in der Tabelle *Bedingungen für Kunden* das von Ihnen angelegte kundenspezifische Feld aus, und übernehmen Sie Ihre Änderungen.
- 12. Klicken Sie auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung beenden.

Die Konfiguration von Bedingungen für kundenspezifische Felder ist analog für andere Mitgliedstypen (Ansprechpartner und Privatkunden).

## 18.2.1.3 Zielgruppen von Verkaufskampagnen aus Datengruppen anlegen

Erstellen und aktualisieren Sie Zielgruppen aus der Work-Center-Sicht Kunden, Ansprechpartner oder Privatkunden.

## Kontext

Verkaufskampagne-Administratoren können eine Zielgruppe erstellen und die ID dieser Zielgruppe für die Vertriebsmitarbeiter freigeben. Diese können dann ihrerseits ihre Kunden zur Zielgruppe hinzufügen.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Vertriebsmitarbeiter können Mitglieder hinzufügen, ohne direkt auf die Zielgruppe zuzugreifen.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Kunden Kunden Ansprechpartner oder Privatkunden, und wählen Sie die Kunden oder Ansprechpartner, die Sie zur Zielgruppe hinzufügen möchten.
- 2. Wählen Sie im Menü mit den drei Punkten *Zielgruppe anlegen*, um eine neue Zielgruppe mit den ausgewählten Kunden oder Ansprechpartnern anzulegen. Sie können auch *Mitglieder zur Zielgruppe hinzufügen*, um eine vorhandene Zielgruppe zu aktualisieren, indem Sie die ausgewählten Kunden oder Ansprechpartner hinzufügen.

## 18.2.1.4 Zielgruppen von Verkaufskampagnen aus der Work-Center-Sicht für Zielgruppen anlegen

Erstellen Sie Zielgruppen, indem Sie direkt nach Kunden, Privatkunden, Ansprechpartnern, Zielgruppen und Leads suchen und diese zu den Zielgruppen hinzufügen.

## Kontext

In der Work-Center-Sicht *Zielgruppen* können Sie direkt nach Kunden, Privatkunden, Ansprechpartnern, Zielgruppen und Leads suchen und diese dann Ihrer Zielgruppe hinzufügen. Sie können Mitglieder über die Standardsuchparameter oder anhand von kundenspezifischen Feldern zu Zielgruppen hinzufügen. Außerdem können Sie anhand von Marketingattributen nach Mitgliedern suchen und diese der Zielgruppe hinzufügen.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Zielgruppen , und wählen Sie das Pluszeichen (+) aus, um eine neue Zielgruppe anzulegen.
- 2. Fügen Sie grundlegende Details für Ihre Zielgruppe hinzu, und wählen Sie Nein für Mitgliedsfindung.

#### i Hinweis

Die Option Mitgliedsfindung verwenden Sie beim Anlegen dynamischer Zielgruppen.

- 3. Wählen Sie Sichern und öffnen.
- 4. Wählen Sie das Bleistiftsymbol, um Ihre Zielgruppe zu bearbeiten.
- 5. Navigieren Sie zur Registerkarte *Mitglieder*, und fügen Sie über das Kontextmenü *Hinzufügen* Ihre Zielgruppenmitglieder aus *Kunden*, *Privatkunden*, *Ansprechpartner*, *Zielgruppen* oder *Leads* hinzu.
- 6. Sichern Sie Ihre Zielgruppe.

## 18.2.1.5 Anlegen von Zielgruppen für eine Verkaufskampagne aus Microsoft Excel

Importieren Sie Zielgruppenmitglieder aus externen Quellen mithilfe von Microsoft Excel.

## Vorgehensweise

1. Navigieren Sie zur Work-Center-Sicht Zielgruppen unter Verkaufskampagne Zielgruppen , und wählen Sie im Menü Weitere den Eintrag Neu aus Microsoft Excel \*.

2. Wählen Sie im Dialogfeld Aus Microsoft Excel<sup>®</sup> importieren eine Sprache aus der Auswahlliste aus, und wählen Sie Herunterladen.

Eine Excel-Vorlage zum Anlegen einer neuen Zielgruppe wird heruntergeladen.

3. Geben Sie in der heruntergeladenen Dateivorlage die Mitgliedernummern (Kunde/Ansprechpartner/ Mitarbeiter) ein.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Beachten Sie, dass Sie in der Vorlage nur Nummern hinzufügen können. Beim Hochladen tritt ein Fehler auf, wenn Sie der Vorlage Mitgliedernamen hinzufügen.

- 4. Um Mitglieder hochladen zu können, müssen Sie sich an Ihrem SAP-System anmelden. Navigieren Sie dazu zur Registerkarte **SAP** auf, und geben Sie die erforderlichen Anmeldedaten an. Mit dieser Verbindung können Sie eine neue Zielgruppe anlegen und Mitglieder mithilfe der Microsoft-Excel-Vorlage hochladen.
- 5. Geben Sie grundlegende Details für Ihre Zielgruppe an, und wählen Sie Nein für Mitgliedsfindung.

#### i Hinweis

Das System verwendet beim Anlegen dynamischer Zielgruppen automatisch die Mitgliedsfindung.

6. Wählen Sie Sichern und öffnen.

Eine Zielgruppe mit dem Status *Aktiv* wird angelegt. Sie sehen, dass auf der *Registerkarte Mitglieder* in der Detailansicht die Mitglieder angezeigt werden, die mithilfe der Excel-Vorlage hinzugefügt wurden.

7. Wenn Sie Mitglieder in eine vorhandene Zielgruppe hochladen möchten, öffnen Sie die Detailsicht für die Zielgruppe, und wählen Sie unter Aktionen Aus Datei hochladen die Option Datei auswählen, um die CSV-Datei hochzuladen, die Sie im vorherigen Schritt angelegt haben.

Die Kunden/Ansprechpartner/Mitarbeiter/ in der CSV-Datei werden der Zielgruppe auf der Registerkarte *Mitglieder* hinzugefügt.

## 18.2.1.6 Zielgruppen von Verkaufskampagnen aus Analyseberichten anlegen

Legen Sie eine Zielgruppe aus der Mitgliederliste eines Analyseberichts an.

Mit dem Mitgliederlistenfilter für Analyseberichte können Sie eine Liste mit Mitgliedern erstellen und diese direkt zu einer Zielgruppe hinzufügen. Aus den folgenden Berichten können Sie Kunden oder Ansprechpartner in eine neue Zielgruppe exportieren:

- Ansprechpartnerdaten des Kunden: Der Verkaufskampagne-Administrator kann die Ansprechpartnerdaten des Kunden nach unterschiedlichen Kriterien filtern und aus dem Bericht eine Zielgruppe erstellen.
- Kunden mit offenen Aktivitäten: Der Verkaufskampagne-Administrator kann nach offenen Aktivitäten oder Opportunitys suchen und eine Zielgruppe erstellen.
- Details zu Kampagnenantworten: Der Bericht listet alle, von den Mitgliedern einer vorangegangenen Kampagne gemeldeten Antworten, auf. Die Daten von Ansprechpartnern und Konten können nach verschiedenen Kriterien segmentiert werden. Die Ansprechpartner können anschließend in eine neue Zielgruppe exportiert werden.

# 18.2.2 Dynamische Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen

Erstellen Sie dynamische Zielgruppen, bei denen die Mitglieder anhand vordefinierter Bedingungen automatisch aktualisiert werden.

## Kontext

Mithilfe von Bedingungen können Sie in der Zielgruppe dynamische Zielgruppen definieren. Anhand dieser Bedingungen legt die Anwendung die Mitglieder fest und fügt sie automatisch der Zielgruppe hinzu. Sie können Ihre Zielgruppe so planen, dass ihre Mitgliederliste regelmäßig überprüft wird, um sicherzustellen, dass Ihre Zielgruppe immer auf dem neuesten Stand ist.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Zielgruppen , und wählen Sie das Pluszeichen (+) aus, um eine neue Zielgruppe anzulegen.
- 2. Fügen Sie grundlegende Details für Ihre Zielgruppe hinzu, und wählen Sie Ja für Mitgliedsfindung.
- 3. Wählen Sie Sichern und öffnen.

Eine dynamische Zielgruppe mit dem Status In Vorbereitung wird angelegt.

- 4. Wählen Sie das Bleistiftsymbol, um Ihre Zielgruppe zu bearbeiten.
- 5. Wählen Sie auf der Registerkarte *Mitgliedsfindung* im Bereich *Einplanen* entweder *Sofort* oder *Datum/ Uhrzeit*, um auf Mitglieder zu prüfen und Mitglieder hinzuzufügen. Wählen Sie *Wiederholung*, und definieren Sie die Wiederholungsfrequenz, damit die Zielgruppe anhand der vordefinierten Bedingungen regelmäßig aktualisiert wird.
- 6. Legen Sie Ihre Bedingungen für Kunden, Bedingungen für Ansprechpartner beim Kunden und Bedingungen für Privatkunden fest, um Ansprechpartner und Kunden in Ihrer Zielgruppe aufzunehmen.
- 7. Sichern Sie Ihre Zielgruppe.
- 8. Wählen Sie Aktionen Aktivieren um die Mitgliedsfindung zu initiieren, die als Hintergrundjob läuft.

#### ${f i}$ Hinweis

- Auf der Registerkarte Übersicht können Sie den Fortschritt der Aktivierung im Bereich Durchführungsstatus überprüfen. Bei einer erfolgreichen Aktivierung wechselt der Durchführungsstatus zu Eingeplant, und der Status der Zielgruppe wechselt zu Aktiv.
- Sie können die Bedingungen für die Mitgliedsfindung jederzeit während des Prozesses anpassen.
   Wählen Sie Aktionen Zeitplan deaktivieren , um die Mitgliedsfindung anzuhalten. Der Durchführungsstatus wechselt dann zu Nicht gestartet. Wenn der Durchführungsstatus jedoch Wird ausgeführt lautet, kann der Prozess nicht mehr angehalten werden. Nachdem Sie die Bedingungen für die Mitgliedsfindung geändert haben, wählen Sie Zeitplan aktivieren, um den Prozess fortzusetzen.

## Beispiel

Sie können eine dynamische Zielgruppe aus allen Kunden in Deutschland erstellen, die in das Branchensegment produzierendes Gewerbe fallen. Das System fügt alle Kunden aus Deutschland, die in das Branchensegment produzierendes Gewerbe fallen, zur Gruppe hinzu.

# 18.3 Entscheiden, welcher Kommunikationskanal für die Verkaufskampagne verwendet werden

Kommunikationskanäle bestimmen, wie Kunden für eine Kampagne kontaktiert werden können.

Der Kommunikationskanal ist entscheidend, weil er die gesamte Ausführung einer Kampagne bestimmt. Die Standardlösung unterstützt die folgenden Kommunikationskanäle. Sie können pro Kampagne nur einen Kommunikationskanal pflegen. Wenn Sie jedoch eine Kampagne mit mehreren Schritten oder Phasen entwickelt haben, können Sie bei den verschiedenen Kampagnenphasen für die jeweiligen Auslöser unterschiedliche Kanäle verwenden.

Kampagnenkanal	Beschreibung
E-Mail	Pflegen Sie eine HTML-Vorlage und laden Sie sie nach Verkaufskampagne Inhalt hoch. Sie können die Be- fragungsmodelle oder personalisierten E-Mail-Vorlagen für Ihre Kampagnen anlegen.
Short Messaging Service (SMS)	Legen Sie eine Nachrichtenvorlage in Verkaufskampagne Inhalt an. Senden Sie SMS-Aktionen an Mitglieder der Zielgruppe und definieren Sie Aktionen und Auslöser für die SMS-Kampagnen mit denen Sie die Kampagnenergebnisse analysieren können.

Direkte Kommunikationskanäle von Verkaufskampagnen

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Marketing-Einwilligungen eines Kunden legen fest, ob ein Kunde der Kontaktaufnahme zugestimmt hat. Deshalb muss für Kunden, die der Zielgruppe einer Kampagne angehören die erforderliche Zustimmung in den Stammdaten für Marketing-Einwilligungen unbedingt gepflegt werden. Die Registerkarte *Marketingeinwilligungen* finden Sie in den Stammdaten für *Ansprechpartner* und *Privatkunden*.

## 18.3.1 Benutzerdefinierte Kommunikationskanäle für Verkaufskampagnen hinzufügen

Sie können Kommunikationskanäle für Verkaufskampagnen hinzufügen und definieren.

Das System stellt die folgenden Standardkommunikationskanäle bereit: Fax, E-Mail, SMS und Telefon. Sie können benutzerdefinierte Kommunikationskanäle für zusätzliche soziale Netzwerke oder Kommunikationswerkzeuge auf der Grundlage der Kommunikationsarten, die Sie für Ihre Kampagnen verwenden, hinzufügen.

# 18.3.1.1 Konfigurieren von Marketingeinwilligungen für Verkaufskampagnen

Administratoren können die Verwendung von Marketingeinwilligungen für Verkaufskampagnen über eine Detailfrage aktivieren.

Über Marketingeinwilligungen können Sie steuern, welche Informationen und welche Werbung Ihren Kunden direkt per E-Mail, Fax oder Telefonanruf angeboten werden.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmanagement Marketingeinwilligung, und markieren Sie das Ankreuzfeld.

## 18.3.1.2 Benutzerdefinierte Kommunikationskanäle für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können benutzerdefinierte Kommunikationskanäle für Verkaufskampagnen in Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Marketingeinwilligungen Kommunikationskategorien bearbeiten Zeile hinzufügen, und geben Sie eine Kommunikationskategorie und eine Beschreibung ein.

# 18.3.1.3 Kommunikationskanäle von Verkaufskampagnen für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung konfigurieren

Administratoren können Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung in den Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Marketingeinwilligungen Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung bearbeiten Zeile hinzufügen, und geben Sie das Land oder Region und den entsprechenden Kommunikationskanal wie z.B. E-Mail, Brief oder Fax ein.

#### Achtung

Es obliegt der Verantwortung Ihrer Organisation, die nationalen Datenschutzgesetze und die Bestimmungen zur Bereitstellung von Marketingmaterialien einzuhalten. Daher müssen Administratoren die Lösung für jedes Land/Region oder für jeden Kunden konfigurieren, in dem oder mit dem Ihre Organisation Marketingaktivitäten durchführen möchte. Dabei sollten, soweit gesetzlich vorgeschrieben, Dokumente wie Zustimmungen und Ablehnungen gespeichert werden.

# 18.3.1.4 Kommunikationskategorien für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Kommunikationskategorien für Verkaufskampagnen in Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Marketingeinwilligungen Kommunikationskategorien bearbeiten Zeile hinzufügen, und geben Sie eine Kommunikationskategorie, eine Beschreibung, ein Kontaktaufnahmelimit und einen Zeitraum ein.

Über das Limit und den Zeitraum können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann. Wir empfehlen, beim Hinzufügen von Kommunikationskategorien mit dem Buchstaben Z zu beginnen.

## 18.3.1.5 Zugriff auf Verkaufskampagnen anhand der Verkaufsorganisation konfigurieren

Administratoren können den Zugriff auf Verkaufskampagnen anhand der Verkaufsorganisation einschränken, der der Anwendungsbenutzer zugeordnet ist.

Wenn ein Anwendungsbenutzer Zugriff auf eine Verkaufskampagne hat, aber keine Berechtigung zum Anzeigen oder Bearbeiten von Verkaufskampagnen in dieser Verkaufsorganisation hat, ist diese Verkaufskampagnen für den Anwendungsbenutzer nicht sichtbar.

Um in Ihrer Lösung Zugriffseinschränkungen für Zielgruppen einzuführen, navigieren Sie zu 🕨 Administrator ≽

Allgemeine Einstellungen > Benutzer > Benutzerrollen ], und bearbeiten Sie die entsprechende Benutzerrolle. Navigieren Sie im folgenden Bild zur Registerkarte Zugriffseinschränkungen, und wählen Sie die Work-Center-Sicht Kampagnen aus. Definieren Sie anschließend Lesezugriff und Schreibzugriff als Eingeschränkt, und geben Sie auf Verkaufsorganisationsebene die jeweiligen Einschränkungen an.

#### i Hinweis

Wenn die Verkaufsorganisation für eine Verkaufskampagne geändert wird, ist diese Änderung erst nach einem Tag wirksam, das heißt, am aktuellen Tag ist der Zugriff auf die Kampagne noch möglich.

# 18.4 Verkaufskampagnen anlegen

Sie können E-Mail- oder SMS-Kampagnen direkt aus dem System anlegen.

Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Kampagnen Neu oder Zielgruppen Aktionen Neue Kampagne , um neue Verkaufskampagnen anzulegen.

Anlegen von E-Mail-Verkaufskampagnen [Seite 894] Versenden Sie personalisierte HTML-E-Mail-Nachrichten direkt aus Ihrer Cloud-Lösung.

E-Mail-Vorlagen für Verkaufskampagnen verwenden [Seite 897] Um eine personalisierte Massen-E-Mail-Nachricht an eine Zielgruppe zu senden, legen Sie zuerst eine HTML-Vorlage mit dem gewünschten Layout, den Nachrichtentexten und den Platzhaltern für die verschiedenen Attribute an, die bei der Kampagnenausführung mit den Attributwerten der Zielgruppenmitglieder personalisiert werden.

SMS-Verkaufskampagnen anlegen [Seite 902] Senden Sie personalisierte SMS (Short Messaging Service) direkt aus Ihrer Cloud-Lösung.

Mehrstufige Verkaufskampagnen anlegen [Seite 903] Sie können mehrstufige Verkaufskampagnen basierend auf Auslösern und Aktionen anlegen.

# 18.4.1 Anlegen von E-Mail-Verkaufskampagnen

Versenden Sie personalisierte HTML-E-Mail-Nachrichten direkt aus Ihrer Cloud-Lösung.

Jeder Kunde bzw. Ansprechpartner der zugeordneten Zielgruppe mit einer gültigen E-Mail-Adresse erhält personalisierte E-Mail-Nachrichten. Sie können auch den Inhalt der E-Mails personalisieren oder Platzhalter, wie den formatierten Namen des Kunden oder Ansprechpartners. Diese Platzhalter werden bei Senden der E-Mail durch die Daten des angeschriebenen Kunden oder Ansprechpartners ersetzt.

# 18.4.1.1 Direktwerbe-E-Mail-Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Direktwerbe-E-Mail-Kampagnen aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Einstellungen für E-Mail und Fax Aktivierung von Massen-E-Mails , und folgen Sie den Anweisungen, um Unterdomänen einzugeben.

# 18.4.1.2 Direktwerbe-E-Mails an Zielgruppen für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können die Verwendung von Direktwerbe-E-Mails an Zielgruppen für Kampagnen mit einer Detailfrage aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmanagement Kampagnendurchführung, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage für Direkt-E-Mails an Zielgruppen.

# 18.4.1.3 Reaktionen auf E-Mail-Verkaufskampagnen nachverfolgen

Verfolgen Sie permanent und temporär unzustellbare E-Mails sowie Klicks zum Beenden des Abonnements Ihrer E-Mail-Kampagnen.

Die wichtigsten Reaktionen auf eine E-Mail sind, ob die Kunden sie geöffnet haben, ob sie sie gelesen haben und auf die enthaltenen Hyperlinks geklickt haben, um weitere Informationen abzurufen. Sie können die Reaktionen auf E-Mails auf der Registerkarte *Durchführungsdetails* der entsprechenden E-Mail-Kampagne prüfen.

• **Permanent unzustellbare E-Mails**: Eine permanent unzustellbare E-Mail ist eine E-Mail, die aus Gründen wie einer ungültigen E-Mail-Adresse nicht zugestellt werden konnte. Im Fall einer permanent unzustellbaren E-Mail wird der Verfolgungssatzstatus des Ausgangs für eine Kampagne aktualisiert und die entsprechende Ursache festgelegt (zum Beispiel *Zustellung fehlgeschlagen* oder *E-Mail-Adresse ungültig*).

## i Hinweis

Wenn als Grund *E-Mail-Adresse nicht korrekt* eingestellt ist, dann wird für den entsprechenden Ansprechpartner automatisch das Kennzeichen *E-Mail nicht gültig* gesetzt. So wird verhindert, dass die ungültige E-Mail-Adresse in künftigen Kampagnen verwendet wird. Diese Information wird auch in der Liste *Nicht kontaktiert* auf der Registerkarte *Ausführungsdetails* aktualisiert. In einem solchen Fall wird in der Spalte "Grund" die Meldung *Bounce: E-Mail ist ungültig* angezeigt.

Wenn die E-Mail permanent unzustellbar ist und die Benachrichtigung für den Fall von permanenter Unzustellbarkeit auf der Registerkarte *Details* der Kampagne im Abschnitt *Unzustellbare E-Mail* aktiviert wurde, erhält der Kontoinhaber eine BTM-Aufgabe/-Benachrichtigung.

Wenn eine weitere E-Mail an den Ansprechpartner gesendet wird und der Kontakt immer noch das Kennzeichen *E-Mail ungültig* aufweist, erfolgt kein Rückläufer, da die E-Mail-Adresse vor dem Senden der E-Mail herausgefiltert wird.

• **Temporärer nicht zustellbar**: Die Antwort "Temporärer Bounce" wird gesetzt, wenn eine E-Mail aus folgenden Gründen nicht zugestellt werden kann: Der Posteingang ist voll, der Server ist vorübergehend nicht erreichbar oder eine Abwesenheitsnotiz ist eingerichtet. Temporäre Bounces werden als *Temporärer Bounce: Vorübergehend nicht verfügbar* angezeigt und zwar in der Liste *Nicht kontaktiert* auf der Registerkarte *Ausführungsdetails*.

• Abonnement beenden: Der Empfänger kann das Abonnement beenden, indem er eine vorkonfigurierte E-Mail an eine bestimmte E-Mail Adresse zurücksendet. Daraufhin wird der Empfänger aus allen künftigen Kampagnen entfernt. Die Informationen zur E-Mail-Konfiguration einschließlich zu den Einwilligungen für E-Mails und Marketing werden in den Stammdaten als *Ablehnung* aktualisiert. Um das Abonnement für den Kunden wieder zu aktivieren, setzen Sie auf der Registerkarte *Marketing-Einwilligungen* des Ansprechpartners, Privatkunden oder Leads den E-Mail-Kanal wieder auf *Zustimmung*.

## 18.4.1.4 Mitarbeiter in E-Mail-Aktionen für Verkaufskampagnen berücksichtigen

Senden Sie E-Mail-Aktionen an Mitglieder einer Zielgruppe, einschließlich der Mitarbeiter.

Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Zielgruppen , und wählen Sie eine Zielgruppe aus. Wählen Sie auf der Registerkarte *E-Mail-Aktionen* eine E-Mail-Aktion aus. Wählen Sie auf der Registerkarte *Übersicht* die Option *Ja* für *Mitarbeiter berücksichtigen*. Anschließend wird die E-Mail-Aktion an die Mitglieder der Zielgruppe wie Kunden, Privatkunden und Ansprechpartner sowie an die auf der Registerkarte *Mitarbeiter* aufgeführten Mitarbeiter gesendet.

# 18.4.1.5 E-Mail-Kampagnen mit Umfragen oder Folge-Leads

Wenn Sie eine E-Mail-Verkaufskampagne mit einer Umfrage anlegen, müssen Sie einige Dinge beachten.

## Umfragelink

Da Umfragen nur von Personen ausgefüllt werden können, wird der Link zu einer Umfrage nicht in einer E-Mail dargestellt, wenn der Empfänger ein Firmenkunde ist.

Prüfen Sie, ob Ihre Zielgruppe Personen enthält, z.B. Privatkunden oder Ansprechpartner. Die an diese Empfänger gesendeten E-Mails enthalten einen korrekten Link für die Umfrage.

## **Folge-Leads**

Wenn Sie eine Kampagne mit einer Lead-Erstellung als Folgeaktion ausführen, prüft das System während der Lead-Erstellung, ob für den angegebenen Kunden und Ansprechpartner bereits ein Lead mit dem Status *Offen* oder *Qualifiziert* vorhanden ist. Wenn ja, **wird der Lead nicht angelegt**. Der bereits vorhandene Lead muss nicht unbedingt einen Bezug zur Prüfkampagne haben. Wenn jedoch ein Lead vorhanden ist, z.B. für Ansprechpartner B von Kunde A, und nun Kontakt C von Kunde A einen Lead auslöst, legt das System einen Lead für Ansprechpartner C von Kunde A an.

## 18.4.2 E-Mail-Vorlagen für Verkaufskampagnen verwenden

Um eine personalisierte Massen-E-Mail-Nachricht an eine Zielgruppe zu senden, legen Sie zuerst eine HTML-Vorlage mit dem gewünschten Layout, den Nachrichtentexten und den Platzhaltern für die verschiedenen Attribute an, die bei der Kampagnenausführung mit den Attributwerten der Zielgruppenmitglieder personalisiert werden.

Sie können mit jedem beliebigen HTML-Editor diese Vorlage anlegen und anschließend die HTML-Vorlage in die Kampagne hochladen.

#### → Empfehlung

Es empfiehlt sich, einen HTML-Text-Editor wie Microsoft Expression Web zu verwenden. HTML5 wird derzeit nicht unterstützt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Damit das Hochladen funktioniert, müssen die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- Die HTML-Syntax der Platzhalter ist korrekt.
- Ein Link zum Kündigen des Abonnements ist enthalten (aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen erforderlich).
- Die HTML-Syntax ist virenfrei.
- HTML-Vorlagen müssen mit UTF-8-Kodierung gesichert sein. Wenn Vorlagen mit einer anderen Kodierung gesichert werden, kann dies zu Upload-Fehlern führen.

# 18.4.2.1 E-Mail-Vorlagen für Verkaufskampagnen anlegen

Sie können E-Mail-Vorlagen im HTML-Format offline oder in Ihrer Cloud-Lösung anlegen.

## Vorgehensweise

- 1. Legen Sie eine HTML-Vorlage auf Ihrem lokalen Rechner an.
- 2. Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Inhalt , und wählen Sie Neu E-Mail-Vorlage .
- 3. Geben Sie die erforderlichen Informationen ein, und wählen Sie Sichern und öffnen.
- 4. Wählen Sie auf der Registerkarte *Details* die Option Hinzufügen Hochladen , um eine Vorlage von Ihrem lokalen Computer auszuwählen.
- 5. Wählen Sie *Hinzufügen*, um den Upload abzuschließen, oder wählen Sie *Hinzufügen und neu*, um die Vorlage in einer anderen Sprache hochzuladen.
- 6. Auf der Registerkarte *Design* können Sie die Absätze mit dem Tag <div class="editable"> in der Vorlage bearbeiten, wenn Ihr System für eine entsprechende Unterstützung eingerichtet ist.

## 18.4.2.2 Anlegen von E-Mail-Vorlagen für Verkaufskampagnen für ein internationales Publikum

Sie können E-Mail-Vorlagen für ein internationales Publikum anlegen.

Um eine E-Mail-Vorlage für ein internationales Publikum anzulegen, legen Sie zunächst in jeder der gewünschten Sprachen eine separate E-Mail-Vorlage an und laden diese Dateien in jeweils einer E-Mail-Vorlageninstanz in das System hoch. Während der Ausführung der Kampagne bestimmt die im Ansprechpartner-Header gepflegte Sprache dynamisch die Sprache für die E-Mail-Vorlage.

## 18.4.2.3 HTML-Kopf und -Textkörper für E-Mail-Vorlagen von Verkaufskampagnen verwenden

Folgen Sie der in diesem Abschnitt beschriebenen Syntax, um E-Mail-Vorlagen anzulegen.

#### HTML-Kopfbereich

Um den Dateiinhalt in UTF-8 zu kodieren, setzen Sie den META-Tag im Kopf des HTML-Quellcodes wie folgt:

<meta content="text/html; charset=utf-8" http-equiv="Content-Type">

Beispiel für HTML 4:

<meta content="text/html; charset=utf-8" http-equiv="Content-Type">

Beispiel für HTML 5:

<meta charset=UTF-8" http-equiv="Content-Type">

#### HTML-Textbereich

Wenn Sie im HTML-Textkörper externe Hyperlinks mit dem Tag href verwenden, werden diese Links in Direktwerbe-E-Mail-Kampagnen automatisch nachverfolgt.

Sie können die Absätze mit dem Tag <div class="editable"> im System bearbeiten, wenn Ihr System für eine entsprechende Unterstützung eingerichtet ist.

## 18.4.2.4 E-Mail-Platzhalter für Verkaufskampagnen anlegen

Folgen Sie der in diesem Abschnitt beschriebenen Syntax, um Platzhalter anzulegen.

Setzen Sie die Platzhalter in der HTML-Vorlage in einem Tag span mit der folgenden Syntax:

```
<span class="variable">
/<ES name Data Type>/<ES name of element>
</span>
```

Beispiel:

```
<span class="variable">
/FormCampaignExecutionPlaceholder/Customer/FormattedName
</span>
```

Sie können den gleichen Platzhalter mehrmals in die HTML-Vorlage eingeben. Bei der Kampagnendurchführung wird der Wert des Tags span durch den entsprechenden Wert des Kunden oder Ansprechpartners ersetzt, der die E-Mail-Nachricht empfängt.

Beispiel:

```
<span class="variable">
Ms. Mary Valdez
</span>
```

#### → Tipp

- Wenn Ihre E-Mail-Vorlage Bilder enthält, sollten diese Bilddateien auf einem öffentlich zugänglichen Bildserver gespeichert und mit dem Tag img in der Vorlage referenziert werden.
- Setzen Sie Platzhalter für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden in Ihrer Vorlage. Das System fügt die entsprechenden Platzhalter basierend auf dem Positionstyp des Zielgruppenmitglieds ein.

Die folgende Tabelle enthält die derzeit unterstützten Platzhalter.

Platzhalter	Ansprechpartnerfeld (Kunde oder Privatkunde)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/Customer/NameOrFirstName	Kunde: Name Privatkunde: Vorname
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/Customer/ AdditionalNameOrLastName	Kunde: Weiterer Name Privatkunde: Nachname
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/Customer/FormattedName	Formatierter Name des Kunden oder Privatkunden
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/Customer/FormOfAddressName	Privatkunde: Anrede (z.B.: Herr oder Frau)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/Customer/AcademicTitleName	Privatkunde: Akademischer Titel (z.B.: Dr. oder Prof.)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ContactPerson/FirstName	Kunde: Vorname des Ansprechpartners

Platzhalter	Ansprechpartnerfeld (Kunde oder Privatkunde)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ContactPerson/LastName	Kunde: Nachname des Ansprechpartners
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ContactPerson/FormattedName	Kunde: Formatierter Name des Ansprechpartners
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ContactPerson/ FormOfAddressName	Kunde: Anrede des Ansprechpartners (z.B.: Herr oder Frau)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ContactPerson/ AcademicTitleName	Kunde: Akademischer Titel des Ansprechpartners (z.B.: Dr. oder Prof.)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ContactPerson/ BusinessCardFunctionName	Kunde: Funktion des Ansprechpartners laut Visitenkarte (z.B.: Produktmanager)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ContactPerson/ BusinessCardDepartmentName	Kunde: Abteilung des Ansprechpartners laut Visitenkarte (z.B.: Entwicklung)
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/ResponseCodeID	Bei der Kampagnendurchführung für jedes Zielgruppenmitglied generierte Ant- wortcodenummer
/ FormCampaignExecutionPlacehold er/Survey/SurveyID	Wenn Ihr System für die Unterstützung von Zufriedenheitsumfragen eingerichtet wurde, können Sie diese zu Ihren E-Mail-Vorlagen hinzufügen: <a href="https://{/&lt;br&gt;FormCampaignExecutionPlaceholder/Survey/&lt;br&gt;SurveyID}&lt;ID of your survey&gt;">any text</a>
	Beispiel: <a href="https://{/&lt;br&gt;FormCampaignExecutionPlaceholder/Survey/&lt;br&gt;SurveyID}1234">Please complete a survey.</a>

#### Mit dem in der Vorlage vorhandenen Platzhalter /FormCampaignExecutionPlaceholder/

MailingPermissionDenyMailToURI oder /FormCampaignExecutionPlaceholder/ SubscriptionLink/SubscriptionURI kann der Empfänger angeben, dass er in Zukunft keine Zuschriften mehr erhalten möchte, indem er ein Abonnement einfach per E-Mail oder auf einer externen Landing-Page beendet.
Der Platzhalter /FormCampaignExecutionPlaceholder/MailingPermissionDenyMailToURI wird zum Anlegen eines MailTo-Links in der E-Mail verwendet. Er muss im Wert des Attributs href des Anker-Tags platziert werden. Wenn der Platzhalter nicht in der HTML-Datei hinzugefügt wird, wird er automatisch unten zur HTML-Vorlage hinzugefügt.

Wenn Ihr Kunde den Link in der E-Mail wählt und die E-Mail zum Beenden des Abonnements zurücksendet, verarbeitet das System die E-Mail zum Beenden des Abonnements automatisch und ändert die Kanaleinwilligung in den Ansprechpartnerstammdaten auf der Registerkarte *Marketingeinwilligungen* von *E-Mail* in *Ablehnung*.

#### Beispiel

```
<a href="mailto:{/FormCampaignExecutionPlaceholder/
MailingPermissionDenyMailToURI}">Click here to be removed from future
marketing mailings.</a>
```

In der E-Mail-Nachricht enthält der Anker-Tag Ihre Absender-E-Mail-Adresse und einen Nummerncode. Beispiel:

```
<a href="mailto:unsubscribe.marketing.mailing@asl-
cust004.mail.dev.sapbydesign.com?
subject=DenyMailingPermission6B7DF34541279407D4EFD1C24E6BC393867CDDA8">Click
here to be removed from future marketing mailings.</a>
```

Der Platzhalter /FormCampaignExecutionPlaceholder/SubscriptionLink/SubscriptionURI wird verwendet, um in der Vorlage eine oder mehrere URLs zu identifizieren, die auf eine von Ihrem eigenen Content-Management-System (CMS) bereitgestellte Landing-Page zeigen, auf der der Empfänger der personalisierten E-Mail Zuschriften abonnieren oder ein Abonnement beenden kann.

Beachten Sie, dass Sie Ihr CMS für das SAP Cloud for Customer-System mithilfe eines Web-Dienstes (A2X) betreiben müssen. Weitere Informationen finden Sie im SAP Help Portal unter *Integration > Web Service APIs > Manage Marketing Permissions*.

Bitte beachten Sie, dass die aktuelle Funktion keine zusätzlichen Parameter zur Identifizierung der Empfänger, die auf den Link klicken, überträgt.

```
<href="http://{/FormCampaignExecutionPlaceholder/SubscriptionLink/
SubscriptionURI}your URL">any text of the link</a>
```

Hier ein Beispiel dafür, wie Sie diese in einer E-Mail verwenden:

```
If you want to unsubscribe from this newsletter or if you want to subscribe to additional newsletters, please click this <href="http://{/ FormCampaignExecutionPlaceholder/SubscriptionLink/SubscriptionURI}scn.sap.com/user-preferences!input.jspa">link</a>.
```

Nachfolgend ist ein Beispiel für eine einfache E-Mail-Vorlage angeführt, die Sie als Einstieg für Ihre eigenen Vorlagen verwenden können:

```
<html>
<head>
<meta content="text/html; charset=utf-8" http-equiv="Content-Type">
</head>
<body>
<span class="variable">/FormCampaignExecutionPlaceholder/ContactPerson/
FormattedName</span>
Please join us for the conference!
```

```
<a href="mailto:{/FormCampaignExecutionPlaceholder/
MailingPermissionDenyMailToURI}">Click here to be removed from future marketing
mailings.
If you want to unsubscribe from this newsletter or if you want to subscribe
for an additional one please click this <a href="http://{/
FormCampaignExecutionPlaceholder/SubscriptionLink/SubscriptionURI}scn.sap.com/
user-preferences!input.jspa">link</a>
<a href="http://www.sap.com/HANA">News about SAP HANA</a>
<div class="editable">
This paragraph shall be editable in the editor.
</div>
</body>
</html>
```

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Der Link zum Beenden des Abonnements überschreibt die betriebswirtschaftliche Konfiguration, die prüft, ob das Beenden des Abonnements auf Kanal- oder Kategorienebene erfolgen soll, und die Payload-Aktion der Webservices widerspiegelt.

## 18.4.2.5 Zugriff auf E-Mail-Vorlagen von Verkaufskampagnen einschränken

Sie können den Zugriff auf E-Mail-Vorlagen von Verkaufskampagnen einschränken.

Über Verkaufskampagne Inhalt können Sie E-Mail-Vorlagen hochladen und den Zugriff auf die Objekte der E-Mail-Vorlage nach Verkaufsorganisation oder Serviceorganisation einschränken.

#### i Hinweis

Da Sie Zugriffseinschränkungen für eine Kombination aus E-Mail-Vorlage und E-Mail-Adressen definieren, sollten Sie die E-Mail-Adressen bereits im Fine-Tuning als Unterdomänen definiert haben.

Sie können zudem benutzerrollenspezifische Zugriffseinschränkungen für die Work-Center-Sicht *Inhalt* definieren, um die Zugriffskontrolle für E-Mail-Vorlagen zu implementieren.

### 18.4.3 SMS-Verkaufskampagnen anlegen

Senden Sie personalisierte SMS (Short Messaging Service) direkt aus Ihrer Cloud-Lösung.

Senden Sie SMS-Aktionen an Mitglieder der Zielgruppe und definieren Sie Aktionen und Auslöser für die SMS-Kampagnen mit denen Sie die Kampagnenergebnisse analysieren können.

### 18.4.3.1 SMS-Aktionen für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können SMS-Aktionen für Kampagnen über Mashup-Webdienste konfigurieren.

### Vorgehensweise

1. Fordern Sie Kurznummern und den Ausgangsendpunkt vom Gateway-Anbieter an.

SMS-Ausgangsnachrichten: Fordern Sie von Ihrem Gateway-Anbieter die Bereitstellung einer Endpunkt-URL für SMS-Ausgangsnachrichten an.

- 2. Navigieren Sie zu Administrator Mashup-Webdienste , um den Mashup-Webdienst für diese Ausgangsnachrichten anzulegen.
- 3. Wenn Sie als Gateway-Anbieter SAP Mobile Services verwenden, wählen Sie Neu REST-Dienst .

#### i Hinweis

Andere Gateway-Anbieter verwenden möglicherweise einen anderen Dienst.

- 4. Geben Sie im Bereich Allgemeine Informationen den Namen des Dienstes an.
- 5. Geben Sie im Bereich *Informationen zum Dienst* die erforderlichen Parameter basierend auf den API-Eigenschaften des Gateway-Anbieters ein. Dazu gehört auch die Endpunkt-URL für den Ausgang.
- 6. Notieren Sie sich die Dienstnummer, die das System diesem Dienst zugeordnet hat. Diese Dienstnummer benötigen Sie für die Einrichtung Ihrer Nachrichtenkanäle.
- 7. Aktivieren Sie den Dienst, und sichern Sie Ihre Änderungen.

## 18.4.3.2 Nachrichtenkanäle für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Nachrichtenkanäle für Verkaufskampagnen konfigurieren.

Navigieren Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Verkaufskampagne Nachrichtenaustausch , und wählen Sie Neu, um einen neuen Nachrichtenkanal einzurichten.

## 18.4.4 Mehrstufige Verkaufskampagnen anlegen

Sie können mehrstufige Verkaufskampagnen basierend auf Auslösern und Aktionen anlegen.

Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Kampagnen , um eine Kampagne zu öffnen. Auf der Registerkarte *Aufbau* können Sie Auslöser und Aktionen hinzufügen.

Auslöser bilden den Ausgangspunkt für das Auslösen einer Aktion durch das System. Sie können folgende Auslöser in Ihrem System definieren.

Auslöser	Erklärung
Gesendetes Formular	Löst eine Aktion aus, wenn der Adressat ein Formular an Ihr Unternehmen sendet.

Auslöser	Erklärung
E-Mail-Interaktion	Löst eine Aktion aus, wenn ein Adressat eine E-Mail öffnet oder beantwortet oder in einem be- stimmten Zeitrahmen nicht öffnet oder beantwortet.
Geklickter Link	Löst eine Aktion aus, wenn der Adressat in einer E-Mail auf einen Hyperlink klickt oder inner- halb eines bestimmten Zeitraums nicht auf einen Hyperlink klickt.

Aktionen sind Folgeaktivitäten für einen angegebenen Auslöser in der Kampagne. Sie können folgende Aktionen in Ihrem System definieren.

Aktion	Erklärung				
E-Mail senden	Versendet eine E-Mail mithilfe der ausgewählten E-Mail-Vorlage direkt aus dem System an die Adressaten, die mit den voreingestellten Auslösern übereinstimmen.				
Lead anlegen	Legt Leads mit einem voreingestellten Status an, die entweder direkt dem ausgewählten Mitarbeiter zugeordnet sind oder durch Lead-Routing-Regeln bestimmt werden.				
	i Hinweis Wenn Sie eine Kampagne mit einer Lead-Erstellung als Folgeaktion ausführen, prüft das System während der Lead-Erstellung, ob für den angegebenen Kunden und An- sprechpartner bereits ein Lead mit dem Status <i>Offen</i> oder <i>Qualifiziert</i> vorhanden ist. Wenn ja, <b>wird der Lead nicht angelegt</b> . Der bereits vorhandene Lead muss nicht unbe- dingt einen Bezug zur Prüfkampagne haben. Wenn jedoch ein Lead vorhanden ist, z.B. für Ansprechpartner B von Kunde A, und nun Kontakt C von Kunde A einen Lead aus- löst, legt das System einen Lead für Ansprechpartner C von Kunde A an.				
Benachrichtigen	Legt eine Benachrichtigung an, die als Auslöser für den ausgewählten Mitarbeiter dient.				
Aktivität anlegen	Legt E-Mail- oder Telefonataktivitäten mit einem angegebenen Betreff an, die dem Kunden- betreuer oder Mitarbeiter zugewiesen sind.				
Exportliste	Legt eine Kampagne an, wobei Sie eine Datei mit den erforderlichen Daten zur externen Ab- wicklung der Kampagne erhalten.				
Telefonat anlegen	Löst das Anlegen einer Massentelefonaktivität aus. Während der Kampagnendurchführung wird eine Telefonaktivität pro Zielgruppenmitglied angelegt.				
Zielgruppe aktualisieren	Aktualisiert eine vorhandene Zielgruppe basierend auf dem in der Kampagne definierte Auslöser. Es werden beispielsweise automatisch alle Mitglieder hinzugefügt, die die Un frage an eine andere Zielgruppe gesendet haben. So können Marketingadministratorer ihrem System mehrstufige Kampagnen durchführen.				
SMS senden	Sendet eine SMS an jedes Mitglied der Zielgruppe, wenn das System konfiguriert und mit einem mobilen Gateway-Service integriert ist (SAP Cloud for Customer stellt eine fertig konfigurierte Integration mit SAP Mobile Services bereit).				

#### Beispiel

Im ersten Schritt der Kampagne können Sie eine Befragungsaktion für eine größere Zielgruppe erstellen, um zu ermitteln, wer an einem neuen Produkt interessiert ist, das Ihr Unternehmen auf den Markt bringen möchte. Mit der Aktion **Zielgruppe aktualisieren** werden Kunden, die eine Umfrage senden, automatisch zu einer neuen Zielgruppe hinzugefügt. Anschließend können Sie eine weitere Kampagne erstellen, um eine Anrufliste für alle interessierten Teilnehmer einzurichten, und für jeden verantwortlichen Kontoinhaber ein *Telefonat anlegen*, um die Kunden anzurufen und sie zu einer speziellen Veranstaltung für die Produkteinführung einzuladen.

### 18.4.4.1 Mehrphasige Verkaufskampagnen verwenden

Erstellen Sie mehrphasige Kampagnen, um mit dem richtigen Kunden zur richtigen Zeit über den richtigen Kanal und mit der richtigen Botschaft in Kontakt zu treten.

Mehrphasige Kampagnen werden in Geschäftsszenarios verwendet, in denen Folgendes erforderlich ist:

- verschiedene Marktsegmente über die verschiedenen Phasen einer Kampagne ansprechen.
- verschiedene Aktionen basierend auf Kundeninteraktionen mit Ihrem Kampagneninhalt auslösen.
- Ressourcenzuordnung zu den einzelnen Phasen einer Kampagne planen.

#### Beispiel

Angenommen, Sie sind ein Automobilhersteller und möchten eine mehrphasige Kampagne für aktuelle Besitzer eines älteren Automodells starten, das Sie verkaufen. Sie möchten ihnen ein spezielles Angebot machen, damit sie auf das neueste Modell umsteigen. Sie können eine mehrphasige Kampagne einrichten, die eine erste E-Mail an alle Ansprechpartner in Ihren Unterlagen sendet, die das ältere Modell erworben haben. Wenn die Empfänger über das Klicken des Links in der E-Mail ihr Interesse bekunden, erstellt das System eine neue Zielgruppe für diese. Diese neue Zielgruppe wird dann in die nächste Phase der Kampagne verschoben. Dabei handelt es sich um einen Anruf von einem Vertriebsmitarbeiter, der eine Probefahrt mit dem neuen Modell anbietet. Das System legt außerdem für jeden Ansprechpartner der Zielgruppe eine Telefonataktivität an und ordnet diese einem Vertriebsmitarbeiter zu.

### 18.5 Verkaufskampagnen verwalten

Verwalten Sie Verkaufskampagnen in Ihrem SAP Cloud for Customer-System bzw. replizieren Sie diese aus SAP Marketing.

#### Zuständigen Mitarbeiter für Verkaufskampagnen zuordnen [Seite 906]

Das Feld *Zuständiger Mitarbeiter* kann zur besseren Organisation und Durchsuchbarkeit verwendet werden.

#### Verkaufskampagnenantworten klassifizieren [Seite 906]

Legen Sie fest, wie Kampagnenantworten klassifiziert werden, um Folgeaktivitäten für den Vertrieb zu ermöglichen.

Erstellen von Genehmigungsprozessen für Verkaufskampagnen [Seite 907] Administratoren können Genehmigungsprozesse einrichten, die vorliegen müssen, damit eine Kampagne aktiviert werden kann.

Verkaufskampagnen als veraltet kennzeichnen [Seite 908]

Sie können eine Verkaufskampagne als *Veraltet* kennzeichnen, um sie in allen Funktionen Ihres Systems zu deaktivieren.

SAP Marketing für Verkaufskampagnen integrieren [Seite 908]

Sie können SAP Marketing in SAP Cloud for Customer integrieren und Ihre Marketingkampagnen in SAP Cloud for Customer verwalten.

## 18.5.1 Zuständigen Mitarbeiter für Verkaufskampagnen zuordnen

Das Feld Zuständiger Mitarbeiter kann zur besseren Organisation und Durchsuchbarkeit verwendet werden.

Wenn Sie eine Kampagne anlegen, fügen Sie einen Mitarbeiter aus Ihrem System als *Zuständiger Mitarbeiter* im Bereich *Details* hinzu. So können Sie einfach Kampagnen nach dem zuständigen Mitarbeiter filtern und verfolgen, welche Mitarbeiter welchen Kampagnen zugeordnet sind.

### 18.5.2 Verkaufskampagnenantworten klassifizieren

Legen Sie fest, wie Kampagnenantworten klassifiziert werden, um Folgeaktivitäten für den Vertrieb zu ermöglichen.

### i Hinweis

Um die Antwortoptionen nutzen zu können, aktivieren Sie sie mithilfe der *Personalisierung*. Jede Antwortoption kann nur einmal in einer Kampagne hinzugefügt werden.

Antwortoptionen können einer positiven, negativen oder neutralen Klassifizierung zugeordnet werden, um die Grundstimmung oder das Interesse der Kunden erfassen zu können. Die Antwortoptionen werden mit dem Status *Aktiv* gesichert und können Kampagnen zugeordnet werden, die noch nicht aktiviert sind.

Die Antwortoptionen werden hauptsächlich für die Bereitstellung einer Semantik für Aktivitäten verwendet, die zu einer Kampagne gehören. Wenn Sie eine Standard-Antwortoption für eine Kampagne definiert haben, wird diese Option bei der Eingabe der entsprechenden Kampagne in der Aktivität voreingestellt. Sie können die Option jedoch später jederzeit auf einen anderen Wert ändern.

Derzeit gibt es Auswahlmöglichkeiten für Berichterstellung und Benutzungsoberfläche auf der Grundlage der Antwortoption. Für Leads und Opportunities wird bereits von einem positiven Feedback ausgegangen. Antwortoptionen können nur im Zusammenhang mit einer Kampagne vorhanden sein. Wenn Sie eine Antwortoption auf *Veraltet* setzen, wird sie in der Wertehilfe nicht mehr angezeigt, und Sie können sie keinen Kampagnen zuordnen. i Hinweis

Antwortoptionen können Sie nur einer Kampagne zuordnen, die noch nicht (im Status *Geplant*) durchgeführt wurde.

### 18.5.2.1 Verkaufskampagnenantworten anlegen

Sie können eine neue Kampagnenantwort anlegen und diese Kampagnen zuordnen, die nicht aktiviert wurden.

### Kontext

Beim Anlegen einer neuen Antwortoption können Sie für das Klassifizierungsfeld z.B. alle positiven Aktivitäten bei der Berichterstellung auswählen. Wenn eine Kampagne einer Aktivität zugeordnet wird, wird geprüft, ob dieser Kampagne Antwortoptionen zugeordnet sind.

Wenn es eine Standardantwortoption gibt, wird dieser Standard in der neu angelegten Aktivität angezeigt. Sie können die Antwort später in eine andere Option ändern, die der Kampagne zugeordnet ist.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Antwortoptionen , um eine neue Antwortoption anzulegen.
- 2. Geben Sie eine Beschreibung für die Antwortoption ein, und wählen Sie eine Klassifizierung aus.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Die Antwortoption wird mit dem Status *Aktiv* gesichert und kann Kampagnen zugeordnet werden, die noch nicht aktiviert wurden.

### 18.5.3 Erstellen von Genehmigungsprozessen für Verkaufskampagnen

Administratoren können Genehmigungsprozesse einrichten, die vorliegen müssen, damit eine Kampagne aktiviert werden kann.

Sie können bei Kampagnenaktivierung bestimmte Prüfungen über den Workflow-Genehmigungsprozess durchführen. Zum Definieren dieser Prüfungen können Sie den mehrstufigen Genehmigungsprozess verwenden. Beim Anlegen eines Genehmigungsprozesses können Sie eine Verkaufsorganisation als die Bedingung angeben, die den Genehmigungsprozess auslöst.

## 18.5.3.1 Mehrstufigen Genehmigungsprozess für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können die Verwendung eines mehrstufigen Genehmigungsprozesses für Verkaufskampagnen aktivieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Kampagnenmanagement Kampagnendurchführung , und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage für einen mehrstufigen Genehmigungsprozess.

## 18.5.4 Verkaufskampagnen als veraltet kennzeichnen

Sie können eine Verkaufskampagne als *Veraltet* kennzeichnen, um sie in allen Funktionen Ihres Systems zu deaktivieren.

Öffnen Sie eine Verkaufskampagne, und wählen Sie Aktionen Als "Veraltet" kennzeichnen ].

### 18.5.5 SAP Marketing für Verkaufskampagnen integrieren

Sie können SAP Marketing in SAP Cloud for Customer integrieren und Ihre Marketingkampagnen in SAP Cloud for Customer verwalten.

## 18.5.5.1 Verkaufskampagnenreplikationen aus SAP Marketing konfigurieren

Administratoren können die Kampagnenreplikation aus SAP Marketing mit Detailfragen aktivieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse Kampagnen , und markieren Sie die Ankreuzfelder neben den Fragen zur Kampagnenreplikation.

## 18.5.5.2 Verkaufskampagnen aus SAP Marketing replizieren

Sie können Ihre SAP Marketing-Kampagnen in Ihrem SAP Cloud for Customer-System anzeigen.

Wenn Sie SAP Marketing zur Verwaltung Ihrer Marketingkampagnen verwenden, können Sie grundlegende Kampagnendaten in Ihr SAP Cloud for Customer replizieren. Die grundlegenden Kopfdetails werden in Echtzeit

als schreibgeschützte Daten aus Ihrem SAP Marketing repliziert. Zielgruppenmitglieder werden nicht aus SAP Marketing repliziert. Replizierte Kampagnen werden nicht zur Genehmigung innerhalb von SAP Cloud for Customer aktiviert.

Weitere Informationen zu aus SAP Marketing replizierten Kampagnen finden Sie unter Verkaufskampagne Kampagnen :

- Die Spalte *Datenherkunft* zeigt an, wo die Kampagne angelegt wurde. So können Sie die Kampagnen leicht unterscheiden und nach Erstellungsort sortieren.
- Der Wert *Externer Lebenszyklusstatus* steht für den SAP Marketing-Kampagnenstatus und kann in den Kampagnendetails angezeigt werden.

## 18.5.5.3 Details zur Verkaufskampagnenreplikation anzeigen

Wenn Sie Ihre SAP Marketing-Kampagnen nach SAP Cloud for Customer repliziert haben, können Sie die Details Ihrer replizierten Kampagnen in den Detailsichten *Kunden, Ansprechpartner, Privatkunde* und *Besuche* anzeigen.

Wenn Sie einen Kunden, Ansprechpartner, Privatkunden oder Besuch in der Sicht *Kampagnen* öffnen, wird Ihnen auch *Externe Kampagnen* angezeigt. Wählen Sie eine externe Kampagne aus, um alle Marketinginteraktionen aus SAP Marketing im Bereich *Interaktionen für externe Kampagne* anzuzeigen.

CONTACT	(TERNAL F	OLLOW-UP DOCUMENTS	REGISTE	RED PRODUC	TS CAMPA	AIGNS	MARKETING INT	ERACTIONS	MARKETING PERMISSIONS	∿ <	>
Daniel Owen DK Account Reg Test 01062016 1	CAMPAIGN	6									0
Status: Active	Name	Campaign Type		Status		Start Date		End Date	Last Marketing Interact	ion	Last Ma
Name: Daniel Owen											
Title:											
Account: DK Account Reg Test 01062016 1											
Job Title:	<										,
Function:	MARKETING	G CAMPAIGNS (2)									C
Department:	Reference	▼ Reference Business System	ID	Description		End	Date Start Date	External			
Business Address: Hauptstraße 15	ID	ID						LifeCycle			
69231 Walldorf								Status			
Germany	1512	0MB8AE0	523	Future Campaig	Lead	05.07	7.2017 28.06.2017	Released			
Phone:	1501	0MB8AE0	510	Seasonal Campa	gn	05.07	7.2017 28.06.2017	Released			
Fax:			_								
Mobile:	INTERACTI	ONS FOR MARKETING CAMPA	IGN 523								
E-Mail:	Туре	Interaction = Comm	nunication N	ledium Object	уре		Object ID				
Best Reached By:		DateTime									
Account ID: 1002990	Lead	28.06.2017 15:28 UTC Busine	ass Document	MARKE	ING_LEAD		9986				
Contact ID: 1002988											
Contact Permission:											
External System: 0MB8AE0											
External ID: 645106F01B281EE790BAF7BB8E7A0423											
<b>%</b> +											

### i Hinweis

Diese Funktion ist nur im Online-Modus verfügbar.

# 18.5.5.4 Konfigurieren der Berechtigungen für Accounts und Kontakte für SAP Marketing.

Administratoren können Anwendern ermöglichen, die SAP Marketing-Berechtigungen zu Accounts und Kontakten in Bezug auf eine Frage zum Lösungsumfang anzuzeigen oder zu bearbeiten.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration von Stammdaten, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage für Marketingeinwilligungen und -abonnements aus einer externen Anwendung.

## 18.5.5.5 Konfigurieren von Mashups zum Bearbeiten von SAP Marketing-Einwilligungen

Administratoren können ein URL-Mashup anlegen, über das Anwendungsbenutzer SAP Marketing-Einwilligungen bearbeiten können.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Mashup-Bearbeitung .
- 2. Wählen Sie Neu URL-Mashup .
- 3. Führen Sie unter Allgemeine Daten die folgenden Schritte aus:
  - 1. Wählen Sie Ohne Portbindung, und fügen Sie unter Mashup-Kategorie den Eintrag Wirtschaft und Finanzen hinzu.
  - 2. Geben Sie einen *Mashup-Namen* ein, der dann als Text für die Verknüpfung verwendet wird. Beispiel: Bearbeiten von Berechtigungen und Abonnements.
- 4. Führen Sie unter URL-Informationendie folgenden Schritte aus:
  - 1. Geben Sie eine URL per integriertem SAP Marketing-System im folgenden Format an:

#### Beispiel

<Protokoll>://<Server>:<Port>/sap/bc/ui5\_ui5/ui2/ushell/shells/abap/FioriLaunchpad.html

#MarketingContact-displayFactSheet?

InteractionContactID=<ID>

&OriginID=<OriginID>

- 2. Wählen Sie Parameter extrahieren.
- 3. Geben Sie eine HTTP-Methode ein.
- 5. Entfernen Sie in der Tabelle unter Anforderungsparameter, den Konstantenwert für die Zeile InteractionContactID, und wählen Sie InteractionContactID unter Parameterbindung.
- 6. Sichern und Aktivieren Sie den Mashup.
- 7. Navigieren Sie zur Registerkarte *Marketingeinwilligung* für den Kunden (Kunde, Ansprechpartner oder individueller Kunde), wo Sie den Mashup hinzufügen möchten.
- 8. Klicken Sie rechts oben im Bild auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung starten.
- 9. Klicken Sie auf das blaue Symbol . Das System hebt den Bereich mit einem roten Rahmen hervor, um anzuzeigen, dass Änderungen vorgenommen werden können.

10. Klicken Sie im Seitenbereich auf das Symbol eines umgekehrten Pfeils 🤟 , um zur Sicht zu navigieren.

- 11. Wählen Sie Hinzufügen Mashup , um ein neues Fenster zu öffnen.
- 12. Suchen Sie nach dem URL-Mashup, den Sie angelegt haben, und fügen Sie den Mashup hinzu. Weitere Informationen zum Hinzufügen von Mashups finden Sie unter
- 13. Um Ihre Einstellungen zu sichern, klicken Sie auf Ihr Profil, und wählen Sie Anpassung beenden.

### Ergebnisse

Die Verknüpfung erscheint mit Ihrem Mashup-Titel im Bereich Allgemein. Die Verknüpfung öffnet den zugehörigen Kontakt im SAP Marketing-System.

### 18.5.5.6 Mit SAP Jam über SAP Marketing und SAP Sales Cloud hinweg für Verkaufskampagnen zusammenarbeiten

Benutzer von SAP Marketingund Benutzer von SAP Sales Cloudkönnen über SAP Jam an Kampagnen zusammenarbeiten.

Legen Sie eine Jam-Gruppe in SAP Marketingan und veröffentlichen Sie sie, sodass sie in SAP Sales Cloud sichtbar ist. Navigieren Sie in einer Verkaufskampagne zur Registerkarte Gruppen, um die Jam-Gruppe für Ihre Kampagne anzuzeigen. Gruppen müssen in SAP Marketing und nicht in SAP Sales Cloudangelegt werden, damit die Replikation funktioniert.

#### i Hinweis

Gruppen sind nicht für lokale Kampagnen verfügbar.

## 18.6 Überwachen und Analysieren von Verkaufskampagnen

Mit Kampagnenanalysen können Sie Ihre Kampagnen und Reaktionen überwachen und erhalten so Einblicke in Kundenpräferenzen und Trends.

Außerdem können Sie geplante Marketing-Budgets mit den tatsächlichen Marketing-Ausgaben für eine Kampagne nachverfolgen. Im Work Center Unternehmensanalysen können Sie auf einige vordefinierte Berichte zugreifen, zum Beispiel:

- Analyse des Kampagnenerlöses: Vergleicht den aus Kampagnen generierten Erlös mit dem aus anderen Quellen.
- Kampagnen-Scorecard: Stellt durch Kampagnen angelegte Leads und Opportunitys den gewonnenen Opportunitys gegenüber.

- Details zu Kampagnenantworten: Führt alle Antwortoptionen auf, die von den Mitgliedern mehrerer Kampagnen angegeben werden. Die Daten von Ansprechpartnern und Konten können nach verschiedenen Kriterien segmentiert werden. Die Ansprechpartner können anschließend in eine neue Zielgruppe exportiert werden.
- *Kampagnennachverfolgungsstatus*: Zeigt basierend auf dem Startdatum der Kampagne und dem Kampagnenstatus an, welche Kampagnen für das aktuelle Quartal im Plan bzw. hinter dem Plan zurück liegen.

### Beispiel

Wenn Sie eine zielgruppengerichtete E-Mail-Kampagne angestoßen haben, können Sie die E-Mail-Kennzahlen auf der Registerkarte *Ergebnisse* einer offenen Kampagne anzeigen. Das System liefert ein Diagramm aus unterschiedlichen Daten, wie Anzahl der gesendeten E-Mails, Anzahl der geöffneten E Mails, Anzahl der eindeutigen Klicks, Anzahl der permanenten E-Mail-Zurückweisungen usw.

Ergebnisse von Verkaufskampagnen anzeigen [Seite 912] Lassen Sie sich Analysen für die Ergebnisse Ihrer Verkaufskampagnen anzeigen.

#### Kampagnendateiformate für Verkaufskampagnen verwenden [Seite 913]

Wenn Sie eine Kampagne durchführen, werden die Zielgruppeninformationen für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden in eine mit Microsoft Excel kompatible CSV-Datei exportiert.

## 18.6.1 Ergebnisse von Verkaufskampagnen anzeigen

Lassen Sie sich Analysen für die Ergebnisse Ihrer Verkaufskampagnen anzeigen.

Die Kennzahlen der Kampagnenantworten werden auf der Registerkarte *Ergebnisse* einer offenen Kampagne angezeigt. Sie können die Ergebniskennzahlen als Grafik oder Zahlen anzeigen und die Kampagnenergebnisse als positiv, negativ oder neutral einstufen.

Anschließend legen Sie die Folgeaktivitäten für Ihre Vertriebsmitarbeiter fest. Zu den Funktionshighlights gehören:

- Kampagnenantworten nachverfolgen und Marketinginteraktionen für die Kundenverantwortlichen sichtbar machen.
- Kampagnenantworten in Vertriebs-Opportunitys und Leads verwandeln
- Massenantworten für eine Kampagne mit dem Excel-Add-In erfassen
- Zielgruppen für Folgeaktionen anhand der Kampagnenantworten anlegen
- Neue Zielgruppe anhand der Umfrageantworten oder angeklickten Links für E-Mail-Kampagnen automatisch aktualisieren
- Kampagnenantworten aus der Detailsicht von Ansprechpartnern erfassen
- Umfrageautomatisierung mithilfe von angepassten HTML-E-Mail-Vorlagen in Kampagnen einbetten

## 18.6.2 Kampagnendateiformate für Verkaufskampagnen verwenden

Wenn Sie eine Kampagne durchführen, werden die Zielgruppeninformationen für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden in eine mit Microsoft Excel kompatible CSV-Datei exportiert.

### Voraussetzungen

Der Administrator hat bei der Festlegung des Lösungsumfangs für Ihr Projekt die Option Kampagnenmanagement mit Kampagnendurchführung aktiviert.

### Kontext

Sie können für die CSV-Datei mehrere Dateiformate festlegen, mit deren Hilfe ermittelt wird, welche Informationen exportiert werden und in welcher Reihenfolge diese in der Datei angezeigt werden.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Kampagnendateiformate , um ein neues Dateiformat anzulegen.
- 2. Geben Sie eine Beschreibung und weitere erforderliche Informationen ein.
- 3. Wählen Sie Sichern und öffnen.
- 4. Verschieben Sie die gewünschten Felder aus der Tabelle *Verfügbare Felder* in die Tabelle *Ausgewählte Felder*, und verschieben Sie die Felder in der Tabelle nach oben oder nach unten, um die Reihenfolge zu ändern, in der die Felder in der exportierten Datei angezeigt werden.
- 5. Sichern Sie Ihre Änderungen.

## 18.7 Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen verwenden

Sie können Interaktionswerte von Leads verwenden, um Aktionen bei Verkaufskampagnen für bestimmte Interessenten auszulösen.

Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Scorewerte von Leads , und konfigurieren Sie die Interaktionswerte für die jeweiligen Kundenverhaltensmuster und legen Sie Folgeaktionen fest, um sicherzustellen, dass sich das Verkaufsteam auf die erfolgversprechendsten Leads konzentriert. Wenn beispielsweise ein Interaktionswert

den Wert 70 übersteigt, können die Benutzer im Marketingbereich die Leadqualifizierungsstufe "Heiß" festlegen.

Interaktionswerte sind eine Dimension des Konzepts für Scorewerte von Leads, das das Verhalten von Kunden und Interessenten im Hinblick darauf darstellt, ob diese auf einen Link geklickt, eine E-Mail geöffnet, ein Formular ausgefüllt oder ähnliches haben. Der Interaktionswert wird anhand von Marketinginteraktionen zwischen Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden berechnet. Wenn Sie beispielsweise eine E-Mail-Kampagne gestartet haben, kann das System analysieren, ob ein Kunde auf Hyperlinks in den gesendeten E-Mails geklickt, per E-Mail auf Ihre Kampagne reagiert oder die Informationen per E-Mail abbestellt hat. Diese Interaktionen führen zu einem höheren oder niedrigeren Wert. Den Interaktionswert finden Sie in den Kontaktdaten eines Kunden als Wert zwischen 0 und 100.

Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen anlegen [Seite 914] Legen Sie Scorewerte von Leads an, indem Sie Auslöser und Aktionen definieren.

Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen aktivieren [Seite 915] Aktivieren Sie den Scorewert eines Leads, nachdem Sie ihn angelegt haben.

### 18.7.1 Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen anlegen

Legen Sie Scorewerte von Leads an, indem Sie Auslöser und Aktionen definieren.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Verkaufskampagne Scorewerte von Leads, um einen Scorewert eines Leads anzulegen.
- 2. Machen Sie Angaben für die Option *Name* für den Scorewert eines Leads, und wählen Sie *Sichern und* öffnen.
- 3. Wählen Sie im Bereich Auslöser einen verfügbaren Auslöser, und geben Sie die Details an.
- 4. Wählen Sie im Bereich Aktionen eine verfügbare Aktion, und geben Sie die Details an.

Diese Aktion gilt für den gerade von Ihnen definierten Auslöser.

- 5. Wählen Sie Übernehmen für Ihre Auslöser und Aktionen.
- 6. Fügen Sie weitere Auslöser und Aktionen hinzu, bis der Workflow Ihren Anforderungen entspricht.
- 7. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## 18.7.1.1 Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen konfigurieren

Administratoren können Scorewerte von Leads mit einer Detailfrage aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Vrkaufskampagne Erweiterte Funktionen für Verkaufskampagnen , und markieren Sie das Ankreuzfeld.

### 18.7.1.2 Auslöser und Aktionen für die Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen definieren

Definieren Sie, welches Kundenverhalten eine Aktion für Scorewerte von Leads auslöst.

Sie können Folgendes als Auslöser in Ihrem System definieren:

- Geöffnete E-Mail: Sie lösen eine Aktion aus, wenn der Adressat eine E-Mail geöffnet oder beantwortet hat oder in einem bestimmten Zeitrahmen nicht geöffnet oder beantwortet hat.
- Gesendetes Formular: Sie lösen eine Aktion aus, wenn der Adressat ein Formular an Ihr Unternehmen gesendet hat.
- Geklickter Link: Sie lösen eine Aktion aus, wenn der Adressat in einer E-Mail auf einen Hyperlink geklickt oder innerhalb eines bestimmten Zeitraums nicht auf einen Hyperlink geklickt hat.
- Interaktionswert: Sie lösen eine Aktion aus, wenn der Interaktionswert innerhalb des definierten Bereichs liegt.

Aktionen sind Folgeaktivitäten für einen angegebenen Auslöser in der Kampagne:

- Lead anlegen: Sie legen einen Lead mit einem Status an, und ordnen ihn einem Verantwortlichen zu.
- Aktivität anlegen: Sie legen eine E-Mail, ein Telefonat oder eine Aufgabe mit einem Betreff und einer Notiz an, und ordnen diesem Objekt einen Verantwortlichen zu.
- Leadqualifizierungsstufe festlegen: Sie definieren einen Lead basierend auf dem Interaktionswert als kalt, warm oder heiß.
- Interaktionswert ändern: Sie passen den Interaktionswert um eine bestimmte Anzahl an Punkten nach oben oder unten an.

## 18.7.2 Scorewerte von Leads für Verkaufskampagnen aktivieren

Aktivieren Sie den Scorewert eines Leads, nachdem Sie ihn angelegt haben.

Öffnen Sie einen vorhandenen Scorewert eines Leads, und wählen Sie Aktionen Aktivieren . Die von Ihnen im Scorewert eines Leads definierten Auslöser und Aktionen werden übernommen. Es kann immer nur ein Scorewert eines Leads aktiv sein.

#### i Hinweis

Zusätzlich zum Anlegen und Aktivieren von Scorewerten von Leads können Sie Ihre Scorewerte von Leads auch über das Menü *Aktionen* deaktivieren, kopieren und löschen.

## 18.8 Häufige Fragen zu Verkaufskampagnen

Probleme bei der Arbeit mit Verkaufskampagnen? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

### 18.8.1 Wie kann ich eine Liste mit meinen Zielgruppenmitgliedern für Verkaufskampagnen vorbereiten?

Sie haben mehrere Möglichkeiten, den Zielgruppen Mitglieder hinzuzufügen.

Neben der manuellen Zuordnung von Mitgliedern zu einer Zielgruppe können Sie auch dynamische Zielgruppen anlegen, deren Mitglieder nach vordefinierten Bedingungen automatisch aktualisiert werden.

### Weitere Informationen

Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen [Seite 885] Dynamische Zielgruppen für Verkaufskampagnen anlegen [Seite 890]

## 18.8.2 Wie kann ich Verkaufskampagnen mit Massen-E-Mails anlegen?

Sie können eine E-Mail-Vorlage anlegen und eine Kampagne anstoßen, um E-Mails an alle Mitglieder einer Zielgruppe zu senden.

Sie können eine E-Mail-Vorlage unter Verkaufskampagne Inhalt anlegen. Anschließend können Sie mit dieser Vorlage unter Verkaufskampagne Kampagnen eine Kampagne anstoßen.

### 18.8.3 Wie viele E-Mails können im Rahmen einer E-Mail-Verkaufskampagne maximal auf einmal angestoßen werden?

Für eine optimale Performance empfehlen wir, für großangelegte E-Mail-Kampagnen Zielgruppen mit einer maximalen Größe von 50.000 Mitgliedern zu verwenden.

### 18.8.4 Warum bleibt der Durchführungsstatus der Verkaufskampagne bei "Eingeplant" oder "Wird ausgeführt"?

Sobald die Kampagne gestartet wird, wird der Status automatisch durch das System aktualisiert. Es kann jedoch mehrere Gründe dafür geben, warum diese Statusaktualisierung nicht erfolgt:

- Wegen einer hohen Arbeitslast des Servers kann die Kampagne nicht zum geplanten Starttermin gestartet werden. Die Kampagne wird gestartet, sobald das System über freie Ressourcen verfügt.
- Die Kampagne wurde gestartet, es ist jedoch ein Fehler aufgetreten. Eine Ursache könnte beispielsweise das Abschalten eines Servers sein. Der Status der Kampagne wird jeden Tag automatisch korrigiert, d.h., dass Sie am nächsten Tag sehen sollten, dass der Status in *Fehlgeschlagen* geändert wurde.

### 18.8.5 Warum ist ein Mitglied aus der Liste der in Verkaufskampagnen erfolgreich kontaktierten Mitglieder verschwunden?

Das System hat eine personalisierte E-Mail erstellt und an das Postfach dieses Mitglieds verschickt, dieses Postfach existiert jedoch nicht.

Auf dem Mailserver ist eine sogenannte *Delivery Status Notification* (Lieferstatusbenachrichtigung) eingegangen. Diese Benachrichtigung wurde automatisch verarbeitet, und die Kampagneninformationen in der Liste *Kontaktiert* wurden aktualisiert. Dabei wurde das Mitglied in die Liste *Nicht kontaktiert* verschoben und ein entsprechender Grund angegeben. Außerdem wurde für die E-Mail-Adresse dieses Mitglieds das Kennzeichen "E-Mail nicht gültig" gesetzt. Dieses Kennzeichen sehen Sie in den entsprechenden Stammdaten des Kunden bzw. Ansprechpartners. Dort können Sie die E-Mail-Adresse korrigieren und das Kennzeichen wieder entfernen. In einer zukünftigen Kampagne wird diese E-Mail-Adresse wieder verwendet, und bei Aktivierung der Kampagne wird eine personalisierte E-Mail an dieses Postfach gesendet. Wenn Sie das Kennzeichen nicht entfernen, wird die E-Mail-Adresse bei zukünftigen Kampagnen herausgefiltert. In diesem Fall wird sie dann in der Liste *Nicht kontaktiert* mit einem entsprechenden Grund angezeigt.

### 18.8.6 Warum hat die Aktivierung der Verkaufskampagne zum Status "Mit Fehlern beendet" geführt?

Die Kampagne wurde erfolgreich gestartet, es konnten jedoch nicht alle personalisierten E-Mails angelegt und gesendet werden.

Daher wird der Status der Kampagne auf *Mit Fehlern beendet* gesetzt. Ein Grund dafür könnte sein, dass die Kampagnenausführung für ein Datum und eine Uhrzeit in der Zukunft geplant war, die Kampagne jedoch zu diesem Zeitpunkt von einem anderen Benutzer gesperrt wurde. Sie können den Hyperlink des Ausführungsstatus wählen und ein Anwendungsprotokoll mit detaillierten Nachrichten öffnen. Analysieren Sie die Nachrichten, und starten Sie die fehlgeschlagene Kampagne erneut.

# 18.8.7 Warum kann ich keine Kampagnen anlegen oder ihren Status ändern?

Die Festlegung des Lösungsumfangs wurde aus einem Grund geändert, und die Möglichkeit, Kampagnen anzulegen oder ihren Status zu ändern, wurde entfernt.

Wenden Sie sich an Ihren Administrator, und prüfen Sie, warum die folgende Frage im Lösungsumfang enthalten ist:

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration von Stammdaten und wählen Sie unter Geschäftspartner die Detailfrage: Möchten Sie Marketing-Einwilligungen und Abonnementinformationen aus einer Fremdanwendung in Ihre SAP-Cloud-Lösung abrufen?

Mit dieser Option können Sie Marketingeinwilligungen und Abonnement aus einer Fremdanwendung oder lösung in Ihrer Cloud-Lösung abfragen.

Wenn diese Option im Lösungsumfang enthalten ist, sind die folgenden Marketingfunktionen in Ihrer Cloud-Lösung deaktiviert:

- Anlegen oder Aktivieren von Kampagnen
- Anlegen und Bearbeiten von Marketingeinwilligungen
- Adressendaten von Zielgruppenmitgliedern prüfen

Marketingeinwilligungen, die bereits in Ihrer Lösung vorhanden waren, können nicht in der Sicht *Kunde und Ansprechpartner* angezeigt werden, wenn diese Option im Lösungsumfang enthalten ist.

### 18.8.8 Wie werden in einer E-Mail-Kampagne eindeutige Klicks und die Klicks insgesamt berechnet?

Sie möchten Klicks in Ihren E-Mail-Kampagnen analysieren.

Eindeutige Klicks sind die Anzahl der einzelnen Empfänger, die auf einen Link geklickt haben. Wenn ein Empfänger mehrmals auf einen beliebigen Link in einer E-Mail klickt, werden diese Klicks nur einmal gezählt. Sie können die Tabelle auf der Registerkarte *Ergebnisse* der Verkaufskampagne anzeigen, um zu sehen, auf welchen Link der eindeutige oder erste Klick erfolgte. Die eindeutige Klickrate ist der Prozentsatz der eindeutigen Klicks basierend auf den zugestellten Nachrichten.

Die Klicks gesamt sind die Anzahl aller in der E-Mail erfassten Klicks, einschließlich Klicks, die mehrfach erfolgten.

## 19 Werbeaktionen



Verwenden Sie Werbeaktionen zur Belohnung von Kundentreue, zur Steigerung der Markenbekanntheit sowie zur Umsatzsteigerung. Werbeaktionen können Ihre Kunden dazu motivieren, größere Mengen zu kaufen oder einem Auftrag neue Produkte hinzuzufügen, was Sie beim Erreichen Ihrer Zielsetzungen und Verkaufszahlen unterstützen kann.

Sie können durch eine Werbeaktion Ihren Kunden Ihre Wertschätzung verdeutlichen, indem Sie ein Sonderangebot für die am häufigsten bestellten Produkte anbieten, oder um Kunden Ihre neuesten Produkte im Sortiment nahe zu legen. Sie können auch Anlagen wie Flyer und Broschüren hinzufügen, um Ihre Werbeaktionen publik zu machen.

Wenn Sie sich auf einen Kundenbesuch vorbereiten, können Sie sich in der Kunden- oder Besuchssicht die für diesen Kunden relevanten Werbeaktionen anzeigen lassen. Wenn Sie dann zur Annahme eines Auftrags von diesem Kunden bereit sind, können Sie die Werbeaktionsprodukte direkt vom Kundenauftragsbild übernehmen. Falls Ihr Kunde an einem bestimmten Produkt interessiert ist, oder Sie versuchen, ein bestimmtes Produkt zu verkaufen, können Sie die verfügbaren Werbeaktionen für ein bestimmtes Produkt über die Registerkarte "Produkt" aufrufen.

## 19.1 Werbeaktionen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

### 19.1.1 Werbeaktionen aktivieren

Zum Aktivieren von Werbeaktionen müssen Administratoren diese Ihrem Projektumfang hinzufügen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Werbeaktionsmanagement Werbeaktionen , und markieren Sie das Ankreuzfeld.

## 19.1.2 Replikation von Werbeaktionen aus SAP CRM TPM konfigurieren

Administratoren können die Replikation von Werbeaktionen aus SAP CRM Trade Promotion Management (TPM) aktivieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Werbeaktionsmanagement Werbeaktionen , und markieren Sie das Ankreuzfeld zum Aktivieren von Werbeaktionen in Integrationsszenarien.

### 19.2 Werbeaktionen anlegen

Legen Sie Werbeaktionen in SAP Cloud for Customer an, oder replizieren Sie Werbeaktionen aus SAP CRM Trade Promotion Management (TPM), um sie in Ihrem System zu verwenden.

Werbeaktionen in SAP Cloud for Customer anlegen [Seite 920] Legen Sie Werbeaktionen direkt in Ihrem SAP Cloud for Customer-System an.

Replikation von Werbeaktionen aus SAP CRM TPM [Seite 922]

Öffnen Sie die Werbeaktionen SAP CRM Trade Promotion Management (TPM) in Ihrem SAP Cloud for Customer-System.

## 19.2.1 Werbeaktionen in SAP Cloud for Customer anlegen

Legen Sie Werbeaktionen direkt in Ihrem SAP Cloud for Customer-System an.

Sie können Werbeaktionen je nach Ihren Anforderungen für einen *Kunden*, für einen *Hierarchieknoten* oder für bestimmte *Zielgruppen* anlegen.

#### i Hinweis

In SAP Cloud for Customer angelegte Werbeaktionen sind nur im SAP Cloud for Customer-System vorhanden und können nicht in ein externes System repliziert werden.

## 19.2.1.1 Produkte zu Werbeaktionen hinzufügen

Fügen Sie Ihren Werbeaktionen Produkte, Produktkategorien oder Produktgruppen hinzu.

Um Ihren Werbeaktionen Produkte hinzuzufügen, müssen Sie unter *Allgemeine Informationen* eine *Produktplanungsbasis* für Ihre Werbeaktion auswählen. Je nach Ihrer Konfiguration können Sie ein *Produkt*, eine *Produktkategorie*, eine *Produktgruppe* sowie Kombinationen dieser Optionen aus dem Menü hinzufügen. Nachdem Sie hier eine Option ausgewählt haben, können Sie Ihrer Werbeaktion Positionen hinzufügen.

In der Sicht *Produkte* können Sie Ihrer Werbeaktion durch Wählen von *Hinzufügen* Produkte hinzufügen. Je nach Einrichtung Ihres Systems können Sie Ihrer Werbeaktion auch *Produktgruppen* oder *Produktkategorien* hinzufügen. Geben Sie die Mengeneinheit und den Gültigkeitszeitraum für das Produkt ein. In der Sicht *Produkte* können Sie auch Produkte hinzufügen, die Sie von einer Werbeaktion ausschließen möchten, indem Sie für ein bestimmtes Produkt in der Spalte *Ausschließen* das Ankreuzfeld markieren. Falls Sie der Liste ein Produkt versehentlich hinzugefügt haben, können Sie dieses mithilfe des Papierkorbsymbols entfernen.

## 19.2.1.2 Beteiligte und ausgeschlossene Beteiligte in Werbeaktionen

Definieren Sie Beteiligte und Ausgeschlossene Beteiligte für Ihre Werbeaktion.

Unter *Beteiligte* können Sie verschiedene Gruppen oder Einzelpersonen unterschiedlichen Rollen zuweisen und die der Werbeaktion zugeordneten Geschäftspartner einschließen.

Unter Ausgeschlossene Beteiligte wählen Sie aus, welche Kunden innerhalb der Beteiligten ausgeschlossen werden sollen.

Wenn Sie eine Werbeaktion für zahlreiche Gruppen gleichzeitig verfügbar machen möchten, anstatt der Werbeaktion alle kleineren Gruppen einzeln hinzuzufügen, ist es sinnvoll, zunächst größere Gruppen als Beteiligte zuzuweisen und dann bestimmte Gruppen oder Einzelpersonen auszuschließen.

## 19.2.1.3 Anlagen zu Werbeaktionen

Fügen Sie Anlagen mit weiteren Informationen zu der Werbeaktion hinzu, beispielsweise Broschüren oder Verknüpfungen.

Wählen Sie *Hinzufügen*, um Ihrer Werbeaktion eine *Lokale Datei*, einen *Weblink*, eine Datei *Aus Bibliothek* oder ein *WebDAV*-Dokument hinzuzufügen.

## 19.2.1.4 Vorhandene Werbeaktionen kopieren

Sie können eine neue Werbeaktion anlegen, indem Sie eine vorhandene Werbeaktion kopieren. Jede beliebige Werbeaktion in Ihrem System, unabhängig ihres Status in *Externer Status* kann in eine neue Werbeaktion kopiert werden. Geben Sie Ihrer Werbeaktion einen neuen Namen. Die folgenden Details werden kopiert:

- Art des Kunden und Planungskunde
- Beteiligte und Ausgeschlossene Beteiligte
- Produkte, Produktkategorie und Produktgruppe sowie Beginn und Ende der Gültigkeit
- Anlagen

## 19.2.2 Replikation von Werbeaktionen aus SAP CRM TPM

Öffnen Sie die Werbeaktionen SAP CRM Trade Promotion Management (TPM) in Ihrem SAP Cloud for Customer-System.

Alle aus SAP CRM TPM replizierten Werbeaktionen sind in Ihrem SAP Cloud for Customer-System schreibgeschützt.

Alle gültigen Werbeaktionen werden auf Basis der betriebswirtschaftlichen Konfigurationen und den Kriterien innerhalb des Initial-Download-Berichts heruntergeladen: CRMPCD PROMOTION EXTRACT.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

In SAP Cloud for Customer angelegte Werbeaktionen können nicht in das Backend-CRM repliziert werden. Auch wenn Ihr System in SAP ERP integriert ist, sind die in SAP Cloud for Customer angelegten Werbeaktionen nur in SAP Cloud for Customer eigenständige Werbeaktionen.

## 19.2.2.1 Replikation von Werbeaktionen aus SAP CRM TPM konfigurieren

Administratoren können die Replikation von Werbeaktionen aus SAP CRM Trade Promotion Management (TPM) aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkaufskampagne Werbeaktionsmanagement Werbeaktionen , und markieren Sie das Ankreuzfeld zum Aktivieren von Werbeaktionen in Integrationsszenarien.

### 19.2.2.2 Rabatt

Zeigen Sie den mit einer Werbeaktion verknüpften Rabatt an.

Wenn Ihr System mit SAP CRM TPM integriert ist, können Sie in SAP Cloud for Customer Ihren Rabatt für eine einzelne Werbeaktion anzeigen.

### 19.3 Werbeaktionen nutzen

Informieren Sie sich über die für Kunden, Besuche und Produkte verfügbaren Werbeaktionen, um Cross-Selling- und Up-Selling-Opportunitys optimal nutzen zu können.

```
Werbeaktionen anzeigen [Seite 923]
```

Zeigen Sie Ihre Werbeaktionen aus der Registerkarte für Verkaufskampagnen heraus an.

```
Werbeaktionen für Kundenaufträge übernehmen [Seite 925]
Die Aktionsprodukte werden innerhalb eines Kundenauftrags übernommen.
```

```
Werbeaktionen beenden [Seite 926]
```

Wenn eine Werbeaktion beendet ist, deaktivieren Sie diese in Ihrem System.

## 19.3.1 Werbeaktionen anzeigen

Zeigen Sie Ihre Werbeaktionen aus der Registerkarte für Verkaufskampagnen heraus an.

Wählen Sie im Dropdown-Menü aus, welche Werbeaktionen angezeigt werden sollen, und sortieren, suchen und filtern Sie diese anschließend, um bestimmte Ergebnisse anzuzeigen. Innerhalb Ihrer Ergebnisse können Sie nach dem *Externen Status* sortieren. Dieser Status bestimmt die Verfügbarkeit der Werbeaktion für das Verkaufsteam.

- Angelegt: Wenn Sie eine Werbeaktion anlegen, wird deren Status automatisch auf Angelegt gesetzt. Angelegte Werbeaktionen werden im System angezeigt, können jedoch nicht für einen Kundenauftrag übernommen werden.
- *Freigegeben*: Wenn Sie Ihre Werbeaktion aktivieren möchten, setzen Sie ihren Status auf *Freigegeben*. Freigegebene Werbeaktionen können von Ihren Teammitgliedern übernommen werden.
- *Beendet*: Nachdem die Werbeaktion beendet wurde, setzen Sie den Status auf *Beendet*. Nachdem Sie den Status auf "Beendet" gesetzt haben, können Sie die Werbeaktion nicht mehr bearbeiten. Sie können sie jedoch kopieren, um eine ähnliche Werbeaktion anzulegen.

Wenn Sie Werbeaktionen für bestimmte *Kunden, Produkte, Besuche* und *Kundenaufträge* anzeigen möchten, wählen Sie innerhalb des betreffenden Kunden oder Work Centers die Sicht *Werbeaktionen* aus. Innerhalb der einzelnen Sichten werden nur die Werbeaktionen angezeigt, die mit dem jeweiligen Kunden, Produkt, Besuch oder Kundenauftrag verknüpft sind.

## 19.3.1.1 Werbeaktionskalender

Zeigen Sie Werbeaktionen in einer einfach zu lesenden Kalendergrafik an.

Die Kalendersicht ist innerhalb der Sicht *Werbeaktionen* unter einem bestimmten *Kunden, Produkt* und *Besuch* verfügbar. Sie können die *Monatssicht*, die *Quartalsicht* oder einen von Ihnen *Festgelegten Bereich* auswählen. Waagerechte farbige Balken in einer Diagrammansicht veranschaulichen deutlich die **Plantermine**, die **Kauftermine** und die **Isttermine** für Ihre Werbeaktionen.

Datumsangaben für Werbeaktionen

- Einkaufsstartdatum und Einkaufsenddatum: Während dieses Zeitraums gilt die Werbeaktion für Kunden.
- **Istdatum**: Das Istdatum ist das Datum, an dem die während des Einkaufszeitraums angelegten Aufträge ausgeführt werden.
- **Geplanter Zeitpunkt**: Der Bereich für die geplanten Zeitpunkte gilt vom Anlegen bis zum Abschluss der Werbeaktion.



### i Hinweis

Der Werbeaktionskalender ist momentan nur im SAP Fiori Client verfügbar.

## 19.3.1.2 Werbeaktionen in Besuchen

Zeigen Sie die Werbeaktionen an, die mit einem Besuchverknüpft sind.

Zeigen Sie in der Registerkarte *Besuche* aktuelle und gültige Werbeaktionen für den ausgewählten *Kunden* an. Sie können hier auch die Anzahl laufender und eingehender Werbeaktionen anzeigen.

## 19.3.1.3 Rabatt

Zeigen Sie den mit einer Werbeaktion verknüpften Rabatt an.

Wenn Ihr System mit SAP CRM TPM integriert ist, können Sie in SAP Cloud for Customer Ihren Rabatt für eine einzelne Werbeaktion anzeigen.

## 19.3.2 Werbeaktionen für Kundenaufträge übernehmen

Die Aktionsprodukte werden innerhalb eines Kundenauftrags übernommen.

### Vorgehensweise

- 1. Wenn Sie einem Kundenauftrag Produkte hinzufügen, öffnen Sie die Registerkarte *Werbeaktionen*, um die für das Konto des Kunden verfügbaren Werbeaktionen einzusehen.
- 2. Wählen Sie die Produkte aus, die Sie hinzufügen möchten, geben Sie eine Menge ein, und fügen Sie sie Ihrem Kundenauftrag hinzu.
- 3. Sichern Sie den Auftrag, und übermitteln Sie ihn zur Preisfindung. Nachdem der Kundenauftrag gesichert und zur Preisfindung übermittelt wurde, werden die Aktionspreise übernommen.

#### i Hinweis

Sie sehen in der Registerkarte Kundenauftrag nur die Werbeaktionen mit dem Status Freigegeben.

## 19.3.2.1 Bilder für Werbeaktionen in Kundenaufträgen

Sie können in SAP Cloud for Customer einer Werbeaktion ein Bild zuordnen.

Sie können das Bild für die Werbeaktion beim Hinzufügen eines Aktionsprodukts in einem Kundenauftrag sehen. Das Bild hilft Ihnen, eine Werbeaktion schnell zu identifizieren und das richtige Aktionsprodukt auszuwählen, das Sie zu einem Kundenauftrag hinzufügen möchten.

Zum Zuordnen eines Bildes zu einer Werbeaktion gehen Sie zu der Werbeaktion und wählen Bild ändern.

Sales Orders	Survey Matrix Product Audit 3rd Oct	8 0	R - Standard Order 000005892	₫ 8		
Promotions(1)	Q # Prod	Product P700104	- Standard Credit Card	ea	Promotio quick a screen of	n image in the dd products the sales order
Promotion 701 - FIFA world	cup off Sales Orders	8	Customer Best Buy Updated	8 Promotion FIFA world cu	up offer 🛛 😸	< ->
	Overview Involved Partie	s Products	Attachments			Devais
	Products (1)					
	Product Standard Credit Card	Unit each	Effective From 07/10/2018	Effective To 12/27/2018	Exclude	Change Image Cancel
Pro a	motion image ca dded/changed h	an be ere				K < Revoke Cancellation Check Consistency Copy

## 19.3.3 Werbeaktionen beenden

Wenn eine Werbeaktion beendet ist, deaktivieren Sie diese in Ihrem System.

Wenn eine Werbeaktion beendet und alle daraus resultierenden Aufträge erfüllt wurden, ändern Sie *Externer Status* in *Beendet*, um die Werbeaktion zu deaktivieren. Nachdem Sie den Status auf *Beendet* gesetzt haben, kann die Werbeaktion nicht mehr bearbeitet werden. Sie können sie jedoch kopieren.

## 19.4 Datenquellen und Berichte für Werbeaktionen

Legen Sie Berichte an, und analysieren Sie Ihre Aktionsdaten.

Für Werbeaktionen sind die folgenden Datenquellen verfügbar:

CODCOIBTDB - Geschäftsvorfallreferenzen für Kundenauftragspositionen – Aktionsprodukte können Bestandteil des Kundenauftrags sein. Mit Geschäftsvorfallreferenzen können die Werbeaktionserlöse aus Kundenaufträgen analysiert werden.

CODPRMHB - Werbeaktionen – Diese Datenquelle enthält alle relevanten Daten, die zur Analyse der vorhandenen Werbeaktionen erforderlich sind.

CODPRMPCU - Produkt und Produktkategorie in Werbeaktionen – Diese Datenquelle kann zusammen mit den beiden oberen Datenquellen zur Analyse von Werbeaktionen verwendet werden, die für ein Produkt oder eine Produktkategorie relevant sind.

CODPRMPGB - Produktgruppe in Werbeaktionen – Diese Datenquelle kann zusammen mit CODCOIBTDB, CODPRMHB zur Analyse von Werbeaktionen verwendet werden, die für eine Produktgruppe relevant sind.

CODPRMPGU - Produkt und Produktgruppe in Werbeaktionen – Diese Datenquelle kann zusammen mit CODCOIBTDB, CODPRMHB zur Analyse von Werbeaktionen verwendet werden, die für ein Produkt oder eine Produktgruppe relevant sind.

### 19.5 Werbeaktionen im Offlinemodus

Informationen zur Verfügbarkeit auf Feldebene bei Werbeaktionen im Offlinemodus.

Werbeaktionen im Offlinemodus

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Bearbeiten	Anzeigen	Bearbeiten* (Bearbeitung ist direkt/über Aktionen/über Navigationen möglich)
ÜBERSICHT	Allgemeine In- formationen					
		Nummer	N	Ν	J	Ν
		Name	Ν	Ν	J	Ν
		Art	Ν	Ν	J	Ν
		Zielsetzung	N	Ν	J	Ν
		Werbemittel	N	Ν	J	Ν
		Art des Kunden	Ν	Ν	J	Ν
		Zielgruppe	N	Ν	J	Ν
		Externer Status	Ν	Ν	J	Ν
		Währung	Ν	Ν	J	Ν
		Produktpla- nungsbasis	Ν	Ν	J	N
		Planstartdatum	Ν	Ν	J	Ν
		Planenddatum	Ν	N	J	N

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Bearbeiten	Anzeigen	(Bearbeitung ist direkt/über Aktionen/über Navigationen möglich)
		Einkaufsstart- datum	Ν	Ν	J	Ν
		Einkaufsendda- tum	Ν	Ν	J	Ν
		Priorität	Ν	Ν	J	Ν
		Zuständiger Mitarbeiter	Ν	Ν	J	Ν
		Verkaufsabtei- lung	Ν	Ν	J	Ν
		Verkaufsorgani- sation	Ν	Ν	J	Ν
		Vertriebsweg	Ν	Ν	J	Ν
		Sparte	Ν	Ν	J	Ν
		Gebiet	Ν	N	J	Ν
		Iststarttermin	Ν	Ν	J	Ν
		Istendtermin	Ν	Ν	J	Ν
	Notizen	Notizen	Ν	Ν	J	Ν
	Beschreibung	Beschreibung	Ν	Ν	J	Ν
	Zielsetzung	Zielsetzung	Ν	Ν	J	Ν
	Produkte	Beschreibung	Ν	Ν	J	Ν
		Einheit	Ν	Ν	J	Ν
		Gültig ab	Ν	Ν	J	Ν
		Gültig bis	Ν	Ν	J	Ν
		Ausschließen	Ν	Ν	J	Ν
Beteiligte	Beteiligte					
		Rolle	N	N	J	N
		Name	N	N	J	N

Bearbeiten\*

Registerkarte	Abschnitt	Feld	Anlegen	Bearbeiten	Anzeigen	Bearbeiten* (Bearbeitung ist direkt/über Aktionen/über Navigationen
		Aktion	N	N	J	N
		Hinzufügen	Ν	Ν	J	Ν
		Aktionen	Ν	Ν	J	Ν
Produkt und Produktkate- gorien	Produkt und Produktkatego- rien					
		Beschreibung	Ν	Ν	J	Ν
		Einheit	Ν	Ν	J	Ν
		Gültig ab	Ν	Ν	J	Ν
		Gültig bis	Ν	Ν	J	Ν
		Ausschließen	Ν	Ν	J	Ν
		Aktionen	Ν	Ν	J	Ν
Anlagen	Anlagen					
		Titel	Ν	Ν	J	Ν
		Art	Ν	Ν	J	Ν
		Geändert am	Ν	Ν	J	Ν
		Geändert von	Ν	Ν	J	Ν
		Aktionen	Ν	Ν	J	Ν
Rabatt	Rabatt					
Werbeaktionen i	m Offlinemodus – J	Aktionen				
Registerkarte/	global Ab	schnitt	Akt	ion	Offline-V	erfügbarkeit
Global			Aktı	ualisieren	J	

## 19.6 Häufige Fragen zu Werbeaktionen

Schauen Sie sich einige der häufig gestellten Fragen zu Werbeaktionen an.

### 19.6.1 Können Werbeaktionen aus dem Backend-On-Premise-CRM-System in dieses System repliziert werden?

Ja, Werbeaktionen aus dem Backend-TPM-/CRM-System können in Ihr SAP Cloud for Customer-System repliziert werden. Allerdings sind nur die Felder verfügbar, die für die Vertriebssteuerung relevant sind.

## 19.6.2 Können in diesem System Werbeaktionen angelegt werden?

Ja, Werbeaktionen können in SAP Cloud for Customer als eigenständige Werbeaktionen angelegt, aber nicht in ein anderes System, wie etwa SAP ERP, repliziert werden.

### 19.6.3 Müssen externe Softwaresysteme mit SAP Cloud for Customer integriert werden, um Werbeaktionen zu replizieren?

Nein, es kann nur mit TPM/CRM integriert werden.

### 19.6.4 Kann ich in SAP Cloud for Customer die Vorgänge zur Promotionplanung und zum promotionsbezogenen Forderungs- und Fondsmanagement ausführen?

Nein, beide Vorgänge werden im Backend-CRM ausgeführt.

### 19.6.5 Werden die Daten zur Aktionspreisgestaltung aus SAP ERP in dieses System repliziert?

Nein, die Daten zur Aktionspreisgestaltung werden aus SAP ERP nicht repliziert oder in SAP Cloud for Customer gespeichert. Sie müssen die Daten zur Preisgestaltung aus Ihrem SAP-ERP-System abrufen, nachdem Sie einen Kundenauftrag angelegt haben.

### 19.6.6 Wenn ich einer Werbeaktion bereits Kunden hinzugefügt habe, kann ich einige der Kunden entfernen, ohne dabei alle zu entfernen?

Ja, Sie können die Liste der *Beteiligten* und *ausgeschlossenen Beteiligten* innerhalb der Werbeaktionen bearbeiten.

### Kontext

Wenn Sie eine Werbeaktion anlegen und einen *Planungskunden* hinzufügen, können Sie zusätzliche Beteiligte hinzufügen oder entfernen.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie die Werbeaktion.
- 2. Wechseln Sie zur Sicht Ausgeschlossener Beteiligter.
- 3. Markieren Sie das Ankreuzfeld neben den Kunden, die Sie vorübergehend aus der Werbeaktion entfernen möchten.
- 4. Sichern Sie Ihre Änderungen.

### 19.6.7 Wie kann ich die Aktionspreisgestaltung beim Annehmen von Aufträgen anzeigen?

Nachdem Sie die Auftragsannahme abgeschlossen haben, rufen Sie die Preisfindungsdaten aus SAP ERP ab, um die Werbeaktionspreise anzuzeigen. Werbeaktionspreise werden nicht in SAP Cloud for Customer gespeichert.

### Kontext

Ihr System muss mit einem externen SAP-ERP-System integriert sein, um Daten zur Aktionspreisgestaltung abzurufen. Sobald Sie ein Angebot oder einen Kundenauftrag angelegt haben, können Sie die Preisfindungsdaten abrufen.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie in Ihrem Kundenauftrag oder Angebot die Sicht Produkte.
- 2. Wählen Sie die Drucktaste *Aktionen* und anschließend *Simulieren*, *Übertragen* oder *Beenden*, um die Preisfindungsdaten aus SAP ERP abzurufen.
- 3. Sie können Ihre angepassten Preisfindungsdaten unter Produktpreisfindung anzeigen.

## 20 Produktlisten

Erfahren Sie, wie die Lösung bei Verkaufs- oder Servicevorgängen Produkte bzw. Produkte nach Produktkategorien vorschlägt.

Produktlisten von SAP Cloud for Customer bieten Ihrem Unternehmen flexible Produktvorschläge bei Verkaufsvorgängen und ermöglichen den Benutzern daher die Optimierung von Verkaufsprozessen.



Administratoren richten Standardprodukte aus Produktlisten ein, damit beim Anlegen von Verkaufsvorgängen, wie Angebote oder Aufträge, Vorschlagsmengen aufgelistet werden.

