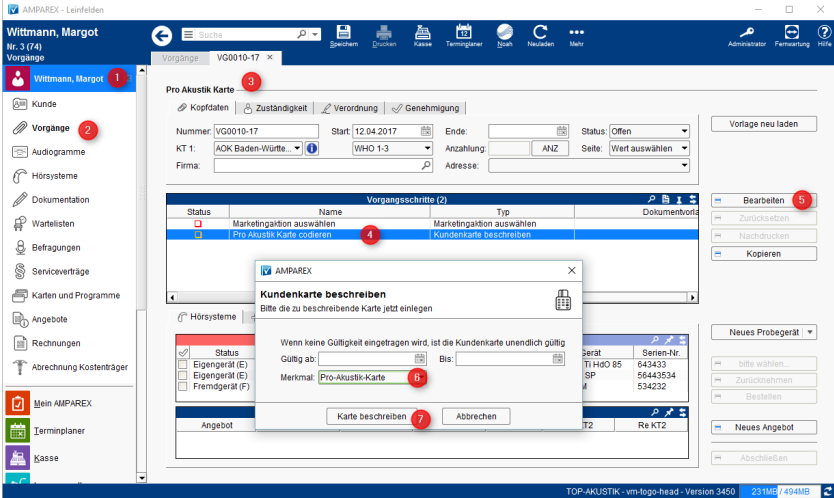
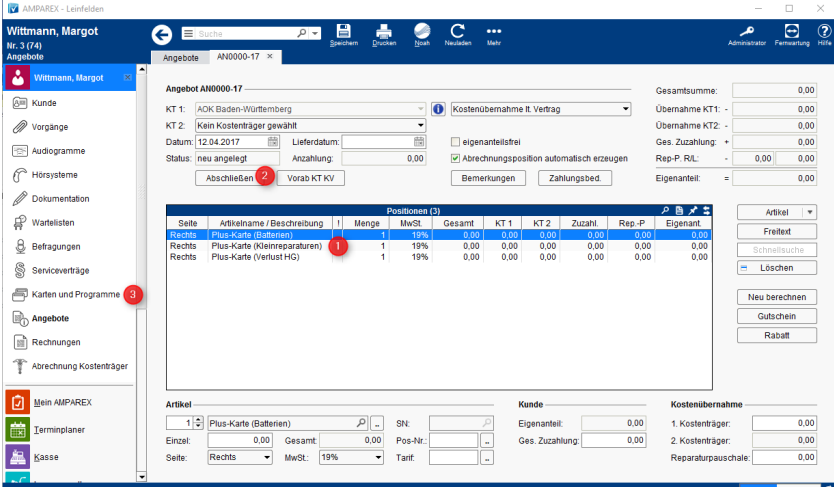


In der Praxis | Arbeitsablauf, Pro-Akustik-Karte

Schritt für Schritt

Wie wird die Pro-Akustik-Karte erstellt, dem Kunden verkauft und beim Kunden angewendet:

Pro Akustik Karte ausgeben

	Beschreibung
	<p>Vorgang (Plus-Karte beschreiben /codieren)</p> <p>(a) Erstellen Sie beim Kunden (1) einen neuen Vorgang(2) zur Neuversorgung eines Hörsystems oder direkt eine Pro-Akustik Karte (3). In diesem taucht der entsprechende Vorgangsschritt (4) zum Codieren auf. Über diesen beschreiben/codieren (5) Sie für den späteren Einsatz die Pro-Akustik-Karte.</p> <p>(b) Als Merkmal wählen Sie die Pro-Akustik-Karte (6) aus, stecken die Karte ein und beschreiben (7) diese.</p> <p>(c) Führen Sie ggf. die weiteren Vorgangsschritte aus.</p>
	<p>Angebot (Serviceleistungen dem Kunden verkaufen)</p> <p>(d) Erstellen Sie aus dem Vorgang ein neues Angebot. Fügen Sie in dem Angebot die entsprechenden Programme (1) ein (Plus-Karte Batterien, Plus-Karte Verlust HG und /oder Plus-Karte Kleinreparaturen).</p> <p>(e) Beim Abschließen (2) des Angebotes zur Rechnung werden die Programme beim Kunden unter 'Karten und Programme' (3) automatisch zugewiesen.</p>

