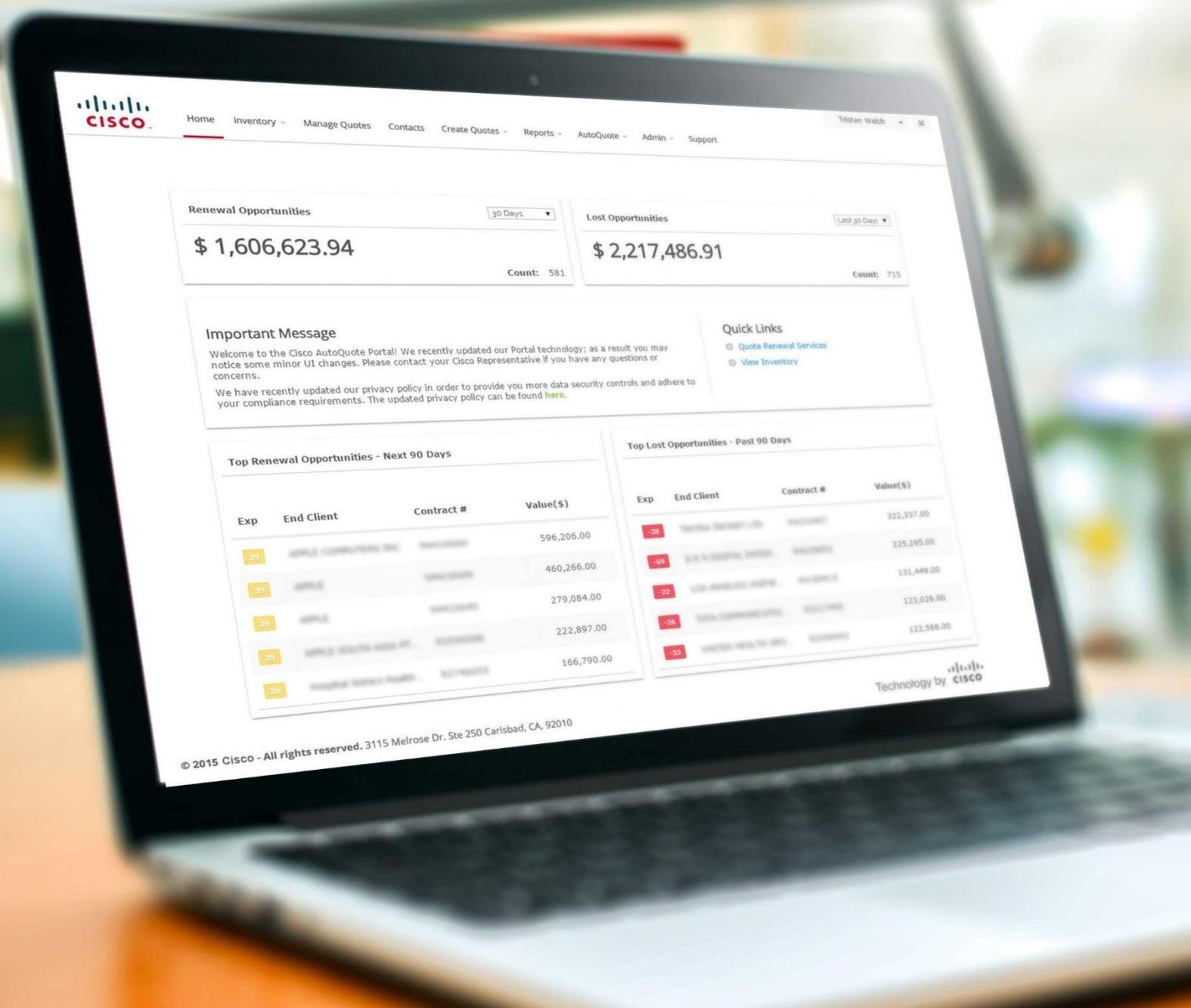




Bedienungsanleitung



Renewal Opportunities

30 Days

\$ 1,606,623.94

Count: 581

Lost Opportunities

Last 90 Days

\$ 2,217,486.91

Count: 715

Important Message

Welcome to the Cisco AutoQuote Portal! We recently updated our Portal technology; as a result you may notice some minor UI changes. Please contact your Cisco Representative if you have any questions or concerns.
We have recently updated our privacy policy in order to provide you more data security controls and adhere to your compliance requirements. The updated privacy policy can be found [here](#).