Wenn Benutzer Angebote oder Aufträge anlegen, schlägt die Lösung je nach den Einstellungen Produkte anhand von Kunden, Kundenhierarchie, Vertriebsbereich, Zielgruppe oder Gebiet vor. Mit der Erstellung bestimmter Produktlisten können Benutzer schnell Produkte und zugehörige Mengen für Angebote oder Aufträge hinzufügen.

Darüber hinaus können Administratoren Cross-, Up- oder Down-Selling einrichten. Cross-Selling liefert vorgeschlagene Produkte, die im Vertriebsbeleg zu einem erforderlichen Produkt hinzugefügt werden können, wenn das erforderliche Produkt Teil des Verkaufsvorgangs ist. Wenn vom Endbenutzer ausgewählt, schlägt Upoder Down-Selling Produkte vor, die im Verkaufsbeleg ein erforderliches Produkt ersetzen.

Wenn Ihr Unternehmen Produktselektionen für Verkaufsvorgänge einschränken oder ausschließen möchte, kann dies auch von den Administratoren in der Lösung eingerichtet werden.

Administratoren fügen den Verkaufsvorgängen des Unternehmens Mehrfachauswahlprodukte aus Produktlisten im Offline-Modus hinzu. Zudem können Administratoren Produktlisten im Offlinemodus verwenden (erweiterte Tablet-App).

# 20.1 Produktlisten in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können mit Produktlisten arbeiten, wenn Angebote oder Kundenaufträge bei der Festlegung des Lösungsumfangs ausgewählt wurden. Außerdem stehen Fine-Tuning-Aufgaben für Produktlisten zur Verfügung.

### → Empfehlung

Wir empfehlen, dass Sie die Detailfragen in den Bereichen überprüfen, die relevant sind und die Sie in Ihren Lösungsumfang aufgenommen haben. Wenn Sie eine Frage auswählen, werden auf den Registerkarten im Abschnitt "Details" des Bilds weitere Informationen angezeigt.

Wenn Sie sich als Administrator anmelden, können Sie die Detailfragen unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte finden. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu
Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft Kundenaufträhe Fragen für Kundenaufträge Gruppe: Produktliste für Kundenaufträge .

Unkomplizierte Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben sind eventuell nicht in dieser Liste enthalten.

### 20.1.1 Produktlisten aktivieren

Für die Verwendung von Produktlisten sollten Administratoren sicherstellen, dass Kundenaufträge oder Angebote im Lösungsumfang enthalten sind.

Produktlisten ermöglichen Ihnen, Produkte oder Produkte nach Produktkategorie vorzuschlagen. Sie können auch entscheiden, ob Ihr Verkaufsteam Produktlistentypen oder Standardprodukte verwenden soll.

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Neugeschäft
   Kundenauftrag , und markieren Sie das Ankreuzfeld.
- 2. Ordnen Sie das Work Center Produktlisten den entsprechenden Benutzerrollen zu.

#### i Hinweis

Für die Verwendung von Produktlisten im Offline-Modus ordnen Sie der Registerkarte *Produktlisten* Mitarbeiter zu.

### 20.1.2 Produktlisten-Reihenfolgen konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator eine Reihenfolge der vorgeschlagenen Produkte in einer Produktliste konfigurieren.

Fügen Sie den Angeboten oder Kundenaufträgen Produkte in derselben Reihenfolge hinzu, wie sie in der Produktliste aufgeführt sind.

- 1. Navigieren Sie zu Vorgeschlagenes Produkt oder Vorgeschlagene Produktkategorien.
- 2. Wählen Sie Personalisieren oder Anpassen.
- 3. Fügen Sie das ausgeblendete Feld *Reihenfolge* hinzu.
- 4. Wählen Sie Mehr Neu nummerieren , um Ihre Reihenfolge zu bearbeiten.

### → Tipp

Wenn Sie *Neu nummerieren* wählen, werden Zehnerschritte definiert. Diese Aktion ist nützlich, wenn Produkte später zu einer anderen Reihenfolge hinzugefügt werden.

- 5. Geben Sie einen beliebigen numerischen Wert in der Spalte Reihenfolge ein.
- 6. Sichern Sie Ihre Eingaben. Das System ordnet dann die Liste automatisch nach den Nummernwerten in dieser Spalte neu.

### i Hinweis

In der Schnellerfassung für Angebote oder Aufträge werden die Produkte in umgekehrter Reihenfolge angezeigt. Die hinzugefügten Produkte werden in der obersten Zeile angezeigt.

## 20.1.3 Zugriffskontrolle für Produktlisten konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator die Einschränkungen der Zugriffskontrolle für Produktlisten festlegen.

Administratoren können den Zugriff auf Lese- und Schreibberechtigungen für die Erfassungsregisterkarte von *Produktlisten* einschränken.

- 1. Um die Zugriffskontrolle für Produktlisten zu definieren, navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen .
- 2. Klicken Sie auf die Anwendungsrollen-ID des Benutzers, für den Sie die Zugriffsrechte ändern möchten.
- 3. Wählen Sie Alles anzeigen Zugriffseinschränkungen , und markieren Sie COD\_PRODUCTLIST\_WCVIEW.
- 4. In der Zeile Lesezugriff wählen Sie Eingeschränkt.
- 5. Unter *Einschränkungsregel* wählen Sie 2 *Mitarbeiter*.

Nach der Definition der Zugriffskontrolle stehen Benutzern mit der geänderten Benutzerrolle Produktlistenselektionen in den Vorgängen zur Verfügung. Durch diesen Schritt entfällt die Notwendigkeit, ihrer Benutzerrolle die Registerkarte *Produktlisten* hinzuzufügen.

### i Hinweis

Wenn Benutzer mit Produktlisten im Offline-Modus arbeiten, sollten Administratoren diesen Benutzern die Registerkarte "Produktlisten" zuordnen.

## 20.1.4 Produktlistenkategorien konfigurieren

Administratoren können Produktlistenkategorien an ihre Bedürfnisse anpassen.

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
- 2. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Alle Aufgaben .
- 3. Suchen und öffnen Sie Produktlistenkategorien.
- 4. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 5. Geben Sie eine Kategorie-ID und eine Bezeichnung ein.
- 6. Sichern Sie Ihre Eingaben.

### 20.1.5 Produktlistenermittlung basierend auf Wunschliefertermin konfigurieren

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die Produktliste basierend auf dem Wunschtermin zu ermitteln:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Ubersicht Angebote Belegarten verwalten .
- 2. Wählen Sie auf dem Bild *Belegart* die Belegart aus, die Sie ändern möchten, und wählen Sie unter *Produktvorschlagsdatum* die Option *Wunschtermin (Kopf)*.

Wenn Sie beim Anlegen eines Angebots eine bestimmte *Belegart* auswählen, wird die Produktliste anhand der Eingabe unter *Wunschtermin* ermittelt.

# 20.1.6 Produktlistenermittlung basierend auf Belegart konfigurieren

Um die Produktliste basierend auf der Belegart basierend auf Angeboten, Kundenaufträgen oder Opportunitys zu ermitteln, führen Sie die folgenden Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Produkt > Produktliste > Verkauf .
- 2. Blättern Sie nach unten zu Belegart.
- 3. Um eine neue Belegart hinzuzufügen, wählen Sie *Hinzufügen*.
- 4. Wählen Sie im Fenster Belegart eine Option aus, und wählen Sie Hinzufügen.
- 5. Wählen Sie Sichern.

## 20.1.7 Null als Standardproduktmenge festlegen

Administratoren können null (0) anstelle von eins (1) als Standardproduktmenge festlegen.

Wenn keine anderen vorgeschlagenen Mengen eingegeben wurden, können Sie die Wunschliefermenge in Angeboten und Kundenaufträgen standardmäßig auf null (O) setzen. Die Konfiguration verbessert die Benutzerfreundlichkeit in Fällen, in denen die Auftragserfassung hauptsächlich auf mobilen Geräten erfolgt. Die Verwendung der Option ist hilfreich, wenn die gewünschten Auftragsmengen hauptsächlich mithilfe eines Inkrementzählers auf der Benutzungsoberfläche geändert werden.
Navigieren Sie zu betriebswirtschaftliche Konfiguration Element: Verkauf Standardprodukte verkaufen Norschlagswert für Produktmenge Möchten Sie den Vorschlagswert für die Produktmenge in Verkaufsbelegen von 1 auf 0 ändern?

## 20.1.8 Produktlisten basierend auf Kategorien für Offline-Verwendung konfigurieren

Sie können Produktlisten basierend auf Produktkategorien konfigurieren. Die Benutzer können im Offline-Modus auf die Produktliste mit allen Produkten, die zu einer Produktkategorie gehören, zugreifen.

					а,	\$	ି 📴 👶
ales Orders	S 912-PL PROD_CAT_RED	•					
912 - PL_PROD_CAT_REX							0.00
Overview Accounts Sales Prop	posed Products Feed						9
	No data	6					8
Proposed Product Categories (1	)			9 19	r.	Add	
Proposed Product Categories (1 All products of a product category entere	) Id here will be used when th	e product list become	es valid in a doc	ument.	r.	Add	
Proposed Product Categories (1) All products of a product category entere Product Category	) Ind here will be used when th Include Sub Catego	e product list become Action	is valid in a doc	ument.	ru i	Add	
Proposed Product Categories (1) All products of a product category entere Product Category Means of transport	ad here will be used when the Include Sub Catego	e product list become Action	es valid in a doc	ument.	tu .	Add	
Proposed Product Categories (1) All products of a product category entere Product Category Means of transport V 1 Selected	Induce Sub Catego	e product list become Action	ts valid in a doc	ument.	ћ. Л	Add	

## 20.2 Produktlisten pflegen

Administratoren erstellen, kopieren und migrieren Produktlisten sowie richten automatische Produktvorschläge ein.

Die Lösung unterstützt die folgenden Produktlistentypen:

- *Produktvorschlag* Legen Sie eine Gültigkeit für alle Kunden, einzelne Kundenzuordnungen, Vertriebsbereiche, Gebiete oder Zielgruppen fest. Sie können auch Produktvorschläge mithilfe von Produktkategorien anlegen.
- Cross-/Up-/Down-Selling Definieren Sie Cross-, Up- oder Down-Selling, um zugehörige Produkte, teurere Produkte oder Produkte zu empfehlen, die einem Kundenbudget entsprechen.
- *Produktausschluss* Schließen Sie Produkte oder Produktkategorien aus, damit bestimmte Produkte aus Listen den Benutzern nicht in Verkaufsvorgängen angezeigt werden.
- *Produkteinschränkung* Schränken Sie die Selektion für Produkte und/oder Produktkategorien in Verkaufsvorgängen anhand einer eingeschränkten Produktliste ein.

Produktliste anlegen [Seite 939]

Erfahren Sie, wie Sie Produktlisten anlegen.

#### Automatische Produktvorschläge verwenden [Seite 941]

Erfahren Sie mehr über automatische Produktvorschläge in Produktlisten.

#### Produktlisten migrieren [Seite 941]

Erfahren Sie mehr über die Migration von Produktlisten aus externen Quellen nach SAP Cloud for Customer mithilfe von Migrationsvorlagen.

#### Produktlisten kopieren [Seite 941]

Erfahren Sie, wie Sie durch Kopieren vorhandener Produktlisten Zeit sparen können.

#### Gültigkeit für Produktlisten verwenden [Seite 942]

Erfahren Sie, wie sich die festgelegte Produktlistengültigkeit auf die Produktlisten auswirkt.

#### Produktlistenkategorien [Seite 942]

Erfahren Sie mehr über die Verwendung und Definition der zu selektierenden vorgeschlagenen Produkte auf der Basis von Produktlistenkategorien (einschließlich der Hierarchie).

#### Produktlistenabfragen definieren [Seite 943]

Erfahren Sie, wie Sie eine erweiterte Produktlisten-Suchabfrage, z.B. nach Verkaufsorganisation, Vertriebsweg oder Sparte, definieren.

#### Erweiterte Suche für Produktlistenfelder verwenden. [Seite 943]

Personalisieren oder bearbeiten Sie das erweiterte Suchbild für Produktlisten, um eine Suche nach ausgeblendeten Feldern zu ermöglichen.

#### Produkte oder Kunden gleichzeitig suchen und hinzufügen [Seite 943]

Sie können in der *Produktliste* gleichzeitig nach einem Produkt suchen und es hinzufügen, sofern es nicht bereits in der Tabelle vorhanden ist.

#### BAdls für Produktlisten implementieren [Seite 944]

Informieren Sie sich über das Produktlisten-BAdl, mit dem Sie das Ergebnis der Produktlistenfindung eingrenzen können.

#### Externe Produkt-IDs zu externen Systemen hinzufügen [Seite 944]

Erfahren Sie mehr über das Hinzufügen externer Felder zur Registerkarte Vorgeschlagene Produkte.

#### Kopieren und Einfügen von Masseneinträgen für Kunden und Produkte in Produktlisten [Seite 944]

Über die Funktionen Kopieren und Einfügen können Sie Elemente aus MS Excel in Produktlisten übernehmen.

#### Massenaktualisierung von Produktlisten [Seite 945]

Mit einer Massenaktualisierung der Produktzuordnungen können Sie den Zeitaufwand ohne Konfiguration durch deren Administrator verkürzen.

Listenansicht verwenden, um Produkte in der Produktliste auszuwählen oder zu entfernen [Seite 945] Entfernen Sie ausgewählte Produkte aus einer Produktliste.

#### Weitere Informationen

Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden [Seite 500]

## 20.2.1 Produktliste anlegen

Erfahren Sie, wie Sie Produktlisten anlegen.

- 1. Um eine Produktliste anzulegen, wählen Sie auf der Registerkarte *Produkte* die Option *Produktlisten* und dann *Neu*.
- Geben Sie eine Beschreibung f
  ür den entsprechenden Produktlistentyp und einen G
  ültigkeitszeitraum ein. Entscheiden Sie zus
  ätzlich, ob die Liste f
  ür alle Kunden g
  ültig ist und ob sie automatisch vorgeschlagen wird.

#### i Hinweis

Markieren Sie *Gültig für alle Kunden*, wenn die Produktliste für alle Kunden, Interessenten und Privatkunden gültig sein soll.

Markieren Sie *Automatischer Vorschlag*, wenn die Produkte, einschließlich der vorgeschlagenen Produktmenge, dem Verkaufsbeleg automatisch hinzugefügt werden sollen.

- 3. Wählen Sie Sichern und Öffnen.
- 4. Fügen Sie auf der Registerkarte *Produkte* die Produkte hinzu, und geben Sie eine Vorschlagsmenge ein, die die Endbenutzer automatisch erfassen. Z.B. vorgeschlagene Produkte und Mengen in einem Angebot. Hier können Sie auch Produkte mit einem bestimmten Gültigkeitszeitraum eingeben.

#### → Tipp

Die Felder Gültig ab und Gültig bis können personalisiert und ausgeblendet werden.

5. Wenn die Liste nur für bestimmte Kunden oder Zielgruppen gültig ist, fügen Sie diese auf der Registerkarte *Kunden* hinzu.

#### i Hinweis

Die Registerkarte "Kunden" wird ausgeblendet, wenn die Liste für alle Kunden gültig ist.

Wenn Sie Kunden mit Hierarchien verwenden und möchten diese in die Ermittlung einbeziehen, werden auch untergeordnete Kunden ermittelt.

6. Grenzen Sie die Ermittlung ein, indem Sie auf der Registerkarte *Verkauf* Vertriebsbereiche und Gebiete hinzufügen.

#### → Nicht vergessen

Wenn für den Verkaufsbeleg der richtige Kunde, Vertriebsbereich und das Gebiet gepflegt ist, wird die Produktliste ermittelt.

7. Sichern und aktivieren Sie Ihre Produktliste über Aktionen.

Wenn Benutzer Verkaufsvorgänge anlegen, sind die Produktlisten verfügbar, die ihren Kunden, Vertriebsbereichen und Gebieten zugeordnet sind.

#### → Tipp

Personalisieren oder bearbeiten Sie das erweiterte Suchbild für Produktlisten, um eine Suche nach ausgeblendeten Feldern zu ermöglichen.

## 20.2.1.1 Produktlisten-Reihenfolgen konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator eine Reihenfolge der vorgeschlagenen Produkte in einer Produktliste konfigurieren.

Fügen Sie den Angeboten oder Kundenaufträgen Produkte in derselben Reihenfolge hinzu, wie sie in der Produktliste aufgeführt sind.

- 1. Navigieren Sie zu Vorgeschlagenes Produkt oder Vorgeschlagene Produktkategorien.
- 2. Wählen Sie Personalisieren oder Anpassen.
- 3. Fügen Sie das ausgeblendete Feld *Reihenfolge* hinzu.
- 4. Wählen Sie Mehr Neu nummerieren , um Ihre Reihenfolge zu bearbeiten.

#### → Tipp

Wenn Sie *Neu nummerieren* wählen, werden Zehnerschritte definiert. Diese Aktion ist nützlich, wenn Produkte später zu einer anderen Reihenfolge hinzugefügt werden.

- 5. Geben Sie einen beliebigen numerischen Wert in der Spalte *Reihenfolge* ein.
- 6. Sichern Sie Ihre Eingaben. Das System ordnet dann die Liste automatisch nach den Nummernwerten in dieser Spalte neu.

#### i Hinweis

In der Schnellerfassung für Angebote oder Aufträge werden die Produkte in umgekehrter Reihenfolge angezeigt. Die hinzugefügten Produkte werden in der obersten Zeile angezeigt.

## 20.2.1.2 Zugriffskontrolle für Produktlisten konfigurieren

Erfahren Sie, wie Sie als Administrator die Einschränkungen der Zugriffskontrolle für Produktlisten festlegen.

Administratoren können den Zugriff auf Lese- und Schreibberechtigungen für die Erfassungsregisterkarte von *Produktlisten* einschränken.

- 1. Um die Zugriffskontrolle für Produktlisten zu definieren, navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen .
- 2. Klicken Sie auf die Anwendungsrollen-ID des Benutzers, für den Sie die Zugriffsrechte ändern möchten.
- 3. Wählen Sie Alles anzeigen Zugriffseinschränkungen , und markieren Sie COD\_PRODUCTLIST\_WCVIEW.
- 4. In der Zeile Lesezugriff wählen Sie Eingeschränkt.
- 5. Unter Einschränkungsregel wählen Sie 2 Mitarbeiter.

Nach der Definition der Zugriffskontrolle stehen Benutzern mit der geänderten Benutzerrolle Produktlistenselektionen in den Vorgängen zur Verfügung. Durch diesen Schritt entfällt die Notwendigkeit, ihrer Benutzerrolle die Registerkarte *Produktlisten* hinzuzufügen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Benutzer mit Produktlisten im Offline-Modus arbeiten, sollten Administratoren diesen Benutzern die Registerkarte "Produktlisten" zuordnen.

## 20.2.2 Automatische Produktvorschläge verwenden

Erfahren Sie mehr über automatische Produktvorschläge in Produktlisten.

Wenn Ihr Administrator Produkte anlegt und beim Erstellen neuer Produktlisten *Automatischer Vorschlag* auswählt, werden die Produkte, einschließlich der vorgeschlagenen Produktmenge, automatisch zum Verkaufsbeleg hinzugefügt.

Automatische Vorschläge werden für alle Konten nach Gültigkeit oder basierend auf den einzelnen Kundenzuordnungen (einschließlich der Kundenhierarchie) definiert. Zudem können Vertriebsbereiche, Gebiete und Zielgruppen in den automatischen Vorschlägen definiert werden.

Wenn ein Benutzer Verkaufsvorgänge (z.B. Angebote) anlegt, werden die Produkte möglicherweise automatisch vorgeschlagen. Beispielsweise beim Anlegen von Produktkatalogen würden diese Produktkataloge bei der Angebotsbearbeitung enthalten sein.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können Produkte für einen Kundenauftrag oder ein Angebot auf Basis einer eingeschränkten Produktliste zuordnen. Wenn Sie die eingeschränkte *Produktliste* entsperren, schlägt das System während des Angebotserstellungsprozesses nur die Produkte von der Liste der eingeschränkten Produkte vor. Sie können Produktvorschläge aus einer eingeschränkten Produktliste auswählen und bearbeiten.

## 20.2.3 Produktlisten migrieren

Erfahren Sie mehr über die Migration von Produktlisten aus externen Quellen nach SAP Cloud for Customer mithilfe von Migrationsvorlagen.

Administratoren laden Daten, z.B. Produktlisten, über das Migrationstool in Ihr System. Laden Sie die notwendigen Vorlagen herunter, in denen Sie dann die erforderlichen Daten erfassen, und befolgen Sie die Schritte zum Importieren der Produktlistendaten in Ihr System.

Alternativ können Sie Produktlisten und andere Business-Objekte mithilfe der Daten-Workbench hochladen.

## 20.2.4 Produktlisten kopieren

Erfahren Sie, wie Sie durch Kopieren vorhandener Produktlisten Zeit sparen können.

Um eine Produktliste zu kopieren, wählen Sie unter *Produkte* die Registerkarte *Produktlisten*, um die Liste zu öffnen, die Sie kopieren möchten. Wählen Sie dann **Aktionen** *Kopieren* . Alle Details der ursprünglichen Produktliste werden übernommen, und Sie können die neuen Listendetails, z.B. Name und Produkte der Produktliste, bearbeiten.

## 20.2.5 Gültigkeit für Produktlisten verwenden

Erfahren Sie, wie sich die festgelegte Produktlistengültigkeit auf die Produktlisten auswirkt.

Beim Arbeiten mit Produktlisten können mehrere Arten von Gültigkeiten angelegt werden:

- *Gültig für alle Kunden* Markieren Sie dieses Ankreuzfeld, wenn die Produktliste für alle Kunden, Interessenten und Privatkunden gültig sein soll.
- Gültig ab Die angelegte Produktliste ist verfügbar, sobald sie vom Administrator aktiviert wird.
- *Gültig bis* Die Produktliste ist nach dem angezeigten Datum nicht mehr verfügbar. Außerdem gibt es einen Gültigkeitszeitraum für vorgeschlagene Produktlisten, der sich innerhalb des Gültigkeitsbereichs auf der Kopfebene befinden sollte.

## 20.2.6 Produktlistenkategorien

Erfahren Sie mehr über die Verwendung und Definition der zu selektierenden vorgeschlagenen Produkte auf der Basis von Produktlistenkategorien (einschließlich der Hierarchie).

Produktkategorien enthalten detaillierte Informationen zu den von Ihrem Unternehmen hergestellten oder verkauften Waren. Z.B. den Produktnamen und die Produkt-ID.

Produktkategorien dienen der Einordnung der Produkte, die Ihr Unternehmen verkauft. Wenn Sie beispielsweise Heizkessel verkaufen, können diese in Kombikessel, ausschließlich wärmeerzeugende Kessel oder Systemkessel kategorisiert werden. Wenn Ihr Unternehmen nur eine Produktart, z.B. Computertastaturen, verkauft, können Sie Produktkategorien für Notebooks, Spiele und ergonomische Tastaturen anlegen.

## 20.2.6.1 Produktlistenkategorien verwenden

Relevant für Administratoren und Anwendungsexperten: Zum Definieren der Produktlistenkategorie ist Fine-Tuning erforderlich. Mit der Kategorie kann festgelegt werden, welche Liste in einer Umfrage übernommen werden soll.

#### i Hinweis

Wenn das Feld *Kategorie* nicht angezeigt wird, können Sie es im Bild *Neue Produktliste* hinzufügen, indem Sie zu *Personalisieren* oder *Anpassen* navigieren.

#### → Tipp

Produktlistenkategorien haben keinen Bezug zu Produktkategorien im Produktstamm.

## 20.2.6.2 Produktlistenkategorien konfigurieren

Administratoren können Produktlistenkategorien an ihre Bedürfnisse anpassen.

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
- 2. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Alle Aufgaben .
- 3. Suchen und öffnen Sie Produktlistenkategorien.
- 4. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 5. Geben Sie eine Kategorie-ID und eine Bezeichnung ein.
- 6. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## 20.2.7 Produktlistenabfragen definieren

Erfahren Sie, wie Sie eine erweiterte Produktlisten-Suchabfrage, z.B. nach Verkaufsorganisation, Vertriebsweg oder Sparte, definieren.

- 1. Navigieren Sie zu Produkte Produktlisten .
- 2. Wählen Sie Personalisieren oder Anpassen.
- 3. Klicken Sie auf die Abschnitte, bis das Pluszeichen (+) angezeigt wird, um die gewünschten Felder hinzuzufügen.
- 4. Markieren Sie die gewünschten Felder, die in Ihrer definierten Produktlisten-Suchabfrage eingeschlossen werden sollen.
- 5. Wählen Sie Abfrage sichern, und beenden Sie Personalisieren oder Anpassen.

→ Tipp

Mit Produktlistenabfragen können Sie Produktlisten an Offline-Clients verteilen.

## 20.2.8 Erweiterte Suche für Produktlistenfelder verwenden.

Personalisieren oder bearbeiten Sie das erweiterte Suchbild für Produktlisten, um eine Suche nach ausgeblendeten Feldern zu ermöglichen.

## 20.2.9 Produkte oder Kunden gleichzeitig suchen und hinzufügen

Sie können in der *Produktliste* gleichzeitig nach einem Produkt suchen und es hinzufügen, sofern es nicht bereits in der Tabelle vorhanden ist.

Diese Funktion ist auch für Kunden verfügbar. Sofern ein Kunde nicht bereits vorhanden ist, können Sie gleichzeitig nach ihm suchen und ihn der Liste hinzufügen.

i Hinweis

Die Funktion kann im Key User Tool nicht deaktiviert werden.

## 20.2.10 BAdIs für Produktlisten implementieren

Informieren Sie sich über das Produktlisten-BAdl, mit dem Sie das Ergebnis der Produktlistenfindung eingrenzen können.

Das BAdl *ProductBusinessPartnerRelationDeterminationFilter* basiert auf zusätzlichen Attributen, die durch die eigene Implementierung im Produktlistenkopf definiert sind.

i Hinweis

Produktlisten-BAdIs können nicht im Offline-Modus eingesetzt werden.

## 20.2.11 Externe Produkt-IDs zu externen Systemen hinzufügen

Erfahren Sie mehr über das Hinzufügen externer Felder zur Registerkarte Vorgeschlagene Produkte.

- 1. Navigieren Sie zu ||> Produkte >> Produktlisten >>.
- 2. Öffnen Sie eine Produktliste zum Bearbeiten.
- 3. Wählen Sie Personalisieren oder Anpassen.
- 4. Klicken Sie auf den Abschnitt Gültig bis, bis das Pluszeichen (Feld hinzufügen) angezeigt wird.
- 5. Wählen Sie das Pluszeichen, und fügen Sie die folgenden Felder hinzu:
  - Externe Produktnummer Die ID aus externen Systemen wie SAP ERP wird angezeigt.
  - Externes System Der Name aus externen Systemen wie SAP ERP wird angezeigt.

### 20.2.12 Kopieren und Einfügen von Masseneinträgen für Kunden und Produkte in Produktlisten

Über die Funktionen Kopieren und Einfügen können Sie Elemente aus MS Excel in Produktlisten übernehmen.

Mit dieser Aufgabe können Sie schnell Kunden und Produkte zu einer Produktliste hinzufügen. Vergewissern Sie sich, dass die kopierten Daten exakt mit der Reihenfolge der Spalten auf der Benutzungsoberfläche übereinstimmen, so dass die kombinierten Felder zwei Spalten entsprechen.

- 1. Öffnen Sie eine Produktliste.
- 2. Öffnen Sie in der Produktliste Kunden oder Produkte.
- 3. Klicken Sie auf das Symbol Einfügen, und das Feld "Einfügen" wird angezeigt.

- 4. Klicken Sie auf das Feld Unterstützte Daten wie Excel einfügen.
- 5. Verwenden Sie die Tastenkombination Strg + V (oder Umschalt + Einfg), um die Daten in das Feld einzufügen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Anzahl der Eingabefelder sollte nicht größer als die maximale Anzahl der bereitgestellten Felder.

## 20.2.13 Massenaktualisierung von Produktlisten

Mit einer Massenaktualisierung der Produktzuordnungen können Sie den Zeitaufwand ohne Konfiguration durch deren Administrator verkürzen.

Führen Sie eine Massenaktualisierung der Produktzuordnungen durch, z.B. für Vorgeschlagene Produkte, Eingeschränkte Produkte, Ausgeschlossene Produkte.

- 1. Wählen Sie Aktionen.
- 2. Gehen Sie zu Produktlisten.
- 3. 2. Markieren Sie die Produktlisten, die aktualisiert werden müssen.

#### i Hinweis

Filtern Sie bei Produktlisten, die ersetzt werden müssen, nach Produktnummer.

- 4. Wählen Sie eine der folgenden Optionen:
  - *Produkt hinzufügen* Führen Sie eine Massenaktualisierung von Produkten auf der Registerkarte *Produkte* für alle ausgewählten Produktlisten durch.
  - Produkt aktualisieren Führen Sie eine Massenaktualisierung von Produkten auf der Registerkarte Produkte für alle ausgewählten Produktlisten durch. Sie können die Gültigkeit ändern oder eine Ersetzung durch ein anderes Produkt vornehmen.
  - *Produkt entfernen* Führen Sie eine Massenentfernung von Produkten auf der Registerkarte *Produkte* für alle ausgewählten Produktlisten durch.

### 20.2.14 Listenansicht verwenden, um Produkte in der Produktliste auszuwählen oder zu entfernen

Entfernen Sie ausgewählte Produkte aus einer Produktliste.

Verwenden Sie die Listenansicht, um die Produkte auszuwählen, und verwenden Sie dann die Option *Entfernen* im Menü *Aktionen*, um Produkte zu entfernen.

## 20.3 Produkte aus Produktlisten schnell in Angeboten hinzufügen

Erfahren Sie, wie Sie Produkte und zugehörige Mengen mit der Aktion *Produktlisten* schnell in Angeboten oder Kundenaufträgen hinzufügen.

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen oder erstellen Sie ein Angebot oder einen Kundenauftrag.
- 2. Wählen Sie Schnellanlage. Alternativ können Sie die Produkte über Aktionen Mehr schnell aus dem Angebot oder Auftrag hinzufügen.
- 3. Wählen Sie Aktionen Mehr .
- 4. Fügen Sie Produkte aus den definierten Produktlisten hinzu.

Wenn Ihr Administrator *Produktlisten* pflegt, können Sie über die Mehrfachauswahlfunktion Produkte basierend auf definierten Vorschlägen auswählen, die wiederum von folgenden Angaben abhängen können:

- Zielgruppen
- Kunden
- Kundenhierarchie
- Verkaufsdaten
- Gebiet

Sie können Produkte auch mithilfe von Externe Nummer kopieren und in die Liste einfügen.

Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden [Seite 946]

Erfahren Sie, wie die Lösung Cross-Selling verwendet, um Benutzern beim Anlegen von Verkaufsvorgängen vorgeschlagene Produkte anzuzeigen.

### 20.3.1 Cross-, Up-, und Down-Selling verwenden

Erfahren Sie, wie die Lösung Cross-Selling verwendet, um Benutzern beim Anlegen von Verkaufsvorgängen vorgeschlagene Produkte anzuzeigen.

Cross-, Up- und Down-Selling schlägt Produkte vor, die einem Verkaufsbeleg hinzugefügt werden können, wenn Sie vom Benutzer ausgewählt werden.

Wenn Angebote erforderliche Produkte aus der Liste enthalten, wird den Benutzern eine Liste der zugehörigen Produkte, Produkt-Upgrades oder wirtschaftlichen Produkte in den Verkaufsvorgängen angezeigt.

1. Wenn Sie Cross-Selling-Produkte für das Angebot oder den Kundenauftrag verwenden, navigieren Sie auf der Registerkarte *Produkte* zu *Empfohlene Produkte*.

#### ${f i}$ Hinweis

Die Registerkarte *Empfohlene Produkte* wird nur angezeigt, wenn Ihr Administrator Cross-Selling eingerichtet hat. Up- und Down-Selling wird über eine Aktion gekennzeichnet. Wenn Sie die Aktion

wählen, können Sie das Produkt auswählen und austauschen. Für Angebote können Sie das Produkt als Alternativposition hinzufügen.

2. Wählen Sie Aktion Up/Down-Selling-Produkte .

#### i Hinweis

Das Feld *Up/Down-Selling-Produkte* gibt an, dass die Benutzer das Produkt ersetzen können, um Upoder Down-Selling zu verwenden. Das Symbol wird nur angezeigt, wenn Ihr Administrator die jeweiligen Produktvorschläge festgelegt hat.

- 3. Geben Sie die gewünschten Mengen ein.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben, und fahren Sie mit der Bearbeitung des Angebots fort.

## 20.3.1.1 Produktlisten für Cross-, Up-, und Down-Selling anlegen

Erfahren Sie, wie Sie Produktlisten vom Typ "Cross-/Up-/Down-Selling" anlegen können, damit Benutzer in einem Kundenauftrag aus diesen Produkten auswählen können.

- 1. Navigieren Sie zu Produkte Produktlisten Neu .
- 2. Ändern Sie das Bildschirmlayout entweder über das Menü Personalisieren oder Anpassen.
- 3. Klicken Sie auf das Pluszeichen (+), um das Feld *Typ* hinzuzufügen, und sichern Sie Ihre Änderungen.
- 4. Verlassen Sie den Personalisierungs- bzw. Anpassungsmodus.
- 5. Wählen Sie den Typ (Up-, Down- oder Cross-Selling) des Produktvorschlags aus.
- 6. Fügen Sie über Vorgeschlagene Produkte Vinzufügen Produkte hinzu, und geben Sie einen Produktnamen oder eine ID ein.

#### i Hinweis

In der neu angelegten Produktliste erscheint die Registerkarte *Erforderliche Produkte*. Bei anderen Arten von Produktlisten werden möglicherweise zusätzliche Registerkarten angezeigt. Beispielsweise wird beim Anlegen einer neuen Produktliste des Typs "Produktausschluss" die Registerkarte *Ausgeschlossene Produkte* angezeigt.

7. Wählen Sie die Art der gewünschten vorgeschlagenen Produkte, z.B.Cross-Selling, Down-Selling oder Up-Selling.

## 20.3.1.2 Produkte für Cross-, Up-, und Down-Selling empfehlen

Fügen Sie Produkte einer Opportunity aus vorgeschlagenen Produktempfehlungen zu.

Sie können Ihren Opportunitys Produkte aus vorgeschlagenen Produktempfehlungen für Cross-Selling hinzufügen. Up- und Down-Selling wird durch Verwendung einer Aktion unterstützt, die Up- oder Down-Selling-Produkte für die Ersetzung des ausgewählten Produkts vorschlägt.

Fügen Sie unter *Empfohlene Produkte aus Cross-Selling-Produktlisten* die Cross-Selling-Produkte den Opportunity-Produkten hinzu, indem Sie das Plussymbol (+) wählen.

Wenn Sie bereits Produktlisten definiert haben, die Up- und Down-Selling-Produkte in Angeboten und Kundenaufträgen enthalten, wird die Aktion zum Ersetzen eines Produkts ebenfalls in der Opportunity angezeigt.

i Hinweis

Fügen Sie Empfohlene Produkte aus Cross-Selling-Produktlisten aus dem Anpassungsmodus hinzu.

## 20.4 Ausschlüsse und Einschränkungen für Produktlisten definieren

Administratoren können mehr über die Definition von Produktlistentypen erfahren, mit denen die Auswahl von Produkten und Produktkategorien in Verkaufsvorgängen ausgeschlossen und eingeschränkt werden kann.

Sie können Produktlisten auch basierend auf dem Wunschtermin und der *Belegart* für Angebote und Kundenaufträge ermitteln.

## 20.4.1 Produktausschlüsse konfigurieren

Administratoren können Produkte oder Produktkategorien aus einer Produktlistenauswahl ausschließen. Die Produkte aus diesen Listen werden Benutzern in Verkaufsvorgängen nicht in der Produktlisten-Positionsauswahl angezeigt.

#### Beispiel

Für ein bestimmtes Gebiet oder einen bestimmten Vertriebsbereich werden bestimmte Produkte nicht verkauft. Diese Produkte können durch eine Produktliste ausgeschlossen werden.

Wenn der Listentyp *Produktausschluss* angelegt wird, erscheint die Registerkarte *Ausgeschlossene Produkte*. Administratoren können ausgeschlossene Produkte in Verkaufsvorgängen hinzufügen.

Schließen Sie Produkte, Produktkategorien oder beides aus einer Produktlistenauswahl aus. Produkte aus diesen Listen werden dann bei der Produktauswahl in Verkaufsvorgängen nicht sichtbar sein. Benutzer erhalten die Fehlermeldung: Produkt <ID> nicht gültig; von mindestens einer Produktliste ausgeschlossen.

Verwenden Sie diese Funktion, indem Sie in der Liste Typ den Eintrag Produktausschluss auswählen.

## 20.4.2 Produkteinschränkungen konfigurieren

Administratoren können Produkte oder Produktkategorien aus einer eingeschränkten Produktliste einschränken. Benutzer können in Verkaufsvorgängen nur Produkte aus diesen Listen hinzufügen.

Wenn der Listentyp *Produkteinschränkungen* angelegt wird, erscheint die Registerkarte *Eingeschränkte Produkte*. Administratoren können das gewünschte Produkt in Verkaufsvorgängen einschränken.

Schränken Sie die Selektion für Produkte und/oder Produktkategorien in Verkaufsvorgängen anhand einer eingeschränkten Produktliste ein. In diesem Fall können in einem Verkaufsvorgang nur Produkte aus diesen Listen hinzugefügt werden. Darüber hinaus können Produkte aus diesen Listen nur zu einem Verkaufsvorgang hinzugefügt werden. Wenn ein Produkt außerhalb einer gültigen eingeschränkten Produktliste ausgewählt wird, erhalten die Benutzer die Fehlermeldung Produkt <ID> nicht gültig; nicht zulässig (Einschränk. durch Produktliste).

Verwenden Sie diese Funktion, indem Sie in der Liste Typ den Eintrag Produkteinschränkung auswählen.

### 20.4.3 Produktlistenermittlung basierend auf Wunschliefertermin konfigurieren

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die Produktliste basierend auf dem Wunschtermin zu ermitteln:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Ubersicht Angebote Belegarten verwalten .
- 2. Wählen Sie auf dem Bild *Belegart* die Belegart aus, die Sie ändern möchten, und wählen Sie unter *Produktvorschlagsdatum* die Option *Wunschtermin (Kopf)*.

Wenn Sie beim Anlegen eines Angebots eine bestimmte *Belegart* auswählen, wird die Produktliste anhand der Eingabe unter *Wunschtermin* ermittelt.

## 20.4.4 Produktlistenermittlung basierend auf Belegart konfigurieren

Um die Produktliste basierend auf der Belegart basierend auf Angeboten, Kundenaufträgen oder Opportunitys zu ermitteln, führen Sie die folgenden Schritte aus:

- 1. Navigieren Sie zu Produkt > Produktliste > Verkauf .
- 2. Blättern Sie nach unten zu Belegart.
- 3. Um eine neue Belegart hinzuzufügen, wählen Sie Hinzufügen.
- 4. Wählen Sie im Fenster Belegart eine Option aus, und wählen Sie Hinzufügen.
- 5. Wählen Sie Sichern.

## 20.5 Feed mit Produktlisten verwenden

Erfahren Sie mehr über den Produktlisten-Feed, mit dem Sie Produktlisten verfolgen können, die für Sie relevant sind.

Wenn ein Administrator Produktlisten anlegt, erscheint eine Aktion im Produktlisten-Feed, der unter *Feed* oder innerhalb der Produktliste auf der Registerkarte *Feed* angezeigt wird.

Mithilfe der Folgeaktion können Benutzer Änderungen an Produktlisten-Feeds anzeigen.

## 20.6 Änderungshistorie für Produktlisten verwenden

Erfahren Sie mehr über das Anzeigen von Produktlistenänderungen.

Zu Produktlisten zugeordnete Benutzer können Änderungen an den Produktlisten verfolgen, indem sie der Registerkarte *Produktliste* die Registerkarte *Änderungen* hinzufügen.

Navigieren Sie zu Personalisieren Personalisierung starten , und wählen Sie Registerkarte hinzufügen, um die Registerkarte Änderungen einzublenden.

Suchen Sie nach Änderungen, indem Sie die folgenden Felder der Änderungshistorie filtern:

- Änderungen ab
- Änderungen bis
- Attribut
- Geändert von Benutzer

### 20.7 Produktlisten offline verwenden

Erfahren Sie mehr über das Arbeiten mit Produktlisten im Offline-Modus.

Sie können Ihren Verkaufsvorgängen Mehrfachauswahlprodukte aus Produktlisten im Offline-Modus hinzufügen.

#### i Hinweis

Wenn Benutzer mit Produktlisten im Offline-Modus arbeiten, sollten Administratoren diesen Benutzern die Registerkarte "Produktlisten" zuordnen.

#### Produktliste meiner Kunden abrufen

Sie können die Abfrage *Produktliste meiner Kunden* verwenden, um Produktlisten für die Offline-Verwendung herunterzuladen. Die Abfrage umfasst folgende Produktlisten:

- Gültig für alle Produkte, die Kundenhierarchien von *Meine Kunden* zugeordnet sind (einschließlich *Kundenteam* und *Gebietsteam*)
- Alle Produkte, die Zielgruppen zugeordnet sind (einschließlich Meine Kunden)
- Alle Produkte, die einem Gebiet (einschließlich Untergebieten) zugeordnet sind

Um diese Option als Administrator zu konfigurieren, navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen: Offline-Einstellungen

#### i Hinweis

Die Abfrage Produktliste meiner Kunden ist nicht zur Online-Selektion verfügbar.

## 21 Preisfindung

SAP Cloud for Customer hilft Ihnen dabei, wettbewerbsfähig zu bleiben, indem Sie flexible interne, externe und Offline-Preisnachlässe anwenden.



Sie können Ihren Kunden konkurrenzfähige Preise anbieten, wenn Sie mit Angeboten und Kundenaufträgen arbeiten. Als Voraussetzung hat Ihr Administrator Produktpreislisten vorkonfiguriert oder Ihre Preisfindung in Transaktionen beruht auf Stammdaten für Preise, die anhand eines externen SAP-Systems ermittelt werden. Sie können manuell Rabatte gewähren und verschiedene Zuschläge auf Angebote und Aufträge anwenden. Sie können bestimmte Preiselemente überschreiben, um die Preisfindung flexibler zu machen.

Hier finden Sie eine Übersicht über die Preisfindungsart der SAP Cloud for Customer-Lösung:

**Interne Preisfindung**: Die Lösung bietet die interne Nettopreisfindung an. Sie wird verwendet, wenn Ihr Unternehmen Preise anhand von Preis- oder Rabattlisten auf Basis der Lösungsstammdaten ableitet. Die interne Preisfindung übernimmt Preise aus der von Ihrem Administrator erstellten Preisliste und kann optional vordefinierte Rabatte enthalten. Je nach Lösungs-Setup können Benutzer verschiedene Arten von Rabatten anwenden, z.B. Rabatte auf den Gesamtwert oder für Produktpositionen.

**Externe Preisfindung**: Die externe Preisfindung kann für Unternehmen eingesetzt werden, die ihre gesamten Preisdaten, einschließlich Steuerdetails, aus einem externen SAP-System abrufen. Endbenutzer fordern die Preisfindung über eine Benutzeraktion an, um damit das Ergebnis der externen Preisfindung abzurufen und bei

Bedarf Rabatte und andere Preiselemente anzuwenden. Darüber hinaus kann Ihr Administrator die Lösung verwenden, um anhand dieser Benutzeraktion Kreditlimits und Informationen zur Produktverfügbarkeit zu ermitteln.

**Offline-Preisfindung**: Wenn Ihr Unternehmen über SAP Cloud for Customer verfügt, können Sie die Offline-Preisfindung nutzen. Damit können Sie für Ihre im Offline-Modus erstellten Angebote und Bestellpositionen offline einen Schätzpreiswert mit einem festen oder prozentualen Rabatt berechnen. Sobald Sie wieder online sind, können Sie die Rabattdetails synchronisieren. Außerdem können Sie im Offline-Modus das Ergebnis der externen Preisfindung anzeigen.

## 21.1 Arbeiten mit der internen Preisfindung

Lernen Sie die grundlegenden Funktionen der internen Preisfindung von SAP Cloud for Customer kennen und wie Sie Rabatte auf Angebote und Kundenaufträge anwenden.

#### Interne Preisfindung in Angeboten und Kundenaufträgen [Seite 953] Informieren Sie sich über die interne Preisfindung für Angebote und Kundenaufträge.

#### Mengen- und Währungsumrechnung [Seite 955]

Informieren Sie sich über Währungs- und Mengenumrechnungen sowie über deren Auswirkungen auf die Preisberechnung im Angebot.

## 21.1.1 Interne Preisfindung in Angeboten und Kundenaufträgen

Informieren Sie sich über die interne Preisfindung für Angebote und Kundenaufträge.

In SAP Cloud for Customer stehen verschiedene interne Preiselemente für Angebote und Kundenaufträge zur Verfügung. Auf der Registerkarte *Produkte* der Tabellenansicht des Angebots oder Kundenauftrags werden die wichtigsten Preisinformationen angezeigt und können – je nachdem, wie die Lösung konfiguriert ist – leicht überschrieben werden. Im Folgenden finden Sie die Details zur Anwendung der Elemente sowie deren Beschreibung.

## 21.1.1.1 Interne Preisrabatte auf Angebote und Kundenaufträge anwenden

Erfahren Sie, wie Preisrabatte aus der *Kopf-* oder Positionssicht auf Angebote und Aufträge angewendet werden.

#### Kontext

Jedes Produkt und jede Dienstleistung, die Sie im Angebot oder Auftrag erfasst haben, verfügt über eine eigene Positionsnummer. Über die Position können Sie je nach den Lösungseinstellungen u.a. die Positionsnummer, die Produktnummer, die Beschreibung, den Preis, die Menge und den Rabatt anzeigen.

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie eines Ihrer Angebote oder einen Ihrer Kundenaufträge, bzw. legen Sie ein neues Angebot oder einen neuen Kundenauftrag an.
- 2. Auf der Registerkarte Produkte des Angebots, wählen Sie Bearbeiten.
- 3. Überschreiben Sie die Listenpreisposition oder den Positionsrabatt, und wählen Sie *Preisfindung aktualisieren*.
- 4. Sie können aber auch den Rabatt allgemein (%) aus der Kopfsicht ändern.
- 5. Sichern Sie Ihre Änderungen.

## 21.1.1.2 Detaillierte Preiselemente auf Angebote und Kundenaufträge anwenden

Erfahren Sie, wie Sie Rabatte und Zuschläge auf Positionen in Angeboten und Kundenaufträgen anwenden.

#### Kontext

Wenn Sie ein Angebot auf der Registerkarte *Preisfindung* anzeigen, auf der detaillierte Preise angezeigt und bearbeitet werden können, sehen Sie zwei Bereiche:

 In Preisfindung auf Positionsebene können Sie Preisfindungsdetails für ausgewählten Positionen anzeigen und aktualisieren. Erweitern Sie eine Position, um alle relevanten Preisbestandteile anzuzeigen. Falls Eingabefelder ausgegraut sind, z.B. Steuer, können sie nicht bearbeitet werden. Andere Preiselemente, wie Zuschläge, können einer Position hinzugefügt werden.

#### i Hinweis

Die Lösung bietet zurzeit keine Steuerfindung bei interner Preisfindung.

• In *Gesamtpreisfindung* können sie Preisfindungsdetails für den gesamten Beleg anzeigen und aktualisieren. Zusätzlich können hier einige andere Preiselemente hinzugefügt werden, z.B. Rabatt allgemein (%).

#### ${f i}$ Hinweis

Wenn ein Vertriebsteam an einem bestimmten Angebot arbeitet, kann der Administrator Zugriffseinschränkungen festlegen, sodass die Teammitglieder je nach ihrer Rolle in der Lage sind, die Preisfindungsdetails zu bearbeiten oder nur anzuzeigen. Außerdem werden je nach dem Setup Ihrer Lösung möglicherweise viele Preisaktualisierungen im *Feed* angezeigt.

## 21.1.1.3 Preiselemente bearbeiten und aktualisieren

Erfahren Sie, wie Sie Preiselemente bearbeiten und aktualisieren.

#### Kontext

Sie können Angebotspreiselemente für jede Position hinzufügen.

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie ein Angebot, oder legen Sie ein neues an.
- 2. Navigieren Sie zur Registerkarte Preisfindung des Angebots.
- 3. Wählen Sie Preisfindung auf Positionsebene und dann Aufklappen.
- 4. Wählen Sie *Zeile hinzufügen*, wählen Sie das gewünschte Preiselement aus, und ändern Sie die Beschreibung nach Bedarf.
- 5. Wählen Sie Preisfindung aktualisieren und dann Vollständig oder Manuelle Änderungen beibehalten.

#### i Hinweis

Wenn Sie *Vollständig* wählen, werden auch manuell vom Benutzer vorgenommene Anpassungen gelöscht. Wenn Sie *Manuelle Änderungen beibehalten* beibehalten, werden manuelle Änderungen beibehalten. Das Kennzeichen *Manuell geändert* wird gesetzt.

- 6. Sichern Sie Ihre Änderungen.
- 7. Wählen Sie Vorschau, um die Preisfindungsdetails im Ausgabeformular anzuzeigen.

### 21.1.2 Mengen- und Währungsumrechnung

Informieren Sie sich über Währungs- und Mengenumrechnungen sowie über deren Auswirkungen auf die Preisberechnung im Angebot.

Bei der Preisberechnung wird eine Währungsumrechnung durchgeführt, wenn die Währung der Preisstammdaten nicht mit der Belegwährung übereinstimmt. Die Währungsumrechnung erfolgt anhand der als Stammdaten verwalteten Wechselkurse. Die Belegwährung wird anhand der Kundenstammdaten für den Verkauf oder der Daten des verkaufenden Unternehmens festgelegt. Außerdem erfolgt bei der Preisberechnung eine Mengenumrechnung, wenn die im Beleg angeforderte Mengeneinheit nicht mit der in der Preisliste verwalteten Preiseinheit übereinstimmt. Voraussetzung ist, dass Mengenumrechnungen in den Produktstammdaten verwaltet werden.

#### Beispiel

Die Produktstammdaten enthalten die Mengenumrechnung "1 Palette = 20 Stück", die Preisliste gibt eine Preiseinheit von "50 US-Dollar/pro Stück" an, und das Angebot fordert 5 Paletten an. In diesem Fall werden die 5 Paletten in 100 Einheiten umgerechnet, und ein Preis von 5.000 US-Dollar wird berechnet.

## 21.2 Häufige Fragen zur internen Preisfindung

Probleme im Umgang mit der internen Preisfindung? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

## 21.2.1 Gibt es Beschreibungen für interne Preislisten?

Ja, der nachfolgende Text enthält grundlegende Informationen zu den Preislisten und wie diese bei der Preisfindung automatisch nacheinander angewendet werden.

Als Endbenutzer brauchen Sie sich keine Gedanken zu machen, wie das System die Rabatte und Zuschläge aus den Preislisten ermittelt. Es ist wichtig, die Grundlagen zur Funktionsweise von Preislisten zu kennen, damit Sie die Preisgestaltung der Lösung besser verstehen.

Ihr Administrator legt Listenpreise für Produkte und Services fest, die in *Preislisten* verwaltet werden. Diese Listen werden gepflegt, haben einen Gültigkeitszeitraum und müssen vor der Aktivierung freigegeben werden. Gegebenenfalls ist auch eine Genehmigung erforderlich.

Sobald die Preislisten freigegeben sind und Endbenutzer anfangen, für Kunden Angebote anzulegen, analysiert das System die folgenden Informationen, damit der Kunde die korrekten Preise erhält:

#### Wichtige Preiselemente: Listenpreis

Das System ermittelt den Netto-Listenpreis eines Produkts oder eines Services. Darüber hinaus prüft das System alle Preislisten, die zu den vom Verkaufs- oder Servicebeleg übergebenen Parametern wie Kunden, Vertriebsorganisation, Produkt, Produktkategorie und Buchungsdatum passen.

#### Wichtige Preiselemente: Produktrabatt (%)

Ihr Administrator ist zuständig dafür, die Rabatte zentral festzulegen und zu verwalten. Als Endbenutzer ist es hilfreich zu wissen, dass zur Ermittlung der Rabatte für ein Produkt oder einen Service alle Rabattlisten überprüft werden, die zu den vom Verkaufsbeleg übergebenen Parametern wie Kunde, Kundengruppe, Produkt, Produktkategorie und Preisdatum passen.

Im Unterschied zur Listenpreisberechnung werden im *Produktrabatt (%)* nach Berechnung und Anwendung sämtlicher Rabatte alle relevanten Produktrabatte in der Preisberechnung berücksichtigt.

i Hinweis

SAP Cloud for Customer unterstützt Rabatte in Prozent, keine festen Rabattlisten. (Abgezogen werden immer die diskontierten Werte. Beispiel: Listenpreis = 100 USD, 1. Rabatt 10% = 10 USD, 2. Rabatt 10% = 9 USD, 3. Rabatt 10% = 8,10 USD).

## 21.2.2 Welche Bedeutung haben die internen Preiselemente?

Im Folgenden erhalten Sie einen allgemeinen Überblick über die interne Preisfindung und die Preiselemente der Lösung.

Grundsätzlich basiert die Preisfindung auf den Preisstammdaten, die Ihr Administrator im Work Center *Produkte* gepflegt hat. Dazu gehört eine obligatorische Preisliste, optionale Rabattlisten, Frachtkosten und Zuschläge. Alle diese Komponenten bestimmen den Preis, den Ihre Kunden für ein Produkt oder einen Service zahlen müssen.

Es gibt verschiedene Arten von Preislisten, z.B. Basispreislisten, vertriebslinienspezifische Preislisten und kundenspezifische Preislisten. Ihr Administrator pflegt diese Listen für Ihr Unternehmen, das heißt, Sie als Endbenutzer brauchen sich darum nicht zu kümmern. Darüber hinaus gibt es auch Rabattlisten, die von Ihrem Administrator gepflegt werden. Zu diesen Rabattlisten gehören z.B. Listen für allgemeine Kundengruppenrabatte, allgemeine Kundenrabatte, kundenspezifische Produktrabatte und kundenspezifische Produktkategorierabatte.

Ob die Rabatte und Preislisten für Ihre Kunden gelten, hängt davon ab, wie Ihr Administrator die Lösung konfiguriert hat.

Die folgende Tabelle enthält eine Beschreibung der wichtigsten Preiselemente, die ein Endbenutzer manuell auf Angebote oder Kundenaufträge anwenden kann.

Unter Angebot Preisfindung Bearbeiten finden Sie die folgenden Felder.

Beschreibung der wichtigsten Preiselemente

Feldname	Beschreibung	Erläuterung
Listenpreis	Bei Preislisten kann es sich um kundenspezifische Preis- listen, vertriebslinienspezifi- sche Preislisten oder Basi- spreislisten handeln. Sie wer- den von dem Administrator Ihres Unternehmens ange- legt.	Da für den Kunden eventuell Sonderpreise gelten, sucht das System zuerst nach ei- ner kundenspezifischen Preisliste. Wenn kein kunden- spezifischer Preis gefunden wird, sucht das System nach einer vertriebslinienspezifi- schen Preisliste. Wird kein vertriebslinienspezifischer Preis gefunden, sucht das System nach der Basispreis- liste.

Feldname	Beschreibung	Erläuterung	
Produktrabatt (%)	Um den Rabatt zu bestim- men, prüft das System alle Rabattlisten, für die die Para- meter zutreffen, die vom Ver- kaufs- bzw. Servicebeleg übergeben wurden. Alle ge- fundenen Rabatte werden bei der Preisberechnung berück- sichtigt.	Da der Kunde eventuell für ein bestimmtes Produkt ei- nen Sonderrabatt erhält, sucht das System zuerst nach einer Rabattliste mit Kundenproduktrabatten.	
	Es gibt folgende Arten von Rabattlisten: kundenspezifi- scher Produktrabatt, allgem- einer Kundenrabatt, allgem- einer Kundengruppenrabatt und kundenspezifischer Pro- duktkategorierabatt.		
Rabatt allgemein (%)	"Rabatt allgemein (%)" ist ein zusätzlicher allgemeiner Ra- batt, der für den Gesamtpo- sitionsnettowert gilt. Die An- wendung dieses Rabatts kann nur manuell festgelegt werden.		-

#### → Tipp

Sobald die Rabatte und/oder Zuschläge angewandt wurden, können Sie einen *Rabatt allgemein (%)* anwenden. Dies ist ein zusätzlicher allgemeiner Rabatt, der für den Gesamtpositionsnettowert gilt. Dieser Rabatt muss von Ihnen als Endbenutzer manuell festgelegt werden. Um den "Rabatt allgemein" anzuwenden, wechseln Sie zur Kopfsicht *Angebot (bzw. Kundenaufträge) Preisfindung Bearbeiten* oder zum Abschnitt *Gesamtpreisfindung*, und geben Sie den gewünschten Prozentsatz bzw. Rabatt an.

Die folgende Tabelle zeigt die Preisbestandteile an, die abhängig von der Konfiguration Ihrer Lösung angezeigt werden oder nicht. Die Menüpfade gelten für SAP Cloud for Customer, Edge edition, sofern in der Tabelle nichts anderes angegeben ist.

#### Unter Angebot Preisfindung Bearbeiten Zeile hinzufügen finden Sie die folgenden Felder:

Beschreibung der zusätzlichen Preiselemente

Feldname	Beschreibung	Erläuterung	
Kosten und Deckungsbeitrag	Wird nur angezeigt, wenn der Deckungsbeitrag in der Lö- sung konfiguriert wurde. Schätzkosten können manu- ell eingegeben werden und ermöglichen die Berechnung des Deckungsbeitrags.		
Fracht	Hierbei handelt es sich um den manuell eingegebenen Frachtbetrag. Diese Preis- kondition ist nur verfügbar, wenn sie über die betriebs- wirtschaftliche Konfiguration aktiviert wurde. Die Preis- stammdatensicht ist in der Lösung nicht verfügbar.		
Gebühr für Qualitätsverlust	Dieses Preiselement kann verwendet und umbenannt werden, um für die einzelnen Produkte im Angebot einen festen Rabattbetrag festzule- gen.		
Retourenbearbeitungsge- bühr	Dieses Preiselement kann verwendet und umbenannt werden, um für das gesamte Angebot einen festen Rabatt- betrag festzulegen.		
Rundungsdifferenz	Ein Wert, der beim Runden hinzugekommen oder verlo- ren gegangen ist. Dieser Wert wird nur für Währungen ver- wendet, für die es keine Mün- zen mit geringen Beträgen gibt (1 Cent oder 2 Cent), z.B. Schweizer Franken. Für diese Währungen muss der Preis auf den nächsten verfügba- ren Wert gerundet werden, z.B. 0 Cent oder 5 Cent.		

Feldname	Beschreibung	Erläuterung
Staffeln	Der Administrator kann Staf- feln für Preise in den Preis- stammdaten anlegen, die mengenabhängig sind. Die von Ihnen verwendete Staffel legt fest, wie die Werte be- rechnet werden.	Mit einer Staffel können Sie festlegen, dass ein einzelner Heizkessel 500 USD kostet. Wenn jemand jedoch min- destens 10 Heizkessel kauft, sinkt der Preis pro Stück auf nur 450 USD.
Zuschlag	Für Zuschläge sind zwei ver- schiedene Preisbestandteile verfügbar. Je nach Bedarf können Sie Zuschläge als Prozentsätze oder Festbe- träge definieren. Beide Zu- schläge können nebeneinan- der verwendet werden.	
Eingeräumte Rabatte gesamt (%)	Werden durch Addition aller relevanten gewährten Pro- duktrabatte berechnet. Die- ser Wert kann nicht direkt vom Benutzer bearbeitet werden. Sie können den Wert durch Bearbeiten der Pro- duktrabatte oder Kopfrabatte beeinflussen.	
Gesamt Positionsnetto	Wird durch Addition aller Po- sitionsnettowerte berechnet. Dieser Wert kann nicht bear- beitet werden.	
Gesamtnettowert	Wird durch Addition aller Po- sitionsnettowerte und der Frachtkosten berechnet. Die- ser Wert kann nicht bearbei- tet werden.	
Gesamt	Dieser Wert wird durch Addi- tion des Gesamtnettowerts berechnet.	Es ist der Gesamtpreis, der auf dem Ausgabeformular er- scheint.

Als Endbenutzer haben Sie mit Ihrer Benutzerrolle vermutlich keinen Schreibzugriff auf das Work Center *Produkte* oder die Preisfindungsstammdaten. Sie werden jedoch in der Lage sein, die Preiselemente von Angeboten und Kundenaufträgen zu sehen und je nach Lösungskonfiguration verschiedene Rabattarten und Zuschläge anzuwenden.

## 21.2.3 Wie passe ich die Preisfindung in Angeboten und Kundenaufträgen an?

Nur Ihr Administrator kann sicherstellen, dass die Preisstammdaten gepflegt sind, da ein Produktpreis erforderlich ist. Administratoren können beispielsweise im Work Center *Produkte* auch bestimmte Preis- oder Rabattlisten definieren.

Auch Endbenutzer können auf der Registerkarte *Preisfindung* eines Angebots manuell zusätzliche Rabatte oder Zuschläge für ein Angebot definieren.

#### i Hinweis

Als Endbenutzer können Sie vorhandene Preisbestandteile hinzufügen und zudem den Preisbestandteil der Produktebene in jedem Angebot auf der Registerkarte *Preisfindung* umbenennen.

# 21.2.4 Wie berechne ich den Deckungsbeitrag für ein Angebot?

Sie können die Kosten eines Produkts auf der Registerkarte Preisfindung des Angebots manuell hinzufügen.

Zur Berechnung des Deckungsbeitrags muss Ihr Administrator den Rahmen dafür in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration festlegen.

- 1. Endbenutzer sollten das Produkt auswählen.
- 2. Wählen Sie Zeile hinzufügen.
- 3. Wählen Sie den Preisbestandteil Schätzkosten aus.

## 21.2.5 Kann ich statt eines prozentualen Rabatts einen festen Rabatt gewähren?

Ja, dazu gibt eine Behelfslösung für Administratoren.

Wechseln Sie als Administrator zur Fine-Tuning-Aufgabe *Preisstrategie konfigurieren*. Hier können Sie die Beschreibung der Preisbestandteile für *Gebühr für Qualitätsverlust* auf Produktebene und *Retourenbearbeitungsgebühr* auf Kopfebene umbenennen. Beide Preiselemente können nur auf der Registerkarte *Preisfindung* bearbeitet werden. *Gebühr für Qualitätsverlust* wird im Abschnitt *Preisfindung auf Positionsebene* angezeigt, und *Retourenbearbeitungsgebühr* wird im Abschitt *Gesamtpreisfindung* angezeigt. Beide Optionen können als Preisbestandteile für einen festen Rabatt verwendet werden. Die Umbenennung der Preisbestandteile wird auch in der Ausgabe des Angebots berücksichtigt.

Sie können vorhandene Preisbestandteile hinzufügen und auch den Preisbestandteil auf Produktebene (nicht die Kopfkonditionen) auf der Registerkarte "Preisfindung" für jedes Angebot umbenennen.

# 21.2.6 Warum werden die Preise aus einer Opportunity nicht in das Angebot kopiert?

In Opportunitys ist es nicht möglich, Preise, Rabatte oder sonstige Preisfestlegungen zu pflegen.

Als Endanwender können Sie in der Opportunity lediglich den Wert eines berechneten Preises überschreiben. Abhängig von den *Preisfindungsdaten* führt die Lösung eine Preisfindung durch, wenn ein Angebot als Folgebeleg aus einer Opportunity erstellt wird. Das Ergebnis ist ein korrekter Preis.

## 21.2.7 Wird die Bruttopreisfindung unterstützt?

Nein, nur die Nettopreisfindung. Die Steuerermittlung übersteigt die interne Preisfindung.

## 21.3 Mit der externen Preisfindung arbeiten

Informieren Sie sich über die externe Preisfindung in SAP Cloud for Customer und über das Abrufen vollständiger Preisinformationen einschließlich Steuern aus einem Fremdsystem.

Wenn Ihr Administrator die externe Preisfindung in Ihrem System eingerichtet hat, können Sie für Ihre Angebotsbelege vollständige Preisinformationen einschließlich Steuern von einem Fremdsystem abrufen. Die Konfiguration der externen Preisfindung (falls relevant) hängt von der gewählten Belegart ab.

Wenn Sie ein Angebot in Ihrem System anlegen und mit einem Fremdsystem wie SAP CRM oder SAP ERP verbunden sind, kann eine Anforderung an das Fremdsystem zur Simulation eines Kundenauftrags angestoßen werden.

## 21.3.1 Tipps zum Arbeiten mit der externen Preisfindung

Beachten Sie die folgenden Hinweise, wenn Sie mit der externen Preisfindung arbeiten.

- Ihr System wird direkt mit dem externen System verbunden.
- Wenn Sie die Preisfindung anfordern, werden die gefundenen Preiskonditionen in Ihrem Angebot angezeigt. Das externe System steuert, ob ein vorhandener Preisbestandteil geändert oder gelöscht werden kann und ob es möglich ist, einen neuen Preisbestandteil hinzuzufügen. Nur manuell hinzugefügte Preisbestandteile können gelöscht werden.
- Der Preisfindungsstatus wird nur zurückgesetzt, wenn Sie Standardfelder ändern. Wenn Sie nur kundenspezifische Felder ändern, muss die Aktualisierung separat mit einer Implementierung von SAP Cloud Applications Studio angestoßen werden.
- Wenn Sie ein Angebot kopieren oder ein Folgeangebot oder einen Folgeauftrag anlegen, werden nur die manuell geänderten oder hinzugefügten Konditionen kopiert.
- Wenn Sie die Preisfindung anfordern und das externe System Fehlermeldungen auslöst, werden die Meldungen in Ihrem System angezeigt, aber nicht gesichert. Falls Sie erneut ein Angebot öffnen, das mit Fehlern berechnet wird, müssen Sie die Preisfindung erneut anfordern, um die Fehlermeldungen zu sehen.

## 21.3.2 Externe Preisfindung anfordern

Informieren Sie sich über das Anfordern einer externen Preisfindung.

Wenn Ihr Administrator die externe Preisfindung korrekt eingerichtet hat, legen Sie Ihr Angebot an und fordern die Preisfindung aus dem Fremdsystem an () *Aktionen Preisfindung anfordern* ). Sie können die externe Preisfindung für einen Kundenauftrag auch über die Aktion *Simulieren* abrufen.

Das Fremdsystem simuliert daraufhin einen vollständigen Beleg und gibt die Ergebnisse in Ihrem Angebot oder Auftrag zurück.

In der Lösung können Sie die folgenden ausgeblendeten Felder im Kopf anpassen und für die externe Preisfindung sichtbar machen:

- Preisfindungsstatus Nur ein erfolgreich berechnetes Angebot kann eingereicht werden.
- *Preisdatum* Hierbei handelt es sich um ein ausgeblendetes Feld, das auch für die interne Preisfindung verfügbar ist.
- Preisfindungsverfahren
- Gesamt (brutto)

In der Detailsicht der Registerkarte Produkte des Angebots werden die folgenden Felder angezeigt:

- Produktpreisfindung Zeigt die Preisübersicht für das ausgewählte Produkt an.
- Gesamtpreisfindung Zeigt die Preisübersicht für das gesamte Angebot an.
- Angepasster Positionspreis Berücksichtigt Preiselemente in Positionen und Kopf.
- Angepasster Positionswert Berücksichtigt Preiselemente in Positionen und Kopf, multipliziert mit der angeforderten Menge.

#### i Hinweis

Die Felder *Listenpreis* und *Produktrabatt (%)* sind in der Produkttabelle für externe Preisfindung nicht verfügbar.

#### Folgebelege

Wenn Sie mit Integration in ein Fremdsystem arbeiten, in dem z.B. Ihre Kundenaufträge bearbeitet werden, können Sie die Referenzen auf die Folgebelege im Angebot unter Verkaufsbelege Externe Folgebelege erfassen.

## 21.3.3 Externe Preisfindung mit kostenlosen Waren, Produktverfügbarkeit und Kreditstatus

Informieren Sie sich über die externe Preisfindung für kostenlose Waren, die Prüfung der Produktverfügbarkeit und die erweiterte externe Preisfindung in SAP Cloud for Customer.

Wenn die externe Preisfindung in Ihrem System aktiviert wurde, können Sie für eine Angebotsbelegart Preisfindungsdetails aus dem Fremdsystem abrufen. Darüber hinaus bietet die Lösung folgende Informationen:

- Vollständige Preisfindungsdaten einschließlich Steuern und Brutto- und Nettobeträge
- Ermittlung von kostenlosen Waren

- Prüfung der Produktverfügbarkeit
- Kreditstatus

Voraussetzung dafür ist, dass Ihr Administrator in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration die externe Preisfindung für die Belegart aktiviert und für die Preisfindung selbst die Preisfindungstexte (Konditionen und Beschreibungen für Zwischensummen) aktiviert hat.

#### Erweiterte externe Preisfindung

Sie können eine begrenzte Anzahl *externer Preiselemente* direkt im Kopf oder in der Produkttabelle von Angeboten oder Kundenaufträgen anzeigen und bearbeiten. Sie können auch die Sichten *Produktpreisfindung* und *Gesamtpreisfindung* vollständig ausblenden, um sich auf die wichtigsten Preiselemente zu konzentrieren.

## 21.4 Häufige Fragen zur externen Preisfindung

Probleme im Umgang mit der externen Preisfindung? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

## 21.4.1 Wird die Ermittlung von Verträgen bzw. Werbeaktionen bei der externen Preisfindung in On-Premise-Systemen unterstützt?

Ja, die Ermittlung wird unterstützt, wenn sie eindeutig ist.

Die Preisfindung erfolgt über die Auftragssimulation im On-Premise-System. Wird in dem simulierten Beleg automatisch nur ein Vertrag oder eine Werbeaktion ermittelt, ohne dass der Benutzer den entsprechenden Vertrag oder die Werbeaktion auswählt, berücksichtigt die Preisberechnung diese Ermittlung. Außerdem wird das korrekte Preisergebnis angezeigt.

## 21.4.2 Zeigt die Lösung inaktive Preiselemente an?

Ja. Die Lösung zeigt auch inaktive Preiselemente an, wie z.B. den empfohlenen *Endverkaufspreis*. Dies wird auf der Benutzungsoberfläche mit einem gelben Statussymbol angezeigt.

## 21.5 Flexible Offline-Preisfindung

Verwenden Sie bei der flexiblen Offline-Preisfindung die Kalkulationsschemata aus ERP/SAP S/4HANA zum Schätzen von Preisen in Ihrem SAP Cloud for Customer im Offline-Modus. Sie können die Funktion auch verwenden, um manuelle Rabatte für Kundenaufträge auf Kopf- und Positionsebene bereitzustellen. Die Preisberechnung wird auch für kundenspezifische SAP-ERP-Felder unterstützt.

Die Standardlösung unterstützt die Preisberechnung für Kundenaufträge, Angebote und Servicetickets im Offline-Modus. Die Unterstützung des Offline-Modus wurde um 9 unterstützte Felder in der Konditionstabelle erweitert, um die Preisberechnung zu unterstützen. Mit dieser Erweiterung können Sie neuere Preisfindungsszenarios abdecken. Die Offline-Preisfindungs-Engines sind in der Lage, das Preisfindungsverfahren, die Konditionsarten und die Zugriffsfolgen auf ähnliche Weise zu berechnen wie die Pricing Engine in ERP/SAP S/4HANA. Diese Funktion basiert auf der Preisfindung in SAP ERP/SAP S/4HANA und ermöglicht die Wiederverwendung vorhandener Preisfindungsverfahren für unterstützte Felder aus SAP ERP/SAP S/4HANA, indem sie einfach aus SAP ERP/SAP S/4HANA exportiert und in SAP Cloud for Customer hochgeladen werden.

#### i Hinweis

Für SAP-S/4HANA-Verbindungen (Version 1809) wird die flexible Offline-Preisfindung ebenfalls unterstützt. Der Funktionsumfang ist mit der in der SAP-ERP-/SAP-S/4HANA-Edition unterstützten Offline-Preisfindung mit Ausnahme von Konditionsgrenzen identisch.

Hinweisnummer	Relevant für
2409457 🏂	Replikation der Preisfindungsanpassung aus dem SAP- ERP-/SAP-S/4HANA-System
2584517	Replikation der Preisfindungsanpassung aus dem SAP- ERP-/SAP-S/4HANA-System
2556538	Replikation der Preisfindungsanpassung aus dem SAP- ERP-/SAP-S/4HANA-System
2600999	Nicht heruntergeladene Felder der Zugriffsfolge
2627106 🎓	Unterstützung von Konditionsgrenzen in der Preisberech- nung der Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer
2691816	Upload der Preisfindungsanpassung schlägt in SAP Cloud for Customer fehl.
2668310	Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit im Assistenten zum Herunterladen von Preisanpassungen
2700915	Unterstützung des Assistenten zum Herunterladen von Preisanpassungen für weitere Felder
2585351	Unterstützung für die Felder "Preisliste" und "Preisgruppe" im Assistenten zum Herunterladen von Preisanpassungen
2788726	Unterstützung des Assistenten zum Herunterladen von Preisanpassungen für weitere Felder
2917684	Unterstützung des Feldes "Werk" in der Offline-Preisfindung

Für die Offline-Preisfindung einzuspielende Hinweise

Hinweisnummer	Relevant für
2978410	Unterstützung zusätzlicher Felder für die Offline-Preisfin- dung im Assistenten zum Herunterladen von Preisanpassun- gen von SAP Cloud for Customer (SAP S/4HANA)
2767063	Erweiterungen für die Offline-Preisfindung des Assistenten zum Herunterladen von Preisanpassungen für SAP S/ 4HANA
3014767	Herunterladen der vollständigen Anpassung des Kalkulati- onsschemas zulassen
2978410	Unterstützung zusätzlicher Felder für Offline-Preisfindung

## 21.5.1 Voraussetzungen

Stellen Sie sicher, dass die hier aufgeführten Voraussetzungen erfüllt sind, bevor Sie die Konfiguration der Offline-Preisfindung in Ihrem System vornehmen.

- Die Mindestversion von SAP ERP/SAP S/4HANA, die Sie für das aktuelle Offline-Preisfindungsszenario benötigen, ist SAP ERP/SAP S/4HANA CODERINT SP36.
- Konfigurieren Sie die Systemlandschaft wie unter Kundenauftragsintegration mit ERPbeschrieben.

## 21.5.2 Umfang der unterstützten Funktionen

Der Lösungsumfang umfasst die Offline-Preisfindung, die in SAP-ERP-/SAP-S/4HANA-Systemen verfügbar ist. Einschränkungen werden in den folgenden Kapiteln erörtert.

### 21.5.3 Einschränkungen aufgrund nicht unterstützter Anpassungsdaten

Es gibt bestimmte Einschränkungen in der Offline-Preisfindung, die auf die Nichtverfügbarkeit bestimmter Attribute von Preisfindungs-Anpassungsobjekten zurückzuführen sind.

Basierend auf den oben aufgeführten Einschränkungen folgt hier die Liste der Funktionseinschränkungen, die für die Offline-Preisfindung gelten:

Attribut/Funktion	Unterstützt	Nicht unterstützt	
Konditionsklasse	B (Preis)	P (Preis Schutz vergleichen)	
	A (Rabatt oder Zuschlag)	C (Nachträgliche Vergütungen)	
		D (Steuern)	
		E (Aufgelder)	
		F (Gebühren oder Ausgleichsbetrag)	
		G (Steuerklassifikation)	
		H (Ermittlung Verkaufsaktion)	
		Q (Gebührensummensatz)	
		W (Quellensteuer)	
Konditionstyp		i (Ship & Debit 1)	
		j (Ship & Debit 2)	
		I (TPILV)	
		m (SSR Abschlag)	
		n (Profit Center Verrechnungspreis)	
		o (AFS Saisonfindung)	
		p (SSR Partnerprovision)	
		& (AFS Zusatzleistungen)	
		Weitere Domänenwerte	
Strukturkondition		A (Duplikationskondition)	
		B (Kumulationskondition)	
Berechnungstyp	A (Prozentsatz)	J (pro Meile)	
	B (Festbetrag)	K (pro Meile in Tausend)	
	C (Menge)	T (mehrdimensional)	
	Prozentsatz und Festbetrag (nur im	W (Prozentsatz mit 6 Dezimalstellen)	
	Kundenauftrag und im Angebot)	Weitere Domänenwerte	
Staffelart	A (Basisstaffel)	C (nicht verwendet)	
	B (Bis-Staffel)	Weitere Domänenwerte	

#### Konditionsart

Attribut/Funktion	Unterstützt	Nicht unterstützt
Staffelbasis	C (Mengenstaffel)	Weitere Domänenwerte
		B (Nettowert)
		D (Bruttogewichtsstaffel)
		E (Nettogewichtsstaffel)
		F (Volumenstaffel)
Zugriffsfolge		
Attribut/Funktion	Unterstützt	Nicht unterstützt
Bedingungsformel		Beliebiger Wert
Zugriffsart	'' (Feld im festen Schlüsselteil)	A (Feld im freien Schlüsselteil)
		Weitere Domänenwerte
Anzahl Felder in Zugriff	<=9	>9
Preisfindungsverfahren		
Attribut/Funktion	Unterstützt	Nicht unterstützt
Bedingungsformel		Beliebiger Wert
Wertformel		Beliebiger Wert
Basisformel		Beliebiger Wert

#### Ausschlussverarbeitung

Attribut/Funktion	Unterstützt	Nicht unterstützt
Konditionsausschlussverfahren (KAUVF)	A (Günstigster zwischen den Konditi- onsarten)	L (Ungünstigster zwischen den Konditi- onsarten)
	B (Günstigster innerhalb der Konditi- onsart)	
	C (Günstigster zwischen den beiden Ausschlussgruppen)	
	D (Exklusiv)	
	E (Ungünstigster innerhalb der Konditi- onsart)	
	F (Ungünstigster zwischen den beiden Ausschlussgruppen)	

## 21.5.4 Bekannte Einschränkungen bei der flexiblen Offline-Preisfindung

Aufgrund von Einschränkungen oder der Nichtverfügbarkeit bestimmter Attribute werden bestimmte Funktionen in der Offline-Preisfindung noch nicht unterstützt.

## In der folgenden Auflistung finden Sie die Funktionen, die noch nicht in der Offline-Preisfindung unterstützt werden:

• Währungsumrechnung

#### i Hinweis

Da die Währungsumrechnung in der Offline-Preisfindung nicht unterstützt wird, muss die Währung in den Verkaufs-/Servicebelegen mit der Währung identisch sein, die für die Konditionssätze von Preis/Rabatt/Zuschlag in SAP Cloud for Customer gepflegt ist.

- User-Exits
- Datenfeld in Konditionstabelle
- Strukturkonditionen
- Kopiervorgang
- Steuerberechnung
- Mengenumrechnung (nur in Kundenauftrag und Angebot unterstützt)
- Gruppenkonditionsbearbeitung (nur in Kundenauftrag und Angebot unterstützt)

## 21.5.5 Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren

Administratoren können die flexible Offline-Preisfindung in Ihrem SAP Cloud for Customer aktivieren und die erforderlichen Konfigurationsschritte ausführen, um die Stammdaten der Preisfindung aus SAP ERP/SAP S/ 4HANA in Ihr System SAP Cloud for Customer zu holen.

- 1. Flexible Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer aktivieren [Seite 971] Administratoren können die flexible Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer aktivieren.
- Offline-Preisfindung für bestimmte Benutzerrollen aktivieren [Seite 971]
   Das Herunterladen von Preisstammdaten ist nach Benutzerrolle eingeschränkt. Beispielsweise können Sie das Herunterladen von Preisstammdaten Rollen zuordnen, die Sie für Außendiensttechniker angelegt haben. Administratoren müssen die Offline-Preisfindung für bestimmte Benutzerrollen aktivieren.
- 3. Anpassungsdaten für die Preisfindung in Ihrem SAP-ERP-/S/4HANA-System bearbeiten [Seite 972]

Voraussetzung ist, dass die Anpassungsdaten für die Preisfindung (einschließlich Preisfindungsverfahrung und zugehörige Anpassung) in Ihrem SAP-ERP-/S/4HANA-System verfügbar sind. Die Unterstützung des Offline-Modus wurde um 9 unterstützte Felder in der Konditionstabelle erweitert, um die Preisberechnung zu unterstützen. Wenn die Anpassungsdaten für die Preisfindung bereits in Ihrem System hinterlegt sind, ignorieren Sie diesen Schritt, und fahren Sie mit dem nächsten Schritt fort, um die Anpassungsdaten für die Preisfindung herunterzuladen.

- 4. Preisfindungsanpassung aus ERP/S/4HANA-System herunterladen [Seite 973] Administratoren müssen das Herunterladen der Preisfindungsanpassung konfigurieren.
- 5. Zuordnung relevanter Nummern und Codelistenwerte in SAP Cloud for Customer bearbeiten [Seite 974] Administratoren können die Zuordnung zwischen den Codelisten in SAP Cloud for Customer und den relevanten Feldern in den Konditionstabellen bearbeiten.
- Preisfindungsanpassungen in Ihre Cloud-Lösung hochladen [Seite 976] Um die Stammdaten zur Preisfindung zu replizieren, müssen Administratoren die Daten hochladen, die Sie aus dem ERP-/S/4HANA-System heruntergeladen haben.
- Customizing-Daten überprüfen [Seite 979]
   Sie haben die Customizing-Daten aus ERP in SAP Cloud for Customer hochgeladen. Vergewissern Sie sich, dass alle Ihre Daten in das Cloud-System hochgeladen wurden.
- Ermittlungsregeln f
  ür Offline-Preisfindung bearbeiten [Seite 980]
   Administratoren k
  önnen Regeln f
  ür die Ermittlung der Offline-Preisfindung in Ihrem SAP Cloud for Customer bearbeiten.
- Stammdaten zur Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung replizieren [Seite 980]
   Administratoren müssen den Bericht ausführen, um die Stammdaten zur Preisfindung aus SAP-ERP-/S/4HANA-Systemen zu replizieren.
- 10. Automatischen Delta-Download von Preiskonditionen einrichten [Seite 981] Administratoren müssen den automatischen Delta-Download von Preiskonditionen einrichten.
- 11. Replizierte Stammdaten zur Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung überprüfen [Seite 982] Überprüfen Sie die Stammdaten nach dem Herunterladen in SAP Cloud for Customer.

## 21.5.5.1 Flexible Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer aktivieren

Administratoren können die flexible Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer aktivieren.

#### i Hinweis

Stellen Sie vor dem Einrichten der Offline-Preisfindung sicher, dass die erforderliche Konfiguration sowohl im SAP-ERP-/SAP-S/4HANA-System als auch in Ihrer Cloud-Lösung vordefiniert wurde. Detaillierte Informationen finden Sie unter Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Preisfindung für Produkt und Service , und stellen Sie sicher, dass die folgenden Detailfragen ausgewählt sind:

- Möchten Sie für die Offline-Preisberechnung die in der externen Preisfindung konfigurierten Preise verwenden?
- Möchten Sie Preise ohne Preislisten bearbeiten, die für die Offline-Preisfindung verwendet werden?
   Wählen Sie diese Detailfrage aus, wenn Sie das Work Center Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung anzeigen möchten. Die aus dem SAP-ERP-/SAP-S/4HANA-System replizierten Preise werden in diesem Work Center angezeigt.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Nächstes: Offline-Preisfindung für bestimmte Benutzerrollen aktivieren [Seite 971]

# 21.5.5.2 Offline-Preisfindung für bestimmte Benutzerrollen aktivieren

Das Herunterladen von Preisstammdaten ist nach Benutzerrolle eingeschränkt. Beispielsweise können Sie das Herunterladen von Preisstammdaten Rollen zuordnen, die Sie für Außendiensttechniker angelegt haben. Administratoren müssen die Offline-Preisfindung für bestimmte Benutzerrollen aktivieren.

Aktivieren Sie die Offline-Preisfindung für bestimmte Benutzerrollen, indem Sie die folgenden Schritte ausführen:

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Offline-Einstellungen Regeln für Datendownload, und markieren Sie das Ankreuzfeld für Abfragen mit gewährter Berechtigung aktivieren.
- 2. Wählen Sie Hinzufügen.
- 3. Im Dialogfenster wählen Sie die *Benutzerrolle* aus, für die Sie das Herunterladen von Preisstammdaten ermöglichen möchten. In der Auswahlliste *Work-Center-Sicht* wählen Sie *Preisstammdaten* und unter *Abfrage* die Option *Abhängig von heruntergeladenen Daten*.
- 4. Wählen Sie anschließend *Hinzufügen*, um das Herunterladen von Preisstammdaten für die entsprechende Rolle zu aktivieren.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Flexible Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer aktivieren [Seite 971]

Nächstes: Anpassungsdaten für die Preisfindung in Ihrem SAP-ERP-/S/4HANA-System bearbeiten [Seite 972]

## 21.5.5.3 Anpassungsdaten für die Preisfindung in Ihrem SAP-ERP-/S/4HANA-System bearbeiten

Voraussetzung ist, dass die Anpassungsdaten für die Preisfindung (einschließlich Preisfindungsverfahrung und zugehörige Anpassung) in Ihrem SAP-ERP-/S/4HANA-System verfügbar sind. Die Unterstützung des Offline-Modus wurde um 9 unterstützte Felder in der Konditionstabelle erweitert, um die Preisberechnung zu unterstützen. Wenn die Anpassungsdaten für die Preisfindung bereits in Ihrem System hinterlegt sind, ignorieren Sie diesen Schritt, und fahren Sie mit dem nächsten Schritt fort, um die Anpassungsdaten für die Preisfindung herunterzuladen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

- 1. Falls Sie in der aus ERP/S/4HANA heruntergeladenen XLS-Datei die Registerkarte TMC1T nicht sehen, müssen Sie den SAP-Hinweis 2409457 in Ihrem ERP-/S/4HANA-System einspielen.
- 2. Spielen Sie im ERP-/S/4HANA-System auch die folgenden Hinweise ein:
  - · 2584517
  - 2556538

Sollten die für die Replikation in Ihrer Cloud-Lösung benötigten Anpassungsdaten für die Preisfindung immer noch nicht in Ihrem SAP-ERP-/S/4HANA-System verfügbar sein, dann führen Sie die folgenden Schritte aus, um die Daten zu pflegen:

Konditionstabelle anlegen: Um die Konditionstabelle anzulegen, führen Sie die Transaktion SPRO SAP Referenz-IMG Vertrieb Grundfunktionen Preisfindung Preisfindungssteuerung Konditionstabelle definieren Konditionstabelle anlegen aus.

#### i Hinweis

In der Offline-Preisfindung in SAP Cloud for Customer werden nur die Feldtypen Code und ID unterstützt. Prüfen Sie die Liste der für Verkauf und Service unterstützten Felder, bevor Sie Konditionstabellen anlegen. Die Reihenfolge der Felder ist ebenso spezifisch. Stellen Sie sicher, dass alle Codefelder in der Tabelle vor den ID-Feldern erscheinen.

- 1. Code Felder, die Codefeldern in SAP Cloud for Customer zugeordnet werden
- 2. IDs Felder, die UUIDs in SAP Cloud for Customer zugeordnet werden
- Zugriffsfolge anlegen: Um die Zugriffsfolge anzulegen, navigieren Sie zu SPRO SAP Referenz-IMG
   Vertrieb Grundfunktionen Preisfindung Preisfindungssteuerung Zugriffsfolge definieren
   Zugriffsfolgen pflegen
- 3. Konditionsart anlegen: Um die Konditionsart anzulegen, navigieren Sie zu SPRO SAP Referenz-IMG Vertrieb Grundfunktionen Preisfindung Preisfindungssteuerung Konditionsarten
#### i Hinweis

In SAP ERP/S/4HANA ist es möglich, eine Rabatt-/Zuschlagskondition ohne ein Vorzeichen anzulegen. In SAP Cloud for Customer ist das Vorzeichen jedoch obligatorisch. Setzen Sie das Plus/Minus-Feld für Rabatte auf X und für Zuschläge auf A.

In SAP ERP/S/4HANA ist es möglich, eine staffelbasierte Kondition anzulegen, ohne die Staffelart zu nennen. In SAP Cloud for Customer ist es jedoch obligatorisch, eine Staffelart (A oder B) anzugeben, wenn für eine Konditionsart eine Staffelbasis angegeben ist.

4. Preisfindungsverfahren anlegen: Um die Konditionsart anzulegen, navigieren Sie zu SPRO SAP Referenz-IMG Vertrieb Grundfunktionen Preisfindung Preisfindungssteuerung Kalkulationsschemata definieren und zuordnen .

Jetzt müssen wir die angepasste Preisfindung mithilfe eines Download-Werkzeugs herunterladen. Die heruntergeladene angepasste Preisfindung wird in SAP Cloud for Customer hochgeladen.

#### i Hinweis

- 1. Falls Sie in der aus ERP/S/4HANA heruntergeladenen XLS-Datei die Registerkarte TMC1T nicht sehen, müssen Sie den SAP-Hinweis 2409457 in Ihrem ERP-/S/4HANA-System einspielen.
- 2. Spielen Sie im ERP-/S/4HANA-System auch die folgenden Hinweise ein:
  - 2584517
  - · 2556538

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Offline-Preisfindung für bestimmte Benutzerrollen aktivieren [Seite 971]

Nächstes: Preisfindungsanpassung aus ERP/S/4HANA-System herunterladen [Seite 973]

# 21.5.5.4 Preisfindungsanpassung aus ERP/S/4HANA-System herunterladen

Administratoren müssen das Herunterladen der Preisfindungsanpassung konfigurieren.

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die Anpassung aus ERP/S/4HANA herunterzuladen:

- 1. Rufen Sie im ERP-/S/4HANA-System die Transaktion SE38 auf. Führen Sie das Programm RCOD\_PRC\_CUST\_EXTRACT\_TO\_EXCEL aus, um das Preisfindungsverfahren (Kalkulationsschema) und die zugehörigen Anpassungen herunterzuladen.
- 2. Geben Sie das zuvor angelegte *Preisfindungsverfahren* ein, und wählen Sie *Extrahieren*. Alle Preisfindungsanpassungen werden in Excel heruntergeladen.
- Sichern Sie die heruntergeladene Excel-Datei im lokalen System.
   Im ERP-/S/4HANA-System können Sie, wenn Sie SAP Cloud for Customer ERP/S/4HANA Add-On (CODERINT) CODERINT 6.0 SP36 oder höher nutzen, das Programm RCOD\_PRIC\_PROC\_CUST\_EXTRACT verwenden, um das Preisfindungsverfahren und die zugehörige Anpassung herunterzuladen.

- 1. Rufen Sie im ERP-/S/4HANA-System die Transaktion SE38 auf. Führen Sie das Programm RCOD\_PRIC\_PROC\_CUST\_EXTRACT aus, um das Preisfindungsverfahren (Kalkulationsschema) und die zugehörigen Anpassungen herunterzuladen.
- 2. Geben Sie das zuvor angelegte Preisfindungsverfahren (Kalkulationsschema) ein, und wählen Sie *Weiter*. Die Schritte des Preisfindungsverfahrens (Kalkulationsschemas) werden für Ihre Auswahl aufgelistet.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Markieren Sie das Ankreuzfeld *Alle Felder zul.*, um den Customization-Download für alle Felder zu aktivieren.

Dies steht nur für Codefelder zur Verfügung. ID-Felder werden nicht unterstützt.

- 3. Wählen Sie die Schritte des Preisfindungsverfahrens (Kalkulationsschemas) aus, die Sie herunterladen möchten, und wählen Sie *Weiter*.
- 4. Nun werden die Zugriffsschritte aufgelistet, die zu den Zugriffen der Konditionsarten gehören, die in den im vorherigen Schritt ausgewählten Preisfindungsverfahrens-Schritten enthalten sind. Wählen Sie die Zugriffsschritte aus, die Sie herunterladen möchten, und wählen Sie *Weiter*.
- 5. Das System fordert Sie auf, die Excel-Datei zu sichern.
- 6. Sichern Sie die Excel-Datei in Ihrem lokalen System.

#### 🛆 Achtung

Nehmen Sie keine manuellen Änderungen an der mit dem Programm RCOD\_PRIC\_PROC\_CUST\_EXTRACT heruntergeladenen Excel-Datei vor. Das kann zu Inkonsistenzen im System führen. SAP haftet nicht für ein falsches Customization, das sich aus manuellen Änderungen in der heruntergeladenen Excel-Datei ergibt.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

**Vorheriges:** Anpassungsdaten für die Preisfindung in Ihrem SAP-ERP-/S/4HANA-System bearbeiten [Seite 972]

**Nächstes:** Zuordnung relevanter Nummern und Codelistenwerte in SAP Cloud for Customer bearbeiten [Seite 974]

## 21.5.5.5 Zuordnung relevanter Nummern und Codelistenwerte in SAP Cloud for Customer bearbeiten

Administratoren können die Zuordnung zwischen den Codelisten in SAP Cloud for Customer und den relevanten Feldern in den Konditionstabellen bearbeiten.

# Zuordnung der relevanten Nummern und Codelistenwerte in SAP Cloud for Customer bearbeiten

- 1. Die Nummernzuordnungen für alle relevanten Felder in den Konditionstabellen wie Produkte, Kunden, Verkaufsorganisation usw. müssen in SAP Cloud for Customer durchgeführt werden.
- 2. Außerdem muss die Zuordnung von relevanten Codelistenwerten für Codes wie Vertriebsweg, Land usw. vorgenommen werden.
- 3. Pflegen Sie die Zuordnung der Codelistenwerte für Intervallgrenzenart für Skalaschritt wie folgt:

Code List Mapping Definition								
Add Row Remove	Add Row Remove							
Mapping Group 🔻 Local Data Type Name 🛛 Description								
SAP On Premise Integration	ScaleAxisBaseCode			Scale Axi	s Base Code			
SAP On Premise Integration	ScaleAxisStepIntervalBoundaryTypeCode			Scale Axi	s Step Interval Boundary T	ype Code		
Code List Mapping Rule Add Row Remove Missing Co	Code List Mapping Rule Add Row Remove Missing Code Mappings							
Mapping Rule			Local Context			Description		
Map Individual Codes		Ŷ	1					
Code List Mapping Add Row Remove								
Local Code			ion		External Code			
2					В			
1		Base-scal	le		A			

4. Pflegen Sie die Zuordnung der Codelistenwerte für "Basiscode für Skala" wie folgt:

CODE LIST MAPPING  See and Close  See  Code List Mapping for configuration values used in data exchange between your on-demand solution and the external system. Codo List Mapping Definition  Add Row  Remove Local Data Type Name External Data Type External Data External Data External Code External C										
Bave and Close Translate Restore Defaults	CODE LIST MAPPIN	IG								
You can maintain mappings for configuration values used in data exchange between your on-demand solution and the external system.       Code List Mapping Definition         Add Row   remove       Image: Scale Axis Step Interval Boundary Type Code       Image: Scale Axis Step Interval Boundary Type Code         SAP On Premise Integration       Scale Axis Step Interval Boundary Type Code       Image: Scale Axis Step Interval Boundary Type Code         SAP On Premise Integration       Scale Axis Step Interval Boundary Type Code       Image: Scale Axis Step Interval Boundary Type Code         Code List Mapping Rule       Image: Scale Axis Step Interval Boundary Type Code       Image: Scale Axis Step Interval Boundary Type Code         Code List Mapping Rule       Local Context       Description         Icode Code       Description       Image: Scale Axis Step Interval Bundary Type Code         Code List Mapping       Image: Scale Axis Step Interval Bundary Type Code       Image: Scale Axis Step Interval Bundary Type Code         Code List Mapping       Image: Scale Axis Step Interval Bundary Type Code       Image: Scale Axis Step Interval Bundary Type Code         Code List Mapping       Image: Scale Axis Step Interval Bundary Type Code       Image: Scale Axis Step Interval Bundary Ty	Save and Close Save Close	Translate	Restore Defaults							
You can maintain mappings for configuration values used in data exchange between your on-demand solution and the external system.       Image: Configuration values used in data exchange between your on-demand solution and the external system.         I add Row   Remove       Image: Configuration values used in data exchange between your on-demand solution and the external Data Type Description       Description         Mapping Group       Local Data Type Name       External Data Type Description       Description         Scale Axis Step IntervalBoundary TypeCode       Image: Code Axis Step IntervalBoundary TypeCode       Image: Code Axis Step IntervalBoundary TypeCode         SAP On Premise Integration       ScaleAxis Step IntervalBoundary TypeCode       Image: Code Axis Step IntervalBoundary TypeCode       Image: Code Axis Step IntervalBoundary TypeCode         Code List Mapping Rule       Code Code Context       Description       Image: Code Code       Image: Code Code         Code List Mapping Rule       Local Context       Description       Image: Code Code										
Code List Mapping Definition     Add Row     Mapping Group     Local Data Type Name     ScaleAxes     ScaleAxes <tr< td=""><td>You can maintain mappings for configural</td><td>tion values used in da</td><td>ta exchange between your on</td><td>-demand solution</td><td>and the external s</td><td>system.</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr<>	You can maintain mappings for configural	tion values used in da	ta exchange between your on	-demand solution	and the external s	system.				
Add Row Remove     Mapping Group Local Data Type Name   Scale Axis*     Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration   Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration   Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration   Scale Axis Step Interval Boundary Type Code     SAP On Premise Integration   Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   Scale Axis Base Code   Scale Axis Base Code     Scale Axis Base Code   Ad Row    Sc	Code List Mapping Definition									
Mapping Group Local Data Type Name    Scale Axis* Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Base Code    Scale Axis Base Code Scale Axis Base Code  Scale Axis Base Code Scale Axis Base Code Sca	Add Row Remove									ъ
ScaleAxis*   SAP On Premise Integration   ScaleAxis Step Interval Boundary TypeCode   SAP On Premise Integration   ScaleAxis Step Interval Boundary TypeCode   ScaleAxis BaseCode   Maping Rule   Local Code   Local Code   Local Code   Local Code   Local Code   Local Code   Interval Base   ScaleAxis BaseCode   ScaleAxis BaseC	Mapping Group	Local Data Type Na	me	Ŧ	External Data	Туре	External Da	ata Type Description	Description	
SAP On Premise Integration Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Step Interval Boundary Type Code   SAP On Premise Integration Scale Axis Base Code    Code List Mapping Rule   Code List Mapping Rule   Code List Mapping  Add Row Remove Local Code  External Code Inbound Default Outbound Default Gross weight B Integration Int		ScaleAxis*								
SAP On Premise Integration     Scale Axis Base Code       Code List Mapping Rule       Add Row       Mapping Rule       Local Context       Description	SAP On Premise Integration	ScaleAxisStepInterv	alBoundaryTypeCode			ð			Scale Axis Step Interval Boundary Type Code	
Code List Mapping Rule     Add Row     Mapping Rule     Local Context     Description     Add Row     Remove     Code List Mapping     Local Code     Description     Add Row     Remove     Local Code     Description     Add Row     Remove     Local Code     Description     Add Row     Remove     Code List Mapping     Add Row     Remove     Local Code     Description     Add Row     Remove     Local Code     Description     Add Row     Remove     Local Code     Image: Remove     Local Code	SAP On Premise Integration	ScaleAxisBaseCode	2			đ			Scale Axis Base Code	
Code List Mapping Rule     Magping Rule     Local Context     Description     Map Individual Codes     Code List Mapping     Local Code     Description     Local Code     Description     Local Code     Inbound Default     Outbound Default     Implement     Impleme										
Code List Mapping       Add Row   Remove       Local Code       Local Code       Gross weight       B       3       Net value       A	Code List Mapping Rule       Add Row   Renove   Mtssing Code Mappings     Proposals from MWB       Mapping Rule     Local Context   Description									
Code List Mapping         Add Row   Remove         Local Code       Description         Add Row   Remove         Local Code       Description         Add Row   Remove         3       Net value         6       Net value										
Code List Mapping         Add Row       Remove       External Code       Inbound Default       Outbound Default         Local Code       Description       External Code       Inbound Default       Outbound Default         4       Gross weight       B       C       C         3       Net value       A       C       C										
Add Raw     Remove       Local Code     Description     External Code     Inbound Default     Outbound Default       4     Gross weight     8          3     Net value     A	Code List Mapping									
Local Code     Description     External Code     Inbound Defauit     Outbound Defauit       4     Gross weight     8     0     0       3     Net value     A     0     0	Add Row Remove	Add Row   Remove								
4     Gross weight     B     Image: Comparison of the comp	Local Code	Description		- External Cod	е	Inbound De	fault C	Outbound Default		
3 Net value A .	4	Gross weigh	nt	В						
6 Not weight D	3	Net value		A						
J Net weight	5	Net weight		D						
1 Quantity C	1	Quantity		С						

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Preisfindungsanpassung aus ERP/S/4HANA-System herunterladen [Seite 973]

Nächstes: Preisfindungsanpassungen in Ihre Cloud-Lösung hochladen [Seite 976]

# 21.5.5.6 Preisfindungsanpassungen in Ihre Cloud-Lösung hochladen

Um die Stammdaten zur Preisfindung zu replizieren, müssen Administratoren die Daten hochladen, die Sie aus dem ERP-/S/4HANA-System heruntergeladen haben.