Pro Akustik Karte in der Praxis

	Beschre
--	---------

In der Praxis | Arbeitsablauf, Pro-Akustik-Karte

Karte stecken

Was passiert, wenn eine Plus-Karte in AMPAREX

1. Kunde kommt mit der Pro-Akustik-Karte in Ihr den Kartenleser gesteckt, wird der Kunde in A
2. Stecken Sie die Pro-Akustik-Plus-Karte, versu zu finden.
 - a. Ist dies kein direkter Kunde von Ihnen, ei Aussteller (ausstellende Filiale). Hier leg anschließend die "Karten und Programm Kundenbindungsprogramme (Plus-Karte sonst die Anwendung der Kundenbindu noch die Programme mit der eingelese

Batterieausgabe

Wie bekommt der Kunde seine Batterien?

Kunde möchte seine Batterien lt. der Pro-Akustik-K Kartenleser gesteckt, wird der Kunde in AMPAREX

1. Wählen Sie das Kundenbindungsprogramm 'F (2) dieses Programm aus.
2. Wählen Sie einen Batterieartikel (1) und die e /Päckchen aus. Optional können Sie noch ein eingeben(3). Abschließend wird aus Ihrem La abgebucht/ausgegeben (4).

In der Praxis | Arbeitsablauf, Pro-Akustik-Karte

Verlust des Hörsystems

Was muss getan werden, wenn der Kunde sein Hörsystem verloren hat?

Hat der Kunde sein Hörsystem verloren, gehen Sie zu den folgenden Schritten über:

(a) Wird die Pro-Akustik-Plus-Karte in den Kartenleiste automatisch geöffnet.



Achtung

Wählen Sie im Dialog **NICHT** das Programm

(b) Erstellen Sie einen neuen Vorgang (1) 'HG Vorzeitige Neuversorgung' (2) wählen Sie die Option 'Vorzeitige Neuversorgung' (3) dem Kunden wie bei einem anderen Neuversorgungs Vorgangsschritte (5) aus und legen Sie ein neues Angebot (6) an.

(c) Wählen Sie das Kundenbindungsprogramm: PLI weitere Position in Ihr Angebot geschrieben, mit dem Kundeneigenanteils von 20 %.

Kleinreparaturen

Wie werden Kleinreparaturen abgerechnet?

1. Wird die Pro-Akustik-Plus-Karte in den Kartenleiste automatisch geöffnet.
2. Erstellen Sie einen neuen Reparaturvorgang, repariert werden sollen.
3. Legen Sie ein neues Angebot an.
4. Wählen Sie die Reparaturartikel aus, welche in der Rechnung gestellt werden (über die Reparatur 'Kleinreparaturen' kostenlos zugewiesen haben).
5. Wählen Sie das Kundenbindungsprogramm: PLI weitere Position in Ihr Angebot geschrieben, mit dem Kundeneigenanteils von 20 %.

Siehe auch ...

- Gutscheine im Brillenauftrag | Arbeitsablauf Optik
- Gutschein manuell zuweisen | Arbeitsablauf
- Gutschein über die Kasse ausgeben | Arbeitsablauf
- HÖR-SERVICE-PLUS HSP | Arbeitsablauf Einrichtung und Anwendung
- Kundenbindungsprogramm an einen Kunden verkaufen | Arbeitsablauf
- Kundenkarte / Kundenprogramme anwenden | Arbeitsablauf
- Kundenkarten bestellen | Arbeitsablauf
- Kundenkartenbestellung stornieren | Arbeitsablauf
- Pro-Akustik-Plus-Karte | Arbeitsablauf Einrichtung und Anwendung