Quick Links

- [Quote Renewal Services](#)
- [View Inventory](#)

Top Renewal Opportunities - Next 90 Days

| Exp | End Client | Contract # | Value(\$) |
|-----|---------------------------|------------|------------|
| 29 | APPLE COMPUTER INC | XXXXXXXX | 596,206.00 |
| 29 | APPLE | XXXXXXXX | 460,266.00 |
| 29 | APPLE | XXXXXXXX | 279,084.00 |
| 29 | APPLE SERVICE AGENT INC | XXXXXXXX | 222,897.00 |
| 29 | INTEGRATED SYSTEMS HEALTH | XXXXXXXX | 166,790.00 |

Top Lost Opportunities - Past 90 Days

| Exp | End Client | Contract # | Value(\$) |
|-----|-------------------------|------------|------------|
| -28 | THEODORE ROOSEVELT UNIV | XXXXXXXX | 322,337.00 |
| -29 | THE UNIVERSITY OF TEXAS | XXXXXXXX | 225,195.00 |
| -22 | THE UNIVERSITY OF TEXAS | XXXXXXXX | 131,449.00 |
| -26 | THE UNIVERSITY OF TEXAS | XXXXXXXX | 123,029.00 |
| -23 | THE UNIVERSITY OF TEXAS | XXXXXXXX | 122,568.00 |

Inhalt

| | |
|-----------------------------------|----|
| Erste Schritte | 3 |
| Persönliche Einstellungen | 8 |
| Startseite (Home) | 10 |
| Bestand (Inventory) | 11 |
| Kontakte | 16 |
| Angebote (Quotes) verwalten..... | 23 |
| Angebote (Quotes) erstellen | 27 |
| Einrichten von AutoQuote® | 3 |
| AutoQuote® E-Mails abrufen..... | 43 |
| Berichte | 44 |
| Support | 46 |
| Admin..... | 47 |
| Schulungsvideos..... | 58 |

Erste Schritte

Einloggen des Benutzers

Bei Ihrem ersten Login werden Sie aus Sicherheitsgründen aufgefordert, Ihr Passwort zu ändern. Das Passwort muss einen Großbuchstaben, einen Kleinbuchstaben und eine Zahl enthalten.

Passwort vergessen

Sollten Sie Ihr Passwort vergessen haben, klicken Sie auf den Link „Forgot your password?“. So können Sie über die Eingabe Ihres Benutzernamens und die Beantwortung der Sicherheitsfragen Ihr Passwort wiederherstellen. Haben Sie Ihren Benutzernamen und/oder Ihre Sicherheitsfragen vergessen, setzen Sie sich bitte mit dem Support in Verbindung.



Username *

Password *

Remember me

Login

[Forgot your password?](#)

[Request an account](#)

[Need help? Submit a support request](#)

Allgemeine Funktionen des Portals

Im gesamten Portal werden Sie verschiedene Funktionalitäten auf fast allen Seiten wiederfinden. Dies ermöglicht eine einfache Nutzung jeder Seite.

Tabellenansichten

Die Anzeige der Daten im Tabellenformat ermöglicht ein effizientes Abrufen, Sortieren und Filtern Ihrer Datensätze. Die Tabellen können dann in verschiedene Formate exportiert werden, um sie weiter zu bearbeiten, gegebenenfalls an Ihre Kunden zu versenden, in andere Systeme zu importieren oder als Grundlage für einen Bericht zu verwenden. Das Tabellenformat werden Sie überall auf der Website wiederfinden.

Innerhalb der Tabellen verfügen Sie unter anderem über folgende Funktionen:

- Sortieren
- Zeilen expandieren / komprimieren
- Seitenzahlen einfügen
- Filtern
- Exportieren

Sortieren

Zum Sortieren der Tabelle in aufsteigender Reihenfolge klicken Sie einmal auf den entsprechenden Spaltenkopf. Klicken Sie erneut, um in absteigender Reihenfolge zu sortieren. Ein Pfeil neben der Spaltenüberschrift zeigt die aktuelle Sortierreihenfolge für die sortierte Spalte an.



Zeilen anzeigen

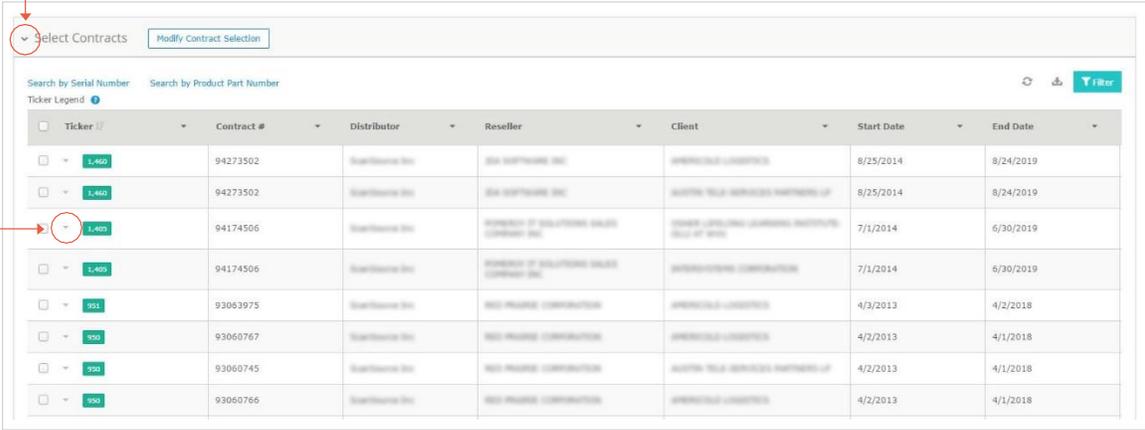
Zur Einstellung der Anzahl der angezeigten Tabellenzeilen können Sie auf die Zahlen 5, 10, 20, 50 am unteren Ende der Ansicht klicken. Je nach den eingestellten Anzeigoptionen werden dadurch mehr oder weniger Zeilen hinzugefügt.