Laden Sie jetzt das Preisfindungsanpassungen in SAP Cloud for Customer hoch, wo die Offline-Preisberechnung mit externer Preisfindung im Lösungsumfang enthalten ist. Dafür müssen drei Hauptschritte durchgeführt werden.

- Feldzuordnung anlegen: Ordnen Sie die in der Konditionstabelle in ERP/S/4HANA in der Preisfindungsanpassung verwendeten Felder den in SAP Cloud for Customer verfügbaren Feldern zu. Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die Feldzuordnung anzulegen:
  - 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Offline-Preisberechnung mit externer Preisfindung.
  - 2. Wählen Sie Zuordnung von Preisfindungsfeldern aus.

#### i Hinweis

Falls die Zuordnung der Preisfindungsfelder vor dem 1805-Upgrade erfolgte, müssen Sie die Zuordnung aus technischen Gründen erneut ausführen. Löschen Sie unbedingt die vorhandene Feldzuordnung, und sichern Sie Ihre Änderung. Geben Sie dann die gewünschte Feldzuordnung neu an.

3. Bearbeiten Sie die Feldzuordnung in der resultierenden Sicht.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die unterstützten Felder sollten wie folgt zugeordnet werden:

Feld in SAP Cloud for Customer	Feld in SAP ERP/S/4HANA
LAND/REGION	ALAND
LAND/REGION	LAND1
COVERAGE	BEMOT
BUYER GUID	KUNNR
BUYER GUID	HIENR
BUYER HIERARCHY 1	HIENR01
BUYER HIERARCHY 2	HIENR02
BUYER HIERARCHY 3	HIENR03
BUYER HIERARCHY 4	HIENR04

Feld in SAP Cloud for Customer	Feld in SAP ERP/S/4HANA
BUYER HIERARCHY 5	HIENR05
BUYER HIERARCHY 6	HIENR06
BUYER HIERARCHY 7	HIENR07
BUYER HIERARCHY 8	HIENR08
BUYER HIERARCHY 9	HIENR09
INCOTERMS	INCO1
INCOTERMS LOCATION	INCO2
CUSTOMER GROUP	KDGRP
PRODUCT CATEGORY	MATKL
PRODUCT GUID	MATNR
PRODUCT GROUP 1	MVGR1
PRODUCT GROUP 2	MVGR2
PRODUCT GROUP 3	MVGR3
PRODUCT GROUP 4	MVGR4
PRODUCT GROUP 5	MVGR5
PRODUCT GUID	PMATN
DIVISION	SPART
SALES ORGANIZATION	VKORG
DISTRIBUTION CHANNEL	VTWEG
PAYMENT TERMS	ZTERM
GTIN ID	EAN11
ORDER REASON CODE	AUGRU
SHIP-TO PARTY	KUNWE
BILL-TO-PARTY	KUNRE
SHIP-TO-PARTY	KUNRG
PRICE LIST	PLTYP

Feld in SAP Cloud for Customer	Feld in SAP ERP/S/4HANA
PRICE GROUP	KONDA
PLANT	WERKS

Weitere Informationen zu den unterstützten Feldern finden Sie im Abschnitt "Zugehörige Informationen".

#### 2. Preisfindungsverfahren und zugehörige Anpassung mit der aus dem ERP-/S/4HANA-System heruntergeladenen Customization-Excel-Datei in SAP Cloud for Customer hochladen

#### i Hinweis

Das Hochladen wird im Hintergrund ausgeführt und kann einige Zeit in Anspruch nehmen. Der Status des Uploads kann über die Drucktaste für das Anwendungsprotokoll geprüft werden.

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um das Preisfindungsverfahren und die zugehörige Anpassung in SAP Cloud for Customer hochzuladen:

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Offline-Preisberechnung mit externer Preisfindung .
- 2. Wählen Sie Offline-Preisstrategie.
- 3. Wählen Sie ERP/S/4HANA als Fremdsystem aus, und suchen Sie nach der in Schritt 2 lokal gesicherten Customization-Excel-Datei.

#### i Hinweis

Wenn alle Einstellungen richtig vorgenommen wurden, werden die Konditionsart, die Zugriffsfolge, die Preiskonditionstabelle und die Zuordnung von Preisfindungstabellen automatisch gefüllt. Sobald die Konditionstabelle in SAP Cloud for Customer angelegt ist, können die Felder der Tabelle nicht mehr geändert werden.

#### 3. Ermittlung des Preisfindungsverfahrens für die Offline-Preisberechnung.

Sie können Ihre Regel für die Ermittlung des Preisfindungsverfahrens für die Kombination aus Vertriebsbereich und Belegart festlegen. Stellen Sie nach der Festlegung der Regel für die Ermittlung des Preisfindungsverfahrens sicher, dass die Regeln aktiviert wurden.

RULE	S				
Add Row	Insert Row Re	move Copy Paste	Swap Adapt Columns	Upload Download	
e,					
Seque <b>#</b> c	Sales Org ID	Distribution Channel	Division	Doc Proc Type Code	Pricing Procedure
1	Extended Sales Unit	Direct sales	*	Service Request	ZSERVT
2	Extended Sales Unit	Direct sales	*	Field Service (Z)	ZSERVT

#### i Hinweis

In diesem Bildschirmabgriff bedeutet das Zeichen \*, dass nichts ausgewählt ist, und es kann nicht als **Alles auswählen** behandelt werden. In diesem Kontext steht es nicht für das Maskierungszeichen.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

**Vorheriges:** Zuordnung relevanter Nummern und Codelistenwerte in SAP Cloud for Customer bearbeiten [Seite 974]

Nächstes: Customizing-Daten überprüfen [Seite 979]

#### Weitere Informationen

Verkaufsszenario [Seite 983] Serviceszenario [Seite 986]

### 21.5.5.7 Customizing-Daten überprüfen

Sie haben die Customizing-Daten aus ERP in SAP Cloud for Customer hochgeladen. Vergewissern Sie sich, dass alle Ihre Daten in das Cloud-System hochgeladen wurden.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Offline-Preisberechnung mit externer Preisfindung, und klicken Sie auf die als Hyperlink dargestellten Aufgaben, um die aus dem SAP-ERP-System in SAP Cloud for Customer hochgeladenen Daten zu überprüfen.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Preisfindungsanpassungen in Ihre Cloud-Lösung hochladen [Seite 976]

Nächstes: Ermittlungsregeln für Offline-Preisfindung bearbeiten [Seite 980]

## 21.5.5.8 Ermittlungsregeln für Offline-Preisfindung bearbeiten

Administratoren können Regeln für die Ermittlung der Offline-Preisfindung in Ihrem SAP Cloud for Customer bearbeiten.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Offline-Preisberechnung mit externer Preisfindung . Nehmen Sie die folgende Konfiguration vor:

- Zuordnung von Preisfindungsfeldern
- Offline-Preisstrategie
- Konditionsart
- Preiskonditionsgrenzen
- Zugriffsfolge
- Preiskonditionstabelle
- Zuordnung von Preisfindungstabellen
- Ausschlussverfahren für Preisfindung
- Ausschlussgruppe für Preisfindung
- Preisfindungsverfahren ermitteln

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Customizing-Daten überprüfen [Seite 979]

Nächstes: Stammdaten zur Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung replizieren [Seite 980]

# 21.5.5.9 Stammdaten zur Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung replizieren

Administratoren müssen den Bericht ausführen, um die Stammdaten zur Preisfindung aus SAP-ERP-/S/ 4HANA-Systemen zu replizieren.

Führen Sie jetzt den Bericht RCOD\_CONDITIONS\_EXTRACT aus, um im ERP-/S/4HANA-System IDocs zu erstellen und sie über die Prozessintegration an SAP Cloud for Customer zu senden.

Die Ausführung des Berichts RCOD\_CONDITIONS\_EXTRACT liefert Details wie den Gültigkeitsbeginn, das Gültigkeitsende und das logische System, und legt im ersten Schritt und im logischen System eine Tabelle an, an die die Daten gesendet werden müssen.

Entmarkieren Sie den Testmodus, und wählen Sie *Ausführen*. Die IDocs werden angelegt und an das System SAP Cloud for Customer gesendet.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Ermittlungsregeln für Offline-Preisfindung bearbeiten [Seite 980]

Nächstes: Automatischen Delta-Download von Preiskonditionen einrichten [Seite 981]

## 21.5.5.10 Automatischen Delta-Download von Preiskonditionen einrichten

Administratoren müssen den automatischen Delta-Download von Preiskonditionen einrichten.

Die Deltadatenübernahme wird über den Bericht RBDMIDOC gestartet, der mit der Selektion COND\_A ausgeführt wird. Wenn Sie den Standardbericht für die Konnektivitätseinstellungen verwenden, wird dieser automatisch für Sie eingeplant, wenn Sie auf dem Bild zur Festlegung des Lösungsumfangs des Berichts die Preiskonditionsreplikation ausgewählt haben.

Andernfalls können Sie eine Variante für COND\_A anlegen und den Bericht RBDMIDOC für die Ausführung dieser Variante im gewünschten Intervall einplanen.

Standard-Konnektivitätsbericht: RCOD\_CREATE\_CONNECTIVITY\_SIMPL.

Generate Integration Settings: Step 1 of 5(6)-Middleware Selection						
⇔Next II						
Middleware	ר					
SAP HANA Cloud Integration						
SAP PI 7.1 EhP1 and above (Dual stack)						
OSAP PI 7.3 and above (Java only stack)						

#### i Hinweis

Klicken Sie auf die Info-Taste, um die gesamte Dokumentation dieses Berichts anzuzeigen.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Stammdaten zur Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung replizieren [Seite 980]

Nächstes: Replizierte Stammdaten zur Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung überprüfen [Seite 982]

## 21.5.5.11 Replizierte Stammdaten zur Preisfindung in Ihrer Cloud-Lösung überprüfen

Überprüfen Sie die Stammdaten nach dem Herunterladen in SAP Cloud for Customer.

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die heruntergeladenen Stammdaten in SAP Cloud for Customer zu prüfen:

- 1. Melden Sie sich an SAP Cloud for Customer an, und rufen Sie die Work-Center-Sicht Produkte auf.
- 2. Wählen Sie Produkte Preise , und wählen Sie aus der Auswahlliste die Konditionsart aus, um die heruntergeladenen Stammdaten anzuzeigen.

Übergeordnetes Thema: Integration von Stammdaten zur Preisfindung konfigurieren [Seite 970]

Vorheriges: Automatischen Delta-Download von Preiskonditionen einrichten [Seite 981]

# 21.5.6 Stammdaten zur Preisfindung mit dem Offline-Modus synchronisieren

Synchronisieren Sie Ihre Stammdaten zur Preisfindung mit dem Offline-Modus. Als Voraussetzung müssen Sie die Konfiguration pflegen, die für die Synchronisierung Ihrer Stammdaten zur Preisfindung mit dem Offline-Modus erforderlich sind.

Basierend auf der Konfiguration wird das geeignete Verfahren für die Kalkulation in der Offline-Laufzeit ermittelt. Der Umfang der Preisstammdaten für den Download wird ebenfalls basierend auf dieser Einstellung aus Sicht der Verkaufsorganisation bestimmt.

## 21.5.6.1 Offline-Geschäftsobjektverfügbarkeit für Synchronisierung der Stammdaten zur Preisfindung

Die Synchronisierung der Stammdaten zur Preisfindung hängt von der Offline-Verfügbarkeit der zugehörigen Geschäftsobjekte ab.

Folgende Objekte dienen als Kontext für den Download der Stammdaten zur Preisfindung:

- Verkaufsorganisation des angemeldeten Benutzers.
- Kunden
- Produkte

#### i Hinweis

Wenn die Stammdaten zur Preisfindung Kunden, Produkte und Verkaufsorganisationen umfassen, werden die zugehörigen Daten nur dann in den Offline-Modus heruntergeladen, wenn diese Kunden, Produkte und Verkaufsorganisationen bereits mit dem Offline-Modus synchronisiert sind.

## 21.5.7 Unterstützung für die Währungsumrechnung in der Offline-Preisfindung

Sie können jetzt die Währung des Belegs (Kundenauftrag und Angebot) ändern, um die Preise in einer anderen Währung zu schätzen. Die Währungsumrechnungsfunktion rechnet wieder zurück um in die Belegwährung, die in den Preisstammdaten festgelegt ist.

Die Währungsumrechnung im Offline-Modus ist nützlich, wenn Sie das gleiche Preisfindungsverfahren für mehrere Länder festgelegt haben. Damit Benutzer diese Funktion verwenden können, müssen Administratoren die erforderliche Konfiguration vornehmen und die Umrechnungsdaten aus ERP müssen in Sales Cloud verfügbar sein.

## 21.5.7.1 Währungsumrechnung für die Preise im Offline-Modus konfigurieren

Administratoren müssen die für die Offline-Währungsumrechnung erforderliche Konfiguration vornehmen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Preisfindung für Produkt und Service Verkaufspreisfestlegung , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Währungsumrechnung für die Berechnung von Preisen in der Offline-Preisfindung verwenden?

Außerdem müssen Sie mit dem Programm RCOD\_PRC\_CONV\_EXTRACT die Wechselkurse aus ERP abrufen. Dieses Programm erzeugt eine ZIP-Datei mit mehreren Excel-Dateien mit dem Währungsumrechnungsdaten. Laden Sie diese Daten in der Daten-Workbench mit dem relevanten OData-Service in Sales Cloud hoch.

## 21.5.8 Verkaufsszenario

Für Kundenaufträge und Angebote in der neuen Offline-Preisberechnung spezifische Funktionsverfügbarkeit.

#### Funktionen für die Verkaufspreisfindung

Neben den Standardfunktionen stehen Ihnen die folgenden Funktionen für *Kundenaufträge* und *Angebotezur* Verfügung:

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Offline-Preisfindung ist nur dann verfügbar, nachdem ein Kundenauftrag simuliert wurde. Dazu müssen Sie für jede Kombination aus Auftragsart, Preisfindungsverfahren und Vertriebsbereich, die in der Fine-Tuning-Aufgabe unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekt definiert ist, online sein. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Offline-Preisberechnung mit externer Preisfindung Regeln für Preisfindungsverfahren ermitteln.

- Preis schätzen
  - Verwenden Sie die Aktion *Preis schätzen* um die Preisberechnung, einschließlich Gesamtpreis, Preis pro Position und manuelle Rabatte, anzuzeigen.
  - *Geschätzte Preise* werden an die Positionssummen übertragen, und aus *Geschätzter Gesamtpreis* wird der Gesamtauftragswert.
- Preisaufschlüsselung in Positionsvorschlagsbild
  - Verwenden Sie auf dem Positionsvorschlagsbild die Spalte *Geschätzter Preis*, um die Preisaufschlüsselung der einzelnen Positionen anzuzeigen.
  - Sie können in der Spalte *Geschätzter Preis* einen Preis auswählen, um die vollständige Preisaufschlüsselung anzuzeigen.
  - *Geschätzter Preis* wird angezeigt, bis der Auftrag synchronisiert wird. Sobald der Auftrag synchronisiert wird, werden die geschätzten Werte in *Nettowert* und in die Positionssummen verschoben.

#### i Hinweis

Preis schätzen ist nur auf dem Bild Positionsvorschlag verfügbar.

- Nettowert
  - Der *Nettowert* zeigt den geschätzten Preis einer Position einschließlich der verfügbaren Rabatte an.
  - Wenn im Preisfindungsverfahren manuelle Konditionen konfiguriert sind, können Sie sowohl absolute als auch prozentuale Rabatte unter Verwendung von konfigurierbaren Preiselementen anzeigen und pflegen.
  - Um den Nettowert anzuzeigen, Sichern Sie den Auftrag.
  - Sobald ein Auftrag synchronisiert ist, wird *Geschätzter Preis* nicht mehr angezeigt, unabhängig davon, ob Sie online oder offline sind. Die Daten zum geschätzten Preis werden in Positionssummen und Nettowerte verschoben.
  - Der *Nettowert* ist auch noch eine Schätzung, die von offline zu online synchronisiert wird. Wenn Sie online sind, verwenden Sie die Aktionen *Simulieren* oder *Übertragen*, um die Echtzeit-Preisfindung aus ERP/S/4HANA abzurufen.

#### Verkaufsfelder

Um die Funktion nutzen zu können, müssen die unterstützten Felder bei der Definition des Preisfindungsverfahrens verwendet werden. Das Offline-Preisfindungsverfahren für einen Dokumenttyp sollte eine Teilmenge des Online-Preisfindungsverfahrens sein und über denselben Namen verfügen.

Die folgenden Standardfelder werden in der Offline-Preisfindungs-Engine für *Kundenaufträge* und *Angebote* unterstützt:

- Kunde
- Produkte
- Verkaufsorganisation
- Vertriebsweg

- Sparte
- Land des Auftraggebers
- Kundengruppe der Auftraggeber
- Incoterms
- Incoterms-Ort
- Zahlungsbedingungen
- Belegart
- Verkaufsabteilung
- Werk
- Verkäufergruppe
- Verkaufsniederlassung
- Kundenklassifikation
- Positionstyp
- Belegverkaufsorganisation
- Warengruppen 1-5/Produktgruppen 1-5 (in SAP Cloud for Customer)
- Materialkategorie/Produktkategorie (in SAP Cloud for Customer)
- Kundenhierarchie

#### i Hinweis

Bei der neuen Offline-Preisfindung handelt es sich um eine von der herkömmlichen Offline-Preisfindungsfunktion (bereits in SAP Cloud for Customer verfügbar), die Sie möglicherweise implementiert haben, losgelöste Funktion. Nachdem Sie die neue Offline-Preisfindung aktiviert haben, funktioniert die bisher implementierte Offline-Preisfindungsfunktion nicht mehr.

#### i Hinweis

Für den Verkauf sind ein manueller Rabatt % und ein manueller absoluter Rabatt verfügbar. Verwenden Sie für manuelle Rabatte weiterhin konfigurierbare Preiselemente – **PPE1** und **PPE2**.

#### i Hinweis

Für den Verkauf ist bei der Preisfindung eine Aufschlüsselung auf Komponentenebene verfügbar.

# 21.5.8.1 Manuellen Rabatt als Kopfkondition in Kundenaufträgen aktivieren

Administratoren können manuelle Rabatte als Kopfkondition im Preisfindungsverfahren aktivieren. Dies ermöglicht Benutzern, im Kopf des Kundenauftrags manuell einen Rabatt einzugeben.

#### i Hinweis

Im ERP/S/4HANA-Preisfindungsverfahren müssen Sie eine Kopfkonditionsart für manuelle Rabattkonditionen festgelegt haben.

Um die Funktion zu aktivieren, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Externe Preisfindung Zuordnungen externer Preiselemente , und pflegen Sie die folgende Konfiguration:

- Ordnen Sie das Rabattfeld einem konfigurierbaren Preiselement für den Kopf Gesamtpreiselement zu.
- Geben Sie eine passende Bezeichnung für das Feld ein.
- Weisen Sie die entsprechenden Berechtigungen zu.
- Ordnen Sie das Feld der Kopfkonditionsart im Preisfindungsverfahren zu.

## 21.5.8.2 Offline-Preisberechnung basierend auf Nettogewicht und Bruttogewicht

Berechnen Sie Preise anhand des Produktgewichts im Offline-Modus. Administratoren können die Preisberechnung anhand des Gewichts in der flexiblen Offline-Preisfindung aktivieren.

Damit diese Funktion verwendet werden kann, müssen Administratoren Konditionsarten für die Preisberechnung basierend auf Netto- oder Bruttogewicht des Produkts aktivieren. Außerdem müssen die Gewichte für Produkte in den Produktstammdaten gepflegt sein. Um die Funktion zu konfigurieren, richten Sie eine Konditionsart basierend auf der Konditionsklasse *Bruttogewicht* oder *Nettogewicht* ein.

## 21.5.9 Serviceszenario

Verwendung der Offline-Preisfindung in SAP Service Cloud.

Servicetechniker können bei der Arbeit im Offline-Modus für Tickets Informationen zu geschätzten Preisen zu Ersatzteilen oder Produkten anfordern. Der Service verwendet einen Ausschnitt der Offline-Preisfindungsfelder und -funktionen. Die Aktivierungsschritte sind bei der Offline-Preisfindung sowohl für den Verkauf als auch den Service identisch.

Für die Offline-Preisfindung in Servicetickets werden die folgenden vier Felder verwendet:

- Verkaufsorganisation
- Vertriebsweg
- Produkt
- Land

#### !Einschränkung

Zusätzlich zu den im Abschnitt des Lösungsumfangs aufgeführten Einschränkungen ist für Servicetickets bei der Preisfindung keine Aufschlüsselung auf Komponentenebene verfügbar.

## 21.5.10 Erweiterbarkeit

Ordnen Sie die in SAP ERP im Namensraum "Z" angelegten kundenspezifischen Felder den kundenspezifischen Feldern in SAP Cloud for Customer zu, und verwenden Sie sie für die Offline-Preisberechnung.

Sie können auch Standard-Codefelder aus SAP ERP/S4/HANA verwenden und sie den kundenspezifischen Feldern in SAP Cloud for Customer zuordnen und die Feldzuordnung im Preisfeldkatalog pflegen.

Die kundenspezifischen Felder können in SAP Cloud for Customer über die Anpassung oder Cloud Applications Studio angelegt werden.

#### i Hinweis

Das Preisfindungs-Customizing, das auf kundenspezifischen Feldern basiert, muss analysiert werden, wenn die Anpassung (basierend auf kundenspezifischen Feldern) hochgeladen wird. Die kundenspezifischen Felder können nicht gelöscht werden. Wenn Sie versuchen, ein kundenspezifisches Feld zu löschen, wird ein Fehler angezeigt. Außerdem ist es nicht möglich, die Zuordnung eines kundenspezifischen Feldes zu einem "Z"-Feld zu löschen, nachdem die auf diesem Feld basierende Anpassung hochgeladen wurde. Diese Einschränkung stellt sicher, dass durch das Löschen kundenspezifischer Felder keine Inkonsistenzen entstehen können.

Im aktuellen Release werden kundenspezifische Felder aus folgenden Szenarios unterstützt:

- Kundenkopf Erweiterung auf die Preisfindung
- Produktkopf Erweiterung auf die Preisfindung
- Kundenauftragskopf Erweiterung auf die Preisfindung
- Kundenauftragsposition Erweiterung auf die Preisfindung

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn in den kundenspezifischen Feldern keine Daten gepflegt sind, werden keine Preise berechnet. Beteiligte werden bei der Preisberechnung auch berücksichtigt.

Um die kundenspezifischen Felder aus ERP verwenden zu können, müssen Sie entsprechende kundenspezifische Felder in SAP Cloud for Customer anlegen und die Zuordnung für diese Felder pflegen. Führen Sie folgende Schritte aus, um die Zuordnung zu pflegen:

- 1. Legen Sie eine Offline-Zuordnung der Z-Felder in SAP ERP zu den entsprechenden Feldern in SAP Cloud for Customer an.
- 2. Laden Sie das Verfahren mit den Z-Feldern hoch.
- 3. Übertragen Sie die Stammdaten für die erforderlichen Konditionstabellen.
- 4. Legen Sie die Regeln für das Verfahren fest.
- 5. Synchronisieren Sie die Daten für die Offline-Verwendung.
- 6. Löschen Sie die in der Offline-Preisberechnung verwendeten kundenspezifischen Felder nach dem Anlegen nicht wieder, da dies zu Datenbankinkonsistenzen führen kann.

## 22 Integration von Microsoft Teams in SAP Cloud for Customer

Eine eingebettete In-App-Integration von SAP Sales Cloud mit Microsoft Teams.

SAP und Microsoft arbeiten zusammen, um die Arbeitsbereichsproduktivität für ihre Benutzer zu steigern. Um Remote-Verkaufsprozesse zu vereinfachen, starten die Unternehmen eine eingebettete In-App-Integration von SAP Sales Cloud mit Microsoft Teams. Mit dieser Integration können Sie SAP-Sales-Cloud-Termine mit Microsoft-Teams anlegen, das auch Zugriff auf die Kontextinformationen aus SAP Sales Cloud bietet. Die Datenaktualisierungen in Echtzeit und automatisierten Datenaktualisierungen sorgen für Transparenz, Konsistenz und Zusammenarbeit der Opportunitys für die Vertriebsteams.

## 22.1 Integration von Microsoft Teams in den Lösungsumfang aufnehmen und in SAP Cloud for Customer konfigurieren

Administratoren können die Integration von Microsoft Teams in SAP Cloud for Customer wie folgt aktivieren:

- 1. Detailfragen auswählen
  - Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte , wählen Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Kunden- und Aktivitätsmanagement > Aktivitätsmanagement .
  - 2. Wählen Sie die folgenden Detailfragen:
    - Möchten Sie die Integration von Microsoft Teams aktivieren?
       Diese Detailfrage aktiviert die Option für die Einwilligung zu Microsoft Teams unter Allgemeine Einstellungen. Um die Einwilligung zu Microsoft Teams zu erteilen, folgen Sie den Anweisungen in Schritt 3.
    - Optional: Möchten Sie den Termin für die Microsoft-Teams-Zusammenarbeit standardmäßig aktivieren?

#### i Hinweis

Sie haben die Flexibilität, die Teams-Zusammenarbeit beim Anlegen eines Termins auch nach dem Aktivieren dieser Detailfrage auszuschalten.

• Optional: Möchten Sie ein Referenzobjekt als Teil aller Microsoft-Teams-Besprechungsanfragen hinzufügen?

Wenn Sie diese Detailfrage auswählen, wird die SAP-Cloud-for-Customer-Anwendung allen Terminen hinzugefügt, die für die Teams-Zusammenarbeit aktiviert sind, und Sie können das Referenzobjekt als Teil der Besprechung sehen.

nplementation P Edit Project Scop	×		
Country/Region Proces	- Scoping Questions S Review	6	Confirmation
All Elements ⊙ Q C i† …	₩ Questions for Activity Management (45)	Set as Reviewed	Set as Not Reviewed
Scoping Element	Business Option	Review	In Scope 4 Conflict \$
> Sales Campaign	Do you want to opable Microsoft Teams Integration?	Deviewed	12
✓ Sales	Do you want to enable microsoft reams integration	Revieweu	M
<ul> <li>Account and Activity Management</li> </ul>	Do you want to enable appointment for Microsoft Team collaboration by default?	Reviewed	
Account Management	Do you want to add reference object as part of Microsoft Teams meeting request ?	Reviewed	
Activity Management	× Route (1)		
Territory Management	Po usu unet to use south templates to schedule periodic spectra of souther?	Net Davi	
Communication for Account and Activity Management	Do you want to use route templates to schedule periodic creation or routes?	Not Revi	
Analysis for Account and Activity Management	<ul> <li>Sales Area Determination (2)</li> </ul>		
> Product and Service Portfolio for Sales	Do you want to enable users to specify, per activity, a predetermined combination of sales	Not Revi	
y Froduct and Service Fortiono for Sales			

- 2. App "SAP Sales and Service Core" im Teams-App-Store hinzufügen
  - 1. Melden Sie sich am Microsoft Teams Admin Center an.
  - 2. Erweitern Sie auf der Startseite das Navigationsmenü, und navigieren Sie zu **Teams-Apps** Apps verwalten .
  - 3. Suchen Sie die App "SAP Sales and Service Core", und wählen Sie sie aus der Liste aus.

	Microsoft Teams add	min center								● ? ⊛	
		=									
ଜ	Dashboard		Manage anns						and the second second		
855	Teams	. ф	When you are managing apps for your organic	ation, you are controlling wha	t apps are available to users in	your organization's			Urg-mos	e app settings	
٨	Devices	~	app store. You can then use app permission an Learn more	a. Nov can then vise app permission and app setup policies to configure what apps will be available for specific users. De							
۲	Locations	~									
88	Users		Pending approval								
₿	Meetings	×									
E)	Messaging policies		O O Submitted cuttom apps Updated custom	8001							
œ	Teams apps	~									
	Manage apps										
	Permission policies		+ Upload V,Allow Ø Block #	Customize 85 Add to tel	.m 1 item selected X				Q, sap sal	× ©	
	Setup policies		✓ Name T	Certification ①	Publisher	Publishing status: ①	Status 🛈	Custom app	Permissions ()	Customic	
	Customize store		V 🔕 SAP Sales and Service Con							No	
ø	Voice	~									
	Policy packages										
44	Analytics & reports	~									
۲	Org-wide settings	~									
谱	Planning	8									
¢	Notifications & alerts	× .									
Ø	Call quality dashboard	3								0	

4. Wählen Sie Zulassen.

Es öffnet sich ein neues Fenster, in dem Sie erneut "Zulassen" wählen.

- 3. Einwilligung für Integration von Microsoft Teams erteilen
  - 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen .
  - 2. Wählen Sie unter Microsoft Teams die Option Microsoft Teams-Integration aktivieren.



Dadurch wird zur Microsoft-Teams-Authentifizierungsseite umgeleitet.

3. Melden Sie sich mit Ihrem Microsoft-365-Benutzernamen und -Kennwort an. Ein neues Fenster für die Einwilligung wird geöffnet.



4. Wählen Sie Annehmen.

Sobald Ihr Administrator diese Einwilligung gegeben hat, können Sie Termine mit der Integration von Microsoft Teams anlegen.

## 22.2 Termine mit Teams Integration anlegen

Sie können einen Termin mit Teams Integration in SAP Cloud for Customer anlegen.

#### $\rightarrow$ Nicht vergessen

Stellen Sie sicher, dass Ihr Administrator Ihre E-Mail-Adresse für Microsoft Team in den Mitarbeiterdetails angegeben hat.

Falls nicht, wechseln Sie zu Administrator Mitarbeiter . Markieren Sie einen Mitarbeiter, und wählen Sie *Bearbeiten*. Aktualisieren Sie die E-Mail-Adresse, und wählen Sie *Sichern*.

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um einen Termin mit Teams-Zusammenarbeit anzulegen:

- 1. Navigieren Sie zu Aktivitäten Termine .
- 2. Wählen Sie das Symbol Anlegen (+), um einen neuen Termin anzulegen.
- 3. Aktualisieren Sie die erforderlichen Felder wie Betreff, Kunde, Startdatum/-uhrzeit, Kategorie usw.
- 4. Prüfen Sie, ob die Teams-Zusammenarbeit aktiviert ist oder nicht. Falls nicht, schalten Sie die *Zusammenarbeit* ein.

Document Type	Subject *	
Appointment	<u> </u>	
Account	Primary Contact	t
	ð	a a a a a a a a a a a a a a a a a a a
Organizer	Collaboration	
Eddie Smoke	Micr	crosoft Teams
Location	Location Line 2	
Microsoft Teams		

5. Wechseln Sie zu *Teilnehmer*, und wählen Sie *Hinzufügen*, um die erforderlichen Teilnehmer mit einer gültigen E-Mail-Adresse zu suchen und auszuwählen.

#### i Hinweis

Sie müssen mindestens einen Teilnehmer hinzufügen, um mit dem Anlegen der Teams-Besprechung fortzufahren.

6. Wählen Sie Sichern.

#### **i** Hinweis

Sobald Sie die Teams-Zusammenarbeit gesichert haben, können Sie diese nicht mehr aus dem Termin entfernen.

### 22.3 Einer Teams-Besprechung beitreten

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um einer aus SAP Cloud for Customer angelegten Teams-Besprechung beizutreten:

#### Von SAP Cloud for Customer

Treten Sie einer Teams-Besprechung bei, indem Sie das Teams-Symbol (🔹) über die folgenden Optionen wählen:

- Anstehende Aktivitäten auf der Startseite
- Termindatenset
- Terminobjektdetails
- Termin Schnellansicht

	Home page	Data set		Quick view
=			۹ 🔊 🔎 🚱	Appoinment Actions 🗸 🧷 📑 🗙
۵	Welcome Kyle,	Appointment	۰۰ د ک	My Appointment 3450 Hillview Ave, Palo Alto, CA 94401-323
8	Here is what is most important for you	·编. My Appointment (213) ⊙ C	2 ⊗ ⊽ + …	01.05.2021 11:00 AM 01.05.2021 11:30 AM
8	Favorites	Subject © Start Date © End Date © Company © Collaboration © Address © Phone Number	r e Actions	Start Date/Time End Date/Time
0		C If New Meeting 0206/2021 0206/2021 A Alimika Microsoft Teams 3450 Hilb/ew Avenue -	46	Summary >
0				📋 General 🔨
æ	U.S. teen Ginny Thrasher wins the	Object detail		Organizer 🛞 Anne Smith
	Olympic's first gold CNN			Primary Contact 🔮 Stephen Anthony
å	Upcoming Activities (15)		Q 🔊 🐓 🚱	Owner 💣 Eddie Smoke
59	Appointment title goes here long with two line	Appointment     Appointment 120083     ABC Meeting in DAC     C     X	<>	Category Date
Ð	with Kixo 1/10/2017 12:00 PM			Prioriry Normal
8 <sup>90</sup>	Task title goes here long text with Kixo	← 📋 Appointment 1200083 ABC Meeting in D4C ★ 💌 🔈 🛛 🔾 🜼	C Actions - ··· 🖾	Team Meeting
111	1/10/2017 12:00 PM	Document Type ID Collaboration Appointment 98952 Microsoft Teams	۲	Notes
	Phone call title goes here long long text with two line with Kixo	Account Primary Contact Team Meeting Kixe Inc. Jeremy Smith 😫 Laurch Team Meeting		Just got this account in the pipeline - worth looking at since she's shown significant interest online. Will assign to Jackson Wright.Will assign to access the statement of t

#### **Aus Microsoft-Teams**

- 1. Wechseln Sie zum *Kalender*, wählen Sie einen Termin aus, und wählen Sie dann *Beitreten* vor dem Start einer Besprechung oder wenn sie schon begonnen hat.
- 2. Wählen Sie Jetzt teilnehmen.

## 22.4 Auf SAP-Cloud-for-Customer-Anwendung in Teams zugreifen

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um auf die SAP-Cloud-for-Customer-Anwendung in Teams zuzugreifen:

1. Wählen Sie im *Kalender* die Besprechung per Doppelklick aus, und wechseln Sie zur Registerkarte *SAP Sales Cloud*.

	Q, Search			🗛
Q. Activity	ademo documentation Chat Files Details Scheduling Assistant	Meeting notes Whiteboard Attendance SAP Sales Cloud +	Join	Close
(D) Over				
CO5 Teams				
Scen				
D		SAP		
Colordar		You need to sion in to SAP Sales and Service		
App Studio		Cloud to continue		
		Sign In		
HB Apps				
(?) Help				

Wenn Sie bereits einer Besprechung beigetreten sind, wählen Sie das Symbol für SAP Sales Cloud (M), um die Anwendung im Seitenbereich zu öffnen.

00.09	8	Ø	9	••	<b>N</b> ( )	\$ <b>•</b>	• Leave
				SAP	Sales C	loud	
						SA	7
AB						You need to to SAP Sale Service Clo	sign in s and
						continue Sign	
Waiting for others to join					<u>8</u> -		

2. Wählen Sie *Anmelden*, um die Authentifizierung zu starten und sich an Ihrer SAP Sales Cloud anzumelden. Sie können das eingebettete Referenzobjekt anzeigen und bearbeiten, wenn die Authentifizierung endet. Anwendung auf der Registerkarte *SAP Sales Cloud*:

	< > Q, Search							
Green Deal : upsell o	pportunity for e bike b	atteries Chat Files Details Meet	ting notes Whiteboa	rd SAP Sales Cloud +			Join	G
< O Green Deal * Opportunity ID 251511 Name Green Deal Overview Revenue Spi	N A   O+	Account Primary Contact Primary Contact Products Sales Team Conta	acts Involved P	Expected Value 53.282.703,0 arties Document Flow	0 usp Attachments	+ / C Close Date 19.04.2020	Web Services ~ /	Actions
≝. Products (2)			a.	曲. Sales Team (1)				
Product ID \$	Description 4	Product Category \$ Qu	uantity ¢	Role \$	Name	¢ E-Mail	Contract Top Influence	ars .
6 MZ-FG-X100	Electric Bike	Bikes	1 Each	Employee Responsible	🚳 Eddie Smoke		0	
₫ MZ-FG-M500	Mountain Bike M500	Bikes	1 Each	曲. Contacts (0)				32
⊞. Lead (0)			17	Name	Primary Contac	t ¢ E-Mail	\$ Phone	
Name	Account	Created On & Sour	rce ©		No it	ems to show		
Notes							E	xpand .
06.07.2021 7:45 PM								

Anwendung im Seitenbereich während einer Besprechung:



## 22.5 Zusätzliche Hinweise für die Integration von Microsoft Teams

- Die SAP-Cloud-for-Customer-Anwendung im Teams-Seitenbereich ist nur im Dunkel-Modus verfügbar.
- Die Anwendung in Teams (Desktop-Version) identifiziert keine standortbasierten Funktionen.
- Wiederkehrende Aktivitäten werden nicht unterstützt.
- Die Anmeldedauer eines Benutzers unterstützt das Zeitraumkennzeichen für die Automatische Abmeldung nicht.

Wenn die Sitzung über den Server unerwartet beendet wurde und nicht an Teams kommuniziert wird, müssen Sie sich möglicherweise erneut bei Teams (Desktop-Version) anmelden, um an dem in SAP Cloud for Customer angelegten Meeting teilzunehmen.

- Während eines Team-Meetings:
  - In der Browserversion wird die Sales-Cloud-Anwendung im Seitenbereich nicht unterstützt.
  - Auf Tablets ist die Anwendung im Vollbild anstelle des Seitenbereichs verfügbar.
- Kontextobjekte werden den Terminen basierend auf diesen Szenarios hinzugefügt:
  - Wenn ein Termin aus einem der in der Schnellansicht unterstützten Objekte angelegt wird, wird das Objekt zum Kontextobjekt für die Besprechung.
  - Wenn ein Termin direkt angelegt wird, wird der Termin zum Kontextobjekt.
  - Wenn Sie einen vorhandenen Termin für die Teams-Zusammenarbeit bearbeiten, und dieser Termin:
    - $\circ$   $\,$  nur ein zugehöriges Element enthält, wird das zugehörige Element zum Kontextobjekt.

- keine oder mehr als eine zugehörige Position enthält, wird der Termin zum Kontextobjekt.
- Die Integration von Teams ist in den folgenden Schnellansichten verfügbar:
  - Termine
  - Opportunitys
  - Leads
  - Besuche
  - Kundenaufträge
  - Angebote
  - E-Mails
  - Telefonate
  - Tickets
  - Partner
  - Kunden
  - Mitarbeiter
  - Aktivitätsaufgaben
  - Kampagnen
  - Wettbewerber
  - Verträge
- Wenn Sie einen Teilnehmer entfernen, nachdem Sie einen Termin angelegt haben, erhält der entfernte Teilnehmer eine Stornierungs-E-Mail.
- Das Client-seitige oder serverseitige Outlook-Add-In von SAP Cloud for Customer unterstützt die Integration von Teams.
- Aktualisieren Sie das Add-In auf die neueste Version, um die Teams-Integration zusammen mit dem Clientseitigen Add-In zu verwenden.
- Die in SAP Cloud for Customer konfigurierte Sprache wird nur in Teams empfohlen. Wenn die Sprache abweicht, wird die in SAP Cloud for Customer konfigurierte Sprache berücksichtigt.

## 23 E-Mail-Add-Ins

Sie können täglich verwendete Tools wie den E-Mail-Posteingang wirksam einsetzen, um produktiver zu arbeiten.



Wir kennen das alle: Sie durchsuchen Ihren Posteingang und stellen fest, dass Sie ein anderes Programm öffnen müssen, um Kundeninteraktionen zu erfassen und manchmal auch neu zu tippen. Wäre es nicht praktisch, wenn Sie Informationen in Ihre Lösung eingeben könnten, ohne den Posteingang zu verlassen? Das ist möglich! Wenn Ihr Unternehmen E-Mail-Groupware wie Microsoft Outlook, IBM Notes oder Gmail als E-Mail-Software verwendet, können Sie einige Funktionen von SAP Cloud for Customer direkt vom Posteingang aus verwenden.

Beispielsweise haben Sie im Add-In für Microsoft Outlook folgende Möglichkeiten:

Nachdem Sie das entsprechende Add-In für Ihre Groupware-Anwendung installiert haben, können Sie sich direkt über den Posteingang bei der Lösung anmelden. Wenn Sie in Ihrer Groupware einen Ansprechpartner auswählen, können Sie ganz einfach die Leads, Opportunitys, Angebote, Kampagnen und Aktivitäten sehen.

Wenn Sie eine E-Mail auswählen, werden alle Informationen in SAP Cloud for Customer zum Absender ebenfalls im Posteingang angezeigt. Die Synchronisation erfolgt in beide Richtungen und berücksichtigt Ansprechpartner, E-Mails, Termine, Aufgaben und Besuche. Wenn Sie eines dieser Elemente in Ihrem E-Mail-Client aktualisieren, wird es auch in Ihrer Lösung aktualisiert, und wenn Sie das Element direkt in Ihrer Lösung aktualisieren, wird es auch im E-Mail-Client aktualisiert. Sie können in Ihrer SAP-Lösung auch Kunden und Ansprechpartner direkt über Ihren Posteingang durchsuchen. Laden Sie Kunden bequem über Ihre SAP-Lösung herunter, und synchronisieren Sie sie mit Ihrem Microsoft-Outlook-Posteingang.

Das Arbeiten in Ihrer Lösung über Ihre Groupware steigert die Produktivität. Beispielsweise können Sie über Ihren Posteingang Ansprechpartner mit Kunden verknüpfen und E-Mail-Nachrichten per Drag&Drop in vorhandene Kunden, Opportunitys, Kampagnen und Leads verschieben. Diese Zuordnungen werden auch in Ihrer Lösung widergespiegelt, sodass keine sich wiederholenden Schritte erforderlich sind. Sie können auch mit Kollegen zusammenarbeiten, Benachrichtigungen anzeigen und Ihre Ablage direkt von Ihrem Eingang aus verwenden.

Sie können Ansprechpartner und Aktivitäten auch dann in Ihrem Eingang anlegen oder aktualisieren, wenn Sie offline sind. Bei der nächsten Anmeldung am System werden die von Ihnen offline eingegebenen Daten mit Ihrer Lösung synchronisiert.

## 23.1 Lösungen für E-Mail-Add-Ins vergleichen

Wählen Sie das E-Mail-Add-In, das für Sie am sinnvollsten ist. Welches das ist, hängt vom E-Mail-Programm ab, das Ihre Firma verwendet.

Vergleich von Add-In-Lösungen

Wenn Sie fol- gendes ver- wenden:	Verfügbare Lösungen für E-Mail-Add- Ins	Implemen- tierung auf Client-Seite oder Server- Seite	Kauf erforder- lich (zusätz- lich zu SAP Cloud for Customer)	Link
Microsoft Outlook	SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook	Client-seitig	Keiner	SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook [Seite 998]
Microsoft Outlook	SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook	Serverseitig	SAP Sales Cloud, Enter- prise Edition	SAP Cloud for Customer, server- seitige Integration für Microsoft Outlook [Seite 1056]
Gmail	SAP Cloud for Customer, Add-Ins für Gmail	Client-seitig	Keiner	
	▲ Achtung Diese Lösung ist ab August 2020 veraltet.			
Gmail	SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail	Serverseitig	SAP Sales Cloud, Enter- prise Edition	SAP Cloud for CustomerServer- seitige Integration für Gmail [Seite 1122]
IBM Notes	SAP Cloud for Customer, Add-In für IBM Notes	Client-seitig	Keiner	

## 23.2 Premium-Funktionen für die Groupware-Integration

# 23.2.1 Funktionen des Add-ons für Intelligent Sales vergleichen

Wenn Sie SAP Sales and Service Core verwenden, können Sie auch das Add-on für Intelligent Sales erwerben, um zusätzliche Funktionen zu entsperren.

Die folgende Tabelle gibt die zusätzlichen Funktionen an, die dem Premium-Benutzer des Add-ons für Intelligent Sales im Vergleich zum Standardbenutzer von Sales and Service Core zur Verfügung stehen.

	Standard (Sales and Service Core)	Premium (Add-on für Intelligent Sa- les)
Häufigkeit der automatischen Syn- chronisierung	Automatische Synchronisierung erfolgt alle 30 Minuten	Automatische Synchronisierung erfolgt sofort
Unterstützte Objekte für die automa- tische Synchronisierung	Kunden, Ansprechpartner, Aufgaben	E-Mails, Anlagen, Ereignisse, Termine (einschließlich Terminserien)
Unterstützte Objekte für die manuelle Synchronisierung	Unterstützt alle Objekte	Unterstützt alle Objekte

Alle anderen Funktionen sind für den Standardbenutzer von Sales and Service Core verfügbar.

## 23.2.2 Premium-Funktionen für die serverseitige Groupware-Integration konfigurieren

Der Administrator kann die Premiumfunktionen für die Groupware-Integration konfigurieren.

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
- 2. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Verkauf > Kunden- und Aktivitätsmanagement > Aktivitätsmanagement >, und wählen Sie die Detailfrage Möchten Sie Premiumfunktionen der Groupware-Integration aktivieren?
- 3. Wählen Sie Sichern.

## 23.3 SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook

Das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook ermöglicht Ihnen den Informationsaustausch zwischen Microsoft Outlook und SAP Cloud for Customer.

## Voraussetzungen für SAP Cloud for Customer, Add-In für Microsoft Outlook (Version 4.0 oder höher) [Seite 1000]

Im Folgenden finden Sie Informationen zu den vom Add-In unterstützten Microsoft-Outlook-Versionen und den erforderlichen Frameworks und Paketen.

## SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren [Seite 1000]

Administratoren können dieses Add-In über die Festlegung des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen, Fine-Tuning und den Einstellungen im Add-In konfigurieren.

#### SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook einrichten [Seite 1006]

Alle Anwender, die die SAP Cloud for Customer-Funktionen von Microsoft Outlook nutzen möchten, müssen das Add-In auf ihrem Computer installieren. In einigen Unternehmen wird es vom Administrator zentral für alle Anwender installiert.

#### Erste Schritte [Seite 1011]

Das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook ermöglicht Ihnen den Informationsaustausch zwischen Microsoft Outlook und SAP Cloud for Customer. Nach der Installation des Add-Ins können Sie die unten aufgeführten Aufgaben direkt von Microsoft Outlook aus erledigen.

#### Ansprechpartner verwalten [Seite 1016]

Mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook können Sie Ansprechpartner anlegen, diese mit anderen Objekten in Ihrem SAP-System verknüpfen und anheften. Sie können sogar Ansprechpartner aus Ihrer SAP-Lösung zu Microsoft Outlook hinzufügen.

#### E-Mails verwalten [Seite 1022]

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie E-Mails zu Ihrer SAP-Lösung oder E-Mails mit Referenz zu anderen Objekten direkt über Ihren Posteingang hinzufügen.

#### Termine und Besuche verwalten [Seite 1026]

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie Termine und Besuche synchronisieren, sodass Aktualisierungen in Ihrer SAP-Lösung in Microsoft Outlook erscheinen und umgekehrt.

#### Aufgaben verwalten [Seite 1034]

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie Aufgaben hinzufügen, Besuche anzeigen, die mit Aufgaben verknüpft sind, und Aufgaben löschen.

#### Telefonate verwalten [Seite 1039]

Telefonate, die Sie in Ihrer SAP-Lösung oder Ihrem Kalender in Microsoft Outlook eingeben und bearbeiten, werden in beide Richtungen synchronisiert. Wenn Sie also ein Telefonat in Ihrer SAP-Lösung oder in Ihrem Kalender ändern, wird die Änderung nach der Synchronisierung an beiden Orten wiedergegeben.

#### Für Dienstleister [Seite 1040]

Als Dienstleister können Sie mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook direkt aus Ihrem Posteingang auf Tickets antworten. Nehmen Sie schnell ein paar Einstellungen vor, um die servicespezifischen Funktionen zu aktivieren.

#### Häufige Fragen zum SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook [Seite 1043]

Probleme im Umgang mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

## 23.3.1 Voraussetzungen für SAP Cloud for Customer, Add-In für Microsoft Outlook (Version 4.0 oder höher)

Im Folgenden finden Sie Informationen zu den vom Add-In unterstützten Microsoft-Outlook-Versionen und den erforderlichen Frameworks und Paketen.

#### i Hinweis

Verwenden Sie nicht gleichzeitig das Client-seitige und das serverseitige Add-In für Microsoft Outlook. Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden möchten, deinstallieren Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook.

• Unterstützung von Microsoft Office:

Outlook-Version	Unterstützte Typen	
Outlook 2019	<ul><li>Office 365</li><li>Office 2019</li></ul>	
Outlook 2016	<ul><li>Office Professional Plus</li><li>Office 365 ProPlus</li></ul>	
Outlook 2013 (32 Bit oder 64 Bit)	<ul><li>Office Professional Plus</li><li>Office 365 ProPlus</li></ul>	
Outlook 2010 (32 Bit oder 64 Bit)	<ul> <li>Office Professional Plus</li> <li>Professional</li> <li>Standard</li> </ul>	

#### i Hinweis

Microsoft Exchange 2010 und 2013 werden unterstützt.

- Microsoft .Net Framework 4.6.2 (Web Installer)
- Microsoft Visual Studio 2010-Tools für Office-Laufzeit (VSTOR 2010) Redistributable (x86)
- Microsoft Visual Studio 2010-Tools für Office-Laufzeit (VSTOR 2010) Redistributable (x64)

## 23.3.2 SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können dieses Add-In über die Festlegung des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen, Fine-Tuning und den Einstellungen im Add-In konfigurieren.

## 23.3.2.1 Microsoft Outlook aktivieren

Administratoren können Ihrem Projektumfang Microsoft Outlook hinzufügen.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Aktivitätenmanagement, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben der Detailfrage zur Integration der lokalen E-Mail-Anwendungen.

## 23.3.2.2 Herunterladen von Privatkunden in Microsoft Outlook konfigurieren

Um das Herunterladen von Privatkunden aus SAP Cloud for Customer in Microsoft Outlook zuzulassen, müssen Administratoren die erforderliche Konfiguration in SAP Cloud for Customer sowie in Microsoft Outlook vornehmen. Fügen Sie nach dem Vornehmen dieser Einstellungen Ihre Ansprechpartner in Microsoft Outlook hinzu, um sicherzustellen, dass diese synchronisiert werden.

#### Kontext

#### 🛆 Achtung

Der Mitarbeiter (Benutzer) muss zum Kundenteam eines Privatkunden gehören, damit der Privatkunde in den Outlook-Client heruntergeladen werden kann. Diese Bedingung gilt jedoch nicht, wenn Privatkunden durch das Suchen und Verwenden von E-Mail-Adressen heruntergeladen werden.

#### Vorgehensweise

1. Nehmen Sie Einstellungen in SAP Cloud for Customer vor.

Die folgenden Steuerelemente werden im System bereitgestellt, um das Herunterladen von Privatkunden in Microsoft Outlook zu aktivieren oder zu deaktivieren. Beachten Sie, dass diese Einstellungen von der Benutzerrolle "Administrator" vorgenommen werden und die in Microsoft Outlook festgelegten Einstellungen übersteuern.

- 1. Melden Sie sich als Administrator an, und wählen Sie Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen .
- 2. Setzen Sie den Filter so, dass alle aktiven Benutzerrollen angezeigt werden.
- 3. Wählen Sie die Rolle aus, der Sie Zugriffsrechte zuweisen möchten, und bearbeiten Sie diese. Überprüfen Sie für die Rolle auf der Registerkarte Felder und Aktionen, ob für die folgenden Felder Uneingeschränkt festgelegt ist:

GW\_INDIVIDUAL\_CUSTOMERS: Wenn Sie dieses Ankreuzfeld markieren, wird im Dashboard Kontakte von Microsoft Outlook ein neuer Ordner für SAP Cloud for Customer: Privatkunden angezeigt.

- 4. Sichern Sie Ihre Einstellungen.
- 2. Wählen Sie in Microsoft Outlook in der Symbolleiste für das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook *Einstellungen*, und markieren Sie das Ankreuzfeld *Privatkunden aktivieren*.

#### i Hinweis

Wenn Sie diese Einstellung deaktivieren, stehen die Ansprechpartner bei den Privatkunden aus SAP Cloud for Customer in Microsoft Outlook nicht mehr zur Verfügung. Wird das Herunterladen von Privatkunden jedoch wieder aktiviert, kann auf alle für diesen Benutzer angelegten Daten wieder zugegriffen werden.

## 23.3.2.3 Standardprofil für Microsoft Outlook konfigurieren

Administratoren können für alle Benutzer, die das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, ein Standardprofil definieren.

#### Kontext

Sie können für Benutzer zwar Richtlinien versenden, wie sie ihre Profile für das Add-In einrichten sollen, aber es könnte leichter sein, einfach ein Standardprofil für Ihr Unternehmen zu definieren. Benutzer können es dann später an ihren eigenen Arbeitsstil anpassen, wenn sie möchten.

#### Vorgehensweise

1. Navigieren Sie zu Administrator Einstellungen für Groupware-Add-In .

Die Einstellungen, die Sie sehen, sind identisch mit jenen, die direkt im Add-In vorgenommen werden können.

- 2. Nehmen Sie die Einstellungen vor, um für alle Benutzer in Ihrem Unternehmen das Standardprofil für das Add-In zu definieren.
- 3. Sichern Sie Ihre Einstellungen.

Wenn Ihr Unternehmen ein Upgrade auf das nächste Release durchführt und wenn sich ein Benutzer anmeldet, überschreibt Ihr Standardprofil alle Einstellungen, die möglicherweise zuvor vorgenommen wurden.

## 23.3.2.4 Konfigurieren: Synchronisierung von E-Mails verhindern, die als privat oder vertraulich gekennzeichnet sind

Als Administrator können Sie Ihr System so einrichten, dass als privat oder als vertraulich gekennzeichnete E-Mails von der Synchronisierung mit SAP Cloud for Customer ausgeschlossen werden.

#### Kontext

Um diese Einstellung vorzunehmen, gehen Sie folgendermaßen vor:

#### Vorgehensweise

- Melden Sie sich als Administrator an, und navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Einstellungen Kirroren Add-In Microsoft Outlook Allgemeine Einstellungen Synchronisierungseinstellungen Kählen Sie, ob vertrauliche E-Mails, private E-Mails oder beide von der Synchronisierung ausgeschlossen werden sollen.
- 2. Wählen Sie, ob vertrauliche E-Mails, private E-Mails oder beide von der Synchronisierung ausgeschlossen werden sollen.

## 23.3.2.5 Konfigurieren: Synchronisierung von Notizen und Anlagen für Besuche und Termine verhindern

Als Administrator können Sie Ihr System so einrichten, dass Notizen und Anlagen für Termine und Besuche nicht mit SAP Cloud for Customer synchronisiert werden.

#### Kontext

#### i Hinweis

Diese Einstellungen betreffen immer sowohl Termine als auch Besuche. Es ist beispielsweise nicht möglich, die Synchronisierung für Termine zu verhindern, nicht aber für Besuche.

Um diese Einstellung vorzunehmen, gehen Sie folgendermaßen vor:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich als Administrator an, und wählen Sie Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen .
- 2. Verwenden Sie den Filter, um alle aktiven Benutzerrollen anzuzeigen.
- 3. Markieren und bearbeiten Sie die Rolle, für die Sie die Synchronisierung von Notizen und Anlagen verhindern möchten.
- 4. Fügen Sie in der Benutzerrolle die entsprechende Einschränkung der Geschäftsaktion hinzu:

- Zum Verhindern der Synchronisierung von Anlagen für Termine und Besuche (GW\_APPT\_ATTACH\_UPLOAD\_DOWNLOAD)
- Zum Verhindern der Synchronisierung von Notizen für Termine und Besuche (GW\_APPT\_NOTES\_UPLOAD\_DOWNLOAD)

## 23.3.2.6 Konfigurieren: Besuche standardmäßig anlegen

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie als Administrator Ihr System so einrichten, dass für alle neuen in Microsoft Outlook angelegten Termine das Kennzeichen *Besuch* standardmäßig gesetzt ist.

Wenn Ihre Benutzer statt Terminen hauptsächlich Besuche anlegen können Sie als Administrator das Standardankreuzfeld Besuch aktivieren, indem Sie sich als Administrator anmelden und Administrator Einstellungen für Groupware-Add-In Microsoft Outlook Allgemeine Einstellungen Termine in Microsoft Outlook standardmäßig als Besuche anlegen (Änderung durch Benutzer bei Bedarf möglich) wählen.

#### i Hinweis

Benutzer können diese Einstellung manuell ändern, damit sie, wenn sie Besuche oft anlegen und Termine nur gelegentlich, dieses Kennzeichen einfach entfernen können, um einen Termin anzulegen.

## 23.3.2.7 SAP-System-URL für alle Benutzer bei der Erstanmeldung konfigurieren

Als Administrator können Sie die URL der SAP-Lösung bei der Erstanmeldung per Push an alle Benutzer senden. Das Vordefinieren der URL verschlankt den Prozess und vermeidet Verwirrungen und Fehler aufgrund von Schreibfehlern, wenn Benutzer die URL manuell angeben müssen.

#### Kontext

Nachdem Benutzer sich einmal am SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook angemeldet haben, werden Ihnen die zuvor verwendeten URLs zur Auswahl vorgeschlagen. Bei der Erstanmeldung eines Benutzers steht allerdings noch keine Historie zur Verfügung. Das Senden der URL zur SAP-Lösung im Push-Verfahren an alle Benutzer stellt den Benutzern eine vorgegebene URL für die Erstanmeldung zur Verfügung.

#### Vorgehensweise

- 1. Sie können die URL auf eine der folgenden Weisen vordefinieren:
  - Legen Sie im *Registrierungseditor von Microsoft Windows* einen neuen Registrierungseintrag für die Server-URL an:

- 1. Navigieren Sie zu HKEY\_CURRENT\_USER\SOFTWARE\SAP\Business ByDesign FrontEnd\CD \ServerConfig.
- 2. Fügen Sie eine neue Zeichenfolge (Wert) mit der Bezeichnung *ServerAdress* ein sowie Daten, die die Domänen-URL enthalten:
- Fügen Sie auf Ihrem lokalen Rechner die folgende Zeile zu *config.properties* hinzu: **ServerUrl=<Ihre Server-URL>**

#### i Hinweis

Die Datei config.properties befindet sich unter C:\Users\<Ihr Benutzer>\AppData\Local \SAP\C4C\config.

Sie können die URL aus dem *Registrierungseditor von Microsoft* unter SAP Business ByDesign Front End CD ServerConfig kopieren. Die Adresse erscheint in der Zeile ServerAddress der Spalte Data und endet mit ondemand.com.

2. Sichern Sie Ihre Änderungen.

#### Ergebnisse

Wenn sich Benutzer das erste Mal aus Microsoft Outlook heraus am Add-in anmelden, wird standardmäßig die URL Ihres Mandanten angezeigt.

# 23.3.2.8 Remote-Installation von Add-In mit MSI-Datei konfigurieren

Jeder Endbenutzer kann das Add-In manuell installieren. Außerdem können Administratoren das Add-In mit einer MSI-Datei remote auf mehreren Mandanten installieren.

#### Kontext

Um die MSI-Datei herunterzuladen, gehen Sie folgendermaßen vor:

#### Vorgehensweise

- 1. Als Administrator können Sie die MSI-Datei vom SAP Software Download Center unter https:// support.sap.com/software/installations.html
- 2. Suchen Sie C4C\_OUTLK\_ADDIN\_MSI, und laden Sie sie herunter.

#### **Beispiel**

Sie könnten zum Beispiel die folgende Befehlszeile für die automatische Installation verwenden:

>> msiexec /i <path to msi> /quiet

# 23.3.2.9 Konfigurieren: Telefonate in Microsoft Outlook synchronisieren

Als Administrator können Sie Einstellungen vornehmen, damit Telefonate aus der SAP-Lösung in den Kalendern von Benutzern in Microsoft Outlook synchronisiert werden.

Melden Sie sich als Administrator an, und aktivieren Sie diese Funktion unter Administrator Allgemeine Einstellungen Einstellungen für Groupware-Add-In Microsoft Outlook Einstellungen für Groupware-Add-In .

## 23.3.3 SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook einrichten

Alle Anwender, die die SAP Cloud for Customer-Funktionen von Microsoft Outlook nutzen möchten, müssen das Add-In auf ihrem Computer installieren. In einigen Unternehmen wird es vom Administrator zentral für alle Anwender installiert.

## 23.3.3.1 Add-In für die Microsoft-Outlook-Integration installieren oder aktualisieren

Wenn das Add-In nicht vom Administrator zentral installiert wurde, müssen Sie es auf Ihrem Computer manuell installieren. Um das Add-In zu aktualisieren, folgen Sie der gleichen Vorgehensweise. Zum Herunterladen des Add-Ins müssen Sie auf dem Computer über Administrationsrechte verfügen.

#### Voraussetzungen

Um Kompatibiliätsprobleme mit früheren Releases zu vermeiden, stellen Sie sicher, dass Sie die aktuelle Version des Add-Ins installiert haben.

#### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in SAP Cloud for Customer die Option Herunterladen.
- 2. Wählen Sie den Downloadlink für das Add-In für Microsoft Outlook.
- 3. Installieren Sie das Add-In.

Befolgen Sie die Anweisungen des Installationsassistenten.

4. Starten Sie Microsoft Outlook neu, um das Add-In zu aktivieren.

Wenn Sie Microsoft Outlook erneut starten, erscheint SAP Cloud for Customer auf Ihrem Microsoft-Outlook-Bildschirm als separate Registerkarte in der Multifunktionsleiste.

# 23.3.3.2 Remote-Installation von Add-In mit MSI-Datei konfigurieren

Jeder Endbenutzer kann das Add-In manuell installieren. Außerdem können Administratoren das Add-In mit einer MSI-Datei remote auf mehreren Mandanten installieren.

#### Kontext

Um die MSI-Datei herunterzuladen, gehen Sie folgendermaßen vor:

#### Vorgehensweise

- 1. Als Administrator können Sie die MSI-Datei vom SAP Software Download Center unter https:// support.sap.com/software/installations.html herunterladen.
- 2. Suchen Sie C4C\_OUTLK\_ADDIN\_MSI, und laden Sie sie herunter.

#### **Beispiel**

Sie könnten zum Beispiel die folgende Befehlszeile für die automatische Installation verwenden:

```
>> msiexec /i <path to msi> /quiet
```

## 23.3.3.3 SAP-System-URL für alle Benutzer bei der Erstanmeldung konfigurieren

Als Administrator können Sie die URL der SAP-Lösung bei der Erstanmeldung per Push an alle Benutzer senden. Das Vordefinieren der URL verschlankt den Prozess und vermeidet Verwirrungen und Fehler aufgrund von Schreibfehlern, wenn Benutzer die URL manuell angeben müssen.

#### Kontext

Nachdem Benutzer sich einmal am SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook angemeldet haben, werden Ihnen die zuvor verwendeten URLs zur Auswahl vorgeschlagen. Bei der Erstanmeldung eines Benutzers steht allerdings noch keine Historie zur Verfügung. Das Senden der URL zur SAP-Lösung im Push-Verfahren an alle Benutzer stellt den Benutzern eine vorgegebene URL für die Erstanmeldung zur Verfügung.

#### Vorgehensweise

- 1. Sie können die URL auf eine der folgenden Weisen vordefinieren:
  - Legen Sie im *Registrierungseditor von Microsoft Windows* einen neuen Registrierungseintrag für die Server-URL an:
    - 1. Navigieren Sie zu HKEY\_CURRENT\_USER\SOFTWARE\SAP\Business ByDesign FrontEnd\CD \ServerConfig.
    - 2. Fügen Sie eine neue Zeichenfolge (Wert) mit der Bezeichnung *ServerAdress* ein sowie Daten, die die Domänen-URL enthalten:
  - Fügen Sie auf Ihrem lokalen Rechner die folgende Zeile zu *config.properties* hinzu: **ServerUrl=<Ihre Server-URL>**

#### i Hinweis

Die Datei config.properties befindet sich unter C:\Users\<Ihr Benutzer>\AppData\Local \SAP\C4C\config.

Sie können die URL aus dem *Registrierungseditor von Microsoft* unter SAP Business ByDesign Front End CD ServerConfig kopieren. Die Adresse erscheint in der Zeile ServerAddress der Spalte Data und endet mit ondemand.com.

2. Sichern Sie Ihre Änderungen.

#### Ergebnisse

Wenn sich Benutzer das erste Mal aus Microsoft Outlook heraus am Add-in anmelden, wird standardmäßig die URL Ihres Mandanten angezeigt.
# 23.3.3.4 Einstellungen für das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook vornehmen

Über die Einstellungen können Sie das Add-In an Ihre persönliche Arbeitsweise anpassen.

## Vorgehensweise

- 1. Aktivieren Sie die Randleiste in Microsoft Outlook, indem Sie das Add-In SAP Cloud for Customer aktivieren.
- 2. Als Benutzer können Sie diese Einstellung lokal in Microsoft Outlook vornehmen. Im Abschnitt SAP Cloud for Customer der Funktionsleiste wählen Sie *Einstellungen*.

#### i Hinweis

Als Administrator können Sie einige dieser Einstellungen global vornehmen und an alle Benutzer weitergeben. Melden Sie sich dazu in Ihrem System als Administrator an, und wählen Sie *Administrator Allgemeine Einstellungen Einstellungen für Groupware-Add-In Microsoft* 

Outlook .

3. Unter *Seitenbereichoptionen* definieren Sie die Status der einzelnen Positionen, die im Seitenbereich angezeigt werden sollen.

Standardmäßig zeigt das Add-In Aktivitäten der letzten 30 Tage. Auf dieser Registerkarte können Sie diese Einstellung anpassen, sodass Aktivitäten bis zu einem Jahr (365 Tage) in der Vergangenheit angezeigt werden.

4. Überprüfen Sie die Verzeichnisstruktur der SAP Cloud for Customer-Ordner in Microsoft Outlook, indem Sie *Synchronisationsordner* auswählen.

Das Add-In legt automatisch Synchronisationsordner an, darunter folgende:

- Vorgabeordner
   Dies ist der Hauptordner, in dem Informationen zu Fehlern und Konflikten gespeichert werden.
- Kundenordner (nur f
  ür Verkaufsbenutzer erforderlich)
   Dieser Ordner enth
  ält die aus SAP Cloud for Customer heruntergeladenen Kunden.
- Ansprechpartnerordner (nur für Verkaufsbenutzer erforderlich) Dieser Ordner enthält die aus SAP Cloud for Customer heruntergeladenen Ansprechpartner.

Um einen dieser Ordner zu ändern, wählen Sie den Ordnerlink, dann einen neuen Ordner und anschließend "OK" aus.

- 5. Im Abschnitt *Benachrichtigungen/Fehler* legen Sie fest, wie und in welchen Fällen Sie informiert werden sollen.
- 6. Wenn Sie als Dienstleister Microsoft Outlook zum Beantworten von Tickets verwenden, können Sie unter Servicedas Serviceszenario aktivieren. Zusätzlich können Sie ein Standardkonto festlegen, das zum Beantworten von Tickets verwendet werden soll.
- 7. Definieren Sie unter Proxy-Einstellungen die Standard-Proxy-Einstellungen, die das System verwenden soll.

# 23.3.3.5 Standardprofil für Microsoft Outlook konfigurieren

Administratoren können für alle Benutzer, die das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, ein Standardprofil definieren.

### Kontext

Sie können für Benutzer zwar Richtlinien versenden, wie sie ihre Profile für das Add-In einrichten sollen, aber es könnte leichter sein, einfach ein Standardprofil für Ihr Unternehmen zu definieren. Benutzer können es dann später an ihren eigenen Arbeitsstil anpassen, wenn sie möchten.

### Vorgehensweise

1. Navigieren Sie zu Administrator Einstellungen für Groupware-Add-In .

Die Einstellungen, die Sie sehen, sind identisch mit jenen, die direkt im Add-In vorgenommen werden können.

- 2. Nehmen Sie die Einstellungen vor, um für alle Benutzer in Ihrem Unternehmen das Standardprofil für das Add-In zu definieren.
- 3. Sichern Sie Ihre Einstellungen.

Wenn Ihr Unternehmen ein Upgrade auf das nächste Release durchführt und wenn sich ein Benutzer anmeldet, überschreibt Ihr Standardprofil alle Einstellungen, die möglicherweise zuvor vorgenommen wurden.

# 23.3.3.6 Add-In für die Microsoft-Outlook-Integration deinstallieren

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook nicht mehr verwenden möchten, können Sie es deinstallieren.

## Kontext

#### i Hinweis

Wenn Sie Ihr Add-In aktualisieren möchten, müssen Sie es nicht deinstallieren. Aktualisieren Sie einfach das Add-In.

### Vorgehensweise

- 1. Deinstallieren Sie auf Ihrem Computer das Add-In für Microsoft Outlook mithilfe der Liste der installierten Programme.
- 2. Suchen Sie in Microsoft Outlook den Ordner mit dem gleichen Titel wie die SAP-Lösung, und löschen Sie ihn.

## Weitere Informationen

Add-In für die Microsoft-Outlook-Integration installieren oder aktualisieren [Seite 1006]

# 23.3.4 Erste Schritte

Das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook ermöglicht Ihnen den Informationsaustausch zwischen Microsoft Outlook und SAP Cloud for Customer. Nach der Installation des Add-Ins können Sie die unten aufgeführten Aufgaben direkt von Microsoft Outlook aus erledigen.

### Voraussetzungen

Sie haben das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook lokal auf Ihrem Computer installiert und die entsprechenden Einstellungen vorgenommen.

### Weitere Informationen

SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook einrichten [Seite 1006]

# 23.3.4.1 Voraussetzungen für SAP Cloud for Customer, Add-In für Microsoft Outlook (Version 4.0 oder höher)

Im Folgenden finden Sie Informationen zu den vom Add-In unterstützten Microsoft-Outlook-Versionen und den erforderlichen Frameworks und Paketen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Verwenden Sie nicht gleichzeitig das Client-seitige und das serverseitige Add-In für Microsoft Outlook. Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden möchten, deinstallieren Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook. • Unterstützung von Microsoft Office:

Outlook-Version	Unterstützte Typen
Outlook 2019	<ul><li>Office 365</li><li>Office 2019</li></ul>
Outlook 2016	<ul> <li>Office Professional Plus</li> <li>Office 365 ProPlus</li> </ul>
Outlook 2013 (32 Bit oder 64 Bit)	<ul><li>Office Professional Plus</li><li>Office 365 ProPlus</li></ul>
Outlook 2010 (32 Bit oder 64 Bit)	<ul> <li>Office Professional Plus</li> <li>Professional</li> <li>Standard</li> </ul>

#### i Hinweis

Microsoft Exchange 2010 und 2013 werden unterstützt.

- Microsoft .Net Framework 4.6.2 (Web Installer)
- Microsoft Visual Studio 2010-Tools für Office-Laufzeit (VSTOR 2010) Redistributable (x86)
- Microsoft Visual Studio 2010-Tools für Office-Laufzeit (VSTOR 2010) Redistributable (x64)

# 23.3.4.2 Über Microsoft Outlook bei SAP Cloud for Customer anmelden

Wenn das Single Sign-On (SSO) nicht aktiviert ist, melden Sie sich manuell an.

# Kontext

Wenn Ihr Administrator Single Sign-On (SSO) eingerichtet hat, werden Sie automatisch angemeldet, und die Randleiste von SAP Cloud for Customer wird angezeigt. Wenn Sie die Randleiste von SAP Cloud for Customer in Microsoft Outlook nicht sehen, melden Sie sich folgendermaßen manuell an:

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in Microsoft Outlook unter SAP Cloud for Customer die Drucktaste zum Anmelden an SAP Cloud for Customer.
- 2. Wenn Ihr Administrator das System vordefiniert hat, erscheint es im Feld *SAP-System-URL*. Wenn das Feld leer ist, wählen Sie die URL für Ihr SAP Cloud for Customer-System aus, oder geben Sie sie manuell ein, und wählen Sie *OK*.

Die Anmeldung ist zertifikatsbasiert und erfolgt automatisch im Hintergrund.

Ihr Microsoft Outlook ist jetzt mit dem von Ihnen ausgewählten SAP Cloud for Customer-System verknüpft.

3. Wenn es ein Problem mit dem Zertifikat Ihres Benutzers gibt oder Sie keine Zertifikate verwenden, müssen Sie zur Lösung Ihre Benutzerkennung und Ihr Kennwort eingeben.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie in den *Einstellungen* die Option zum Speichern Ihres Kennworts sowie zum automatischen Login wählen, bleiben Sie automatisch mit demselben Benutzernamen und Kennwort im System angemeldet. Schlägt die Anmeldung fehl, zum Beispiel wenn Sie Ihr Kennwort ändern, wird die automatische Anmeldung deaktiviert, um zu vermeiden, dass Sie gesperrt werden. In diesem Fall melden Sie sich einfach mit Ihrem neuen Kennwort an und aktivieren Sie die Funktion zur automatischen Anmeldung erneut.

Ob Sie beim System angemeldet sind, erkennen Sie an der Beschriftung der Drucktaste, die Sie zur Anmeldung verwendet haben. Wenn der Text jetzt *Abmelden* lautet, war die Anmeldung erfolgreich.

#### → Empfehlung

Wenn Sie viele Stunden über das Add-In an SAP Cloud for Customer angemeldet waren, ohne dass Sie eine Aktion ausgeführt haben, erhalten Sie möglicherweise bei dem Versuch, eine Funktion der Microsoft-Outlook-Integration auszuführen, eine Fehlermeldung zu Ihrer Berechtigung. In diesem Fall sind Ihre Cookies abgelaufen. Melden Sie sich einfach ab und wieder an.

4. Geben Sie unter SAP System Ihre URL ohne die Pfad- oder Verzeichnisinformationen am Ende ein.

Beispiel: Sie melden sich mit der URL http://Test.sap.corp:7000 an, nicht mit http:// Test.sap.corp: 7000/irj/portal.

#### i Hinweis

Wenn Sie offline arbeiten und sich nicht am System anmelden können, werden Änderungen in relevanten E-Mails, Terminen und Aufgaben, oder bei neuen Positionen zur Synchronisation mit SAP Cloud for Customer in einem Pool in Microsoft Outlook aufbewahrt. Die eigentliche Synchronisation dieser Elemente erfolgt automatisch, sobald Sie sich über das Add-In bei SAP Cloud for Customer anmelden.

# 23.3.4.3 Informationen aus SAP Cloud for Customer anzeigen

Wenn Sie eine E-Mail auswählen, erkennt das Add-In E-Mails von Kunden, die in Ihrer SAP-Lösung als Ansprechpartner definiert sind, automatisch anhand der E-Mail-Adresse. Informationen bezüglich dieses Ansprechpartners und Kunden werden in der Randleiste angezeigt. Hier können Sie Ansprechpartner- und Kundeninformationen sowie zugehörige Opportunitys, Leads, Kundenaufträge, Tickets und Aktivitäten für die aktuelle Woche abrufen. Außerdem können Sie die Einstellungen zum Anzeigen des Inhalts nach Ihren Wünschen personalisieren.

# 23.3.4.4 Paginierung und Sortierung

Im SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook werden Positionen, die in der Randleiste erscheinen, in Seiten mit 100 Positionen zusammengefasst.

In der Fußzeile jeder Liste werden Seitennummern angezeigt. Um zwischen Seiten zu navigieren, verwenden Sie die Pfeiltasten.

Wenn Sie auf einen Spaltenkopf klicken, sortiert das System den Inhalt einer Seite.

In der Ablage werden die Positionen nach Namen aufsteigend sortiert. Über die Drucktaste = (Sortieren) können Sie eine andere Standardsortierreihenfolge für Ihre Ablage festlegen.

# 23.3.4.5 Im Seitenbereich suchen

Verwenden Sie das Suchfeld, um nach Objekten zu suchen, die dem im Seitenbereich angezeigten Ansprechpartner als Referenz hinzugefügt wurden.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie Microsoft Outlook, melden Sie sich am Add-In an, und klappen Sie den Seitenbereich auf.
- 2. Geben Sie die Nummer des Objekts im Suchfeld ein.

## Ergebnisse



# 23.3.4.6 Arbeiten mit Feed-Aktualisierungen

Wenn Sie den systemeigenen Feed verwenden, können Sie Feed-Veröffentlichungen direkt in Ihrem Posteingang ansehen und bearbeiten.

#### i Hinweis

Wenn Sie die Nutzung von SAP Jam in SAP Cloud for Customer aktivieren, werden auf der Feed-Registerkarte in der Microsoft-Outlook-Randleiste die letzten Feeds vor dem Wechsel zu SAP Jam angezeigt. Es ist gegenwärtig nicht möglich, sich Feed-Beiträge aus SAP Jam in der Randleiste anzeigen zu lassen.

Das Auswählen von Feed in der Randleiste ermöglicht Ihnen Folgendes:

- Zeigen Sie die Feed-Aktualisierungen an, die in SAP Cloud for Customer für den jeweiligen Ansprechpartner und Kunden vorhanden sind.
- Eingeben einer neuen Feed-Aktualisierung genau wie in der SAP-Lösung. Feed-Aktualisierungen werden automatisch synchronisiert. Ihre Feed-Aktualisierung wird also auch in SAP Cloud for Customer angezeigt.

#### i Hinweis

Eine Feed-Aktualisierung, die für einen Kunden eingegeben wurde, verweist auf den Kunden. Eine Feed-Aktualisierung, die für einen Ansprechpartner eingegeben wurde, verweist auf den Ansprechpartner. Genauso verhält es sich, wenn eine Feed-Aktualisierung in der Positionssicht von Kunden und Ansprechpartnern eingegeben wird.

- Eingeben von Kommentaren zu einer Feed-Aktualisierung.
- Erneutes Veröffentlichen von Feed-Aktualisierungen.
- Annehmen oder Ablehnen einer Anfrage zum Folgen.
- Wählen Sie einen Link, um zu SAP Cloud for Customer zu wechseln.

# 23.3.4.7 Synchronisationsdetails für ein Element anzeigen

Den Status der Synchronisation können Sie im Detail in ihrem Posteingang anzeigen.

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie das Element in Microsoft Outlook.
- 2. Klicken Sie im unteren Positionsrahmen des Elements im Abschnitt *Details SAP Cloud for Customer* auf den Link.

# 23.3.4.8 HTTP-Traces erfassen

Um bei der Vorfallbehandlung weitere Informationen bereitzustellen, können Sie das HTTP-Tracing aktivieren.

Sie finden diese Option in Microsoft Outlook in der Add-In-Leiste unter Hilfe HTTP-Tracing aktivieren .

#### → Empfehlung

Wir empfehlen Ihnen, diese Funktion nur zu verwenden, wenn Sie dazu von einem Administrator oder Support-Mitarbeiter angewiesen werden. Ist diese Funktion bei normalem Betrieb aktiviert, kann dies die Systemperformance einschränken.

# 23.3.5 Ansprechpartner verwalten

Mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook können Sie Ansprechpartner anlegen, diese mit anderen Objekten in Ihrem SAP-System verknüpfen und anheften. Sie können sogar Ansprechpartner aus Ihrer SAP-Lösung zu Microsoft Outlook hinzufügen.

# 23.3.5.1 Kunden und Ansprechpartner anlegen

Sie können Kunden und Ansprechpartner direkt aus Ihrem Posteingang heraus anlegen. Nach der nächsten Synchronisierung werden sie dann in Ihrer SAP-Lösung angelegt.

# Kontext

Um in Microsoft Outlook persönliche Daten von geschäftlichen Daten zu trennen, legt das Add-In in SAP Cloud for Customer separate Ordner für Kunden und Ansprechpartner an.

#### i Hinweis

Dem Benutzer, der einen neuen Kunden über Microsoft Outlook anlegt und synchronisiert, wird dieser Kunde automatisch zugeordnet.

#### i Hinweis

Sie können Kunden und Ansprechpartner nur anlegen, wenn Sie in Ihrem System über die erforderlichen Berechtigungen verfügen und die entsprechenden Synchronisationseinstellungen vorgenommen haben. Falls Sie Fragen haben oder Probleme auftreten, wenden Sie sich an Ihren Administrator.

### Vorgehensweise

1. Rufen Sie in Microsoft Outlook Ihre Kontakte auf, und wählen Sie den Kontakteordner für SAP Cloud for Customer aus.

#### i Hinweis

Beim Anlegen von Ansprechpartnern aus dem Ordner SAP Cloud for Customer wird sichergestellt, dass Ihre geschäftlichen und privaten Kontakte getrennt bleiben.

- 2. Wählen Sie Neuer Ansprechpartner.
- 3. Geben Sie die Informationen für den Ansprechpartner ein.
- 4. Beim Eingeben neuer Ansprechpartner können Sie eine Dublettenprüfung durchführen.

Wenn ein Ansprechpartner mit einem ähnlichen Namen, einer ähnlichen E-Mail oder einer ähnlichen Adresse gefunden wird, können Sie diesen nach Outlook herunterladen.

- 5. Wählen Sie unter SAP Cloud for Customer, die Option *Ansprechpartner hinzufügen*. Suchen Sie in dem daraufhin angezeigten Bild einen vorhandenen Kunden, und wählen Sie diesen aus.
- 6. Falls der von Ihnen benötigte Kunde nicht vorhanden ist, legen Sie einen neuen Kunden an, indem Sie Daten in die erforderlichen Felder eingeben.

In Microsoft Outlook können Kunden nicht bearbeitet werden. Wenn Sie Daten zu einem Kunden aktualisieren müssen, öffnen Sie Ihre SAP-Lösung, und bearbeiten Sie die Daten dort.

7. Ordnen Sie den Kunden dem Ansprechpartner zu, und sichern Sie Ihre Eingaben.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Kunden, die direkt im Ordner *Kunden aus SAP Cloud for Customer* angelegt wurden, können nicht synchronisiert werden. Kunden können nur im Kontaktbereich angelegt werden. Nachdem der Kunde jedoch im System angelegt worden ist, wird dieser nach der nächsten Synchronisation im Kundenordner angezeigt.

8. Um diesen Ansprechpartner und den zugehörigen Kunden mit SAP Hybris Cloud for Customer zu synchronisieren, wählen Sie Ansprechpartner hinzufügen Senden .

## Weitere Informationen

Ansprechpartner aus SAP Cloud for Customer in Microsoft Outlook hinzufügen [Seite 1019]

# 23.3.5.2 Verbesserte Handhabung von Adressen

Bestätigen Sie den Austausch von Straßen- und Hausnummerdaten in Microsoft Outlook.

In SAP Cloud for Customer geben Sie den Straßennamen in ein Feld und die Hausnummer in ein zweites Feld ein. In der Groupware steht nur ein Feld für die Straßenadresse (enthält die Straße und Hausnummer) zur Verfügung. Ändern Sie die Straßenadresse in der Groupware, um zu vermeiden, dass das Feld für die Hausnummer in SAP Cloud for Customer leer bleibt.

# 23.3.5.3 Ansprechpartnerdaten anzeigen

Die Detailinformationen zu einer verknüpften E-Mail umfassen jetzt Informationen zum Ansprechpartner.

Die Meldung, die nach der Synchronisation einer E-Mail mit Ihrer SAP-Lösung angezeigt wird, enthält einen Link zu den Details. Die Informationen hinter diesem Link umfassen nun auch Informationen zum Ansprechpartner. Wenn der Ansprechpartner mit Ihrem lokalen Microsoft Outlook Client synchronisiert wurde, wird im Dialogfeld auch der Name des Ansprechpartners angezeigt.

Um alle in der SAP-Lösung verfügbaren Kontaktinformationen anzuzeigen, klicken Sie auf den Link.

# 23.3.5.4 Ansprechpartner und Kunden einfach per Drag&Drop verknüpfen

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie Ansprechpartner per Drag&Drop in Kunden hinzufügen.

In Microsoft Outlook wird unter *Ansprechpartner* beim Öffnen des Ansprechpartnerordners für SAP Cloud for Customer in jeder Sicht (außer der Sicht *Personen*) der Add-In-Seitenbereich angezeigt. Im Seitenbereich können Sie nach einem Kunden suchen und dann einen Ansprechpartner per Drag&Drop mit diesem Kunden verknüpfen. Ihre Verknüpfung des Ansprechpartners mit einem Kunden wird mit der SAP-Lösung synchronisiert.



# 23.3.5.5 Ansprechpartnerinformationen in der Randleiste fixieren

Sie können Informationen in der Randleiste auch während des Auswählens anderer Objekte beibehalten, indem Sie sie fixieren.

### Kontext

Wenn Sie in Ihrem Posteingang eine E-Mail von einem SAP-Cloud-for-Customer-Ansprechpartner auswählen, werden die Informationen zu diesem Ansprechpartner in der Randleiste angezeigt. Beim Auswählen einer Nachricht von einem anderen SAP-Cloud-for-Customer-Ansprechpartner werden die Informationen in der Randleiste aktualisiert.

Wenn Sie möchten, dass die Informationen zu einem bestimmten Ansprechpartner in der Randleiste verfügbar bleiben, fixieren Sie diese Informationen folgendermaßen:

### Vorgehensweise

- 1. Wenn die Informationen, die Sie in der Randleiste beibehalten möchten, dort angezeigt werden, wählen Sie oben in der Randleiste das Stecknadelsymbol, damit die Ansprechpartnerinformationen auch während des Auswählens anderer E-Mail-Nachrichten verfügbar bleiben.
- 2. Wählen Sie das Stecknadelsymbol noch einmal, um die Fixierung aufzuheben, wodurch die Randleiste die Ansprechpartnerinformationen basierend auf der aktuell ausgewählten Nachricht dynamisch aktualisieren kann.

# 23.3.5.6 Besuch oder Termin über Suche zu Ansprechpartnern sichern

Sie können einen Besuch oder Termin aus den Outlook-Add-In-Suchergebnissen in den Ansprechpartnern sichern.

Wenn die Besuchsteilnehmer oder Terminteilnehmer in Outlook vom Add-on nicht erkannt werden, können Sie einen Ansprechpartner manuell im Seitenbereich suchen und den Besuch oder Termin sichern.

#### i Hinweis

Sie können Ansprechpartnern aus der Suche keine E-Mails hinzufügen.

# 23.3.5.7 Ansprechpartner aus SAP Cloud for Customer in Microsoft Outlook hinzufügen

Sie können alle Ihre Ansprechpartner aus der SAP-Lösung auf einmal oder einzeln zu Microsoft Outlook hinzufügen.

# Kontext

Es gibt einige verschiedene Möglichkeiten, Ihre Ansprechpartnerinformationen aus Ihrer SAP-Lösung in Microsoft Outlook herunterzuladen, dies sind die folgenden:

- Laden Sie alle Ansprechpartner aus dem System auf einmal in Microsoft Outlook herunter, indem Sie wie folgt vorgehen:
  - 1. Wählen Sie in der Symbolleiste des Add-Ins für SAP Cloud for Customer die Option *Einstellungen*.
  - Wenn die Ansprechpartner, die Sie herunterladen, aktualisiert werden sollen, wenn Änderungen daran vorgenommen werden, wählen Sie Ansprechpartner synchronisiert lassen.
     Wenn diese Einstellung übersprungen wird, werden die Ansprechpartner heruntergeladen, aber nicht aktualisiert.

#### i Hinweis

Ansprechpartner ohne Kunden und neue Ansprechpartner und Kunden werden eventuell nicht automatisch in Microsoft Outlook aktualisiert, auch wenn Sie diese Einstellung vorgenommen haben. Um sicherzustellen, dass diese Arten von Ansprechpartnern auch aktualisiert werden, wiederholen Sie diesen Schritt in regelmäßigen Abständen.

3. Nehmen Sie die für die Erstsynchronisation entsprechende Auswahl vor, und wählen Sie Ansprechpartner herunterladen.

In der Standardeinstellung sucht das Add-In nach allen Kunden unter *Meine Kunden* und lädt alle Ansprechpartner herunter, die für diese Kunden aufgeführt sind.

#### i Hinweis

Wenn nur Ansprechpartner heruntergeladen werden sollen, die Sie auf der Registerkarte *Beziehungen* hinzugefügt haben, markieren Sie das Ankreuzfeld *Nur die Ansprechpartner herunterladen, zu denen eine Beziehung besteht*.

- Auf folgende Weise können Sie einzelne Ansprechpartner manuell herunterladen:
  - 1. Suchen Sie in Microsoft Outlook in der Randleiste SAP Cloud for Customer auf der Registerkarte *Ansprechpartner* nach dem Namen eines Ansprechpartners.

In der Randleiste wird eine Liste aller Ansprechpartner aus SAP Cloud for Customer angezeigt.

- 2. Wählen Sie den Ansprechpartner, den Sie zu Ihren Kontakten in Microsoft Outlook hinzufügen möchten, und wählen Sie .
- Auf folgende Weise können Sie einzelne Ansprechpartner automatisch herunterladen:
  - Wählen Sie in der Symbolleiste des Add-Ins für SAP Cloud for Customer die Optionen Einstellungen
     Ansprechpartner immer kopieren .
  - 2. Wenn Sie eine E-Mail in Ihrem Posteingang auswählen, sucht die SAP-Lösung nach einer Übereinstimmung mit der E-Mail-Adresse. Wenn es eine Übereinstimmung findet, lädt es automatisch die Ansprechpartnerinformationen in Ihre Microsoft-Outlook-Kontakte herunter.

### Ergebnisse

Die Ansprechpartnerinformationen werden aus SAP Cloud for Customer übertragen und in den Kontakten in Microsoft Outlook angezeigt.

### Weitere Informationen

Kunden und Ansprechpartner anlegen [Seite 1016]

# 23.3.5.8 Herunterladen von Privatkunden in Microsoft Outlook konfigurieren

Um das Herunterladen von Privatkunden aus SAP Cloud for Customer in Microsoft Outlook zuzulassen, müssen Administratoren die erforderliche Konfiguration in SAP Cloud for Customer sowie in Microsoft Outlook vornehmen. Fügen Sie nach dem Vornehmen dieser Einstellungen Ihre Ansprechpartner in Microsoft Outlook hinzu, um sicherzustellen, dass diese synchronisiert werden.

### Kontext

#### Achtung

Der Mitarbeiter (Benutzer) muss zum Kundenteam eines Privatkunden gehören, damit der Privatkunde in den Outlook-Client heruntergeladen werden kann. Diese Bedingung gilt jedoch nicht, wenn Privatkunden durch das Suchen und Verwenden von E-Mail-Adressen heruntergeladen werden.

## Vorgehensweise

1. Nehmen Sie Einstellungen in SAP Cloud for Customer vor.

Die folgenden Steuerelemente werden im System bereitgestellt, um das Herunterladen von Privatkunden in Microsoft Outlook zu aktivieren oder zu deaktivieren. Beachten Sie, dass diese Einstellungen von der Benutzerrolle "Administrator" vorgenommen werden und die in Microsoft Outlook festgelegten Einstellungen übersteuern.

- 1. Melden Sie sich als Administrator an, und wählen Sie Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen .
- 2. Setzen Sie den Filter so, dass alle aktiven Benutzerrollen angezeigt werden.
- Wählen Sie die Rolle aus, der Sie Zugriffsrechte zuweisen möchten, und bearbeiten Sie diese.
   Überprüfen Sie für die Rolle auf der Registerkarte Felder und Aktionen, ob für die folgenden Felder Uneingeschränkt festgelegt ist:

GW\_INDIVIDUAL\_CUSTOMERS: Wenn Sie dieses Ankreuzfeld markieren, wird im Dashboard Kontakte von Microsoft Outlook ein neuer Ordner für SAP Cloud for Customer: Privatkunden angezeigt.

- 4. Sichern Sie Ihre Einstellungen.
- 2. Wählen Sie in Microsoft Outlook in der Symbolleiste für das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook *Einstellungen*, und markieren Sie das Ankreuzfeld *Privatkunden aktivieren*.

#### i Hinweis

Wenn Sie diese Einstellung deaktivieren, stehen die Ansprechpartner bei den Privatkunden aus SAP Cloud for Customer in Microsoft Outlook nicht mehr zur Verfügung. Wird das Herunterladen von Privatkunden jedoch wieder aktiviert, kann auf alle für diesen Benutzer angelegten Daten wieder zugegriffen werden.

# 23.3.6 E-Mails verwalten

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie E-Mails zu Ihrer SAP-Lösung oder E-Mails mit Referenz zu anderen Objekten direkt über Ihren Posteingang hinzufügen.

# 23.3.6.1 E-Mails für die Synchronisation hinzufügen

Ansprechpartnerinformationen können automatisch einem anderen Objekt zugeordnet werden. Es ist jedoch auch möglich, Ansprechpartnerinformationen aus einer E-Mail manuell zuzuordnen.

### Kontext

Wenn in der Randleiste von SAP Cloud for Customer Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, können Sie eine formatierte oder unformatierte E-Mail einer Opportunity, einem Lead, einem Angebot, einer Kampagne oder einem Kunden zuordnen, die unter dem Ansprechpartner aufgelistet werden. Verschieben Sie die E-Mail einfach per Drag&Drop in der Randleiste auf das SAP-Element, dem Sie sie zuordnen möchten.

Wenn Sie eine E-Mail für die Synchronisation hinzufügen möchten und keine relevanten Ansprechpartnerinformationen in der Randleiste sichtbar sind, gehen Sie folgendermaßen vor:

#### Vorgehensweise

1. Öffnen Sie in Microsoft Outlook eine E-Mail, und wählen Sie unter SAP Cloud for Customer*E-Mail hinzufügen*.

#### i Hinweis

Sie können eine oder mehrere E-Mails direkt ohne Öffnen hinzufügen, indem Sie diese mit der rechten Maustaste in Ihrem Posteingang auswählen und anschließend *E-Mail hinzufügen* wählen.

#### i Hinweis

Wenn Sie eine E-Mail erstellen, können Sie sie über *Senden und E-Mail hinzufügen* synchronisieren und versenden. Dieser Schritt kombiniert die Schritte zum Synchronisieren und Versenden von E-Mails und spart Ihnen somit Zeit.

- 2. Bei Bedarf können Sie eine Referenz auf einen Kunden hinzufügen.
- 3. Wählen Sie Senden.

In SAP Cloud for Customer wurde eine E-Mail-Aktivität angelegt, die auf Informationen in der Microsoft-Outlook-E-Mail basiert.

# Ergebnisse

Die von Ihnen in Microsoft Outlook synchronisierte E-Mail wird in SAP Cloud for Customer auf der Registerkarte *Aktivitäten* angezeigt.

Wenn Sie einen Kunden, Ansprechpartner, Lead oder eine Opportunity als Referenz hinzugefügt haben, erscheinen diese ebenfalls in der Positionssicht der entsprechenden Position.

Bilder im Text der E-Mail werden in Ihrer SAP-Lösung als Anlagen angezeigt.

# 23.3.6.2 Besuche, Termine, Aufgaben und E-Mails mit Referenz hinzufügen

Sie können E-Mails, Termine, Besuche und Aufgaben mit Referenz auf Ihre Kunden, Opportunitys oder Leads in SAP Cloud for Customer hinzufügen.

## Kontext

Besuche ähneln Terminen in technischer Hinsicht, und die SAP-Lösung behandelt sie auf die gleiche Weise.

Im folgenden dient die E-Mail-Aktivität als Beispiel. Die Prozessschritte sind jedoch für andere Aktivitätsarten ähnlich.

Wenn in der Randleiste von SAP Cloud for Customer Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, können Sie eine E-Mail, einen Besuch, einen Termin oder eine Aufgabe einfach per Drag&Drop einer Opportunity, einem Lead, einer Aktivität, einem Angebot, einem Kundenauftrag, einer Kampagne, einem Ticket oder einem Kunden aus der entsprechenden Liste des Ansprechpartners zuordnen.

#### ${f i}$ Hinweis

Wenn Sie E-Mails aus dem Ordner *Gesendet* hinzufügen, verwendet das System den Empfänger aus der "An"-Zeile als Referenz. Wenn mehrere Empfänger vorhanden sind, verwendet die Lösung den ersten Empfänger als Referenzkunden/-ansprechpartner, den Sie über *Details abrufen* bestätigen können.

Wenn Sie eine E-Mail, einen Termin oder eine Aufgabe zum Synchronisieren hinzufügen möchten und in der Randleiste keine relevanten Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

- Fügen Sie eine Aktivität mit Referenz auf einen Kunden, eine Kampagne, einen Kundenauftrag oder ein Angebot wie folgt hinzu:
  - a. Um eine E-Mail in Microsoft Outlook mit SAP Cloud for Customer zu synchronisieren, öffnen Sie eine E-Mail, und wählen Sie SAP Cloud for Customer > E-Mail hinzufügen >.

#### i Hinweis

Bei der Verwendung von *E-Mail hinzufügen* fügt das System die E-Mail direkt dem Objekt ohne Referenz zu einem Kunden. Wenn Sie die E-Mail auf das Objekt ziehen und ablegen, fügt das System auch die Kundenreferenz hinzu.

b. Wählen Sie *Referenz hinzufügen*, und wählen Sie das Objekt aus, dem Sie die E-Mail hinzufügen möchten.

Sie können auch nach einem anderen Kunden suchen und die E-Mail mit dem Kunden als Referenz hinzufügen.

Wenn Sie eine E-Mail mit Referenz auf einen Kunden hinzufügen, können Sie die Suchergebnisse nach Art (Kunde oder Privatkunde) filtern. Ihre Filtereinstellungen bleiben bestehen, bis Sie sie ändern.

In SAP Cloud for Customer wird automatisch unter dem von Ihnen ausgewählten Kunden eine E-Mail-Aktivität angelegt.

2. Um eine Aktivität mit Referenz auf eine Opportunity oder ein Lead hinzuzufügen, gehen Sie wie folgt vor:

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Um eine Referenz auf eine Opportunity oder ein Lead hinzuzufügen, fügen Sie zunächst eine Referenz auf einen Kunden hinzu.

- a. Um eine E-Mail in Microsoft Outlook mit SAP Cloud for Customer zu synchronisieren, öffnen Sie eine E-Mail, und wählen Sie SAP Cloud for Customer > E-Mail hinzufügen >.
- a. Wählen Sie Referenz hinzufügen Kunde .
- a. Fügen Sie eine Referenz auf eine Opportunity oder einen Lead hinzu.

Wenn Sie nach der Opportunity oder dem Lead suchen, werden in der Ergebnisliste die Opportunitys oder Leads angezeigt, die dem referenzierten Kunden zugeordnet sind.

a. Wählen Sie das gewünschte Element aus der Ergebnisliste aus.

Die E-Mail wird automatisch in SAP Cloud for Customer kopiert und in der von Ihnen ausgewählten Opportunity oder dem Lead angezeigt.

# 23.3.6.3 E-Mail-Termine mit einem Kundenauftrag oder Angebot verknüpfen

Sie können E-Mail-Termine mit einem Kundenauftrag oder einem Angebot verknüpfen.

Mithilfe des Groupware-Add-Ins können Sie nach einem Kundenauftrag oder einem Angebot suchen und eine Aktivität (E-Mail, Besuch oder Termin) mit diesem Kundenauftrag oder Angebot verknüpfen. Sie müssen SAP Cloud for Customer nicht öffnen, um manuell eine Aktivität zu einem Kundenauftrag oder Angebot hinzuzufügen.

# 23.3.6.4 Drag&Drop-Anlagen

Im SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook können Sie Anlagen einer E-Mail per Drag&Drop direkt auf ein Objekt (z.B. eine Opportunity oder ein Lead) im Seitenbereich ziehen. Beim Öffnen des Objekts in Ihrer SAP-Lösung wird die Anlage direkt im Objekt angezeigt.

# 23.3.6.5 E-Mails aus SAP Cloud for Customer entfernen

Sie können E-Mail-Nachrichten aus der SAP-Lösung entfernen, wenn Sie die Nachricht ursprünglich mit dem SAP-System verknüpft haben. Das Entfernen von E-Mails ist nur über den Browser möglich.

Beim Entfernen der E-Mail-Nachricht aus Ihrer SAP-Lösung wird die Nachricht nicht gelöscht: sie ist immer noch in Microsoft Outlook vorhanden. Es wird lediglich die Verknüpfung zu der betreffenden E-Mail-Nachricht aus SAP Cloud for Customer entfernt.

Zum Entfernen von E-Mails aus SAP Cloud for Customer fahren Sie unter *Aktivitäten* über eine E-Mail, und wählen Sie *Entfernen*.

# 23.3.6.6 Konfigurieren: Synchronisierung von E-Mails verhindern, die als privat oder vertraulich gekennzeichnet sind

Als Administrator können Sie Ihr System so einrichten, dass als privat oder als vertraulich gekennzeichnete E-Mails von der Synchronisierung mit SAP Cloud for Customer ausgeschlossen werden.

## Kontext

Um diese Einstellung vorzunehmen, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

- Melden Sie sich als Administrator an, und navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen
   Einstellungen für Groupware-Add-In Microsoft Outlook Allgemeine Einstellungen
   Synchronisierungseinstellungen . Wählen Sie, ob vertrauliche E-Mails, private E-Mails oder beide von der Synchronisierung ausgeschlossen werden sollen.
- 2. Wählen Sie, ob vertrauliche E-Mails, private E-Mails oder beide von der Synchronisierung ausgeschlossen werden sollen.

# 23.3.7 Termine und Besuche verwalten

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie Termine und Besuche synchronisieren, sodass Aktualisierungen in Ihrer SAP-Lösung in Microsoft Outlook erscheinen und umgekehrt.

# 23.3.7.1 Besuche und Termine zur Synchronisation hinzufügen

Termininformationen können anderen Objekten automatisch zugeordnet werden. Sie können sie jedoch auch manuell zuordnen.

## Kontext

Besuche ähneln Terminen in technischer Hinsicht, und die SAP-Lösung behandelt sie auf die gleiche Weise.

#### i Hinweis

Folgendes gilt speziell für den Verkauf:

Wenn in der Randleiste von SAP Cloud for Customer Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, können Sie einen Termin einfach per Drag&Drop einer Opportunity, einem Lead, einer Aktivität, einem Kundenauftrag, oder einem Kunden aus der entsprechenden Liste dieses Ansprechpartners zuordnen. Der Termin wird automatisch mit dem Lead, der Opportunity, der Aktivität, dem Kundenauftrag oder dem Kunden verknüpft.

#### i Hinweis

Sie können nur Termine synchronisieren, deren Organisator Sie sind. Wenn Sie ein Teilnehmer sind, erhalten Sie Aktualisierungen des Outlook-Termins des Organisators.

#### i Hinweis

Terminserien können nicht synchronisiert werden.

Wenn Sie einen Termin zum Synchronisieren hinzufügen möchten und in der Randleiste keine relevanten Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

1. Öffnen Sie in Microsoft Outlook einen Termin, und wählen Sie unter SAP Cloud for Customer*Termin hinzufügen*.

#### i Hinweis

Sie können einen Termin direkt hinzufügen, ohne ihn zu öffnen. Wählen Sie dazu in Ihrem Kalender den Termin mit der rechten Maustaste aus, und wählen Sie *Termin hinzufügen*.

#### i Hinweis

Wenn Sie einen neuen Termin anlegen, können Sie ihn über *Termin sichern, senden und synchronisieren* synchronisieren und versenden. Dieser Prozessschritt umfasst mehrere Schritte und spart Ihnen so Zeit.

- 2. Wenn diese Position ein Besuch sein soll, wählen Sie das Kennzeichen *Besuch*. Anderenfalls legen Sie einen Termin an.
- 3. Bei Bedarf können Sie eine Referenz auf einen Kunden hinzufügen.
- 4. Wählen Sie Senden.

In SAP Cloud for Customer wurde eine Terminaktivität angelegt, die auf Informationen im Microsoft-Outlook-Termin basiert.

5. Sie können einen Termin auch in SAP Cloud for Customer öffnen, anlegen oder bearbeiten. Wiederholen Sie die vorangegangenen Schritte, um zukünftige Änderungen an den Terminen in SAP Cloud for Customer oder in Microsoft Outlook zu synchronisieren.

### → Empfehlung

Wenn Sie Teilnehmer in einem SAP Cloud for Customer-Termin hinzufügen oder ändern, können Sie die Besprechungsanfrage wie folgt senden:

- 1. Stellen Sie sicher, dass der Termin synchronisiert ist, indem sie die vorangegangenen Schritte wiederholen.
- 2. Öffnen Sie den Termin in Microsoft Outlook, und versenden Sie die Besprechungsanfrage.

# Ergebnisse

Der von Ihnen in Microsoft Outlook synchronisierte Termin wird in SAP Cloud for Customer auf der Registerkarte *Aktivitäten* angezeigt.

i Hinweis

Folgendes gilt speziell für den Verkauf:

Wenn Sie einen Kunden, Ansprechpartner, Lead oder eine Opportunity als Referenz hinzugefügt haben, werden diese ebenfalls in der Positionssicht der entsprechenden Position angezeigt.

# 23.3.7.2 Nur Synchronisation von Besuchen konfigurieren

Als Administrator können Sie für bestimmte Benutzer festlegen, dass nur Besuche (und keine Termine) mit der SAP-Lösung synchronisiert werden.

## Kontext

Wenn Sie eine Gruppe von Benutzern haben, bei denen nur Besuche in der SAP-Lösung aktualisiert werden müssen, können Sie für deren Benutzerrolle Einschränkungen von Geschäftsaktionen definieren.

#### i Hinweis

Diese Einstellung gilt nur für Termine, die angelegt werden, nachdem diese Einstellung vorgenommen wurde. Alle Termine, die zuvor synchronisiert wurden, werden weiterhin synchronisiert.

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich als Administrator an, und gehen Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzerrollen .
- 2. Wählen Sie die Benutzerrolle aus, für die Sie die Synchronisation auf Besuche beschränken möchten, und wählen Sie Alles anzeigen.
- 3. Fügen Sie unter *Einschränkungen von Geschäftsaktionen* eine Zeile hinzu, und fügen Sie eine der folgenden Einschränkungen oder beide hinzu:
  - GW\_APPT\_ONLY\_UPLOAD

Um nur Besuche aus der SAP-Lösung in Microsoft Outlook zu synchronisieren, müssen Sie verhindern, dass die Lösung Termine hochlädt. Fügen Sie hierfür diese Einschränkung hinzu, und deaktivieren Sie sie.

• GW\_APPT\_ONLY\_DOWNLOAD

# 23.3.7.3 Konfigurieren: Synchronisierung von Notizen und Anlagen für Besuche und Termine verhindern

Als Administrator können Sie Ihr System so einrichten, dass Notizen und Anlagen für Termine und Besuche nicht mit SAP Cloud for Customer synchronisiert werden.

### Kontext

#### i Hinweis

Diese Einstellungen betreffen immer sowohl Termine als auch Besuche. Es ist beispielsweise nicht möglich, die Synchronisierung für Termine zu verhindern, nicht aber für Besuche.

Um diese Einstellung vorzunehmen, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich als Administrator an, und wählen Sie Administrator Allgemeine Einstellungen Benutzer Benutzerrollen .
- 2. Verwenden Sie den Filter, um alle aktiven Benutzerrollen anzuzeigen.
- 3. Markieren und bearbeiten Sie die Rolle, für die Sie die Synchronisierung von Notizen und Anlagen verhindern möchten.
- 4. Fügen Sie in der Benutzerrolle die entsprechende Einschränkung der Geschäftsaktion hinzu:
  - Zum Verhindern der Synchronisierung von Anlagen für Termine und Besuche (GW\_APPT\_ATTACH\_UPLOAD\_DOWNLOAD)
  - Zum Verhindern der Synchronisierung von Notizen für Termine und Besuche (GW\_APPT\_NOTES\_UPLOAD\_DOWNLOAD)

# 23.3.7.4 Konfigurieren: Besuche standardmäßig anlegen

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie als Administrator Ihr System so einrichten, dass für alle neuen in Microsoft Outlook angelegten Termine das Kennzeichen *Besuch* standardmäßig gesetzt ist.

Wenn Ihre Benutzer statt Terminen hauptsächlich Besuche anlegen können Sie als Administrator das Standardankreuzfeld *Besuch* aktivieren, indem Sie sich als Administrator anmelden und Administrator Einstellungen für Groupware-Add-In Microsoft Outlook Allgemeine Einstellungen Termine in Microsoft Outlook standardmäßig als Besuche anlegen (Änderung durch Benutzer bei Bedarf möglich) wählen.

#### i Hinweis

Benutzer können diese Einstellung manuell ändern, damit sie, wenn sie Besuche oft anlegen und Termine nur gelegentlich, dieses Kennzeichen einfach entfernen können, um einen Termin anzulegen.

# 23.3.7.5 Besuche, Termine, Aufgaben und E-Mails mit Referenz hinzufügen

Sie können E-Mails, Termine, Besuche und Aufgaben mit Referenz auf Ihre Kunden, Opportunitys oder Leads in SAP Cloud for Customer hinzufügen.

### Kontext

Besuche ähneln Terminen in technischer Hinsicht, und die SAP-Lösung behandelt sie auf die gleiche Weise.

Im folgenden dient die E-Mail-Aktivität als Beispiel. Die Prozessschritte sind jedoch für andere Aktivitätsarten ähnlich.

Wenn in der Randleiste von SAP Cloud for Customer Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, können Sie eine E-Mail, einen Besuch, einen Termin oder eine Aufgabe einfach per Drag&Drop einer Opportunity, einem Lead, einer Aktivität, einem Angebot, einem Kundenauftrag, einer Kampagne, einem Ticket oder einem Kunden aus der entsprechenden Liste des Ansprechpartners zuordnen.

#### i Hinweis

Wenn Sie E-Mails aus dem Ordner *Gesendet* hinzufügen, verwendet das System den Empfänger aus der "An"-Zeile als Referenz. Wenn mehrere Empfänger vorhanden sind, verwendet die Lösung den ersten Empfänger als Referenzkunden/-ansprechpartner, den Sie über *Details abrufen* bestätigen können.

Wenn Sie eine E-Mail, einen Termin oder eine Aufgabe zum Synchronisieren hinzufügen möchten und in der Randleiste keine relevanten Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

- 1. Fügen Sie eine Aktivität **mit Referenz auf einen Kunden, eine Kampagne, einen Kundenauftrag oder ein Angebot** wie folgt hinzu:
  - a. Um eine E-Mail in Microsoft Outlook mit SAP Cloud for Customer zu synchronisieren, öffnen Sie eine E-Mail, und wählen Sie SAP Cloud for Customer > E-Mail hinzufügen >.

#### i Hinweis

Bei der Verwendung von *E-Mail hinzufügen* fügt das System die E-Mail direkt dem Objekt ohne Referenz zu einem Kunden. Wenn Sie die E-Mail auf das Objekt ziehen und ablegen, fügt das System auch die Kundenreferenz hinzu. b. Wählen Sie *Referenz hinzufügen*, und wählen Sie das Objekt aus, dem Sie die E-Mail hinzufügen möchten.

Sie können auch nach einem anderen Kunden suchen und die E-Mail mit dem Kunden als Referenz hinzufügen.

Wenn Sie eine E-Mail mit Referenz auf einen Kunden hinzufügen, können Sie die Suchergebnisse nach Art (Kunde oder Privatkunde) filtern. Ihre Filtereinstellungen bleiben bestehen, bis Sie sie ändern.

In SAP Cloud for Customer wird automatisch unter dem von Ihnen ausgewählten Kunden eine E-Mail-Aktivität angelegt.

2. Um eine Aktivität mit Referenz auf eine Opportunity oder ein Lead hinzuzufügen, gehen Sie wie folgt vor:

#### i Hinweis

Um eine Referenz auf eine Opportunity oder ein Lead hinzuzufügen, fügen Sie zunächst eine Referenz auf einen Kunden hinzu.

- a. Um eine E-Mail in Microsoft Outlook mit SAP Cloud for Customer zu synchronisieren, öffnen Sie eine E-Mail, und wählen Sie SAP Cloud for Customer > E-Mail hinzufügen >.
- a. Wählen Sie Referenz hinzufügen Kunde .
- a. Fügen Sie eine Referenz auf eine Opportunity oder einen Lead hinzu.

Wenn Sie nach der Opportunity oder dem Lead suchen, werden in der Ergebnisliste die Opportunitys oder Leads angezeigt, die dem referenzierten Kunden zugeordnet sind.

a. Wählen Sie das gewünschte Element aus der Ergebnisliste aus.

Die E-Mail wird automatisch in SAP Cloud for Customer kopiert und in der von Ihnen ausgewählten Opportunity oder dem Lead angezeigt.

# 23.3.7.6 Mit Aufgaben verbundene Besuche anzeigen

Für Aufgaben im SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook können Sie Details zu zugehörigen Besuchen anzeigen, sobald die Aufgabe synchronisiert ist.

Nach der Synchronisation wählen Sie den Link *Aufgabedetails*. Details zu den zugehörigen Besuchen werden angezeigt. Die Besuch-ID ist ein Link, über den Sie direkt zum Besuch in SAP Cloud for Customer navigieren können.

Add Rer Task T AP Hybris Cloue	move issk d for Cus	orward (	N DneNote	Task De	etails	Mar	k Assign lete Task Manage Ta	Send Status Report sk	Recurrence Recurrence	Categoriza	e Follow Up *	<ul> <li>Private</li> <li>High Importance</li> <li>Low Importance</li> <li>Low Importance</li> </ul>	Zoom Zoom	Start Inking Ink	,
Overdue by	r 6 days.														
bject	Visit review with Store Man	ager abo	ut the sale	s of the pro	ducts										
art date	Wed 12/20/2017		Status	Not Star	ted										
je date	Wed 12/20/2017		Priority	Normal	9	•	% Complete	0%	5						
Reminder	None	(int)	None		*	4	Owner	Banerjee,	Ankan						
heck pland	ogram		Det	tails - SAP I	Hybris C	loud f	or Customer			×					
Check plane	ogram		Det Tas	tails - SAP I sk reference D 40195 cms	Hybris Cl es items Type Accou	loud f	or Customer Name SAP Glob	sal		×					
Check plane	ogram		Def Tas 15 87	tails - SAP I sk reference D 40195 1701	Hybris Cl es items Type Accou Vist	loud f	or Customer Name SAP Glob	a		>					
Check plane	ogram		Det Tat 15 87	tails - SAP I sk reference D 40195 7701	Hybris C es items Type Accou Vist	loud f	Name SAP Glob	a		Close					
Check plane	ogram		Def Tas 15 87	tails - SAP I sk reference D 40195 701	Hybris C es items Type Accou Vist	loud f	or Customer Name SAP Glob			Close					
Check plane	ogram		Def Tas 10 15 87	tails - SAP I sk reference 0 40195 701	Hybris Cl es items Type Accou Vist	loud f	Name SAP Glob	ઝ		Close					
Check planc	ogram		Def Tas IC 15 87	tails - SAP I sk reference 0 40195 7701	Hybris C ss items Type Accou Vist	loud f	Name SAP Glob	a		Close					

# 23.3.7.7 Benachrichtigung über stornierte Termine wird in Microsoft Outlook angezeigt

Wenn Sie der Verantwortliche eines Termins sind und der Termin in der SAP-Lösung abgesagt wird, wird in Ihrem Microsoft Outlook Client eine Benachrichtigung angezeigt.

# 23.3.7.8 Statussynchronisierung von abgesagten Besprechungen in Microsoft Outlook

Wenn Sie Besprechungen in Microsoft Outlook absagen, wird dieser Status mit SAP Cloud for Customer synchronisiert.

Anders als gelöschte Besuche oder Termine werden stornierte Besuche oder Termine weiterhin in der SAP-Lösung angezeigt. Somit können Sie Besuche oder Termine nachverfolgen, die ursprünglich eingeplant waren, aber nicht stattgefunden haben.

Die Synchronisation und der Status variieren leicht je nach Situation:

 Der Organisator sagt eine synchronisierte Besprechung in Microsoft Outlook ab. Wenn Sie der Organisator der Besprechung sind, öffnen Sie die Besprechungsanfrage in Microsoft Outlook und wählen Besprechung absagen Absage senden .
 Ergebnis: Der Status der Besprechung im SAP-System lautet Storniert.

#### i Hinweis

Für Besprechungen, die in der Vergangenheit liegen, ist es nicht erforderlich, eine Absage zu senden, also wählen Sie einfach *Besprechung absagen*.

• Eine andere Person als der Organisator kann eine synchronisierte Besprechung in SAP Cloud for Customer löschen.

#### i Hinweis

#### Voraussetzungen

- In den Kontaktinformationen aller Teilnehmer sind im SAP-System E-Mail-Adressen hinterlegt.
- Allen Mitarbeitern wurde zuvor eine Besprechungsanfrage gesendet.
- Wenn Sie nicht der Organisator sind, öffnen Sie den Termin im SAP-System, und wählen Sie
   Aktionen Als "Abgebrochen" kennzeichnen .
- 2. Im Anschluss an die Synchronisierung muss der Organisator in der Taskleiste in Microsoft Outlook das SAP-Symbol und anschließend *Besprechungsanfragen an Teilnehmer senden* wählen.
- 3. Wählen Sie die Besprechung aus, die Sie absagen möchten, und wählen Sie Senden.

#### i Hinweis

In SAP Cloud for Customer können Sie Besprechungen bearbeiten, die bereits abgesagt wurden. Wenn jedoch bereits eine Absage an die Teilnehmer in Outlook gesendet wurde, können die Änderungen nicht mit Microsoft Outlook synchronisiert werden.

# 23.3.7.9 Besuche, Termine oder Aufgaben löschen

Wenn Sie Besuche, Termine oder Aufgaben löschen, besteht in der SAP-Lösung der zugehörige Datensatz nicht fort.

### Kontext

Besuche ähneln Terminen in technischer Hinsicht, und die SAP-Lösung behandelt sie auf die gleiche Weise.

#### i Hinweis

Anders als gelöschte Besuche oder Termine werden stornierte Besuche oder Termine weiterhin in der SAP-Lösung angezeigt. Das bedeutet, Sie können anhand von stornierten Besuchen oder Terminen Besuche oder Termine nachverfolgen, die ursprünglich eingeplant waren, aber nicht stattgefunden haben.

In den nachfolgend beschriebenen Schritten dient ein Termin als Beispiel, die Schritte sind für Besuche, Termine und Aufgaben jedoch vergleichbar.

#### Vorgehensweise

1. Öffnen Sie den Termin, der gelöscht werden soll, in Microsoft Outlook.

#### i Hinweis

Sie können nur Termine synchronisieren, deren Organisator Sie sind. Wenn Sie ein Teilnehmer sind, erhalten Sie Aktualisierungen des Microsoft-Outlook-Termins des Organisators.

2. Wählen Sie SAP Cloud for Customer Termin löschen .

Es können nur Termine und Aufgaben gelöscht werden, die synchronisiert wurden.

## Ergebnisse

Bei zuvor synchronisierten Terminen oder Aufgaben wird die Löschung sowohl in Microsoft Outlook als auch in SAP Cloud for Customer synchronisiert. In der SAP-Lösung besteht kein zugehöriger Datensatz fort.

# 23.3.8 Aufgaben verwalten

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie Aufgaben hinzufügen, Besuche anzeigen, die mit Aufgaben verknüpft sind, und Aufgaben löschen.

# 23.3.8.1 Aufgaben zur Synchronisation hinzufügen

Aufgabeninformationen können anderen Objekten automatisch zugeordnet werden. Sie können sie jedoch auch manuell zuordnen.

## Kontext

Alle Ihre Aufgaben werden bidirektional zwischen Microsoft Outlook und Ihrer SAP-Lösung synchronisiert.

Aufgaben werden nur für den Bearbeiter, der in Ihrer SAP-Lösung definiert ist, synchronisiert.

#### → Empfehlung

Wir raten davon ab, einen Bearbeiter in Ihrer SAP-Lösung und in Microsoft Outlook zu ändern, nachdem eine Aufgabe mit Microsoft Outlook synchronisiert wurde. Wenn Sie den Bearbeiter dennoch zu diesem Zeitpunkt ändern, wird die Aufgabe im Kalender beider Benutzer angezeigt, jegliche Aktualisierungen werden jedoch nur im Kalender des aktuellen Bearbeiters angezeigt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die erweiterten Funktionen der Aufgabenverwaltung in Microsoft Outlook, wie das Zuweisen von Aufgaben zu anderen, werden nicht unterstützt und können Probleme verursachen.

#### i Hinweis

Folgendes gilt speziell für den Verkauf:

Wenn in der Randleiste von SAP Cloud for Customer Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, können Sie eine Aufgabe einfach per Drag&Drop einer Opportunity, einem Lead, einem Kundenauftrag, einer Aktivität oder einem Kunden aus der entsprechenden Liste dieses Ansprechpartners zuordnen. Die Aufgabe wird automatisch mit dem Lead, der Opportunity, dem Kundenauftrag, der Aktivität oder dem Kunden verknüpft.

#### i Hinweis

Künftige Aufgaben und Aufgaben der letzten 30 Tage werden synchronisiert und in Microsoft Outlook angezeigt. Aufgaben, die älter sind als 30 Tage, werden nicht mehr synchronisiert.

Wenn Sie eine Aufgabe zum Synchronisieren hinzufügen möchten und in der Randleiste keine relevanten Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, gehen Sie folgendermaßen vor:

### Vorgehensweise

1. Öffnen Sie in Microsoft Outlook eine Aufgabe in Ihrer *Vorgangsliste*, und wählen Sie ► SAP Cloud for Customer ► Aufgabe hinzufügen .

Wenn Sie in den Aufgabendetails in das Feld *Name des Unternehmens* einen Namen eingeben, wird dieser im System als Kundenname verwendet. Wenn Sie analog dazu eine Aufgabe im System anlegen und nach Microsoft Outlook synchronisieren, wird der Kundenname in den Aufgabendetails als Name des Unternehmens angezeigt.

- 2. Fügen Sie bei Bedarf einen Verweis auf einen Kunden, einen Lead oder eine Opportunity hinzu.
- 3. Wählen Sie Senden.

In SAP Cloud for Customer wird basierend auf den Informationen in der Microsoft-Outlook-Aufgabe eine Aufgabenaktivität angelegt.

4. Sie können eine Aufgabe auch in SAP Cloud for Customer öffnen, anlegen oder bearbeiten.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie eine Aufgabe in SAP Cloud for Customer ändern, werden diese Änderungen automatisch innerhalb von fünf Minuten nach Microsoft Outlook synchronisiert. Wenn Sie jedoch eine bereits synchronisierte Aufgabe in Microsoft Outlook ändern, erfolgt keine automatische Synchronisation. Öffnen Sie in diesem Fall die Aufgabe in Microsoft Outlook, nehmen Sie Ihre Änderungen vor, und wählen Sie *Aufgabe hinzufügen*, um die Synchronisation mit SAP Cloud for Customer auszulösen.

## Ergebnisse

Die von Ihnen in Microsoft Outlook synchronisierte Aufgabe wird in SAP Cloud for Customer auf der Registerkarte *Aktivitäten* angezeigt.

Wenn Sie einen Kunden, Ansprechpartner, Lead, Kundenauftrag oder eine Opportunity oder Aktivität als Referenz hinzugefügt haben, werden diese ebenfalls in der Positionssicht der entsprechenden Position angezeigt.

# 23.3.8.2 Besuche, Termine, Aufgaben und E-Mails mit Referenz hinzufügen

Sie können E-Mails, Termine, Besuche und Aufgaben mit Referenz auf Ihre Kunden, Opportunitys oder Leads in SAP Cloud for Customer hinzufügen.

## Kontext

Besuche ähneln Terminen in technischer Hinsicht, und die SAP-Lösung behandelt sie auf die gleiche Weise.

Im folgenden dient die E-Mail-Aktivität als Beispiel. Die Prozessschritte sind jedoch für andere Aktivitätsarten ähnlich.

Wenn in der Randleiste von SAP Cloud for Customer Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, können Sie eine E-Mail, einen Besuch, einen Termin oder eine Aufgabe einfach per Drag&Drop einer Opportunity, einem Lead, einer Aktivität, einem Angebot, einem Kundenauftrag, einer Kampagne, einem Ticket oder einem Kunden aus der entsprechenden Liste des Ansprechpartners zuordnen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie E-Mails aus dem Ordner *Gesendet* hinzufügen, verwendet das System den Empfänger aus der "An"-Zeile als Referenz. Wenn mehrere Empfänger vorhanden sind, verwendet die Lösung den ersten Empfänger als Referenzkunden/-ansprechpartner, den Sie über *Details abrufen* bestätigen können.

Wenn Sie eine E-Mail, einen Termin oder eine Aufgabe zum Synchronisieren hinzufügen möchten und in der Randleiste keine relevanten Ansprechpartnerinformationen angezeigt werden, gehen Sie folgendermaßen vor:

## Vorgehensweise

- 1. Fügen Sie eine Aktivität **mit Referenz auf einen Kunden, eine Kampagne, einen Kundenauftrag oder ein Angebot** wie folgt hinzu:
  - a. Um eine E-Mail in Microsoft Outlook mit SAP Cloud for Customer zu synchronisieren, öffnen Sie eine E-Mail, und wählen Sie SAP Cloud for Customer > E-Mail hinzufügen >.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Bei der Verwendung von *E-Mail hinzufügen* fügt das System die E-Mail direkt dem Objekt ohne Referenz zu einem Kunden. Wenn Sie die E-Mail auf das Objekt ziehen und ablegen, fügt das System auch die Kundenreferenz hinzu. b. Wählen Sie *Referenz hinzufügen*, und wählen Sie das Objekt aus, dem Sie die E-Mail hinzufügen möchten.

Sie können auch nach einem anderen Kunden suchen und die E-Mail mit dem Kunden als Referenz hinzufügen.

Wenn Sie eine E-Mail mit Referenz auf einen Kunden hinzufügen, können Sie die Suchergebnisse nach Art (Kunde oder Privatkunde) filtern. Ihre Filtereinstellungen bleiben bestehen, bis Sie sie ändern.

In SAP Cloud for Customer wird automatisch unter dem von Ihnen ausgewählten Kunden eine E-Mail-Aktivität angelegt.

2. Um eine Aktivität mit Referenz auf eine Opportunity oder ein Lead hinzuzufügen, gehen Sie wie folgt vor:

#### i Hinweis

Um eine Referenz auf eine Opportunity oder ein Lead hinzuzufügen, fügen Sie zunächst eine Referenz auf einen Kunden hinzu.

- a. Um eine E-Mail in Microsoft Outlook mit SAP Cloud for Customer zu synchronisieren, öffnen Sie eine E-Mail, und wählen Sie SAP Cloud for Customer > E-Mail hinzufügen >.
- a. Wählen Sie Referenz hinzufügen Kunde .
- a. Fügen Sie eine Referenz auf eine Opportunity oder einen Lead hinzu.

Wenn Sie nach der Opportunity oder dem Lead suchen, werden in der Ergebnisliste die Opportunitys oder Leads angezeigt, die dem referenzierten Kunden zugeordnet sind.

a. Wählen Sie das gewünschte Element aus der Ergebnisliste aus.

Die E-Mail wird automatisch in SAP Cloud for Customer kopiert und in der von Ihnen ausgewählten Opportunity oder dem Lead angezeigt.

# 23.3.8.3 Mit Aufgaben verbundene Besuche anzeigen

Für Aufgaben im SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook können Sie Details zu zugehörigen Besuchen anzeigen, sobald die Aufgabe synchronisiert ist.

Nach der Synchronisation wählen Sie den Link *Aufgabedetails*. Details zu den zugehörigen Besuchen werden angezeigt. Die Besuch-ID ist ein Link, über den Sie direkt zum Besuch in SAP Cloud for Customer navigieren können.

Add Rer Task T AP Hybris Cloud	nove ask S for Cus	nward (	N DneNote	Task De	etails (	Mar	k Assign lete Task Manage Ta	Send Status Report sk	Recurrence Recurrence	Categori	Follow Up ~	<ul> <li>Private</li> <li>High Importance</li> <li>Low Importance</li> <li>Tags</li> </ul>	Zoom Zoom	Start Inking Ink	,
Overdue by	6 days.														
ubject	Visit review with Store Mana	ger abo	ut the sales	s of the pro	ducts										
art date	Wed 12/20/2017		Status	Not Start	ted		. •								
ue date	Wed 12/20/2017		Priority	Normal		•	% Complete	0%	8						
Reminder	None	(7. ft)	None		*	4	Owner	Banerjee,	Inkan						
Check pland	ogram		Det	tails - SAP F	Hybris C	loud f	or Customer			3	<				
Check plane	ngram		Det Tas ID	tails - SAP F ik reference ) 40195	Hybris C is items Type Acces	loud f	or Customer			3	<				
Check plane	ngram		Det Tas IE 154 87	tails - SAP F ik reference ) 40195 701	Hybris C is items Type Accou Vist	loud f	or Customer Name SAP Glot	val		3					
Check plane	ngram		Det Tas 10 15 87	tails - SAP F ik reference ) 40195 701	Hybris C s items Type Accou Vist	loud f	Name SAP Glob	s		Close	<				
Check planc	ngram		Det Tas II 15- 87	tails - SAP F ik reference ) 40195 701	Hybris Cl is items Type Accou Vist	loud f	Name SAP Glob	a		Close					
Check planc	ogram		Det Tas IC 15- 87	tails - SAP F k reference 0 40195 701	Hybris Cl is items Type Accou Vist	loud f	Name SAP Glob	a		Close					
Check planc	ogram		Det Tas II 15 87	tails - SAP F k reference 0 40195 701	Hybris C is items Type Accou Vist	loud f	Name SAP Glob	- 		Close	<				

# 23.3.8.4 Besuche, Termine oder Aufgaben löschen

Wenn Sie Besuche, Termine oder Aufgaben löschen, besteht in der SAP-Lösung der zugehörige Datensatz nicht fort.

## Kontext

Besuche ähneln Terminen in technischer Hinsicht, und die SAP-Lösung behandelt sie auf die gleiche Weise.

#### i Hinweis

Anders als gelöschte Besuche oder Termine werden stornierte Besuche oder Termine weiterhin in der SAP-Lösung angezeigt. Das bedeutet, Sie können anhand von stornierten Besuchen oder Terminen Besuche oder Termine nachverfolgen, die ursprünglich eingeplant waren, aber nicht stattgefunden haben.

In den nachfolgend beschriebenen Schritten dient ein Termin als Beispiel, die Schritte sind für Besuche, Termine und Aufgaben jedoch vergleichbar.

### Vorgehensweise

1. Öffnen Sie den Termin, der gelöscht werden soll, in Microsoft Outlook.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können nur Termine synchronisieren, deren Organisator Sie sind. Wenn Sie ein Teilnehmer sind, erhalten Sie Aktualisierungen des Microsoft-Outlook-Termins des Organisators.

Wählen Sie SAP Cloud for Customer Termin löschen .
 Es können nur Termine und Aufgaben gelöscht werden, die synchronisiert wurden.

## Ergebnisse

Bei zuvor synchronisierten Terminen oder Aufgaben wird die Löschung sowohl in Microsoft Outlook als auch in SAP Cloud for Customer synchronisiert. In der SAP-Lösung besteht kein zugehöriger Datensatz fort.

# 23.3.9 Telefonate verwalten

Telefonate, die Sie in Ihrer SAP-Lösung oder Ihrem Kalender in Microsoft Outlook eingeben und bearbeiten, werden in beide Richtungen synchronisiert. Wenn Sie also ein Telefonat in Ihrer SAP-Lösung oder in Ihrem Kalender ändern, wird die Änderung nach der Synchronisierung an beiden Orten wiedergegeben.

#### i Hinweis

Wenn Sie ein Telefonat **löschen oder stornieren** möchten, wird es nicht in beide Richtungen synchronisiert. Wenn Sie das Telefonat in Ihrer SAP-Lösung stornieren, wird es nach der Synchronisierung in Microsoft Outlook storniert. Wenn Sie das Telefonat jedoch in Microsoft Outlook stornieren, müssen Sie es in Ihrer SAP-Lösung manuell löschen.

# 23.3.9.1 Telefonate für Synchronisierung hinzufügen

Sie können in Ihrem Kalender in Microsoft Outlook ein Telefonat anlegen, das nach der Synchronisierung in Ihrer SAP-Lösung angezeigt wird.

#### Vorgehensweise

- 1. Legen Sie in Ihrem Kalender in Microsoft Outlook einen Termin an.
- 2. Öffnen Sie den Termin, und setzen Sie unter *SAP Sales Cloud* das Kennzeichen, um anzugeben, dass Sie ein Telefonat anlegen.
- 3. Wählen Sie Termin hinzufügen.
- 4. Fügen Sie bei Bedarf eine Referenz hinzu.
- 5. Wählen Sie Senden.

In den SAP-Details, die am Ende des Termins angezeigt werden, können Sie den Synchronisierungsstatus sehen.

# Ergebnisse

In Ihrer SAP-Lösung wird eine Telefonaktivität angelegt, die auf den Informationen im Microsoft-Outlook-Telefonat basiert.

# 23.3.9.2 Telefonate mit dem Kalender in Microsoft Outlook synchronisieren

Wenn Ihr Administrator die erforderlichen Einstellungen vorgenommen hat, werden Änderungen, die Sie an einem Telefonat in Ihrer SAP-Lösung vornehmen, mit Ihrem Kalender in Microsoft Outlook synchronisiert.

Alle Ihre Telefonate werden bidirektional zwischen Microsoft Outlook und Ihrer SAP-Lösung synchronisiert.

#### i Hinweis

Wenn Sie ein Telefonat **löschen oder stornieren** möchten, wird es nicht in beide Richtungen synchronisiert. Wenn Sie das Telefonat in Ihrer SAP-Lösung stornieren, wird es nach der Synchronisierung in Microsoft Outlook storniert. Wenn Sie das Telefonat jedoch in Microsoft Outlook stornieren, müssen Sie es in Ihrer SAP-Lösung manuell löschen.

# 23.3.9.3 Konfigurieren: Telefonate in Microsoft Outlook synchronisieren

Als Administrator können Sie Einstellungen vornehmen, damit Telefonate aus der SAP-Lösung in den Kalendern von Benutzern in Microsoft Outlook synchronisiert werden.

Melden Sie sich als Administrator an, und aktivieren Sie diese Funktion unter Administrator Allgemeine Einstellungen Einstellungen für Groupware-Add-In Microsoft Outlook Einstellungen für Groupware-Add-In .

# 23.3.10 Für Dienstleister

Als Dienstleister können Sie mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook direkt aus Ihrem Posteingang auf Tickets antworten. Nehmen Sie schnell ein paar Einstellungen vor, um die servicespezifischen Funktionen zu aktivieren.

# 23.3.10.1 Microsoft-Outlook-Integration für Service einrichten

Nehmen Sie ein paar servicespezifische Einstellungen vor, damit Sie mit Microsoft Outlook auf Servicetickets antworten können.

### Voraussetzungen

Vergewissern Sie sich, dass Sie Zugriff auf das gemeinsame E-Mail-Konto in Ihrem Unternehmen haben, mit dem Tickets beantwortet werden. Stellen Sie sicher, dass Sie dieses Konto verwenden, wenn Sie Ihren Kunden antworten. Es kann sein, dass Sie das richtige Konto manuell auswählen müssen, wenn Sie Ihre E-Mails verfassen.

### Vorgehensweise

- Wählen Sie in der Symbolleiste des SAP Cloud for Customer-Add-In f
  ür Microsoft Outlook Einstellungen
   Service .
- 2. Aktivieren Sie das Beantworten von Tickets durch Dienstleiter und die automatische Synchronisierung von Tickets.

## Weitere Informationen

SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook einrichten [Seite 1006] Erste Schritte [Seite 1011]

# 23.3.10.2 Tickets beantworten

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook verwenden, können Sie Tickets aus Ihrem Arbeitsbereich heraus mit Microsoft Outlook beantworten.

### Vorgehensweise

- 1. Stellen Sie im Arbeitsbereich sicher, dass das Ankreuzfeld Microsoft Outlook verwenden markiert ist.
- 2. Um die letzte E-Mail zu beantworten, wählen Sie *Antworten*. Hierdurch wird die vorherige E-Mail in die Antwort kopiert. Zudem werden weitere Empfänger aus der vorherigen E-Mail übernommen.

Wählen Sie Neue E-Mail verfassen, um zu antworten, ohne die letzte E-Mail zu beantworten.

Durch die Wahl einer der Antwortoptionen wird ein Microsoft-Outlook-Fenster geöffnet, in dem die E-Mail-Adresse des Kunden bereits eingetragen ist.

3. Verfassen Sie Ihre Antwort.

#### ${f i}$ Hinweis

Stellen Sie sicher, dass Sie über das richtige E-Mail-Konto antworten.

Behalten Sie die Ticketnummer in der Betreffzeile der E-Mail bei, sodass die E-Mail dem Ticket zugeordnet werden kann.

4. Senden Sie Ihre Antwort.

### Ergebnisse

Die E-Mail wird dem Ticket zugeordnet und in den Interaktionen angezeigt.

# 23.3.10.3 Neue Tickets im Posteingang anlegen

Sie können ein Ticket, das mit einer E-Mail verknüpft ist, direkt in Ihrem E-Mail-Posteingang anlegen.

### Kontext

Sie erhalten eine E-Mail von einem Kunden, und Sie stellen fest, dass eine Aktion erforderlich ist.

Wenn zu der E-Mail offene Tickets vorhanden sind, zeigt Ihre SAP-Lösung diese im Seitenbereich an. Wenn sich die E-Mail auf eines der offenen Tickets bezieht, ziehen Sie die E-Mail einfach per Drag&Drop auf das entsprechende offene Ticket.

Wenn die E-Mail ein neues Problem beschreibt, legen Sie direkt in Ihrem Posteingang ein neues Ticket an:

### Vorgehensweise

- 1. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf die E-Mail in Ihrem Posteingang, und wählen Sie Ticket anlegen.
- 2. Wählen Sie im daraufhin angezeigten Dialogfenster den entsprechenden Kunden aus.
- 3. Wählen Sie Ticket anlegen.

### Ergebnisse

Die SAP-Lösung legt eine E-Mail-Aktivität und ein Ticket an und verknüpft diese miteinander. Eine Meldung, die in der Fußzeile der E-Mail angezeigt wird, enthält einen Link zum Öffnen des neuen Tickets zur weiteren Bearbeitung.

# 23.3.11 Häufige Fragen zum SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook

Probleme im Umgang mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 23.3.11.1 Wo finde ich das MSI-Installationsprogramm?

Die Download-Seite Ihrer SAP-Lösung enthält nur das EXE-Installationsprogramm. Administratoren können das MSI-Installationsprogramm vom SAP Software Download Center herunterladen.

### Weitere Informationen

Remote-Installation von Add-In mit MSI-Datei konfigurieren [Seite 1007]

# 23.3.11.2 Warum kann ich eine E-Mail nicht mit einem Ansprechpartner verknüpfen?

Im SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook ist es nicht möglich, eine E-Mail, einen Termin oder eine Aufgabe direkt mit einem Ansprechpartner zu verknüpfen. Die Verknüpfung kann nur mit einem Kunden, einer Opportunity oder einem Lead erfolgen.

Bei der Verknüpfung einer E-Mail mit einem Kunden versucht die SAP-Lösung, die Ansprechpartner zu ermitteln, die zur E-Mail gehören. Hierzu prüft das System den Sender oder die Empfänger der E-Mail und sucht diese in der SAP-Lösung, um zu erkennen, ob ein Kunde mit dieser E-Mail-ID existiert. In einigen Fällen wird es auch versuchen, anhand des Namens zu raten.

Wenn die SAP-Lösung keinen Ansprechpartner ermitteln kann, wird die E-Mail nicht mit dem Kunden verknüpft, obwohl dieser Ansprechpartner im Seitenbereich als Suchergebnis angezeigt wird.

# 23.3.11.3 Synchronisation ist erfolgreich, aber meine Ordner für Ansprechpartner oder Kunden fehlen.

Probleme mit den Ordnern für Ansprechpartner oder Kunden können durch Ansprechpartner und Kunden verursacht werden, die auf denselben Ordner verweisen.

### Kontext

Mit den folgenden Schritten sollten Sie die mit den Ordnern für Ansprechpartner und Kunden verbundenen Probleme lösen können:

### Vorgehensweise

1. Ändern Sie unter Einstellungen den Pfad des Ordners Kunden in SAP-Cloud-for-Customer-Kunden.

Wenn dieser Ordner nicht existiert, legen Sie ihn manuell an.

- 2. Wenn Schritt 1 nicht funktioniert, versuchen Sie folgendes:
  - 1. Löschen Sie die Ordner SAP-Cloud-for-Customer-Ansprechpartner und SAP-Cloud-for-Customer-Kunden.

Löschen Sie diese Ordner auch aus den gelöschten Elementen in Microsoft Outlook.

- 2. Schließen Sie Microsoft Outlook.
- 3. Löschen Sie die Konfigurationsordner unter %LOCALAPPDATA%\SAP\C4C\config\Groupware.
- 4. Öffnen Sie %LOCALAPPDATA%\SAP\C4C\config\config.properties.
- 5. Fügen Sie in der Datei %LOCALAPPDATA%\SAP\C4C\config\config.properties die folgende Zeile als letzte Zeile ein, und speichern Sie dieser mit **\_ResetRecoveryConfig=TRUE**.
- 6. Starten Sie Microsoft Outlook über das Dialogfeld "Ausführen" mit dem folgenden Befehl neu: Outlook.exe /resetfolders.
- 7. Wenn diese Vorgehensweise das Problem löst, entfernen Sie die eben hinzugefügte Zeile wieder.

# 23.3.11.4 Warum ist mein Anmeldestatus immer "In Bearbeitung"?

Wenn Sie die automatische Anmeldung aktiviert haben, wird bei einigen Benutzern der Status *In Bearbeitung* angezeigt und die Anmeldedrucktaste ausgegraut.
# Kontext

Sie können dieses Problem mit einer der folgenden Optionen lösen:

## Vorgehensweise

- 1. Erhöhen Sie den Wert "AutologonTimer".
  - 1. Navigieren Sie in der Registrierung zu dem folgenden Schlüssel: HKEY\_CURRENT\_USER\SOFTWARE \SAP\Business ByDesign FrontEnd\CD\ClientConfig.
  - Ändern Sie den String-Wert AutologonTimer.
     Wenn der Wert nicht vorhanden ist, legen Sie ihn an. Der Wert wird innerhalb von Millisekunden gepflegt. Der Standardwert ist 20000, was 20 Sekunden entspricht.
  - 3. Erhöhen Sie den Wert des Timers auf 30000 oder in einigen Fällen auch auf 60000. Beachten Sie, dass dieser Wert immer angewendet wird. Dies kann zu einer längeren Verzögerung beim Starten von Microsoft Outlook führen.
- 2. Deaktivieren Sie die automatische Anmeldung.
  - 1. Navigieren Sie in der Registrierung zu dem folgenden Schlüssel: HKEY\_CURRENT\_USER\SOFTWARE \SAP\Business ByDesign FrontEnd\CD\ClientConfig.
  - 2. Löschen Sie alle Werte, die sich auf die automatische Anmeldung beziehen:
    - Autologon
    - AutologonTimer
    - CertLogon
    - LoginDetails
    - SSOLogon
  - 3. Starten Sie Microsoft Outlook neu.

# Weitere Informationen

Über Microsoft Outlook bei SAP Cloud for Customer anmelden [Seite 1012]

# 23.3.11.5 In einem von mir organisierten Meeting kann ich einen neuen Zeitvorschlag eines Teilnehmers nicht annehmen.

Die Drucktaste zum Akzeptieren ist für den Organisator ausgegraut, wenn die Teilnehmer neue Zeitvorschläge senden.

Versuchen Sie einen der folgenden Ansätze:

• Deaktivieren Sie das Add-In, und prüfen Sie, ob das Problem behoben wurde.

● Folgen Sie den Vorschlägen von Microsoft unter https://support.microsoft.com/en-us/kb/3054850 / .

# 23.3.11.6 Warum sind einige der Drucktasten ausgegraut?

Manchmal werden die Funktionen deaktiviert, obwohl das Add-In erfolgreich geladen wurde. In diesem Fall werden die Drucktasten nur ausgegraut angezeigt.

# Kontext

Dieses Problem wird möglicherweise durch eine beschädigte oder leere Konfigurationsdatei oder dadurch verursacht, dass Benutzer ihre Microsoft-Outlook-Version herunterstufen. Abhängig von der vermuteten Fehlerursache, verwenden Sie eine der folgenden Korrekturen:

# Vorgehensweise

- 1. (Empfohlen) Führen Sie eine Reparatur für Microsoft Office durch.
- 2. Ändern Sie einige der mit Microsoft Office verbundenen Registrierungsschlüssel.

Da diese Registrierungsschlüssel bei inkorrekter Änderung die Microsoft-Office-Anwendung destabilisieren können, empfehlen wir diese Option nicht. Die Schlüssel beziehen sich nicht auf das SAP-Add-In, sondern auf Microsoft Office. Dennoch wird diese Vorgehensweise hier beschrieben.

In diesem Beispiel wurde Microsoft Outlook 2013 installiert und später vom Kunden auf Microsoft Outlook 2010 heruntergestuft.

- 1. Schließen Sie alle offenen Instanzen von Microsoft Outlook.
- 2. Öffnen Sie den Registrierungseditor (Windows Run command > regedit.exe).
- 3. Navigieren Sie zu HKEY\_CLASSES\_ROOT\Interface\{00063001-0000-0000-C000-00000000046}\TypeLib oder HKEY\_CLASSES\_ROOT\Wow6432Node\Interface \{00063001-0000-0000-000000000046}\TypeLib.
- 4. Prüfen Sie den Wert für die Version.

Da der Kunde von Microsoft Office 2013 auf Microsoft Office 2010 heruntergestuft hat, sollte der Wert 9.4 und nicht 9.5 sein.

### ${f i}$ Hinweis

Versionsschlüssel für Microsoft Outlook:

- Microsoft Outlook 2007: 9.3
- Microsoft Outlook 2010: 9.4
- Microsoft Outlook 2013: 9.5
- Microsoft Outlook 2016: 9.6
- 5. Navigieren Sie im Registrierungseditor zu HKEY\_CLASSES\_ROOT\TypeLib \{00062FFF-0000-0000-C000-00000000046}.

- 6. Behalten Sie den Wert 9.4 (Microsoft Office 2010) bei, und löschen Sie die Schlüssel für andere Versionen, die nicht auf dem System installiert sind.
- 3. Bei einer leeren Konfigurationsdatei (mit Leerzeichen) wird möglicherweise folgender Fehler im Protokoll angezeigt:

```
'.', hexadecimal value 0x00, is an invalid character. Line 1, position 1.
```

Stapelüberwachung:

```
at
SAP.BYD.Office.Outlook.Core.Configurations.Configuration.Initialize(Configuratio
nStoreType configurationStoreType) at
SAP.BYD.Office.Outlook.Core.Configurations.Configuration..ctor() at
SAP.BYD.Office.Outlook.Core.Configurations.Configuration.GetInstance() at
SAP.BYD.Office.Outlook.Core.Configurations.FolderManager.LoadExistingConfigurati
on() at SAP.BYD.Office.Outlook.Addin.Controller.MainController.Initialize() at
SAP.BYD.Office.Outlook.Addin.AddInManager.<Application_Startup>b_0()
```

In diesem Fall können Sie nur die entsprechende Konfigurationsdatei oder den gesamten Konfigurationsordner löschen. Der Konfigurationsordner befindet sich unter %LOCALAPPDATA%\SAP\C4C.

# 23.3.11.7 Im Protokoll wird folgende Meldung angezeigt: "Sie haben keine ausreichende Berechtigung, um diesen Vorgang durchzuführen".

Wenn in einigen Fällen die Synchronisation fehlschlägt oder Informationen nicht im Seitenbereich angezeigt werden, antwortet das Add-In mit folgender Meldung: "Sie haben keine ausreichende Berechtigung, um diesen Vorgang durchzuführen".

# Kontext

Sie können eine oder beide der folgenden Korrekturen ausprobieren:

## Vorgehensweise

1. Setzen Sie die Navigationsbereiche zurück.

In manchen Fällen ist das Microsoft-Outlook-Profil beschädigt und erkennt nicht die Offline-Ordner, die zur korrekten Ausführung des Add-Ins erforderlich sind. Werden die Ordner nicht erkannt, wird das Add-In in einen Zustand versetzt, in dem die Ausführung verhindert wird, was zu diesem Fehler führt. Versuchen Sie folgendes:

- 1. Schließen Sie Microsoft Outlook.
- 2. Geben Sie im Befehlsfenster den Befehl **Outlook.exe** /resetnavpane ein, um Microsoft Outlook zu öffnen.

2. Prüfen Sie, ob Sie daran gehindert werden, neue Inhalte zur PST-Datei hinzuzufügen.

Der Benutzer kann daran gehindert werden, neue Inhalte hinzuzufügen (einschließlich Anlegen von Ordnern). In diesem Fall werden die Ordner nicht angelegt und das Add-In kann sich fehlerhaft verhalten. Versuchen Sie folgendes:

- 1. Öffnen Sie den Registrierungs-Editor.
- 2. Suchen Sie folgenden Registrierungsunterschlüssel, und wählen Sie anschließend folgenden Pfad: HKEY\_CURRENT\_USER\Software\Policies\Microsoft\Office\<x>.0\Outlook\PST.

#### i Hinweis

Der Platzhalter <x>.0 steht für die Version von Microsoft Outlook: z.B. steht 16.0 für Microsoft Outlook 2016, 15.0 für Microsoft Outlook 2013 und 14.0 für Microsoft Outlook 2010.

- 3. Prüfen Sie, ob das folgende DWORD vorhanden ist: PSTDisableGrow.
- Wenn das DWORD PSTDisableGrow vorhanden ist, ändern Sie den Wert in "O".
   Weitere Informationen zu diesem Schlüssel finden Sie unter https://support.microsoft.com/en-us/kb/ 3058474

# 23.3.11.8 Microsoft Outlook hat das Add-In deaktiviert. Wie kann ich dieses erneut aktivieren?

Microsoft Outlook setzt strenge Zeitlimits für Add-Ins fest. Diese Zeitlimits betragen 1.000 ms für das Laden sowie 500 ms für Ordnerwechsel und für das Herunterfahren. Wenn das Add-In dieses Zeitlimit überschreitet, deaktiviert Microsoft Outlook das Add-In.

# Voraussetzungen

Sie besitzen Administratorberechtigungen zum Ändern der Registrierung.

# Kontext

Wenn Sie das Add-In reaktivieren und es ohne weitere Probleme funktioniert, verwenden Sie folgende Ansätze, um das Problem zu beheben.

i Hinweis	
Microsoft-Outlook-Versionen	
Microsoft-Outlook-Name	Versionsnummer

Microsoft-Outlook-Name	Versionsnummer
Microsoft Outlook 2013	15.0
Microsoft Outlook 2016	16.0

### Vorgehensweise

1. Verwenden Sie Richtlinienattribute in der Registrierung.

Richtlinienattribute können auch von den IT-Administratoren als Teil des Gruppenrichtlinienobjekts verwendet werden.

- 1. Schließen Sie Microsoft Outlook.
- 2. Kopieren Sie dieses Skript in den Notizblock, und speichern Sie die Datei als registry\_policy\_script.reg.

#### ${\bf i}\,{\sf Hinweis}$

Die Erweiterung sollte REG und nicht TXT sein.

```
Windows Registry Editor Version 5.00[HKEY_CURRENT_USER\SOFTWARE\Policies
\Microsoft\Office\15.0\outlook\resiliency\addinlist]olicies\Microsoft\Office
\15.0\outlook\resiliency\addinlist]"SAPBusinessByDesignOutlookAddin"=dword:
00000001
```

- 2. Erzwingen Sie in Microsoft Outlook das Laden des Add-Ins, indem die vorhandenen Stabilitätswerte gelöscht werden.
  - 1. Schließen Sie Microsoft Outlook.
  - Kopieren Sie dieses Skript in den Notizblock und speichern Sie die Datei als registry\_policy\_script.reg.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Die Erweiterung sollte REG und nicht TXT sein.

```
Windows Registry Editor Version 5.00
[-HKEY_CURRENT_USER\SOFTWARE\Microsoft\Office\Outlook\Addins
\SAPBusinessByDesignOutlookAddIn]
[-HKEY_CURRENT_USER\SOFTWARE\Microsoft\Office\15.0\Outlook\Resiliency]
[HKEY_CURRENT_USER\SOFTWARE\Microsoft\Office\15.0\Outlook\Resiliency
\DoNotDisableAddinList]
"SAPBusinessByDesignOutlookAddin"=dword:0000001
```

## Weitere Informationen

Warum sind einige der Drucktasten ausgegraut? [Seite 1046]

# 23.3.11.9 Wenn ich einen neuen Termin anlege, ist das Kennzeichen "Besuch" deaktiviert.

Wenn Ihnen alle erforderlichen Rollen und Zugriffsrechte zugeordnet wurden und das Kennzeichen "Besuch" dennoch deaktiviert ist, muss Ihr Administrator Ihr Profil in der SAP-Lösung löschen und anschließend neu anlegen.

Das Kennzeichen "Besuch" ist nur in folgenden Fällen aktiviert:

- Der Benutzer ist der Organisator des Termins. Dies ist der Fall bei neuen Terminen.
- Die E-Mail-ID des Organisators stimmt mit der E-Mail-ID des Microsoft-Outlook-Profils (Standard-E-Mail-ID) überein.

Eine fehlende Übereinstimmung der E-Mail-IDs ist in den meisten Fällen das Problem, und es kann viele Gründe dafür geben. Beispiel:

- Namensänderung: Die E-Mail-ID wurde ebenfalls geändert. Obwohl der Benutzer E-Mails mit der alten und der neuen E-Mail-ID empfangen konnte und die Synchronisation stets funktioniert hat, war das Kennzeichen "Besuch" deaktiviert.
- Mehrere E-Mail-IDs: Der Benutzer wählt einen Kalender mit einer anderen standardmäßigen E-Mail-ID. Dies ist ein komplexer Fall und kommt bei Anwendungsbenutzern nicht häufig vor.

Das Add-In versucht, die primäre E-Mail-ID des Benutzers aufzulösen, und prüft die primäre E-Mail-ID gegen die standardmäßige E-Mail-ID. Wenn diese Prüfung fehlschlägt, wird das Kennzeichen deaktiviert.

Lassen Sie Ihr Profil vom Administrator entfernen und anschließend ersetzen.

## Weitere Informationen

Microsoft-Support – Profil entfernen *M* Microsoft-Support – Neues Profil anlegen *M* Microsoft-Support – Profilaktionen *M* 

# 23.3.11.10 Der Seitenbereich wird nicht geöffnet. Wie kann ich den Fehler beheben?

Auch wenn das Add-In aktiviert ist und die Benutzer auf die Drucktaste *Seitenbereich anzeigen* klicken, wird der Seitenbereich nicht angezeigt. Dies kann folgende Ursachen haben: Es sind mehrere Posteingangsfenster geöffnet, es werden Dritthersteller-Add-Ins mit kollidierenden Ansichten verwendet oder das Microsoft-Outlook-Profil ist beschädigt.

Je nachdem, von welchem Fall das Problem Ihrer Meinung nach verursacht wird, versuchen Sie eine der folgenden Korrekturen:

- Wenn Sie mehrere Posteingänge geöffnet haben, sollten Sie sich möglichst darauf beschränken, dass immer nur ein Posteingang geöffnet ist.
- Bei Störungen durch Dritthersteller-Add-Ins versuchen Sie eine der folgenden Optionen:

- Deaktivieren Sie alle Dritthersteller-Add-Ins, die nicht verwendet werden.
- Öffnen Sie Microsoft Outlook mit dem folgenden Parameter aus dem Microsoft-Windows-Ausführungsbefehl: **outlook.exe** /cleanviews.
- Wenn Sie vermuten, dass das Microsoft-Outlook-Profil beschädigt ist, löschen Sie Ihr Microsoft-Outlook-Profil und legen es neu an.

## Weitere Informationen

Microsoft-Support – Profil entfernen Microsoft-Support – Neues Profil anlegen Microsoft-Support – Profilaktionen M

# 23.3.11.11 Ich sehe den folgenden Fehler im Protokoll: "'.', hexadezimaler Wert 0x00, ist ein ungültiges Zeichen. Zeile 1, Position 1."

Dieser Fehler wird durch fehlerhafte Konfigurationsdateien verursacht.

# Kontext

Um dieses Problem zu lösen, gehen Sie folgendermaßen vor:

## Vorgehensweise

- 1. Schließen Sie Microsoft Outlook.
- 2. Löschen Sie die Konfigurationsdateien unter %LOCALAPPDATA%\SAP\C4C.
- 3. Starten Sie Microsoft Outlook neu.

# 23.3.11.12 Microsoft Outlook wird nicht geöffnet, benötigt zu lange zum Öffnen oder ich kann keine Offline-Ordner anlegen.

Im Release vom August 2016 wurde das Add-In so geändert, dass es in kürzester Zeit geladen werden kann. Allerdings gibt es einige Faktoren, die die Performance von Microsoft Outlook weiterhin verlangsamen können.

Abhängig von den Symptomen versuchen Sie eine der folgenden Korrekturen:

 Beschädigtes Microsoft-Outlook-Profil Wenn das Microsoft-Outlook-Profil beschädigt wurde, kann die Initialisierung des Add-Ins entweder einige Zeit dauern oder möglicherweise gar nicht stattfinden. Dieser Fehler kann sich auf den Start von Microsoft Outlook auswirken.

Um dieses Problem zu lösen, legen Sie ein neues Microsoft-Outlook-Profil an.

- Offline-Ordner können nicht angelegt werden. Dies kann passieren, wenn Microsoft Outlook im Online-Modus ist. Sie können dieses Problem prüfen, indem Sie die Add-In-Einstellungen in den folgenden Ordnern öffnen und prüfen, ob Offline-Ordner definiert wurden. Ein korrekter Pfad für alle Ordner weist auf eine erfolgreiche Erstellung hin (wenn das Add-In zum ersten Mal gestartet wird):
  - Version vom Mai 2016: %APPDATA%\SAP\CRMOnDemand\Groupware\Settings \Profile\_<Profilname>\settings.xml
     Version vom August 2016 und später: %LOCALAPPDATA%\SAP\C4C\Config\Groupware\Settings \Profile\_<Profilname>\settings.xml

# Weitere Informationen

Microsoft-Support – Profil entfernen Microsoft-Support – Neues Profil anlegen Microsoft-Support – Profilaktionen Microsof

# 23.3.11.13 Was bedeutet eine Meldung im Konfliktordner?

Wenn Sie Aktivitäten aus Ihrer SAP-Lösung mit Microsoft Outlook synchronisieren, gibt das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook möglicherweise eine Meldung im Konfliktordner aus. Dies weist auf einen Konflikt in den Benutzerinformationen zwischen der Aktivität und dem Benutzerprofil hin.

Jede von dieser Benutzerdifferenz betroffene Aktivitätsart hat eine andere Auswirkung.

Aktivitäten, Fehlerursachen und Auswirkungen

E-Mail Die Sender-E-Mail-ID einer Aktivität in der SAP-Lösung stimmt nicht mit der aktuellen E-Mail-ID des Microsoft-Out- look-Profils überein. Die E-Mail wird in den gesendeten Ele- menten von Microsoft Outlook mit dem Senderwert gespeichert, der dem Mic- rosoft-Outlook-Profil des aktuellen Be- nutzers (Standard) entspricht. Die Kon- fliktinformationen werden im Ordner <i>Konflikte</i> protokolliert.	Aktivitätsart	Ursache	Auswirkung
	E-Mail	Die Sender-E-Mail-ID einer Aktivität in der SAP-Lösung stimmt nicht mit der aktuellen E-Mail-ID des Microsoft-Out- look-Profils überein.	Die E-Mail wird in den gesendeten Ele- menten von Microsoft Outlook mit dem Senderwert gespeichert, der dem Mic- rosoft-Outlook-Profil des aktuellen Be- nutzers (Standard) entspricht. Die Kon- fliktinformationen werden im Ordner <i>Konflikte</i> protokolliert.

Aktivitätsart	Ursache	Auswirkung
Termin	Die E-Mail-ID des Organisators eines Termins in der SAP-Lösung stimmt nicht mit der E-Mail-ID des aktuellen Benutzers im Microsoft-Outlook-Profil überein.	Wenn das Enddatum des Termins inner- halb des letzten Monats liegt, wird der Termin gespeichert. Wenn das Endda- tum des Termins mehr als einen Monat in der Vergangenheit liegt, wird der Ter- min nicht gespeichert und ein Konflikt ausgelöst.
Aufgabe	Die E-Mail-ID des Verantwortlichen ei- ner Aufgabe in der SAP-Lösung stimmt nicht mit der E-Mail-ID des aktuellen Benutzers des Microsoft-Outlook-Pro- fils überein.	Die Mitteilung wird im Standardaufga- benordner mit dem Verantwortlichen gespeichert, der dem aktuellen Benut- zer des Microsoft-Outlook-Profils (Stan- dard) entspricht.
		i Hinweis Wenn das Fälligkeitsdatum der Auf- gabe mehr als einen Monat in der Vergangenheit liegt, wird die Auf- gabe nicht angelegt und es wird keine Konfliktmeldung ausgelöst.
Ansprechpartner und Kontakt	Bei der Synchronisation zwischen Mic- rosoft Outlook und der SAP-Lösung stimmt die E-Mail-ID des aktuellen Be- nutzers nicht mit der E-Mail-ID des ak- tuellen Microsoft-Outlook-Profils übe- rein.	Der Ansprechpartner wird gespeichert, wenn er für die Synchronisation abon- niert ist. Ansonsten wird der Ansprech- partner von der Synchronisation abge- meldet. Im Falle einer Abmeldung wird der Konflikt weiterhin ausgelöst, obwohl der Ansprechpartner nicht gespeichert wird.
Über Dienstleister angelegte Benutzer	Wenn eine Konfliktmeldung ausgelöst wird, bei der die E-Mail-ID des System- benutzers leer ist, wurde der aktuelle Benutzer mithilfe der Dienstleisterop- tion angelegt.	Damit das Outlook-Add-In ordnungsge- mäß funktioniert, müssen die Benutzer als korrekte Mitarbeiter im System und nicht über die Dienstleisteroption ange- legt werden. Bei der ersten Anmeldung ruft das Add-In einige Informationen aus den Mitarbeiterobjekten ab und verwendet diese zur Validierung wäh- rend des Synchronisationsvorgangs. Wenn die Validierung fehlschlägt, wird ein Konflikt ausgelöst, obwohl der Pro- zess selbst nicht gestoppt wird.

# 23.3.11.14 Warum kann ich das Add-In in Microsoft Outlook nicht sehen?

Sie haben das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook installiert, aber wenn Sie Ihren Posteingang öffnen, wird es dort nicht angezeigt.

## Kontext

Manchmal deaktiviert Microsoft Outlook das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook, sodass es Endbenutzer nicht sehen können. Sie können dieses Problem wie folgt beheben:

### Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie in Microsoft Outlook Datei Optionen Add-Ins auf.
  - Es wird eine Liste von Add-Ins angezeigt, die nach Status (aktiv, inaktiv, deaktiviert) sortiert sind.
- 2. Je nach Status des SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook gehen Sie folgendermaßen vor:
  - Inaktiv
    - 1. Wählen Sie unten auf der Seite unter Verwalten die Option COM-Add-Ins Gehe zu .
    - 2. Aktivieren Sie das Add-In.
  - Deaktiviert
    - 1. Wählen Sie unten auf der Seite unter Verwalten die Option Deaktivierte Elemente Gehe zu ].
    - 2. Aktivieren Sie das Add-In.

# 23.3.11.15 Warum sind in Microsoft Outlook alle Add-In-Drucktasten deaktiviert?

In seltenen Fällen wird das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook zwar korrekt geladen, aber alle Drucktasten sind deaktiviert.

# Kontext

Wenn Sie für Microsoft Outlook ein Downgrade auf eine frühere Version durchführen, z.B. von Microsoft Outlook 2016 auf 2013, entsteht eine Inkonsistenz, die dieses Problem verursacht.

Ihr Systemadministrator oder jemand, der mit dem Registry-Editor und den Folgen falscher Bedienung vertraut ist, kann die Ursache des Problems wie folgt prüfen:

## Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie den Registry-Editor.
- 2. Je nach der verwendeten Microsoft-Outlook- und Microsoft-Windows-Version gehen Sie wie folgt vor:

- Wenn das System eine 32-Bit-Microsoft-Outlook-Anwendung auf einem 64-Bit-Microsoft-Windows-System ausführt, rufen Sie den Registry-Schlüssel HKEY\_CLASSES\_ROOT\Wow6432Node\Interface \{00063001-0000-0000-000000000046}\TypeLib auf.
- In allen anderen Fällen rufen Sie HKEY\_CLASSES\_ROOT\Interface\{00063001-0000-0000-C000-00000000046}\TypeLib auf.
- 3. Prüfen Sie, ob die Version mit Ihrer Microsoft-Outlook-Version übereinstimmt.
- 4. Rufen Sie HKEY\_CLASSES\_ROOT\TypeLib\{00062FFF-0000-0000-C000-00000000046} auf. Prüfen Sie den Schlüssel. Nur der Schlüssel für Ihre Microsoft-Outlook-Version sollte vorhanden sein. Das Problem tritt auf, wenn der Schlüssel nicht übereinstimmt.
  - Microsoft Outlook 2010: 9.4
  - Microsoft Outlook 2013: 9.5
  - Microsoft Outlook 2016: 9.6

# Ergebnisse

Falls Sie einen nicht übereinstimmenden Schlüssel gefunden haben, lösen Sie das Problem, indem Sie eine Reparaturinstallation von Microsoft Outlook durchführen.

# 23.3.11.16 Warum ist die Drucktaste "E-Mail sichern und senden" deaktiviert?

Wenn Sie eine E-Mail erstellen, funktionieren alle anderen Drucktasten, nur die Drucktaste *E-Mail sichern und senden* ist deaktiviert. Das passiert, wenn das Serviceszenario aktiviert ist.

## Kontext

Wenn Ihr Add-In von Dienstleistern verwendet wird, ist dieses Verhalten korrekt. Wenn Sie die Funktion nur für den Verkauf verwenden, deaktivieren Sie einfach das Serviceszenario wie folgt:

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in Microsoft Outlook *Einstellungen*, und gehen Sie zur Registerkarte Service.
- 2. Deaktivieren Sie das Serviceszenario, und sichern Sie Ihre Änderungen.

# 23.3.11.17 Kann ich wiederkehrende Termine aus Microsoft Outlook synchronisieren?

Nein, das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook unterstützt nicht die Synchronisierung wiederkehrender Termine.

Add-In-Funktionen werden nicht angezeigt, wenn Sie einen wiederkehrenden Termin auswählen.

## Weitere Informationen

Besuche und Termine zur Synchronisation hinzufügen [Seite 1026]

# 23.3.11.18 Werden Besuche auf die gleiche Weise behandelt wie Termine?

Ja. Im SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook ähneln Besuche Terminen in technischer Hinsicht, und die SAP-Lösung behandelt sie auf die gleiche Weise.

# 23.3.11.19 Was ist der Unterschied zwischen Besprechungen und Terminen?

In Abhängigkeit davon, ob Sie sie aus Perspektive von Microsoft Outlook oder von Ihrer SAP-Lösung aus betrachten, unterscheiden sich die Definitionen für Besprechungen und Termine leicht.

In Microsoft Outlook werden Termine und Besprechungsanfragen als zwei unterschiedliche Entitäten betrachtet.

- Ein Termin hat keine Teilnehmer.
- Eine Besprechungsanfrage ist ein Termin mit Teilnehmern.

In SAP Cloud for Customer werden Termine als Termine betrachtet, unabhängig davon, ob sie Teilnehmer haben oder nicht.

# 23.4 SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook ist eine Cloud-Anwendung, die in beiden Richtungen eine Synchronisierung der Daten zwischen Ihrem SAP Cloud for Customer-Konto und dem Postfachserver vornimmt. Darüber hinaus bietet sie direkt von Ihrem E-Mail-Postfach aus Zugriff auf SAP Cloud for Customer-Daten.

# Lösungsumfang für SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook, festlegen und konfigurieren [Seite 1057]

Als Administrator müssen Sie die serverseitige Integration für Microsoft Outlook festlegen und einrichten.

#### Erste Schritte [Seite 1101]

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook ermöglicht Ihnen den Informationsaustausch zwischen Microsoft Outlook und SAP Cloud for Customer.

#### E-Mails verwalten [Seite 1105]

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden, können Sie vieles direkt von Ihrem Posteingang aus tun. Zum Beispiel können Sie E-Mails zu Ihrer SAP-Lösung hinzufügen oder E-Mails mit Bezug auf andere Objekte hinzufügen.

#### Ansprechpartner verwalten [Seite 1107]

Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden, können Sie Ansprechpartner anlegen, diese mit anderen Objekten in Ihrem SAP-System verknüpfen und anheften. Sie können sogar Ansprechpartner aus Ihrer SAP-Lösung zu Microsoft Outlook hinzufügen.

#### Termine und Besuche verwalten [Seite 1110]

Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden, können Sie Termine und Besuche synchronisieren, sodass Aktualisierungen in Ihrer SAP-Lösung in Microsoft Outlook erscheinen und umgekehrt.

#### Aufgaben verwalten [Seite 1116]

Mit SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook können Sie Aufgaben hinzufügen, teilen und öffnen.

Häufige Fragen für SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook [Seite 1118] Probleme mit diesem Add-In? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 23.4.1 Lösungsumfang für SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook, festlegen und konfigurieren

Als Administrator müssen Sie die serverseitige Integration für Microsoft Outlook festlegen und einrichten.

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook ist ein Service, der eine Synchronisierung der Daten zwischen SAP Cloud for Customer und der Microsoft-Exchange-Mailbox in beide Richtungen ausführt. Das ermöglicht dem Benutzer eine Interaktion mit SAP Cloud for Customer direkt aus einer E-Mail-Anwendung. Diese Interaktion kann auf folgenden Wegen geschehen:

- Durch das Ablegen von Ansprechpartnern, Terminen, Besuchen, Aufgaben oder E-Mails in speziellen Ordnern oder Zuordnen dieser Elemente zur SAP-Kategorie in Microsoft Outlook.
- Durch das Bereitstellen des mit SAP Cloud for Customer interagierenden Add-Ins für Microsoft-Outlook-Benutzer (in Microsoft Windows, OS X, web-basiert oder mobil).

Administratoren müssen diese Integration für Benutzer durch die Provisionierung von Benutzern, Verwalten von provisionierten Benutzern, das Anlegen von Organisationen und Zuordnen von Benutzern zu den

Organisationen und sowohl das Anlegen als auch Verwalten von Profilen mit Konfigurationseinstellungen einrichten.

#### Zugriff auf die Groupware Einstellungen [Seite 1059]

Nur SAP Cloud for Customer-Administratoren können auf die Groupware-Einstellungen zugreifen. Normale Benutzer (SAP Cloud for Customer-Mandanten ohne Administratorrechte) haben keinen Zugriff auf die Groupware-Einstellungen. Stellen Sie also sicher, dass Sie über einen entsprechenden Benutzer mit Administratorrechten in SAP Cloud for Customer haben, wenn Sie Groupware-Einstellungen vornehmen möchten.

#### Add-In für Mobilgeräte aktivieren [Seite 1060]

Immer mehr Geschäfte werden im Außendienst abgewickelt. Administratoren können einige Einstellungen vornehmen, damit ihr Unternehmen direkt von mobilen Endgeräten aus arbeiten kann.

#### Profile verwalten [Seite 1060]

Ein Profil ist eine Sammlung von Konfigurationseinstellungen und Parametern. Wenn Administratoren Benutzer provisionieren, wird jedem Benutzer ein Profil zugeordnet. Um provisioniert werden zu können, müssen Benutzer einem Profil zugeordnet sein.

#### Managementorganisationen [Seite 1068]

Um die Benutzerverwaltung zu vereinfachen, können Administratoren die Benutzer in Gruppen aufteilen, die Organisationen genannt werden. Eine Organisation kann so konfiguriert werden, dass sie ihren Benutzern eine bestimmte gemeinsame Konfiguration bereitstellt.

#### Benutzer provisionieren [Seite 1074]

Als Administrator müssen Sie Benutzer in SAP Cloud for Customer anlegen und für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisionieren. Dann können die Benutzer auf SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware zugreifen und es verwenden.

#### Provisionierte Benutzer verwalten [Seite 1079]

Wenn Sie Benutzer für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisioniert haben, können Sie als Administrator verschiedene benutzerbezogene Einstellungen verwalten, z.B. die Synchronisierung für Benutzer deaktivieren oder sie einer anderen Organisation zuordnen. Sie können provisionierte Benutzer auch löschen, sodass sie in einen unprovisionierten Zustand zurückgeführt werden und SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht verwenden können.

#### Benutzereinstellungen [Seite 1089]

Sobald Ihr Administrator Sie bereitgestellt hat und Sie die E-Mail-Bestätigung erhalten haben, können Sie mit den folgenden Schritten beginnen.

# Die Installation von SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwalten [Seite 1091]

Als Administrator möchten Sie möglicherweise das Add-In in Masse bereitstellen, den Installationsstatus für einen Benutzer prüfen oder das Add-In manuell installieren.

#### SAP Cloud for Customer anpassen, serverseitige Integration für Groupware [Seite 1094]

Als Administrator können Sie das standardmäßige Aussehen und Verhalten von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware anpassen.

Vom SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook zu SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook wechseln [Seite 1097]

Zusätzlich zur Deinstallation des SAP Cloud for Customer-Add-Ins für Microsoft Outlook müssen Sie einige Schritte ausführen, damit SAP-Daten in Ihrem Microsoft-Outlook-E-Mail-Client erhalten bleiben.

#### Hauptkonzepte [Seite 1098]

Es ist eine Liste der Hauptkonzepte vorhanden, die der Administrator für die Verwaltung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware für Microsoft Outlook oder Gmail kennen sollte.

#### Phasen der Migration auf OData V2 [Seite 1099]

SAP plant, Benutzer zum Wechsel zu Open Data Protocol, Version 2 (OData V2) zu bewegen und später zu zwingen.

#### Konfigurieren: Zu OData V2 wechseln [Seite 1100]

Administratoren müssen alle Profile in ihren Organisationen auf Open Data Protocol, Version 2 (OData V2) umstellen.

# 23.4.1.1 Zugriff auf die Groupware Einstellungen

Nur SAP Cloud for Customer-Administratoren können auf die Groupware-Einstellungen zugreifen. Normale Benutzer (SAP Cloud for Customer-Mandanten ohne Administratorrechte) haben keinen Zugriff auf die Groupware-Einstellungen. Stellen Sie also sicher, dass Sie über einen entsprechenden Benutzer mit Administratorrechten in SAP Cloud for Customer haben, wenn Sie Groupware-Einstellungen vornehmen möchten.

Um auf die Groupware-Einstellungen zuzugreifen, gehen Sie in SAP Cloud for Customer auf E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen .

Wenn Sie zum ersten Mal als Administrator auf die Registerkarte *Groupware-Einstellungen* zugreifen, werden Sie automatisch zum SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisioniert. Insbesondere bedeutet dies, dass folgendes automatisch geschieht:

- Sie werden der Standardorganisations hinzugefügt
- Ihnen wird ein Standardprofil zugeordnet
- Ihnen wird ein Zugriff auf die Registerkarte *E-Mail-Integration* zur Verfügung gestellt, auf der Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware über das Dashboard aus der Sicht eines Endbenutzers konfigurieren können. Weitere Informationen finden Sie in der Referenz im Abschnitt "Zugehörige Informationen".

Wenn Sie vom System provisioniert sind, erhalten Sie auch eine Benachrichtigungs-E-Mail in Ihrem Posteingang. Die Lösung verwendet die E-Mail-Adresse, die in SAP Cloud for Customer konfiguriert wurde.

Nachdem Sie provisioniert wurden, können Sie auch andere Verwaltungsaufgaben durchführen, z.B. die andere Benuter provisionieren, neue Organisationen bzw. Profile anlegen, oder Einstellungen für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware konfigurieren.

### Weitere Informationen

Managementorganisationen [Seite 1068] Profile verwalten [Seite 1060]

# 23.4.1.1.1 Wie SAP Cloud for Customer, die serverseitige Integration von Groupware reagiert, wenn sich eine Benutzerrolle ändert

Da es in der SAP-Lösung möglich ist, die Benutzerrolle zu ändern, kann ein Administrator ein normaler Benutzer werden und umgekehrt.

Wenn eine solche Änderung der Rollen auftritt, passt SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware sich der Situation an – wenn ein Benutzer sich an SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware anmeldet, werden die Benuterrechte automatisch entsprechend der neuen Benutzerrolle in der SAP-Lösung angepasst.

Beachten Sie, dass in diesem Fall keine Meldung angezeigt wird.

# 23.4.1.2 Add-In für Mobilgeräte aktivieren

Immer mehr Geschäfte werden im Außendienst abgewickelt. Administratoren können einige Einstellungen vornehmen, damit ihr Unternehmen direkt von mobilen Endgeräten aus arbeiten kann.

# 23.4.1.2.1 Add-In für Mobilgeräte aktivieren

Als Administrator können Sie einstellen, dass SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook in der mobilen App für Microsoft Outlook funktioniert.

Melden Sie sich als Administrator an SAP Cloud for Customer an, und navigieren Sie zu *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer* . Wählen Sie in der Zeile des Benutzers, den Sie aktivieren möchten, in der Spalte Aktionen die Option SAP, serverseitige Integration für Microsoft Outlook, installieren. Durch die Neuinstallation des Add-Ins funktioniert das Add-In auf unterstützten mobilen Plattformen, und von Ihnen ausgewählte Benutzer werden reaktiviert.

# 23.4.1.3 Profile verwalten

Ein Profil ist eine Sammlung von Konfigurationseinstellungen und Parametern. Wenn Administratoren Benutzer provisionieren, wird jedem Benutzer ein Profil zugeordnet. Um provisioniert werden zu können, müssen Benutzer einem Profil zugeordnet sein.

Ein Profil legt Folgendes fest:

- Filterungsregeln für Objekte und Datensätze
- Einschränkungen von Geschäftsaktionen
- Benutzerdefinierte schreibgeschützte Felder, die für die Datensätze verschiedener Typen angezeigt werden (Smart Descriptions)

- Anpassung des Microsoft Outlook Add-Ins oder Gmail Add-Ins
- Konfigurierung der Mahnungen
- Regeln für die gemeinsame Nutzung von E-Mail-Nachrichten

Sie können eine Liste von verfügbaren Profilen einsehen, indem Sie sich am HTLML5-Client als Administrator anmelden und Folgendes auswählen: E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile .

#### i Hinweis

Die serverseitige Integration verwendet OData-V2-APIs für die Synchronisation. Für Add-Ins nutzt die serverseitige Integration OData-V1-APIs.

# 23.4.1.3.1 Profiltypen

Administratoren können Profile anlegen, die Sammlungen von Konfigurationseinstellungen und Parametern sind. Während der Provisionierung müssen Administratoren Benutzer zu Profilen zuordnung.

Profiltypen

Profil	Beschreibung
Standardprofilvorlage	Nach der Provisionierung wird Benutzern automatisch eine Standardprofilvorlage zugeordnet. Dieses Profil enthält die Standardkonfiguration für SAP Cloud for Customer, server- side integration for groupware. Die Standardprofilvorlage wird von dem Team der Dienstleistungsbranche bereitge- stellt und kann von Administratoren oder normalen Benut- zern nicht bearbeitet werden. Die Standardprofilvorlage kann jedoch für das Anlegen weiterer Profilvorlagen verwen- det werden.
Profilvorlage	Profil, das von Administratoren angelegt und bearbeitet wer- den kann. Die Profilvorlage kann entweder von einer Stan- dardprofilvorlage aus oder komplett neu angelegt werden, und sie kann entweder normalen Benutzern oder Administ- ratoren zugeordnet werden. Normale Benutzer können Pro- filvorlagen nicht bearbeiten, aber sie können über das Dash- board in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware zwischen den verfügbaren Profilen wechseln. Eine Profilvorlage kann beim Anlegen von neuen Organisatio- nen durch Administratoren auch anstelle des Standardpro- fils angegeben werden.
Angepasstes Profil	Wenn ein normaler Benutzer die Einstellungen ändert, die durch die ausgewählte Profilvorlage definiert sind (z.B. die Synchronisierungseinstellungen auf dem Dashboard), dann wird diese Profilvorlage zu einem angepassten Profil. Das an- gepasste Profil wirkt sich nur für den Benutzer aus, der es angelegt hat, aber ein solches Profil kann von einem Admi- nistrator als Profilvorlage gesichert werden. Bei der Umset- zung in eine Profilvorlage, kann es unter den anderen Benut- zern geteilt werden.

# 23.4.1.3.2 Konfigurieren: Neue Profilvorlage anlegen

Administratoren können neue Profilvorlagen entweder aus einem Standardprofil oder aus einer anderen Profilvorlage anlegen. Profilvorlagen können nicht von Grund auf neu angelegt werden.

# Kontext

Sie können eine Liste von verfügbaren Profilen einsehen, indem Sie sich am HTLML5-Client als Administrator anmelden und Folgendes auswählen: E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile . Gehen Sie zum Anlegen einer neuen Profilvorlage folgendermaßen vor:

# Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich am HTML5-Client als Administrator an, und navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile .
- Suchen Sie das Profil, auf dem Ihr neues Profil basieren soll. Sie können sowohl die Standardprofilvorlage als auch Profilvorlagen verwenden, die von Benutzern angelegt wurden.
   Ein Standardprofil erkennen Sie an einem deaktivierten Papierkorbsymbol in der Spalte Aktionen (da das

Standardprofil nicht gelöscht werden kann).

- 3. Wählen Sie in der Spalte Aktionen das Symbol zum Kopieren.
- 4. Geben Sie im daraufhin angezeigten Bild die entsprechenden Informationen ein.
- 5. Sichern Sie Ihre Änderungen.

# 23.4.1.3.3 Strenge Suche konfigurieren

Administratoren können die Suche so konfigurieren, dass nur exakte Treffer zurückgegeben werden.

Standardmäßig werden vom Add-In automatisch vor und hinter dem vom Benutzer eingegebenen Suchbegriff Platzhalter (\*) hinzugefügt. Wenn Sie nicht möchten, dass automatisch Platzhalter hinzugefügt werden, verwenden Sie die strenge Suche, die nur exakte Treffer zurückgibt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Benutzer können Platzhalter (\*) auch manuell hinzufügen.

Melden Sie sich am HTML5-Client als Administrator an, navigieren Sie zu *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen* , und nehmen Sie dort die Einstellung für die Verwendung der strengen Suche vor. Die Einstellung gilt für alle Benutzer und alle Suchvorgänge.

# 23.4.1.3.4 Synchronisierungsfilter konfigurieren

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verwendet Synchronisierungsfilter, um zu ermitteln, welche Datensätze zwischen dem Postfach des Benutzers und SAP Cloud for Customer synchronisiert werden. Administratoren können für die Datensatztypen jeweils verschiedene Filter konfigurieren.

# Kontext

Wenn Sie die Synchronisierungsfilter des Profils konfigurieren, können Sie für jeden Datensatztyp eine der folgenden Optionen auswählen:

• Meine Datensätze

Synchronisiert Datensätze, in denen der Benutzer ein Eigentümer ist. Für Ansprechpartner – Datensätze synchronisieren, in denen der Benutzer ein Eigentümer des assoziierten Kunden ist.

• Datensätze meines Teams

Nur für Ansprechpartner und Kunden anwendbar. Für Ansprechpartner – synchronisiert Datensätze, in denen der Benutzer oder die Mitglieder des Teams des Benutzers die Eigentümer des assoziierten Kunden sind; für Kunden – synchronisiert Datensätze, in denen die Mitglieder des Teams des Benutzers die Eigentümer sind.

- Bevorzugte Ansprechpartner Synchronisieren Sie nur die Ansprechpartner, die als Favorit gekennzeichnet sind.
- Nicht synchronisieren

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Synchronisierungsfilter zu konfigurieren:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Gehen Sie auf der Registerkarte Synchronisationseinstellungen zur Karte für den Typ bzw. den Datensatz, den Sie bearbeiten möchten.
- 3. Markieren Sie unter Einstellungen den Synchronisierungsfilter, den Sie benötigen.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 23.4.1.3.5 Maximale Anzahl synchronisierter Datensätze

Für eine bessere Performance ist die Gesamtanzahl von Datensätzen, die SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware synchronisieren kann, auf 9.000 begrenzt. Diese Grenze ist vordefiniert und kann nicht geändert werden, auch nicht von einem Administrator.

Für einige SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware-Pläne gilt eine Einschränkung der maximalen Anzahl an synchronisierten Datensätzen. Sobald die Grenze erreicht ist, beschränkt SAP Cloud for

Customer, serverseitige Integration für Groupware, möglicherweise die Anzahl der von SAP in Ihr Microsoft Exchange abgerufenen Datensätze.

## Beispiel

Sie haben beispielsweise 15.000 Ansprechpartner in SAP, aber laut Plan sind nur 9.000 Datensätze zulässig. Wenn Sie nur die Ansprechpartner synchronisieren, werden nur 9.000 von den 15.000 zwischen der SAP-Lösung und Microsoft Exchange synchronisiert. SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Groupware, ruft dabei die aktuellsten 9.000 Ansprechpartner basierend auf dem Ansprechpartnererstellungsdatum ab.

### i Hinweis

Die Anzahl der E-Mail-Nachrichten, die Benutzer mit SAP Cloud for Customer synchronisieren können, ist unbegrenzt.

Das Limit von 9.000 Datensätzen wird auf Kunden, Ansprechpartner, Privatkunden und Aufgaben verteilt. Wenn Sie also das Limit für eine Satzart erhöhen möchten, müssen Sie das Limit für die andere Satzart so reduzieren, dass die Summe 9.000 nicht überschreitet.

### i Hinweis

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware synchronisiert zuerst die aktuellsten Datensätze. Wenn eine Anzahl von Datensätzen das festgelegte Limit überschreitet, werden ältere Datensätze über diese Grenze hinaus übersprungen.

# 23.4.1.3.6 Einschränkungen konfigurieren

Administratoren können für normale Benutzer die Berechtigung zur Ausführung bestimmter Aktionen einschränken. Diese Einschränkungen können für einzelne Datensatztypen festgelegt werden und können sowohl für die SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware-Einstellungen als auch für Synchronisationseinstellungen gelten.

# Kontext

### i Hinweis

Ein normaler Benutzer darf die Einschränkungen nicht ändern, auch nicht im Kontext eines angepassten Profils.

Gehen Sie zum Festlegen von Einschränkungen wie folgt vor:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Gehen Sie auf der Registerkarte *Synchronisationseinstellungen* zur Karte für den Typ bzw. den Datensatz, den Sie bearbeiten möchten.
- 3. Legen Sie unter *Einstellungen* die benötigten Einschränkungen fest.

Weitere Informationen zu den einzelnen Einschränkungen erhalten Sie über die Informationsdrucktaste ("i") neben der Einschränkung.

#### i Hinweis

Festlegen von Einschränkungen für Privatkunden

Standardmäßig werden Privatkunden nicht mit dem Postfach des Benutzers synchronisiert. Es ist jedoch möglich, die Synchronisation für die Datensätze dieses Typs über die Einschränkung *Privatkunden synchronisieren* zu aktivieren. Wenn Sie diese Einschränkung auswählen, können Benutzer Privatkunden über den Ordner *Privatkunden* teilen, der dem Postfach des Benutzers hinzugefügt wird.

### i Hinweis

Festlegen von Einschränkungen für Anlagen

Für Anlagen können Sie die Dateinamenserweiterungen angeben, die Sie zulassen oder sperren

möchten. Wählen Sie dazu unter 🌗 Synchronisationseinstellungen ≽ Allgemeine

Synchronisationseinstellungen Tim Feld Zulässige Dateierweiterungen für Anlagen oder Unzulässige Dateierweiterungen für Anlagen entweder die Erweiterungen in einer Liste aus, oder geben Sie eine Liste solcher Erweiterungen getrennt durch Kommas oder Leerzeichen ein. Beachten Sie, dass beim Hinzufügen von Erweiterungen der führende Punkt optional ist. Das heißt, dass sowohl .docx als auch docx zulässig sind.

# 23.4.1.3.7 Smart Descriptions konfigurieren

Administratoren können Smart Descriptions bearbeiten, durch die Felder, die nicht zu systemeigenen Feldern zugeordnet sind, für Benutzer angezeigt werden können.

## Kontext

Je nach Art eines Datensatzes, werden diese Felder unterschiedlich dargestellt:

- Für Ansprechpartner, Privatkunden und Konten werden die Werte der angegebenen Felder im Abschnitt "Notizen" angezeigt.
- Für Aufgaben, werden Feldwerte im Textkörper der Aufgabe angezeigt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Eine Reihe von zur Auswahl stehenden SAP Cloud for Customer-Feldern wird durch die Metainfos des Benutzers definiert. Service-Felder werden weggelassen.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um die Felder festzulegen, die als Smart Descriptions angezeigt werden sollen:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Gehen Sie auf der Registerkarte Synchronisationseinstellungen zur Karte für den Typ bzw. den Datensatz, den Sie bearbeiten möchten.
- 3. Unter Smart Description, wählen Sie Smart-Description-Feld hinzufügen.
- 4. Markieren Sie ein Feld in der Liste, das Sie anzeigen möchten.

Sie können so viele Felder hinzufügen, wie Sie benötigen, indem Sie die letzten zwei Schritte wiederholen.

## Ergebnisse

Wenn aus irgendeinem Grund der Inhalt der Smart-Description-Felder nicht angezeigt werden kann, dann werden diese Felder weggelassen. Beispiel: Wenn der Benutzer keine Berechtigung zum Anzeigen des Inhalts hat, wird das Feld nicht angezeigt.

# 23.4.1.3.8 Massen-Rollout von Profilaktualisierungen konfigurieren

Administratoren können Profilaktualisierungen schnell auf alle Benutzer gleichzeitig anwenden.

## Kontext

Wenn Sie als Administrator das standardmäßige Profil einer Organisation ändern, können Sie die Profiländerungen auf alle Benutzer in der Organisation anwenden.

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich an Ihrer SAP-Lösung als Administrator an, und nehmen Sie die Profiländerungen im Standardprofil Ihrer Organisation vor.
- 2. Wählen Sie E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen .
- 3. Wählen Sie die Organisation und das aktualisierte Profil aus, und wählen Sie Einstellungen (•.) Profil für alle Benutzer sichern und anwenden .

# Ergebnisse

Die Profiländerungen, die Sie vorgenommen haben, wurden für alle ausgewählten Benutzer der Organisation übernommen.

# 23.4.1.3.9 Konfigurieren: wiederkehrende Ereignisse automatisch synchronisieren

Um die automatische Synchronisation wiederkehrender Ereignisse aus MS Outlook mit SAP Cloud for Customer zu ermöglichen, gehen Sie wie folgt vor:

- 1. Navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und wählen Sie Ihr Profil.
- 2. Öffnen Sie die Registerkarte SYNCHRONISIERUNGSEINSTELLUNGEN, und markieren Sie unter Synchronisierungsoptionen Kalender das Ankreuzfeld Wiederkehrende Ereignisse einschließen.

# 23.4.1.3.10 Wiederkehrende Ereignisse konfigurieren

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um wiederkehrende Ereignisse zu verwalten:

- 1. Navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und wählen Sie Ihr Profil.
- 2. Öffnen Sie die Registerkarte ADD-IN-EINSTELLUNGEN, und verwenden Sie unter der Karte WIEDERKEHRENDE AKTIVITÄT die folgenden Optionen:
  - *Detailsicht*: Sie können die Felder auswählen, die in der Groupware für die Detailsicht von Terminserien und Besuchen angezeigt werden sollen.
  - *Einfache Sicht*: Sie können die Felder auswählen, die in der Groupware für die einfache Sicht von Terminserien und Besuchen angezeigt werden sollen.
  - *Einstellungen*: Sie können die Sortiermethode, Tage in der Vergangenheit für die Anzeige und den Filterstatus (z.B. offen, storniert usw.) auswählen.

# 23.4.1.4 Managementorganisationen

Um die Benutzerverwaltung zu vereinfachen, können Administratoren die Benutzer in Gruppen aufteilen, die Organisationen genannt werden. Eine Organisation kann so konfiguriert werden, dass sie ihren Benutzern eine bestimmte gemeinsame Konfiguration bereitstellt.

Wenn ein neuer Benutzer provisioniert wird, müssen Administratoren den neuen Benutzer einer Organisation zuordnen, entweder Standard oder neu angelegt; sonst kann der Benutzer nicht provisioniert werden. Unprovisionierte Benutzer werden keiner Organisation zugeordnet.

Die Benutzer einer Organisation teilen gemeinsame organisationsspezifische Synchronisierungseinstellungen. Ein Administrator kann verwalten, welche Benutzer welche Konfiguration verwenden, indem er die Benutzer zu der Organisation hinzufügt oder sie daraus entfernt.

Wenn ein neuer SAP Cloud for Customer-Mandant für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisioniert wird, wird eine neue Standardorganisation angelegt. Die Standardorganisation kann nicht gelöscht werden; Administratoren können jedoch ihren Namen und ihre Einstellungen bearbeiten.

Neuen Organisationen und Standardorganisationen wird auch ein Vorlageprofil zugeordnet (eine Sammlung von spezifischen Konfigurationseinstellungen), das Administratoren später ändern können. Dieses Vorlageprofil wird automatisch für alle Benutzer in der Organisation verwendet.

Auf der Ebene der Organisation können Sie folgende Einstellungen für Ihre Benutzer festlegen:

- Art des Postfach-Zugriffs
- Synchronisierungsstatus (aktiviert oder deaktiviert)
- Profil mit der spezifischen Konfiguration für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware

Sie können eine Liste von Organisationen einsehen, indem Sie sich am HTLML5-Client als Administrator anmelden und Folgendes auswählen: *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen*.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol ≡ Hamburger-Menü-Icon verwenden.

# Weitere Informationen

Konfigurieren: Benutzer löschen (Provisionierung aufheben) [Seite 1078] Konfigurieren: Benutzer zu anderen Organisationen zuordnen [Seite 1082]

# 23.4.1.4.1 Konfigurieren, wie Benutzer in einer Organisation auf ihre Postfächer zugreifen

Auf der Organisationsebene können Administratoren steuern, wie die Benutzer auf ihre Postfächer zugreifen.

# Kontext

Wenn Sie eine neue Organisation anlegen, geben Sie die Postfach-Zugriffsart für die Benutzer der Organisation an. Die ausgewählte und konfigurierte Zugriffsart gilt für alle Benutzer in der Organisation. Benutzer können nur über die festgelegte Zugriffsart auf ihre Postfächer zugreifen.

Mögliche Optionen sind:

- Direktanmeldung für Microsoft Exchange Wenn die Benutzer in der Organisation direkt auf ihre Exchange-Postfächer zugreifen, geben Sie die
  - Zugriffsart "Direktanmeldung" für die Organisation an.
- Impersonierung für Microsoft Exchange

"Impersonierung für Microsoft Exchange" wird in Szenarien verwendet, in denen ein Einzelkonto auf viele Konten zugreifen muss. Bevor Sie eine Exchange-Impersonierungs-Zugriffsart einrichten, muss der Microsoft-Exchange-Administrator die Impersonierung wie folgt konfigurieren:

- 1. Legen Sie ein Servicekonto an.
- 2. Legen Sie eine Gruppe für die Festlegung des Lösungsumfangs an, um nur die Impersonierung von Postfächern für CRM-Benutzer zuzulassen.
- 3. Ordnen Sie Impersonierungsrechte einer neuen Exchange-Administratorrolle zu, die im Lösungsumfang der obigen Gruppe enthalten ist.
- 4. Für die Verbindung zum Exchange Web Service (EWS) muss das Servicekonto für den MFA/bedingten Zugriff ausgenommen werden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Eine Liste der IP-Adressen, die von der serverseitigen Integration verwendet werden, ist vom SAP-Support verfügbar und kann bereitgestellt werden, um den Zugriff nur von IPs einzuschränken, die von der serverseitigen Integration verwendet werden.

Der Microsoft-Exchange-Administrator muss für den Administrator für SAP Cloud for Customer sowohl die Servicekontodetails für Microsoft Exchange als auch eine Liste der Benutzer, deren Konten impersoniert werden, bereitstellen.

#### • Office 365 OAuth

Wenn Office 365 verwendet wird, unterstützt die serverseitige Integration bereits MFA für den Benutzer. Dieser Modus erfordert, dass jeder bereitgestellte Benutzer über die serverseitige Integration Zugriff auf Postfächer gewährt.

Dieser Modus unterstützt alle MFA-Konfigurationen.

Kennwörter werden von der serverseitigen Integration nicht gespeichert. Nur OAuth2-Erneuerungstoken, die für die serverseitige Integration im Umfang enthalten sind, können vom O365-Administrator widerrufen werden.

Token laufen normalerweise mit Kennwortänderung nicht ab, und diese Richtlinie ist vollständig in Azure AD des Kunden-Office-365-Tenants konfiguriert.

#### • Direkte Anmeldung für Google

Wenn die Benutzer in der Organisation direkt auf ihre Gmail-Posteingänge zugreifen, geben Sie die Zugriffsart "Direktanmeldung" für die Organisation an.

Als Administrator können Sie die Postfach-Zugriffsart jederzeit ändern. Gehen Sie folgendermaßen vor, um die Postfach-Zugriffsart für die Organisation zu ändern:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie eine Organisation.
- 2. Markieren Sie auf der Registerkarte E-Mail-Konfiguration die erforderliche Postfach-Zugriffsart.

Konfigurieren Sie die Zugriffsart, indem Sie die entsprechenden Informationen in die angezeigten Felder eingeben.

Wenn Sie "Impersonierung für Exchange" auswählen, beachten Sie Folgendes:

- Kontoanmeldung und Kennwort sind die E-Mail-Adresse und das Kennwort des impersonierenden Benutzers.
- Geben Sie im Feld EWS-URL die Exchange-Web-Services-Endpunkt-URL an. Um zu veranlassen, dass SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware die erforderliche EWS-Endpunkt-URL automatisch findet, klicken Sie auf das Symbol des "magischen" Lesestifts (\*).

Sie können prüfen, ob das für die Organisation angegebene impersonierende Konto auf Konten der zu der jeweiligen Organisation hinzugefügten Benutzer zugreifen kann. Wählen Sie hierzu auf der Registerkarte *Organisationen* unter *Aktionen* das Schlüssel-Symbol (,).

3. Sichern Sie Ihre Änderungen.

## Ergebnisse

### Achtung

Wenn die Änderung der Postfach-Zugriffsart nicht durch entsprechende Änderungen in den Einstellungen für die Benutzer der Organisation begleitet wird, kann das Auswirkungen auf die Fähigkeit dieser Benutzer, auf ihre Postfächer zuzugreifen, haben.

# 23.4.1.4.2 Konfigurieren: Neue Organisation anlegen

Mithilfe von Organisationen können Administratoren die Einstellungen für Benutzer effizienter gestalten.

## Kontext

So legen Sie eine neue Organisation an:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und klicken Sie auf Neu.
- 2. Geben Sie die entsprechenden Informationen in die angezeigten Felder ein.
  - Profil
    - Geben Sie das Profil an, das den Benutzern standardmäßig in der Organisation zugeordnet wird.
  - Postfach-Zugriffsart
     Wählen Sie aus, wie die Benutzer in der Organisation auf ihre Postfächer zugreifen, und geben Sie die erforderlichen Parameter an.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## Ergebnisse

Sie können provisionierte Benutzer zu dieser Organisation hinzufügen.

## Weitere Informationen

Profile verwalten [Seite 1060] Konfigurieren, wie Benutzer in einer Organisation auf ihre Postfächer zugreifen [Seite 1068] Konfigurieren: Organisationen Profile zuordnen [Seite 1071]

# 23.4.1.4.3 Konfigurieren: Organisationen Profile zuordnen

Allen Organisationen muss eine Profilvorlage zugeordnet werden. Die Profilvorlage wird automatisch allen Benutzern in dieser Organisation zugeordnet. Als Administrator müssen Sie beim Anlegen einer neuen Organisation die Profilvorlage angeben, die das System standardmäßig verwendet.

## Kontext

Administratoren können die Standardprofilvorlage zugunsten jedes anderen Profils ändern, nachdem die Organisation angelegt wurde. Wenn das Profil jedoch gelöscht oder umbenannt wird, wird die Organisation wieder automatisch mit dem Profil assoziiert, das als Standard gesetzt wurde.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um der Organisation ein neues Profil zuzuordnen:

## Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie die Organisation, für die Sie ein neues Profil zuordnen möchten.
- 2. Markieren Sie das neue Profil.
- 3. Sichern Sie Ihre Änderungen.

# 23.4.1.4.4 Organisationsstatistiken anzeigen

Administratoren können Statistiken zu der letzten synchronisierungssitzung für jeden Benutzer in der Organisation anzeigen.

## Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Benutzer-Statistiken anzuzeigen:

## Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen , und öffnen Sie die Organisation, für die Sie Statistiken anzeigen möchten.
- 2. Eine Liste der Benutzer-Statistiken finden Sie auf der Registerkarte Statistiken.
- 3. Um mehr Details einzusehen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol zum Öffnen des Jobs.
- 4. Um ein sitzungsbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol für das Herunterladen des Protokolls.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol  $\equiv$  verwenden.

# 23.4.1.4.5 Historie organisationsbezogener Aktivitäten anzeigen

Administratoren können die Aktivitäten in Bezug auf die aktuelle Organisation anzeigen.

## Kontext

Aktivitäten im Zusammenhang mit der aktuellen Organisation können folgender Arten sein:

- Die Organisation wurde hinzugefügt.
- Die Synchronisierung wurde aktiviert.
- Die Synchronisierung wurde deaktiviert.

Für jede Aktivität können Sie die folgenden Informationen einsehen:

- Datum und Uhrzeit der Aktivität
- E-Mail-Adresse des Benutzers, der die Aktivität ausgelöst hat
- Aktivitätsart

Gehen Sie folgendermaßen vor, um eine Liste von Aktivitäten anzuzeigen:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie die Organisation, für die Sie Aktivitäten anzeigen möchten.
- 2. Gehen Sie zur Registerkarte Aktivitäten.
- 3. Um ein sitzungsbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol für das Herunterladen des Protokolls.

# 23.4.1.4.6 Konfigurieren: Organisation löschen

Administratoren können eine Organisation nur löschen, wenn alle Benutzer in dieser Organisation zurückgesetzt wurden. Wenn die Organisation gelöscht wird, werden alle Benutzer in den Organisationen auch gelöscht.

## Kontext

#### i Hinweis

Die Standardorganisation kann nicht gelöscht werden.

Gehen Sie wie folgt vor, um eine Organisation zu löschen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie die Organisation, die Sie löschen möchten.
- 2. Stellen Sie sicher, dass die Synchronisierung für alle Benutzer in der Organisation deaktiviert ist.
- 3. Wählen Sie Einstellungen Löschen .

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Wenn ein Benutzer in der Organisation nicht zurückgesetzt werden kann (z.B. wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht mehr auf das Postfach des Benutzers zugreifen kann), Sie aber die Organisation immer noch löschen müssen, können Sie das Löschen des Benutzers erzwingen, ohne ihn zurückzusetzen. Beachten Sie, dass alle durch SAP Cloud for Customer, serverside integration for groupware ausgeführten Änderungen am Postfach des Benutzers (z.B. hinzufügte zusätzliche Ordner) nicht entfernt werden.

Um die Löschung einer nicht zurücksetzbare Benutzer beinhaltenden Organisation zu erzwingen, öffnen Sie auf der Registerkarte *Organisationen* die Organisation, deren Löschung Sie erzwingen möchten, und wählen Sie *Einstellungen Löschen erzwingen* 

# 23.4.1.5 Benutzer provisionieren

Als Administrator müssen Sie Benutzer in SAP Cloud for Customer anlegen und für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisionieren. Dann können die Benutzer auf SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware zugreifen und es verwenden.

# 23.4.1.5.1 Konfigurieren: Benutzer provisionieren

Das Provisionieren ist der Prozess, mit dem Administratoren Benutzer sowohl anlegen als auch aktivieren und den Zugriff von Benutzern auf SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verwalten. Das Provisionieren startet für provisionierte Benutzer auch die Synchronisierung zwischen dem Posteingang und der SAP-Lösung.

# Kontext

#### ${\bf i}\,{\sf Hinweis}$

Vor dem Start der Profilerstellung für Benutzer müssen im System aktive Profile und aktive Organisationen vorhanden sein.

### → Empfehlung

Das Verwenden der gleichen E-Mail-Adresse für verschiedene Mandanten und sowohl für das Testen als auch für den produktiven Einsatz kann zu Problemen führen.

Wir empfehlen, verschiedene E-Mail-Adressen zu verwenden für:

- das Testen
- den produktiven Einsatz
- jeden Mandanten

Das Provisionieren von Benutzern kann nur von einem Administrator in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware durchgeführt werden, der zu einem SAP Cloud for Customer-Mandanten gehört und Administratorrechte hat. Administratoren werden bei ihrem ersten Zugriff auf die Registerkarte *Groupware-Einstellungen* automatisch provisioniert.

Um eine Liste von Benutzern anzuzeigen, die provisioniert werden können, melden Sie im HTLML5-Client als Administrator an, und gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen Bereitstellung.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol  $\equiv$  verwenden.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um einen Benutzer zu provisionieren:

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Bereitstellung .
- 2. Klicken Sie auf das Pluszeichen rechts außen für den Benutzer, den Sie provisionieren möchten.

Sie können Benutzer nach Benutzerrolle filtern und die gesamte Liste auf einmal provisionieren.

Sie können auch mehrere Benutzer auf einmal provisionieren, indem Sie sie mit dem Haken links neben Ihrem Namen markieren und *Ausgewählte aktivieren* wählen.

- 3. Auf dem nächsten Bild wird die Standardorganisation ausgewählt. Prüfen und ändern Sie sie nach Bedarf.
- 4. Geben Sie das Profil an, das standardmäßig allen Benutzern in der Organisation zugeordnet wird.
- 5. (Optional) Markieren Sie das Ankreuzfeld, um eine Willkommensmail an den Benutzer zu senden.

Der Benutzer erhält dann nach der Provisionierung eine E-Mail mit Anweisungen zur weiteren Nutzung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail.

6. Klicken Sie auf Bereitstellung.

# Ergebnisse

Wenn ein Administrator einen anderen Benutzer provisioniert, geschieht Folgendes:

- Der Benutzer wird zu einer Organisation hinzugefügt, entweder zur Standardorganisation oder zu einer angegebenen Organisation.
- Der Benutzer wird einem Vorlageprofil zugeordnet, entweder dem Standardvorlageprofil oder einem angegebenen Vorlageprofil.
- Optional wird eine Willkommensmail mit Anweisungen für das Abschließen der Registrierung in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware an den Benutzer gesendet.

#### i Hinweis

Wenn ein Administrator einen Benutzer provisioniert, ohne dass dieser eine Willkommensmail erhält, dann wird der provisionierte Benutzer nicht über diese Aktion informiert und erhält keine Anweisungen zur weiteren Nutzung bzw. Konfigurierung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware.

Nachdem die provisionierten Benutzer sich erfolgreich am entsprechenden Mail-Server (Microsoft Exchange oder Gmail) angemeldet haben, wird automatisch SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail für sie installiert.

Wenn die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind, sind keine weiteren Aktionen für provisionierte Benutzer notwendig:

- Die Organisation, der der Benutzer zugeordnet ist, verwendet die Postfach-Zugriffsart Impersonierung für Microsoft Exchange.
- Die SAP Cloud for Customer-E-Mail-Adresse des Benutzers entspricht der Adresse des Benutzers auf dem Exchange Server.
- Die E-Mail-Adresse des Benutzers wurde zur Liste der Adressen von impersonierten Benutzern hinzugefügt.

Andernfalls muss entweder der provisionierte Benutzer die Anweisungen in der Willkommensmail befolgen oder ein Administrator muss SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware manuell für diesen Benutzer konfigurieren.

# Weitere Informationen

Zugriff auf die Groupware Einstellungen [Seite 1059] Provisionierte Benutzer verwalten [Seite 1079]

# 23.4.1.5.2 Bereitstellung in Masse von SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook konfigurieren

Wie für jedes andere Add-In für Microsoft Outlook, können Administratoren SAP Cloud for Customer, serverside integration for Microsoft Outlook für provisionierte Benutzer in Masse bereitgestellen.

## Kontext

Für die Bereitstellung in Masse benötigen Sie das Add-In-Manifest. Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Manifest herunterzuladen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Einstellungen, und klicken Sie auf Manifest anzeigen.
- 2. Kopieren Sie dieses Manifest in eine Datei.

## Ergebnisse

Nach dem Herunterladen des Manifests können Sie in der Dokumentation zu Microsoft Exchange Server und Microsoft Outlook Informationen darüber finden, wie Sie Add-Ins in Masse bereitstellen.

# 23.4.1.5.3 Konfigurieren: Willkommensmail erneut senden

Administratoren können veranlassen, dass SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware Benutzern erneut eine Willkommensmail sendet.

## Kontext

Gehen Sie wie folgt vor, um eine Willkommensmail erneut zu senden:

### Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und markieren Sie einen oder mehrere Benutzer, für den/die Sie eine Willkommensmail erneut senden möchten.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Willkommensmail senden .

# 23.4.1.5.4 Konfigurieren: Benutzer löschen (Provisionierung aufheben)

Wenn Sie als Administrator einen Benutzer löschen, bedeutet dies, dass dieser Benutzer SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht mehr verwenden und Daten synchronisieren kann. Mit anderen Worten, ein gelöschter Benutzer wird zu einem unprovisionierten Benutzer. Solche Benutzer werden auf der Registerkarte *Bereitstellung* angezeigt und können bei Bedarf erneut provisioniert werden.

## Kontext

#### ▲ Achtung

Wenn ein SAP Cloud for Customer-Benutzer deaktiviert oder gelöscht wird, bleibt der entsprechende Benutzer in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware aktiv und abrechnungsfähig. Damit ein solcher Benutzer als komplett unprovisioniert und gelöscht gilt, muss er bzw. sie durch einen Administrator explizit aus SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware gelöscht werden.

Gehen Sie wie folgt vor, um einen Benutzer zu löschen:

## Vorgehensweise

1. Setzen Sie das Postfach des Benutzers zurück.

#### i Hinweis

Wenn ein Benutzer aus irgendeinem Grund nicht zurückgesetzt werden kann (z.B. wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht mehr auf das Postfach des Benutzers zugreifen kann), Sie aber den Benutzer immer noch löschen müssen, können Sie das Löschen des Benutzers

erzwingen, ohne ihn zurückzusetzen. Beachten Sie, dass alle durch SAP Cloud for Customer, serverside integration for groupware ausgeführten Änderungen am Postfach des Benutzers (z.B. hinzufügte zusätzliche Ordner) nicht entfernt werden.

Melden Sie sich für das Löschen eines Benutzers im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen Benutzer, öffnen Sie den Benutzer, dessen Löschung Sie erzwingen möchten, und wählen Sie *Einstellungen* Löschen erzwingen

- 2. Melden Sie sich im SAP Cloud for Customer-HTML-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und führen Sie eine der folgenden Optionen durch:
  - Wählen Sie auf der Registerkarte Benutzer unter Aktionen das entsprechende Symbol.
  - Öffnen Sie auf der Registerkarte *Benutzer* den Benutzer, den Sie löschen möchten, und wählen Sie
     *Einstellungen Löschen*.

# Weitere Informationen

Konfigurieren: Postfächer zurücksetzen und Synchronisierung deaktivieren [Seite 1083]

# 23.4.1.6 Provisionierte Benutzer verwalten

Wenn Sie Benutzer für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisioniert haben, können Sie als Administrator verschiedene benutzerbezogene Einstellungen verwalten, z.B. die Synchronisierung für Benutzer deaktivieren oder sie einer anderen Organisation zuordnen. Sie können provisionierte Benutzer auch löschen, sodass sie in einen unprovisionierten Zustand zurückgeführt werden und SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht verwenden können.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol ≡ verwenden.

### i Hinweis

Auf der Registerkarte Benutzer werden Benutzer, für die das Postfach initialisiert wurde, fett angezeigt.

## Weitere Informationen

Konfigurieren: Postfächer neu initialisieren [Seite 1083]

# 23.4.1.6.1 Den Synchronisationsstatus der Benutzer konfigurieren

Administratoren können die Synchronisierung für einzelne Benutzer aktivieren oder anhalten.

Die Synchronisierung wird für neu provisionierte Benutzer standardmäßig deaktiviert, bis der jeweilige Benutzer über den Willkommensassistenten eine Initialkonfiguration für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware durchführt. In der Liste auf der Registerkarte *Benutzer* werden die Benutzer, für die die Synchronisierung aktiviert ist, schwarz angezeigt, und die Benutzer, für die sie angehalten ist, in rot.

#### i Hinweis

Die Synchronisierung kann auch aufgrund von Fehlern automatisch deaktiviert werden.

Wählen Sie das Synchronisierungssymbol auf der Registerkarte *Benutzer* unter *Aktionen*, um die Synchronisierung für einen Benutzer zu ändern.

Sie können den Synchronisierungsstatus für mehrere Benutzer gleichzeitig ändern, indem Sie sie markieren, *Einstellungen* wählen und dann *Synchronisation aktivieren* oder *Synchronisation deaktivieren* wählen.

Es kann Unterschiede geben zwischen dem Synchronisierungsstatus der Organisation und dem Synchronisationsstatus eines einzelnen Benutzers. SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware vergleicht diese Status bei der Ermittlung des effektiven Status. Der Status der Organisation übersteuert immer den Status des einzelnen Benutzers, außer wenn die Synchronisierung für den zu der Organisation mit aktivierter Synchronisierung gehörenden Benutzer deaktiviert ist – in dieser Situation übersteuert der Status des Benutzers den Status der Organisation.

# 23.4.1.6.2 Konfigurieren: Synchronisation erzwingen

Standardmäßig synchronisiert SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware Daten automatisch alle 30 Minuten, aber Administratoren können jederzeit manuell synchronisieren. Sie können die Synchronisierung nicht mehr als einmal pro Minute erzwingen.

## Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um die Synchronisierung für einen Benutzer zu erzwingen:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich am HTML5-Client als Administrator an, und navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer.
- 2. Wählen Sie unter Aktionen das entsprechende Symbol.

Sie können die Synchronisierung für mehrere Benutzer gleichzeitig erzwingen, indem Sie sie markieren, *Einstellungen* und dann *Synchronisierung erzwingen* wählen.
# 23.4.1.6.3 Konfigurieren, welche Besuche synchronisiert werden

In SAP Cloud for Customer, wenn mit Besuchen verknüpft, können Benutzer entweder Organisatoren oder Eigentümer besuchen. Als Administrator müssen Sie konfigurieren, welche Besuche für die Benutzer synchronisiert werden.

### Kontext

Sie können folgendermaßen definieren, welche Besuche für den Benutzer – als Eigentümer oder Organisator – synchronisiert werden müssen:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTML5-Client als Administrator an, und gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Einstellungen.
- 2. Wählen Sie im Feld *Besuch synchronisieren mit* aus, ob Sie Besuche mit dem Eigentümer oder dem Organisator synchronisieren möchten.

# 23.4.1.6.4 Konfigurieren: Andere Profile für Benutzer zuordnen

Als Administrator ordnen Sie während der Provisionierung Benutzer einem Vorlageprofil zu (entweder ein angegebenes oder ein Standardvorlageprofil für die Organisation). Nach der Provisionierung können Sie das Profil ändern, das dem Benutzer zugeordnet ist.

#### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das einem Benutzer zugeordnete Vorlageprofil zu ändern:

#### Vorgehensweise

1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie den Benutzer, für den Sie ein Profil ändern möchten.

- Wählen Sie im Feld Profile das Profil, das Sie f
  ür diesen Benutzer m
  öchten.
   Klicken Sie auf Navigieren, um zu dem ausgew
  ählten Profil zu gehen. Desweiteren k
  önnen Sie das ausgew
  ählte Profil auch anpassen, indem Sie auf Anpassen klicken.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

### Weitere Informationen

Profile verwalten [Seite 1060]

## 23.4.1.6.5 Konfigurieren: Benutzer zu anderen Organisationen zuordnen

Als Administrator können Sie während der Provisionierung die Organisation angeben, der jeder Benutzer jeweils zugeordnet ist. Andernfalls werden Benutzer automatisch der Standardorganisation zugeordnet. Nach der Provisionierung können Sie die Organisation ändern, zu der die Benutzer zugeordnet sind.

## Kontext

#### i Hinweis

Beachten Sie bei der Zuordnung von Benutzern zu anderen Organisationen, dass die neue Organisation verschiedene Postfächer oder Microsoft-Exchange-Server-Impersonierungseinstellungen verwenden könnte. Dies könnte Auswirkungen auf die Fähigkeit von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware, auf das Postfach des Benutzers zuzugreifen, haben.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um einen Benutzer zu einer anderen Organisation zuzuordnen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, für den Sie die Organisation ändern möchten.
- 2. Wählen Sie im Feld *Organisation* die Organisation, die Sie für diesen Benutzer möchten. Klicken Sie auf *Navigieren*, um zu dem ausgewählten Profil zu gehen.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 23.4.1.6.6 Konfigurieren: Postfächer neu initialisieren

Wenn eine Erstsynchronisation gestartet wird, initialisiert SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware das Postfach des Benutzers. Es fügt neue Ordner und Kategorien hinzu. Wenn dabei jedoch ein Fehler auftritt, kann sich das auf die Integrität der synchronisierten Daten auswirken, und Administratoren müssen dann möglicherweise das Postfach des Benutzers erneut initialisieren.

### Kontext

#### Achtung

Beim erneuten Initialisieren des Postfachs des Benutzers, werden alle synchronisierten Daten aus dem Postfach entfernt. Stellen Sie daher sicher, dass der Benutzer alle Daten gesichert hat, bevor Sie diesen Vorgang durchführen.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Postfach eines Benutzers erneut zu initialisieren:

#### Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Postfach Sie erneut initialisieren möchten.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Postfach des Benutzers erneut initialisieren .

#### Ergebnisse

Das Postfach des Benutzers wird während der nächsten Synchronisierungssitzung erneut initialisiert.

# 23.4.1.6.7 Konfigurieren: Postfächer zurücksetzen und Synchronisierung deaktivieren

Administratoren können das Postfach eines Benutzers zurücksetzen und die Synchronisierung für diesen Benutzer deaktivieren. Dieser Vorgang ist z.B. bei der Vorbereitung einer Organisation erforderlich, da die Organisation erst entfernt werden kann, wenn alle ihre Benutzer auf diese Art zurückgesetzt wurden.

### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Postfach eines Benutzers zurückzusetzen:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Postfach Sie zurücksetzen möchten.
- 2. Wählen Sie dann Einstellungen Postfach zurücksetzen .

#### i Hinweis

Wenn die Synchronisierung für den Benutzer wieder aktiviert wird, wird das Postfach des Benutzers während der nächsten Synchronisierungssitzung automatisch initialisiert.

# 23.4.1.6.8 Benutzername und Postfach-Zugriffseinstellungen konfigurieren

Als Administrator können Sie den Benutzernamen und die Postfach-Zugriffseinstellungen bearbeiten, die bei der Provisionierung angegeben oder von der Organisation definiert wurden, zu der der Benutzer gehört.

## Kontext

Sie können entweder die allgemeinen Einstellungen des Benutzers oder die Postfach-Zugriffseinstellungen ändern.

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Einstellungen Sie ändern möchten.
- 2. Um die allgemeinen Einstellungen zu ändern, bearbeiten Sie die erforderlichen Informationen, und sichern Sie Ihre Änderungen.
- 3. Auf der Registerkarte *E-Mail-Konfiguration* ändern Sie die Postfach-Zugriffseinstellungen folgendermaßen:
  - Wenn die Zugriffsart *Direktanmeldung für Microsoft Exchange* verwendet wird, können Sie alle angezeigten Felder ändern.

Für Microsoft Office 365: Wenn der Benutzer die OAUTH2-Authentizierung verwendet, können Sie zur Standardauthentifizierungsmethode rückwechseln (Zugriff über Kontoanmeldung und Kennwort) und den Erneuerungstoken löschen (klicken Sie auf *Kennwort invalidieren*).

• Wenn die Zugriffsart *Impersonierung für Microsoft Exchange* verwendet wird, können Sie nur die E-Mail-Adresse ändern.

## 23.4.1.6.9 Mail-Server-Verbindungsstatus prüfen

Für die Fehlerbehebung können Administratoren den Verbindungsstatus zwischen SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware und dem Mail-Server des Benutzers überprüfen. Wenn die Verbindung nicht verfügbar ist, ist die wahrscheinlichste Ursache, dass das Kennwort abgelaufen ist oder einige der Einstellungen nicht korrekt sind.

## Kontext

Gehen Sie wie folgt vor, um die Konnektivität zwischen SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware und Microsoft Exchange oder Gmail zu prüfen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie einen Benutzer.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Postfachkonnektivität prüfen .

## 23.4.1.6.10 Synchronisierungsprobleme anzeigen

Administratoren können Informationen über Synchronisierungsprobleme für die Fehlersuche verwenden.

## Kontext

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verfolgt alle Synchronisierungsprobleme, die für Benutzer auftreten.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Synchronisierungsprobleme für Benutzer anzuzeigen:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie den Benutzer, dessen Probleme Sie einsehen möchten.
- 2. Gehen Sie zur Registerkarte Probleme.

#### i Hinweis

Wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware aufgrund eines Synchronisierungsproblems automatisch die Synchronisierung für den Benutzer deaktiviert, empfängt der Benutzer eine E-Mail-Benachrichtigung mit Anweisungen für das weitere Vorgehen. Wenn Sie als Administrator auch über diese Probleme benachrichtigt werden möchten, können Sie eine oder mehrere E-Mail-Adressen angeben, an die Kopien dieser E-Mail-Benachrichtigungen gesendet werden. Geben Sie dazu auf der Registerkarte *Einstellungen* die E-Mail-Adressen im Feld *E-Mails für Benachrichtigungen* ein.

# 23.4.1.6.11 Automatisches Teilen für E-Mails konfigurieren

Als Administrator können Sie für SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook einstellen, dass E-Mails automatisch geteilt werden, indem Sie die Einstellungen in den Benutzerprofilen ändern.

#### Vorgehensweise

- Melden Sie sich als Administrator am SAP Cloud for Customer-HTML-Client an, navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profil , öffnen Sie ein Profil, aktivieren Sie das automatische Teilen für E-Mails, und wählen Sie Sichern.
- 2. Ordnen Sie das aktualisierte Profil den entsprechenden Benutzern zu.

#### Weitere Informationen

Konfigurieren: Andere Profile für Benutzer zuordnen [Seite 1081]

# 23.4.1.6.12 Die Sprache der Benutzerschnittstelle konfigurieren

Wenn ein Benutzer die Lösung in einer anderen Sprache verwenden möchte, als die Sprache seiner ersten Anmeldung, müssen Administratoren die Lokalisierung für andere Sprachen anwenden.

Während der Provisionierung, ermittelt SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware die aktuelle SAP Cloud for Customer-UI-Sprache und verwendet diese Sprache für die Anpassung des Benutzer-Postfachs.

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verwendet die Sprache der Benutzungsoberfläche (UI) von SAP Cloud for Customer. Um die Sprache des Add-Ins zu ändern, müssen Sie oder Ihr Administrator die Anmeldesprache von SAP Cloud for Customer ändern.

#### !Einschränkung

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware unterstützt nur die folgenden Sprachen: Englisch, Deutsch, Französisch, Japanisch, Portugiesisch, Russisch, Vereinfachtes Chinesisch und Spanisch.

Folgende zu SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware gehörende Benutzungsoberflächenelemente können lokalisiert werden:

- Ordnernamen
- Kategorienamen
- Informationsmeldungen

Wenn ein Benutzer sich nach seiner ersten Anmeldung in einer anderen Sprache an SAP Cloud for Customer anmeldet, wird die UI-Sprache für das Add-In für provisionierte Benutzer nicht aktualisiert. Auf dem Dashboard unter Synchronisationseinstellungen > Detaillierte Einstellungen > Lokalisierung > können Benutzer Ihre SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware-UI-Sprache selbst ändern.

#### → Nicht vergessen

Wenn eine neue Lokalisierung auf den Benutzer angewendet wird, wird das Postfach des Benutzers reinitialisiert, und alle zuvor synchronisierten Daten werden aus dem Postfach entfernt. Stellen Sie daher sicher, dass der Benutzer alle Daten gesichert hat, bevor Sie diesen Vorgang durchführen.

Administratoren können die Lokalisierung wie folgt auf die Benutzer anwenden:

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer*, und markieren Sie den Benutzer, der die Lösung in einer anderen Sprache verwenden möchte.
- 2. Wählen Sie Aktionen Lokalisierung anwenden .

# 23.4.1.6.13 Statistiken anzeigen

Um weitere Informationen über die Synchronisierungssitzungen eines Benutzers zu finden, können Administratoren Benutzer-Statistiken anzeigen.

### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Benutzer-Statistiken anzuzeigen:

#### Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Statistiken Sie einsehen möchten.
   Eine Liste der Synchronisierungssitzungen wird auf der Registerkarte Statistiken angezeigt.
- Um mehr Details einzusehen, wählen Sie unter Aktionen das Symbol zum Öffnen des Jobs. Eine Sitzungsbeschreibung und Details werden auf einer neuen Seite geöffnet.
- 3. Um ein sitzungsbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol für das Herunterladen des Protokolls.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol ≡ verwenden.

## 23.4.1.6.14 Benutzerbezogene Aktivitätshistorie anzeigen

Als Administrator können Sie Aktivitäten zu jedem Benutzer anzeigen.

## Kontext

Für jede Aktivität können Sie die folgenden Informationen einsehen:

- Datum und Uhrzeit der Aktivität
- Eine E-Mail-Adresse des Benutzers, der die Aktivität ausgelöst hat
- Art der Aktivität

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Aktivitäten von Benutzern anzuzeigen:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Aktivitäten Sie einsehen möchten.
- 2. Gehen Sie zur Registerkarte Aktivität.

Eine Sitzungsbeschreibung und Details werden auf einer neuen Seite geöffnet.

3. Um ein aktivitätenbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das entsprechende Symbol.

# 23.4.1.7 Benutzereinstellungen

Sobald Ihr Administrator Sie bereitgestellt hat und Sie die E-Mail-Bestätigung erhalten haben, können Sie mit den folgenden Schritten beginnen.

# 23.4.1.7.1 Konfigurieren: SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook installieren

Wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook für einen provisionierten Benutzer nicht installiert wurde, kann ein Administrator es für diesen Benutzer manuell installiereen.

#### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Add-In für Benutzer manuell zu installieren:

#### Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und markieren Sie einen oder mehrere Benutzer, für den/die Sie das Add-In installieren möchten.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Add-In installieren .

## 23.4.1.7.2 SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook personalisieren

Sie können die Einstellungen nach Belieben personalisieren.

Nachdem Ihr Administrator die serverseitige Integration eingerichtet hat, werden Ihnen die folgenden Änderungen in Ihrer E-Mail-Anwendung auffallen:

- SAP-Ordner in E-Mail, Ansprechpartnern und Aufgaben
- Add-In-Randleiste und Menübandgruppe In E-Mail-Clients, die Add-Ins (Microsoft Outlook 2013 und aktuellere Versionen oder Microsoft Office 365) unterstützen, sehen Sie neben der E-Mail-Nachricht ein Randleisten-Inline. In Microsoft Outlook 2013 und aktuelleren Versionen wird im Hauptfenster auf der Registerkarte *Startseite* und im Nachrichtenfenster auf der Registerkarte *Nachricht* eine neue Menübandgruppe angezeigt. Diese Gruppe bietet Zugriff auf die Add-In-Befehle.

Zum Personalisieren Ihrer Einstellungen ändern Sie in der SAP-Lösung unter *E-Mail-Integration* Benutzereinstellungen Synchronisierungseinstellungen Ihr Profil entsprechend.

## 23.4.1.7.3 Objekte für die Synchronisierung mithilfe von Filtern definieren

Filter aus Ihrer SAP-Lösung werden in den Synchronisierungseinstellungen für Kunden, Privatkunden und Ansprechpartner angezeigt.

Wenn Sie unter E-Mail-Integration Benutzereinstellungen Synchronisierungseinstellungen Detaillierte Einstellungen Anpassen die Synchronisierung für Kunden, Privatkunden und Ansprechpartner einrichten, gehören zu den angezeigten Filtern auch Filter aus Ihrer SAP-Lösung. Sie sehen sowohl Filter, die Ihr Administrator angelegt hat, als auch sämtliche Filter, die Sie in der Personalisierung definiert haben. Mit diesen Filtern können Sie festlegen, welche Objekte synchronisiert werden sollen.

# 23.4.1.7.4 Setzen der Sprache

Wenn Sie sich zum ersten Mal bei SAP Cloud for Customer anmelden, verwendet das Add-In die Anmeldesprache als Standardsprache für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware. Wenn Sie sich später in einer anderen Sprache anmelden möchten, dann lösen Sie die Sprachaktualisierung für das Add-In manuell aus.

## Kontext

#### → Nicht vergessen

Wenn eine neue Lokalisierung angewendet wird, wird Ihr Postfach reinitialisiert, und alle zuvor synchronisierten Daten werden aus dem Postfach entfernt. Stellen Sie deshalb sicher, dass Sie vor der Ausführung dieses Vorgangs all Ihre Daten gesichert haben.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um die Sprache des Add-Ins in die Sprache zu ändern, in der Sie zurzeit bei SAP Cloud for Customer angemeldet sind:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich in Ihrer SAP-Lösung im HTML-Client an.
- 2. Gehen Sie zu E-Mail-IntegrationBenutzereinstellungen Synchronisationseinstellungen Detaillierte Einstellungen , und wählen Sie Lokalisierung.

Ihr Administrator kann die Lokalisierung für Ihren Benutzer auch anwenden.

## Ergebnisse

Die Sprache, in der Sie bei SAP Cloud for Customer angemeldet sind, und Ihr Add-In werden nun in der gleichen Sprache angezeigt.

# 23.4.1.8 Die Installation von SAP Cloud for Customer, serverside integration for Microsoft Outlook verwalten

Als Administrator möchten Sie möglicherweise das Add-In in Masse bereitstellen, den Installationsstatus für einen Benutzer prüfen oder das Add-In manuell installieren.

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook ist ein optionaler aber wesentlicher Teil von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware. Die Benutzerprovisionierung umfasst keine automatische Installation des Add-Ins für den Benutzer.

#### Dieses Video in einem neuen Fenster öffnen

Je nach Art des Postfachzugriffs des Benutzers können Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook auf eine der folgenden Weisen installieren:

- Wenn die Zugriffsart "Direktanmeldung für Microsoft Exchange" verwendet wird, installieren Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook, nachdem Sie die E-Mail-Adresse des Benutzers geändert haben.
- Wenn die Zugriffsart "Impersonierung für Microsoft Exchange" verwendet wird, installieren Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook, nachdem Sie die Synchronisierung für den Benutzer aktiviert haben.

# 23.4.1.8.1 Add-In-Installation prüfen

Als Administrator können Sie remote überprüfen, ob SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook für den Benutzer installiert wurde.

#### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um den Installationsstatus zu überprüfen:

#### Vorgehensweise

1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie einen Benutzer.

## 23.4.1.8.2 Konfigurieren: SAP Cloud for Customer, serverside integration for Microsoft Outlook installieren

Wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook für einen provisionierten Benutzer nicht installiert wurde, kann ein Administrator es für diesen Benutzer manuell installiereen.

#### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Add-In für Benutzer manuell zu installieren:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und markieren Sie einen oder mehrere Benutzer, für den/die Sie das Add-In installieren möchten.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Add-In installieren .

## 23.4.1.8.3 Konfigurieren von Einfrieren von Beschreibung für Termine, Besuche und Besprechungen in Microsoft Outlook

Administratoren können Einstellungen zum Einfrieren der Beschreibung für Termine, Besuche und Besprechungen in der SAP-Lösung nach der Erstsynchronisation vornehmen.

Melden Sie sich bei Ihrer SAP Lösung als Administrator an, und navigieren Sie zu *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Einstellungen Kalenderkonfiguration Markieren Sie das Ankreuzfeld zum Einfrieren des Inhalts des Beschreibungsfelds nach der Erstsynchronisation.* 

## 23.4.1.8.4 Konfigurieren von automatischem Teilen von Terminen und Besprechungen in Microsoft Outlook

Administratoren können in der SAP-Lösung automatisches Teilen für Termine und Besprechungen einrichten.

Melden Sie sich bei Ihrer SAP-Lösung als Administrator an, rufen Sie E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile auf, und wählen Sie ein Profil aus. Markieren Sie unter

Synchronisationseinstellungen Synchronisierungsoptionen - Kalender die entsprechenden Ankreuzfelder, um automatisches Teilen für die Anforderungen Ihres Unternehmens zu aktivieren. Diese Einstellungen wenden Sie anschließend auf die entsprechenden Benutzern an.

## 23.4.1.8.5 Konfigurieren: SAP Cloud for Customer, serverside integration for Microsoft Outlook entfernen

Administratoren können das für den Benutzer installierte SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook remote entfernen.

#### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Add-In für Benutzer zu entfernen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, für den/die Sie das Add-In entfernen möchten.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Add-In entfernen .

## 23.4.1.8.6 Öffentliche IP-Adresse zur Erlaubtliste hinzufügen

Administratoren müssen die folgende öffentliche IP-Adresse zur Erlaubtliste hinzufügen.

- WDCTest: 20.185.255.18, 52,179.80,212
- WdcProd: 40.88.36.73, 52.191.194.36
- PerTest: 52.187.204.125, 13.72.240.240
- PerProd: 13.70.127.253, 13,70.65,174
- FraTest01: 51.4.142.102, 51,4.225,180
- FraProd01: 51.5.148.181, 51,5.247,149
- FraProd02: 51.4.142.136, 51,4.195,218

# 23.4.1.9 SAP Cloud for Customer anpassen, serverseitige Integration für Groupware

Als Administrator können Sie das standardmäßige Aussehen und Verhalten von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware anpassen.

Sie können Folgendes anpassen:

- Welche Datensatztypen in SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail ein- bzw. ausgeblendet werden
- Welche Felder angezeigt werden, sowohl in der Datensatzkarte (einfache Sicht) als auch in der detaillierten Datensatzsicht
- Die Sortierreihenfolge für Datensatzkarten
- Kriterien für die Suche nach Datensätzen
- Wie Daten für geöffnete E-Mails oder Ereignisse abgerufen werden sollen, und wie sich das E-Mail-Tracking verhalten soll

## 23.4.1.9.1 Konfigurieren von Datensatztypen

Administratoren können die für alle Datensatztypen verfügbaren Felder anpassen.

#### Kontext

Ihr Unternehmen muss möglicherweise gewisse Informationen nachverfolgen, oder es verwendet möglicherweise andere Begriffe als die im Add-In. Sie können alle Datensatztypen jeweils an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassen.

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- Wählen Sie unter Add-In-Einstellungen die Datensatztypen, die im Add-In angezeigt werden sollen.
   Wenn Sie Datensatztypen markieren, erscheinen ihre Datensatzkarten auf der Registerkarte Add-In-Einstellungen, wo Sie sie weiter anpassen können.

# 23.4.1.9.2 Allgemeine Einstellungen für Datensatztypen konfigurieren

Administratoren können Felder für das Sortieren und Suchen der jeweiligen Datensatztypen konfigurieren.

#### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um allgemeine Einstellungen für einen Datensatztyp zu konfigurieren:

#### Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie auf dem Datensatztyp, den Sie bearbeiten möchten, zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile Add-In-Einstellungen , und wählen Sie Einstellungen.
- 2. Konfigurieren Sie folgende Einstellungen:
  - Markieren Sie unter Sortieren nach die Felder, nach denen die Datensatzkarten sortiert werden, wenn sie im Haupt-Add-In-Fenster oder in Suchergebnissen erscheinen.
  - Geben Sie unter *Suche nach* ein oder mehrere Felder an, nach denen gesucht wird, wenn benutzer eine Suche durchführen.

## 23.4.1.9.3 Basissicht konfigurieren

Administratoren können bis zu vier Felder definieren, die in der Basissicht jedes Datensatztyps angezeigt werden.

#### Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um auszuwählen, welche Felder auf der Datensatzkarte angezeigt werden sollen:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen Profile Add-In-Einstellungen , und wählen Sie Basissicht auf dem Datensatztyp, den Sie bearbeiten möchten.
- 2. Markieren Sie in der Liste Felder in Basissicht das Feld, das angezeigt werden soll.

Bis zu vier Felder können gleichzeitig angezeigt werden.

# 23.4.1.9.4 Die Detailsicht konfigurieren

Administratoren können definieren, welche Felder in der Detailsicht für Datensätze ein- bzw. ausgeblendet werden.

## Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um auszuwählen, welche Datensatz-Felder in der Detailsicht angezeigt werden sollen:

## Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen *Profile* Add-In-Einstellungen , und wählen Sie Detailsicht auf dem Datensatztyp, den Sie bearbeiten möchten.
- 2. Wählen Sie *Feld zur Detailsicht hinzufügen*, und markieren Sie ein Feld, das Sie hinzufügen möchten. Sie können so viele Felder hinzufügen, wie nötig.

# 23.4.1.9.5 Erinnerungen konfigurieren

Da SAP Cloud for Customer keine Erinnerungen unterstützt, erlaubt SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware es Administratoren, eine Standard-Erinnerung für Aufgaben, Termine und Besuche aus SAP Cloud for Customer zu setzen.

## Kontext

Gehen Sie wie folgt vor, um die Standard-Erinnerung zu setzen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich an Ihrer SAP-Lösung als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Setzen Sie unter Synchronisationseinstellungen Allgemeine Synchronisationseinstellungen, in den Feldern Erinnern über... den Erinnerungszeitpunkt für Aufgaben, Termine oder Besuche. Wenn Sie eine Erinnerung deaktivieren möchten, wählen Sie Erinnerung ist AUS.

## 23.4.1.10 Vom SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook zu SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook wechseln

Zusätzlich zur Deinstallation des SAP Cloud for Customer-Add-Ins für Microsoft Outlook müssen Sie einige Schritte ausführen, damit SAP-Daten in Ihrem Microsoft-Outlook-E-Mail-Client erhalten bleiben.

### Kontext

#### i Hinweis

Ein Benutzer sollte nicht gleichzeitig das Client- und das Server-Add-In für Microsoft Outlook verwenden. Das gleichzeitige Verwenden der beiden Lösungen oder ein Ändern von Terminen im Migrationszeitraum führt zu Dubletten. Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden möchten, deinstallieren Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook.

#### Achtung

Eine Migration von der Serverseite zurück zur Client-Seite wird nicht unterstützt.

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Outlook deinstallieren, bleiben SAP-spezifische Ordner in den Ansprechpartner-, Aufgaben- und E-Mail-Bereichen erhalten. Um Verlust und Uneinheitlichkeit von Daten zu vermeiden, gehen Sie folgendermaßen vor:

## Vorgehensweise

1. In Microsoft Outlook kopieren Sie im Kontaktbereich unter dem SAP-spezifischen Ordner alle Kunden- und Ansprechpartnerinformationen, die Sie behalten möchten.

Sie können die Kunden und Ansprechpartner in neue separate Ordner oder in temporäre Ordner kopieren.

- 2. Wiederholen Sie Schritt 1 für Aufgaben und andere SAP-spezifische Ordner in Microsoft Outlook.
- 3. Wenn Sie alle Daten, die Sie sichern möchten, in andere Ordner kopiert haben, löschen Sie die SAPspezifischen Ordner.
- 4. Für die Kalendersynchronisation:
  - 1. Stellen Sie sicher, dass das clientseitige Add-In deaktiviert ist.
  - Ändern Sie keine Termine während des Migrationszeitraums, wenn das client-seitige Add-In deaktiviert ist und das serverseitige Add-In die Erstsynchronisierung ausführt. Insbesondere sollten die Felder *Betreff* und *Startdatum/-uhrzeit* im Migrationszeitraum nicht geändert werden.

Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook installieren, werden neue SAP-Ordner angelegt.

#### Weitere Informationen

Add-In für die Microsoft-Outlook-Integration deinstallieren [Seite 1010]

# 23.4.1.11 Hauptkonzepte

Es ist eine Liste der Hauptkonzepte vorhanden, die der Administrator für die Verwaltung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware für Microsoft Outlook oder Gmail kennen sollte.

# 23.4.1.11.1 Hauptkonzepte

#### Hauptkonzepte für Administratoren

Hauptkonzepte für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware

Begriff	Beschreibung
SAP Cloud for Customer - Administrator	Ein Benutzer, der zu einem SAP Cloud for Customer- Man- danten gehört und über Administratorrechte verfügt. Nur ein Administrator kann auf die Registerkarte <i>Groupware-</i> <i>Einstellungen</i> zugreifen und andere Administratoren oder normale Benutzer von SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail verwalten.
SAP Cloud for Customer - Benutzer	Ein Benutzer ist ein SAP Cloud for Customer-Mandant, der keine administrativen Rechte hat. Ein Benutzer hat keinen Zugriff auf die Registerkarte <i>Groupware-Einstellungen</i> und kann keine anderen Benutzer verwalten.
Profil	Eine Sammlung von Konfigurationseinstellungen und -para- metern, die steuern, wie sich SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail für eine bestimmte Gruppe von Benutzern verhält, um deren Anforderungen besser zu entsprechen.
Profilvorlage	Ein Profil, das für einen Benutzer als Vorlage dient. Eine Pro- filvorlage liefert einige vordefinierte Konfigurationseinstel- lungen, die später durch einen Benutzer angepasst werden können. Wenn ein Benutzer Einstellungen in der Profilvorlage ändert, wird aus dieser Profilvorlage ein angepasstes Profil.

Begriff	Beschreibung
Standardprofilvorlage	Ein Profil, das Benutzern die Standardkonfiguration für SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail bietet. Eine Standardprofilvorlage wird automatisch angelegt und kann nicht bearbeitet werden. Die Vorlage kann auch als Grundlage zum Anlegen neuer oder angepasster Profile verwendet werden.
Angepasstes Profil	Ein Profil, das automatisch angelegt wird, sobald der Benut- zer Einstellungen in dem ihm zugeordneten Profil vornimmt. Sowohl Administratoren als auch Benutzer können ihre Pro- file bearbeiten und somit angepasste Profile anlegen. Ange- passte Profile werden nicht in der Liste der Profile angezeigt und können anderen Benutzern nicht zugeordnet werden. Angepasste Profile können nur von dem Benutzer verwendet werden, der sie angelegt hat.
Organisation	Eine Sammlung von Benutzern mit gemeinsamen allgemei- nen Einstellungen. Der Name der Organisation kann zusam- men mit den Organisationseinstellungen von einem Admi- nistrator geändert werden.
Standardorganisation	Eine Organisation, der der Administrator während der Provi- sionierung automatisch zugeordnet wird. Für normale Be- nutzer wird eine Standardorganisation verwendet, wenn durch den Administrator explizit keine andere Organisation angegeben wurde. Die Standardorganisation kann nicht ge- löscht werden, der Organisationsname und die Organisati- onseinstellungen können jedoch von einem Administrator geändert werden.

# 23.4.1.12 Phasen der Migration auf OData V2

SAP plant, Benutzer zum Wechsel zu Open Data Protocol, Version 2 (OData V2) zu bewegen und später zu zwingen.

Das OData-API V2 bietet eine verbesserte Performance und eine erweiterte Menge an Hauptgeschäftsobjekten und Kollektionen (Datenpunkte).

Wir möchten sicherstellen, dass alle unsere Benutzer bis August 2020 zu OData V2 migriert haben. Zu diesem Ziel haben wir folgende Schritte geplant:

## Anregungsphase

Wird in der ersten Woche im Juni 2020 bis zum 14. Juli 2020 im Produktivsystem aktiviert.

• Benutzer können das serverseitige Add-In weiterhin verwenden, aber es werden Fehlermeldungen angezeigt, dass sich die Benutzer an den Administrator wenden sollen, um den Wechsel zu OData V2 vorzunehmen.

• Für Administratoren werden auf den Registerkarten *Profil* und *Benutzer* Spalten angezeigt, die den OData-Status (V1 oder V2) für das Add-In und die Synchronisierung anzeigen. Alle Zeilen, die noch nicht in V2 sind, werden rot angezeigt.

#### Erzwingungsphase

Wird am 15. Juli 2020 im Produktivsystem aktiviert.

- Benutzer können die SAP-Lösung nicht verwenden. Es werden Fehlermeldungen angezeigt, die erläutern, warum der Service nicht erreichbar ist.
- Für Administratoren werden auf den Registerkarten *Profil* und *Benutzer* Spalten angezeigt, die den OData-Status (V1 oder V2) für das Add-In und die Synchronisierung anzeigen. Alle Zeilen, die noch nicht in V2 sind, werden rot angezeigt.

#### Verlängerungen

Wenn Sie Probleme mit diesem Prozess oder Zeitplan haben, melden Sie einen Vorfall mit detaillierten Informationen und Gründen für Ihren Verlängerungsantrag.

i Hinweis

Verlängerungen sind nur bis zum Release-Upgrade im August 2020 verfügbar.

## Weitere Informationen

Konfigurieren: Zu OData V2 wechseln [Seite 1100]

# 23.4.1.13 Konfigurieren: Zu OData V2 wechseln

Administratoren müssen alle Profile in ihren Organisationen auf Open Data Protocol, Version 2 (OData V2) umstellen.

## Kontext

Das OData-API V2 bietet eine verbesserte Performance und eine erweiterte Menge an Hauptgeschäftsobjekten und Kollektionen (Datenpunkte).

#### i Hinweis

Das letzte Datum für den Wechsel zu OData V2 ist der 15. Juli 2020. Administratoren können den OData-Status (V1 oder V2) für das Add-In und die Synchronisation auf der Registerkarte *Profil* und *Benutzer* anzeigen. Alle Zeilen, die nicht auf V2 umgestellt sind, werden rot angezeigt.

Stellen Sie jedes Profil manuell auf OData-V2-Daten um.

#### → Empfehlung

Wenn Sie die Add-In-Einstellungen oder die Synchronisationseinstellungen in einem Profil auf OData V2 geändert haben, können Sie nur mithilfe des Support zu OData V1 zurückkehren.

Bevor Sie alle Profile auf OData V2 umstellen, empfehlen wir Administratoren folgende Vorgehensweise:

- 1. Kopieren Sie ein Profil, um ein neues Profil anzulegen, und konvertieren Sie es in OData V2. Löschen Sie nach der Konvertierung das ursprüngliche Profil.
- 2. Überprüfen Sie die Konvertierungshinweise, bearbeiten und schließen Sie sie.
- 3. Wenden Sie das Profil nur auf sich selbst an, und überprüfen Sie, ob es richtig funktioniert.
- 4. Wenden Sie das Profil auf andere Benutzer an, die es zuvor hatten.

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich als Administrator an Ihrer SAP-Lösung an, und navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile .
- 2. Öffnen Sie das Profil, das Sie auf OData V2 umstellen möchten.
- 3. Schalten Sie die Funktion unter Nynchronisationseinstellungen OData-API V2 ein.
- 4. Schalten Sie die Funktion unter Add-In-Einstellungen OData-API V2 ein.
- Sichern Sie Ihre Änderungen.
   Wenn Sie die OData-V2-Änderung wie im Hinweis beschrieben getestet haben, sichern Sie Ihre Änderungen, und übernehmen Sie sie für alle Benutzer im Profil.
- 6. Wiederholen Sie diese Schritte für jedes Profil Ihrer Organisation.

#### Weitere Informationen

Phasen der Migration auf OData V2 [Seite 1099]

# 23.4.2 Erste Schritte

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook ermöglicht Ihnen den Informationsaustausch zwischen Microsoft Outlook und SAP Cloud for Customer.

# 23.4.2.1 Exchange-Anmeldedaten bestätigen und Synchronisierung starten

Um SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verwenden zu können, müssen Sie einige Informationen zu Ihrer Person und Ihrer Konfiguration angeben, indem Sie in SAP Cloud for Customer, serverside integration for groupware ein Konto einrichten. Ihr Administrator kann den Anmeldevorgang für Sie abschließen.

## Kontext

#### → Tipp

Wenn Sie versuchen, die nachfolgenden Schritte auszuführen, die Felder jedoch ausgegraut sind, bedeutet das, dass Ihr Systemadministrator bereits eine Anmeldung für Sie vorgenommen hat.

## Vorgehensweise

1. Geben Sie Ihr E-Mail-Konto an.

Geben Sie Ihr Konto für Microsoft Office 365 oder Microsoft Exchange an, das für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verwendet wird. Führen Sie unter Synchronisierungseinstellungen E-Mail-Konfiguration Änderung eine der folgenden Aktionen aus:

- Wählen Sie das Logo f
  ür Microsoft Office 365, um sich an Ihrem Konto bei Microsoft Office 365 anzumelden. Geben Sie in dem angezeigten Fenster die E-Mail-Adresse und das Kennwort Ihres Kontos ein.
- Wenn Sie eine On-Premise-Installation von Microsoft Exchange verwenden, der Exchange-Server von einem Drittanbieter gehostet wird oder Sie Outlook.com-Mail (Outlook.com) verwenden, wählen Sie die Drucktaste mit dem Microsoft-Exchange-Logo und dann den Link für das erweiterte Setup, und gehen Sie folgendermaßen vor:
  - 1. Geben Sie Ihre E-Mail-Adresse ein.
  - 2. Geben Sie Ihr Kennwort ein.
  - 3. In einigen Konfigurationen werden Sie unter Umständen aufgefordert, Ihren Exchange-Benutzernamen einzugeben. In diesem Fall geben Sie ihn im Feld *Benutzername* an. Bei diesem Namen handelt es sich in der Regel um Ihren Domainnamen gefolgt von einem Backslash und Ihrer Konto-ID. Beispiel: Wenn Ihre Domäne z.B. "work" ist, und Ihre Windows-Konto-ID ist "johndoe", dann geben Sie "work\johndoe" ein.
  - 4. In den meisten Fällen findet SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware automatisch die erforderliche EWS-Endpunkt-URL. Wenn dies nicht der Fall ist oder eine manuelle Eingabe erforderlich ist, markieren Sie das Ankreuzfeld *Geben Sie die EWS-URL manuell ein*, geben Sie die Endpunkt-URL für Exchange Web Services an.
  - 5. Wählen Sie Weiter.
- 2. Wählen Sie die Daten, die Sie synchronisieren möchten.

Wählen Sie die Datensatzarten aus, die Sie synchronisieren möchten, d.h. Termine, Aufgaben oder Ansprechpartner, indem Sie die entsprechende Drucktaste aktivieren oder deaktivieren.

• Termine und Aufgaben

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware synchronisiert Termine und Aufgaben, die folgenden Kriterien entsprechen:

- Sie sind Eigentümer dieser Termine oder Aufgaben.
- Die Termine oder Aufgaben sind nicht abgeschlossen.
- Die Termine oder Aufgaben stammen aus den letzten beiden Wochen und gelten bis zu vier Wochen in der Zukunft.
- Ansprechpartner

Für Ansprechpartner können Sie *Anpassen* wählen und die zu synchronisierenden Ansprechpartner definieren:

- alle verfügbaren Ansprechpartner
- nur meine Ansprechpartner
- nur Ansprechpartner aus der angegebenen SAP-Gruppe

Gruppen sind Sichten, die Sie in SAP anlegen können und eine bestimmte Gruppe von Ansprechpartnern enthalten. SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware ruft automatisch eine Liste der für Ihre Ansprechpartner verfügbaren Gruppen ab, damit Sie eine gemäß Ihren Anforderungen auswählen können.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie eine benutzerdefinierte SAP-Gruppe verwenden, wählen Sie die Gruppe mit Ansprechpartnern aus, deren Eigentümer Sie sind. Anderenfalls werden neue Ansprechpartner, die Sie aus Microsoft Exchange in SAP hinzufügen, eventuelle zu einem späteren Zeitpunkt aus Microsoft Exchange entfernt, das sie nicht Teil der ausgewählten Gruppe sind.

3. Um den Konfigurationsvorgang abzuschließen, wählen Sie Fertigstellen.

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware löst die erste Synchronisierung im Hintergrund aus und installiert SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook für kompatible E-Mail-Clients.

#### Weitere Informationen

Maximale Anzahl synchronisierter Datensätze [Seite 1063]

## 23.4.2.2 SAP Cloud for Customer Serverseitige Integration für Microsoft Outlook auf mobilen Geräten verwenden

Wenn Ihr Administrator die entsprechenden Einstellungen vorgenommen hat, können Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook auf der Microsoft-Outlook-App verwenden.

i Hinweis

Aufgrund von Einschränkungen in der Microsoft-Outlook-App für mobile Geräte ist das Add-In nur im E-Mail-Lesemodus verfügbar.

# 23.4.2.3 Add-In öffnen

Das Add-In funktioniert im Kontext einer E-Mail oder eines Termins und liefert umfangreiche kontextuelle Informationen aus der SAP-Lösung sowie hilfreiche Aktionen für die effiziente Verarbeitung von E-Mails.

### Vorgehensweise

Um das Add-In zu öffnen, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

- In Microsoft Outlook auf Windows wählen Sie unter Start SAP die Option Öffnen.
- In Microsoft Outlook für Mac oder Outlook für Web wählen Sie die Registerkarte SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration direkt über der E-Mail-Nachricht oder dem Termin.
- Wenn Sie eine Antwort verfassen, wählen Sie die Drucktaste Add-Ins über der Nachricht, und wählen Sie dann den Eintrag für SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration aus der Liste aus.

## 23.4.2.4 Informationen aus SAP Cloud for Customer anzeigen

Wenn Sie eine E-Mail auswählen, erkennt das Add-In E-Mails von Kunden, die in Ihrer SAP-Lösung als Ansprechpartner definiert sind, automatisch anhand der E-Mail-Adresse. Informationen bezüglich dieses Ansprechpartners und Kunden werden in der Randleiste angezeigt. Hier können Sie Ansprechpartner- und Kundeninformationen sowie zugehörige Opportunitys, Leads, Kundenaufträge und Aktivitäten für die aktuelle Woche abrufen. Außerdem können Sie die Einstellungen zum Anzeigen des Inhalts nach Ihren Wünschen personalisieren.

# 23.4.2.5 Informationen in der Randleiste fixieren

Sie können Informationen in der Randleiste fixieren, sodass diese auch dann noch angezeigt werden, wenn Sie eine andere Position in Microsoft Outlook wählen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Das Fixieren wird derzeit in Outlook 2016 für Windows unterstützt (Build 7668.2000 oder höher für Benutzer im **aktuellen** oder **Office-Insider-Kanälen**, Build 7900.xxxx oder höher in **verzögerten** Kanälen). Weitere Informationen finden Sie unter Microsoft-Outlook-Dokumentation.

# 23.4.3 E-Mails verwalten

Wenn Sie das SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden, können Sie vieles direkt von Ihrem Posteingang aus tun. Zum Beispiel können Sie E-Mails zu Ihrer SAP-Lösung hinzufügen oder E-Mails mit Bezug auf andere Objekte hinzufügen.

# 23.4.3.1 E-Mails mit der SAP-Lösung teilen

Sie können formatierte oder unformatierte E-Mail-Nachrichten mit Ihrer SAP-Lösung teilen. Sobald die E-Mail geteilt wurde, wird sie als abgeschlossene Aufgabe in SAP angezeigt. Diese Aufgabe wird automatisch mit anderen relevanten SAP-Datensätzen verknüpft, die in der E-Mail erwähnt wurden.

## Kontext

#### i Hinweis

Wenn Sie die Registrierung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware übersprungen oder den Registrierungsassistenten nicht abgeschlossen haben, können Sie Ihre E-Mails nicht über den Ordner *SAP E-Mails* oder durch Zuordnen zur Kategorie SAP Cloud for Customer mit der SAP-Lösung teilen.

## Vorgehensweise

Gehen Sie folgendermaßen vor, um eine E-Mail freizugeben:

• Sie können der SAP-Kategorie E-Mails zuordnen, indem Sie *Kategorisieren* in Microsoft Outlook verwenden.

#### i Hinweis

Wenn Sie in Microsoft Outlook eine neue E-Mail anlegen, wird die E-Mail-Kategorie vor der Synchronisierung automatisch zugeordnet.

 Verschieben Sie neue oder vorhandene Positionen in den entsprechenden SAP-spezifischen Ordner in Microsoft Outlook: SAP Ansprechpartner, SAP E-Mail oder SAP Aufgaben.
 Sie können diese SAP-spezifischen Ordner in Outlook auch verwenden, um auf die in der SAP-Lösung gespeicherten Aktivitäten zuzugreifen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Nachdem eine E-Mail synchronisiert wurde, verschiebt sie die Lösung zurück in den Ordner *Posteingang* oder *Gesendete Elemente*, je nachdem, ob sie versendet oder empfangen wurde.

• Klicken Sie in der entsprechenden Positionskarte auf Zu Aktivitätenhistorie hinzufügen.

In Microsoft Outlook können Sie die E-Mail auch für alle zugehörigen SAP-Datensätze sichern, indem Sie *Diese E-Mail sichern* wählen.

#### i Hinweis

Bilder im Text der E-Mail werden in Ihrer SAP-Lösung als Anlagen angezeigt.

# 23.4.3.2 E-Mails automatisch teilen

Ihr Administrator kann SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook so einstellen, dass alle E-Mails automatisch synchronisiert werden.

## 23.4.3.3 Automatisches Teilen für E-Mails konfigurieren

Als Administrator können Sie für SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook einstellen, dass E-Mails automatisch geteilt werden, indem Sie die Einstellungen in den Benutzerprofilen ändern.

#### Vorgehensweise

- Melden Sie sich als Administrator am SAP Cloud for Customer-HTML-Client an, navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profil , öffnen Sie ein Profil, aktivieren Sie das automatische Teilen für E-Mails, und wählen Sie Sichern.
- 2. Ordnen Sie das aktualisierte Profil den entsprechenden Benutzern zu.

#### Weitere Informationen

Konfigurieren: Andere Profile für Benutzer zuordnen [Seite 1081]

# 23.4.3.4 Ansprechpartner auswählen, die sich auf einen Kunden beziehen

Wenn Sie eine E-Mail, einen Termin, einen Besuch oder eine Aufgabe in Ihrem Posteingang anlegen, können Sie Ansprechpartner sehen, die sich auf den Kunden beziehen, den Sie für die Aktivität definiert haben. Wählen Sie die entsprechenden Ansprechpartner aus, die in die Aktivität aufgenommen werden sollen.

Wenn Sie andere Ansprechpartner hinzufügen möchten, dann klicken Sie auf den Kopf, um andere Filter aus Ihrer SAP-Lösung, z.B. *Meine Ansprechpartner* oder *Alle Ansprechpartner*, zu sehen.

# 23.4.3.5 E-Mail-Anhänge sichern

Wenn Ihre E-Mail Ansprechpartner enthält, die in der SAP-Lösung vorhanden sind, können Sie E-Mail-Anhänge direkt für diesen Ansprechpartner sichern.

#### Vorgehensweise

Zum Sichern des E-Mail-Anhangs führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

- Im Add-In wählen auf der Ansprechpartnerkarte die Option Anhängen.
   Wählen Sie im daraufhin angezeigten Dialogfenster die Dokumente aus, die Sie anhängen möchten, und wählen Sie Anhängen.
- Sie können der SAP-Kategorie E-Mails zuordnen, indem Sie *Kategorisieren* in Microsoft Outlook verwenden.

#### i Hinweis

Wenn Sie in Microsoft Outlook eine neue E-Mail anlegen, wird die E-Mail-Kategorie vor der Synchronisierung automatisch zugeordnet.

 Verschieben Sie neue oder vorhandene Positionen in den entsprechenden SAP-spezifischen Ordner in Microsoft Outlook: SAP Ansprechpartner, SAP E-Mail oder SAP Aufgaben.
 Sie können diese SAP-spezifischen Ordner in Outlook auch verwenden, um auf die in der SAP-Lösung gespeicherten Aktivitäten zuzugreifen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Nachdem eine E-Mail synchronisiert wurde, verschiebt sie die Lösung zurück in den Ordner *Posteingang* oder *Gesendete Elemente*, je nachdem, ob sie versendet oder empfangen wurde.

# 23.4.4 Ansprechpartner verwalten

Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden, können Sie Ansprechpartner anlegen, diese mit anderen Objekten in Ihrem SAP-System verknüpfen und anheften. Sie können sogar Ansprechpartner aus Ihrer SAP-Lösung zu Microsoft Outlook hinzufügen.

# 23.4.4.1 Ansprechpartner mit der SAP-Lösung teilen

Sie können direkt über Ihre E-Mail-Anwendung Ansprechpartner unterschiedlichen Elementen in der SAP-Lösung zuordnen.

### Vorgehensweise

- 1. Um einen Ansprechpartner mit der SAP-Lösung zu teilen, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:
  - Verschieben Sie neue oder vorhandene Positionen in den entsprechenden SAP-spezifischen Ordner in Microsoft Outlook: SAP Ansprechpartner, SAP E-Mail oder SAP Aufgaben.
     Sie können diese SAP-spezifischen Ordner in Outlook auch verwenden, um auf die in der SAP-Lösung gespeicherten Aktivitäten zuzugreifen.

#### i Hinweis

Nachdem eine E-Mail synchronisiert wurde, verschiebt sie die Lösung zurück in den Ordner *Posteingang* oder *Gesendete Elemente*, je nachdem, ob sie versendet oder empfangen wurde.

 Sie können der SAP-Kategorie Positionen auf die gleiche Weise zuordnen: durch Verwendung von Kategorisieren in Microsoft Outlook. Die Position wird in der nächsten Synchronisierungssitzung zu Ihrer SAP-Lösung hinzugefügt.

#### i Hinweis

Apple-Mac-Benutzer: Wenn Sie einen Ansprechpartner einer Kategorie zuordnen, werden alle Nachrichten, die Sie von diesem Ansprechpartner empfangen, standardmäßig automatisch derselben Kategorie zugeordnet. Da Ansprechpartner, die mit dem Add-In geteilt werden, automatisch der SAP-Kategorie zugeordnet werden, werden Nachrichten, die von einem geteilten Ansprechpartner empfangen werden, ebenfalls der SAP-Kategorie zugeordnet und demzufolge in der nächsten Synchronisationssitzung mit der SAP-Lösung geteilt. Um diese Voreinstellung zu deaktivieren, wählen Sie im Outlook-Menü *Einstellungen*, *Kategorien*, und entmarkieren Sie dann das Ankreuzfeld *Nachrichten von kategorisierten Kontakten Kategorien zuweisen*.

- Wenn in Ihrer E-Mail eine neue Person referenziert wird, können Sie diese Person der SAP-Lösung als Ansprechpartner aus der Karte Nicht in SAP gefunden hinzufügen, indem Sie das Symbol Ansprechpartner auswählen.
- 2. Um auf vorhandene Ansprechpartner in Ihrer SAP-Lösung zuzugreifen, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:
  - Wenn der in der E-Mail erwähnte Ansprechpartner auch in der SAP-Lösung verfügbar ist, wird die zugehörige Ansprechpartnerkarte im Add-In angezeigt.
  - SAP-Ansprechpartner, die den Synchronisationsfiltern entsprechen, finden Sie im Ordner SAP
     Ansprechpartner in Microsoft Outlook. Diese Einstellungen können Sie in Ihrer SAP-Lösung unter E Mail-Integration Benutzereinstellungen Dashboard Anpassen ändern.

# 23.4.4.2 Geteilte Ansprechpartner bearbeiten

Änderungen, die Sie in Ihrer E-Mail-Anwendung vornehmen, werden an die SAP-Lösung übertragen.

#### Vorgehensweise

Um Details von Ansprechpartnern zu bearbeiten, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

- Wählen Sie in der Ansprechpartnerkarte des Add-Ins die Option Details.
- Öffnen Sie in Microsoft Outlook den Ansprechpartner, Termin oder Besuch, und ändern Sie nach Bedarf die Informationen. Wenn dieser Ansprechpartner, Termin oder Besuch der SAP-Kategorie zugeordnet ist oder (im Falle der Ansprechpartner) sich im entsprechenden SAP-Ordner befindet, werden Ihre Änderungen automatisch mit Ihrer SAP-Lösung synchronisiert.

### Ergebnisse

Änderungen, die am Ansprechpartner im Add-In vorgenommen werden, werden sofort in der SAP-Lösung angezeigt, während Änderungen in Microsoft Outlook erst nach der nächsten Synchronisierung in der SAP-Lösung sichtbar sind.

# 23.4.4.3 E-Mail zur Aktivitätshistorie des Ansprechpartners hinzufügen

Sie können Interaktionen mit einem Ansprechpartner verfolgen, indem Sie der Aktivitätshistorie E-Mails hinzufügen.

## Vorgehensweise

Um der Aktivitätshistorie eines Ansprechpartners eine E-Mail (als abgeschlossene Aufgabe) hinzuzufügen, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

- Klicken Sie in der entsprechenden Positionskarte auf Zu Aktivitätenhistorie hinzufügen.
- Sie können der SAP-Kategorie Positionen auf die gleiche Weise zuordnen: durch Verwendung von Kategorisieren in Microsoft Outlook. Die Position wird in der nächsten Synchronisierungssitzung zu Ihrer SAP-Lösung hinzugefügt.
- Verschieben Sie neue oder vorhandene Positionen in den entsprechenden SAP-spezifischen Ordner in Microsoft Outlook: SAP Ansprechpartner, SAP E-Mail oder SAP Aufgaben.
   Sie können diese SAP-spezifischen Ordner in Outlook auch verwenden, um auf die in der SAP-Lösung gespeicherten Aktivitäten zuzugreifen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Nachdem eine E-Mail synchronisiert wurde, verschiebt sie die Lösung zurück in den Ordner *Posteingang* oder *Gesendete Elemente*, je nachdem, ob sie versendet oder empfangen wurde.

# 23.4.4.4 Ansprechpartner in der SAP-Lösung öffnen

Sie können Zeit sparen und Ansprechpartnerinformationen direkt über Ihre E-Mail-Anwendung aufrufen.

### Vorgehensweise

Um einen Ansprechpartner in der SAP-Lösung direkt über Ihre E-Mail-Anwendung zu öffnen, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

- Gehen Sie, je nach Aktivitätsart, auf der entsprechenden Karte wie folgt vor:
  - Für Ansprechpartner:
    - Wählen Sie 👓 🌗 🕨 Öffnen in CRM 】.
  - Für Aufgaben, Termine oder Besuche:
     Wählen Sie die Aktivitätsart (Aufgabe, Termin oder Besuch), und wählen Sie dann •••• > Öffnen in CRM .
- In Microsoft Outlook öffnen Sie den Ansprechpartner, und wählen Sie die im Feld *Webseite* angegebene URL.

# 23.4.4.5 Einem Ansprechpartner andere Aktivitäten zuordnen

Zum Zwecke der Nachverfolgung können Sie einem Ansprechpartner Positionen in der SAP-Lösung zuordnen.

#### Vorgehensweise

Um eine Aktivität zuzuordnen oder einen Ansprechpartner mit anderen Datensätzen zu verbinden, klicken Sie auf der Ansprechpartnerkarte auf \*\*\* , und wählen Sie die erforderliche Option.

## 23.4.5 Termine und Besuche verwalten

Wenn Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook verwenden, können Sie Termine und Besuche synchronisieren, sodass Aktualisierungen in Ihrer SAP-Lösung in Microsoft Outlook erscheinen und umgekehrt.

# 23.4.5.1 Automatisches Teilen von Terminen und Besprechungen in Microsoft Exchange

Wenn Sie Microsoft Outlook nutzen und Ihr Administrator die entsprechenden Einstellungen vorgenommen hat, synchronisiert Ihr System Termine und Besprechungen automatisch.

Ihr Administrator kann Ihre SAP-Lösung nach den folgenden Kriterien für die Synchronisierung von Terminen und Besprechungen einrichten:

- Alle Termine und Besprechungen mit mindestens einem Teilnehmer, dessen E-Mail-Adresse als Ansprechpartner in Ihrer SAP-Lösung definiert ist
- Alle Termine und Besprechungen, auch wenn die Teilnehmer nicht in Ihrer SAP-Lösung definiert sind

#### i Hinweis

Das automatische Teilen funktioniert nicht rückwirkend. Es funktioniert nur bei Terminen und Besprechungen, die angelegt werden, nachdem Ihr Administrator diese Funktion eingerichtet hat.

## 23.4.5.2 Konfigurieren von automatischem Teilen von Terminen und Besprechungen in Microsoft Outlook

Administratoren können in der SAP-Lösung automatisches Teilen für Termine und Besprechungen einrichten.

Melden Sie sich bei Ihrer SAP-Lösung als Administrator an, rufen Sie E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile auf, und wählen Sie ein Profil aus. Markieren Sie unter

Synchronisationseinstellungen Synchronisierungsoptionen - Kalender die entsprechenden Ankreuzfelder, um automatisches Teilen für die Anforderungen Ihres Unternehmens zu aktivieren. Diese Einstellungen wenden Sie anschließend auf die entsprechenden Benutzern an.

## 23.4.5.3 Beschreibung für Termine, Besuche und Besprechungen in Microsoft Outlook einfrieren

Wenn Ihr Administrator die entsprechenden Einstellungen vorgenommen hat, bleibt die Beschreibung von Terminen, Besuchen und Besprechungen gleich, auch wenn andere Details aktualisiert und synchronisiert werden.

Diese Funktion kann nützlich sein, wenn Sie betriebsinterne Informationen in die Notizen von Terminen, Besuchen oder Besprechungen einfügen möchten.

Ist die Funktion aktiviert und Sie erstellen in Microsoft Outlook einen Termin, Besuch oder eine Besprechung:

- Wird die Beschreibung anfangs synchronisiert und als Notiz in der SAP-Lösung gesichert.
- Werden Änderungen an der Beschreibung nicht synchronisiert, wenn Sie den Termin, Besuch oder die Besprechung in Ihrer SAP-Lösung aktualisieren.

Ist die Funktion aktiviert und Sie erstellen in Ihrer SAP-Lösung einen Termin, Besuch oder eine Besprechung:

- Wird die Beschreibung anfangs synchronisiert und als Text in Microsoft Exchange hinzugefügt.
- Werden Änderungen an der Beschreibung nicht synchronisiert, wenn Sie den Termin, Besuch oder die Besprechung in Microsoft Outlook aktualisieren.

# 23.4.5.4 Konfigurieren von Einfrieren von Beschreibung für Termine, Besuche und Besprechungen in Microsoft Outlook

Administratoren können Einstellungen zum Einfrieren der Beschreibung für Termine, Besuche und Besprechungen in der SAP-Lösung nach der Erstsynchronisation vornehmen.

Melden Sie sich bei Ihrer SAP Lösung als Administrator an, und navigieren Sie zu *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Einstellungen Kalenderkonfiguration Markieren Sie das Ankreuzfeld zum Einfrieren des Inhalts des Beschreibungsfelds nach der Erstsynchronisation.* 

# 23.4.5.5 Termine oder Besuche mit der SAP-Lösung synchronisieren

Verwalten Sie Ihren Zeitplan, indem Sie Ihre Termine und Besuche mit Ihrer SAP-Lösung teilen.

## Kontext

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Bei Kalenderereignissen werden alle zukünftigen Termine und Besuche synchronisiert. Bei Besuchen oder Terminen in der Vergangenheit werden nur die aus den letzten 30 Tagen in der SAP-Lösung synchronisiert. Termine und Besuche, die nicht in diesen Zeitraum fallen, erscheinen weiterhin in Ihrem Kalender, werden jedoch bei der Synchronisierung übersprungen.

## Vorgehensweise

Führen Sie eine der folgenden Aktionen aus, um einen Termin oder einen Besuch mit Ihrer SAP-Lösung zu teilen:

- Sie können der SAP-Kategorie Positionen auf die gleiche Weise zuordnen: durch Verwendung von Kategorisieren in Microsoft Outlook. Die Position wird in der nächsten Synchronisierungssitzung zu Ihrer SAP-Lösung hinzugefügt.
- Klicken Sie in der entsprechenden Positionskarte auf Zu Aktivitätenhistorie hinzufügen.

 Wählen Sie im Add-In + 

 Aktivitätsart> .
 Wenn Sie die Aktivität auf diese Weise anlegen, wird sie im entsprechenden SAP-spezifischen Ordner in Microsoft Outlook angezeigt und der SAP-Kategorie in Microsoft Outlook sofort zugeordnet. Folglich wird sie automatisch mit der SAP-Lösung geteilt.

### Ergebnisse

- Termine oder Besuche, bei denen Sie der Organisator oder Verantwortliche **sind**, werden in beide Richtungen synchronisiert. Das heißt, wenn Sie den Termin oder Besuch in Ihrem Posteingang oder in Ihrer SAP-Lösung ändern, wird die Änderung auch an der jeweils anderen Stelle dargestellt.
- Termine oder Besuche, bei denen Sie **nicht** der Organisator oder Verantwortliche sind, werden nur in einer Richtung synchronisiert, nämlich von Ihrem Posteingang in Ihre SAP-Lösung.

# 23.4.5.6 Konfigurieren, welche Besuche synchronisiert werden

In SAP Cloud for Customer, wenn mit Besuchen verknüpft, können Benutzer entweder Organisatoren oder Eigentümer besuchen. Als Administrator müssen Sie konfigurieren, welche Besuche für die Benutzer synchronisiert werden.

#### Kontext

Sie können folgendermaßen definieren, welche Besuche für den Benutzer – als Eigentümer oder Organisator – synchronisiert werden müssen:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTML5-Client als Administrator an, und gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Einstellungen.
- 2. Wählen Sie im Feld *Besuch synchronisieren mit* aus, ob Sie Besuche mit dem Eigentümer oder dem Organisator synchronisieren möchten.

## 23.4.5.7 Termin oder Besuch bearbeiten

Sie müssen einen Termin oder Besuch bearbeiten? Kein Problem!

## Vorgehensweise

Um die Details eines Termins oder Besuchs zu bearbeiten, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

- Auf der Termin- oder Besuchskarte im Add-In wählen Sie *Details*.
   So bearbeiten Sie einen Termin bzw. Besuch, der mit einem anderen Element, z.B. einen Ansprechpartner, verknüpft ist:
  - 1. Wählen Sie auf der Datensatzkarte dieses Ansprechpartners die Termin- oder Besuchsleiste.
  - 2. Wählen Sie dann den Termin bzw. Besuch, den Sie bearbeiten möchten.
  - 3. Zum Bearbeiten eines Feldes wählen Sie das Stiftsymbol.
- Öffnen Sie in Microsoft Outlook den Ansprechpartner, Termin oder Besuch, und ändern Sie nach Bedarf die Informationen. Wenn dieser Ansprechpartner, Termin oder Besuch der SAP-Kategorie zugeordnet ist oder (im Falle der Ansprechpartner) sich im entsprechenden SAP-Ordner befindet, werden Ihre Änderungen automatisch mit Ihrer SAP-Lösung synchronisiert.

## 23.4.5.8 Unterstützung wiederkehrender Termine für Outlook-Integration

Sie können wiederkehrende Ereignisse und Aktualisierungen dieser Ereignisse aus MS Outlook nach SAP Cloud for Customer für *Besuche* und *Termine* synchronisieren. Sie können auch separate Vorkommen in beide Richtungen aktualisieren. Die Terminhäufigkeit kann täglich, wöchentlich und monatlich sein.

*Termine* und *Besuche* werden in SAP Cloud for Customer angelegt, und die Instanzen verfügen über eine Referenzverknüpfung zum übergeordneten Termin. Beachten Sie, dass der übergeordnete Termin in SAP Cloud for Customer nicht sichtbar ist. Ein in MS Outlook gelöschtes Vorkommen wird in SAP Cloud for Customer beim Synchronisieren als storniert betrachtet. Wenn Sie in MS Outlook eine ganze Serie löschen, werden alle Instanzen mit einem übergeordneten Termin in SAP Cloud for Customer gelöscht/storniert.

Beachten Sie, dass Sie ein Vorkommen nicht aus SAP Cloud for Customer löschen können. Sie können es nur stornieren. Dies gilt nicht für Besuche.

Das Limit für Vorkommen, die in SAP Cloud for Customer zu sehen sind, ist wie folgt:

- Täglicher und wöchentlicher Rhythmus: zwei Monate
- Monatlicher Rhythmus: 6 Monate

#### i Hinweis

Beim Sichern des wiederkehrenden Ereignisses in MS Outlook mithilfe des Add-Ins stehen nur die Felder für Kunde und Ansprechpartner zur Verknüpfung zur Verfügung. Außerdem können Sie in MS Outlook kein separates Vorkommen freigeben. Sie können nur die gesamte Serie teilen.

Folgende Funktionen werden nicht unterstützt:

- Google-Kalender
- Synchronisierung von Anhängen für wiederkehrende Ereignisse
- Teilen wiederkehrender Ereignisse nach Teilnehmern; nur Veranstalter können wiederkehrende Ereignisse teilen
- Jährliches Muster. Wenn Sie versuchen, eine Synchronisation durchzuführen, tritt ein Synchronisierungsproblem auf

- Der sichere Beschreibungsmodus für wiederkehrende Ereignisse wird nicht unterstützt (Option *Beschreibungsfelder einfrieren* in den Tenant-Einstellungen).
- Teilen einzelner Vorkommen
- Die private Synchronisierung wiederkehrender Ereignisse wird nicht unterstützt. Wenn Sie versuchen, eine Synchronisation durchzuführen, tritt ein Synchronisierungsproblem auf.
- Synchronisierung für ganztägige wiederkehrende Ereignisse. Wenn Sie versuchen, eine Synchronisation durchzuführen, tritt ein Synchronisierungsproblem auf.
- Die Sommerzeit wird nicht automatisch unterstützt. Die Zeit für Vorkommen kann für den Zeitraum ungenau sein, wenn die Sommerzeitregeln für MS-Outlook-Zeitzonen und SAP Cloud for Customer-Zeitzonen unterschiedlich sind.
- Änderungen an vergangenen Vorkommen auf Seite von SAP Cloud for Customer werden nicht mit MS Outlook synchronisiert.
- Aktualisierungen in SAP Cloud for Customer 60 Tage nach dem Vorkommen WERDEN NICHT in MS Outlook bei der nächsten Synchronisation dargestellt.

# 23.4.5.9 Ansprechpartner auswählen, die sich auf einen Kunden beziehen

Wenn Sie eine E-Mail, einen Termin, einen Besuch oder eine Aufgabe in Ihrem Posteingang anlegen, können Sie Ansprechpartner sehen, die sich auf den Kunden beziehen, den Sie für die Aktivität definiert haben. Wählen Sie die entsprechenden Ansprechpartner aus, die in die Aktivität aufgenommen werden sollen.

Wenn Sie andere Ansprechpartner hinzufügen möchten, dann klicken Sie auf den Kopf, um andere Filter aus Ihrer SAP-Lösung, z.B. *Meine Ansprechpartner* oder *Alle Ansprechpartner*, zu sehen.

# 23.4.5.10 Termin oder Besuch in der SAP-Lösung öffnen

Wenn Sie in Ihrem E-Mail-Posteingang arbeiten und auf einen Termin oder einen Besuch in der SAP-Lösung zugreifen möchten, können Sie ihn direkt aus dem Posteingang heraus öffnen.

#### Vorgehensweise

- 1. Um einen Termin bzw. Besuch zu öffnen, wählen Sie auf der Positions- oder Ansprechpartnerkarte *Termin* oder *Besuch*.
- 2. Wählen Sie dann ... > Öffnen in CRM ...

# 23.4.5.11 Besprechung oder Termin löschen, absagen oder neu zuordnen

Sowohl in Ihrer SAP-Lösung als auch in Ihrem Kalender (Google oder Microsoft Exchange) können Sie Besprechungen absagen oder löschen oder Besprechungen einem anderen Organisator zuordnen.

Das System reagiert wie folgt:

#### i Hinweis

Wenn Termine geändert werden, werden die Teilnehmer automatisch benachrichtigt.

Ihre Aktionen und Systemergebnisse

Ihre Aktion	Ergebnis
In Ihrem Kalender entfernen Sie einen Teilnehmer einer Be-	Nach der Synchronisierung wird der Teilnehmer auch aus
sprechung.	der Besprechung in Ihrer SAP-Lösung entfernt.
Sie sind der Organisator oder der Verantwortliche für eine Besprechung oder einen Termin und sagen sie oder ihn in Ih- rer SAP-Lösung ab.	Nach der Synchronisierung wird der Termin auch in Ihrem Kalender abgesagt.
In Ihrer SAP-Lösung löschen Sie eine Besprechung, sagen	Bei der Synchronisierung wird die Besprechung aus dem Ka-
sie ab oder ordnen sie einem neuen Besprechungsverant-	lender des ursprünglichen Organisators oder Verantwortli-
wortlichen zu.	chen gelöscht.
In Ihrer SAP-Lösung löschen Sie nur eine Besprechung	Bei der Synchronisierung wird die Besprechung nicht mehr
(ohne sie abzusagen oder einem anderen Verantwortlichen	freigegeben, sondern verbleibt im Kalender des ursprüngli-
neu zuzuordnen).	chen Organisators oder Verantwortlichen.

# 23.4.6 Aufgaben verwalten

Mit SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook können Sie Aufgaben hinzufügen, teilen und öffnen.

## 23.4.6.1 Aufgabe mit der SAP-Lösung teilen

Das Teilen von Aufgaben mit der SAP-Lösung hilft Ihnen dabei, den Überblick zu behalten.

#### Vorgehensweise

Um eine Aufgabe mit der SAP-Lösung zu teilen, führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

 Sie können der SAP-Kategorie Positionen auf die gleiche Weise zuordnen: durch Verwendung von Kategorisieren in Microsoft Outlook. Die Position wird in der nächsten Synchronisierungssitzung zu Ihrer SAP-Lösung hinzugefügt.
Verschieben Sie neue oder vorhandene Positionen in den entsprechenden SAP-spezifischen Ordner in Microsoft Outlook: SAP Ansprechpartner, SAP E-Mail oder SAP Aufgaben.
 Sie können diese SAP-spezifischen Ordner in Outlook auch verwenden, um auf die in der SAP-Lösung gespeicherten Aktivitäten zuzugreifen.

#### i Hinweis

Nachdem eine E-Mail synchronisiert wurde, verschiebt sie die Lösung zurück in den Ordner *Posteingang* oder *Gesendete Elemente*, je nachdem, ob sie versendet oder empfangen wurde.

 Wählen Sie im Add-In + 

 Aktivitätsart> .
 Wenn Sie die Aktivität auf diese Weise anlegen, wird sie im entsprechenden SAP-spezifischen Ordner in Microsoft Outlook angezeigt und der SAP-Kategorie in Microsoft Outlook sofort zugeordnet. Folglich wird sie automatisch mit der SAP-Lösung geteilt.

# 23.4.6.2 Aufgabe bearbeiten

Sie müssen eine Aufgabe aktualisieren? Kein Problem!

## Vorgehensweise

Sie können Aufgabendetails bearbeiten, indem Sie eine der folgenden Aktionen ausführen:

• Öffnen Sie die Aufgabe in Microsoft Outlook, und bearbeiten Sie die Aufgabendetails.

#### i Hinweis

Änderungen, die Sie mit dieser Methode vornehmen, werden in der SAP-Lösung erst nach der nächsten Synchronisierung angezeigt.

Wenn diese Aufgabe der SAP-Kategorie zugeordnet ist oder sich im Ordner *SAP Aufgaben* befindet, werden Ihre Änderungen automatisch mit der SAP-Lösung synchronisiert.

• Im Add-In wählen Sie auf der Datensatzkarte die Option *Aufgaben* und dann die Aufgabe, die Sie bearbeiten möchten.

#### ${f i}$ Hinweis

Änderungen, die Sie mit dieser Methode vornehmen, werden sofort in der SAP-Lösung angezeigt.

# 23.4.6.3 Ansprechpartner auswählen, die sich auf einen Kunden beziehen

Wenn Sie eine E-Mail, einen Termin, einen Besuch oder eine Aufgabe in Ihrem Posteingang anlegen, können Sie Ansprechpartner sehen, die sich auf den Kunden beziehen, den Sie für die Aktivität definiert haben. Wählen Sie die entsprechenden Ansprechpartner aus, die in die Aktivität aufgenommen werden sollen.

Wenn Sie andere Ansprechpartner hinzufügen möchten, dann klicken Sie auf den Kopf, um andere Filter aus Ihrer SAP-Lösung, z.B. *Meine Ansprechpartner* oder *Alle Ansprechpartner*, zu sehen.

# 23.4.6.4 Aufgabe in der SAP-Lösung öffnen

Sie können Zeit sparen und Ansprechpartnerinformationen direkt über Ihre E-Mail-Anwendung aufrufen.

## Kontext

Um eine Aufgabe in der SAP-Lösung direkt über Ihre E-Mail-Anwendung zu öffnen, gehen Sie folgendermaßen vor:

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie auf der Positions- oder Ansprechpartnerkarte Aufgabe.
- 2. Wählen Sie ... > Öffnen in CRM ...

# 23.4.7 Häufige Fragen für SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration für Microsoft Outlook

Probleme mit diesem Add-In? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

Im Dashboard finden Sie mehr Informationen zu vielen Fragen, die Sie sich möglicherweise stellen. Wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook nicht auf Ihre SAP- oder Microsoft Exchange-Daten zugreifen kann, oder wenn die Synchronisierung zehn mal in Folge fehlschlägt, werden Sie außerdem per E-Mail über das Problem benachrichtigt.

# 23.4.7.1 Wie kann ich Synchronisierungsprobleme beheben?

Ein Synchronisierungsproblem tritt auf, wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware aus irgendeinem Grund nicht in der Lage ist, Daten zwischen der SAP-Lösung und Microsoft Exchange zu synchronisieren.

Synchronisierungsprobleme werden durch unvollständige Daten in der E-Mail-Anwendung (z.B. fehlender Nachname des Ansprechpartners) oder durch Regeln in der SAP-Lösung verursacht, die das Bearbeiten und Löschen von Datensätzen bestimmter Typen verhindern. Eine weitere Ursache für Synchronisationsprobleme ist eine fehlerhafte Microsoft-Exchange-Konfiguration. Wenn Microsoft Exchange nicht korrekt konfiguriert ist, stimmt die URL der Exchange-Metadaten nicht mit der URL überein, die Microsoft Exchange in das Identitäts-Token einbettet. Die serverseitige Integration verwendet die folgenden grundlegenden Schritte, um das Exchange-Identitäts-Token zu validieren:

- 1. Rufen Sie das Identitäts-Token von Microsoft Exchange ab.
- 2. Parsen Sie das Identitäts-Token, und extrahieren Sie den amurl-Parameter (die Exchange-Metadaten-URL).
- 3. Senden Sie eine HTTP-GET-Anfrage an die Exchange-Metadaten-URL, um die Schlüssel abzurufen und die Token-Gültigkeit zu bestätigen.
- 4. Verwenden Sie die abgerufenen Informationen zur Validierung der Token-Signatur.

Detaillierte Informationen zur Verwendung der URL für Exchange-Metadaten finden Sie unter: https:// docs.microsoft.com/en-us/office/dev/add-ins/outlook/validate-an-identity-token 🏞 . Um die fehlerhafte Microsoft-Exchange-Konfiguration zu beheben, wenden Sie sich an Ihren Systemadministrator.

Wenn ein Synchronisierungsproblem auftritt, verwendet SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware eine der folgenden Methoden, um den Benutzer über die Situation zu benachrichtigen:

- Das Element, für das ein Problem auftritt, wird zwei Kategorien zugeordnet: der Kategorie Synchronisierungsfehler und der Statuskategorie, die mehr Informationen zu dem Problem bereitstellt.
- Informationen zum Synchronisierungsproblem werden auf der Seite *Probleme* im Dashboard von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware angezeigt. Um Probleme für eine bestimmte Elementart anzuzeigen, wählen Sie unter *Probleme* die Elementart aus.

#### → Tipp

Sie können einfach das SAP-Element (oder je nach Ursache das Microsoft-Exchange-Element) öffnen, das das Problem verursacht hat, indem Sie das entsprechende Symbol in der Problembeschreibung wählen.

Um ein Synchronisierungsproblem zu lösen, gehen Sie folgendermaßen vor:

## Vorgehensweise

- 1. Wenn das Problem aufgetreten ist, weil ein erforderliches Feld leer ist, geben Sie die fehlenden Daten ein.
- 2. Wenn Sie nicht wissen, wie Sie das Problem lösen können, wenden Sie sich an Ihren Systemadministrator.

# 23.4.7.2 Wie kann ich Kontoanmeldeinformationen erneuern?

Wenn Ihre Anmeldeinformationen für Microsoft Exchange oder SAP veraltet sind, kann SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware Ihre Daten nicht mehr synchronisieren. Sie erhalten eine

Benachrichtigungs-E-Mail, die Sie über das Problem informiert. Die entsprechende Nachricht wird auch im Dashboard angezeigt.

# Kontext

Um Ihre Anmeldeinformationen für Microsoft Exchange oder SAP zu verlängern, gehen Sie folgendermaßen vor:

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie im Dashboard von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware im Abschnitt mit dem Verbindungsstatus die Option *Einstellungen ändern*.
- 2. Geben Sie Ihre neuen Anmeldeinformationen ein.
- 3. (Optional) Nehmen Sie eine Synchronisation vor, um sicherzustellen, dass der Status Ihrer Elemente aktualisiert wird.

# 23.4.7.3 Wie gewähre ich als Administrator Zugriff auf das Postfach, das mit serverseitiger Integration verwendet wird?

Wenn Sie versuchen, das Office365-Postfach in der serverseitigen Integration zu authentifizieren, wird die Fehlermeldung *Administrator Genehmigung erforderlich* angezeigt.

# Kontext

Der Fehler tritt auf, da die Option Benutzer können Apps den Zugriff auf Unternehmensdaten in ihrem Namen gestatten auf Nein gesetzt ist. Diese Option ist im Kunden-Azure-Active-Directory über

Unternehmensanwendungen Benutzereinstellungen verfügbar. Sie können die folgenden Methoden verwenden, um Zugriff auf das Postfach zu gewähren:

- Administratoreinwilligung für serverseitige Integration erteilen
- Dem Office-365-Administrator erlauben, während der ersten Anmeldung seine Zustimmung zu geben
- Benutzern erlauben, Einwilligungen zu Drittanbieteranwendungen zu geben

Weitere Informationen finden Sie unter:

- Azure Active Directory-Zustimmungsframework
- Grundlegendes zu Einwilligungserfahrungen für Azure AD-Anwendungen

# 23.4.7.3.1 Wie kann ich eine Administratoreinwilligung für die serverseitige Integration erteilen?

Als Administrator können Sie die Administratoreinwilligung für die serverseitige Integration wie folgt erteilen:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich bei Azure AD an.
- 2. Navigieren Sie zu Unternehmensanwendungen, und suchen Sie in der Liste nach SAP Cloud for Customer, serverseitige Integration.

Die Anwendung ist möglicherweise nicht in der Liste enthalten, wenn keiner der Nutzer zuvor in ihrem Namen der Anwendung Zugriff gestattet hat.

- 3. Navigieren Sie zu Berechtigungen Administratoreinwilligung erteilen für %CompanyName% .
- 4. Melden Sie sich mit den Anmeldeinformationen des Office-365-Administrators an, und wählen Sie *Akzeptieren*.

## Ergebnisse

Die Meldung *Erfolgreich angemeldet* wird angezeigt. Auf der Anwendungsseite wird auf der Registerkarte *Administratoreinwilligung* eine Liste der Einwilligungen angezeigt. Sie können in SAP Cloud for Customer zu den *Benutzereinstellungen* wechseln und den Zugriff auf das Postfach gewähren.

# 23.4.7.3.2 Wie kann ich dem Office-365-Administrator erlauben, während der ersten Anmeldung seine Zustimmung zu geben?

Stellen Sie sicher, dass der Office-365-Administrator ein SAP Cloud for Customer-Benutzer ist und als ein Benutzer der serverseitigen Integration bereitgestellt wurde wurde.

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich bei SAP Cloud for Customer als ein Office-365-Administrator an.
- 2. Wechseln Sie zu Benutzereinstellungen Einstellungen ändern unter MAIL-SERVER-VERBINDUNGSSTATUS.
- 3. Markieren Sie im Dialogfenster Berechtigungen erforderlich das Kontrollkästchen Zustimmung im Namen Ihrer Organisation, und wählen Sie Akzeptieren.

# Ergebnisse

Die Meldung *Erfolgreich angemeldet* wird angezeigt. Für Ihre Organisation wurde eine Einwilligung für die Anwendung erteilt, und Sie können sich erfolgreich authentifizieren. Wenn der Office-365-Administrator keine serverseitige Integration benötigt, starten Sie das Verfahren *Postfach zurücksetzen* auf der Registerkarte *Groupware-Einstellungen*. Sie können die Bereitstellung für die serverseitige Integration auch aufheben.

# 23.4.7.3.3 Wie kann ich Benutzern erlauben, Drittanbieteranwendungen zuzustimmen?

Als Administrator können Sie Benutzern erlauben, Drittanbieteranwendungen ihre Einwilligung zu geben:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich bei Azure AD an.
- 2. Wählen Sie Unternehmensanwendungen Benutzereinstellungen .
- 3. Ändern Sie Benutzer können Apps den Zugriff auf Unternehmensdaten in ihrem Namen gestatten in Ja.

Wenn diese Einstellung aktiviert ist, können Sie beliebigen Drittanbieteranwendungen Zugriff gestatten, die möglicherweise nicht den Sicherheitsrichtlinien des Unternehmens entsprechen.

# 23.5 SAP Cloud for CustomerServerseitige Integration für Gmail

Wie die mandantenseitige Lösung unterstützt Sie die serverseitige Integration direkt im Posteingang mit kontextbezogenen Erkenntnissen aus SAP Cloud for Customer. Sie bietet Ihnen außerdem intelligente Funktionen, die es Ihnen erleichtern, Aufgaben direkt aus Ihrem Gmail-Posteingang zu erledigen.

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail synchronisiert Ihre Informationen auf Serverebene, sodass die erforderliche Einrichtung auf Mandantenebene gering gehalten wird.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail ist verfügbar:

- als Bestandteil der SAP Sales Cloud, Enterprise Edition
- nur in englischer Sprache

# SAP Cloud for Customer im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren, serverseitige Integration für Gmail [Seite 1123]

Als Administrator müssen Sie die serverseitige Integration für Gmail festlegen und einrichten.

#### SAP Cloud for Customer einrichten, serverseitige Integration für Gmail [Seite 1150]

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail ermöglicht Ihnen den Informationsaustausch zwischen Google-Anwendungen und SAP Cloud for Customer. Um diese Funktion verwenden zu können, müssen Sie einige einmalige Einrichtungsschritte ausführen.

#### Erste Schritte [Seite 1155]

Mit SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail können Sie Informationen aus Ihrer SAP-Lösung direkt aus Ihrem Posteingang einsehen und verwenden.

# 23.5.1 SAP Cloud for Customer im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren, serverseitige Integration für Gmail

Als Administrator müssen Sie die serverseitige Integration für Gmail festlegen und einrichten.

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail ist ein Service, der eine Synchronisierung der Daten zwischen SAP Cloud for Customer und Gmail in beide Richtungen ausführt. Das ermöglicht dem Benutzer eine Interaktion mit SAP Cloud for Customer direkt aus einer E-Mail-Anwendung.

Administratoren müssen diese Integration für Benutzer durch die Provisionierung von Benutzern, Verwalten von provisionierten Benutzern, das Anlegen von Organisationen und Zuordnen von Benutzern zu den Organisationen und sowohl das Anlegen als auch Verwalten von Profilen mit Konfigurationseinstellungen einrichten.

# 23.5.1.1 Zugriff auf die Groupware Einstellungen

Nur SAP Cloud for Customer-Administratoren können auf die Groupware-Einstellungen zugreifen. Normale Benutzer (SAP Cloud for Customer-Mandanten ohne Administratorrechte) haben keinen Zugriff auf die Groupware-Einstellungen. Stellen Sie also sicher, dass Sie über einen entsprechenden Benutzer mit Administratorrechten in SAP Cloud for Customer haben, wenn Sie Groupware-Einstellungen vornehmen möchten.

Um auf die Groupware-Einstellungen zuzugreifen, gehen Sie in SAP Cloud for Customer auf *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen.

Wenn Sie zum ersten Mal als Administrator auf die Registerkarte *Groupware-Einstellungen* zugreifen, werden Sie automatisch zum SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisioniert. Insbesondere bedeutet dies, dass folgendes automatisch geschieht:

- Sie werden der Standardorganisations hinzugefügt
- Ihnen wird ein Standardprofil zugeordnet
- Ihnen wird ein Zugriff auf die Registerkarte *E-Mail-Integration* zur Verfügung gestellt, auf der Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware über das Dashboard aus der Sicht eines Endbenutzers konfigurieren können. Weitere Informationen finden Sie in der Referenz im Abschnitt "Zugehörige Informationen".

Wenn Sie vom System provisioniert sind, erhalten Sie auch eine Benachrichtigungs-E-Mail in Ihrem Posteingang. Die Lösung verwendet die E-Mail-Adresse, die in SAP Cloud for Customer konfiguriert wurde.

Nachdem Sie provisioniert wurden, können Sie auch andere Verwaltungsaufgaben durchführen, z.B. die andere Benuter provisionieren, neue Organisationen bzw. Profile anlegen, oder Einstellungen für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware konfigurieren.

# Weitere Informationen

Managementorganisationen [Seite 1068] Profile verwalten [Seite 1060]

# 23.5.1.1.1 Wie SAP Cloud for Customer, die serverseitige Integration von Groupware reagiert, wenn sich eine Benutzerrolle ändert

Da es in der SAP-Lösung möglich ist, die Benutzerrolle zu ändern, kann ein Administrator ein normaler Benutzer werden und umgekehrt.

Wenn eine solche Änderung der Rollen auftritt, passt SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware sich der Situation an – wenn ein Benutzer sich an SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware anmeldet, werden die Benuterrechte automatisch entsprechend der neuen Benutzerrolle in der SAP-Lösung angepasst.

Beachten Sie, dass in diesem Fall keine Meldung angezeigt wird.

# 23.5.1.2 Profile verwalten

Ein Profil ist eine Sammlung von Konfigurationseinstellungen und Parametern. Wenn Administratoren Benutzer provisionieren, wird jedem Benutzer ein Profil zugeordnet. Um provisioniert werden zu können, müssen Benutzer einem Profil zugeordnet sein.

Ein Profil legt Folgendes fest:

- Filterungsregeln für Objekte und Datensätze
- Einschränkungen von Geschäftsaktionen
- Benutzerdefinierte schreibgeschützte Felder, die für die Datensätze verschiedener Typen angezeigt werden (Smart Descriptions)
- Anpassung des Microsoft Outlook Add-Ins oder Gmail Add-Ins
- Konfigurierung der Mahnungen
- Regeln für die gemeinsame Nutzung von E-Mail-Nachrichten

Sie können eine Liste von verfügbaren Profilen einsehen, indem Sie sich am HTLML5-Client als Administrator anmelden und Folgendes auswählen: E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile .

i Hinweis

Die serverseitige Integration verwendet OData-V2-APIs für die Synchronisation. Für Add-Ins nutzt die serverseitige Integration OData-V1-APIs.

# 23.5.1.2.1 Profiltypen

Administratoren können Profile anlegen, die Sammlungen von Konfigurationseinstellungen und Parametern sind. Während der Provisionierung müssen Administratoren Benutzer zu Profilen zuordnung.

Profiltypen		
Profil	Beschreibung	
Standardprofilvorlage	Nach der Provisionierung wird Benutzern automatisch eine Standardprofilvorlage zugeordnet. Dieses Profil enthält die Standardkonfiguration für SAP Cloud for Customer, server- side integration for groupware. Die Standardprofilvorlage wird von dem Team der Dienstleistungsbranche bereitge- stellt und kann von Administratoren oder normalen Benut- zern nicht bearbeitet werden. Die Standardprofilvorlage kann jedoch für das Anlegen weiterer Profilvorlagen verwen- det werden.	
Profilvorlage	Profil, das von Administratoren angelegt und bearbeitet wer- den kann. Die Profilvorlage kann entweder von einer Stan- dardprofilvorlage aus oder komplett neu angelegt werden, und sie kann entweder normalen Benutzern oder Administ- ratoren zugeordnet werden. Normale Benutzer können Pro- filvorlagen nicht bearbeiten, aber sie können über das Dash- board in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware zwischen den verfügbaren Profilen wechseln. Eine Profilvorlage kann beim Anlegen von neuen Organisatio- nen durch Administratoren auch anstelle des Standardpro- fils angegeben werden.	
Angepasstes Profil	Wenn ein normaler Benutzer die Einstellungen ändert, die durch die ausgewählte Profilvorlage definiert sind (z.B. die Synchronisierungseinstellungen auf dem Dashboard), dann wird diese Profilvorlage zu einem angepassten Profil. Das an- gepasste Profil wirkt sich nur für den Benutzer aus, der es angelegt hat, aber ein solches Profil kann von einem Admi- nistrator als Profilvorlage gesichert werden. Bei der Umset- zung in eine Profilvorlage, kann es unter den anderen Benut- zern geteilt werden.	

# 23.5.1.2.2 Konfigurieren: Neue Profilvorlage anlegen

Administratoren können neue Profilvorlagen entweder aus einem Standardprofil oder aus einer anderen Profilvorlage anlegen. Profilvorlagen können nicht von Grund auf neu angelegt werden.

Sie können eine Liste von verfügbaren Profilen einsehen, indem Sie sich am HTLML5-Client als Administrator anmelden und Folgendes auswählen: E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile .

Gehen Sie zum Anlegen einer neuen Profilvorlage folgendermaßen vor:

# Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich am HTML5-Client als Administrator an, und navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile .
- Suchen Sie das Profil, auf dem Ihr neues Profil basieren soll. Sie können sowohl die Standardprofilvorlage als auch Profilvorlagen verwenden, die von Benutzern angelegt wurden.
   Ein Standardprofil erkennen Sie an einem deaktivierten Papierkorbsymbol in der Spalte Aktionen (da das Standardprofil nicht gelöscht werden kann).
- 3. Wählen Sie in der Spalte Aktionen das Symbol zum Kopieren.
- 4. Geben Sie im daraufhin angezeigten Bild die entsprechenden Informationen ein.
- 5. Sichern Sie Ihre Änderungen.

# 23.5.1.2.3 Strenge Suche konfigurieren

Administratoren können die Suche so konfigurieren, dass nur exakte Treffer zurückgegeben werden.

Standardmäßig werden vom Add-In automatisch vor und hinter dem vom Benutzer eingegebenen Suchbegriff Platzhalter (\*) hinzugefügt. Wenn Sie nicht möchten, dass automatisch Platzhalter hinzugefügt werden, verwenden Sie die strenge Suche, die nur exakte Treffer zurückgibt.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Benutzer können Platzhalter (\*) auch manuell hinzufügen.

Melden Sie sich am HTML5-Client als Administrator an, navigieren Sie zu *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen*, und nehmen Sie dort die Einstellung für die Verwendung der strengen Suche vor. Die Einstellung gilt für alle Benutzer und alle Suchvorgänge.

# 23.5.1.2.4 Synchronisierungsfilter konfigurieren

SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verwendet Synchronisierungsfilter, um zu ermitteln, welche Datensätze zwischen dem Postfach des Benutzers und SAP Cloud for Customer synchronisiert werden. Administratoren können für die Datensatztypen jeweils verschiedene Filter konfigurieren.

Wenn Sie die Synchronisierungsfilter des Profils konfigurieren, können Sie für jeden Datensatztyp eine der folgenden Optionen auswählen:

- *Meine Datensätze* Synchronisiert Datensätze, in denen der Benutzer ein Eigentümer ist. Für Ansprechpartner – Datensätze synchronisieren, in denen der Benutzer ein Eigentümer des assoziierten Kunden ist.
- Datensätze meines Teams
   Nur für Ansprechpartner und Kunden anwendbar. Für Ansprechpartner synchronisiert Datensätze, in
   denen der Benutzer oder die Mitglieder des Teams des Benutzers die Eigentümer des assoziierten Kunden
   sind; für Kunden synchronisiert Datensätze, in denen die Mitglieder des Teams des Benutzers die
   Eigentümer sind.
- *Bevorzugte Ansprechpartner* Synchronisieren Sie nur die Ansprechpartner, die als Favorit gekennzeichnet sind.
- Nicht synchronisieren

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Synchronisierungsfilter zu konfigurieren:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Gehen Sie auf der Registerkarte Synchronisationseinstellungen zur Karte für den Typ bzw. den Datensatz, den Sie bearbeiten möchten.
- 3. Markieren Sie unter Einstellungen den Synchronisierungsfilter, den Sie benötigen.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 23.5.1.2.5 Einschränkungen konfigurieren

Administratoren können für normale Benutzer die Berechtigung zur Ausführung bestimmter Aktionen einschränken. Diese Einschränkungen können für einzelne Datensatztypen festgelegt werden und können sowohl für die SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware-Einstellungen als auch für Synchronisationseinstellungen gelten.

## Kontext

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Ein normaler Benutzer darf die Einschränkungen nicht ändern, auch nicht im Kontext eines angepassten Profils.

Gehen Sie zum Festlegen von Einschränkungen wie folgt vor:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Gehen Sie auf der Registerkarte *Synchronisationseinstellungen* zur Karte für den Typ bzw. den Datensatz, den Sie bearbeiten möchten.
- 3. Legen Sie unter *Einstellungen* die benötigten Einschränkungen fest.

Weitere Informationen zu den einzelnen Einschränkungen erhalten Sie über die Informationsdrucktaste ("i") neben der Einschränkung.

#### i Hinweis

Festlegen von Einschränkungen für Privatkunden

Standardmäßig werden Privatkunden nicht mit dem Postfach des Benutzers synchronisiert. Es ist jedoch möglich, die Synchronisation für die Datensätze dieses Typs über die Einschränkung *Privatkunden synchronisieren* zu aktivieren. Wenn Sie diese Einschränkung auswählen, können Benutzer Privatkunden über den Ordner *Privatkunden* teilen, der dem Postfach des Benutzers hinzugefügt wird.

#### i Hinweis

Festlegen von Einschränkungen für Anlagen

Für Anlagen können Sie die Dateinamenserweiterungen angeben, die Sie zulassen oder sperren

möchten. Wählen Sie dazu unter 🌗 Synchronisationseinstellungen ≽ Allgemeine

Synchronisationseinstellungen Tim Feld Zulässige Dateierweiterungen für Anlagen oder Unzulässige Dateierweiterungen für Anlagen entweder die Erweiterungen in einer Liste aus, oder geben Sie eine Liste solcher Erweiterungen getrennt durch Kommas oder Leerzeichen ein. Beachten Sie, dass beim Hinzufügen von Erweiterungen der führende Punkt optional ist. Das heißt, dass sowohl .docx als auch docx zulässig sind.

# 23.5.1.2.6 Smart Descriptions konfigurieren

Administratoren können Smart Descriptions bearbeiten, durch die Felder, die nicht zu systemeigenen Feldern zugeordnet sind, für Benutzer angezeigt werden können.

## Kontext

Je nach Art eines Datensatzes, werden diese Felder unterschiedlich dargestellt:

- Für Ansprechpartner, Privatkunden und Konten werden die Werte der angegebenen Felder im Abschnitt "Notizen" angezeigt.
- Für Aufgaben, werden Feldwerte im Textkörper der Aufgabe angezeigt.

#### i Hinweis

Eine Reihe von zur Auswahl stehenden SAP Cloud for Customer-Feldern wird durch die Metainfos des Benutzers definiert. Service-Felder werden weggelassen.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um die Felder festzulegen, die als Smart Descriptions angezeigt werden sollen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Gehen Sie auf der Registerkarte Synchronisationseinstellungen zur Karte für den Typ bzw. den Datensatz, den Sie bearbeiten möchten.
- 3. Unter Smart Description, wählen Sie Smart-Description-Feld hinzufügen.
- 4. Markieren Sie ein Feld in der Liste, das Sie anzeigen möchten.

Sie können so viele Felder hinzufügen, wie Sie benötigen, indem Sie die letzten zwei Schritte wiederholen.

# Ergebnisse

Wenn aus irgendeinem Grund der Inhalt der Smart-Description-Felder nicht angezeigt werden kann, dann werden diese Felder weggelassen. Beispiel: Wenn der Benutzer keine Berechtigung zum Anzeigen des Inhalts hat, wird das Feld nicht angezeigt.

# 23.5.1.2.7 Konfigurieren: Anwenden von Profiländerungen auf alle Benutzer

Administratoren können jegliche Profiländerungen auf alle Benutzer anwenden, auch wenn sich das Profil des jeweiligen Benutzers bereits in Verwendung befindet.

Um eine Profiländerung für alle Benutzer gleichzeitig vorzunehmen, melden Sie sich als Administrator am HTML-Client an und gehen zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen . Eine Organisation öffnen, wählen Sie das Profil, das Sie übernehmen möchten, und wählen Sie Einstellungen Profil für alle Benutzer sicher und anwenden .

# 23.5.1.3 Managementorganisationen

Um die Benutzerverwaltung zu vereinfachen, können Administratoren die Benutzer in Gruppen aufteilen, die Organisationen genannt werden. Eine Organisation kann so konfiguriert werden, dass sie ihren Benutzern eine bestimmte gemeinsame Konfiguration bereitstellt.

Wenn ein neuer Benutzer provisioniert wird, müssen Administratoren den neuen Benutzer einer Organisation zuordnen, entweder Standard oder neu angelegt; sonst kann der Benutzer nicht provisioniert werden. Unprovisionierte Benutzer werden keiner Organisation zugeordnet.

Die Benutzer einer Organisation teilen gemeinsame organisationsspezifische Synchronisierungseinstellungen. Ein Administrator kann verwalten, welche Benutzer welche Konfiguration verwenden, indem er die Benutzer zu der Organisation hinzufügt oder sie daraus entfernt.

Wenn ein neuer SAP Cloud for Customer-Mandant für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisioniert wird, wird eine neue Standardorganisation angelegt. Die Standardorganisation kann nicht gelöscht werden; Administratoren können jedoch ihren Namen und ihre Einstellungen bearbeiten.

Neuen Organisationen und Standardorganisationen wird auch ein Vorlageprofil zugeordnet (eine Sammlung von spezifischen Konfigurationseinstellungen), das Administratoren später ändern können. Dieses Vorlageprofil wird automatisch für alle Benutzer in der Organisation verwendet.

Auf der Ebene der Organisation können Sie folgende Einstellungen für Ihre Benutzer festlegen:

- Art des Postfach-Zugriffs
- Synchronisierungsstatus (aktiviert oder deaktiviert)
- Profil mit der spezifischen Konfiguration für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware

Sie können eine Liste von Organisationen einsehen, indem Sie sich am HTLML5-Client als Administrator anmelden und Folgendes auswählen: *E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen*.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol ≡ Hamburger-Menü-Icon verwenden.

# Weitere Informationen

Konfigurieren: Benutzer löschen (Provisionierung aufheben) [Seite 1078] Konfigurieren: Benutzer zu anderen Organisationen zuordnen [Seite 1082]

# 23.5.1.3.1 Konfigurieren, wie Gmail-Benutzer in einer Organisation auf ihre Postfächer zugreifen

Auf der Organisationsebene können Administratoren steuern, wie die Benutzer auf ihre Postfächer zugreifen.

Wenn Sie eine neue Organisation anlegen, geben Sie die Postfach-Zugriffsart für die Benutzer der Organisation an. Die ausgewählte und konfigurierte Zugriffsart gilt für alle Benutzer in der Organisation. Benutzer können nur über die festgelegte Zugriffsart auf ihre Postfächer zugreifen.

Gmail-Benutzer müssen die *Direkte Anmeldung für Google* verwenden. Wenn die Benutzer in der Organisation direkt auf ihre Gmail-Posteingänge zugreifen, geben Sie die Zugriffsart "Direktanmeldung" für die Organisation an.

Als Administrator können Sie die Postfach-Zugriffsart jederzeit ändern. Gehen Sie folgendermaßen vor, um die Postfach-Zugriffsart für die Organisation zu ändern:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie eine Organisation.
- 2. Markieren Sie auf der Registerkarte E-Mail-Konfiguration die erforderliche Postfach-Zugriffsart.

Konfigurieren Sie die Zugriffsart, indem Sie die entsprechenden Informationen in die angezeigten Felder eingeben.

3. Sichern Sie Ihre Änderungen.

# Ergebnisse

#### Achtung

Wenn die Änderung der Postfach-Zugriffsart nicht durch entsprechende Änderungen in den Einstellungen für die Benutzer der Organisation begleitet wird, kann das Auswirkungen auf die Fähigkeit dieser Benutzer, auf ihre Postfächer zuzugreifen, haben.

# 23.5.1.3.2 Konfigurieren: Neue Organisation anlegen

Mithilfe von Organisationen können Administratoren die Einstellungen für Benutzer effizienter gestalten.

## Kontext

So legen Sie eine neue Organisation an:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und klicken Sie auf Neu.
- 2. Geben Sie die entsprechenden Informationen in die angezeigten Felder ein.
  - Profil
    - Geben Sie das Profil an, das den Benutzern standardmäßig in der Organisation zugeordnet wird.
  - Postfach-Zugriffsart
     Wählen Sie aus, wie die Benutzer in der Organisation auf ihre Postfächer zugreifen, und geben Sie die erforderlichen Parameter an.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# Ergebnisse

Sie können provisionierte Benutzer zu dieser Organisation hinzufügen.

# Weitere Informationen

Profile verwalten [Seite 1060] Konfigurieren, wie Benutzer in einer Organisation auf ihre Postfächer zugreifen [Seite 1068] Konfigurieren: Organisationen Profile zuordnen [Seite 1071]

# 23.5.1.3.3 Konfigurieren: Organisationen Profile zuordnen

Allen Organisationen muss eine Profilvorlage zugeordnet werden. Die Profilvorlage wird automatisch allen Benutzern in dieser Organisation zugeordnet. Als Administrator müssen Sie beim Anlegen einer neuen Organisation die Profilvorlage angeben, die das System standardmäßig verwendet.

# Kontext

Administratoren können die Standardprofilvorlage zugunsten jedes anderen Profils ändern, nachdem die Organisation angelegt wurde. Wenn das Profil jedoch gelöscht oder umbenannt wird, wird die Organisation wieder automatisch mit dem Profil assoziiert, das als Standard gesetzt wurde.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um der Organisation ein neues Profil zuzuordnen:

### Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie die Organisation, für die Sie ein neues Profil zuordnen möchten.
- 2. Markieren Sie das neue Profil.
- 3. Sichern Sie Ihre Änderungen.

# 23.5.1.3.4 Organisationsstatistiken anzeigen

Administratoren können Statistiken zu der letzten synchronisierungssitzung für jeden Benutzer in der Organisation anzeigen.

## Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Benutzer-Statistiken anzuzeigen:

## Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen , und öffnen Sie die Organisation, für die Sie Statistiken anzeigen möchten.
- 2. Eine Liste der Benutzer-Statistiken finden Sie auf der Registerkarte Statistiken.
- 3. Um mehr Details einzusehen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol zum Öffnen des Jobs.
- 4. Um ein sitzungsbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol für das Herunterladen des Protokolls.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol ≡ verwenden.

# 23.5.1.3.5 Historie organisationsbezogener Aktivitäten anzeigen

Administratoren können die Aktivitäten in Bezug auf die aktuelle Organisation anzeigen.

Aktivitäten im Zusammenhang mit der aktuellen Organisation können folgender Arten sein:

- Die Organisation wurde hinzugefügt.
- Die Synchronisierung wurde aktiviert.
- Die Synchronisierung wurde deaktiviert.

Für jede Aktivität können Sie die folgenden Informationen einsehen:

- Datum und Uhrzeit der Aktivität
- E-Mail-Adresse des Benutzers, der die Aktivität ausgelöst hat
- Aktivitätsart

Gehen Sie folgendermaßen vor, um eine Liste von Aktivitäten anzuzeigen:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie die Organisation, für die Sie Aktivitäten anzeigen möchten.
- 2. Gehen Sie zur Registerkarte Aktivitäten.
- 3. Um ein sitzungsbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol für das Herunterladen des Protokolls.

# 23.5.1.3.6 Konfigurieren: Organisation löschen

Administratoren können eine Organisation nur löschen, wenn alle Benutzer in dieser Organisation zurückgesetzt wurden. Wenn die Organisation gelöscht wird, werden alle Benutzer in den Organisationen auch gelöscht.

## Kontext

#### i Hinweis

Die Standardorganisation kann nicht gelöscht werden.

Gehen Sie wie folgt vor, um eine Organisation zu löschen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen, und öffnen Sie die Organisation, die Sie löschen möchten.
- 2. Stellen Sie sicher, dass die Synchronisierung für alle Benutzer in der Organisation deaktiviert ist.
- 3. Wählen Sie Einstellungen Löschen .

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Wenn ein Benutzer in der Organisation nicht zurückgesetzt werden kann (z.B. wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht mehr auf das Postfach des Benutzers zugreifen kann), Sie aber die Organisation immer noch löschen müssen, können Sie das Löschen des Benutzers erzwingen, ohne ihn zurückzusetzen. Beachten Sie, dass alle durch SAP Cloud for Customer, serverside integration for groupware ausgeführten Änderungen am Postfach des Benutzers (z.B. hinzufügte zusätzliche Ordner) nicht entfernt werden.

Um die Löschung einer nicht zurücksetzbare Benutzer beinhaltenden Organisation zu erzwingen, öffnen Sie auf der Registerkarte *Organisationen* die Organisation, deren Löschung Sie erzwingen möchten, und wählen Sie *Einstellungen Löschen erzwingen* 

# 23.5.1.4 Benutzer provisionieren

Als Administrator müssen Sie Benutzer in SAP Cloud for Customer anlegen und für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisionieren. Dann können die Benutzer auf SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware zugreifen und es verwenden.

# 23.5.1.4.1 Konfigurieren – Benutzer für Gmail provisionieren

Das Provisionieren ist der Prozess, mit dem Administratoren Benutzer sowohl anlegen als auch aktivieren und den Zugriff von Benutzern auf SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware verwalten. Das Provisionieren startet für provisionierte Benutzer auch die Synchronisierung zwischen dem Posteingang und der SAP-Lösung.

#### ${f i}$ Hinweis

Vor dem Start der Profilerstellung für Benutzer müssen im System aktive Profile und aktive Organisationen vorhanden sein.

#### → Empfehlung

Das Verwenden der gleichen E-Mail-Adresse für verschiedene Mandanten und sowohl für das Testen als auch für den produktiven Einsatz kann zu Problemen führen.

Wir empfehlen, verschiedene E-Mail-Adressen zu verwenden für:

- das Testen
- den produktiven Einsatz
- jeden Mandanten

Das Provisionieren von Benutzern kann nur von einem Administrator in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware durchgeführt werden, der zu einem SAP Cloud for Customer-Mandanten gehört und Administratorrechte hat. Administratoren werden bei ihrem ersten Zugriff auf die Registerkarte *Groupware-Einstellungen* automatisch provisioniert.

Um eine Liste von Benutzern anzuzeigen, die provisioniert werden können, melden Sie im HTLML5-Client als Administrator an, und gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen Bereitstellung.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol = verwenden.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um einen Benutzer zu provisionieren:

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Bereitstellung .
- 2. Klicken Sie auf das Pluszeichen rechts außen für den Benutzer, den Sie provisionieren möchten.

Sie können Benutzer nach Benutzerrolle filtern und die gesamte Liste auf einmal provisionieren.

Sie können auch mehrere Benutzer auf einmal provisionieren, indem Sie sie mit dem Haken links neben Ihrem Namen markieren und *Ausgewählte aktivieren* wählen.

- 3. Auf dem nächsten Bild wird die Standardorganisation ausgewählt. Prüfen und ändern Sie sie nach Bedarf.
- 4. Geben Sie das Profil an, das standardmäßig allen Benutzern in der Organisation zugeordnet wird.
- 5. (Optional) Markieren Sie das Ankreuzfeld, um eine Willkommensmail an den Benutzer zu senden.

Der Benutzer erhält dann nach der Provisionierung eine E-Mail mit Anweisungen zur weiteren Nutzung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail.

6. Wählen Sie Bereitstellung.

# Ergebnisse

Wenn ein Administrator einen anderen Benutzer provisioniert, geschieht Folgendes:

- Der Benutzer wird zu einer Organisation hinzugefügt, entweder zur Standardorganisation oder zu einer angegebenen Organisation.
- Der Benutzer wird einem Vorlageprofil zugeordnet, entweder dem Standardvorlageprofil oder einem angegebenen Vorlageprofil.
- Optional wird eine Willkommensmail mit Anweisungen für das Abschließen der Registrierung in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware an den Benutzer gesendet.

#### i Hinweis

Wenn ein Administrator einen Benutzer provisioniert, ohne dass dieser eine Willkommensmail erhält, dann muss der Administrator beachten, dass der provisionierte Benutzer nicht über diese Aktion informiert wird und keine Anweisungen zur weiteren Nutzung bzw. Konfigurierung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware erhalten kann.

Nachdem die provisionierten Benutzer sich erfolgreich am Gmail-Server angemeldet haben, wird automatisch SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail für sie installiert.

Andernfalls muss entweder der provisionierte Benutzer die Anweisungen in der Willkommensmail befolgen oder ein Administrator muss SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware manuell für diesen Benutzer konfigurieren.

# Weitere Informationen

Zugriff auf die Groupware Einstellungen [Seite 1059] Provisionierte Benutzer verwalten [Seite 1079]

# 23.5.1.4.2 Konfigurieren: Benutzer löschen (Provisionierung aufheben)

Wenn Sie als Administrator einen Benutzer löschen, bedeutet dies, dass dieser Benutzer SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht mehr verwenden und Daten synchronisieren kann. Mit anderen Worten, ein gelöschter Benutzer wird zu einem unprovisionierten Benutzer. Solche Benutzer werden auf der Registerkarte *Bereitstellung* angezeigt und können bei Bedarf erneut provisioniert werden.

# Kontext

#### ▲ Achtung

Wenn ein SAP Cloud for Customer-Benutzer deaktiviert oder gelöscht wird, bleibt der entsprechende Benutzer in SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware aktiv und abrechnungsfähig. Damit ein solcher Benutzer als komplett unprovisioniert und gelöscht gilt, muss er bzw. sie durch einen Administrator explizit aus SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware gelöscht werden.

Gehen Sie wie folgt vor, um einen Benutzer zu löschen:

## Vorgehensweise

1. Setzen Sie das Postfach des Benutzers zurück.

#### i Hinweis

Wenn ein Benutzer aus irgendeinem Grund nicht zurückgesetzt werden kann (z.B. wenn SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht mehr auf das Postfach des Benutzers zugreifen kann), Sie aber den Benutzer immer noch löschen müssen, können Sie das Löschen des Benutzers erzwingen, ohne ihn zurückzusetzen. Beachten Sie, dass alle durch SAP Cloud for Customer, serverside integration for groupware ausgeführten Änderungen am Postfach des Benutzers (z.B. hinzufügte zusätzliche Ordner) nicht entfernt werden.

Melden Sie sich für das Löschen eines Benutzers im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen Benutzer, öffnen Sie den Benutzer, dessen Löschung Sie erzwingen möchten, und wählen Sie Einstellungen Löschen erzwingen

- 2. Melden Sie sich im SAP Cloud for Customer-HTML-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und führen Sie eine der folgenden Optionen durch:
  - Wählen Sie auf der Registerkarte Benutzer unter Aktionen das entsprechende Symbol.
  - Öffnen Sie auf der Registerkarte *Benutzer* den Benutzer, den Sie löschen möchten, und wählen Sie
     *Einstellungen Löschen*.

# Weitere Informationen

Konfigurieren: Postfächer zurücksetzen und Synchronisierung deaktivieren [Seite 1083]

# 23.5.1.5 Provisionierte Benutzer verwalten

Wenn Sie Benutzer für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware provisioniert haben, können Sie als Administrator verschiedene benutzerbezogene Einstellungen verwalten, z.B. die Synchronisierung für Benutzer deaktivieren oder sie einer anderen Organisation zuordnen. Sie können provisionierte Benutzer auch löschen, sodass sie in einen unprovisionierten Zustand zurückgeführt werden und SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware nicht verwenden können.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol ≡ verwenden.

i Hinweis

Auf der Registerkarte Benutzer werden Benutzer, für die das Postfach initialisiert wurde, fett angezeigt.

## Weitere Informationen

Konfigurieren: Postfächer neu initialisieren [Seite 1083]

# 23.5.1.5.1 Den Synchronisationsstatus der Benutzer konfigurieren

Administratoren können die Synchronisierung für einzelne Benutzer aktivieren oder anhalten.

Die Synchronisierung wird für neu provisionierte Benutzer standardmäßig deaktiviert, bis der jeweilige Benutzer über den Willkommensassistenten eine Initialkonfiguration für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware durchführt. In der Liste auf der Registerkarte *Benutzer* werden die Benutzer, für die die Synchronisierung aktiviert ist, schwarz angezeigt, und die Benutzer, für die sie angehalten ist, in rot.

#### i Hinweis

Die Synchronisierung kann auch aufgrund von Fehlern automatisch deaktiviert werden.

Wählen Sie das Synchronisierungssymbol auf der Registerkarte *Benutzer* unter *Aktionen*, um die Synchronisierung für einen Benutzer zu ändern.

Sie können den Synchronisierungsstatus für mehrere Benutzer gleichzeitig ändern, indem Sie sie markieren, *Einstellungen* wählen und dann Synchronisation aktivieren oder Synchronisation deaktivieren wählen.

Es kann Unterschiede geben zwischen dem Synchronisierungsstatus der Organisation und dem Synchronisationsstatus eines einzelnen Benutzers. SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware vergleicht diese Status bei der Ermittlung des effektiven Status. Der Status der Organisation übersteuert immer den Status des einzelnen Benutzers, außer wenn die Synchronisierung für den zu der Organisation mit aktivierter Synchronisierung gehörenden Benutzer deaktiviert ist – in dieser Situation übersteuert der Status des Benutzers den Status der Organisation.

# 23.5.1.5.2 Konfigurieren: Synchronisation erzwingen

Standardmäßig synchronisiert SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware Daten automatisch alle 30 Minuten, aber Administratoren können jederzeit manuell synchronisieren. Sie können die Synchronisierung nicht mehr als einmal pro Minute erzwingen.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um die Synchronisierung für einen Benutzer zu erzwingen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich am HTML5-Client als Administrator an, und navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer .
- 2. Wählen Sie unter Aktionen das entsprechende Symbol.

Sie können die Synchronisierung für mehrere Benutzer gleichzeitig erzwingen, indem Sie sie markieren, *Einstellungen* und dann *Synchronisierung erzwingen* wählen.

# 23.5.1.5.3 Konfigurieren, welche Besuche synchronisiert werden

In SAP Cloud for Customer, wenn mit Besuchen verknüpft, können Benutzer entweder Organisatoren oder Eigentümer besuchen. Als Administrator müssen Sie konfigurieren, welche Besuche für die Benutzer synchronisiert werden.

# Kontext

Sie können folgendermaßen definieren, welche Besuche für den Benutzer – als Eigentümer oder Organisator – synchronisiert werden müssen:

# Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTML5-Client als Administrator an, und gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen .
- 2. Wählen Sie im Feld *Besuch synchronisieren mit* aus, ob Sie Besuche mit dem Eigentümer oder dem Organisator synchronisieren möchten.

# 23.5.1.5.4 Konfigurieren: Andere Profile für Benutzer zuordnen

Als Administrator ordnen Sie während der Provisionierung Benutzer einem Vorlageprofil zu (entweder ein angegebenes oder ein Standardvorlageprofil für die Organisation). Nach der Provisionierung können Sie das Profil ändern, das dem Benutzer zugeordnet ist.

# Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das einem Benutzer zugeordnete Vorlageprofil zu ändern:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie den Benutzer, für den Sie ein Profil ändern möchten.
- Wählen Sie im Feld *Profile* das Profil, das Sie für diesen Benutzer möchten.
   Klicken Sie auf *Navigieren*, um zu dem ausgewählten Profil zu gehen. Desweiteren können Sie das ausgewählte Profil auch anpassen, indem Sie auf *Anpassen* klicken.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## Weitere Informationen

Profile verwalten [Seite 1060]

# 23.5.1.5.5 Konfigurieren: Benutzer zu anderen Organisationen zuordnen

Als Administrator können Sie während der Provisionierung die Organisation angeben, der jeder Benutzer jeweils zugeordnet ist. Andernfalls werden Benutzer automatisch der Standardorganisation zugeordnet. Nach der Provisionierung können Sie die Organisation ändern, zu der die Benutzer zugeordnet sind.

# Kontext

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Beachten Sie bei der Zuordnung von Benutzern zu anderen Organisationen, dass die neue Organisation verschiedene Postfächer oder Microsoft-Exchange-Server-Impersonierungseinstellungen verwenden

könnte. Dies könnte Auswirkungen auf die Fähigkeit von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware, auf das Postfach des Benutzers zuzugreifen, haben.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um einen Benutzer zu einer anderen Organisation zuzuordnen:

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie den Benutzer, für den Sie die Organisation ändern möchten.
- 2. Wählen Sie im Feld *Organisation* die Organisation, die Sie für diesen Benutzer möchten. Klicken Sie auf *Navigieren*, um zu dem ausgewählten Profil zu gehen.
- 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 23.5.1.5.6 Konfigurieren: Postfächer neu initialisieren

Wenn eine Erstsynchronisation gestartet wird, initialisiert SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware das Postfach des Benutzers. Es fügt neue Ordner und Kategorien hinzu. Wenn dabei jedoch ein Fehler auftritt, kann sich das auf die Integrität der synchronisierten Daten auswirken, und Administratoren müssen dann möglicherweise das Postfach des Benutzers erneut initialisieren.

# Kontext

#### 🛆 Achtung

Beim erneuten Initialisieren des Postfachs des Benutzers, werden alle synchronisierten Daten aus dem Postfach entfernt. Stellen Sie daher sicher, dass der Benutzer alle Daten gesichert hat, bevor Sie diesen Vorgang durchführen.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Postfach eines Benutzers erneut zu initialisieren:

## Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Postfach Sie erneut initialisieren möchten.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Postfach des Benutzers erneut initialisieren ].

## Ergebnisse

Das Postfach des Benutzers wird während der nächsten Synchronisierungssitzung erneut initialisiert.

# 23.5.1.5.7 Konfigurieren: Postfächer zurücksetzen und Synchronisierung deaktivieren

Administratoren können das Postfach eines Benutzers zurücksetzen und die Synchronisierung für diesen Benutzer deaktivieren. Dieser Vorgang ist z.B. bei der Vorbereitung einer Organisation erforderlich, da die Organisation erst entfernt werden kann, wenn alle ihre Benutzer auf diese Art zurückgesetzt wurden.

## Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um das Postfach eines Benutzers zurückzusetzen:

# Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie den Benutzer, dessen Postfach Sie zurücksetzen möchten.
- 2. Wählen Sie dann Einstellungen Postfach zurücksetzen .

#### i Hinweis

Wenn die Synchronisierung für den Benutzer wieder aktiviert wird, wird das Postfach des Benutzers während der nächsten Synchronisierungssitzung automatisch initialisiert.

# 23.5.1.5.8 Mail-Server-Verbindungsstatus prüfen

Für die Fehlerbehebung können Administratoren den Verbindungsstatus zwischen SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware und dem Mail-Server des Benutzers überprüfen. Wenn die Verbindung nicht verfügbar ist, ist die wahrscheinlichste Ursache, dass das Kennwort abgelaufen ist oder einige der Einstellungen nicht korrekt sind.

Gehen Sie wie folgt vor, um die Konnektivität zwischen SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware und Microsoft Exchange oder Gmail zu prüfen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer, und öffnen Sie einen Benutzer.
- 2. Wählen Sie Einstellungen Postfachkonnektivität prüfen .

# 23.5.1.5.9 Automatisches Teilen für Gmail konfigurieren

Administratoren können in ihrer SAP-Lösung automatisches Teilen für Gmail einrichten.

Melden Sie sich bei Ihrer SAP-Lösung als Administrator an, rufen Sie E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile auf, und wählen Sie ein Profil aus. Markieren Sie das Ankreuzfeld unter Synchronisationseinstellungen E-Mail-Synchronisationsoptionen, um automatisches Teilen zu aktivieren.

# 23.5.1.5.10 Statistiken anzeigen

Um weitere Informationen über die Synchronisierungssitzungen eines Benutzers zu finden, können Administratoren Benutzer-Statistiken anzeigen.

# Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Benutzer-Statistiken anzuzeigen:

## Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Statistiken Sie einsehen möchten.
   Eine Liste der Synchronisierungssitzungen wird auf der Registerkarte Statistiken angezeigt.
- 2. Um mehr Details einzusehen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol zum Öffnen des Jobs. Eine Sitzungsbeschreibung und Details werden auf einer neuen Seite geöffnet.

3. Um ein sitzungsbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das Symbol für das Herunterladen des Protokolls.

Sie können Spalten in der Liste ein- bzw. ausblenden, indem Sie das Symbol ≡ verwenden.

# 23.5.1.5.11 Benutzerbezogene Aktivitätshistorie anzeigen

Als Administrator können Sie Aktivitäten zu jedem Benutzer anzeigen.

## Kontext

Für jede Aktivität können Sie die folgenden Informationen einsehen:

- Datum und Uhrzeit der Aktivität
- Eine E-Mail-Adresse des Benutzers, der die Aktivität ausgelöst hat
- Art der Aktivität

Gehen Sie folgendermaßen vor, um Aktivitäten von Benutzern anzuzeigen:

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Benutzer , und öffnen Sie den Benutzer, dessen Aktivitäten Sie einsehen möchten.
- Gehen Sie zur Registerkarte Aktivität.
   Eine Sitzungsbeschreibung und Details werden auf einer neuen Seite geöffnet.
- 3. Um ein aktivitätenbezogenes Protokoll herunterzuladen, wählen Sie unter *Aktionen* das entsprechende Symbol.

# 23.5.1.6 SAP Cloud for Customer anpassen, serverseitige Integration für Groupware

Als Administrator können Sie das standardmäßige Aussehen und Verhalten von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware anpassen.

Sie können Folgendes anpassen:

- Welche Datensatztypen in SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail ein- bzw. ausgeblendet werden
- Welche Felder angezeigt werden, sowohl in der Datensatzkarte (einfache Sicht) als auch in der detaillierten Datensatzsicht

- Die Sortierreihenfolge für Datensatzkarten
- Kriterien für die Suche nach Datensätzen
- Wie Daten für geöffnete E-Mails oder Ereignisse abgerufen werden sollen, und wie sich das E-Mail-Tracking verhalten soll

# 23.5.1.6.1 Konfigurieren von Datensatztypen

Administratoren können die für alle Datensatztypen verfügbaren Felder anpassen.

# Kontext

Ihr Unternehmen muss möglicherweise gewisse Informationen nachverfolgen, oder es verwendet möglicherweise andere Begriffe als die im Add-In. Sie können alle Datensatztypen jeweils an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassen.

# Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- Wählen Sie unter Add-In-Einstellungen die Datensatztypen, die im Add-In angezeigt werden sollen.
   Wenn Sie Datensatztypen markieren, erscheinen ihre Datensatzkarten auf der Registerkarte Add-In-Einstellungen, wo Sie sie weiter anpassen können.

# 23.5.1.6.2 Allgemeine Einstellungen für Datensatztypen konfigurieren

Administratoren können Felder für das Sortieren und Suchen der jeweiligen Datensatztypen konfigurieren.

Gehen Sie folgendermaßen vor, um allgemeine Einstellungen für einen Datensatztyp zu konfigurieren:

### Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie auf dem Datensatztyp, den Sie bearbeiten möchten, zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Add-In-Einstellungen , und wählen Sie Einstellungen.
- 2. Konfigurieren Sie folgende Einstellungen:
  - Markieren Sie unter Sortieren nach die Felder, nach denen die Datensatzkarten sortiert werden, wenn sie im Haupt-Add-In-Fenster oder in Suchergebnissen erscheinen.
  - Geben Sie unter *Suche nach* ein oder mehrere Felder an, nach denen gesucht wird, wenn benutzer eine Suche durchführen.

# 23.5.1.6.3 Basissicht konfigurieren

Administratoren können bis zu vier Felder definieren, die in der Basissicht jedes Datensatztyps angezeigt werden.

## Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um auszuwählen, welche Felder auf der Datensatzkarte angezeigt werden sollen:

#### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen Profile Add-In-Einstellungen , und wählen Sie Basissicht auf dem Datensatztyp, den Sie bearbeiten möchten.
- 2. Markieren Sie in der Liste Felder in Basissicht das Feld, das angezeigt werden soll.

Bis zu vier Felder können gleichzeitig angezeigt werden.

# 23.5.1.6.4 Die Detailsicht konfigurieren

Administratoren können definieren, welche Felder in der Detailsicht für Datensätze ein- bzw. ausgeblendet werden.

# Kontext

Gehen Sie folgendermaßen vor, um auszuwählen, welche Datensatz-Felder in der Detailsicht angezeigt werden sollen:

# Vorgehensweise

- Melden Sie sich im HTLML5-Client als Administrator an, gehen Sie zu *E-Mail-Integration* Groupware-Einstellungen *Profile* Add-In-Einstellungen , und wählen Sie Detailsicht auf dem Datensatztyp, den Sie bearbeiten möchten.
- 2. Wählen Sie *Feld zur Detailsicht hinzufügen*, und markieren Sie ein Feld, das Sie hinzufügen möchten. Sie können so viele Felder hinzufügen, wie nötig.

# 23.5.1.6.5 Erinnerungen konfigurieren

Da SAP Cloud for Customer keine Erinnerungen unterstützt, erlaubt SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware es Administratoren, eine Standard-Erinnerung für Aufgaben, Termine und Besuche aus SAP Cloud for Customer zu setzen.

# Kontext

Gehen Sie wie folgt vor, um die Standard-Erinnerung zu setzen:

# Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich an Ihrer SAP-Lösung als Administrator an, gehen Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile, und öffnen Sie das Profil, das Sie bearbeiten möchten.
- 2. Setzen Sie unter Synchronisationseinstellungen Allgemeine Synchronisationseinstellungen, in den Feldern Erinnern über... den Erinnerungszeitpunkt für Aufgaben, Termine oder Besuche. Wenn Sie eine Erinnerung deaktivieren möchten, wählen Sie Erinnerung ist AUS.

# 23.5.1.7 Hauptkonzepte

Es ist eine Liste der Hauptkonzepte vorhanden, die der Administrator für die Verwaltung von SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware für Microsoft Outlook oder Gmail kennen sollte.

# 23.5.1.7.1 Hauptkonzepte

#### Hauptkonzepte für Administratoren

Hauptkonzepte für SAP Cloud for Customer, server-side integration for groupware

Begriff	Beschreibung
SAP Cloud for Customer - Administrator	Ein Benutzer, der zu einem SAP Cloud for Customer- Man- danten gehört und über Administratorrechte verfügt. Nur ein Administrator kann auf die Registerkarte <i>Groupware-</i> <i>Einstellungen</i> zugreifen und andere Administratoren oder normale Benutzer von SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail verwalten.
SAP Cloud for Customer - Benutzer	Ein Benutzer ist ein SAP Cloud for Customer-Mandant, der keine administrativen Rechte hat. Ein Benutzer hat keinen Zugriff auf die Registerkarte <i>Groupware-Einstellungen</i> und kann keine anderen Benutzer verwalten.
Profil	Eine Sammlung von Konfigurationseinstellungen und -para- metern, die steuern, wie sich SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail für eine bestimmte Gruppe von Benutzern verhält, um deren Anforderungen besser zu entsprechen.
Profilvorlage	Ein Profil, das für einen Benutzer als Vorlage dient. Eine Pro- filvorlage liefert einige vordefinierte Konfigurationseinstel- lungen, die später durch einen Benutzer angepasst werden können. Wenn ein Benutzer Einstellungen in der Profilvorlage ändert, wird aus dieser Profilvorlage ein angepasstes Profil.
Standardprofilvorlage	Ein Profil, das Benutzern die Standardkonfiguration für SAP Cloud for Customer, server-side integration for Microsoft Outlook oder SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail bietet. Eine Standardprofilvorlage wird automatisch angelegt und kann nicht bearbeitet werden. Die Vorlage kann auch als Grundlage zum Anlegen neuer oder angepasster Profile verwendet werden.

Begriff	Beschreibung
Angepasstes Profil	Ein Profil, das automatisch angelegt wird, sobald der Benut- zer Einstellungen in dem ihm zugeordneten Profil vornimmt. Sowohl Administratoren als auch Benutzer können ihre Pro- file bearbeiten und somit angepasste Profile anlegen. Ange- passte Profile werden nicht in der Liste der Profile angezeigt und können anderen Benutzern nicht zugeordnet werden. Angepasste Profile können nur von dem Benutzer verwendet werden, der sie angelegt hat.
Organisation	Eine Sammlung von Benutzern mit gemeinsamen allgemei- nen Einstellungen. Der Name der Organisation kann zusam- men mit den Organisationseinstellungen von einem Admi- nistrator geändert werden.
Standardorganisation	Eine Organisation, der der Administrator während der Provi- sionierung automatisch zugeordnet wird. Für normale Be- nutzer wird eine Standardorganisation verwendet, wenn durch den Administrator explizit keine andere Organisation angegeben wurde. Die Standardorganisation kann nicht ge- löscht werden, der Organisationsname und die Organisati- onseinstellungen können jedoch von einem Administrator geändert werden.

# 23.5.2 SAP Cloud for Customer einrichten, serverseitige Integration für Gmail

SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail ermöglicht Ihnen den Informationsaustausch zwischen Google-Anwendungen und SAP Cloud for Customer. Um diese Funktion verwenden zu können, müssen Sie einige einmalige Einrichtungsschritte ausführen.

#### → Tipp

Falls Sie bei der Ausführung dieser Schritte auf eine der folgenden Begebenheiten stoßen, hat Ihr Systemadministrator die Erweiterung bereits in Gmail hinzugefügt und aktiviert:

- Sie melden sich bei Gmail an und sehen die Randleiste.
- Sie versuchen, diese Schritte auszuführen, aber die entsprechenden Felder sind ausgegraut.

In beiden dieser Fälle müssen Sie noch Ihre SAP-Daten mit Google synchronisieren und die Google-Chrome-Erweiterung konfigurieren.

# 23.5.2.1 SAP-Daten mit Google synchronisieren

Um Daten in Ihrer SAP-Lösung mit Ihren Google-Anwendungen zu synchronisieren, definieren Sie die URL für Ihre SAP-Lösung.

## Vorgehensweise

- 2. Wählen Sie Google.
- 3. Melden Sie sich in dem daraufhin angezeigten Fenster an Ihrem Google-Konto an, und lassen Sie den Zugriff zu.

# Ergebnisse

Ihre SAP-Lösung ist nun mit Ihren Gmail-Anwendungen verknüpft. E-Mails, Termine, Ansprechpartner und Aufgaben aus Ihrer SAP-Lösung werden in Ihren Gmail-Anwendungen angezeigt.

# 23.5.2.2 Objekte für die Synchronisierung mithilfe von Filtern definieren

Filter aus Ihrer SAP-Lösung werden in den Synchronisierungseinstellungen für Kunden, Privatkunden und Ansprechpartner angezeigt.

Wenn Sie unter E-Mail-Integration Benutzereinstellungen Synchronisierungseinstellungen Detaillierte Einstellungen Anpassen die Synchronisierung für Kunden, Privatkunden und Ansprechpartner einrichten, gehören zu den angezeigten Filtern auch Filter aus Ihrer SAP-Lösung. Sie sehen sowohl Filter, die Ihr Administrator angelegt hat, als auch sämtliche Filter, die Sie in der Personalisierung definiert haben. Mit diesen Filtern können Sie festlegen, welche Objekte synchronisiert werden sollen.

# 23.5.2.3 Erweiterung in Google Chrome hinzufügen

Wenn Sie die Randleiste als Fenster in Ihre SAP-Lösung verwenden möchten, fügen Sie Google Chrome die Erweiterung hinzu.

## Vorgehensweise

- 1. Durch eine der folgenden Vorgehensweisen können Sie dem Google-Chrome-Browser die Erweiterung hinzufügen:
  - In Ihrer SAP-Lösung:
    - 1. Öffnen Sie Ihre SAP-Lösung in Google Chrome.
    - 2. Melden Sie sich am HTLML5-Client Ihrer SAP-Lösung an, und installieren Sie unter E-Mail-Integration Benutzereinstellungen die Erweiterung.

Der Chrome Web Store wird auf der Seite für die richtige Erweiterung geöffnet.

- 3. Fügen Sie die Erweiterung hinzu.
- Manuell:

Öffnen Sie im Google-Chrome-Browserfenster den Chrome Web Store, suchen Sie nach "SAP Cloud for Customer for Gmail", und fügen Sie die Erweiterung in Google Chrome hinzu.

- 2. Wählen Sie im Chrome-Browser Weitere Tools Erweiterungen .
- 3. Aktivieren Sie die Erweiterung, die Sie gerade hinzugefügt haben.

# 23.5.2.4 Google-Chrome-Erweiterung konfigurieren

Um die Google-Chrome-Erweiterung für SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail zu verwenden, muss jeder Benutzer die Erweiterung der SAP-Lösung zuordnen. Definieren Sie hierzu die URL in der Erweiterung bei der ersten Verwendung.

## Vorgehensweise

Sie haben folgende Möglichkeiten, die URL für Ihre SAP-Lösung zu definieren:

- In Ihrer SAP-Lösung:
  - 1. Öffnen Sie E-Mail-Integration Benutzereinstellungen Synchronisierungseinstellungen Detaillierte Einstellungen Kopieren Sie die URL für Ihre SAP-Lösung in den Installationsabschnitt.
  - 2. Wählen Sie im Google-Chrome-Browser <sup>207</sup>.
  - 3. Fügen Sie in dem daraufhin angezeigten Dialogfenster die URL Ihrer SAP Cloud for Customer-Lösung ein.
  - 4. Wählen Sie Übernehmen.
- Manuell:
  - Falls Ihr Administrator Ihnen die URL Ihrer SAP-Lösung bereitgestellt hat, kopieren Sie sie.
     Falls Sie sich nicht sicher sind, ob Sie die richtige URL für Ihre SAP-Lösung haben, fragen Sie Ihren Administrator, oder kopieren Sie sie aus Ihrer SAP-Lösung, wie in der ersten Option beschrieben.
  - 2. Wählen Sie im Google-Chrome-Browser 🖤.
  - 3. Fügen Sie in dem daraufhin angezeigten Dialogfenster die URL Ihrer SAP Cloud for Customer-Lösung ein.
  - 4. Wählen Sie Übernehmen.

# Ergebnisse

Sie können sich an SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail anmelden und die Randleiste in Ihren Google-Konten verwenden.
# 23.5.2.5 Massen-Rollout von Profilaktualisierungen konfigurieren

Administratoren können Profilaktualisierungen schnell auf alle Benutzer gleichzeitig anwenden.

## Kontext

Wenn Sie als Administrator das standardmäßige Profil einer Organisation ändern, können Sie die Profiländerungen auf alle Benutzer in der Organisation anwenden.

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich an Ihrer SAP-Lösung als Administrator an, und nehmen Sie die Profiländerungen im Standardprofil Ihrer Organisation vor.
- 2. Wählen Sie E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Organisationen ]
- 3. Wählen Sie die Organisation und das aktualisierte Profil aus, und wählen Sie Einstellungen (•.) Profil für alle Benutzer sichern und anwenden .

## Ergebnisse

Die Profiländerungen, die Sie vorgenommen haben, wurden für alle ausgewählten Benutzer der Organisation übernommen.

# 23.5.2.6 Phasen der Migration auf OData V2

SAP plant, Benutzer zum Wechsel zu Open Data Protocol, Version 2 (OData V2) zu bewegen und später zu zwingen.

Das OData-API V2 bietet eine verbesserte Performance und eine erweiterte Menge an Hauptgeschäftsobjekten und Kollektionen (Datenpunkte).

Wir möchten sicherstellen, dass alle unsere Benutzer bis August 2020 zu OData V2 migriert haben. Zu diesem Ziel haben wir folgende Schritte geplant:

## Anregungsphase

Wird in der ersten Woche im Juni 2020 bis zum 14. Juli 2020 im Produktivsystem aktiviert.

- Benutzer können das serverseitige Add-In weiterhin verwenden, aber es werden Fehlermeldungen angezeigt, dass sich die Benutzer an den Administrator wenden sollen, um den Wechsel zu OData V2 vorzunehmen.
- Für Administratoren werden auf den Registerkarten *Profil* und *Benutzer* Spalten angezeigt, die den OData-Status (V1 oder V2) für das Add-In und die Synchronisierung anzeigen. Alle Zeilen, die noch nicht in V2 sind, werden rot angezeigt.

## Erzwingungsphase

Wird am 15. Juli 2020 im Produktivsystem aktiviert.

- Benutzer können die SAP-Lösung nicht verwenden. Es werden Fehlermeldungen angezeigt, die erläutern, warum der Service nicht erreichbar ist.
- Für Administratoren werden auf den Registerkarten *Profil* und *Benutzer* Spalten angezeigt, die den OData-Status (V1 oder V2) für das Add-In und die Synchronisierung anzeigen. Alle Zeilen, die noch nicht in V2 sind, werden rot angezeigt.

## Verlängerungen

Wenn Sie Probleme mit diesem Prozess oder Zeitplan haben, melden Sie einen Vorfall mit detaillierten Informationen und Gründen für Ihren Verlängerungsantrag.

### i Hinweis

Verlängerungen sind nur bis zum Release-Upgrade im August 2020 verfügbar.

## Weitere Informationen

Konfigurieren: Zu OData V2 wechseln [Seite 1100]

# 23.5.2.7 Konfigurieren: Zu OData V2 wechseln

Administratoren müssen alle Profile in ihren Organisationen auf Open Data Protocol, Version 2 (OData V2) umstellen.

## Kontext

Das OData-API V2 bietet eine verbesserte Performance und eine erweiterte Menge an Hauptgeschäftsobjekten und Kollektionen (Datenpunkte).

### i Hinweis

Das letzte Datum für den Wechsel zu OData V2 ist der 15. Juli 2020. Administratoren können den OData-Status (V1 oder V2) für das Add-In und die Synchronisation auf der Registerkarte *Profil* und *Benutzer* anzeigen. Alle Zeilen, die nicht auf V2 umgestellt sind, werden rot angezeigt.

Stellen Sie jedes Profil manuell auf OData-V2-Daten um.

#### → Empfehlung

Wenn Sie die Add-In-Einstellungen oder die Synchronisationseinstellungen in einem Profil auf OData V2 geändert haben, können Sie nur mithilfe des Support zu OData V1 zurückkehren.

Bevor Sie alle Profile auf OData V2 umstellen, empfehlen wir Administratoren folgende Vorgehensweise:

- 1. Kopieren Sie ein Profil, um ein neues Profil anzulegen, und konvertieren Sie es in OData V2. Löschen Sie nach der Konvertierung das ursprüngliche Profil.
- 2. Überprüfen Sie die Konvertierungshinweise, bearbeiten und schließen Sie sie.
- 3. Wenden Sie das Profil nur auf sich selbst an, und überprüfen Sie, ob es richtig funktioniert.
- 4. Wenden Sie das Profil auf andere Benutzer an, die es zuvor hatten.

### Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich als Administrator an Ihrer SAP-Lösung an, und navigieren Sie zu E-Mail-Integration Groupware-Einstellungen Profile .
- 2. Öffnen Sie das Profil, das Sie auf OData V2 umstellen möchten.
- 3. Schalten Sie die Funktion unter Nynchronisationseinstellungen OData-API V2 ein.
- 4. Schalten Sie die Funktion unter Add-In-Einstellungen OData-API V2 ein.
- Sichern Sie Ihre Änderungen.
   Wenn Sie die OData-V2-Änderung wie im Hinweis beschrieben getestet haben, sichern Sie Ihre Änderungen, und übernehmen Sie sie für alle Benutzer im Profil.
- 6. Wiederholen Sie diese Schritte für jedes Profil Ihrer Organisation.

### Weitere Informationen

Phasen der Migration auf OData V2 [Seite 1099]

# 23.5.3 Erste Schritte

Mit SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail können Sie Informationen aus Ihrer SAP-Lösung direkt aus Ihrem Posteingang einsehen und verwenden.

Falls Ihr Unternehmen mit Gmail arbeitet, könnte dieses Add-In genau das Richtige für Sie sein!

Wenn Sie Ihre SAP-Lösung mit Google verknüpfen, werden alle Ihre SAP-Termine, Ansprechpartner und Kunden mit Google synchronisiert. Über die Randleiste können Sie außerdem geschäftliche Einblicke gewinnen und viele Arten von SAP-Elementen direkt aus Ihrem Gmail-Posteingang anlegen. Die Randleiste ermöglicht Ihnen zudem das Sichern von E-Mails und Terminen in vielen SAP Cloud for Customer-Elementen, ohne Ihren Posteingang verlassen zu müssen.

## Weitere Informationen

SAP Cloud for Customer einrichten, serverseitige Integration für Gmail [Seite 1150]

# 23.5.3.1 An SAP Cloud for Customer aus Gmail anmelden

Melden Sie sich an, um die Gmail-Funktionen zu sehen und zu verwenden.

## Vorgehensweise

- 1. Melden Sie sich im Browser Google Chrome an Ihrem Gmail-Konto an.
- 2. Wenn Sie bei den Einrichtungsschritten Ihre unternehmensspezifische URL für SAP Cloud for Customer eingegeben haben, wird rechts in Ihrem Browserfenster die Randleiste eingeblendet.
  - In folgenden Fällen sind eventuell einige weitere Schritte erforderlich, um die Randleiste einzublenden:
  - Wenn Sie die Randleiste nicht sehen, wählen Sie im Browser Google Chrome <sup>227</sup>, und pr
    üfen Sie, ob Sie den SAP-Mandanten definiert haben. Falls nicht, wiederholen Sie den Schritt zur Konfiguration der Google-Chrome-Erweiterung.
  - Falls die Randleiste angezeigt wird, aber weitere Schritte ihrerseits erforderlich sind, wie Ihrem Google-Konto Zugriff zu gewähren, folgen Sie den Anweisungen auf dem Bild, um die erforderlichen Einstellungen vorzunehmen.

### i Hinweis

Als Sicherheitsmaßnahme ist es erforderlich, die Zugriffsberechtigung in regelmäßigen Abständen zu erneuern. Dies entspricht etwa dem regelmäßigen Bestätigen Ihrer Anmeldeinformationen bei einer Bank oder einer anderen gesicherten Website.

## Ergebnisse

Ihre Termine, Aufgaben, Ansprechpartner sowie formatierten oder unformatierten E-Mails aus SAP Cloud for Customer werden synchronisiert. Sie werden in den Google-Anwendungen angezeigt.

Bilder im Text der E-Mails werden in Ihrer SAP-Lösung als Anlagen angezeigt.

Wenn Sie die Randleiste verwenden und auf eine E-Mail in Ihrem Posteingang klicken, durchsucht die Erweiterung Ihre SAP-Lösung und zeigt sämtliche vorhandenen Informationen über den Absender an.

### Weitere Informationen

Google-Chrome-Erweiterung konfigurieren [Seite 1152]

# 23.5.3.2 Elemente zur Synchronisierung hinzufügen oder daraus entfernen

Als Sie SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail eingerichtet haben, wurden alle E-Mails, Termine, Ansprechpartner und Aufgaben mit Google synchronisiert. Danach erfolgt die Synchronisation in regelmäßigen Abständen. Sie können neue Elemente zur Synchronisierung hinzufügen oder Elemente aus der Synchronisierung entfernen.

## Kontext

Sie fügen Elemente zur Synchronisierung mit Google hinzu bzw. entfernen diese, indem Sie diese Elemente in den folgenden vorkonfigurierten SAP-Ordnern, -Kategorien oder -Kalendern in Google hinzufügen bzw. diese daraus entfernen.

Bei Kalenderereignissen werden alle zukünftigen Termine und Besuche synchronisiert. Bei Besuchen oder Terminen in der Vergangenheit werden nur die aus den letzten 30 Tagen in der SAP-Lösung synchronisiert. Termine und Besuche, die nicht in diesen Zeitraum fallen, erscheinen weiterhin in Ihrem Kalender, werden jedoch bei der Synchronisierung übersprungen.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können jede Besprechung mit Ihrer SAP-Lösung synchronisieren, auch wenn Sie nicht der Organisator oder Verantwortliche der Besprechung sind. Besprechungsanfragen in Ihrem Eingang werden nur in einer Richtung synchronisiert, nämlich von Gmail in Ihre SAP-Lösung.

SAP-Ordner, -Kalender und -Kategorien in Google





# 23.5.3.3 Termine aus dem Google-Kalender in Gmail anlegen

Sie können die aktualisierte Sicht auf den Kalender in Google unter SAP Cloud for Customer, server-side integration for Gmail aufrufen.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie im Google-Kalender ein Zeitfenster, und wählen Sie die Kalenderart SAP Cloud for Customer.
- 2. Wählen Sie Weitere Optionen.

Fügen Sie einen Titel, Gäste und sonstige Details hinzu.

3. Wählen Sie Sichern und senden.

# 23.5.3.4 Besprechung oder Termin löschen, absagen oder neu zuordnen

Sowohl in Ihrer SAP-Lösung als auch in Ihrem Kalender (Google oder Microsoft Exchange) können Sie Besprechungen absagen oder löschen oder Besprechungen einem anderen Organisator zuordnen.

Das System reagiert wie folgt:

#### i Hinweis

Wenn Termine geändert werden, werden die Teilnehmer automatisch benachrichtigt.

Ihre Aktionen und Systemergebnisse

Ihre Aktion	Ergebnis
In Ihrem Kalender entfernen Sie einen Teilnehmer einer Be- sprechung.	Nach der Synchronisierung wird der Teilnehmer auch aus der Besprechung in Ihrer SAP-Lösung entfernt.
Sie sind der Organisator oder der Verantwortliche für eine Besprechung oder einen Termin und sagen sie oder ihn in Ih- rer SAP-Lösung ab.	Nach der Synchronisierung wird der Termin auch in Ihrem Kalender abgesagt.
In Ihrer SAP-Lösung löschen Sie eine Besprechung, sagen sie ab oder ordnen sie einem neuen Besprechungsverant- wortlichen zu.	Bei der Synchronisierung wird die Besprechung aus dem Ka- lender des ursprünglichen Organisators oder Verantwortli- chen gelöscht.
In Ihrer SAP-Lösung löschen Sie nur eine Besprechung (ohne sie abzusagen oder einem anderen Verantwortlichen neu zuzuordnen).	Bei der Synchronisierung wird die Besprechung nicht mehr freigegeben, sondern verbleibt im Kalender des ursprüngli- chen Organisators oder Verantwortlichen.

# 23.5.3.5 Objekte aus Google Kalender verknüpfen

Sie können Termine und Besuche mit SAP Cloud for Customer direkt über Ihrem Gmail-Kalender verknüpfen.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie im Google-Kalender einen SAP Cloud for Customer-Termin.
- 2. Suchen Sie in der Randleiste nach einem Kunden, Ansprechpartner oder Privatkunden, der Objekte enthält, mit denen Sie diesen Termin verknüpfen möchten.
- 3. Wählen Sie Termin oder Besuch sichern.

### Ergebnisse

Der Termin oder Besuch wird mit dem Objekt und Geschäftspartner verknüpft.

## 23.5.3.6 Automatisches Teilen für Gmail

Wenn Sie Gmail nutzen und Ihr Administrator die entsprechenden Einstellungen vorgenommen hat, synchronisiert Ihr System E-Mails automatisch. Ihre SAP-Lösung synchronisiert automatisch alle E-Mails, die an eine als Kontakt in Ihrer SAP-Lösung festgelegte E-Mail-Adresse gesendet oder von ihr empfangen wurden.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Automatisches Teilen lässt sich nicht rückwirkend anwenden. Es gilt nur für E-Mails, die gesendet oder empfangen werden, nachdem Ihr Administrator diese Funktion eingerichtet hat.

# 23.5.3.7 Ansprechpartner auswählen, die sich auf einen Kunden beziehen

Wenn Sie eine E-Mail, einen Termin, einen Besuch oder eine Aufgabe in Ihrem Posteingang anlegen, können Sie Ansprechpartner sehen, die sich auf den Kunden beziehen, den Sie für die Aktivität definiert haben. Wählen Sie die entsprechenden Ansprechpartner aus, die in die Aktivität aufgenommen werden sollen.

Wenn Sie andere Ansprechpartner hinzufügen möchten, dann klicken Sie auf den Kopf, um andere Filter aus Ihrer SAP-Lösung, z.B. *Meine Ansprechpartner* oder *Alle Ansprechpartner*, zu sehen.

# 24 Vertriebszielplanung

Mithilfe der Vertriebszielplanung können Sie eine Top-Down-Vertriebsplanung von den Managern der obersten Ebene bis zu den einzelnen Teammitgliedern durchführen.

Vertriebsziele werden von den Managern der obersten Ebene geplant, die üblicherweise für das Festlegen der Umsatzziele des gesamten Unternehmens für das gesamte Jahr zuständig sind. Diese Ziele werden an regionale Vertriebsmanager verteilt und über mehrere Zeithorizonte und unter Vertriebsmitarbeitern weiter zugeordnet. Um den Anforderungen der verschiedenen funktionalen Rollen gerecht zu werden, bietet SAP Cloud for Customer Ihrem Team beim Anlegen von auf verschiedenen Dimensionen basierenden Zielplänen eine umfassende Flexibilität. Z.B. können Vertriebsleiter auf der Ebene des Gebiets oder der Verkaufsabteilung planen, und Vertriebsmanager können auf der Grundlage einer Produktgruppe, eines Verkäufers oder eines Kunden planen.

Die Lösung unterstützt eine stabile Integration von Microsoft Excel. Verkaufsbenutzer können systemeigene Microsoft-Excel-Funktionen verwenden, um notwendige Berechnungen mit minimalem Managementaufwand durchzuführen.

Darüber hinaus können Verkaufsmanager und Mitarbeiter ihre Pipeline-Performance nachverfolgen, indem sie die geschätzten Erlöse über Berichte mit dem Vertriebsziel vergleichen, und ihren Fortschritt in Echtzeit überwachen.

# 24.1 Lösungsumfang festlegen und Vertriebszielplanung konfigurieren

Administratoren können die Vertriebszielplanung über das Festlegen des Lösungsumfangs und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

# 24.1.1 Vertriebsziel- und Absatzplanung aktivieren

Administratoren müssen die Vertriebs- und Absatzplanung in den Projektumfang aufnehmen, um die Features zu aktivieren.

## Voraussetzungen

Opportunity Management muss im Lösungsumfang enthalten sein, bevor die Benutzer mit der Absatzprognose arbeiten können.

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Verkaufsplanung und Absatzprognosen, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil.
- 2. Ordnen Sie diese Work Center und Sichten Benutzern oder Rollen zu.
  - Vertriebszielplanung
  - Prognosen
  - Prognoseverwaltung

### i Hinweis

Vertriebsmitarbeiter, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen nur für ihre eigene Verwendung anlegen. Vertriebsmanager, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen für die Verkaufsabteilungen anlegen, die sie verwalten. Benutzer, die Zugriff auf das Work Center *Prognoseverwaltung* haben, können Prognosen für alle Verkaufsbenutzer anlegen.

### Weitere Informationen

Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen

# 24.1.2 Benachrichtigungen für zugeordneten Zielplan konfigurieren

Administratoren können Systembenachrichtigungen aktivieren, um Vertriebsmitarbeiter darüber zu informieren, dass ihnen ein Ziel zugeordnet wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Aufgabensteuerung für die Vertriebsplanung , um die Benachrichtigungsaufgabe zu bearbeiten.

# 24.2 Zielpläne anlegen

Der Vertriebsmanager kann basierend auf mehreren Dimensionen, wie Vertriebsregion, Verkäufer, Kunde, Produkt und Gebiet, eine Planstruktur anlegen.

## Voraussetzungen

Sie müssen über Zugriff auf das Work Center Vertriebszielplanung verfügen, um Zielpläne anzulegen.

### → Tipp

Wenn Sie einen Zielplans auf der Grundlage von bereits in einem vorhandenen Zielplan definierten Dimensionen anlegen, können Sie die Struktur wiederverwenden, indem Sie den vorhandenen Zielplan kopieren.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zum Work Center Vertriebszielplanung.
- 2. Klicken Sie in den Aktionen oberhalb der Liste auf Neu.
- 3. Setzen Sie Allgemeine Eigenschaften wie Verkaufsabteilung, Horizont von/bis, Planname und Planwährung, und klicken Sie auf Weiter.

### i Hinweis

Sie können nur einen Zielplan für jede Kombination aus Verkaufsabteilung und Zeithorizont anlegen. Die Überlappung von Zeiträumen für dieselbe Verkaufsabteilung ist nicht zulässig. Außerdem können Sie einen Zielplan nur für einen Zeitraum von bis zu einem Jahr anlegen. Wenn Sie einen Plan über mehrere Jahre anlegen möchten, müssen Sie mehrere Zielpläne anlegen.

Solange der Vertriebsplan In Vorbereitung ist, können Sie die Währung bei Bedarf ändern.

Wenn der direkte Vorgesetzte für die jeweilige Verkaufsabteilung und dessen Horizont ein Ziel gesetzt hat, wird das Feld *Gesamtziel für Verkaufsabteilung* automatisch ausgefüllt. Der aktuell angemeldete Vertriebsmanager kann die Vertriebsziele an untergeordnete Mitarbeiter weiterverteilen.

- 4. Wählen Sie Planungsdimensionen aus, und ermitteln Sie die Granularitätsstufen, mit denen der Plan angelegt wird. Klicken Sie anschließend auf *Weiter*.
  - 1. Aktivieren Sie die Dimensionen, die Sie in Ihre Zielplanstruktur einbeziehen möchten.
  - 2. Klicken Sie für jede aktivierte Dimension auf Bearbeiten, um bestimmte Positionen hinzuzufügen.

## Beispiel

Angenommen, Sie möchten einen mehrdimensionalen Zielplan auf der Grundlage von Mitarbeitern und Produktkategorien anlegen. Aktivieren Sie zuerst *Mitarbeiter* und *Produktkategorie* als Dimensionen, und fügen Sie dann konkrete Mitarbeiter und Produktkategorien hinzu. Sobald die Planstruktur beendet ist, können Sie weiterhin mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel für jeden jeweils mit einer bestimmten Produktkategorie verknüpften Mitarbeiter Ziele setzen.

## → Tipp

Um Ihnen das Hinzufügen von Kunden zu einem Zielplan zu erleichtern, können Ihre Administratoren das Masterlayout in der erweiterten Suche anpassen und PDI bzw. kundenspezifische Felder einbinden.

5. Verwalten Sie die Planversionen, und klicken Sie auf Weiter.

Sie können beispielsweise eine optimistische Version und eine pessimistische Version anlegen.

- 6. (Optional) Kopieren Sie Zieldaten aus einem vorhandenen Plan, um eine ausbaubare Baseline zu erhalten, und klicken Sie auf *Weiter*.
  - 1. Wählen Sie den Planhorizont der Kopierquelle aus.

#### i Hinweis

Die Quelle berücksichtigt nur für die gleiche Abteilung angelegte Zielpläne. Außerdem müssen Quell- und Zielplan-Horizont für den gleichen Zeitraum angelegt sein, wobei die Jahre aber unterschiedlich sein können. Planungsdimensionen müssen angepasst werden. Wenn mehrere Quellversionen existieren, kopiert das System die Version, die aktiv ist.

2. Wählen Sie die Version des Zielplans aus, in die Sie die Quelldaten kopieren möchten.

### Beispiel

Sie können die Zieldaten des letzten Jahres kopieren und sie für das diesjährige Ziel um 10% erhöhen.

- 7. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Weiter.
- 8. Bestätigen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Fertigstellen.

### Nächste Schritte

Unter dem Schritt *Bestätigung* können Sie auf *Plan in Excel öffnen* klicken, um den Zielplan herunterzuladen, und die Zieldetails mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel wieter bearbeiten.

## Weitere Informationen

Zielpläne kopieren [Seite 1166]

# 24.2.1 Vertriebsziel- und Absatzplanung aktivieren

Administratoren müssen die Vertriebs- und Absatzplanung in den Projektumfang aufnehmen, um die Features zu aktivieren.

### Voraussetzungen

Opportunity Management muss im Lösungsumfang enthalten sein, bevor die Benutzer mit der Absatzprognose arbeiten können.

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Verkaufsplanung und Absatzprognosen, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil.
- 2. Ordnen Sie diese Work Center und Sichten Benutzern oder Rollen zu.
  - Vertriebszielplanung
  - Prognosen
  - Prognoseverwaltung

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Vertriebsmitarbeiter, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen nur für ihre eigene Verwendung anlegen. Vertriebsmanager, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen für die Verkaufsabteilungen anlegen, die sie verwalten. Benutzer, die Zugriff auf das Work Center *Prognoseverwaltung* haben, können Prognosen für alle Verkaufsbenutzer anlegen.

## Weitere Informationen

Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen

# 24.3 Zielpläne kopieren

Der Vertriebsmanager kann eine Planstruktur anlegen, indem er einen vorhandenen Plan kopiert. Diese Funktion ist hilfreich, wenn der kopierte und der neu angelegte Zielplan auf den gleichen Dimensionen aufgebaut sind.

## Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Planliste den Zielplan aus, den Sie kopieren möchten.
- 2. Klicken Sie in den Aktionen oberhalb der Liste auf Kopieren.

Ein neuer mit Plandetails vorbelegter Zielplan wird geöffnet.

3. Durchlaufen Sie die Schritte, und bearbeiten Sie die Einstellungen nach Bedarf wie beim Anlegen eines Zielplans.

### i Hinweis

Die Zieldaten werden nicht automatisch kopiert, wenn Sie die Funktion *Kopieren* aus der Liste verwenden. Wenn Sie auch die Zieldaten aus einem vorhandenen Plan kopieren möchten, müssen Sie im Schritt *Zieldaten kopieren* die Kopierquelle festlegen.

4. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Fertigstellen.

## Weitere Informationen

Zielpläne anlegen [Seite 1163]

# 24.4 Zielpläne bearbeiten

Vertriebsmanager können über das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel bestimmte Ziele festlegen. Die Planstruktur kann bei Bedarf auch geändert werden.

#### Zielplandaten bearbeiten [Seite 1167]

Der Planverantwortliche kann auf der Grundlage des Werts in der gewünschten Währung, oder des Volumens der verkauften Waren bzw. Dienstleistungen, Ziele setzen, wenn das Produkt Teil der Dimensionen ist.

#### Zielplanstruktur bearbeiten [Seite 1169]

Der Planverantwortliche kann die Struktur eines vorhandenen Zielplans ändern, einschließlich des Planhorizonts, der Dimensionen und der Versionen.

# 24.4.1 Zielplandaten bearbeiten

Der Planverantwortliche kann auf der Grundlage des Werts in der gewünschten Währung, oder des Volumens der verkauften Waren bzw. Dienstleistungen, Ziele setzen, wenn das Produkt Teil der Dimensionen ist.

### Voraussetzungen

Sie müssen das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel installieren. Um das Add-In zu installieren, klicken Sie auf Herunterladen Add-In für Microsoft Excel, und führen Sie die .exe-Datei aus.

### i Hinweis

Sie können Zielpläne anlegen, solange Sie Zugriff auf das Work Center *Vertriebszielplanung* haben. Damit Sie jedoch Plandaten im Bericht bearbeiten können, müssen Ihre Administratoren den Bericht der Vertriebszielplanung zur entsprechenden Work-Center-Sicht zuordnen.

1. Klicken Sie in der Zeile des zu bearbeitenden Zielplans auf das Arbeitsmappensymbol ( <sup>()</sup>), um die Plandaten herunterzuladen.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn mehrere Versionen vorhanden sind, lädt das System die Version herunter, die aktiv ist.

- 2. Öffnen Sie die heruntergeladene Arbeitsmappe in Microsoft Excel.
- 3. Klicken Sie auf Bearbeiten aktivieren.
- 4. Geben Sie Ihre SAP Cloud for Customer-Anmeldeinformationen ein.
- 5. Geben Sie Vertriebszieldaten auf der Grundlage der in der Planstruktur vordefinierten Dimensionen ein. Die Zelle wird gelb, um anzugeben, dass eine Änderung durchgeführt wurde.
  - Wenn kein historisches Ziel im Plan vorhanden ist, müssen Sie von Grund auf neu angelegte Daten eingeben.
  - Wenn eine Kopie aus einem vorherigen Zielplan erzeugt wurde, können Sie auf bestehende Daten aufbauen.

Zusätzlich zu den systemeigenen Microsoft-Excel-Funktionen können Sie durch SAP Cloud for Customer bereitgestellte Planungsfunktionen verwenden, um Berechnungen durchzuführen. Klicken Sie im Kopf-

Menü der Arbeitsmappe auf SAP Cloud for Customer Ein-/Ausblenden Planung, und wählen Sie entweder Gleichmäßig verteilen oder Umwerten aus.

### Beispiel

Beispiel für die Verwendung der Funktion *Gleichmäßig verteilen*:

Der Vertriebsmanager beschließt, das Gesamtziel um eine bestimmte Anzahl zu erweitern und Vertriebsziele für einige Vertriebsmitarbeiter zu ändern. Der Vertriebsmanager möchte, dass Microsoft Excel die Berechnung durchführt. Daraufhin wird das verbleibende Gesamtziel der Erhöhung bzw. der Verringerung entsprechend auf den Rest der Vertriebsmitarbeiter verteilt.

Beispiel für die Verwendung der Funktion Umwerten:

Der Vertriebsmanager möchte das Gesamtziel für alle Vertriebsmitarbeiter um 10% erhöhen. Um dies zu erreichen, muss der Vertriebsmanager die Gesamtziel-Zelle auswählen, **10** in das Feld *PROZENT* eingeben, auf *Ausführen* klicken und Microsoft Excel die nachfolgenden Berechnungen durchführen lassen. Daraufhin wird das Ziel für jeden Vertriebsmitarbeiter um 10% erhöht.

6. Klicken Sie im Kopfmenü der Arbeitsmappe auf SAP Cloud for Customer Eingabe hochladen .

Die Drucktaste wechselt zurück zu *Aktualisieren*, um anzugeben, dass die Änderungen erfolgreich hochgeladen wurden.

- 7. Klicken Sie auf Aktualisieren, um die aktualisierten Ergebnisse anzuzeigen.
- 8. Schließen Sie Microsoft Excel.
- 9. Wenn Sie Ihren Zielplan dann im System aktualisieren, können Sie die aktualisierten Zieldaten sehen.

### Weitere Informationen

#### Bericht zuordnen

# 24.4.2 Zielplanstruktur bearbeiten

Der Planverantwortliche kann die Struktur eines vorhandenen Zielplans ändern, einschließlich des Planhorizonts, der Dimensionen und der Versionen.

### Voraussetzungen

Wenn Sie den Horizont oder die Dimensionen eines vorhandenen Zielplans ändern möchten, muss der Plan den Status *In Vorbereitung* haben.

### Vorgehensweise

- 1. Wählen Sie in der Planliste den zu bearbeitenden Zielplan aus.
- 2. Klicken Sie in den Aktionen oberhalb der Liste auf Bearbeiten Planstruktur .
- 3. Durchlaufen Sie die Schritte und bearbeiten Sie die verfügbaren Einstellungen nach Bedarf.

### ▲ Achtung

Wenn Sie eine Dimension deaktivieren, werden verwandte Daten in allen Planversionen entfernt. Wenn Sie Ihre bestehenden Daten behalten möchten, müssen Sie sie vor dem Ändern der Dimensionen in einer lokalen Datei sichern.

4. Überprüfen Sie Ihre Eingaben, und klicken Sie auf Fertigstellen.

## 24.5 Zielplan aktivieren

Der Planverantwortliche muss den Zielplan aktivieren, damit Vertriebsmitarbeiter die ihnen über Berichte zugeordneten Ziele sehen und damit weiterarbeiten können.

### Vorgehensweise

1. Wählen Sie in der Planliste den Zielplan aus, der zur Aktivierung bereit ist.

2. Klicken in den Aktionen oberhalb der Liste auf Status ändern Aktiv .

### → Tipp

Administratoren können die *Aufgabensteuerung für die Vertriebsplanung* so konfigurieren, dass die Mitarbeiter benachrichtigt werden, wenn ihnen ein Ziel zugeordnet wird.

# 24.5.1 Benachrichtigungen für zugeordneten Zielplan konfigurieren

Administratoren können Systembenachrichtigungen aktivieren, um Vertriebsmitarbeiter darüber zu informieren, dass ihnen ein Ziel zugeordnet wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen > Fine-Tuning > Aufgabensteuerung für die Vertriebsplanung , um die Benachrichtigungsaufgabe zu bearbeiten.

# 24.6 Zielplan-Berichterstellung

Mit Vertriebsplanungsberichten können Vertriebsmitarbeiter ihre Pipeline-Performance in Bezug auf die Vertriebsziele in Echtzeit überwachen. Berichte sind verfügbar unter Analyse Berichte .

SAP Cloud for Customer bietet mehrere Standardberichte für die Vertriebsplanung. Hier werden einige Beispiele aufgeführt.

- *Vertriebsziel vs. Pipeline*: Zeigt den Vergleich von Zielen mit fortschrittbasierten Opportunitys für alle Mitarbeiter.
- *Mein Fortschritt: Vertriebsziel/Pipeline für Mitarbeiter:* Sie können Berichte nach Monat oder nach Verkaufsabteilung anzeigen.
- Unser Fortschritt: Vertriebsziel/Pipeline für Manager: Sie können Berichte nach Monat oder nach Verkaufsabteilung anzeigen.

Ihre Administratoren können außerdem die Zielplan-Datenquelle *CODTARGETPLANV* verwenden, um benutzerdefinierte Berichte anzulegen. Eine Absatzprognosedatenquelle und Opportunity-Datenquellen können mit der Zielplan-Datenquelle verknüpft werden, um eine vollständige Sicht der Verkaufsleistung bereitzustellen.

### Weitere Informationen

SAP Cloud for Customer Analytics Guide

# 25 Absatzprognosen

Der Prozess "Absatzprognosen" führt eine Schätzung des zukünftigen Verkaufs durch.

In SAP Cloud for Customer wird die Prognose anhand des Werts der zu schließenden Opportunitys oder der zu verkaufenden Produkte berechnet. Wenn ein Geschäft sehr vielversprechend ist, kann der Verkaufsmitarbeiter diese Opportunity für Prognose veröffentlichen, damit der Wert der Opportunitys in die Umsatzschätzung berücksichtigt werden kann. Wenn eine Prognose abgegeben wird, bewertet der Vertriebsmanager ihre Zuverlässigkeit und fordert bei Bedarf eine Überarbeitung an. Nach Empfang der Prognosen aller Teammitglieder legt der Vertriebsmanager eine entsprechend aggregierte Prognose an und sendet diese an die übergeordnete Ebene.

Um die Prognosegenauigkeit zu erhöhen, erlauben wir allen Prognoseverantwortlichen, ihre subjektive Einschätzung einzubringen und auf allen Ebenen der Organisationshierarchie Prognoseziffern zu übersteuern. Zusätzlich kann der Prognoseverantwortliche jederzeit auch aktualisierte Prognoseversionen einreichen, um laufende Änderungen in betroffenen Opportunitys widerzuspiegeln.

Verkaufsmanager und -mitarbeiter können ihre Prognose auch nachverfolgen, indem sie die geschätzten Erlöse über Berichte mit dem Vertriebsziel und der Pipeline-Performance vergleichen, und ihren Fortschritt in Echtzeit überwachen.

# 25.1 Absatzprognosen im Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können durch Festlegen des Lösungsumfangs, sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben, Absatzprognosen aktivieren und konfigurieren.

# 25.1.1 Vertriebsziel- und Absatzplanung aktivieren

Administratoren müssen die Vertriebs- und Absatzplanung in den Projektumfang aufnehmen, um die Features zu aktivieren.

## Voraussetzungen

Opportunity Management muss im Lösungsumfang enthalten sein, bevor die Benutzer mit der Absatzprognose arbeiten können.

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Verkaufsplanung und Absatzprognosen, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil.
- 2. Ordnen Sie diese Work Center und Sichten Benutzern oder Rollen zu.
  - Vertriebszielplanung
  - Prognosen
  - Prognoseverwaltung

### i Hinweis

Vertriebsmitarbeiter, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen nur für ihre eigene Verwendung anlegen. Vertriebsmanager, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen für die Verkaufsabteilungen anlegen, die sie verwalten. Benutzer, die Zugriff auf das Work Center *Prognoseverwaltung* haben, können Prognosen für alle Verkaufsbenutzer anlegen.

## Weitere Informationen

Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen

# 25.1.2 Absatzprognose-Kategorie konfigurieren

Administratoren können die Kategorien zur Klassifizierung von Opportunitys in der Absatzprognose sowie der relevanten Pipeline-Berichterstellung pflegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Absatzprognosekategorie, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 25.1.3 Standardmäßige Absatzprognosestufe konfigurieren

Administratoren können entscheiden, welche Prognosestufe bei der Prognoseerstellung standardmäßig ausgewählt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Absatzprognosestufen, um die Standardabsatzprognosestufen auszuwählen.

# 25.1.4 Codelisteneinschränkungen für Prognosen konfigurieren

Administratoren können die Prognosestufe, Quelle und Periode einschränken, die der Prognoseverantwortliche beim Anlegen der Prognose wählen kann. Dies hilft, die Datenkonsistenz bei der Prognoseerstellung unter den Benutzern zu verbessern.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Codelisteneinschränkungen .
- 2. Wählen Sie Neu, um eine Codelisteneinschränkung hinzufügen.
- 3. Wählen Sie als Business-Objekt Absatzprognose aus.
- 4. Wählen Sie Code für Einschränkung aus.
- 5. Wählen Sie die gewünschte Benutzerrolle aus.

### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Sie können für jede gewünschte Benutzerrolle eine (1) Codelisteneinschränkung festlegen. Wenn das Feld leer gelassen wird, gilt die Codelisteneinschränkung für alle Benutzer, und Sie können zu diesem Business-Objekt keine weitere Codelisteneinschränkung anlegen.

- 6. Klicken Sie auf Sichern und Öffnen.
- 7. Wählen Sie unten rechts Bearbeiten.
- 8. Deaktivieren Sie die für die gewünschte Benutzerrolle nicht benötigten Werte.
- 9. Wählen Sie Sichern.

# 25.1.5 Prognoseerstellung für jede verwaltete Verkaufsabteilung konfigurieren

Administratoren können es Benutzern ermöglichen, eine Prognose nur für die Verkaufsabteilung anzulegen, die bei der Prognoseerstellung gepflegt ist.

Beim Anlegen einer regulären oder aggregierten Prognose enthält diese standardmäßig geeignete Opportunitys aus allen Verkaufsabteilungen, die dem Verkaufsbenutzer zugeordnet sind. Mit dieser Konfiguration können Verkaufsbenutzer Prognosen für jede Verkaufsabteilung anlegen, die zugeordnet ist, und erhalten eine genauere Sicht auf den erwarteten Erlös.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Verkaufsplanung und

Absatzprognosen > Absatzprognosen , um die entsprechende Frage zu suchen und Prognosen so zu konfigurieren, dass nur Opportunitys von der übereinstimmenden Verkaufsabteilung und deren Unterabteilungen eingeschlossen werden.

# 25.1.6 Prognose-Einreichungs-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Systembenachrichtigungen aktivieren, um den Manager darüber zu informieren, dass eine neue Prognoseversion eingereicht wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aufgabensteuerung für Absatzprognose Einstellungen für Absatzprognose-Einreichungs-Benachrichtigungen, um die Benachrichtigungsaufgabe zu bearbeiten.

# 25.1.7 Prognose-Überarbeitungs-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Systembenachrichtigungen aktivieren, um den Prognoseverantwortlichen darüber zu informieren, dass eine Überarbeitung angefordert wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aufgabensteuerung für Absatzprognose Einstellungen für Absatzprognose-Überarbeitungs-Benachrichtigungen, um die Benachrichtigungsaufgabe zu bearbeiten.

# 25.1.8 SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) für Forecast Tracker konfigurieren

Administratoren können Datahug Ihrem Projektumfang hinzufügen und für Benutzer das Verwalten von Prognosen und die Verwendung von Forecast Tracker aktivieren.

### Voraussetzungen

#### i Hinweis

Um Datahug verwenden zu können, wird eine separate Lizenz für SAP Intelligent Sales Execution benötigt.

### Vorgehensweise

1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und

Informationsaustausch > Integration in Fremdanwendungen und -lösungen > Integrationsszenarien mit Cloud-Lösungen von SAP , um nach der entsprechenden Detailfrage zur Aktivierung von Datahug zu suchen.

- Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Einstellungen f
  ür Datahug
   Datahug-Administrator öffnen , und geben Sie einen API-Schl
  üssel und einen geheimen Schl
  üssel f
  ür den Zugriff auf Datahug ein.
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Datahug* (ID: *COD\_DATAHUG\_WCF*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

Weitere Details finden Sie unter Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen.

4. Wenden Sie sich für weiter Konfigurationen an SAP Intelligent Sales Execution.

Weitere Informationen finden Sie unter Vorkonfigurierte Integration mit SAP Intelligent Sales Execution (SAP Datahug).

# 25.1.9 Entpersonalisierung in Prognosen konfigurieren

Die Entpersonalisierungsfunktion ermöglicht Ihnen, persönliche Daten aus einem Geschäftsobjekt zu entfernen, um die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

Die Entpersonalisierung ist nur für Benutzer mit Zugriff auf das Work Center Datenschutz verfügbar.

Sie können eine Prognose im Work Center *Prognoseverwaltung* entpersonalisieren. Die Entpersonalisierung einer Prognose löst einen Löschvorgang aus. Sobald eine Prognose entpersonalisiert wurde, können Sie zu *Administratoren Allgemeine Einstellungen Datenverwaltung Gelöschte Daten* gehen, um den gelöschten Datensatz anzuzeigen.

Falls Sie bestimmte Informationen beibehalten müssen, können Sie die Prognosen vor der Entpersonalisierung nach Microsoft Excel exportieren.

# 25.2 Prognosen anlegen

Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsmanager können Absatzprognosen auf der Grundlage von Opportunity-Kopf-Umsätzen oder Produktumsätzen anlegen.

### Voraussetzungen

Administratoren müssen unter Administrator Allgemeine Einstellungen Organisationsstrukturen Verkaufsabteilungen definieren und Manager sowie Mitarbeiter jeweils zu einer Verkaufsabteilung zuordnen. Den verschiedenen funktionalen Rollen stehen beim Anlegen von Prognosen verschiedene Optionen zur verfügung.

### i Hinweis

Sie müssen über Zugriff auf das Work Center *Prognosen* verfügen, um Prognosen für sich selbst anzulegen, bzw. für Ihr Team, wenn Sie Vertriebsmanager sind. Administratoren, die Zugriff auf das Work Center *Prognoseverwaltung* haben, können Prognosen für alle Verkaufsbenutzer anlegen.

## Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie das Work Center Prognosen auf.
- 2. Klicken Sie auf das Plus-Symbol, um eine Prognose anzulegen.
- 3. Benennen Sie sie, und geben Sie die folgenden Daten ein.
  - Verkaufsabteilung wird automatisch auf Grundlage des angemeldeten Benutzers ermitteln.
  - Verantwortlicher wird automatisch auf Grundlage des angemeldeten Benutzers ermitteln.
  - Währung die Prognose wird in der gewünschten Währung angezeigt.
- 4. Legen Sie den Zeithorizont für die Prognose fest.

#### i Hinweis

Sie können nur eine Prognose für jeden Zeithorizont anlegen. Sich überlappende Perioden sind nicht zulässig.

5. Wählen Sie eine *Prognosestufe*. Je nach Ihrer funktionalen Rolle stehen Ihnen Verschiedene Optionen zur Verfügung.

Prognosestufe	Beschreibung	Funktionale Rolle erforderlich	
Opportunity-Prognose	Eine Prognose auf der Grundlage von	Vertriebsmitarbeiter	
	Opportunity-Kopf-Umsätzen anlegen	Vertriebsmanager	
Produkt-Prognose Eine Prognose auf der Grundlage von		Vertriebsmitarbeiter	
	Produktumsatzen anlegen	Vertriebsmanager	
Aggregierte Opportunity-Prognose	Eine Rollup-Prognose auf der Grund- lage der Opportunity-Prognosen nach Teammitgliedern anlegen	Vertriebsmanager	
Aggregierte Produkt-Prognose	Eine Rollup-Prognose auf der Grund- lage der Produktprognosen nach Teammitgliedern anlegen	Vertriebsmanager	

### i Hinweis

Als Vertriebsmanager sind Sie autorisiert, sowohl reguläre als auch aggregierte Prognosen anzulegen. Eine reguläre Prognose umfasst alle relevanten Opportunitys, für die Sie und Ihre Teammitglieder verantwortlich sind. Eine aggregierte Prognose umfasst die neuesten Prognoseversionen, die Ihre Teammitglieder abgegeben haben.

6. Wählen Sie eine *Quelle* aus. Je nach der Prognosestufe, die Sie wählen, stehen Ihnen verschiedene Optionen zur Verfügung.

Prognosestufe	Prognosequelle		
Opportunity-Prognose	Opportunity - erwartete Umsätze		
	Opportunity - gewichtete Umsätze		
Produkt-Prognose	Opportunity - Produktumsätze		
Aggregierte Opportunity-Prognose	Rollup-Prognosen		
Aggregierte Produkt-Prognose	Rollup-Prognosen		

Bei einer Produkt-Prognose, die auf der Grundlage der Produktmenge aufgebaut ist, können Sie die *Menge* einbinden.

7. Klicken Sie auf eine der Optionen zum Sichern.

Die Prognose markiert die Opportunitys, die als für die Prognose relevant gekennzeichnet sind und deren Abschlussdatum in den definierten Zeithorizont fällt. Nach dem Anlegen der Prognose wird ihr der Status *In Vorbereitung* zugeordnet.

## Nächste Schritte

Über das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel können Sie die Prognosedetails überprüfen und ändern.

## 25.2.1 Vertriebsziel- und Absatzplanung aktivieren

Administratoren müssen die Vertriebs- und Absatzplanung in den Projektumfang aufnehmen, um die Features zu aktivieren.

### Voraussetzungen

Opportunity Management muss im Lösungsumfang enthalten sein, bevor die Benutzer mit der Absatzprognose arbeiten können.

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Produkt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Verkaufsplanung und Absatzprognosen, und markieren Sie das Ankreuzfeld neben dem Umfangsbestandteil.
- 2. Ordnen Sie diese Work Center und Sichten Benutzern oder Rollen zu.
  - Vertriebszielplanung
  - Prognosen
  - Prognoseverwaltung

### i Hinweis

Vertriebsmitarbeiter, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen nur für ihre eigene Verwendung anlegen. Vertriebsmanager, die Zugriff auf das Work Center *Prognosen* haben, können Prognosen für die Verkaufsabteilungen anlegen, die sie verwalten. Benutzer, die Zugriff auf das Work Center *Prognoseverwaltung* haben, können Prognosen für alle Verkaufsbenutzer anlegen.

## Weitere Informationen

Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen

# 25.2.2 Absatzprognose-Kategorie konfigurieren

Administratoren können die Kategorien zur Klassifizierung von Opportunitys in der Absatzprognose sowie der relevanten Pipeline-Berichterstellung pflegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Absatzprognosekategorie, um Ihre Kategorien zu bearbeiten.

# 25.2.3 Standardmäßige Absatzprognosestufe konfigurieren

Administratoren können entscheiden, welche Prognosestufe bei der Prognoseerstellung standardmäßig ausgewählt wird.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Absatzprognosestufen, um die Standardabsatzprognosestufen auszuwählen.

# 25.2.4 Codelisteneinschränkungen für Prognosen konfigurieren

Administratoren können die Prognosestufe, Quelle und Periode einschränken, die der Prognoseverantwortliche beim Anlegen der Prognose wählen kann. Dies hilft, die Datenkonsistenz bei der Prognoseerstellung unter den Benutzern zu verbessern.

### Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Codelisteneinschränkungen .
- 2. Wählen Sie Neu, um eine Codelisteneinschränkung hinzufügen.
- 3. Wählen Sie als Business-Objekt *Absatzprognose* aus.
- 4. Wählen Sie Code für Einschränkung aus.
- 5. Wählen Sie die gewünschte Benutzerrolle aus.

#### i Hinweis

Sie können für jede gewünschte Benutzerrolle eine (1) Codelisteneinschränkung festlegen. Wenn das Feld leer gelassen wird, gilt die Codelisteneinschränkung für alle Benutzer, und Sie können zu diesem Business-Objekt keine weitere Codelisteneinschränkung anlegen.

- 6. Klicken Sie auf Sichern und Öffnen.
- 7. Wählen Sie unten rechts Bearbeiten.
- 8. Deaktivieren Sie die für die gewünschte Benutzerrolle nicht benötigten Werte.
- 9. Wählen Sie Sichern.

## 25.3 Prognosen verwalten

Als Prognoseverantwortlicher können Sie Daten auf der Grundlage Ihrer Erfahrung überschreiben und nach Bedarf aktualisierte Versionen einreichen, damit die Prognose Ihre Verkaufszahlen genauer vorhersagen kann.

#### Prognosedaten bearbeiten [Seite 1180]

Mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel kann der Prognoseverantwortliche die Prognosedaten herunterladen und Prognosedetails ändern.

#### Prognosen mit den neuesten Opportunity-Daten aktualisieren [Seite 1181]

Der Prognoseverantwortliche kann die Prognose regelmäßig aktualisieren, damit alle Änderungen der betroffenen Opportunitys zeitnah berücksichtigt werden können.

# 25.3.1 Prognosedaten bearbeiten

Mit dem SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel kann der Prognoseverantwortliche die Prognosedaten herunterladen und Prognosedetails ändern.

## Voraussetzungen

Sie müssen das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel installieren. Um das Add-In zu installieren, klicken Sie auf herunterladen Add-In für Microsoft Excel, und führen Sie die .exe-Datei aus.

## Kontext

Sie können mehrere Versionen in einer Prognose haben. Alle Versionen können in Microsoft Excel heruntergeladen und überprüft werden. Aber nur eine inaktive Version kann bearbeitet werden. Sobald sie eingereicht wurde, wird die Version aktiv und kann nicht weiter bearbeitet werden. Jede Prognose kann nur eine inaktive Version haben.

## Vorgehensweise

- 1. Navigieren Sie zur Detailsicht der Prognose.
- 2. Klicken Sie in der Zeile der inaktiven Version auf das Arbeitsmappensymbol ( 🖆 ), um die Prognosedaten herunterzuladen.
- 3. Öffnen Sie die heruntergeladene Arbeitsmappe in Microsoft Excel.
- 4. Klicken Sie auf Bearbeiten aktivieren.
- 5. Geben Sie Ihre SAP Cloud for Customer-Anmeldeinformationen ein.
- 6. Bei Bedarf können Sie Ihre Prognose auf der Grundlage der verfügbaren Dimensionen und Merkmale neu strukturieren.
- 7. Den *Prognostizierten Betrag* können Sie bei Bedarf überschreiben. Die Zelle wird gelb, um anzugeben, dass Sie eine Änderung durchgeführt haben.
- 8. Klicken Sie im Kopfmenü der Arbeitsmappe auf SAP Cloud for Customer Eingabe hochladen .

Die Drucktaste wechselt zurück zu *Aktualisieren*, um anzugeben, dass die Änderungen erfolgreich hochgeladen wurden.

- 9. Schließen Sie Microsoft Excel.
- 10. Wenn Sie die Prognose dann im System aktualisieren, können Sie die aktualisierte Erlöskalkulation sehen.

# 25.3.2 Prognosen mit den neuesten Opportunity-Daten aktualisieren

Der Prognoseverantwortliche kann die Prognose regelmäßig aktualisieren, damit alle Änderungen der betroffenen Opportunitys zeitnah berücksichtigt werden können.

Versions (3)					î⊥ More		
ID	Active	Revenue	Submitted On	Created On	Data	Action	Refresh
VERSION3		83.470.00		11.09.2018 18:28 UTC	0		Sync with Opportunities
VERSION2	1	83.470,00	11.09.2018 18.28 UTC	11.09.2018 18:28 UTC	0		Include New Opportunities
VERSION1	~	12.300.00	11.09.2018 18 19 UTC	11.09.2018 18.19 UTC	9		Exclude Old Opportunities
1 Selected							X C 1 /1 X

• Eine Prognose aktualisieren, wenn eine inaktive Version vorhanden ist Markieren Sie die inaktive Version, und klicken Sie auf *Mehr*, um die folgenden verfügbaren Aktualisierungsoptionen zu verwenden:

- *Mit Opportunitys synchronisieren*: Sie kopieren die aktuellen Prognosedaten in die Version und rufen die Opportunitys erneut auf.
- *Neue Opportunitys einschließen*: Sie behalten die aktuellen Prognosedaten in der Version und fügen neu angelegte Opportunitys zur Prognoseperiode hinzu.
- *Alte Opportunitys ausschließen*: Sie behalten die aktuellen Prognosedaten in der Version und entfernen alle Opportunitys, die nicht mehr relevant sind. Z.B. ist es in folgenden Fällen sinnvoll, diese Option auszuwählen:
  - Die Opportunity ging verloren.
  - Das Abschlussdatum der Opportunity ist aus der Prognoseperiode herausgeschoben worden.
  - Die Opportunity ist nicht mehr vielversprechend, und das Kennzeichnen *Für Prognose veröffentlichen* in der Opportunity ist ausgeschaltet.
- Eine Prognose aktualisieren, wenn keine inaktive Version vorhanden ist *Fügen* Sie eine neue Prognoseversion hinzu, die standardmäßig inaktiv ist. Beim Anlegen ruft die neue Version alle relevanten Opportunities neu auf.

# 25.4 Prognosen einreichen

Der Prognoseverantwortliche muss Prognosen zur Berücksichtigung in von übergeordneten Manager angelegten aggregierten Prognosen einreichen.

## Kontext

Sie können mehrere Versionen in einer Prognose haben. Nur eine inaktive Version kann jedoch bearbeitet oder eingereicht werden. Sie können eine Prognose nur einreichen, wenn sie eine inaktive Version enthält. Jede Prognose kann nur eine inaktive Version haben.

- 1. Navigieren Sie zur Detailsicht der Prognose.
- 2. Markieren Sie die inaktive Version der Prognose, die zur Einreichung bereit ist.
- 3. Wählen Sie unten rechts im Menü Aktionen die Option Einreichen.

Wenn Sie die Prognose einreichen, ändert sich der Status der Prognose in *Eingereicht*. Die Prognoseversion wird *Aktiv* und kann nicht mehr bearbeitet werden.

# 25.5 Prognosen überarbeiten

Wenn der Vertriebsmanager mit der abgegebenen Prognose nicht zufrieden ist, kann er eine Überarbeitung anfordern. In diesem Fall muss der Prognoseverantwortliche eine andere Prognoseversion einreichen.

Als Vertriebsmanager eine Überarbeitung anfordern [Seite 1182] Vertriebsmanager können eine Prognose ihrer Teammitglieder überprüfen und bei Bedarf eine Überarbeitung anfordern.

Als Prognoseverantwortlicher eine Prognose überarbeiten [Seite 1183] Wenn eine Überarbeitung der Prognose angefordert wird, muss der Prognoseverantwortliche eine überarbeitete Prognose abgeben.

# 25.5.1 Als Vertriebsmanager eine Überarbeitung anfordern

Vertriebsmanager können eine Prognose ihrer Teammitglieder überprüfen und bei Bedarf eine Überarbeitung anfordern.

### Voraussetzungen

#### → Tipp

Administratoren können *Einstellungen für Absatzprognose-Einreichungs-Benachrichtigungen* konfigurieren, damit der Manager benachrichtigt werden kann, wenn eine Prognose eingereicht wird.

### Vorgehensweise

- 1. Rufen Sie das Work Center Prognosen auf.
- 2. Wechseln Sie zur Sicht Prognosen meines Teams.

- 3. Wählen Sie die Prognose eines Teammitglieds, und navigieren Sie zur Detailsicht.
- 4. Klicken Sie in der Zeile der neu eingereichten Version auf das Arbeitsmappensymbol ( <sup>1</sup>), um die Prognosedaten herunterzuladen.
- 5. Überprüfen Sie Prognosedetails über das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel.
- 6. Wenn Sie mit der abgegebenen Prognose nicht zufrieden sind, markieren Sie diese Prognoseversion in der Detailsicht. Klicken Sie unten rechts im Menü *Aktionen* auf Überarbeiten.

Der Status der Prognoseversion ändert sich in *In Überarbeitung*. Die Prognose wird in der Sicht *Prognosen meines Teams* nicht mehr angezeigt, oder sie wird für aggregierte Prognosen berücksichtigt.

# 25.5.1.1 Prognose-Einreichungs-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Systembenachrichtigungen aktivieren, um den Manager darüber zu informieren, dass eine neue Prognoseversion eingereicht wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aufgabensteuerung für Absatzprognose Einstellungen für Absatzprognose-Einreichungs-Benachrichtigungen, um die Benachrichtigungsaufgabe zu bearbeiten.

# 25.5.2 Als Prognoseverantwortlicher eine Prognose überarbeiten

Wenn eine Überarbeitung der Prognose angefordert wird, muss der Prognoseverantwortliche eine überarbeitete Prognose abgeben.

### Voraussetzungen

### → Tipp

Administratoren können *Einstellungen für Absatzprognose-Überarbeitungs-Benachrichtigungen* konfigurieren, damit der Prognoseverantwortliche benachrichtigt werden kann, wenn eine Überarbeitung der Prognose angefordert wird.

- 1. Navigieren Sie zur Detailsicht Ihrer Prognose.
- 2. *Fügen* Sie eine neue Prognoseversion hinzu, wenn alle existierenden Versionen aktiv sind und nicht mehr bearbeitet werden können.

→ Tipp

Wenn bereits eine inaktive Version vorhanden ist, stellen Sie sicher, dass Ihre Prognose aktuell ist, bevor Sie sie überarbeiten. Durch das Auffrischen der Prognose können Sie neu angelegte Opportunitys in der Prognoseperiode berücksichtigen oder Opportunities ausschließen, die für die Prognose nicht mehr relevant sind.

- 3. Klicken Sie in der Zeile der inaktiven Version auf das Arbeitsmappensymbol ( <sup>1</sup>), um die Prognosedaten herunterzuladen.
- 4. Ändern Sie Prognosedetails über das SAP Cloud for Customer-Add-In für Microsoft Excel.
- 5. Rufen Sie Ihre Prognose in der Lösung erneut auf.
- 6. Markieren Sie die inaktive Version, die die Überarbeitung enthält. Klicken Sie unten rechts im Menü *Aktionen* auf *Einreichen*.

## Weitere Informationen

Prognosedaten bearbeiten [Seite 1180] Prognosen mit den neuesten Opportunity-Daten aktualisieren [Seite 1181]

# 25.5.2.1 Prognose-Überarbeitungs-Benachrichtigungen konfigurieren

Administratoren können Systembenachrichtigungen aktivieren, um den Prognoseverantwortlichen darüber zu informieren, dass eine Überarbeitung angefordert wurde.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Aufgabensteuerung für Absatzprognose Einstellungen für Absatzprognose-Überarbeitungs-Benachrichtigungen, um die Benachrichtigungsaufgabe zu bearbeiten.

# 25.6 Prognose-Berichterstellung

Mit Absatzprognose-Berichten können Vertriebsmitarbeiter ihre Prognosen, ihre Pipeline-Performance und die Vertriebsziele in Echtzeit überwachen. Berichte sind verfügbar unter Analyse Berichte .

SAP Cloud for Customer bietet mehrere Standardberichte für Absatzprognosen. Ihre Administratoren können außerdem die Prognosedatenquelle *CODFORECASTV* verwenden, um benutzerdefinierte Berichte anzulegen. Eine Zielplan-Datenquelle und Opportunity-Datenquellen können mit der Absatzprognosedatenquelle verknüpft werden, um eine vollständige Sicht der Verkaufsleistung bereitzustellen.

Unter Analyse Dashboard können Sie über das vordefinierte Prognose-Dashboard auch Vergleiche von Prognosen, Zielen und Pipelines einsehen.



## Weitere Informationen

SAP Cloud for Customer Analytics Guide

# 25.7 (Veraltet) Mit SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) in Prognosen arbeiten

Mit Datahug, angeboten von SAP Intelligent Sales Execution können Sie einen neuen Ansatz zur Verwaltung Ihrer Prognosen untersuchen.

### i Hinweis

Ab November 2020 wird SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) als eigenständiges Produkt wird eingestellt. Kunden, die die Lizenz erworben haben, können das Produkt weiterhin verwenden. Bestehende Produktabonnements bleiben bis zum Ende Ihrer aktuellen Vertragslaufzeit aktiv.

Sobald Ihr Administrator *Datahug* aktiviert hat, können Sie dessen Funktion *Forecast Tracker* verwenden, um basierend auf Analysen Prognosen anzulegen und Geschäft für Geschäft Anpassungen vorzunehmen. Sie können auch Ihre Prognosezahlen in dem gleichen Arbeitsbereich hochrechnen und somit Tabellen komplett überflüssig machen. Auf einem einzigen Bild können Sie essentielle Informationen abrufen, die Sie für Ihre

wöchentlichen Besuche, zum Nachzuverfolgen der Prognosehistorie im Laufe der Zeit und zum Erlangen umfassender Einblicke in Ihre Prognosen benötigen.



### i Hinweis

Um Datahug verwenden zu können, wird eine separate Lizenz von SAP Intelligent Sales Execution benötigt.

Weitere Informationen finden Sie unter SAP Intelligent Sales Execution.

## Weitere Informationen

(Veraltet) Mit SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) in Opportunitys arbeiten [Seite 380]

# 25.7.1 SAP Intelligent Sales Execution (Datahug) für Forecast Tracker konfigurieren

Administratoren können Datahug Ihrem Projektumfang hinzufügen und für Benutzer das Verwalten von Prognosen und die Verwendung von Forecast Tracker aktivieren.

## Voraussetzungen

### i Hinweis

Um Datahug verwenden zu können, wird eine separate Lizenz für SAP Intelligent Sales Execution benötigt.

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integrationsszenarien mit Cloud-Lösungen von SAP, um nach der entsprechenden Detailfrage zur Aktivierung von Datahug zu suchen.
- Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Einstellungen f
  ür Datahug
   Datahug-Administrator öffnen , und geben Sie einen API-Schl
  üssel und einen geheimen Schl
  üssel f
  ür den Zugriff auf Datahug ein.
- 3. Ordnen Sie die Work-Center-Sicht *Datahug* (ID: *COD\_DATAHUG\_WCF*) den entsprechenden Anwendungsbenutzern oder Rollen zu.

Weitere Details finden Sie unter Benutzerrollen anlegen und Work Center und Sichten zuordnen.

4. Wenden Sie sich für weiter Konfigurationen an SAP Intelligent Sales Execution.

Weitere Informationen finden Sie unter Vorkonfigurierte Integration mit SAP Intelligent Sales Execution (SAP Datahug).

# 25.8 FAQ Vertriebsprognosen

Probleme im Umgang mit Prognosen? Hilfe finden Sie in dieser Liste mit Fragen und Antworten.

# 25.8.1 Wie schließe ich relevante Opportunitys in Prognosen ein?

Sie sollten in Ihren Opportunitys die folgenden Felder pflegen, damit sie in Prognosen verwendet werden können.

- Für Prognose veröffentlichen: Dieses Kennzeichen wird gesetzt.
- Verantwortlicher: Sie sind der Verantwortliche für die Opportunitys.
- *Verkaufsabteilung*: Dieses Feld sollte mit dem Verantwortlichen verknüpft sein und der Verkaufsabteilung der Prognose entsprechen.
- Startdatum und Schlussdatum: Sie sollten innerhalb des Prognosehorizonts liegen.

# 25.8.2 Was ist der Unterschied zwischen standardmäßigen und durch einen Vertriebsmanager angelegten aggregierten Prognosen?

Als Vertriebsmanager verfügen Sie über die Flexibilität, sowohl reguläre als auch aggregierte Prognosen anzulegen. Eine reguläre Prognose umfasst alle relevanten Opportunitys, für die Sie und Ihre Teammitglieder

verantwortlich sind. Eine aggregierte Prognose umfasst die neuesten Prognoseversionen, die Ihre Teammitglieder abgegeben haben.
# 26 Mitarbeiter

Legen Sie Mitarbeiter als Anwendungsbenutzer in Ihrem System an.

Mitarbeiter ist eine separate Entität. Jedoch werden Mitarbeiter für die betriebswirtschaftliche Konfiguration in Ihrem System auch als Anwendungsbenutzer im System dargestellt. Daher wird für jeden Mitarbeiterdatensatz, den Sie anlegen, automatisch ein entsprechender Anwendungsbenutzer im System angelegt.

#### i Hinweis

Alle Kunden, Privatkunden, Mitarbeiter, Ansprechpartner, Partner und Wettbewerber werden im System als Geschäftspartner betrachtet. Daher sind alle für Geschäftspartner üblicherweise verfügbaren Funktionen für sie anwendbar.

# 26.1 Mitarbeiter in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Genaue Mitarbeiterdaten sind für reibungslose Geschäftsabläufe besonders wichtig – ob Sie nun Stellenbezeichnungen, organisatorische Zuordnungen und Berichtsstrukturen für Ihr Personal transparenter gestalten möchten oder einfach nur sicherstellen möchten, dass die Ansprechpartnerinformationen Ihrer Kollegen immer auf dem aktuellsten Stand sind.

Navigieren Sie zu Administrator Benutzer Mitarbeiter , um Mitarbeiterdaten anzuzeigen, anzulegen und zu bearbeiten.

Sie haben entschieden, ob Sie Mitarbeiterdatensätze manuell anlegen oder Mitarbeiterdaten mithilfe des Migrationstools in der Implementierungsprojektaufgabe *Migration von Mitarbeiterdaten* hochladen möchten.

## 26.1.1 Mitarbeitern aktivieren

Nehmen Sie Mitarbeiter in den Umfang Ihrer Lösung auf.

Administratoren können Mitarbeiter bei der Festlegung des Lösungsumfangs aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten > Fragen > Allgemeine Geschäftsdaten > Mitarbeiter und Dienstleister > Mitarbeiter auf.

Um Mitarbeiterdaten anzulegen und zu pflegen, können Sie zusätzlich zu *BBetriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* navigieren. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu

Projektumfang bearbeiten > Fragen > Allgemeine Geschäftsdaten > Geschäftspartner > Mitarbeiter und Dienstleister > Mitarbeiter > Mitarbeiterverwaltung ], und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie Mitarbeiterdatensätze in Ihrer Cloud-Lösung anlegen und bearbeiten?

# 26.1.2 Replikation von Mitarbeiterdaten konfigurieren

Administratoren können die Replikation von Mitarbeiterdaten aus einem externen System konfigurieren. Um Ihre Mitarbeiter zu replizieren, pflegen Sie die in diesem Thema beschriebene Konfiguration.

Wenn Sie Ihre Lösung mit einem SAP-Customer-Relationship-Management- (SAP CRM) oder SAP-ERP-System integriert haben, können Sie Änderungen der Mitarbeiterstammdaten in diesen Systemen nach SAP Cloud for Customer replizieren.

Um die Replikation der Mitarbeiterdaten zu konfigurieren, wählen Sie im Work Center Administrator die Option Bereitstellungszone für Mitarbeiter, um einen Überblick über alle Mitarbeiter zu erhalten, die eine Replikation benötigen, und den Status Ihrer Replikationsanforderungen zu ermitteln. In dieser Sicht können Sie außerdem folgende zugehörige Aktionen ausführen:

- Jobs für die Replikation von Mitarbeiterstammdaten zwischen Systemen einplanen
- Replikationsstatus von Mitarbeiterdaten in zugehörigen Anforderungen überwachen
- Mitarbeiterdaten in den noch zu verarbeitenden Replikationsanforderungen ändern
- Fehlgeschlagene Replikationsanforderungen, die aufgrund von Datenfehlern nicht automatisch hochgeladen wurden, manuell bearbeiten und einreichen.

#### i Hinweis

Wenn Sie Replikationsanforderungen mit Fehlern feststellen, wird dringend empfohlen, diese im externen System zu korrigieren, aus dem die Daten stammen, es sei denn, Sie führen Codezuordnungskorrekturen in SAP Cloud for Customer aus. Weitere Informationen finden Sie unter .

In der Sicht *Replikation von Mitarbeiterstammdaten abschließen* des Work Centers *Datenintegration* können Administratoren Jobs zur Replikation von Änderungen, die an den Mitarbeitern im SAP-CRM- oder SAP-ERP-System vorgenommen wurden, in die SAP Cloud for Customer-Lösung einplanen.

Während der Erstdatenübernahme werden alle Mitarbeiter in die Cloud-Lösung repliziert. Nach der Erstdatenübernahme aus dem Fremdsystem werden alle in diesen Systemen vorgenommenen Änderungen bei eingeplanten Jobs in die Cloud-Lösung repliziert. In dieser Sicht können Sie sich einen Überblick über die Mitarbeiter, die repliziert werden müssen, und den Status der Replikationsanforderung verschaffen. Sie ermöglicht es Ihnen außerdem, fehlgeschlagene Replikationsanforderungen, die aufgrund von Datenfehlern nicht automatisch hochgeladen wurden, manuell zu bearbeiten und einzureichen.

#### i Hinweis

Wenn fehlerhafte Replikationsanforderungen vorliegen, empfehlen wir Ihnen dringend, diese im Fremdsystem, aus dem die Daten stammen, zu korrigieren. Eine Ausnahme ist das Vornehmen von Codezuordnungskorrekturen im Cloud-System.

In der Sicht Personen Mitarbeiter können Sie alle erfolgreich replizierten Mitarbeiter anzeigen.

## Sicht "Replikation der Mitarbeiterstammdaten"

In dieser Sicht können Sie sich einen Überblick über alle Mitarbeiterreplikationsanforderungen verschaffen. Standardmäßig werden nur die nicht erfolgreichen oder noch nicht gestarteten Replikationsanforderungen angezeigt. Wenn Sie die **Externe Personalnummer** markieren und **Bearbeiten** wählen, können Sie detaillierte Informationen zu jedem replizierten Mitarbeiter anzeigen, der in der Tabelle aufgeführt ist.

- Im Abschnitt **Allgemeine Daten** werden das System, aus dem die Daten repliziert werden, Basisinformationen zur Replikationsanforderung und die Information, ob die Replikation relevant ist, angezeigt. Wenn der ausgewählte Mitarbeiter nicht repliziert werden soll oder wenn weitere Informationen hinzugefügt werden müssen, die zurzeit nicht verfügbar sind, können Sie **Als irrelevant kennzeichnen** wählen, um anzugeben, dass der Eintrag nicht verarbeitet werden soll. Sobald der Eintrag für die Replikation relevant ist, können Sie **Als relevant kennzeichnen** wählen, damit er beim Replikationsprozess berücksichtigt wird.
- Im Abschnitt **Persönliche Daten** werden alle Details zu dem Mitarbeiter angezeigt, die repliziert werden.
- Im Abschnitt **Organisatorische Zuordnungen** werden die Organisation, welcher der Mitarbeiter zugeordnet ist, und der Gültigkeitszeitraum der Zuordnung angezeigt. Sie können individuell auswählen, ob eine Zuordnung für die Verarbeitung relevant ist oder nicht. Wenn Sie möchten, dass eine Änderung bei der Replikation ausgelassen wird, wählen Sie **Entfernen**. Um die Zuordnung mit zusätzlichen Änderungen zu aktualisieren, wählen Sie **Zeile hinzufügen**.
- Im Abschnitt Benutzerrolle wird die Rollennummer des Mitarbeiters angezeigt.
- Im Abschnitt Verkaufszuständigkeit werden Details zu der Verkaufsorganisation angezeigt, welcher der Mitarbeiter zugeordnet ist.

## Mitarbeiterreplikationsdaten bearbeiten und überwachen

Standardmäßig werden nur Replikationsanforderungen angezeigt, die nicht erfolgreich waren oder noch nicht gestartet wurden. Um detaillierte Informationen zu jedem replizierten Mitarbeiter anzeigen, der in der Tabelle aufgeführt ist, wählen Sie *Externe Personalnummer* und dann *Bearbeiten*.

- Wenn der ausgewählte Mitarbeiter nicht repliziert werden soll oder weitere Informationen benötigt werden, die jedoch nicht verfügbar sind, wählen Sie *Als irrelevant kennzeichnen*, um den Eintrag von der Verarbeitung auszuschließen. Um den Eintrag zu einem späteren Zeitpunkt in den Replikationsprozess aufzunehmen, wählen Sie *Als relevant kennzeichnen*.
- Überprüfen Sie den Abschnitt *Persönliche Daten* nach Informationen über den zu replizierenden Mitarbeiter.
- Im Abschnitt *Organisatorische Zuordnungen* werden die Organisation, welcher der Mitarbeiter zugeordnet ist, und der Gültigkeitszeitraum der Zuordnung angezeigt. Sie können individuell auswählen, ob eine Zuordnung für die Verarbeitung relevant ist oder nicht. Wenn Sie eine Änderung von der Replikation ausschließen möchten, wählen Sie *Entfernen*. Um die Zuordnung mit zusätzlichen Änderungen zu aktualisieren, wählen Sie *Zeile hinzufügen*.

## Benutzerrollen zu Mitarbeitern bei der Mitarbeiterreplikation zuordnen

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte, wählen Sie Ihr Implementierungsprojekt, und wählen Sie Aufgabenliste öffnen.
- 2. Zeigen Sie alle Aufgaben an, und suchen Sie nach "Migration".
- 3. Wählen Sie Datenmigration vorbereiten Migrationsvorlagen herunterladen 】
- 4. Laden Sie die Migrationsvorlage Vollständige Mitarbeiterdaten herunterladen.
- 5. Geben Sie in der Spalte Benutzerrolle eine Rolle ein, die Sie bereits im System definiert haben.

Ergebnis: Beim Migrieren der Informationen in dieser Vorlage werden die Rollen den Mitarbeitern zugeordnet.

### Mitarbeiter replizieren

Im System sind tägliche Jobs zur Replikation der Mitarbeiter eingeplant. Wenn Sie die Mitarbeiter jedoch manuell replizieren möchten, gehen Sie folgendermaßen vor:

- Markieren Sie in der Tabelle eine Replikationsanforderung, und wählen Sie **Bearbeiten**. Überprüfen Sie die Informationen, und wählen Sie **Replizieren**.
- Um alle Replikationsanforderungen einzuplanen, wählen Sie Alle replizieren.

Der Status der Replikationsanforderungen wird aktualisiert, und die Anforderung wird zum Lauf hinzugefügt.

## 26.1.3 Nummernkreise konfigurieren

Administratoren können Nummernkreise für Mitarbeiterdatensätze in Ihrem System pflegen. Die interne Identifikation für die einzelnen Mitarbeiterdatensätze wird zufällig aus dem angegebenen Nummernkreis zugeordnet.

Um den Nummernkreis für Mitarbeiter zu pflegen, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Nummernkreise für Mitarbeiter und Dienstleister .

Nummernkreise für Mitarbeiter steuern, wie die Nummer neu angelegter Mitarbeiter- und Dienstleisterdatensätze ermittelt wird. Mit der manuellen Nummernzuordnung können Sie die Mitarbeiternummer bei der ersten Dateneingabe eingeben. Mit der automatischen Nummernzuordnung erhöht das System die Nummer des nächsten Mitarbeiters automatisch um den Wert Eins, beginnend mit der *Startnummer*.

#### i Hinweis

Die automatische Nummer D gilt nicht für die Mitarbeiterdatenmigration. Die Gesamtlänge bestimmt die Länge der in der Anwendung angezeigten Nummer einschließlich Präfix.

## 26.1.4 Stellenbeschreibungen aktivieren

Administratoren können den Zeitplan für Jobs für Mitarbeiter aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung, und aktivieren Sie Zeitplan für Jobs.

Navigieren Sie als nächstes zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Datenübernahme und Erweiterung , um Jobdefinitionen manuell einzugeben oder mithilfe des Migrationstools zu migrieren.

# 26.1.5 Stellenbeschreibungen konfigurieren

Administratoren können neue Stellenbeschreibungen konfigurieren.

Schritte zur Konfiguration einer neuen Stellenbeschreibung sind hier aufgeführt:

- Wählen Sie Administrator Allgemeine Einstellungen Unternehmen Stellen bearbeiten oder
   Betriebswirtschaftliche Konfiguration Aufgabenliste Datenübernahme und Erweiterung , um eine Stellenbeschreibung manuell anzulegen.
- 2. Wählen Sie Neu. Das Bild Stellen bearbeiten wird angezeigt.
- 3. Geben Sie eine Stellenbezeichnung und ein Stellenkürzel ein.

#### i Hinweis

Nachdem eine Stelle gesichert worden ist, kann das Stellenkürzel nicht mehr geändert werden.

- 4. Hängen Sie bei Bedarf eine Stellenbeschreibung an. Wählen Sie hierfür Hinzufügen, und hängen Sie anschließend Ihre Datei oder die entsprechende Verknüpfung an. Sie können eine Stellenbeschreibung zu einem späteren Zeitpunkt ersetzen, indem Sie die Stelle bearbeiten und Ersetzen wählen.
- 5. Wählen Sie Sichern oder Sichern und schließen, um die neue Stelle zu sichern.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Sie haben außerdem die Möglichkeit, die nächste neue Stelle direkt über dieses Bild anzulegen, indem Sie *Neu* wählen.

Die neue Stelle wurde im System gesichert und der Übersichtsliste *Stellen bearbeiten* hinzugefügt, die Ihnen beim ersten Zugriff auf die Work-Center-Sicht angezeigt wird. Je nach Ablaufdatum lautet der Status der Stelle *Aktiv*, *Inaktiv* oder *Veraltet*.

# 26.1.6 Stellenbeschreibungen importieren

Administratoren können mit dem Migrationstool Stellenbeschreibungen importieren. Wenn Sie in einem Testsystem Stellen angelegt haben (manuell oder mit dem Migrationstool), können Sie diese einfach mit dem Migrationstool in Ihr Produktivsystem hochladen, anstatt sie manuell erneut anzulegen.

#### • Stellenbeschreibungen in Ihr System migrieren

1. Um mit der Datenmigration zu beginnen, müssen Sie Quelldaten in die Bereitstellungszone für die Migration übermitteln. Sie haben zwei Möglichkeiten, dies zu tun:

#### • Textdateien hochladen

Auf diese Weise können Sie unter Verwendung einer oder mehrerer Textdateien für jede Registerkarte separat Daten hochladen.

- Wählen Sie Hochladen und anschließend Daten aus Textdatei.
   Wählen Sie im daraufhin angezeigten Fenster die entsprechenden Einstellungen für die Textdatei, die Sie hochladen möchten.
   Wählen Sie Hochladen.
- 2. Im Fenster *Daten aus Textdatei importieren* können Sie einzelne Spaltenzuordnungen definieren. Wenn Sie Ihre Zuordnungen sichern, können Sie diese auch für andere Textdateien verwenden.

Wählen Sie Daten importieren.

3. Im Fenster *Quelldatei bearbeiten* können Sie Änderungen an den Daten vornehmen, die Sie importieren. Sie können zu den verschiedenen Registerkarten navigieren, es werden jedoch nur Daten der Registerkarte angezeigt, die Sie hochgeladen haben. Wählen Sie *Sichern und schließen*.

Es wird ein Fenster angezeigt, in dem Sie einen Namen und eine Beschreibung für die hochgeladene Datei eingeben können, und die Datei wird der Liste der Quelldateien hinzugefügt.

Sie können jetzt die Migration der Datei ausführen, indem Sie Migration ausführen wählen.

#### • Gültige Quelldatei mithilfe einer Migrationsvorlage anlegen

Geben Sie Altdaten in der Migrationsvorlage ein, um eine gültige Quelldatei anzulegen. Sie können die Migrationsvorlage herunterladen, indem Sie in der Phase *Vorbereitung* in der Aufgabenliste die Aufgabe *Datenmigration vorbereiten* bzw. in der Phase *Fine-Tuning* die Aufgabe *Datenextraktion durchführen* wählen.

Detaillierte Informationen zur Eingabe von Altdaten in Migrationsvorlagen finden Sie auf den Blättern *Einleitung* und *Feldliste* der Vorlage.

#### 2. Migrationstool aufrufen:

Bearbeiten Sie Ihre Quelldatei mit Altdaten auf folgende Weise:

- 1. Stellen Sie sicher, dass Sie mithilfe einer aktuellen Migrationsvorlage eine gültige Quelldatei mit Altdaten angelegt haben.
- 2. Öffnen Sie das Work Center *Betriebswirtschaftliche Konfiguration*, und wählen Sie die Sicht *Implementierungsprojekte*. Markieren Sie Ihr Implementierungsprojekt, und wählen Sie *Aufgabenliste öffnen*. Wählen Sie die Phase *Datenübernahme und Erweiterung*. Wählen Sie anschließend die Aufgabe *Stellenbeschreibungen* aus.

Beachten Sie, dass die Datenmigration eine besondere Benutzerberechtigung erfordert. Ihr Administrator kann die erforderliche Berechtigung (*Betriebswirtschaftliche Konfiguration* einschließlich der Sicht *Datenmigration*) im Work Center *Anwendungs- und Benutzerverwaltung* erteilen.

- 3. Bearbeiten Sie die Arbeitsschritte im Migrationstool. Weitere Informationen erhalten Sie, indem Sie den Hilfe-Link im Migrationstool wählen.
- 4. Wenn Sie die Quelldatei erfolgreich importiert haben, setzen Sie die Migrationsaufgabe in der Aufgabenliste auf *Abgeschlossen*.

- Stellenbeschreibungen aus einem Testsystem in das Produktivsystem importieren: Wenn Sie Grunddaten zunächst in einem Testsystem angelegt haben, können Sie diese mit minimalem Aufwand in Ihr Produktivsystem importieren. Gehen Sie dabei folgendermaßen vor:
  - 1. Das System hat die Daten automatisch aus Ihrem Testsystem in eine Tabelle extrahiert und in das Migrationstool hochgeladen.
  - 2. Wählen Sie in der Phase Datenübernahme und Erweiterung in der Aufgabe Stellen bearbeiten die Option Stellenbeschreibungen mit dem Migrationstool migrieren.
  - 3. Wählen Sie unter *Quelldatei* diese Tabelle aus, und wählen Sie anschließend *Migration ausführen*.
  - 4. Bearbeiten Sie die Datei, bis Sie die Daten erfolgreich in das System importiert haben.

 Grunddaten aus dem Produktivsystem in das Migrationstestsystem kopieren: Wenn Sie Grunddaten im Produktivsystem angelegt haben und jetzt in einem Migrationstestsystem arbeiten, wurden die Daten bereits automatisch in das Migrationstestsystem kopiert. In diesem Fall ist es nicht nötig, dass Sie die Daten in das Migrationstestsystem importieren. Um den Aufwand zu minimieren, sollten Sie anfangs keine Grunddaten im Migrationstestsystem (spezielles Testsystem nur für die Migration) anlegen. In diesem Fall müssten Sie die Daten im Produktivsystem erneut anlegen.

Sie können migrierte Datensätze in der Sicht *Stellen bearbeiten* des Work Centers *Organisationsmanagement* prüfen. Vergleichen Sie die Daten aus dem Altsystem mit den Daten, die in Ihre SAP-Lösung migriert wurden.

# 26.1.7 Verkaufsdaten und Organisationsdaten der Mitarbeiter konfigurieren

Administratoren können Mitarbeiterverkaufsdaten und Mitarbeiterorganisationsdaten konfigurieren.

## Organisationsdaten des Mitarbeiters

Sie können einen Mitarbeiter mehreren Organisationseinheiten zuordnen. Wenn Sie einen Mitarbeiter anlegen, geben Sie den Vorgesetzten an, um die Berichtsstruktur des Mitarbeiters darzustellen, und ordnen Sie den Mitarbeiter einer **primären** Organisationseinheit zu. Zudem können Sie einen Mitarbeiter mehreren Organisationseinheiten zuordnen, sobald Sie das Kennzeichen "Primär" für einen Mitarbeiter aus anderen Organisationseinheiten entfernen, in denen der Mitarbeiter zugeordnet ist.

### Verkaufsdaten des Mitarbeiters

Bearbeiten Sie die Verkaufsdaten wie Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte, falls der Mitarbeiter, den Sie anlegen, zu einer Verkaufsabteilung gehört.

## 26.1.8 Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene konfigurieren

Administratoren können die Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene konfigurieren.

## Arbeitsverteilungsregel anlegen

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Arbeitsverteilung und wählen Sie Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene.
- 2. Wählen Sie in der Sicht Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene eine Arbeitskategorie.
- 3. Wählen Sie Bearbeiten.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Sie können die Arbeitsverteilung für Termine in der Vergangenheit nicht ändern. Wenn die Drucktaste *Bearbeiten* deaktiviert ist, überprüfen Sie das *Gültigkeitsdatum*, und stellen Sie sicher, dass Sie kein Datum eingegeben haben, das in der Vergangenheit liegt.

4. Wählen Sie Regeln zur Arbeitsverteilung, und wählen Sie Hinzufügen.

Wenn Sie eine vorhandene Regel kopieren möchten, wählen Sie Kopieren.

Durch das Hinzufügen einer Regel legen Sie eine neue Regel an, die der Liste unten hinzugefügt wird. Wenn Sie eine Regel einer höheren Priorität einfügen möchten, ändern Sie die Priorität, indem Sie die Regeln in der Tabelle nach oben und unten verschieben.

- 5. Geben Sie den Namen der Regel ein.
- 6. Geben Sie die Nummer des zuständigen Mitarbeiters ein.
- 7. Geben Sie den Gültigkeitszeitraum der Regel ein.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn Sie eine Arbeitsverteilungsregel ändern oder löschen, die vor dem Gültigkeitsdatum beginnt, gilt die Regel nur bis zum Datum vor dem Gültigkeitsdatum. Wenn Sie die Regel nur ändern, legt das System eine neue Regel auf Basis der vorhandenen Regel an und übernimmt die von Ihnen vorgenommenen Änderungen. Die neue Regel gilt ab dem Gültigkeitsdatum.

- 8. Wechseln Sie zum Bereich *Regeldetails*, und geben Sie die Parameter für die Regel an. Jeder Parameter wird als Registerkarte angezeigt, z.B. *Unternehmen*. Unter Verwendung der Parameter können Sie genau festlegen, welcher Parameter in der Regel enthalten ist bzw. aus der Regel auszuschließen ist.
- 9. Wählen Sie Prüfen, um zu überprüfen, ob die Regel konsistent ist.
- 10. Wählen Sie Sichern oder Sichern und schließen.

## Arbeitsverteilungsregel löschen

1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Arbeitsverteilung und wählen Sie Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene.

- 2. Wählen Sie in der Sicht Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene eine Arbeitskategorie.
- 3. Wählen Sie Bearbeiten.

#### i Hinweis

Sie können die Arbeitsverteilung für Termine in der Vergangenheit nicht ändern. Wenn die Drucktaste *Bearbeiten* deaktiviert ist, überprüfen Sie das *Gültigkeitsdatum*, und stellen Sie sicher, dass Sie kein Datum eingegeben haben, das in der Vergangenheit liegt.

- 4. Wählen Sie Regeln zur Arbeitsverteilung.
- 5. Markieren Sie die Arbeitsverteilungsregel, die Sie löschen möchten, und wählen Sie dann Löschen.
- 6. Wählen Sie Sichern oder Sichern und schließen.

## Arbeitskategorie auf "Undefiniert" setzen

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Arbeitsverteilung , und wählen Sie Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene.
- 2. Wählen Sie in der Sicht Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene eine Arbeitskategorie mit dem Status Definierte Arbeitsverteilung.
- 3. Wählen Sie unter Aktion die Option Auf "Undefiniert" setzen.

# 26.1.9 Genehmigungsprozess für Mitarbeiterzeiterfassung konfigurieren

Administratoren können den Genehmigungsprozess für die Mitarbeiterzeiterfassung über den mehrstufigen Standardgenehmigungsprozess für Zeitberichte und die Zeiterfassung konfigurieren. Führen Sie hierzu die folgenden Schritte aus:

- Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Mitarbeiter und Dienstleister Mitarbeiter, und wählen Sie das Element Mitarbeiter.
- Navigieren Sie als nächstes zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte
   Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Mitarbeiter und Dienstleister Mitarbeiter, und wählen Sie in der Gruppe Zeiterfassung aktivieren die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie die Zeiterfassungsfunktion aktivieren?.
- 3. Navigieren Sie als nächstes zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte.
  Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Mitarbeiter und Dienstleister Mitarbeiter.
  und wählen Sie in der Gruppe Genehmigung für Zeiterfassung die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie die mehrstufige Genehmigung für die Zeiterfassung verwenden?

Weitere Informationen finden Sie unter Arbeiten mit der Zeiterfassung.

# 26.1.10 Benachrichtigungen an Vertreter für Mitarbeiter konfigurieren

Administratoren können Benachrichtigungen für Vertreter definieren, mit denen der Vertreter über zu erledigende Aufgaben informiert wird. Oder sie können allgemeine Benachrichtigungen für den abwesenden Mitarbeiter definieren. Führen Sie die folgenden Schritte aus, um eine Vertreterbenachrichtigung anzulegen:

#### i Hinweis

Wenn Sie oder der Mitarbeiter einen Vertreter aktivieren, liefert das System automatisch Kopien von Benachrichtigungen an den Vertreter, ohne dass der Administrator diese Sicht manuell bearbeiten muss.

- 1. Navigieren Sie zu 🌗 Administrator > Benachrichtigung über Vertreter 】
- 2. Wählen Sie den Mitarbeiter aus, für den Sie Vertreter anlegen oder bearbeiten möchten, und wählen Sie *Vertreter bearbeiten*.

#### i Hinweis

Falls vorhanden, wird eine Liste vorhandener Vertreter angezeigt. Sie können diese aktivieren, indem Sie *Aktivieren* wählen.

- 3. Um einen neuen Vertreter anzulegen, wählen Sie Zeile hinzufügen, und geben Sie Folgendes ein:
  - 1. *Beziehungstyp*: abhängig davon, ob der von Ihnen ausgewählte Mitarbeiter derjenige ist, der abwesend sein wird, oder der Mitarbeiter, der dessen Vertreter wird.
  - 2. *Zugehöriger Mitarbeiter*: entweder ein Vertreter oder jemand, dem Arbeit vom vorher genannten Mitarbeiter übertragen wird (je nachdem, was Sie in der Spalte zuvor ausgewählt haben).

#### i Hinweis

Um diesen Vertreter sofort zu aktivieren, wählen Sie Aktivieren.

4. Sichern Sie die Änderungen.

# 26.1.11 Webdienste für das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner

Legen Sie fest, ob Sie Geschäftspartnerdaten in Ihrem System speichern müssen, wenn diese Daten bereits aus einem integrierten externen System gelöscht wurden.

Die folgende Grafik stellt den Ablauf zur Ermittlung des Ende des Verwendungszwecks für Ihre Geschäftspartnerdaten dar. Sie können Webdienste verwenden oder diese Geschäftspartner manuell mittels

Sperrgründen in Ihrem System sperren.



Webdienstschnittstellen und erweiterte Schnittstellen unterstützen die Sperrung von Geschäftspartnern. Verwenden Sie diese Dienste in Szenarien, in denen Geschäftspartnerdaten in der Systemlandschaft integrierter externer Systeme gesperrt oder gelöscht werden. Über diese Schnittstellen können externe Systemen das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner abfragen und pflegen. Da die Definition des Verwendungszwecks für einen Geschäftspartner subjektiv für das externe System ist, sind diese Schnittstellen leere CHECK-Schnittstellen, mit denen Sie benutzerdefinierte Querys erstellen können.

Bei Geschäftspartnern, die über die unten genannten Schnittstellen gesperrt sind, können Daten nicht in Listensichten in Work Centern, in Wertehilfen in zugehörigen Feldern, in Werteauswahlen, in Analysen, in Dublettenprüfungen und in Webdiensten oder in oData-Querys in der Anwendung abgerufen werden.

Webdienste für das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner

Webdienst	Beschreibung	
II_BUPA_EOP_CHECK_IN	Diese Schnittstelle verwendet den Erweiterungsspot ES_BUPA_EOP_CHECK zur Bereitstellung eines Business- Add-In-Hooks in SAP Cloud Application Studio. Mit diesem Hook können Sie eine benutzerspezifische Query anlegen, um Informationen zum Ende des Verwendungszwecks zu de- finieren.	
II_BUPA_EOP_MAINTAIN_IN	Mit dieser Schnittstelle können Sie das Kennzeichnen für das <i>Ende des Verwendungszwecks</i> für Geschäftspartner set- zen. Wenn dieses Kennzeichen gesetzt ist, werden die Ge- schäftspartnerdaten in den entsprechenden Work Centern und Wertehilfen ausgeblendet und sind für den Benutzer nicht sichtbar. Beachten Sie, dass die Daten im Work Center <i>Datenschutz</i> von Administratoren angezeigt werden können.	

Webdienst	Beschreibung
II_BUPA_ERP_EOP_CHECK_IN	Diese Schnittstelle verwendet den Erweiterungsspot ES_BUPA_ERP_EOP_CHECK zur Bereitstellung eines Busi- ness-Add-In-Hooks in SAP Cloud Application Studio. Mit die- sem Hook können Sie eine benutzerspezifische Query anle- gen, um Informationen zum Ende des Verwendungszwecks zu definieren.
II_BUPA_ERP_REPL_IN	Für die vorhandene Schnittstelle wurde ein neues Attribut in der Elementstruktur hinzugefügt. Setzen Sie das Kennzei- chen für das Kennzeichen "Geschäft abgeschlossen/Ende des Verwendungszwecks". Wenn dieses Kennzeichen ge- setzt ist, werden die Geschäftspartnerdaten in den ent- sprechenden Work Centern und Wertehilfen ausgeblendet und sind für den Benutzer nicht sichtbar. Beachten Sie, dass die Daten im Work Center <i>Datenschutz</i> von Administratoren angezeigt werden können.

## 26.1.12 Ereignisbenachrichtigungen für Mitarbeiter und Ansprechpartner beim Partner anlegen

Legen Sie eine Ereignisbenachrichtigung für aktivierte Mitarbeiter und Ansprechpartner beim Partner an.

Administratoren fügen Ereignisse unter Administrator Allgemeine Einstellungen Ereignisbenachrichtigung Geschäftsobjekt: Mitarbeiter Anlegen Hinzufügen hinzu oder ändern vorhandene Ereignisse nach Bedarf.

# 26.2 Verkaufsdaten des Mitarbeiters

Mitarbeiter werden immer mit einer Zuordnung zu einer Organisationseinheit angelegt. Daher müssen Sie die nötigen Verkaufsdaten, die zur Verwendung von Mitarbeitern für verschiedene Unternehmensanforderungen benötigt werden, in der Organisationsstruktur Ihres Unternehmens anlegen. Sie können auch Gebiete, Vertriebswege und Sparten für Ihre Mitarbeiter verwenden.

## Verwendung der Verkaufsdaten des Mitarbeiters

Die Verkaufsdaten eines Mitarbeiters werden für Folgendes verwendet:

• Bei Abfragen von **Mein Team** und relativen Auswahlen in Berichten werden primäre und sekundäre Mitarbeiterzuordnungen berücksichtigt.

- Der **Datenzugriff** basierend auf der Organisationseinheit berücksichtigt ebenfalls sekundäre Mitarbeiterzuordnungen.
- Bei der Ermittlung des Vorgesetzten der Berichtsstruktur in Benachrichtigungen und Genehmigungen wird die primäre Mitarbeiterzuordnung berücksichtigt.
- Für **Zugriffsbeschränkungen** mit Geschäftskontext 1015 (Verkaufsbelege, Kunden). Wenn ein Mitarbeiter einer Organisationseinheit ohne zugeordneten Vertriebsweg oder ohne zugeordneter Sparte zugeordnet ist, wird der Zugriff des Mitarbeiters auf Kunden oder Verkaufsbelege basierend auf seinen Verkaufsdaten nicht beschränkt.

## 26.2.1 Verkaufsdaten und Organisationsdaten der Mitarbeiter konfigurieren

Administratoren können Mitarbeiterverkaufsdaten und Mitarbeiterorganisationsdaten konfigurieren.

### Organisationsdaten des Mitarbeiters

Sie können einen Mitarbeiter mehreren Organisationseinheiten zuordnen. Wenn Sie einen Mitarbeiter anlegen, geben Sie den Vorgesetzten an, um die Berichtsstruktur des Mitarbeiters darzustellen, und ordnen Sie den Mitarbeiter einer **primären** Organisationseinheit zu. Zudem können Sie einen Mitarbeiter mehreren Organisationseinheiten zuordnen, sobald Sie das Kennzeichen "Primär" für einen Mitarbeiter aus anderen Organisationseinheiten entfernen, in denen der Mitarbeiter zugeordnet ist.

## Verkaufsdaten des Mitarbeiters

Bearbeiten Sie die Verkaufsdaten wie Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte, falls der Mitarbeiter, den Sie anlegen, zu einer Verkaufsabteilung gehört.

## 26.2.2 Zugriffseinschränkung auf Grundlage der Verkaufsdaten von Mitarbeitern konfigurieren

Die Zugriffsbeschränkungsregel 1015 - Mitarbeiter, Gebiet, Kunde, Verkaufsdaten bietet Zugriff nur basierend auf Verkaufsdaten von Mitarbeitern.

Es gelten folgende zusätzliche Einschränkungen:

- Die Verkaufsdaten eines Mitarbeiters werden für die Zugriffseinschränkung im Geschäftskontext 1015 (Verkaufsbelege, Kunden) verwendet. Wenn ein Mitarbeiter einer Organisationseinheit ohne zugeordneten Vertriebsweg oder eine Sparte zugeordnet ist, wird der Zugriff des Mitarbeiters auf Kunden oder Verkaufsbelege basierend auf seinen Verkaufsdaten nicht beschränkt.
- Wenn der Mitarbeiter ein Vorgesetzter ist, erhält er Zugriff auf Belege oder Kunden mit den zugeordneten Mitarbeitern, die in seinen Organisationseinheiten (einschließlich Untereinheiten) enthalten sind.

Gebietseinschränkungen werden dabei nicht berücksichtigt. Die Regel gilt gleichermaßen für Vorgesetzte funktionaler Organisationseinheiten als auch für Vorgesetzte der Berichtsstruktur.

#### i Hinweis

Eine Beziehungsänderung löst eine entsprechende Aktualisierung der Zugriffseinschränkungen aus. Für jegliche an der Beziehung *Arbeitet für* für Mitarbeiter vorgenommenen Änderungen wird eine Aktualisierung der Identitätseinschränkungen der Zugriffseinschränkungsregel 6 - *Mein Personal* ausgelöst. Die entsprechende Aktualisierung der Zugriffseinschränkungen erfolgt jedoch mit einer Zeitverzögerung von 24 Stunden.

# 26.3 Mitarbeiter bearbeiten oder abgrenzen

Schränken Sie die Gültigkeit eines Mitarbeiterdatensatzes ein.

- 1. Markieren Sie im Arbeitsvorrat der Sicht *Mitarbeiter* einen Mitarbeiterdatensatz, und wählen Sie *Bearbeiten*.
- 2. Bearbeiten Sie so viele Informationen wie nötig.
- 3. Wenn Sie die Gültigkeit eines Mitarbeiterdatensatzes abgrenzen möchten, geben Sie das entsprechende Datum im Feld *Gültig bis* ein. Ab diesem Datum kann der Mitarbeiterdatensatz nicht für neue Geschäftsprozesse verwendet werden.
- 4. Wählen Sie Sichern.

# 26.4 Externe Nummer in Sicht "Mitarbeiterdetails"

Beim Arbeiten auf der Registerkarte *Mitarbeiter* werden im Abschnitt *Zuordnung für Integration* alle *Externen Nummern* für Mitarbeiterdatensätze angezeigt.

# 26.5 Mitarbeiterstellenbeschreibungen pflegen

Bei einer Stelle handelt es sich um eine Beschreibung der Pflichten eines Mitarbeiters, wie sie in einem Arbeitsvertrag vorzufinden ist.

Die Stelle besteht aus einem Kürzel und einer Bezeichnung. Darüber hinaus verfügt eine Stelle über ein Ablaufdatum, das zunächst auf "Unbegrenzt" gesetzt ist. Es kann jedoch auf ein bestimmtes Datum gesetzt werden, falls eine Stelle nicht mehr verwendet werden soll. Um eine Liste der in Ihrem Unternehmen benötigten Stellen anzulegen, können Sie Stellenbeschreibungen manuell eingeben oder sie mit dem Migrationstool importieren.

Wenn Mitarbeiter einer Organisationseinheit zugeordnet oder in einer Organisationseinheit eingestellt werden, müssen Sie im System einer Stelle zugeordnet werden. Die Stelle charakterisiert dann die

Mitarbeiterzuordnung und wird auch zum Erledigen von servicebezogenen Aufgaben verwendet. In dieser Sicht können Sie in der Auswahlliste *Anzeigen* Stellen nach folgenden Kriterien anzeigen:

- Aktiv (unbegrenzte Gültigkeit): Zeigt Stellen ohne Ablaufdatum an.
- Aktiv (begrenzte Gültigkeit): Zeigt Stellen mit einem Ablaufdatum an, das in der Zukunft liegt.
- Inaktiv: Zeigt Stellen an, die außerhalb des Gültigkeitszeitraums liegen.
- Alle: Zeigt alle Stellen an.

## 26.5.1 Stellenbeschreibungen aktivieren

Administratoren können den Zeitplan für Jobs für Mitarbeiter aktivieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Systemverwaltung , und aktivieren Sie Zeitplan für Jobs.

Navigieren Sie als nächstes zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Datenübernahme und Erweiterung , um Jobdefinitionen manuell einzugeben oder mithilfe des Migrationstools zu migrieren.

## 26.5.2 Stellenbeschreibungen konfigurieren

Administratoren können neue Stellenbeschreibungen konfigurieren.

Schritte zur Konfiguration einer neuen Stellenbeschreibung sind hier aufgeführt:

- Wählen Sie Administrator Allgemeine Einstellungen Unternehmen Stellen bearbeiten oder
   Betriebswirtschaftliche Konfiguration Aufgabenliste Datenübernahme und Erweiterung , um eine Stellenbeschreibung manuell anzulegen.
- 2. Wählen Sie Neu. Das Bild Stellen bearbeiten wird angezeigt.
- 3. Geben Sie eine Stellenbezeichnung und ein Stellenkürzel ein.

#### i Hinweis

Nachdem eine Stelle gesichert worden ist, kann das Stellenkürzel nicht mehr geändert werden.

- Hängen Sie bei Bedarf eine Stellenbeschreibung an. Wählen Sie hierfür Hinzufügen, und hängen Sie anschließend Ihre Datei oder die entsprechende Verknüpfung an. Sie können eine Stellenbeschreibung zu einem späteren Zeitpunkt ersetzen, indem Sie die Stelle bearbeiten und Ersetzen wählen.
- 5. Wählen Sie Sichern oder Sichern und schließen, um die neue Stelle zu sichern.

#### i Hinweis

Sie haben außerdem die Möglichkeit, die nächste neue Stelle direkt über dieses Bild anzulegen, indem Sie *Neu* wählen.

Die neue Stelle wurde im System gesichert und der Übersichtsliste *Stellen bearbeiten* hinzugefügt, die Ihnen beim ersten Zugriff auf die Work-Center-Sicht angezeigt wird. Je nach Ablaufdatum lautet der Status der Stelle *Aktiv*, *Inaktiv* oder *Veraltet*.

# 26.5.3 Stellenbeschreibungen importieren

Administratoren können mit dem Migrationstool Stellenbeschreibungen importieren. Wenn Sie in einem Testsystem Stellen angelegt haben (manuell oder mit dem Migrationstool), können Sie diese einfach mit dem Migrationstool in Ihr Produktivsystem hochladen, anstatt sie manuell erneut anzulegen.

#### • Stellenbeschreibungen in Ihr System migrieren

- 1. Um mit der Datenmigration zu beginnen, müssen Sie Quelldaten in die Bereitstellungszone für die Migration übermitteln. Sie haben zwei Möglichkeiten, dies zu tun:
  - Textdateien hochladen

Auf diese Weise können Sie unter Verwendung einer oder mehrerer Textdateien für jede Registerkarte separat Daten hochladen.

- Wählen Sie Hochladen und anschließend Daten aus Textdatei.
   Wählen Sie im daraufhin angezeigten Fenster die entsprechenden Einstellungen für die Textdatei, die Sie hochladen möchten.
   Wählen Sie Hochladen.
- 2. Im Fenster *Daten aus Textdatei importieren* können Sie einzelne Spaltenzuordnungen definieren. Wenn Sie Ihre Zuordnungen sichern, können Sie diese auch für andere Textdateien verwenden.

Wählen Sie Daten importieren.

3. Im Fenster Quelldatei bearbeiten können Sie Änderungen an den Daten vornehmen, die Sie importieren. Sie können zu den verschiedenen Registerkarten navigieren, es werden jedoch nur Daten der Registerkarte angezeigt, die Sie hochgeladen haben. Wählen Sie Sichern und schließen.

Es wird ein Fenster angezeigt, in dem Sie einen Namen und eine Beschreibung für die hochgeladene Datei eingeben können, und die Datei wird der Liste der Quelldateien hinzugefügt.

Sie können jetzt die Migration der Datei ausführen, indem Sie Migration ausführen wählen.

• Gültige Quelldatei mithilfe einer Migrationsvorlage anlegen

Geben Sie Altdaten in der Migrationsvorlage ein, um eine gültige Quelldatei anzulegen. Sie können die Migrationsvorlage herunterladen, indem Sie in der Phase *Vorbereitung* in der Aufgabenliste die Aufgabe *Datenmigration vorbereiten* bzw. in der Phase *Fine-Tuning* die Aufgabe *Datenextraktion durchführen* wählen.

Detaillierte Informationen zur Eingabe von Altdaten in Migrationsvorlagen finden Sie auf den Blättern *Einleitung* und *Feldliste* der Vorlage.

2. Migrationstool aufrufen:

Bearbeiten Sie Ihre Quelldatei mit Altdaten auf folgende Weise:

- 1. Stellen Sie sicher, dass Sie mithilfe einer aktuellen Migrationsvorlage eine gültige Quelldatei mit Altdaten angelegt haben.
- 2. Öffnen Sie das Work Center *Betriebswirtschaftliche Konfiguration*, und wählen Sie die Sicht *Implementierungsprojekte*. Markieren Sie Ihr Implementierungsprojekt, und wählen Sie *Aufgabenliste öffnen*. Wählen Sie die Phase *Datenübernahme und Erweiterung*. Wählen Sie anschließend die Aufgabe *Stellenbeschreibungen* aus.

Beachten Sie, dass die Datenmigration eine besondere Benutzerberechtigung erfordert. Ihr Administrator kann die erforderliche Berechtigung (*Betriebswirtschaftliche Konfiguration* einschließlich der Sicht *Datenmigration*) im Work Center *Anwendungs- und Benutzerverwaltung* erteilen.

- 3. Bearbeiten Sie die Arbeitsschritte im Migrationstool. Weitere Informationen erhalten Sie, indem Sie den Hilfe-Link im Migrationstool wählen.
- 4. Wenn Sie die Quelldatei erfolgreich importiert haben, setzen Sie die Migrationsaufgabe in der Aufgabenliste auf *Abgeschlossen*.
- Stellenbeschreibungen aus einem Testsystem in das Produktivsystem importieren: Wenn Sie Grunddaten zunächst in einem Testsystem angelegt haben, können Sie diese mit minimalem Aufwand in Ihr Produktivsystem importieren. Gehen Sie dabei folgendermaßen vor:
  - 1. Das System hat die Daten automatisch aus Ihrem Testsystem in eine Tabelle extrahiert und in das Migrationstool hochgeladen.
  - 2. Wählen Sie in der Phase Datenübernahme und Erweiterung in der Aufgabe Stellen bearbeiten die Option Stellenbeschreibungen mit dem Migrationstool migrieren.
  - 3. Wählen Sie unter *Quelldatei* diese Tabelle aus, und wählen Sie anschließend *Migration ausführen*.
  - 4. Bearbeiten Sie die Datei, bis Sie die Daten erfolgreich in das System importiert haben.

 Grunddaten aus dem Produktivsystem in das Migrationstestsystem kopieren: Wenn Sie Grunddaten im Produktivsystem angelegt haben und jetzt in einem Migrationstestsystem arbeiten, wurden die Daten bereits automatisch in das Migrationstestsystem kopiert. In diesem Fall ist es nicht nötig, dass Sie die Daten in das Migrationstestsystem importieren. Um den Aufwand zu minimieren, sollten Sie anfangs keine Grunddaten im Migrationstestsystem (spezielles Testsystem nur für die Migration) anlegen. In diesem Fall müssten Sie die Daten im Produktivsystem erneut anlegen.

Sie können migrierte Datensätze in der Sicht *Stellen bearbeiten* des Work Centers *Organisationsmanagement* prüfen. Vergleichen Sie die Daten aus dem Altsystem mit den Daten, die in Ihre SAP-Lösung migriert wurden.

## 26.6 Vertreter für Mitarbeiter anlegen

Vertreter für sich im Urlaub befindliche Mitarbeiter.

Wenn ein Mitarbeiter im Urlaub oder vorübergehend abwesend ist, können Mitarbeiter Vertreter für sich selbst definieren und relevante Zugriffsrechte nach Bereich festlegen. Administratoren können Vertreter für alle Mitarbeiter anlegen. Sie können Vertreter für sich selbst anlegen, oder Administratoren können Vertreter für Mitarbeiter anlegen, die gerade nicht im Büro sind, entweder über einen kurzen oder längeren Zeitraum. Der als Vertreter agierende Mitarbeiter erhält für den angegebenen Zeitraum gewisse Zugriffsrechte des Mitarbeiters, den er vertritt.

Gehen Sie zum Anlegen von Vertretern für Mitarbeiter wie folgt vor:

1. Folgen Sie abhängig von Ihrer Rolle dem entsprechenden Pfad:

Wo definiere ich Vertreter?

Rolle	Wo?
Benutzer	Personen > Vertreter
Administrator	Administrator Benutzer Vertreter

- 2. Wählen Sie Neu, und definieren Sie Folgendes:
  - 1. Den Mitarbeiter, der temporär abwesend sein wird.

i Hinweis

Benutzer können nur Stellvertreter für sich selbst definieren. Administratoren können Vertreter für alle Mitarbeiter definieren.

Sobald der Mitarbeiter ausgewählt ist, zeigt das System alle ihm zugeordneten Work Center an.

- 2. Einen Vertreter, der den Mitarbeiter ersetzen soll.
- 3. Das Start- und Enddatum für den Zeitraum, in dem der Vertreter Zuständigkeiten übernehmen soll.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Wenn das eingegebene Startdatum einer Vertretung in der Zukunft liegt, sichert das System den Vertreter mit dem Status *Nicht gestartet*. Standardmäßig werden nur **aktive Vertreter** angezeigt. Wenn Sie zukünftige Zuordnungen von Vertretern anzeigen möchten, verwenden Sie den Filter *Geplante Vertreter*.

4. Definieren Sie, welche Zugriffsrechte Sie dem Vertreter erteilen möchten.

#### i Hinweis

Sie können entweder eine vollständige oder eine teilweise Vertretung anlegen. Bei der vollständigen Vertretung gewähren Sie dem Vertreter Zugriff auf alle Work Center, die dem Mitarbeiter zugeordnet sind. Bei der teilweisen Vertretung legen Sie mehrere Vertreter an und gewähren jedem Vertreter Zugriff auf nur ausgewählte Work Center.

#### 3. Sichern Sie den Vertreter.

#### i Hinweis

Wenn Sie eine Vertretung vor dem angegebenen Enddatum beenden möchten, wählen Sie Aktionen Löschen .

# 26.6.1 Benachrichtigungen an Vertreter für Mitarbeiter konfigurieren

Administratoren können Benachrichtigungen für Vertreter definieren, mit denen der Vertreter über zu erledigende Aufgaben informiert wird. Oder sie können allgemeine Benachrichtigungen für den abwesenden Mitarbeiter definieren. Führen Sie die folgenden Schritte aus, um eine Vertreterbenachrichtigung anzulegen:

#### i Hinweis

Wenn Sie oder der Mitarbeiter einen Vertreter aktivieren, liefert das System automatisch Kopien von Benachrichtigungen an den Vertreter, ohne dass der Administrator diese Sicht manuell bearbeiten muss.

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Benachrichtigung über Vertreter .
- 2. Wählen Sie den Mitarbeiter aus, für den Sie Vertreter anlegen oder bearbeiten möchten, und wählen Sie *Vertreter bearbeiten*.

#### i Hinweis

Falls vorhanden, wird eine Liste vorhandener Vertreter angezeigt. Sie können diese aktivieren, indem Sie *Aktivieren* wählen.

- 3. Um einen neuen Vertreter anzulegen, wählen Sie Zeile hinzufügen, und geben Sie Folgendes ein:
  - 1. *Beziehungstyp*: abhängig davon, ob der von Ihnen ausgewählte Mitarbeiter derjenige ist, der abwesend sein wird, oder der Mitarbeiter, der dessen Vertreter wird.
  - 2. *Zugehöriger Mitarbeiter*: entweder ein Vertreter oder jemand, dem Arbeit vom vorher genannten Mitarbeiter übertragen wird (je nachdem, was Sie in der Spalte zuvor ausgewählt haben).

#### i Hinweis

Um diesen Vertreter sofort zu aktivieren, wählen Sie Aktivieren.

4. Sichern Sie die Änderungen.

## 26.6.2 Workflows konfigurieren, um E-Mail-Benachrichtigungen an aktive Vertreter zu senden

Administratoren können Workflows so konfigurieren, dass aktive Vertreter in Ihrem System E-Mail-Benachrichtigungen erhalten.

Verwenden Sie diese Funktion, um sicherzustellen, dass für Mitarbeiter kanalisierte Informationen bei Abwesenheit der Mitarbeiter von ihren Vertretern oder Stellvertretern empfangen werden. Sie können diese Funktion unter Administrator Workflow-RegelnWorkflow-Einstellungen Ermittlung des Empfängers Aktive Vertreter für einen Mitarbeiter als Empfänger in Worfklow-Regeln im System ermitteln konfigurieren.

## 26.7 Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene

Legen Sie Regeln für die Verteilung von Workitems an Mitarbeiter an, und konfigurieren Sie die Regeln.

Legen Sie Regeln für die Verteilung von Workitems an Mitarbeiter an, und konfigurieren Sie die Regeln. Das System verwendet diese Regeln, um den zuständigen Mitarbeiter für Workitems zu ermitteln. Je nach Arbeitskategorie leitet das System die Workitems an den ermittelten Mitarbeiter weiter oder schlägt den Mitarbeiter im entsprechenden Geschäftsbeleg vor. Die Arbeitsverteilung definiert den Prozess zur Zuordnung von Arbeit zu einer Organisationseinheit oder einem Mitarbeiter. Workitems sind in der Lösung standardmäßig für alle Benutzer sichtbar, die über die entsprechenden Zugriffsrechte verfügen. Allerdings muss bei einigen Geschäftsprozessen die Organisationseinheit oder der zuständige Mitarbeiter für ein Workitem ermittelt werden. Für diese Bereiche können Sie Arbeitsverteilungsregeln definieren, mit denen Sie Geschäftsbelege und Aufgaben bestimmten Organisationseinheiten oder Mitarbeitern automatisch zuordnen können.

Die Arbeitskategorie ist das zentrale Element für die Arbeitsverteilung. Eine Arbeitskategorie repräsentiert einen spezifischen Satz von Aufgaben in einem Fachbereich und bezieht sich auf mindestens einen Geschäftsbeleg. Jede Arbeitskategorie stellt Parameter zur Definition von Arbeitsverteilungsregeln bereit, auf deren Grundlage das System die zuständige Organisationseinheit bzw. den zuständigen Mitarbeiter eines Geschäftsbelegs ermittelt.

# 26.7.1 Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene konfigurieren

Administratoren können die Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene konfigurieren.

### Arbeitsverteilungsregel anlegen

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Arbeitsverteilung , und wählen Sie Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene.
- 2. Wählen Sie in der Sicht Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene eine Arbeitskategorie.
- 3. Wählen Sie Bearbeiten.

#### i Hinweis

Sie können die Arbeitsverteilung für Termine in der Vergangenheit nicht ändern. Wenn die Drucktaste *Bearbeiten* deaktiviert ist, überprüfen Sie das *Gültigkeitsdatum*, und stellen Sie sicher, dass Sie kein Datum eingegeben haben, das in der Vergangenheit liegt.

4. Wählen Sie Regeln zur Arbeitsverteilung, und wählen Sie Hinzufügen.

Wenn Sie eine vorhandene Regel kopieren möchten, wählen Sie *Kopieren*. Durch das Hinzufügen einer Regel legen Sie eine neue Regel an, die der Liste unten hinzugefügt wird. Wenn Sie eine Regel einer höheren Priorität einfügen möchten, ändern Sie die Priorität, indem Sie die Regeln in der Tabelle nach oben und unten verschieben.

- 5. Geben Sie den Namen der Regel ein.
- 6. Geben Sie die Nummer des zuständigen Mitarbeiters ein.
- 7. Geben Sie den Gültigkeitszeitraum der Regel ein.

#### i Hinweis

Wenn Sie eine Arbeitsverteilungsregel ändern oder löschen, die vor dem Gültigkeitsdatum beginnt, gilt die Regel nur bis zum Datum vor dem Gültigkeitsdatum. Wenn Sie die Regel nur ändern, legt das System eine neue Regel auf Basis der vorhandenen Regel an und übernimmt die von Ihnen vorgenommenen Änderungen. Die neue Regel gilt ab dem Gültigkeitsdatum.

- 8. Wechseln Sie zum Bereich *Regeldetails*, und geben Sie die Parameter für die Regel an. Jeder Parameter wird als Registerkarte angezeigt, z.B. *Unternehmen*. Unter Verwendung der Parameter können Sie genau festlegen, welcher Parameter in der Regel enthalten ist bzw. aus der Regel auszuschließen ist.
- 9. Wählen Sie *Prüfen*, um zu überprüfen, ob die Regel konsistent ist.
- 10. Wählen Sie Sichern oder Sichern und schließen.

### Arbeitsverteilungsregel löschen

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Arbeitsverteilung und wählen Sie Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene.
- 2. Wählen Sie in der Sicht Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene eine Arbeitskategorie.
- 3. Wählen Sie *Bearbeiten*.

#### i Hinweis

Sie können die Arbeitsverteilung für Termine in der Vergangenheit nicht ändern. Wenn die Drucktaste *Bearbeiten* deaktiviert ist, überprüfen Sie das *Gültigkeitsdatum*, und stellen Sie sicher, dass Sie kein Datum eingegeben haben, das in der Vergangenheit liegt.

- 4. Wählen Sie Regeln zur Arbeitsverteilung.
- 5. Markieren Sie die Arbeitsverteilungsregel, die Sie löschen möchten, und wählen Sie dann Löschen.
- 6. Wählen Sie Sichern oder Sichern und schließen.

## Arbeitskategorie auf "Undefiniert" setzen

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Allgemeine Einstellungen Arbeitsverteilung und wählen Sie Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene.
- 2. Wählen Sie in der Sicht Arbeitsverteilung auf Mitarbeiterebene eine Arbeitskategorie mit dem Status Definierte Arbeitsverteilung.
- 3. Wählen Sie unter Aktion die Option Auf "Undefiniert" setzen.

# 27 Wettbewerber

In der Work-Center-Sicht *Wettbewerber* legen Sie neue Wettbewerber an, pflegen Wettbewerberinformationen und verwenden die Wettbewerberklassifizierung, um die Wettbewerbsstufe zu klassifizieren. Legen Sie Wettbewerberprodukte an, und pflegen Sie die Produktvergleichsebene für die Wettbewerberprodukte.

# 27.1 Wettbewerber in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können Wettbewerber durch Festlegen des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren.

## 27.1.1 Vergleiche mit Wettbewerberprodukten konfigurieren

Pflegen Sie Produktvergleiche für Wettbewerberprodukte.

Administratoren können die Vergleiche mit Wettbewerberprodukten pflegen. Rufen Sie *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte* auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Wettberwerberprodukte*, um den Vergleich mit Wettbewerberprodukten zu konfigurieren.

## 27.1.2 Wettbewerberklassifizierung konfigurieren

Als Administrator können Sie Ihre Wettbewerber in verschiedene Wettbewerbsstufen (z.B. hohe, mittlere oder niedrige Bedrohung) klassifizieren. Um die Konfiguration zu pflegen, navigieren Sie zu *Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte*. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu *Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Wettbewerber*.

# 27.1.3 Migration von Wettbewerbern konfigurieren

Administratoren können die Migration von Wettbewerbern und Wettbewerberprodukten aus externen Systemen in Ihrer Cloud-Lösung einrichten.

Um Wettbewerber zu migrieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Datenübernahme und Erweiterung Migration von Wettbewerbern .

## 27.1.4 Migration von Wettbewerberprodukten konfigurieren

Administratoren können die Migration von Wettbewerberprodukten aus externen Systemen in Ihrer Cloud-Lösung einrichten.

Um Wettbewerber zu migrieren, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Detrieben Datenübernahme und Erweiterung Migration von Wettbewerberprodukten D.

## 27.1.5 Adresssuche mit Vorschlagsfunktion konfigurieren

Administratoren können die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion über Standard-Microservices von SAP Cloud Platform konfigurieren.

### Voraussetzung

Wenn Sie eine Lizenz für den Microservice erwerben, wird Ihnen eine **Anfrage-URL** für den Zugriff auf die SAP-DQM-Microservices zugewiesen. Diese für Ihr Rechenzentrum in SAP Cloud Platform eindeutige URL ist für die Aktivierung der Integration mit SAP Cloud for Customer erforderlich. Zugriff auf die URL erhalten Sie unter

SCP Cockpit Services Datenqualitätsservices Anwendungs-URL . Kopieren Sie die Adressenbereinigungs-URL unter Verfügbare Endpunkte in einen Notizblock auf Ihrem Iokalen Rechner. Diese URL weisen Sie dann bei der Konfiguration der Integration Ihres Cloud-for-Customer-Systems zu.

#### i Hinweis

Verwenden Sie nicht die URL unter Verfügbarer Endpunkt bei Verwendung von Client-Zertifikaten.

🔝 Home \vee / 🌐 SAP-Internal (Canary) \vee / 🖧 Standalone Accounts 🖂 / 🖾 i817673sapdev 🖂 / 🙀 Data Quality Services 🖂
Data Quality Services - Overview Enables
Service Description
Offers cloud-based services for address cleansing, geocoding, and reverse geocoding. You can embed address cleansing, geocoding and reverse geocodi accurate address data.
Documentation
Try it out
How-to Video
Service Configuration
Configure Service
OAuth settings
Application URL

## Konfiguration in SAP Cloud Platform

Generieren Sie OAuth-2.0-Client-IDs und Token-Werte für die Konfiguration in SAP Cloud Platform. Eine ausführliche Dokumentation zum Generieren des OAuth-2.0-Zertifikats für SAP Cloud Platform finden Sie unter OAuth-2.0-Berechtigung.

## Schritte zur Konfiguration von Microservice für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion in SAP Cloud for Customer

- 1. Aktivieren Sie die Detailfrage wie folgt:
  - 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
  - 2. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprachen .
  - 3. Wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion verwenden?
- 2. Mashup-Webdienste konfigurieren

Es müssen zwei Mashup-Webdienste konfiguriert werden.

- 1. Mashup-Dienst Vorschlagsfunktion für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00095) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder wie folgt:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - HTTP-Methode: Veröffentlichen
  - *URL*: Pflegen Sie die Token-Endpunkt-URL, die in den OAuth-Einstellungen von SAP Cloud Platform bereitgestellt wird.
  - Geben Sie den *Kundenschlüssel* und den *Geheimen Kundenschlüssel* ein, die Sie bei den OAuth-Einstellungen angelegt haben.

#### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.

- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.
- 2. Web-Dienst Vorschlagsfunktions-Endpunkt für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00094) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

#### i Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - HTTP-Methode: Veröffentlichen
  - URL: Pflegen Sie die Adressenbereinigungs-URL aus der Liste Verfügbare Endpunkte in SAP Cloud Platform.

#### i Hinweis

- Verwenden Sie nicht die URL von *Verfügbare Endpunkte*, wenn Sie die Liste der Client-Zertifikate in SAP Cloud Platform verwenden.
- Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.
- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.

#### i Hinweis

Pflegen Sie nur einen Mashup für Token und Dienst. Mehrere Mashups führen zu Inkonsistenzen.

## Fakturierung für DQM-Service für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion

Die Suche nach der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird über die Detailfrage für jeden Aufruf von SAP Cloud for Customer an den SAP-DQM-Microservice aktiviert. Im Rahmen des Service der Adresssuche mit Vorschlagsfunktion ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Suche der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird vom DQM-Service als zwei verschiedene Transaktionen angesehen.
- Straßen- und Postfachadressen werden innerhalb derselben Transaktion zur Adresssuche mit Vorschlagsfunktion getrennt berücksichtigt.

Ausführliche Informationen zur Fakturierung dieser API-Aufrufe finden Sie unter Billing/Usage Information (Per API Call).

### Zusatzinformationen

Ausführliche Informationen über das Aktivieren und Konfigurieren von DQM-Microservices finden Sie in der Dokumentation unter Data Quality Management, microservices for location data (DQM microservices).

## 27.2 Umfragen zu Wettbewerberprodukten

Erfassen Sie Informationen über die Produkte Ihrer Mitbewerber in einer Wettbewerberproduktumfrage.

Legen Sie Ihre eigenen Kriterien für die Prüfung der Produkte Ihrer Mitbewerber in der Filiale an. Beispielsweise möchten Sie die Verfügbarkeit, Preise oder Werbeaktionen für die Produkte Ihrer Mitbewerber prüfen, um zu sehen, wie Ihre eigenen Produkte im Vergleich abschneiden. Wettbewerberproduktumfragen werden wie eine normale Produktumfragen angelegt, nur dass Wettbewerberprodukte verwendet werden.

### Weitere Informationen

https://help.sap.com/viewer/24765b551a014b779b95c7b07d8e9079/latest/en-US/ 1143cc7fad7348089f0cbf8f918456ff.html

# 27.3 Wettbewerberumfragen

Bewerten Sie die Performance Ihrer Mitbewerber.

Nutzen Sie Wettbewerberumfragen, um Informationen zu Ihren Mitbewerbern zu erhalten. Messen Sie die Performance für mehrere Kategorien, und vergleichen Sie diese Ergebnisse mit Ihrer eigenen. Verwenden Sie diese Daten, um Ihre Performance zu verbessern und Ihrer Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus zu bleiben.

In Wettbewerberumfragen werden Daten über die Wettbewerber bezüglich einer Opportunity gesammelt. Wenn Sie eine Wettbewerberumfrage einer Opportunity hinzufügen, werden die in der Opportunity aufgeführten Wettbewerber standardmäßig zur Umfrage hinzugefügt. Wenn Sie einer Umfrage weitere Wettbewerber hinzufügen möchten, können Sie dies beim Erstellen der Umfrage tun.

# 28 Ansprechpartner

Verwenden Sie Ansprechpartner, um die Beziehung zwischen Ansprechpartnern und Kunden darzustellen. Ansprechpartner können nur für Firmenkunden verwaltet werden.

#### i Hinweis

Alle Kunden, Privatkunden, Mitarbeiter, Ansprechpartner, Partner und Wettbewerber werden im System als Geschäftspartner betrachtet. Daher sind alle für Geschäftspartner üblicherweise verfügbaren Funktionen für sie anwendbar.



Ansprechpartner sind Personen, die eine Beziehung zu einem Firmenkunden haben und an Geschäftsprozessen, z.B. Aktivitäten, Aufträge, Opportunitys usw., beteiligt sind. Sie können die Details für Ansprechpartner verwalten, indem Sie einen Ansprechpartner anlegen oder die Beziehung zwischen einem Ansprechpartner und einem Kunden verwenden. Sie können einen Ansprechpartner als vertriebsbereichsabhängig definieren und ihn mehreren Kunden zuordnen. Sie können in Ihrem SAP Cloud for Customer-System auch benutzerdefinierte Beziehungen zwischen Kunden und Ansprechpartnern konfigurieren.

Zusätzlich können Sie mit Ansprechpartnern auch Folgendes tun:

- Zeigen Sie einen Rundumblick über die Beziehung zwischen Ihrer Organisation und einem bestimmten Ansprechpartner.
- Legen Sie Folgendes f
  ür Ansprechpartner an:
   Telefonate
- Solution Guide für SAP Sales Cloud Ansprechpartner

- Termine
- Aufgaben
- E-Mails
- Social-Media-Nachrichten
- Legen Sie für einen Ansprechpartner einen Status fest. Sie können einen Ansprechpartner beispielsweise auf *Aktiv* setzen oder ihn *Sperren*.

## 28.1 Ansprechpartner in den Lösungsumfang aufnehmen und konfigurieren

Fine-Tuning in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration für Ansprechpartner

## 28.1.1 Ansprechpartner aktivieren

Administratoren können Ansprechpartner aktivieren, indem sie **Kundenmanagement** in den Lösungsumfang aufnehmen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement , und wählen Sie Kundenmanagement.

# 28.1.2 Kundenzusammenführung aktivieren

Administratoren können die Kundenzusammenführung für Kunden und Ansprechpartner aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Zusammenführung von Kunden ermöglichen?

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

SAP empfiehlt die Konfiguration der Kundenzusammenführung nicht, wenn Ihre Kundenstammsätze mit einem externen System repliziert werden (d.h. die SAP-ERP- und SAP-CRM-Integration ist im Lösungsumfang enthalten). Der Grund dafür ist, dass durch eine Zusammenführungsausführung keine entsprechende Replikation im externen System ausgelöst wird, was zu einer Dateninkonsistenz führen kann.

Um die Zusammenführung zu initiieren, muss die Work-Center-Sicht *Datenbereinigung* dem Benutzer zugeordnet sein. Wählen Sie in dieser Work-Center-Sicht die Option *Neu*, um eine manuelle Zusammenführung auszulösen. Sie können maximal drei Kundendatensätze für die Zusammenführung auswählen, einen

Stammsatz und zwei doppelte Datensätze. Beachten Sie, dass diese Aktion nur initiiert werden kann, wenn sich das Zusammenführungsobjekt in einem der folgenden Status befindet:

- Nicht gestartet
- Zusammenführung fehlgeschlagen
- Zusammenführung abgeschlossen
- Gebietsreform fehlgeschlagen

Ausführliche Informationen zur Fehlerbehebung bei der Kundenzusammenführung finden Sie im Abschnitt **FAQs für Kundenzusammenführung**.

### Weitere Informationen

Zusammenführung von Marketing-Einwilligungen [Seite 225]

## 28.1.3 Gebietsreform geschlossener Vorgänge zusammengeführter Datensätze konfigurieren

Standardmäßig ruft die Kundenzusammenführung alle offenen Vorgänge zusammengeführter oder veralteter Datensätze ab. Wenn Sie auch geschlossene Vorgänge abrufen müssen, müssen Sie die benötigte Konfiguration pflegen.

Administratoren können die Konfiguration so vornehmen, dass abgeschlossene Vorgänge veralteter Sätze bei der Kundenzusammenführung entweder berücksichtigt oder nicht berücksichtigt werden. Um die Aktivierung durchzuführen, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte . Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung Geschäftspartnerzusammenführung , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie bei der Kundenzusammenführung die erweiterte Gebietsreform für Belege aktivieren?

## 28.1.4 Business Add-In zur Steuerung des Kopierens von Adresszeilen während der Zusammenführung implementieren

Verwenden Sie das neue Business Add-In in SAP Cloud Application Studio, um das Kopieren der Adresse aus der Dublette in den Stammsatz während der Zusammenführung zu deaktivieren. Mit diesem BAdl können Sie auch steuern, welche Adresszeilen veralteter Datensätze in den primären Datensatz kopiert oder aus diesem ausgeschlossen werden.

Die Methode CONTROL\_MERGE\_LOGIC ist in der Erweiterungsoption CustomerMergeControl enthalten. Setzen Sie in dieser Methode SkipAddressCopyToMaster auf *True*.

Importparameter: InputData vom Typ BadiCustomerMergeControlInput

Exportparameter: BadiCustomerMergeControlResult



# 28.1.5 Zwischen einem Standardänderungs- und Zusammenführungskontext unterscheiden

Administratoren können jetzt zwischen Aktualisierungen an einem Kunden unterscheiden, die durch einen Zusammenführungs- oder Standardänderungsprozess ausgelöst wurden. Diese Differenzierung kann über eine benutzerdefinierte Logik implementiert werden, sodass die benutzerdefinierte Logik nur für Änderungsinstanzen ausgeführt wird, die aufgrund einer Zusammenführung auftreten.

Verwenden Sie das Geschäftspartner-Dienstprogramm – AP.FO.BusinessPartner.Globalnamespace BusinessPartnerUtilities.IsBusinessPartnerMergeoder implementieren Sie diese benutzerdefinierte Logik. Dieses Dienstprogramm wird für das standardmäßige durch SAP bereitgestellte Geschäftspartner-Business-Objekt bereitgestellt und ist in der SAP-Reuse-Library verfügbar.

# 28.1.6 Dublettenprüfung für Ansprechpartner konfigurieren

Administratoren können die Dublettenprüfung für Ansprechpartner konfigurieren.

Verwenden Sie die Datenquelle CONTACT\_DUPLICATE\_CHECK (Servicename - contactduplicatecheck), um vor dem Anlegen von Ansprechpartnern aus einem externen System auf Dubletten zu prüfen.

# 28.1.7 Grundlegende Ansprechpartnerdaten konfigurieren

Administratoren können grundlegende Ansprechpartnerdaten konfigurieren.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Ansprechpartner, und pflegen Sie Folgendes für Ihre Geschäftsanforderungen:

- Abteilungen (Bezeichnung der Abteilung eines Ansprechpartners im Unternehmen des Geschäftspartners)
- Funktionen (für die der Ansprechpartner verantwortlich ist)
- VIP-Ansprechpartner (Ansprechpartner als VIP-Ansprechpartner kennzeichnen)

## 28.1.8 Migration der Ansprechpartneradressen konfigurieren

Administratoren können Ansprechpartneradressen migrieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Migration von Privatadressen für Ansprechpartner, um Privatadressen für Ansprechpartner zu migrieren. Ausführliche Informationen finden Sie in der Dokumentation im System.

## 28.1.9 Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung konfigurieren

Administratoren können die Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung konfigurieren. Ordnen Sie Mitarbeitern Ansprechpartner direkt über die Detailsicht *Ansprechpartner* zu. Darüber hinaus können Sie einen hauptverantwortlichen Mitarbeiter für den Ansprechpartner zuordnen. Die Standardabfrage *Mein Ansprechpartner* wurde so erweitert, dass die direkte Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung berücksichtigt wird.

Die folgende Konfiguration muss zur Aktivierung der Mitarbeiter-Ansprechpartner-Zuordnung vorgenommen werden:

- Um Zugriffseinschränkungen basierend auf basierend auf der Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung zu aktivieren, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte.
   Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Benutzer- und Zugriffsverwaltung, und wählen Sie die folgende Detailfrage: Möchten Sie die Zugriffsrechte für Ansprechpartner anhand der Ansprechpartnerteambeziehung einschränken?
- Wenn die oben genannte Frage zum Lösungsumfang aktiviert und die Benutzerrolle mit Zugriffseinschränkungen für Ansprechpartner konfiguriert ist, beziehen sich sämtliche Zugriffsregeln mit Referenzen auf Mitarbeiter immer auf die Ansprechpartnerteamzuordnung für Ansprechpartner-Mitarbeiter-Einschränkungen.
- Alle weiteren Zugriffsregelreferenzen werden aus dem Kunden abgeleitet, der dem Ansprechpartner zugeordnet ist (z.B. Gebiet, Vertriebsbereich usw.).

# 28.1.10 Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Definieren Sie öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner D. Definieren Sie unter Allgemeine Geschäftspartner die möglichen Beziehungen zwischen Geschäftspartner nin Ihrem System. Die Standardlösung bietet Beziehungscodes, die Sie verwenden können. Wählen Sie, dass Sie neue Beziehungscodes definieren möchten, oder deaktivieren Sie sogar die Standardcodes. Beachten Sie, dass einige Standardbeziehungscodes nicht deaktiviert werden können.

Geben Sie einen Code für die und den Namen der Beziehung zusammen mit einer Beschreibung für beide Richtungen der Beziehung ein, z.B. "Hat Ansprechpartner" für die Beziehung von Geschäftspartner 1 mit Geschäftspartner 2, wobei Geschäftspartner 1 eine Organisation ist. Wählen Sie abhängig von der Beziehungsart, ob es sich bei dem Geschäftspartner um eine Person oder eine Organisation handelt, und wählen Sie die Geschäftspartnerrollen, die für die einzelnen Geschäftspartner in der Beziehung zulässig sind.

# Beziehungen zu Beteiligtenrolle in der Definition von Beteiligtenrollen zuordnen

Sie können auch die von Ihnen definierten Beziehungen einer Beteiligtenrolle beim Beteiligten zuordnen. Tun Sie dies beispielsweise dann, wenn Sie automatisch die Beteiligtenrolle in Dokumenten wie Lead, Opportunity, Angebot, Aktivitäten basierend auf einer bestimmten Beziehung ermitteln möchten.

Beispiel: Definieren Sie eine neue benutzerdefinierte Beteiligtenrolle "Wiederverkäufer" mit der Beziehung "hat OEM".

## Vertriebsbereichsbasierte Beziehungen

Konfigurieren Sie vertriebsbereichsabhängige Beziehungen, die während Transaktionen, an denen die Kunden beteiligt sind, bewertet werden.

# 28.1.11 Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können das Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartner- und Projektorganigrammbeziehungen konfigurieren.

## Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Projektorganigramme auf der Basis von Geschäftspartnerbeziehungen aktiviert werden?

# Projektorganigramm basierend auf Projektorganigrammbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Buying Center auf der Basis von Buying-Center-Beziehungen aktiviert werden?

## 28.1.12 Attribute konfigurieren

Sie können Attribute oder Attributgruppen definieren und sie für Benutzer in den erweiterten Suchen für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden sichtbar machen.

## Attribute und Attributgruppen definieren

Administratoren können Attribute konfigurieren.

Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Attribute , um Attribute oder Attributgruppen anzuzeigen und zu konfigurieren.

#### i Hinweis

Wenn Ihre Lösung an SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) angebunden ist, können Sie Attribute oder Attributgruppen in diesem Bild nur anzeigen, aber nicht anlegen oder ändern.

Beim Bearbeiten von Attributen können Sie deren Merkmale (z.B., ob sie obligatorisch sind), ihre Werteliste und ihre Beschreibungen in einer oder mehreren Sprachen konfigurieren. Beim Bearbeiten von Attributgruppen, die Kombinationen von Attributen darstellen, können Sie das Kennzeichen *Für Personen relevant* setzen, um die Attribute auf der Registerkarte *Attribute* der Work-Center-Sicht "Ansprechpartner" sichtbar zu machen. Sie können auch das Kennzeichen *Für Organisationen relevant* setzen, um sie auf dieser Registerkarte in den Work-Center-Sichten *Kunden* oder *Privatkunden* sichtbar zu machen.

### Suche anhand von Attributen aktivieren

Unter der Voraussetzung, dass Sie das Feld durch Personalisierung Ihrer Lösung sichtbar machen, können Sie Ihren Benutzern Zugriff auf das Feld *Attribute* in der erweiterten Suche von Kunden, Ansprechpartnern und Privatkunden gewähren, wo sie die Bedingungen bearbeiten können, die das entsprechende Suchverhalten beeinflussen. Sobald das Feld sichtbar ist und Ihre Benutzer es auswählen, um Bedingungen festzulegen, können sie eine Kombination von Attributgruppen, Attributen, Operatoren und Werten – z.B. Mitarbeiterattribute, Region, Gleich und Nordamerika – angeben, die bei der Suche nach Attributen angewendet werden soll. Benutzer können zudem weitere Attributbedingungen mit dem logischen Operator ODER festlegen. Wenn diese Parameter gesichert sind, können Benutzer die zugehörigen Bedingungen als eine erweiterte Suchabfrage verwenden, um Geschäftspartner mit den entsprechenden Attributen zu finden und sie auf der Registerkarte "Attribute" der Work-Center-Sicht des zugehörigen Geschäftspartners anzuzeigen.

## In Zusammenfassung der Kundeninformationen anzeigen

Wenn Sie in den Positionsdetails eines Kunden die Funktion [Zusammenfassung] wählen, werden die Attribute für den Kunden jetzt in der resultierenden Kundenzusammenfassung angezeigt.

#### i Hinweis

Diese Erweiterung steht erst zur Verfügung, nachdem Sie Administrator Formularvorlagenverwaltung aufrufen und anschließend die Formularvorlage *Kundenzusammenfassung* wählen und zur jüngsten Version zurückkehren.

## Zugriffseinschränkungen

Sie können die Benutzerrollen in Ihrer Lösung mit der Zugriffseinschränkung BUSINESS\_ATTRIBUTE\_ASGNM\_READ konfigurieren. Dadurch werden Attribute für die verknüpften Anwendungsbenutzer schreibgeschützt.

## Attributdatenquelle

Sie können den neuen Bericht "Geschäftspartner mit Attributzuordnung" mit dem technischen Namen CODBUSATTRBPB\_Q0001 verwenden, um Suchkriterien mit Bezug auf Attribute festzulegen und entsprechende Geschäftspartner zu finden. In diesem Bericht können Sie auch mit der rechten Maustaste auf den Namen eines Geschäftspartners klicken und dann *Alle Kunden und Ansprechpartner in neue Zielgruppe exportieren* wählen, um für die zugehörigen Kunden und Ansprechpartner eine Zielgruppe anzulegen.

### In der Analyse verwenden

Um Analysen in Bezug auf Attribute durchzuführen, können Sie die folgenden neuen Datenquellen verwenden:

Datenquellen für Attribute

Datenquellennummer	Datenquellenname	Beschreibung
CODBUSATTRBPB	Geschäftspartner mit Attributzuordnung	Zeigt alle Attributwerte an, die den Re- ferenzgeschäftspartnern zugeordnet sind.
<ul> <li>Beispiel</li> <li>CODBUSATTRGENB</li> </ul>	Attributzuordnung	Enthält alle Attributwerte, die den Refe- renzgeschäftsobjekten zugeordnet sind.

# 28.1.13 Marketingeinwilligungen konfigurieren

Administratoren können Marketingeinwilligungen konfigurieren. Über die Kommunikationskategorien können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann.

In der Fine-Tuning-Aufgabe *Marketingeinwilligungen* können Sie Ihre Kommunikationskategorien definieren und die Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung verwalten. Diese Einstellungen sind erforderlich, damit Sie nachverfolgen können, ob Ihre Kunden für einen bestimmten Kommunikationskanal ihre Zustimmung oder ihre Ablehnung erteilen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning, und wählen Sie dann in der Aufgabenliste die Aufgabe Marketingeinwilligungen aus.

1. Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung bearbeiten:

#### Achtung

Es obliegt der Verantwortung Ihrer Organisation, die nationalen Datenschutzgesetze und die Bestimmungen zur Bereitstellung von Marketingmaterialien einzuhalten. Daher müssen Administratoren die Lösung für jedes Land / jede Region oder für jeden Kunden konfigurieren, in dem oder mit dem Ihre Organisation Marketingaktivitäten durchführen möchte. Dabei sollte, soweit gesetzlich vorgeschrieben, von der Möglichkeit Gebrauch gemacht werden, Dokumente wie Zustimmungen und Ablehnungen zu speichern.

Um ein Land / eine Region hinzuzufügen, in dem/der eine explizite Zustimmung erforderlich ist, wählen Sie *Zeile hinzufügen*. Geben Sie dann das Land / die Region und den entsprechenden Kommunikationskanal wie E-Mail, Brief oder Fax ein, und sichern Sie Ihre Änderungen.

- 2. Kommunikationskategorien definieren:
  - 1. Um eine Kommunikationskategorie anzulegen, wählen Sie Zeile hinzufügen.
  - 2. Geben Sie eine Kommunikationskategorie, eine Beschreibung, ein Limit sowie den Zeitraum ein. Über das Limit und den Zeitraum können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten

Zeitraums kontaktiert werden kann. Wir empfehlen, beim Hinzufügen von Kommunikationskategorien mit dem Buchstaben Z zu beginnen.

3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

## 28.1.14 Social-Media-Funktionen aktivieren

Machen Sie die in Ihrer Lösung verfügbaren ausgeblendeten Social-Media-Funktionen sichtbar.

Ihre SAP Cloud for Social Engagement-Lösung wird mit verfügbaren Social-Media-Funktionen geliefert. Diese sind allerdings standardmäßig ausgeblendet. Als Administrator müssen Sie die Social-Media-Funktionen der Lösung im *Anpassungsmodus* aktivieren.

- 1. Wenn Sie in den Anpassungsmodus wechseln möchten, wählen Sie Anpassen und anschließend Anpassungsmodus öffnen.
- 2. Navigieren Sie zu den unten aufgeführten Bildern, und bearbeiten Sie diese wie angegeben.
  - 1. Wenn Sie sich in dem Bild befinden, das Sie bearbeiten möchten, wählen Sie *Anpassen* und dann *Layout bearbeiten*.
  - 2. Fügen Sie auf der Registerkarte Bildschirmlayout Elemente hinzu, oder entfernen Sie Elemente.
  - Sichern Sie Ihre Änderungen.
     Sie können Ihre Änderungen vor der Veröffentlichung testen.
  - 4. Nachdem Sie die Änderungen vorgenommen haben, können Sie sie veröffentlichen, um sie für andere Benutzer sichtbar zu machen.

#### Für die Aktivierung von Social-Media-Funktionen zu bearbeitende Bilder

Bild	Navigation	Bearbeitungsvorgänge	Notizen				
Service- und Social- Media-Einstellungen	Administrator Service- und Social-Media- Einstellungen	Markieren Sie unter <i>Bereiche</i> das Ankreuzfeld für <i>Social</i> <i>Media</i> , um es sichtbar zu ma- chen.	Sie müssen diese Änderung vor- nehmen, um Social-Media-Kanäle in Ihrem System einrichten zu kön- nen.				
Privatkunden	Kunden > Privatkunden	Markieren Sie unter <i>Felder</i> das Ankreuzfeld für <i>Social-</i> <i>Media-Profil</i> , um diese Spalte in der Liste sichtbar zu ma- chen.					
Bild	Navigation	Bearbeitungsvorgänge	Notizen				
-------------	--	--	--	--	--	--	--
Privatkunde	Kunden Kunden J. Wählen Sie dann einen Kunden aus, um das Bild mit den Details zu öffnen.	<ul> <li>Markieren Sie unter Bereiche das Ankreuz- feld für Social-Media- Daten, um es sichtbar zu machen. Wenn Social-Media- Daten ausgewählt ist, überprüfen Sie unter Felder, ob die Ankreuz- felder für Facebook und Twitter markiert sind.</li> <li>Setzen Sie unter Bereiche das Kennzei- chen Registerkarten und dann in der Liste darun- ter die Kennzeichen Social-Media- Nachrichten und Social- Media-Profile.</li> </ul>	Um das Detailbild anpassen zu kön- nen, muss mindestens ein Kunden- datensatz im System vorhanden sein.				

Weitere Informationen

Anpassen der Benutzungsoberfläche 📌

# 28.1.15 Webdienste für das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner

Legen Sie fest, ob Sie Geschäftspartnerdaten in Ihrem System speichern müssen, wenn diese Daten bereits aus einem integrierten externen System gelöscht wurden.

Die folgende Grafik stellt den Ablauf zur Ermittlung des Ende des Verwendungszwecks für Ihre Geschäftspartnerdaten dar. Sie können Webdienste verwenden oder diese Geschäftspartner manuell mittels Sperrgründen in Ihrem System sperren.



Webdienstschnittstellen und erweiterte Schnittstellen unterstützen die Sperrung von Geschäftspartnern. Verwenden Sie diese Dienste in Szenarien, in denen Geschäftspartnerdaten in der Systemlandschaft integrierter externer Systeme gesperrt oder gelöscht werden. Über diese Schnittstellen können externe Systemen das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner abfragen und pflegen. Da die Definition des Verwendungszwecks für einen Geschäftspartner subjektiv für das externe System ist, sind diese Schnittstellen leere CHECK-Schnittstellen, mit denen Sie benutzerdefinierte Querys erstellen können.

Bei Geschäftspartnern, die über die unten genannten Schnittstellen gesperrt sind, können Daten nicht in Listensichten in Work Centern, in Wertehilfen in zugehörigen Feldern, in Werteauswahlen, in Analysen, in Dublettenprüfungen und in Webdiensten oder in oData-Querys in der Anwendung abgerufen werden.

Webdienste für das Ende des Verwendungszwecks für Geschäftspartner

Webdienst	Beschreibung
II_BUPA_EOP_CHECK_IN	Diese Schnittstelle verwendet den Erweiterungsspot ES_BUPA_EOP_CHECK zur Bereitstellung eines Business- Add-In-Hooks in SAP Cloud Application Studio. Mit diesem Hook können Sie eine benutzerspezifische Query anlegen, um Informationen zum Ende des Verwendungszwecks zu de- finieren.
II_BUPA_EOP_MAINTAIN_IN	Mit dieser Schnittstelle können Sie das Kennzeichnen für das <i>Ende des Verwendungszwecks</i> für Geschäftspartner set- zen. Wenn dieses Kennzeichen gesetzt ist, werden die Ge- schäftspartnerdaten in den entsprechenden Work Centern und Wertehilfen ausgeblendet und sind für den Benutzer nicht sichtbar. Beachten Sie, dass die Daten im Work Center <i>Datenschutz</i> von Administratoren angezeigt werden können.

Webdienst	Beschreibung
II_BUPA_ERP_EOP_CHECK_IN	Diese Schnittstelle verwendet den Erweiterungsspot ES_BUPA_ERP_EOP_CHECK zur Bereitstellung eines Busi- ness-Add-In-Hooks in SAP Cloud Application Studio. Mit die- sem Hook können Sie eine benutzerspezifische Query anle- gen, um Informationen zum Ende des Verwendungszwecks zu definieren.
II_BUPA_ERP_REPL_IN	Für die vorhandene Schnittstelle wurde ein neues Attribut in der Elementstruktur hinzugefügt. Setzen Sie das Kennzei- chen für das Kennzeichen "Geschäft abgeschlossen/Ende des Verwendungszwecks". Wenn dieses Kennzeichen ge- setzt ist, werden die Geschäftspartnerdaten in den ent- sprechenden Work Centern und Wertehilfen ausgeblendet und sind für den Benutzer nicht sichtbar. Beachten Sie, dass die Daten im Work Center <i>Datenschutz</i> von Administratoren angezeigt werden können.

# 28.1.16 Ereignisbenachrichtigungen für Mitarbeiter und Ansprechpartner beim Partner anlegen

Legen Sie eine Ereignisbenachrichtigung für aktivierte Mitarbeiter und Ansprechpartner beim Partner an.

Administratoren fügen Ereignisse unter Administrator Allgemeine Einstellungen Ereignisbenachrichtigung Geschäftsobjekt: Mitarbeiter Anlegen Hinzufügen hinzu oder ändern vorhandene Ereignisse nach Bedarf.

# 28.1.17 Zuordnung eines einzelnen Ansprechpartners konfigurieren

Ordnen Sie nur einen Ansprechpartner pro Kunde über die Beziehung Ist Ansprechpartner von zu.

### i Hinweis

Sie können diese systemweite Einstellung nur aktivieren, wenn Ihr Geschäftsszenario eine solche Konfiguration erfordert.

Administratoren können die Zuordnung einzelner Ansprechpartner für Kunden wie folgt konfigurieren:

- 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
- 2. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner Beziehungen verwalten .

3. Aktivieren Sie die Option Nur eine Beziehung.

# 28.2 Kundenzusammenführung

Die Zusammenführungsfunktion für Kunden ist für Firmenkunden, Privatkunden und Ansprechpartner verfügbar. Mit dieser Funktion können Stammdatenteams doppelte Datensätze zu einem einzelnen optimalen Datensatz zusammenführen.

Die Kundenzusammenführung hilft Ihnen bei Folgendem:

- Verwaltung mehrerer doppelter Datensätze für den gleichen Kunden, die zu Inkonsistenzen im System führen können.
- Anlegen eines optimalen Datensatzes aus doppelten Datensätzen für einen Einzelkunden.
- Neuzuordnung offener Transaktionen und geschlossener Transaktionen bezüglich des doppelten Datensatzes zum optimalen Datensatz (wenn offene Leads oder Opportunitys vorhanden sind).

### Regeln für die Neuzuordnung von Transaktionen beim Zusammenführen [Seite 1229]

Während der Kundenzusammenführung ordnet das System auch Transaktionen für die Kunden neu zu. Die für die Neuzuordnung der Transaktionen ermittelten Regeln sind hier aufgelistet.

### Kriterien für das Zusammenführen von Registerkarten [Seite 1230]

Hier finden Sie ausführliche Informationen zu den Kriterien, die für das Zusammenführen von Kundendetails erfüllt werden müssen, die auf den entsprechenden Registerkarten auf der Benutzungsoberfläche angezeigt werden.

### Zwischen einem Standardänderungs- und Zusammenführungskontext unterscheiden [Seite 1236]

Administratoren können jetzt zwischen Aktualisierungen an einem Kunden unterscheiden, die durch einen Zusammenführungs- oder Standardänderungsprozess ausgelöst wurden. Diese Differenzierung kann über eine benutzerdefinierte Logik implementiert werden, sodass die benutzerdefinierte Logik nur für Änderungsinstanzen ausgeführt wird, die aufgrund einer Zusammenführung auftreten.

### Statusverwaltung in Kundenzusammenführung [Seite 221]

Kunden nehmen während der Kundenzusammenführung verschiedene Satus ein. Nähere Informationen zu diesen Status finden Sie in diesem Thema.

### Veraltete Sätze dem Primärsatz für weitere Einblicke zuordnen [Seite 1237]

Verwenden Sie Einblicke aus dem Ereignis Historie abgeschlossener Vorgänge aus veralteten Sätzen. ohne die Historie abgeschlossener Vorgänge bei der Kundenzusammenführung zu berücksichtigen. Auf diese Weise können Sie das Berichtswesen verwenden, um das vollständige Bild eines Primärkunden anzuzeigen.

### Ergebnisprotokoll anzeigen [Seite 1238]

Das Bild *Ergebnisprotokoll* zeigt die Anwendungsprotokolle, die das System für jede Zusammenführungstransaktion anlegt.

# 28.2.1 Regeln für die Neuzuordnung von Transaktionen beim Zusammenführen

Während der Kundenzusammenführung ordnet das System auch Transaktionen für die Kunden neu zu. Die für die Neuzuordnung der Transaktionen ermittelten Regeln sind hier aufgelistet.

Neuzuordnung von Transaktionen bei der Kundenzusammenführung

Transaktionen	Beschreibung
Tickets	Alle Tickets, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Tickets, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie (auf- grund des Status oder eines anderen technischen Grunds) des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Kundenaufträge	Alle Aufträge, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Aufträge, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie (auf- grund des Status oder eines anderen technischen Grunds) des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Leads	Alle Leads, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen techni- schen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Leads, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Aktivitäten (Telefonate, Termine, Aufgaben und E-Mails).	Alle Aktivitäten, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen techni- schen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Aktivitäten, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zu- sammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokol- leintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, so- dass der Benutzer das Problem bewerten kann.

Transaktionen	Beschreibung
Social-Media-Nachrichten	Alle Social-Media-Nachrichten, die dem sozialen Profil eines doppelten Datensatzes angehängt sind, werden ebenfalls nach der Zusammenführung aus dem doppelten Datensatz in den Master verschoben.
Besuche	Alle Besuche, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen techni- schen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den Stammkunden umgewandelt werden. Besuche, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten
Opportunitys	Alle Opportunitys, bei denen der doppelte Kunde ein Betei- ligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen technischen Grunds) wieder in eine übergeordnete Katego- rie für den Stammkunden umgewandelt werden. Opportuni- tys, für die keine erneute Umwandlung in eine übergeord- nete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zusammenführungs-GO mit entsprechendem Fehlerprotokolleintrag im Anwendungsprotokoll protokolliert werden, sodass der Benutzer das Problem bewerten kann.
Angebote	Alle Angebote, bei denen der doppelte Kunde ein Beteiligter ist, sollten (aufgrund des Status oder eines anderen technischen Grunds) wieder in eine übergeordnete Kategorie für den
	Master-Kunden umgewandelt werden. Angebote, für die keine erneute Umwandlung in eine überge- ordnete Kategorie des Masters vorgenommen werden konnte, sollten im Zusammenführungs-GO mit entsprechen- dem Fehlerprotokolleintrag im Anwendungsprotokoll proto- kolliert werden, sodass der Benutzer das Problem bewerten kann.

# 28.2.2 Kriterien für das Zusammenführen von Registerkarten

Hier finden Sie ausführliche Informationen zu den Kriterien, die für das Zusammenführen von Kundendetails erfüllt werden müssen, die auf den entsprechenden Registerkarten auf der Benutzungsoberfläche angezeigt werden.

Knotenbehandlung bei der Zusammenführung

Knoten	Beschreibung					
Beziehungen	<ul> <li>Das System führt das Kundenteam und die Beziehungs- datensätze aus dem doppelten Kunden im Master-Kun- den zusammen.</li> <li>Wenn eine Beziehung als eindeutig gekennzeichnet ist und im Stammsatz vorhanden ist, ignoriert das System den gleichen Satz in doppelten Datensätzen. Bei ein- deutigen Beziehungen hat der Master-Kunde immer Vorrang.</li> <li>Alle nicht eindeutigen Beziehungen werden aus dem doppelten Datensatz in den Stammsatz kopiert.</li> <li>Alle Beziehungen, die aus dem doppelten Datensatz in den Stammdatensatz kopiert werden, werden aus dem doppelten Datensatz gelöscht.</li> <li>Die neue Beziehung "Wird ersetzt"/"Ersetzt" wird zwi- schen dem optimalen und doppelten Datensatz ange- legt.</li> </ul>					
Gebiet	<ul> <li>Wenn der Mandant so konfiguriert ist, dass dieser pro Kunde über eine einzelnes Gebiet verfügt, dann darf das für den doppelten Kunden gepflegte Gebiet nicht in den Master-Kunden kopiert werden. Das Gebiet des Master- Kunden bleibt unverändert. Das für den doppelten Kun- den gepflegte Gebiet wird nicht kopiert.</li> <li>Wenn der Mandant so konfiguriert ist, dass dieser über mehrere Gebiete pro Kunde verfügt, werden alle Ge- biete, die dem doppelten Kunden zugeordnet sind, im Abschnitt für das dedizierte Gebiet des Master-Kunden zusammengeführt. Alle Gebiete, die dem doppelten Kunden zugeordnet sind, werden im Abschnitt für das dedizierte Gebiet des Master-Kunden zusammenge- führt. Durch das System ermittelte Gebiete des Stamm- satzes werden nicht verändert. Der neu zusammenge- führte Kunde (Master-Kunde) verfügt ebenfalls über alle Gebiete des doppelten Kunden.</li> </ul>					

Knoten	Beschreibung				
Adresse	<ul> <li>Alle Adressen des doppelten Kunden werden in den Master-Kunden kopiert. Dies kann mithilfe einer indivi- duellen Erweiterung deaktiviert werden (siehe unten).</li> <li>Die Hauptadresse im Master-Kunden bleibt auch nach der Zusammenführung die Hauptadresse.</li> <li>Alle auf der Registerkarte "Attributauswahl" vorgenom- menen Selektionen von Adressdaten werden auf die Hauptadresse angewendet.</li> <li>Wenn keine Adressinformationen im Stammsatz ge- pflegt sind, wird die Hauptadresse des doppelten Kun- den nach der Zusammenführung im Master-Kunden als Hauptadresse gekennzeichnet.</li> </ul>				
Notizen	Die dem doppelten Kunden hinzugefügten Notizen werden in den Master-Kunden kopiert.				
Anlagen	Alle Anlagen des doppelten Kunden werden in den Master- Kunden kopiert.				
Kundenteam	Das System führt das Kundenteam und die Beziehungsda- tensätze aus dem doppelten Kunden im Master-Kunden zu- sammen.				
	Wenn eine Beteiligtenrolle eindeutig ist und im Stammsatz vorhanden ist, ignoriert das System die gleiche Beteiligten- rolle im doppelten Datensatz. Bei eindeutigen Beteiligtenrol- len hat der Master-Kunde immer Vorrang. Die Eindeutig- keitsprüfung für eine Beteiligtenrolle im Kundenteam be- rücksichtigt den Vertriebsbereich und die Prüfung der Gül- tigkeitstermine. Beispielsweise kann ein Kunde zwei Eigentü- mer mit den gleichen Vertriebsbereichsdaten aber mit unter- schiedlichen Gültigkeitsterminen haben. Obwohl der Eigen- tümer eine eindeutige Rolle ist, berücksichtigt die Eindeutig- keitsprüfung auch den Vertriebsbereich und die Gültigkeits- termine.				
Vertriebsbereich	Alle Vertriebsbereichsdaten aus dem doppelten Kunden wer- den in den Master-Kunden kopiert. Wenn die Vertriebsbe- reichsdaten (Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Sparte) des Master-Kunden auch im doppelten Kunden vorhanden sind, wird der Vertriebsbereichsdatensatz nicht überschrie- ben, und die für den Stammsatz gepflegten Vertriebsbe- reichsdaten haben Vorrang.				

Knoten	Beschreibung					
Social-Media-Profile	Wenn sowohl der Stammsatz als auch der doppelte Daten- satz über ein Social-Media-Profil verfügen, kopieren Sie das Social-Media-Profil aus dem doppelten Datensatz in den Stammsatz.					
	BEISPIEL:					
	<ul> <li>Kunde A (Master) ist das FB-Social-Media-Profil FB_1 zugeordnet.</li> <li>Kunde B (doppelt) ist das Twitter-Social-Media-Profil TW_1 zugeordnet.</li> <li>Nach der Zusammenführung hat A das neue Benutzer- profil TW_1.</li> <li>Das mit Kunde A verknüpfte Social-Media-Profil hat zwei Benutzerprofile, eins für FB und eins für TW.</li> <li>Wenn der Stammsatz kein Social-Media-Profil hat, wird das Social-Media-Profil aus dem doppelten Datensatz in den Stammsatz kopiert.</li> </ul>					
Marketingeinwilligungen	Im Allgemeinen ist das Endergebnis nach der Kundenzusam- menführung eine Vereinigung von Werten aller Kunden. Im Falle eines Konflikts hat der Master-Kunde Vorrang.					
	<ul> <li>Fall 1: Wenn allen Kunden verschiedene Marketingein- willigungen für verschiedene Kanäle zugeordnet sind, hat der Master-Kunde eine Vereinigung aller Einwilligun- gen.</li> <li>Fall 2: Im Falle eines Konflikts wird der im Master-Kun- den gepflegte Einwilligungswert beibehalten.</li> </ul>					
	Das System kopiert zudem Notizen und Anlagen.					
Kommunikationskategorie	Im Allgemeinen ist das Endergebnis nach der Kundenzusam- menführung eine Vereinigung von Werten aller Kunden. Im Falle eines Konflikts hat der Master-Kunde Vorrang.					
	<ul> <li>Fall 1: Wenn allen Kunden verschiedene Zuordnungen für verschiedene Kanäle haben, hat der Master-Kunde eine Vereinigung aller Zuordnungen.</li> <li>Fall 2: Im Falle eines Konflikts wird der im Master-Kun- den gepflegte Einwilligungswert beibehalten.</li> </ul>					

Knoten	Beschreibung					
Marketingattribute	Im Allgemeinen ist das Endergebnis nach der Kundenzusam- menführung eine Vereinigung von Werten aller Kunden. Im Falle eines Konflikts hat der Master-Kunde Vorrang.					
	<ul> <li>Fall 1: Wenn allen Kunden verschiedene Marketingattribute zugeordnet sind, hat der resultierende Kunde eine Vereinigung aller Marketingattribute.</li> <li>Fall 2: Wenn Marketingattribute mehrere Werte zulassen, gibt es gemeinsame Marketingattribute aber verschiedene/gemeinsame Werte. Der Master-Kunde hat eine Vereinigung von Werten.</li> </ul>					
	• Fall 3: Im Falle eines Konflikts wird der im Master-Kun- den gepflegte Attributwert beibehalten.					

# 28.2.2.1 Kundenzusammenführung aktivieren

Administratoren können die Kundenzusammenführung für Kunden und Ansprechpartner aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie die Zusammenführung von Kunden ermöglichen?

### i Hinweis

SAP empfiehlt die Konfiguration der Kundenzusammenführung nicht, wenn Ihre Kundenstammsätze mit einem externen System repliziert werden (d.h. die SAP-ERP- und SAP-CRM-Integration ist im Lösungsumfang enthalten). Der Grund dafür ist, dass durch eine Zusammenführungsausführung keine entsprechende Replikation im externen System ausgelöst wird, was zu einer Dateninkonsistenz führen kann.

Um die Zusammenführung zu initiieren, muss die Work-Center-Sicht *Datenbereinigung* dem Benutzer zugeordnet sein. Wählen Sie in dieser Work-Center-Sicht die Option *Neu*, um eine manuelle Zusammenführung auszulösen. Sie können maximal drei Kundendatensätze für die Zusammenführung auswählen, einen Stammsatz und zwei doppelte Datensätze. Beachten Sie, dass diese Aktion nur initiiert werden kann, wenn sich das Zusammenführungsobjekt in einem der folgenden Status befindet:

- Nicht gestartet
- Zusammenführung fehlgeschlagen
- Zusammenführung abgeschlossen
- Gebietsreform fehlgeschlagen

Ausführliche Informationen zur Fehlerbehebung bei der Kundenzusammenführung finden Sie im Abschnitt FAQs für Kundenzusammenführung.

### Weitere Informationen

Zusammenführung von Marketing-Einwilligungen [Seite 225]

# 28.2.2.2 Gebietsreform geschlossener Vorgänge zusammengeführter Datensätze konfigurieren

Standardmäßig ruft die Kundenzusammenführung alle offenen Vorgänge zusammengeführter oder veralteter Datensätze ab. Wenn Sie auch geschlossene Vorgänge abrufen müssen, müssen Sie die benötigte Konfiguration pflegen.

Administratoren können die Konfiguration so vornehmen, dass abgeschlossene Vorgänge veralteter Sätze bei der Kundenzusammenführung entweder berücksichtigt oder nicht berücksichtigt werden. Um die Aktivierung durchzuführen, navigieren Sie zu betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Allgemeine Geschäftsdaten Geschäftspartner Geschäftspartnerabwicklung Geschäftspartnerzusammenführung und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie bei der Kundenzusammenführung die erweiterte Gebietsreform für Belege aktivieren?

## 28.2.2.3 Business Add-In zur Steuerung des Kopierens von Adresszeilen während der Zusammenführung implementieren

Verwenden Sie das neue Business Add-In in SAP Cloud Application Studio, um das Kopieren der Adresse aus der Dublette in den Stammsatz während der Zusammenführung zu deaktivieren. Mit diesem BAdl können Sie auch steuern, welche Adresszeilen veralteter Datensätze in den primären Datensatz kopiert oder aus diesem ausgeschlossen werden.

Die Methode CONTROL\_MERGE\_LOGIC ist in der Erweiterungsoption CustomerMergeControl enthalten. Setzen Sie in dieser Methode SkipAddressCopyToMaster auf *True*.

- Importparameter: InputData vom Typ BadiCustomerMergeControlInput
- Exportparameter: BadiCustomerMergeControlResult



# 28.2.3 Zwischen einem Standardänderungs- und Zusammenführungskontext unterscheiden

Administratoren können jetzt zwischen Aktualisierungen an einem Kunden unterscheiden, die durch einen Zusammenführungs- oder Standardänderungsprozess ausgelöst wurden. Diese Differenzierung kann über eine benutzerdefinierte Logik implementiert werden, sodass die benutzerdefinierte Logik nur für Änderungsinstanzen ausgeführt wird, die aufgrund einer Zusammenführung auftreten.

Verwenden Sie das Geschäftspartner-Dienstprogramm – AP.FO.BusinessPartner.Globalnamespace BusinessPartnerUtilities.IsBusinessPartnerMergeoder implementieren Sie diese benutzerdefinierte Logik. Dieses Dienstprogramm wird für das standardmäßige durch SAP bereitgestellte Geschäftspartner-Business-Objekt bereitgestellt und ist in der SAP-Reuse-Library verfügbar.

# 28.2.4 Statusverwaltung in Kundenzusammenführung

Kunden nehmen während der Kundenzusammenführung verschiedene Satus ein. Nähere Informationen zu diesen Status finden Sie in diesem Thema.

Status und Beschreibungen

Status	Beschreibung				
Nicht gestartet	Dies ist der Initialstatus, der gesetzt wird, wenn das Zusam- menführungsobjekt angelegt wird und der Zusammenfüh- rungsprozess noch nicht ausgelöst wurde.				

Status	Beschreibung					
Zusammenführung läuft	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung entweder über den Web-Service-Aufruf oder manuell über die Benut- zungsoberfläche ausgelöst wurde. Dieser Status zeigt an, dass die Zusammenführung gestartet wurde.					
Zusammenführung fehlgeschlagen	Dies ist der Status, wenn der Vorgang der Zusammenfüh- rung des Quell- und Replikatdatensatzes fehlgeschlagen ist. Das System versucht keine Neuzuordnung der Transaktion, wenn die Zusammenführung doppelter Datensätze fehlge- schlagen ist.					
Zusammenführung abgeschlossen - Gebietsreform in Bear- beitung	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden erfolgreich abgeschlossen wurde, und die erneute Umwandlung in übergeordnete Kategorien der Transaktio- nen, die dem doppelten Datensatz zugeordnet sind, zum Quelldatensatz gestartet wurde.					
Zusammenführung abgeschlossen - Gebietsreform fehlge- schlagen	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden abgeschlossen wurde und die Neuzuordnung von Transaktionen fehlgeschlagen ist.					
Gebietsreform abgeschlossen - erweiterte Gebietsreform in Bearbeitung	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden erfolgreich abgeschlossen wurde und die erweiterte erneute Umwandlung von Transaktionen, die dem doppelten Datensatz zugeordnet sind, in den Quelldatensatz begonnen hat (nur verfügbar, wenn "Gebietsreform geschlossener Vor- gänge zusammengeführter Datensätze" konfiguriert ist – siehe unten).					
Gebietsreform abgeschlossen - erweiterte Gebietsreform fehlgeschlagen	Dies ist der Status, wenn die Zusammenführung von zwei Kunden abgeschlossen ist und die erweiterte Neuzuordnung von Transaktionen fehlgeschlagen ist (nur verfügbar, wenn "Gebietsreform geschlossener Vorgänge zusammengeführ- ter Datensätze" konfiguriert ist – siehe unten).					
Abgeschlossen	Dieser Status gibt an, dass die Kundenzusammenführung und Neuzuordnung von Transaktionen ohne Fehler abge- schlossen wurde.					

# 28.2.5 Veraltete Sätze dem Primärsatz für weitere Einblicke zuordnen

Verwenden Sie Einblicke aus dem Ereignis Historie abgeschlossener Vorgänge aus veralteten Sätzen. ohne die Historie abgeschlossener Vorgänge bei der Kundenzusammenführung zu berücksichtigen. Auf diese Weise können Sie das Berichtswesen verwenden, um das vollständige Bild eines Primärkunden anzuzeigen.

Die neue Datenquelle *Master-Link für Kundenzusammenführung* ermöglicht es Ihnen, einen Primärsatz veralteten Sätzen zuzuordnen, sodass die Historie abgeschlossener Vorgänge zusammen mit allen anderen Aktivitäten des Primärsatzes gemeldet werden kann.

# 28.2.6 Ergebnisprotokoll anzeigen

Das Bild *Ergebnisprotokoll* zeigt die Anwendungsprotokolle, die das System für jede Zusammenführungstransaktion anlegt.

Die Protokolle werden in einer Hierarchie angezeigt. Wählen Sie die als Hyperlink dargestellte *Anwendungsprotokollnummer*, um festzustellen, ob die Ausführung der Zusammenführung zu Fehlern, Warnungen oder anderen Informationsmeldungen geführt hat.

Der Abschnitt "Ergebnisse" des Anwendungsprotokolls zeigt für die Fehler auch die Ursache für das Fehlschlagen der Neuzuordnung der Transaktion. Lösen Sie die Zusammenführung über die Aktion *Initiieren*, die in der Listenansicht der Kundenzusammenführung verfügbar ist, neu aus.

# 28.3 Ansprechpartnerteam

Pflegen Sie ein Ansprechpartnerteam, und ordnen Sie Mitarbeiter einem Ansprechpartnerteam zu.

Sie können für einen Ansprechpartner ein Ansprechpartnerteam pflegen. Als Vertriebsmitarbeiter können Sie Ihre Ansprechpartner auch hochladen. Ihre Ansprechpartner sind sicher, da alle Benutzer nur auf ihre eigenen Ansprechpartner zugreifen können. Sie können im Bild *Ansprechpartnerteam* auch Mitarbeiter einem Ansprechpartner zuordnen und einen Mitarbeiter als Hauptansprechpartner im Team zuordnen. (Diese Funktion ist von den verfügbaren Berechtigungen abhängig.) Ihr Administrator kann das Standardvorlagenobjekt für die Migration von Geschäftspartnern verwenden, um Ansprechpartnerteammitglieder zu migrieren.

# 28.3.1 Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung konfigurieren

Administratoren können die Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung konfigurieren. Ordnen Sie Mitarbeitern Ansprechpartner direkt über die Detailsicht *Ansprechpartner* zu. Darüber hinaus können Sie einen hauptverantwortlichen Mitarbeiter für den Ansprechpartner zuordnen. Die Standardabfrage *Mein Ansprechpartner* wurde so erweitert, dass die direkte Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung berücksichtigt wird.

Die folgende Konfiguration muss zur Aktivierung der Mitarbeiter-Ansprechpartner-Zuordnung vorgenommen werden:

Um Zugriffseinschränkungen basierend auf basierend auf der Ansprechpartner-Mitarbeiter-Zuordnung zu aktivieren, navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte
 Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services

und Support > Benutzer- und Zugriffsverwaltung , und wählen Sie die folgende Detailfrage: Möchten Sie die Zugriffsrechte für Ansprechpartner anhand der Ansprechpartnerteambeziehung einschränken?

- Wenn die oben genannte Frage zum Lösungsumfang aktiviert und die Benutzerrolle mit Zugriffseinschränkungen für Ansprechpartner konfiguriert ist, beziehen sich sämtliche Zugriffsregeln mit Referenzen auf Mitarbeiter immer auf die Ansprechpartnerteamzuordnung für Ansprechpartner-Mitarbeiter-Einschränkungen.
- Alle weiteren Zugriffsregelreferenzen werden aus dem Kunden abgeleitet, der dem Ansprechpartner zugeordnet ist (z.B. Gebiet, Vertriebsbereich usw.).

## 28.4 Internationale Adressversionen für Beziehungen zwischen Ansprechpartnern und Kunden bearbeiten

Sie können internationale Adressversionen für Attribute von Beziehungen zwischen Kunden und Ansprechpartnern bearbeiten. Sie können auch aus / nach SAP ERP und SAP S/4HANA repliziert werden. Markieren Sie auf der Registerkarte *Beziehungen* für Ansprechpartner eine Zeile, und verwenden Sie die Symbolleistenaktion *Internationale Version bearbeiten*, um die Adressversion zu bearbeiten.

Home		Contacts S Aip		storrier sine SC West	Contact Contact offine svets			rts	۵						
Calendar															
> Service		8 offli	ne svets												Q+
> Analysis		Overview	Feed	Addresses	Relationships	Contact Team	Visits	Activities	Leads	Sales Leads	Opportunities	Sales Quotes	Externa		~
> Sales Campaign															
Feed	8 offlin													ŤL.	Add
> People	A CERCI A				Internation	nal Vassian					Sourcessource	Busing	Canter relava		_
> Competitors	Overview				Internation	nat version				× numbes	Sales Quotes	Doying	Center releva		
> Library		Show Data in													
> Sales	E Helab	Latin - Maint	tained						~				K <	(1)	К
<ul> <li>Customers</li> </ul>	Relationship	No items fo	ound							ain	Buying C				
Accounts	Has End Cus	0001 - MS.							~						_
Contacts	1 Seterne	Academic Title													
Individual Custon	n	0001 · Dr.							~						
Target Groups		offine										Cha	nge Image		
Account Hierarch	y.	Middle Name											0 0	-	
Customer Merge												Bioc	×		
> Time Recording		Last Name										Set	As Obsolete		
Stock		svets										Hyb	is Storefront	_	
> Installed Base		Joh Title						244	8 - 450 A 100 A 10	101		Inter	national Versi	on	
0.000								ок		rsion				_	
.≣ ©		1										Save Cancel	Actions	Check for	Duplicates

### i Hinweis

Die Skripte für diese Adressversionen müssen für den zugehörigen Kunden bereits hinterlegt sein. Um beispielsweise hebräische Adressversionen für eine Beziehung zwischen Ansprechpartner und Kunde hinzuzufügen, muss für den Kunden bereits die hebräische Version hinterlegt worden sein.

# 28.5 Ansprechpartnerbeziehungen und Projektorganigrammbeziehungen

Pflegen Sie verschiedene Beziehungen, die Ansprechpartner mit Ihren Kunden haben können.

Jeder Ansprechpartner kann unterschiedliche Beziehungen zu Kunden haben. Sie können über die Beziehungsarten verschiedene Ansprechpartner für die Darstellung dieser verschiedenen Beziehungen anlegen. Des Weiteren können Sie für Ansprechpartner die für das Projektorganigramm relevanten Informationen verwalten. Ihr Administrator muss die Konfiguration des Projektorganigramms vorgenommen haben. Der Administrator kann die Konfiguration verwenden, um hierarchische und nicht hierarchische Beziehungen (Ansprechpartner-zu-Ansprechpartner oder Ansprechpartner-zu-Mitarbeiter) zu definieren.

Ansprechpartnerbeziehungen definieren die Art des Ansprechpartners. Sie stehen sowohl für Beziehungen zwischen Ansprechpartnern und Kunden als auch für Beziehungen mit anderen Geschäftspartnern wie Partnern und Ansprechpartnern beim Partner. Verwenden Sie die Beziehungen, die Sie für die Zuordnung von Beziehungen zwischen Kunden, Ansprechpartnern, Partnern, Ansprechpartnern beim Partner usw. entsprechend Ihren Geschäftsanforderungen konfiguriert haben.

Beziehungsarten sind üblicherweise bidirektional, z.B. *Ist ein Ansprechpartner* usw. Standardbeziehungsarten werden in der Cloud-Lösung konfiguriert. Sie können auch benutzerdefinierte Beziehungsarten anlegen und für Vertriebsbereiche pflegen.

# 28.5.1 Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können Beziehungen einschließlich Projektorganigramm konfigurieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning Allgemeine Geschäftspartner D. Definieren Sie unter Allgemeine Geschäftspartner die möglichen Beziehungen zwischen Geschäftspartner nin Ihrem System. Die Standardlösung bietet Beziehungscodes, die Sie verwenden können. Wählen Sie, dass Sie neue Beziehungscodes definieren möchten, oder deaktivieren Sie sogar die Standardcodes. Beachten Sie, dass einige Standardbeziehungscodes nicht deaktiviert werden können.

Geben Sie einen Code für die und den Namen der Beziehung zusammen mit einer Beschreibung für beide Richtungen der Beziehung ein, z.B. "Hat Ansprechpartner" für die Beziehung von Geschäftspartner 1 mit Geschäftspartner 2, wobei Geschäftspartner 1 eine Organisation ist. Wählen Sie abhängig von der Beziehungsart, ob es sich bei dem Geschäftspartner um eine Person oder eine Organisation handelt, und wählen Sie die Geschäftspartnerrollen, die für die einzelnen Geschäftspartner in der Beziehung zulässig sind.

# Beziehungen zu Beteiligtenrolle in der Definition von Beteiligtenrollen zuordnen

Sie können auch die von Ihnen definierten Beziehungen einer Beteiligtenrolle beim Beteiligten zuordnen. Tun Sie dies beispielsweise dann, wenn Sie automatisch die Beteiligtenrolle in Dokumenten wie Lead, Opportunity, Angebot, Aktivitäten basierend auf einer bestimmten Beziehung ermitteln möchten.

Beispiel: Definieren Sie eine neue benutzerdefinierte Beteiligtenrolle "Wiederverkäufer" mit der Beziehung "hat OEM".

### Vertriebsbereichsbasierte Beziehungen

Konfigurieren Sie vertriebsbereichsabhängige Beziehungen, die während Transaktionen, an denen die Kunden beteiligt sind, bewertet werden.

# 28.6 Projektorganigramm

Projektorganigramm bezieht sich auf alle Mitglieder einer Organisation, die wichtige Steakholder sind und am Kaufprozess beteiligt sind.

Verwenden Sie das Projektorganigramm für die Zusammenarbeit mit Kunden und Ansprechpartnern über verschiedene Kanäle. Ordnen Sie auf der Registerkarte *Projektorganigramm* die wichtigsten Stakeholder (am Kaufprozess beteiligt) zusammen mit ihren Beziehungen zu. Informationen, die Sie hier anlegen, werden für Opportunitys kopiert.

# 28.6.1 Projektorganigramm konfigurieren

Administratoren können das Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartner- und Projektorganigrammbeziehungen konfigurieren.

### Projektorganigramm basierend auf Geschäftspartnerbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Projektorganigramme auf der Basis von Geschäftspartnerbeziehungen aktiviert werden?

# Projektorganigramm basierend auf Projektorganigrammbeziehungen aktivieren

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement, und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie, dass Buying Center auf der Basis von Buying-Center-Beziehungen aktiviert werden?

# 28.7 Attribute

Attribute können einem Objekt angehängt werden, um zusätzliche Merkmale der Objekte zu definieren. In der Lösung können Attribute mit verschiedenen Objekten verknüpft werden, z.B. Konto, Ansprechpartner, Privatkunde usw.

Attribute können verschiedenen Datentypen angehören und zu einer Attributgruppe gruppiert werden. Sie können verschiedene Eigenschaften eines Attributs wie "Negativer Wert zulässig", "Intervalle zulässig", "Mehrere Werte erlaubt" usw. festlegen.

Sehr häufig werden Attribute zum Anlegen von Zielgruppen verwendet. Wenn Sie beispielsweise für ein Kreditkartenunternehmen tätig sind und eine Zielgruppe für Kunden anlegen möchten, die internationale Reisen unternehmen, können Sie ein Attribut mit der Bezeichnung "International Reisender" mit der Werteliste JA oder NEIN anlegen. Jedes Mal, wenn der Kunde mithilfe Ihrer Kreditkarte Geld im Ausland ausgibt, können Sie das Attribut "International Reisender" automatisch auf JA aktualisieren. Später können Sie eine Zielgruppe von Kunden anlegen, deren Wert für das Attribut "International Reisender" JA lautet, und diesen Kunden bestimmte Werbeaktionen (z.B. niedrige Wechselgebühren für international Reisende oder niedriger Zinssatz bei Kauf eines Tickets über Ihr Unternehmen mit Ihrer Kreditkarte) anbieten.

### i Hinweis

Attribute sind über die HTML-Oberfläche oder die reaktionsfähige Benutzungsoberfläche sowohl im Onlineals auch im Offline-Modus verfügbar.

# 28.7.1 Attribute konfigurieren

Sie können Attribute oder Attributgruppen definieren und sie für Benutzer in den erweiterten Suchen für Kunden, Ansprechpartner und Privatkunden sichtbar machen.

### Attribute und Attributgruppen definieren

Administratoren können Attribute konfigurieren.

Gehen Sie zu Administrator Vertriebs- und Kampagneneinstellungen Attribute, um Attribute oder Attributgruppen anzuzeigen und zu konfigurieren.

### i Hinweis

Wenn Ihre Lösung an SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) angebunden ist, können Sie Attribute oder Attributgruppen in diesem Bild nur anzeigen, aber nicht anlegen oder ändern.

Beim Bearbeiten von Attributen können Sie deren Merkmale (z.B., ob sie obligatorisch sind), ihre Werteliste und ihre Beschreibungen in einer oder mehreren Sprachen konfigurieren. Beim Bearbeiten von Attributgruppen, die Kombinationen von Attributen darstellen, können Sie das Kennzeichen *Für Personen relevant* setzen, um die Attribute auf der Registerkarte *Attribute* der Work-Center-Sicht "Ansprechpartner" sichtbar zu machen. Sie können auch das Kennzeichen *Für Organisationen relevant* setzen, um sie auf dieser Registerkarte in den Work-Center-Sichten *Kunden* oder *Privatkunden* sichtbar zu machen.

### Suche anhand von Attributen aktivieren

Unter der Voraussetzung, dass Sie das Feld durch Personalisierung Ihrer Lösung sichtbar machen, können Sie Ihren Benutzern Zugriff auf das Feld *Attribute* in der erweiterten Suche von Kunden, Ansprechpartnern und Privatkunden gewähren, wo sie die Bedingungen bearbeiten können, die das entsprechende Suchverhalten beeinflussen. Sobald das Feld sichtbar ist und Ihre Benutzer es auswählen, um Bedingungen festzulegen, können sie eine Kombination von Attributgruppen, Attributen, Operatoren und Werten – z.B. Mitarbeiterattribute, Region, Gleich und Nordamerika – angeben, die bei der Suche nach Attributen angewendet werden soll. Benutzer können zudem weitere Attributbedingungen mit dem logischen Operator ODER festlegen. Wenn diese Parameter gesichert sind, können Benutzer die zugehörigen Bedingungen als eine erweiterte Suchabfrage verwenden, um Geschäftspartner mit den entsprechenden Attributen zu finden und sie auf der Registerkarte "Attribute" der Work-Center-Sicht des zugehörigen Geschäftspartners anzuzeigen.

### In Zusammenfassung der Kundeninformationen anzeigen

Wenn Sie in den Positionsdetails eines Kunden die Funktion [Zusammenfassung] wählen, werden die Attribute für den Kunden jetzt in der resultierenden Kundenzusammenfassung angezeigt.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Diese Erweiterung steht erst zur Verfügung, nachdem Sie Administrator Formularvorlagenverwaltung aufrufen und anschließend die Formularvorlage Kundenzusammenfassung wählen und zur jüngsten Version zurückkehren.

### Zugriffseinschränkungen

Sie können die Benutzerrollen in Ihrer Lösung mit der Zugriffseinschränkung BUSINESS\_ATTRIBUTE\_ASGNM\_READ konfigurieren. Dadurch werden Attribute für die verknüpften Anwendungsbenutzer schreibgeschützt.

### Attributdatenquelle

Sie können den neuen Bericht "Geschäftspartner mit Attributzuordnung" mit dem technischen Namen CODBUSATTRBPB\_Q0001 verwenden, um Suchkriterien mit Bezug auf Attribute festzulegen und entsprechende Geschäftspartner zu finden. In diesem Bericht können Sie auch mit der rechten Maustaste auf den Namen eines Geschäftspartners klicken und dann *Alle Kunden und Ansprechpartner in neue Zielgruppe exportieren* wählen, um für die zugehörigen Kunden und Ansprechpartner eine Zielgruppe anzulegen.

### In der Analyse verwenden

Um Analysen in Bezug auf Attribute durchzuführen, können Sie die folgenden neuen Datenquellen verwenden:

Datenquellen für Attribute

Datenquellennummer	Datenquellenname	Beschreibung
CODBUSATTRBPB	Geschäftspartner mit Attributzuordnung	Zeigt alle Attributwerte an, die den Re- ferenzgeschäftspartnern zugeordnet sind.
Beispiel CODBUSATTRGENB	Attributzuordnung	Enthält alle Attributwerte, die den Refe- renzgeschäftsobjekten zugeordnet sind.

# 28.7.2 Marketingeinwilligungen konfigurieren

Administratoren können Marketingeinwilligungen konfigurieren. Über die Kommunikationskategorien können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann.

In der Fine-Tuning-Aufgabe *Marketingeinwilligungen* können Sie Ihre Kommunikationskategorien definieren und die Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung verwalten. Diese Einstellungen sind erforderlich, damit Sie nachverfolgen können, ob Ihre Kunden für einen bestimmten Kommunikationskanal ihre Zustimmung oder ihre Ablehnung erteilen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Fine-Tuning, und wählen Sie dann in der Aufgabenliste die Aufgabe Marketingeinwilligungen aus.

1. Kommunikationskanäle für Länder/Regionen mit expliziter Zustimmung bearbeiten:

### Achtung

Es obliegt der Verantwortung Ihrer Organisation, die nationalen Datenschutzgesetze und die Bestimmungen zur Bereitstellung von Marketingmaterialien einzuhalten. Daher müssen Administratoren die Lösung für jedes Land / jede Region oder für jeden Kunden konfigurieren, in dem oder mit dem Ihre Organisation Marketingaktivitäten durchführen möchte. Dabei sollte, soweit gesetzlich vorgeschrieben, von der Möglichkeit Gebrauch gemacht werden, Dokumente wie Zustimmungen und Ablehnungen zu speichern.

Um ein Land / eine Region hinzuzufügen, in dem/der eine explizite Zustimmung erforderlich ist, wählen Sie *Zeile hinzufügen*. Geben Sie dann das Land / die Region und den entsprechenden Kommunikationskanal wie E-Mail, Brief oder Fax ein, und sichern Sie Ihre Änderungen.

- 2. Kommunikationskategorien definieren:
  - 1. Um eine Kommunikationskategorie anzulegen, wählen Sie Zeile hinzufügen.
  - 2. Geben Sie eine Kommunikationskategorie, eine Beschreibung, ein Limit sowie den Zeitraum ein. Über das Limit und den Zeitraum können Sie angeben, wie oft ein Kunde innerhalb eines bestimmten Zeitraums kontaktiert werden kann. Wir empfehlen, beim Hinzufügen von Kommunikationskategorien mit dem Buchstaben Z zu beginnen.
  - 3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

# 28.8 Social-Media-Profile

Pflegen Sie Social-Media-Profile für einzelne Kunden.

Verwenden Sie Social Media für Ihre Privatkunden, um:

- Social-Media-Profile der Privatkunden anzulegen.
- sowohl eingehende als auch ausgehende Social-Media-Interaktionen auf der Registerkarte Social-Media-Nachrichten zu verfolgen.
- in SAP Cloud for Service Social-Media-Kanäle für die Zusammenarbeit mit Kunden zu verwenden.

Weitere Informationen finden Sie unter Aktivieren von Social-Media-Funktionen.

# 28.8.1 Social-Media-Funktionen aktivieren

Machen Sie die in Ihrer Lösung verfügbaren ausgeblendeten Social-Media-Funktionen sichtbar.

Ihre SAP Cloud for Social Engagement-Lösung wird mit verfügbaren Social-Media-Funktionen geliefert. Diese sind allerdings standardmäßig ausgeblendet. Als Administrator müssen Sie die Social-Media-Funktionen der Lösung im *Anpassungsmodus* aktivieren.

- 1. Wenn Sie in den Anpassungsmodus wechseln möchten, wählen Sie Anpassen und anschließend Anpassungsmodus öffnen.
- 2. Navigieren Sie zu den unten aufgeführten Bildern, und bearbeiten Sie diese wie angegeben.

- 1. Wenn Sie sich in dem Bild befinden, das Sie bearbeiten möchten, wählen Sie *Anpassen* und dann *Layout bearbeiten*.
- 2. Fügen Sie auf der Registerkarte *Bildschirmlayout* Elemente hinzu, oder entfernen Sie Elemente.
- Sichern Sie Ihre Änderungen.
   Sie können Ihre Änderungen vor der Veröffentlichung testen.
- 4. Nachdem Sie die Änderungen vorgenommen haben, können Sie sie veröffentlichen, um sie für andere Benutzer sichtbar zu machen.

Bild	Navigation	Bearbeitungsvorgänge	Notizen
Service- und Social- Media-Einstellungen	Administrator Service- und Social-Media- Einstellungen	Markieren Sie unter <i>Bereiche</i> das Ankreuzfeld für <i>Social</i> <i>Media</i> , um es sichtbar zu ma- chen.	Sie müssen diese Änderung vor- nehmen, um Social-Media-Kanäle in Ihrem System einrichten zu kön- nen.
Privatkunden	Kunden > Privatkunden	Markieren Sie unter <i>Felder</i> das Ankreuzfeld für <i>Social-</i> <i>Media-Profil</i> , um diese Spalte in der Liste sichtbar zu ma- chen.	
Privatkunde	<i>Privatkunden</i> . Wählen Sie dann einen Kunden aus, um das Bild mit den Details zu öffnen.	<ul> <li>Markieren Sie unter Bereiche das Ankreuz- feld für Social-Media- Daten, um es sichtbar zu machen. Wenn Social-Media- Daten ausgewählt ist, überprüfen Sie unter Felder, ob die Ankreuz- felder für Facebook und Twitter markiert sind.</li> <li>Setzen Sie unter Bereiche das Kennzei- chen Registerkarten und dann in der Liste darun- ter die Kennzeichen Social-Media- Nachrichten und Social- Media-Profile.</li> </ul>	Um das Detailbild anpassen zu kön- nen, muss mindestens ein Kunden- datensatz im System vorhanden sein.

Für die Aktivierung von Social-Media-Funktionen zu bearbeitende Bilder

### Weitere Informationen

Anpassen der Benutzungsoberfläche 📌

# 28.9 Integration mit LinkedIn Sales Navigator für Zugriff auf Beziehungen und Hauptansprechpartner

Der Bereich *LinkedIn Sales Navigator* auf den Registerkarten *Übersicht* und *Ansprechpartner* für Kunden und Ansprechpartner und im Projektorganigramm ist neu. Klicken Sie in diesem Bereich auf *Anmelden*, um zu LinkedIn zu navigieren und Beziehungen und wichtige Ansprechpartner zu suchen. Verwenden Sie die umfangreichen LinkedIn-Profildaten, um Aktivitäten mit Interessenten und Kunden aufzuzeichnen, die letzten Aktivitäten Ihrer Ansprechpartner anzuzeigen und gemeinsame Interessen zu finden, die Ihnen helfen, ein Gespräch mit Ihren Interessenten zu beginnen.

Der Linkedln Sales Navigator verwendet Basisinformationen, z.B. Vorname, Nachname, E-Mail-Adresse, Stellenbezeichnung und Unternehmensname, um das richtige Unternehmen oder die richtige Person auf Linkedln zu finden. Wenn Sie keine passenden Ansprechpartner oder Kunden finden, können Sie eine Suche durchführen. Bei Ansprechpartnern ermöglicht es Ihnen die Option *Als Lead speichern* im Widget, eine Person als Lead im Linkedln Sales Navigator zu sichern. Diese Leads werden nicht in SAP Cloud for Customer erfasst. Neben den oben erwähnten Basisinformationen gibt es keinen weiteren Datenaustausch zwischen SAP Cloud for Customer und Linkedln.

Um diese Funktion verwenden zu können, müssen Sie Folgendes tun:

• Verwenden Sie ein Standard-LinkedIn-Konto.

### i Hinweis

Wenn Sie sich mit einem anderen Konto bei LinkedIn angemeldet haben, werden Sie automatisch mit diesem Konto angemeldet. Um sich mit dem Standardkonto erneut anzumelden, löschen Sie zunächst Ihre bisherigen Browser-Cookies.

- So aktivieren Sie Browser-Cookies:
  - Gehen Sie in Google Chrome zu Einstellungen Erweitert Sicherheit und Datenschutz
     Inhaltseinstellungen Cookies Zulassen, und fügen Sie [\*.]linkedin.com hinzu.
  - Gehen Sie im Internet Explorer zu Internetoptionen Sicherheit Vertrauenswürdige Sites
     Sites J, und fügen Sie http://linkedin.com/hinzu.
- Wählen Sie den relevanten Mashup mithilfe der Personalisierung aus.

## 28.9.1 Konfigurieren des LinkedIn Sales Navigator

Administratoren können den Sales Navigator aktivieren, um es den Benutzern zu ermöglichen, LinkedIn-Informationen eines Kunden oder Ansprechpartners einzusehen.

### i Hinweis

Um diese Funktion verwenden zu können, benötigen Sie eine Sales-Navigator-Enterprise-Lizenzen von LinkedIn.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch

Integration in Fremdanwendungen und -lösungen > Integration mit LinkedIn Sales Navigator ], um nach der entsprechenden Detailfrage zu suchen.

# 29 Partner Management

Partner im SAP-Cloud-for-Customer-System sind Personen, die mit Wiederverkäufern, Maklern, Dienstleistern, Vertriebspartnern oder anderen Akteuren im Umfeld Ihrer Organisation verbunden sind.



Das System SAP Cloud for Customer bietet folgende funktionale Möglichkeiten für Partner:

- Partner Channel Management bietet zahlreiche Möglichkeiten zum Einrichten von Geschäfts- und Kommunikationskanälen mit Ihren Partnern.
- Das Partner-Portal ermöglicht Partnern, eine neue Generation der Benutzererfahrung zu gestalten, mit deren Hilfe sie an kritischen Opportunitys zusammenarbeiten können.
- Das Work Center *Partner* erleichtert den Austausch von Informationen zwischen Mitgliedern Ihrer Organisation mit Ansprechpartnern beim Partner. Im Work Center *Partner* haben Sie folgende Möglichkeiten:
  - Pflegen und Verwalten von Partnern und Ansprechpartnern beim Partner
  - Anlegen, Bearbeiten und Massen-Upload von Partner- und Ansprechpartnerdetails
  - Zuordnen eines Partnerprogramms und der Partnerart zu Partnern
  - Konfigurieren und ordnen Sie Beziehungen zwischen Partnern und Konten zu, sodass die Partner in Geschäftsvorgängen automatisch ermittelt werden.

i Hinweis

Alle Kunden, Privatkunden, Mitarbeiter, Ansprechpartner, Partner und Wettbewerber werden im System als Geschäftspartner betrachtet. Daher sind alle für Geschäftspartner üblicherweise verfügbaren Funktionen für sie anwendbar.

# 29.1 Partnerdaten in den Umfang aufnehmen und konfigurieren

Die folgenden Themen erläutern die Konfigurationsmöglichkeiten für Partnerdaten.

# 29.1.1 Partner-ABC-Klassifikation konfigurieren

Administratoren können die Partner-ABC-Klassifikation bearbeiten.

Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Aufgabenliste öffnen Partner Kundenrollen bearbeiten .

# 29.1.2 Partner Channel Management aktivieren

Administratoren können das Partner Channel Management aktivieren.

Um die Aktivierung durchzuführen, navigieren Sie zu Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte D. Markieren Sie Ihr Projekt, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Partner Channel Management Partner Management Partnerprogrammmanagement , und nehmen Sie die folgenden Fragen in den Umfang auf:

- Möchten Sie Fondsmanagementdaten migrieren?
- Möchten Sie Kundenbindungsmanagementdaten migrieren?
- Möchten Sie Partnerprogramme migrieren?
- Möchten Sie Partner migrieren?

### ${f i}$ Hinweis

Zur Unterstützung der obigen Fragen zur Festlegung des Projektumfangs stehen folgende Datenmigrations- und Upload-Vorlagen zur Verfügung:

- Partner, Ansprechpartner beim Partner mit Adressen
- Partnerprogramm und Partnerproduktdimensionen
- Marketing-Fonds (Zusammenfassungsebene)
- Kundenbindungsmanagement (Zusammenfassungsebene)

Mit den obigen Fragen zur Festlegung des Projektumfangs werden die folgenden Eigenschaften der Lösung erfasst: Partnerfonds-Managementinformationen, Partnerbindungspunkte, Partnerprogramme und Partnerarten.

# 29.1.3 Zuordnungen und Zugriffseinschränkungen einrichten

Als Administrator verwenden Sie die folgenden Zuordnungen, um Zugriffsbeschränkungen für Partner und Ansprechpartnern zu konfigurieren:

- Organisationseinheit und Benutzerrollen
- Gebiete und Konten
- Vorgänge, wie Leads, Opportunitys, Aktivitäten, Angebote, Aufträge, Servicetickets usw.

### Einschränkungsregel - Ansprechpartner beim Partner des Partners

Sie können Benutzerrollen mit der Zugriffseinschränkungsregel Ansprechpartner beim Partner des Partners konfigurieren, um es Ansprechpartnern beim Partner zu ermöglichen, Objekte und Transaktionen mit anderen Ansprechpartnern beim Partner innerhalb einer Partnerorganisation gemeinsam zu verwenden. Diese Konfiguration erfordert keine weiteren Gebietszuordnungen und organisatorischen Zuordnungen.

Zurzeit steht diese Einschränkungsregel für die Berechtigungskontexte **1015** und **1016** zur Verfügung. Es besteht die Möglichkeit, alle Stammdaten und transaktionalen Work-Center-Sichten mit 1015 (Mitarbeiter, Gebiet, Kunde, Verkaufsdaten) und 1016 (Mitarbeiter, Gebiet, Kunde, Verkaufsdaten) einzuschränken.



# 29.1.4 Geschäftspartnerarten konfigurieren

Als Administrator können Sie Geschäftspartnerarten konfigurieren.

Rufen Sie Setriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Verkauf Kunden- und Aktivitätsmanagement Kundenmanagement Geschäftspartnerarten , und wählen Sie die Detailfrage: Möchten Sie in Ihrem System Partner wie Wiederverkäufer verwalten? Durch diese Auswahl können Sie Partner und Ansprechpartner beim Partner auswählen, um Geschäftsbeziehungen mit Partnern (z.B. Wiederverkäufer) und deren Ansprechpartnern zu verwalten.

# 29.1.5 Partnerprogramme konfigurieren

Administratoren können die verschiedenen, unten aufgeführten Partnerprogramme konfigurieren. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration > Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu > Fine-Tuning > Partner Channel Management > Partner Management > Partnerprogrammmanagement > Partnerprogramme , und legen Sie Folgendes fest:

- Codes für Partnerprogramme
- Geschäfts-Codes für das Partner-Portal
- Stufen-Codes für Partnerprogramme
- Codes für Partnerarten
- Nummernkreise für Partnerprogramme

# 29.1.6 Adresssuche mit Vorschlagsfunktion konfigurieren

Administratoren können die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion über Standard-Microservices von SAP Cloud Platform konfigurieren.

### Voraussetzung

Wenn Sie eine Lizenz für den Microservice erwerben, wird Ihnen eine **Anfrage-URL** für den Zugriff auf die SAP-DQM-Microservices zugewiesen. Diese für Ihr Rechenzentrum in SAP Cloud Platform eindeutige URL ist für die Aktivierung der Integration mit SAP Cloud for Customer erforderlich. Zugriff auf die URL erhalten Sie unter

SCP Cockpit Services Datenqualitätsservices Anwendungs-URL . Kopieren Sie die Adressenbereinigungs-URL unter Verfügbare Endpunkte in einen Notizblock auf Ihrem Iokalen Rechner. Diese URL weisen Sie dann bei der Konfiguration der Integration Ihres Cloud-for-Customer-Systems zu.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Verwenden Sie nicht die URL unter Verfügbarer Endpunkt bei Verwendung von Client-Zertifikaten.

🏠 Home \vee / 🤀 SAP-Internal (Canary) 🖂 / 歳 Standalone Accounts 🖂 / 🖾 i817673sapdev 🖂 / 📢 Data Quality Services 🖂
Data Quality Services - Overview Enables
Service Description
Offers cloud-based services for address cleansing, geocoding, and reverse geocoding. You can embed address cleansing, geocoding and reverse geocodi accurate address data.
Documentation
Try It out
How-to Video
Service Configuration
Configure Service
OAuth settings
Application URL

### **Konfiguration in SAP Cloud Platform**

Generieren Sie OAuth-2.0-Client-IDs und Token-Werte für die Konfiguration in SAP Cloud Platform. Eine ausführliche Dokumentation zum Generieren des OAuth-2.0-Zertifikats für SAP Cloud Platform finden Sie unter OAuth-2.0-Berechtigung.

## Schritte zur Konfiguration von Microservice für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion in SAP Cloud for Customer

- 1. Aktivieren Sie die Detailfrage wie folgt:
  - 1. Rufen Sie Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf.
  - 2. Wählen Sie Ihr Projekt aus, und navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Integrierte Services und Support Geschäftsumfeld Adressen und Sprachen .
  - 3. Wählen Sie die folgende Detailfrage aus: Möchten Sie die Adresssuche mit Vorschlagsfunktion verwenden?
- 2. Mashup-Webdienste konfigurieren

Es müssen zwei Mashup-Webdienste konfiguriert werden.

- 1. Mashup-Dienst Vorschlagsfunktion für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00095) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

### $\mathbf{i}$ Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder wie folgt:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - HTTP-Methode: Veröffentlichen
  - *URL*: Pflegen Sie die Token-Endpunkt-URL, die in den OAuth-Einstellungen von SAP Cloud Platform bereitgestellt wird.
  - Geben Sie den *Kundenschlüssel* und den *Geheimen Kundenschlüssel* ein, die Sie bei den OAuth-Einstellungen angelegt haben.

### $\mathbf{i}\,\mathsf{Hinweis}$

Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.

- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.
- 2. Web-Dienst Vorschlagsfunktions-Endpunkt für DQM-Adresse:
  - 1. Rufen Sie Administrator Mashup-Webdienste auf.
  - 2. Wählen Sie den vordefinierten Dienst (SW00094) aus, und *Kopieren* Sie die Vorlage, um einen neuen Dienst anzulegen.

### i Hinweis

Behalten Sie unter Allgemeine Daten den Dienstnamen und die Beschreibung bei.

- 3. Aktualisieren Sie unter Informationen zum Dienst die erforderlichen Felder:
  - Berechtigungsmethode: OAuth
  - HTTP-Methode: Veröffentlichen
  - URL: Pflegen Sie die Adressenbereinigungs-URL aus der Liste Verfügbare Endpunkte in SAP Cloud Platform.

### i Hinweis

- Verwenden Sie nicht die URL von *Verfügbare Endpunkte*, wenn Sie die Liste der Client-Zertifikate in SAP Cloud Platform verwenden.
- Stellen Sie sicher, dass Sie die anderen Felder unverändert beibehalten.
- 4. Wählen Sie Sichern und Aktivieren.

### i Hinweis

Pflegen Sie nur einen Mashup für Token und Dienst. Mehrere Mashups führen zu Inkonsistenzen.

### Fakturierung für DQM-Service für Adresssuche mit Vorschlagsfunktion

Die Suche nach der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird über die Detailfrage für jeden Aufruf von SAP Cloud for Customer an den SAP-DQM-Microservice aktiviert. Im Rahmen des Service der Adresssuche mit Vorschlagsfunktion ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Suche der Straßenadresse mit Vorschlagsfunktion wird vom DQM-Service als zwei verschiedene Transaktionen angesehen.
- Straßen- und Postfachadressen werden innerhalb derselben Transaktion zur Adresssuche mit Vorschlagsfunktion getrennt berücksichtigt.

Ausführliche Informationen zur Fakturierung dieser API-Aufrufe finden Sie unter Billing/Usage Information (Per API Call).

### Zusatzinformationen

Ausführliche Informationen über das Aktivieren und Konfigurieren von DQM-Microservices finden Sie in der Dokumentation unter Data Quality Management, microservices for location data (DQM microservices).

## 29.2 Partner Channel Management

Die Partner-Channel-Management-Lösung (PCM) erlaubt Ihnen eine enge Zusammenarbeit mit Ihren Partnern.

Wenn Ihre Lösung ein Integration mit dem SAP HANA Cloud Portal umfasst, können Sie Partner Channel Management im Partner-Portal zur Verfügung stellen.

Partner Channel Management (PCM) ermöglicht die Verwaltung der Partnerbeziehungen zur Optimierung der Vertriebskanalvorgänge für verkaufs- und servicebezogene Geschäftsprozesse. Dazu können Sie Partner per Onboarding einbeziehen und Ansprechpartnern beim Partner Zugriff auf SAP Cloud for Customer gewähren. Nach dem Onboarding kann eine aktive Zusammenarbeit zwischen Lieferanten und Partnern einschließlich Content Management eingerichtet werden. Mithilfe der Analysen können Sie Vertriebspartnerbeziehungen während des gesamten Partnerlebenszyklus verwalten.

Von besonderer Bedeutung für die Zusammenarbeit sind das Lead-Management und die Geschäftsregistrierung sowie der Genehmigungsprozess für den Verkauf. Nutzen Sie PCM auch zur Verwaltung von Tickets mit Servicepartnern.

### Beispiel

**Social Opportunity Management**: Der Verkaufsleiter nutzt die Deal-Room-Arbeitsstruktur, um mit dem Verkaufsteam aus SAP Cloud for Customer mit dem Ziel zusammenzuarbeiten, die Verkaufs-Opportunity erfolgreich umzusetzen.

### Geschäftsregistrierung [Seite 1256]

Die Geschäftsregistrierung im Partner-Portal ermöglicht Partnern, in Übereinstimmung mit und ohne Konflikt mit anderen Partnern an Leads und Opportunitys zu arbeiten.

### Über SAP JAM zusammenarbeiten [Seite 1260]

Versammeln Sie Ihre Partner auf einer einzelnen Plattform für die Zusammenarbeit, um die Partnerinteraktion und Kundenbindung zu steigern. Treten Sie über dedizierte Communitys mit Ihren Ansprechpartnern beim Partner in Verbindung, um Ideen auszutauschen, zusammenzuarbeiten und bessere Inhalte zu liefern.

### Weitere Informationen

Partnerdaten in den Umfang aufnehmen und konfigurieren [Seite 1250] (Veraltet) Partner-Portal für Partner Channel Management [Seite 1260]

# 29.2.1 Geschäftsregistrierung

Die Geschäftsregistrierung im Partner-Portal ermöglicht Partnern, in Übereinstimmung mit und ohne Konflikt mit anderen Partnern an Leads und Opportunitys zu arbeiten.

Damit Benutzer die Geschäftsregistrierungsfunktion verwenden können, müssen Sie Folgendes sicherstellen:

- Ihre Anwendungsbenutzer haben eine Zugriffsberechtigung auf die Work-Center-Sicht Verkauf Geschäftsregistrierung, in der Geschäfte verwaltet werden.
- Die entsprechenden Stammdaten für die Ansprechpartner beim Partner, Produkte, Preise usw. sind in Ihrer Lösung verfügbar.



### Ein Ansprechpartner beim Partner erstellt und sendet ein potenzielles Geschäft

Sobald die Geschäftsregistrierung in Ihrer Lösung aktiviert ist, erstellt und sendet der Ansprechpartner beim Partner wie folgt ein potenzielles Geschäft.

- 1. Der Ansprechpartner beim Partner meldet sich an der Lösung an.
- 2. Der Ansprechpartner beim Partner wählt Verkauf Geschäftsregistrierung .
- 3. Im folgenden Bild wählt der Ansprechpartner beim Partner Neu.
- 4. Alle erforderlichen Informationen werden eingegeben.

### i Hinweis

Wenn gewünscht, kann der Ansprechpartner die Option *Vorhandenen Kunden verwenden* markieren, um das Geschäft einem Interessenten zuzuordnen, der bereits in Ihrer Lösung vorhanden ist.

- 5. Im Feld *Status* nimmt der Ansprechpartner beim Partner einen der folgenden Einträge vor:
  - Entwurf, damit das Geschäft zu einem späteren Zeitpunkt abgeschlossen werden kann, oder
  - Gesendet, damit das Geschäft zur Berücksichtigung an den Markeninhaber weitergeleitet wird.
- 6. Der Ansprechpartner beim Partner sichert das Geschäft.

### i Hinweis

Nachdem der Ansprechpartner das Geschäft gesendet hat, kann der Ansprechpartner das Geschäft nur noch bearbeiten, wenn es zu einem späteren Zeitpunkt vom Markeninhaber den Status *Entwurf* erhält.

### Der Markeninhaber berücksichtigt das gesendete Geschäft

Nachdem das potenzielle Geschäft gesendet wurde, wird es vom Markeninhaber folgendermaßen berücksichtigt.

- 1. Der Markeninhaber meldet sich an der Lösung an.
- Der Markeninhaber wählt Verkauf Geschäftsregistrierung .
   Standardmäßig werden alle Geschäfte angezeigt.
- 3. Durch Auswahl des Filters *Gruppierte Geschäfte* kann der Markeninhaber potenzielle Geschäfte nach Endkunde, Produkt und Enddatum gruppiert anzeigen.
- 4. Der Markeninhaber öffnet ein Geschäft mit dem Status Gesendet.
- 5. Auf dem folgenden Bild nimmt der Markeninhaber im Feld Status einen der folgenden Einträge vor:
  - *Entwurf*, wenn das Geschäft an den Ansprechpartner beim Partner zur Überarbeitung zurückgegeben werden soll, oder
  - In Prüfung, wenn das Geschäft einer Kunden-Aliasvergabe unterzogen werden und möglichweise angenommen werden soll.
- 6. Der Markeninhaber sichert das Geschäft.

### Der Markeninhaber führt eine Kunden-Aliasvergabe durch

Wenn das potentielle Geschäft geprüft wird, legt der Markeninhaber wie folgt fest, ob für den Interessenten ein neues Konto angelegt oder ein vorhandenes Konto zugeordnet werden soll.

- 1. Der Markeninhaber öffnet ein Geschäft mit dem Status Gesendet oder In Prüfung.
- 2. Der Markeninhaber wählt h Aktionen h In Kunden umwandeln

Wenn die Dublettenprüfung nach aktiven Geschäftspartnern im System sucht, werden potenzielle Dubletten angezeigt.

- 3. Zum Abschluss der Kunden-Aliasvergabe führt der Markeninhaber eine der folgenden Aktionen aus:
  - Der Markeninhaber wählt den Link des möglichen doppelten Geschäftspartners, um dieses Konto dem Geschäft zuzuordnen, oder
  - sichert den mit diesem Geschäft verbundenen Interessenten, um dessen Umwandlung in ein Konto abzuschließen.

Daraufhin werden die Kundeninformationen dem Geschäft zugeordnet.

### Der Markeninhaber nimmt das Geschäft an

Wenn der Markeninhaber entscheidet, das Geschäft anzunehmen, werden die folgenden Schritte durchlaufen.

- 1. Der Markeninhaber öffnet ein Geschäft, dem der Status In Prüfung zugeordnet ist.
- 2. Der Markeninhaber ändert den Status von *In Prüfung* in *Aktzeptiert*, damit das Geschäft bei Bedarf in eine Opportunity umgewandelt werden kann.
- 3. Der Markeninhaber sichert das Geschäft.

### Der Markeninhaber wandelt das Geschäft in eine Opportunity um

Wenn der Markeninhaber mit dem angenommenen Geschäft zufrieden ist und es in eine Opportunity umwandeln möchte, werden die folgenden Schritte durchgeführt.

- 1. Der Markeninhaber öffnet ein Geschäft, dem der Status Akzeptiert zugeordnet ist.
- 2. Der Markeninhaber wählt Aktionen In Opportunity umwandeln . Daraufhin wird das Geschäft in eine Opportunity umgewandelt.
- Der Markeninhaber sichert das Geschäft.
   Daraufhin wird der Status Umgewandelt zugeordnet. Weder der Ansprechpartner beim Partner noch der Markeninhaber können nun das Geschäft weiter bearbeiten, da es in eine Opportunity umgewandelt wurde.

# 29.2.1.1 Geschäftsregistrierung aktivieren

Administratoren können in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration die Geschäftsregistrierung aktivieren.

### Geschäftsregistrierung

Damit die Work-Center-Sicht Verkauf Seeschäftsregistrierung in Ihrem System angezeigt wird und somit berechtigte Benutzer Geschäfte verwalten können, markieren Sie als Administrator das Ankreuzfeld der Umfangseinstellung Verkauf Geschäftsverwaltung Geschäftsregistrierung.

#### Geschäftsregistrierung

Im Fine-Tuning fügen Sie als Administrator die Aktivität *Geschäftsregistrierung* hinzu. Bearbeiten Sie dann die Aktivität, um die Interaktionsarten zu definieren (z.B. *Kooperationsverkauf* oder *Wiederverkauf*) und die Fragen festzulegen, die Vertriebspartner beantworten, wenn sie potenzielle Geschäfte übermitteln. Wenn Sie mit diesen vordefinierten Fragen nicht zufrieden sind, können Sie sie je nach Wunsch bearbeiten oder löschen bzw. neue Fragen hinzufügen.

# 29.2.1.2 Berichte zur Geschäftsregistrierung konfigurieren

Administratoren können die Berichte zur Geschäftsregistrierung konfigurieren und verwenden. Neben neuen, zur Geschäftsregistrierung gehörenden Datenquellen sind Berichte verfügbar, die Ihnen mehr Einblick in die Geschäftsumwandlungsrate, in Geschäftspositionen nach Produkten und in Geschäfte nach Status geben.

Die folgenden Berichte werden bereitgestellt:

- 1. "Geschäftsumwandlungsrate Letzte 12 Monate" mit dem technischen Namen CODDEALU\_Q0001 zeigt die Rate der Umwandlung von Geschäften in Opportunitys in den letzten 12 Monaten an.
- 2. "Geschäftspositionen nach Produkten" mit dem technischen Namen CODDEALI\_Q0001 zeigt die Verteilung der Geschäftspositionen nach Produkten an.
- 3. "Geschäfte nach Status" mit dem technischen Namen CODDEALH\_Q0001 zeigt die Verteilung der Geschäfte nach Status an.

Die folgenden Datenquellen sind ebenfalls verfügbar:

Datenquellen zur Geschäftsregistrierung

Datenquellennummer	Datenquellenname	Beschreibung
CODDEALU	Geschäftsregistrierungs-Funnel	Enthält alle Geschäftsregistrierungen und deren zugehörige Objekte.
CODDEALHB	Details zum Geschäftsregistrierungs- kopf	Enthält Informationen zum Geschäfts- registrierungsbelegkopf.
CODDEALIB	Details zur Geschäftsregistrierungspo- sition	Enthält Informationen zur Geschäftsre- gistrierungsbelegposition.

# 29.2.1.3 Entpersonalisierung in Geschäftsregistrierung konfigurieren

Die Entpersonalisierungsfunktion ermöglicht Ihnen, persönliche Daten aus einem Geschäftsobjekt zu entfernen, um die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

Die Entpersonalisierung ist nur für Benutzer mit Zugriff auf das Work Center Datenschutz verfügbar.

In der Geschäftsregistrierung wird über die Entpersonalisierung ein Löschvorgang angestoßen. Sobald eine Geschäftsregistrierung entpersonalisiert wurde, können Sie zu Administratoren Allgemeine Einstellungen

Datenverwaltung > Gelöschte Daten ] gehen, um den gelöschten Datensatz anzuzeigen. Sie können eine Geschäftsregistrierung nicht entpersonalisieren, wenn diese eine Person enthält, die zum Entfernen gesperrt ist.

Falls Sie bestimmte Informationen beibehalten müssen, können Sie die relevanten Daten vor der Entpersonalisierung mithilfe des OData-Dienstes oder der Daten-Workbench herunterladen.

# 29.2.2 Über SAP JAM zusammenarbeiten

Versammeln Sie Ihre Partner auf einer einzelnen Plattform für die Zusammenarbeit, um die Partnerinteraktion und Kundenbindung zu steigern. Treten Sie über dedizierte Communitys mit Ihren Ansprechpartnern beim Partner in Verbindung, um Ideen auszutauschen, zusammenzuarbeiten und bessere Inhalte zu liefern.

# 29.3 (Veraltet) Partner-Portal für Partner Channel Management

### i Hinweis

Der gesamte Abschnitt für die Partner-Portal-Dokumentation ist veraltet. Das Partner-Portal basiert auf SAP Cloud Platform. Informationen finden Sie in diesem Kapitel unter dem Thema **Integrationslandschaft für das Partner-Portal**.

### Über das Partner-Portal

Das Partner-Portal ermöglicht Partnern, eine neue Generation der Benutzererfahrung zu gestalten, mit deren Hilfe sie an kritischen Opportunitys zusammenarbeiten können. Das Partner-Portal bietet folgende Möglichkeiten:

- Registrieren Sie sich selbst als neuer Partner.
- Laden Sie neue Partnermitarbeiter ein.
- Pflegen Sie Details zum Partnerkontakt.
- Fügen Sie Sie Leads und Opportunitys hinzu, und verfolgen Sie sie.
- Verwalten Sie Aufgaben und Termine.
- Greifen Sie auf wichtige Inhalte, Channel-Enablement-Tools und Ressourcen zu.

### Partner-Portal-Integrationslandschaft [Seite 1261]

Landschaftsdetails für die Partner-Portal-Einrichtung.

### Partnerregistrierung und Onboarding [Seite 1261]

### Partner-Portal einrichten [Seite 1262]

Richten Sie Ihr Partner-Portal so ein, dass Ihre Channel-Manager effizienter mit Ihrem Partnernetzwerk arbeiten können.
# 29.3.1 Partner-Portal-Integrationslandschaft





# 29.3.2 Partnerregistrierung und Onboarding



## 29.3.3 Partner-Portal einrichten

Richten Sie Ihr Partner-Portal so ein, dass Ihre Channel-Manager effizienter mit Ihrem Partnernetzwerk arbeiten können.

Sie können schnell eine Partner-Channel-Management-Lösung (PCM) aus dem GitHub-Repository des SAP-HANA-Cloud-Platform-Portalservice erstellen und für Ihr Konto bereitstellen. Weitere Informationen finden Sie unter: https://github.com/SAP/hcp-portal-service-for-pcm / ...

Nutzen Sie das Portal, um Ihren Partnern alle Informationen zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen, um die Geschäftsbeziehung mit Ihrem Unternehmen zu erleichtern. Ziel ist es, Channel-Managern zu ermöglichen, mit Partnern effizient zusammenzuarbeiten und deren Experten mit Folgendem zu unterstützen:

- eine harmonisierte zentrale Partnererfahrung
- einfacher, rollenbasierter Zugriff auf hochwertige Inhalte, wichtige Informationen und intuitive Self-Services
- Befähigung der Partner, Markteinführungskampagnen effizient und eigenständig zu unterstützen und indirekte Erlöse zu fördern

### Übersicht einrichten

Das Partner-Portal basiert auf SAP HANA Cloud Platform und nutzt verschiedene Plattformservices, wie das Portal-Launchpad, die Identitäts- und Benutzerverwaltungmanagement, Konnektivität und Rollen, Sicherheit sowie SAP Web IDE / SAPUI5 für kundenspezifische Entwicklungen und Erweiterungen.

Kunden können eigene Partner-Sites erstellen oder mit den Apps beginnen, die über die vordefinierte Integration mit SAP Cloud for Customer bereitgestellt werden, was als zentrales System für Erfassung der relevanten Business-Objekte (Partner, Leads, Opportunitys usw.) und die Konfiguration der zugehörigen Metadaten dient. Die Partner-Partner-Portal-Lösung bietet vorkonfigurierte Webanwendungen zur Visualisierung der Daten, die über oData-Services aus SAP Cloud for Customer abgerufen werden.

#### → Empfehlung

Um eine ordnungsgemäße Funktionsweise zu gewährleisten, müssen auf der Portal-Site und **nicht** im SAP Cloud for Customer-System Benutzerkonten für Ihre Partner-Manager angelegt werden.

## 29.3.3.1 Voraussetzungen

SAP Service Cloud hat die Integration zwischen Ihrem SAP Cloud for Customer-System und SAP HANA Cloud Portal eingerichtet und konfiguriert.

Weitere Informationen zur Integration Ihres SAP Cloud for Customer-Systems mit SAP HANA Cloud Portal erhalten Sie von Ihrem SAP Service Cloud-Ansprechpartner.

# 29.3.3.2 Vertrauensbeziehung zwischen Kundenkonto und SCI anlegen

Um die Anmeldung zu initiieren, legen Sie zuerst die Vertrauensbeziehung zwischen dem Kundenkonto und SCI an.

### Kontext

Um zwischen dem Kundenkonto und SCI eine Vertrauensbeziehung für das Anmeldeszenario herzustellen, gehen Sie wie folgt vor.

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie das Kundenkonto im SAP HANA Cloud Platform Cockpit.
  - 1. Navigieren Sie zu den Trust-Einstellungen.
  - 2. Bearbeiten Sie die Einstellungen unter *Local Service Provider*.
  - 3. Ändern Sie Configuration Type in Custom.
  - 4. Wählen Sie Generate Key Pair, um den Signierschlüssel und das Zertifikat anzuzeigen
  - 5. Ändern Sie Principle Propagation in Enabled.
  - 6. Sichern Sie Ihre Einstellungen, und wählen Sie dann den Link zum *Get Metadata*, um die Metadaten herunterzuladen.
  - 7. Öffnen Sie die Registerkarte *Trusted Identity Provider*, und wählen Sie dann *Add Trusted Identity Provider*.
  - 8. Suchen Sie die IDP-Metadatendatei, und laden Sie sie dann hoch.

#### i Hinweis

Um diese Datei zu finden, navigieren Sie zu

https://[Ihr SCI-Kontoname].[Kontodomäne].ondemand.com/saml2/metadata.

- 9. Geben Sie auf der Registerkarte *General* für *User ID Source* die Option Attribut und für *Source Value* die Option E-Mail an.
- 10. Wählen Sie auf der Registerkarte *Attributes* die Option *Add Assertion-Based Attribute*, und fügen Sie dann die folgende Attributzuordnung hinzu.

Assertion-Attribut	Principal-Attribut
first_name	firstname
last_name	lastname

Assertion-Attribut	Principal-Attribut
mail	email

- 11. Sichern Sie Ihre Eingaben, und verlassen Sie dann die Kundenkonto-Einstellungen.
- 2. Öffnen Sie die Administratorseite Ihres SCI-IDP-Kontos unter

https://[Ihr SCI-Kontoname].[Kontodomäne].ondemand.com/admin.

- 1. Wählen Sie Anwendungen.
- 2. Fügen Sie eine neue Anwendung hinzu, und geben Sie den Namen des Kunden als Anwendungsnamen an.
- 3. Öffnen Sie die SAML-2.0-Konfiguration, und laden Sie die SP-Metadaten des Kundenkontos hoch, die Sie im Schritt 1f der aktuellen Aufgabe heruntergeladen haben.
- 4. Sichern Sie Ihre Eingaben, und verlassen Sie dann die Anwendungseinstellungen.

Nachdem Sie diesen Vorgang abgeschlossen haben, sollten Sie in der Lage sein, sich am SAP HANA Cloud Portal mit der Benutzerkennung (d.h. der E-Mail) anzumelden, die bei der Bereitstellung des Kundenkontos zugeordnet wurde.

#### i Hinweis

Wenn Sie sich nicht mit dieser Benutzerkennung anmelden können, stellen Sie sicher, dass sie dem SCI-Konto hinzugefügt wurde, indem Sie die SCI-Administratorseite besuchen und den Benutzer sowie die Benutzerdetails in einem .csv-Dateiformat hochladen.

# 29.3.3.3 Vertrauensbeziehung zwischen Kundenkonto und SCI-API herstellen

Um zwischen dem Kundenkonto und der SCI-API eine Vertrauensbeziehung herzustellen, gehen Sie im SAP-ID-Einladungsablaufszenario folgendermaßen vor.

### Kontext

#### Vorgehensweise

- 1. Fordern Sie ein Zertifikat für die Authentifizierung auf dem SAP Support Portal 🗫 an.
- 2. Öffnen eine KeyStore-Explorer-Anwendung, und gehen Sie anschließend wie folgt vor:
  - 1. Wählen Sie Create a new KeyStore.
  - 2. Geben Sie den Typ JKS an.

- 3. Wählen Sie Tools > Import Key Pair .
- 4. Wählen Sie PKCS #12.
- 5. Geben Sie im Feld *Decryption Password* das Kennwort des Zertifikats an, und wählen Sie dann die Zertifikatdatei aus.
- 6. Wählen Sie einen Alias, oder übernehmen Sie die Voreinstellung.
- 7. Wenn Sie aufgefordert werden, ein neues Kennwort zu wählen, geben Sie das ursprüngliche Zertifikatskennwort ein.
- 8. Sichern Sie die .jks-Datei mit dem Dateinamen sapid.jks.
- 9. Wenn Sie aufgefordert werden, ein neues Kennwort zu wählen, geben Sie erneut das ursprüngliche Zertifikatskennwort ein.
- 3. Öffnen Sie das Kundenkonto im SAP HANA Cloud Platform Cockpit.
  - 1. Wählen Sie Destinationen.
  - 2. Laden Sie die Datei sapid.jks hoch.
- 4. Öffnen Sie Ihr SCI-IDP-Konto.
  - 1. Wählen Sie das Zertifikat für die API-Authentifizierung.
  - 2. Laden Sie den öffentlichen Teil des von Ihnen angelegten P12-Zertifikats hoch, das Sie wie folgt finden:
    - Öffnen Sie Microsoft Internet Explorer\*.
    - Wählen Sie Internetoptionen Inhalte Zertifikate importieren .
    - Wählen Sie die P12-Datei.
    - Geben Sie das Kennwort ein, das Sie beim Erstellen des Zertifikats angegeben haben.

Akzeptieren Sie die Standardauswahl der Ankreuzfelder.

- Legen Sie das Zertifikat im persönlichen Speicher ab, und wählen Sie Fertigstellen.
- Suchen Sie das Zertifikat, das Sie in den persönlichen Speicher hochgeladen haben, wählen Sie dann *Exportieren*.
- Wählen Sie *Weiter*, bis die Optionen für Dateiformate angezeigt werden.
- Wählen Sie das Format Base-64-codiert X.509 (.cer).
- Geben Sie einen Dateinamen für die exportierte Datei ein, und wählen Sie dann Fertigstellen.
- Öffnen Sie die exportierte Datei mit Notepad, und kopieren Sie den gesamten Text, einschließlich der Kopf- und Fußzeile.

### 29.3.3.4 Vertrauensbeziehung zwischen Kundenkonto und SAP Cloud for Customer anlegen

Um zwischen dem Kundenkonto und SAP Cloud for Customer eine Vertrauensbeziehung herzustellen, gehen Sie im Einladungsablaufszenario für SAP Cloud for Customer folgendermaßen vor.

#### Kontext

### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie die Trust-Management-Einstellungen des SAP-HANA-Cloud-Platform-Kundenkontos.
  - 1. Kopieren Sie den Eintrag im Feld Name des lokalen Providers.
  - 2. Kopieren Sie den Eintrag im Feld Signaturzertifikat, und speichern Sie ihn im Format .cer.
- 2. Melden Sie sich in einem separaten Browser-Fenster an SAP Cloud for Customer mit Administrationsberechtigungen an.
  - 1. Wählen Sie im Work Center Administrator unter Allgemeine Aufgaben die Option OAuth-2.0-Identity-Provider konfigurieren.
    - Wählen Sie Neuer OAuth-2.0-Provider.
    - Fügen Sie den Eintrag, den Sie im Schritt 1a der aktuellen Aufgabe kopiert haben, in das Feld *Name der ausgebenden Entität* ein.
    - Wählen Sie im Feld *Primäres Signaturzertifikat* die Option *Durchsuchen*, um die Datei im Format .cer zu finden, die Sie im Schritt 1b der aktuellen Aufgabe gesichert haben.
    - Markieren Sie das Ankreuzfeld E-Mail Adresse.
    - Wählen Sie Senden.
  - 2. Wählen Sie Administrator Client-Registrierung für OAuth 2.0 .
    - Wählen Sie Neu.
    - Geben Sie den geheimen Client-Schlüssel, die Client-Beschreibung und die Token-Lebensdauer (in Sekunden) ein.
    - Geben Sie mithilfe der Auswahlliste im Feld *Ausstellername* den Identity-Provider an, den Sie im Schritt 2a der aktuellen Aufgabe angelegt haben.
    - Wählen Sie Sichern und schließen.

### 29.3.3.5 Destinationen in das Kundenkonto hochladen

In diesem Schritt laden Sie die Destinationen für jeden der zugehörigen Parameter hoch.

#### Vorgehensweise

- 1. Öffnen Sie das Kundenkonto im SAP HANA Cloud Platform Cockpit.
- 2. Laden Sie die folgenden Destinationen mit den zugehörigen Parametern hoch.
  - 1. SAPID

Diese Destination wird für das SAP-ID-Einladungsablaufszenario verwendet und besteht aus den folgenden Parametern.

### i Hinweis

Ersetzen Sie die fett markierten Texte durch Informationen zur Lösung.

Name=sapid Type=HTTP

```
URL=https://[your SCI account name].[account domain].ondemand.com
ProxyType=Internet
Authentication=ClientCertificateAuthentication
KeyStore Location=sapid.jks
KeyStore Password=[password specified when you created the certificate]
TrustAll=true
```

2. C4C

Diese Destination wird während des Einladungsablaufszenarios für die Verbindung mit SAP Cloud for Customer verwendet und besteht aus den folgenden Parametern.

#### i Hinweis

Ersetzen Sie die fett markierten Texte durch Informationen zur Lösung.

Ersetzen Sie NNNNNN durch die Nummern, die der URL Ihres SAP Cloud for Customer-Mandanten zugeordnet sind.

```
Name=C4C
Type=HTTP
URL=https://myNNNNNN.crm.ondemand.com
ProxyType=Internet
Authentication=OAuth2SAMLBearerAssertion
Audience=myNNNNNN.crm.ondemand.com
Client Key=[OAuth client ID from SAP Cloud for Customer]
Token Service URL=https://myNNNNN.crm.ondemand.com/sap/bc/sec/oauth2/
token?sap-client=[client number]
Token Service User=[OAuth client ID from SAP Cloud for Customer]
Token Service Password=[password specified in Client Key field during SAML
client configuration]
authnContextClassRef=urn:oasis:names:tc:SAML:2.0:ac:classes:PreviousSession
nameIdFormat=urn:oasis:names:tc:SAML:1.1:nameid-format:emailAddress
scope=UIWC:CC HOME
```

#### 3. C4C Public

Diese Destination wird während eines anonymen Szenarios auf einer öffentlichen Site für die Verbindung mit SAP Cloud for Customer verwendet und besteht aus den folgenden Parametern.

#### i Hinweis

Ersetzen Sie die fett markierten Texte durch Informationen zur Lösung.

Ersetzen Sie NNNNN durch die Nummern, die der URL Ihres SAP Cloud for Customer-Mandanten zugeordnet sind.

```
Type=HTTP
authnContextClassRef=urn:oasis:names:tc:SAML:2.0:ac:classes:PreviousSession
Authentication=BasicAuthentication
Name=C4C__public
ProxyType=Internet
URL=URL=https://myNNNNN.crm.ondemand.com/sap/byd/odata/v1/pcmportal
nameIdFormat=urn:oasis:names:tc:SAML:1.1:nameid-format:emailAddress
User=[Administrator User ID]
Password=[Administrator Password]
scope=UIWC:CC HOME
```

```
4. c4c_pcmpublic
```

Ersetzen Sie die fett markierten Texte durch Informationen zur Lösung.

```
Name=c4c_pcmpublic
Description=destination to public self-registration widget
URL=[URL of the customer account subscription to the pcmpublic Helium
application]
ProxyType=Internet
Type=HTTP
Authentication=NoAuthentication
```

# 30 Inkasso

Legen Sie Online- oder Offline-Zahlungen für offene, überfällige Rechnungen an, und überprüfen Sie historische Rechnungen und Zahlungen.

Mit der Funktion "Inkasso" haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Anzeigen von Rechnungs- und Zahlungsdetails (online oder offline) für einen oder mehrere Kunden
- Anlegen von Zahlungen für offene Rechnungen und Zuordnen von Zahlungen zu ausstehenden Rechnungen
- Anlegen von Zahlungen über Zahlwege wie Bar oder Scheck und Erfassen der Unterschrift des Regulierers und/oder Empfängers
- Konfigurieren der folgenden Punkte für Ihren Zahlungserstellungsprozess:
  - Festlegen, ob die Unterschriftenerfassung erforderlich ist und mit der Zahlung gespeichert wird
  - Definieren, ob die Unterschriftenerfassung obligatorisch ist
  - Konfigurieren, ob Teilzahlungen akzeptiert werden
- Integrieren in SAP ERP über iflows

Das Work Center *Inkasso* hat zwei Registerkarten: *Zahlungen* und *Rechnungen*. Mithilfe der Services A2X oder A2A können Sie offene Rechnungen und Zahlungen in Ihr externes System replizieren. Die Registerkarte *Inkasso* wird auch unter *BESUCHE* angezeigt. In den Besuchen werden auch andere KPIs angezeigt.

Dazu gehören:

- *Geschuldeter Gesamtbetrag*: vom Kunden aus allen offenen und teilweise bezahlten Rechnungen geschuldete Gesamtbetrag.
- Gezahlter Betrag: Betrag, der während des Besuchs ausgeglichen wurde.
- *Restbetrag*: der noch zu zahlende Betrag.

#### i Hinweis

Die KPI-Berechnung und die Rechnungsliste werden gelöscht, nachdem der Besuch durch den Vertriebsmitarbeiter *Ausgecheckt* wurde.

### 30.1 Inkasso in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können "Inkasso" im Lösungsumfang der Betriebswirtschaftlichen Konfiguration konfigurieren.

### 30.1.1 Inkasso aktivieren

Administratoren können das Work Center Inkasso in Ihrem System aktivieren.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösungen Konsumgut erweitert, und wählen Sie Zahlung und Rechnung. Diese beiden Registerkarten werden im Work Center Inkasso angezeigt.

Navigieren Sie auch zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Branchenlösungen Konsumgut erweitert Zahlung überprüfen und wählen Sie die folgenden Fragen entsprechend aus:

#### • Signatureinstellungen für Zahlungen

Legen Sie fest, ob Zahlungen mit einer digitalen Signatur oder einfach mit der Signatur des zuständigen Mitarbeiters zulässig sein sollen, oder ob beide Signaturen für die Validierung von Zahlungen erforderlich sind.

- Möchten Sie eine grafische Signatur des Regulierers der Zahlung erfassen und anhängen?
- Möchten Sie eine grafische Signatur des Zahlungsempfängers erfassen und anhängen?
- Soll das Erfassen einer grafischen Signatur obligatorisch sein?
- Teilzahlung sperren
  - Möchten Sie Teilzahlungen sperren?

Wenn Sie diese Frage im Lösungsumfang festlegen, können Sie für Rechnungen keine Teilzahlungen vornehmen. Jede von Ihnen geleistete Zahlung muss mit dem Gesamtsaldo der Rechnung übereinstimmen.

## 30.1.2 Replikation von Zahlungen und Rechnungen aktivieren

Administratoren können die erforderliche Konfiguration für die Replikation von Rechnungen aus externen Systemen pflegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse Inkasso , und markieren Sie die Ankreuzfelder neben den folgenden Fragen:

- 1. Möchten Sie Rechnungsdaten aus einer Fremdanwendung oder -lösung in Ihrer Cloud-Lösung empfangen?
- 2. Möchten Sie Zahlungsdaten aus Ihrer Cloud-Lösung an eine Fremdanwendung oder -lösung übertragen?

### 30.1.3 Zahlungen replizieren

Administratoren können unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration Kommunikationsvereinbarungen das Kommunikationsszenario einrichten.

Für Zahlungen werden folgende Kommunikationsszenarios unterstützt:

- A2X-Szenario: Konsumgut erweitert Rechnungsreplikation
- A2A-Szenario: Rechnungsreplikation aus Fremdsystem

Das A2A-Szenario wird in der Liste der Kommunikationsvereinbarungen nur dann angezeigt, wenn es in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration für den Lösungsumfang wie zuvor beschrieben ausgewählt wurde.

### 30.1.4 Rechnungen replizieren

Administratoren können unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration Kommunikationsvereinbarungen das Kommunikationsszenario einrichten.

Für Rechnungen werden folgende Kommunikationsszenarios unterstützt:

- A2X-Szenario: Konsumgut erweitert Zahlungsreplikation
- A2A-Szenario: Zahlungsreplikation in Fremdsystem

#### i Hinweis

Das A2A-Szenario wird in der Liste der Kommunikationsvereinbarungen nur dann angezeigt, wenn es in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration für den Lösungsumfang wie zuvor beschrieben ausgewählt wurde.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Rechnungen, die Sie replizieren, sind in der Cloud-Lösung schreibgeschützt. Für die Replikation aus dem SAP-ERP-System können Sie synchrone A2X-Standardservices verwenden. Alternativ dazu können Sie asynchrone A2A-Services verwenden, um Rechnungen aus einem externen Fremdsystem zu replizieren. Um A2A-Services verwenden zu können, müssen Sie in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration bei der Festlegung des Lösungsumfangs die erforderlichen Einstellungen vornehmen.

### 30.1.5 Nummernzuordnung pflegen

Administratoren können im System die Nummernzuordnung für Verkaufsorganisationsnummern und Geschäftspartner (z.B. Kunde und Regulierer) festlegen und sie den entsprechenden internen Nummern in der Cloud-Lösung zuordnen.

### 30.1.6 Zugriffseinschränkungen für Registerkarten "Zahlungen" und "Rechnungen" pflegen

Administratoren können die erforderlichen Zugriffseinschränkungen für die Registerkarten "Zahlungen" und "Rechnungen" im Work Center *Inkasso* konfigurieren.

Pflegen Sie die Zugriffseinschränkungen für Zahlungen und Rechnungen unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration.

- Schränken Sie auf der Ebene *Mitarbeiter* oder *Team* die *Zahlungen* und *Rechnungen* auf Lese- und Schreibzugriff ein.
- Schränken Sie Rechnungen auf der Ebene Vertriebsbereich auf den Lese- und Schreibzugriff ein.

# 30.2 Zahlungen und Rechnungen

Übersicht der Zahlungen und Rechnungen.

# 30.2.1 Rechnungen zahlen

Wenn das Szenario *Inkasso* in Ihrer Lösung für den Lösungsumfang ausgewählt ist, wird das Work Center *Inkasso* angezeigt. Im Besuch wird die Registerkarte *Inkasso* mit den Bereichen *Zahlungen* und *Rechnungen* ebenfalls angezeigt. Wenn Sie Rechnungen für einen Kunden und einen Vertriebsbereich mit A2X- oder A2A-Services repliziert haben, können Sie diese in den Besuchen des betreffenden Kunden als offene Rechnungen sehen. Beachten Sie, dass alle Rechnungen in der Cloud-Lösung schreibgeschützt sind.

Sie können eine Zahlung aus dem Besuch oder aus h *Inkasso Zahlungen* heraus anstoßen. Barzahlung oder Zahlung per Scheck werden unterstützt. Wenn Sie eine Zahlung anlegen, wird ein zugehöriges Zahlungsobjekt angelegt und an die Rechnung angehängt. Sie können Massenzahlungen vornehmen, indem Sie mehr als eine Rechnung auswählen, oder Sie können Teilzahlungen leisten (sofern Sie Teilzahlungen bei der Festlegung des Lösungsumfangs nicht gesperrt haben). Wenn Sie das Erfassen einer Signatur für den Regulierer und den Empfänger als obligatorisch festgelegt haben, müssen Sie die entsprechenden grafischen Signaturen erfassen.

#### i Hinweis

Im aktuellen Release können Sie Zahlungen nur unter Besuche auf der Registerkarte Inkasso vornehmen.

#### i Hinweis

In Massenzahlungen werden zuerst die Rechnungen mit dem früheren Datum bezahlt. Aus diesem Grund können bei der Verfolgung des Rechnungsstatus nach einer Sammelzahlung einige der jüngsten Rechnungen mit dem Status *Teilweise bezahlt* angezeigt werden.

Wählen Sie *Fertigstellen*. Die Rechnung wird nicht mehr in der Liste der ausstehenden Rechnungen angezeigt. Eine neue Zahlung wird angelegt. Rufen Sie die Zahlung auf, um den *Zahlungsstatus der Rechnung* als *Bezahlt* zu sehen.

### 30.2.2 Zahlungen übertragen

Wenn der **A2A**-Agent für Zahlungen im Lösungsumfang enthalten ist, steht auf der Registerkarte *Zahlung* die neue Aktion *Übertragen* zur Verfügung. Wählen Sie diese Aktion, um erledigte oder stornierte Zahlungen an das Fremdsystem zu übertragen. Mit dieser Aktion werden Zahlungsdetails zusammen mit ihren zugehörigen Rechnungen an ein Fremdsystem übertragen.

#### i Hinweis

Zahlungen, die übertragen wurden oder den Status *In Bearbeitung* aufweisen, können nicht geändert werden.

### 30.2.3 Zahlungen stornieren

Verwenden Sie die Aktion *Stornieren*, um eine erledigte Zahlung zu stornieren. Die offene Rechnung wird daraufhin wieder in der Liste der Rechnungen angezeigt, und der Status der Zahlung wird in *Storniert* geändert.

# 30.2.4 Replikation von Zahlungen und Rechnungen aktivieren

Administratoren können die erforderliche Konfiguration für die Replikation von Rechnungen aus externen Systemen pflegen.

Rufen Sie Detriebswirtschaftliche Konfiguration Implementierungsprojekte auf. Markieren Sie Ihr Projekt, navigieren Sie zu Projektumfang bearbeiten Fragen Kommunikation und Informationsaustausch Integration in Fremdanwendungen und -lösungen Integration in Vertriebs-, Service- und Marketingprozesse Inkasso, und markieren Sie die Ankreuzfelder neben den folgenden Fragen:

- 1. Möchten Sie Rechnungsdaten aus einer Fremdanwendung oder -lösung in Ihrer Cloud-Lösung empfangen?
- 2. Möchten Sie Zahlungsdaten aus Ihrer Cloud-Lösung an eine Fremdanwendung oder -lösung übertragen?

### 30.2.5 Zahlungen replizieren

Administratoren können unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration Kommunikationsvereinbarungen das Kommunikationsszenario einrichten.

Für Zahlungen werden folgende Kommunikationsszenarios unterstützt:

- A2X-Szenario: Konsumgut erweitert Rechnungsreplikation
- A2A-Szenario: Rechnungsreplikation aus Fremdsystem

Das A2A-Szenario wird in der Liste der Kommunikationsvereinbarungen nur dann angezeigt, wenn es in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration für den Lösungsumfang wie zuvor beschrieben ausgewählt wurde.

## 30.2.6 Rechnungen replizieren

Administratoren können unter Administrator Allgemeine Einstellungen Integration Kommunikationsvereinbarungen das Kommunikationsszenario einrichten.

Für Rechnungen werden folgende Kommunikationsszenarios unterstützt:

- A2X-Szenario: Konsumgut erweitert Zahlungsreplikation
- A2A-Szenario: Zahlungsreplikation in Fremdsystem

#### i Hinweis

Das A2A-Szenario wird in der Liste der Kommunikationsvereinbarungen nur dann angezeigt, wenn es in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration für den Lösungsumfang wie zuvor beschrieben ausgewählt wurde.

#### $\mathbf{i}$ Hinweis

Die Rechnungen, die Sie replizieren, sind in der Cloud-Lösung schreibgeschützt. Für die Replikation aus dem SAP-ERP-System können Sie synchrone A2X-Standardservices verwenden. Alternativ dazu können Sie asynchrone A2A-Services verwenden, um Rechnungen aus einem externen Fremdsystem zu replizieren. Um A2A-Services verwenden zu können, müssen Sie in der betriebswirtschaftlichen Konfiguration bei der Festlegung des Lösungsumfangs die erforderlichen Einstellungen vornehmen.

### 30.3 Inkasso-Reporting

Verwenden Sie die Analysedatenquellen für *Zahlungen* und *Rechnungen*, um Einblicke in den Inkasso-Gesamtstatus zu erhalten.

# 31 Archivierung

Mithilfe der Archivierung können Sie Ihre Daten sortieren und irrelevante Daten in einen Archivspeicher verschieben. Sie hilft Ihnen bei der Verringerung Ihres Datenvolumens und bei der Verbesserung der Performance Ihrer Lösung.

Diese Funktion ist für folgende Geschäftsobjekte verfügbar:

- Angebote
- Kundenaufträge
- Aktivitäten
- Tickets

# 31.1 Archivierung in den Projektumfang aufnehmen und konfigurieren

Administratoren können die Archivierung bei der Festlegung des Lösungsumfangs sowie mithilfe von Detailfragen und Fine-Tuning-Aufgaben konfigurieren.

### 31.1.1 Archivierung aktivieren

Gehen Sie zum Aktivieren der Funktion wie folgt vor:

- 1. Navigieren Sie zu Betriebswirtschaftliche Konfiguration Übersicht
- 2. Suchen Sie unter Betriebswirtschaftliche Konfiguration Suche nach Archivierung.
- 3. Wählen Sie in den Suchergebnissen Archivierungskonfiguration.
- 4. Wählen Sie die Geschäftsobjekte aus, für die Sie die Archivierung aktivieren möchten.
- 5. Legen Sie die Aufbewahrungsfristen fest, oder behalten Sie die Vorschlagswerte bei.
- 6. Sichern Sie Ihre Änderungen.

#### i Hinweis

Nachdem Sie die Archivierung für ein Geschäftsobjekt aktiviert haben, können Sie sie nicht mehr deaktivieren.

### 31.1.2 Archivierung konfigurieren

Konfigurieren Sie die Archivierung für jedes Aktivitätsobjekt anders: Aktivitätsaufgaben, Termine und Besuche.

Für jedes Objekt, das Sie aktiviert haben, können Sie andere Aufbewahrungsfristen festlegen.

# 31.1.3 Archiv durchsuchen

Nachdem Sie die Archivierung konfiguriert haben, können Sie die archivierten Belege durchsuchen.

Verfahren Sie wie folgt:

- 1. Navigieren Sie zu Administrator Archivierung .
- 2. Unter Archiv durchsuchen wählen Sie Suchen.
- 3. Wählen Sie aus der Auswahlliste ein Objekt aus, oder wählen Sie *Archivierte Objekte*, um in allen archivierten Belegen zu suchen.
- Geben Sie ein Schlagwort ein, und suchen Sie.
   Wenn Sie Ihre Suche weiter verfeinern möchten, wählen Sie *Erweitert*.
- 5. Sobald die Suchergebnisse angezeigt werden, können Sie zwischen Alle Positionen und Meine Positionen wechseln.

# Ausschlussklauseln und rechtliche Aspekte

### **Hyperlinks**

Einige Links werden durch ein Symbol und/oder einen Quick-Info-Text klassifiziert. Über diese Links erhalten Sie weitere Informationen. Informationen zu den Symbolen:

- Links zum Symbol P<sup>\*</sup>: Sie rufen eine Website auf, die nicht von SAP gehostet wird. Durch die Nutzung solcher Links stimmen Sie Folgendem zu (sofern sich nicht aus Ihren Vereinbarungen mit SAP etwas anderes ergibt):
  - Der Inhalt der verlinkten Site ist keine SAP-Dokumentation. Basierend auf diesen Informationen ergibt sich für Sie keinerlei Produkthaftungsanspruch gegen SAP.
  - Weder widerspricht SAP dem Inhalt auf der verlinkten Site noch stimmt SAP ihm zu. Außerdem übernimmt SAP keine Gewährleistung für dessen Verfügbarkeit und Richtigkeit. SAP übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch die Nutzung solchen Inhalts verursacht wurden, es sei denn, dass diese Schäden von SAP grob fahrlässig oder vorsätzlich verursacht wurden.
- Links zum Symbol 2: Sie verlassen die Dokumentation f
  ür das jeweilige SAP-Produkt oder den jeweiligen SAP-Service und rufen eine von SAP gehostete Website auf. Durch die Nutzung solcher Links stimmen Sie zu (sofern sich nicht aus Ihren Vereinbarungen mit SAP etwas anderes ergibt), dass sich basierend auf diesen Informationen f
  ür Sie keinerlei Produkthaftungsanspruch gegen SAP ergibt.

### Videos, die auf externen Plattformen gehostet werden

Einige Videos verweisen möglicherweise auf Video-Hosting-Plattformen von Drittanbietern. SAP kann die zukünftige Verfügbarkeit von Videos, die auf diesen Plattformen gespeichert sind, nicht garantieren. Außerdem unterliegen alle Werbungen und anderen Inhalte, die auf diesen Plattformen gehostet werden (z.B. empfohlene Videos oder Navigation zu anderen gehosteten Videos auf dieselben Site), nicht der Kontrolle oder Verantwortlichkeit von SAP.

### Beta und andere experimentelle Funktionen

Experimentelle Funktionen sind nicht Teil des offiziellen Lieferumfangs, den SAP für künftige Releases garantiert. Dies bedeutet, dass experimentelle Funktionen von SAP jederzeit, aus beliebigen Gründen und ohne vorherige Ankündigung geändert werden können. Experimentelle Funktionen sind nicht zur Nutzung in einem Produktivsystem vorgesehen. Die experimentellen Funktionen dürfen nicht für Demonstrationen, Tests, Untersuchungen, Bewertungen oder anderweitige Zwecke in einer Produktivungebung oder in Verbindung mit Daten, die nicht ausreichend gesichert wurden, verwendet werden. Der Zweck der experimentellen Funktionen besteht darin, frühzeitig Feedback zu erhalten und so Kunden und Partnern die Möglichkeit zu geben, das zukünftige Produkt entsprechend zu beeinflussen. Durch die Abgabe von Feedback (z.B. über SAP Community) stimmen Sie zu, dass die geistigen Eigentumsrechte der Beiträge oder daraus abgeleiteten Werke im ausschließlichen Besitz von SAP verbleiben.

### Beispielcode

Bei dem Quelltext und/oder den Code-Snippets handelt es sich ausschließlich um beispielhafte Darstellungen. Sie sind nicht zur Nutzung in einem Produktivsystem vorgesehen. Der Beispielcode dient ausschließlich dem Zweck, Syntax- und Verphrasungsregeln besser zu erläutern und zu visualisieren. SAP übernimmt keine Gewährleistung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Beispielcodes. SAP übernimmt keine Haftung für Fehler oder Schäden, die durch die Nutzung des Beispielcodes verursacht wurden, es sei denn, dass diese Fehler oder Schäden von SAP grob fahrlässig oder vorsätzlich verursacht wurden.

### Vorurteilsfreie Sprache

SAP unterstützt eine Kultur der Vielfalt und Integration. Wann immer möglich, verwenden wir in unserer Dokumentation unvoreingenommene Sprache, um auf Menschen aller Kulturen, ethnischen Zugehörigkeiten, Geschlechter und Fähigkeiten zu verweisen.

© 2021 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.

Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite https://www.sap.com/germany/about/legal/trademark.html.