Abschnitte und Zeilen

In einigen Tabellen können Sie Tabelleninhalte zum Abrufen weiterer Details einblenden, indem Sie auf den nach rechts zeigenden Pfeil auf der linken Seite der Zeile klicken. Um die Details wieder auszublenden, klicken Sie auf den nach unten zeigenden Pfeil.

EINBLENDEN/ AUSBLENDEN VON ABSCHNITTEN ÜBER DIESEN PFEIL IM HEADER



EINBLENDEN/ AUSBLENDEN VON ZEILEN ÜBER DIESEN PFEIL IN DER TABELLE

| Ticker | Contract # | Distributor | Reseller | Client | Start Date | End Date |
|--------|------------|------------------|------------------------|----------------------------------|------------|-----------|
| 1,460 | 94273502 | QuantSource Inc. | SEA SOFTWARE INC. | AMERICALIA CAPITAL | 8/25/2014 | 8/24/2019 |
| 1,460 | 94273502 | QuantSource Inc. | SEA SOFTWARE INC. | AUSTIN VELA SERVICES PARTNERS LP | 8/25/2014 | 8/24/2019 |
| 1,460 | 94174506 | QuantSource Inc. | AMERICALIA CAPITAL | AMERICALIA CAPITAL | 7/1/2014 | 6/30/2019 |
| 1,460 | 94174506 | QuantSource Inc. | AMERICALIA CAPITAL | AMERICALIA CAPITAL | 7/1/2014 | 6/30/2019 |
| 551 | 93063975 | QuantSource Inc. | SEA MIDDLE CORPORATION | AMERICALIA CAPITAL | 4/3/2013 | 4/2/2018 |
| 550 | 93060767 | QuantSource Inc. | SEA MIDDLE CORPORATION | AMERICALIA CAPITAL | 4/2/2013 | 4/1/2018 |
| 550 | 93060745 | QuantSource Inc. | SEA MIDDLE CORPORATION | AUSTIN VELA SERVICES PARTNERS LP | 4/2/2013 | 4/1/2018 |
| 550 | 93060766 | QuantSource Inc. | SEA MIDDLE CORPORATION | AMERICALIA CAPITAL | 4/2/2013 | 4/1/2018 |

Standard-Filter

Die meisten Tabellenansichten verfügen über Standard-Spaltenfilter. Zugriff auf diese Filter erhalten Sie über die türkisfarbene Schaltfläche „Filter“ auf der rechten Seite des Bildschirms oder durch Klicken auf den nach unten zeigenden Pfeil im Spaltenkopf und Auswahl der Option „Filter“. Beide Aktionen öffnen den Filterbereich oberhalb der Tabelle, in welchem Sie Filter für jede Tabellenspalte setzen können. So können Sie Ihre Daten äußerst effizient selektieren.

Wählen Sie zum Filtern Ihrer Daten zunächst eine Eigenschaft aus der Liste. Jede Eigenschaft bezieht sich auf eine Spalte der Tabelle. Wählen Sie dann die Art des anzuwendenden Filters aus der Liste „Type“. Diese umfasst verschiedene Optionen für eine effiziente Suche. Geben Sie anschließend den/die gewünschte/n Wert/e für den gewählten Filtertyp an.

Zusätzliche Filtereigenschaften können durch Anklicken des Links „+ Add Property“ hinzugefügt werden. Auf diese Art und Weise können Sie nach mehreren Tabellenspalten filtern. Um nach mehreren Werten innerhalb derselben Spalte zu filtern, markieren Sie die zu filternde Spalte und wählen Sie die Option „equals“ (ist gleich) oder die Option „does not equal“ (ist nicht gleich) aus. Bei Suchvorgängen mit mehreren Werten ist nur eine exakte Suche zulässig. Geben Sie den ersten Wert ein und klicken Sie dann auf den Link „+ Add Value“. So können Sie eine Liste von Werten erstellen, nach denen Sie selektieren möchten.

Filter speichern

Haben Sie Ihre Standard-Filter nach Ihren Wünschen eingestellt, können Sie jeden Filtersatz durch die Vergabe eines Namens in der „Save as“-Box speichern. Durch Ankreuzen von „Make this the default filter“ (diesen Filter als Voreinstellung verwenden) wird dieser Filter bei jedem Aufruf dieser Seite angewendet. So können Sie stets den vorgefilterten Datenbestand abrufen. Einen zuvor gespeicherten Filter können Sie jederzeit durch Anklicken des nach unten zeigenden Pfeils neben der türkisfarbenen Schaltfläche „Filter“ anwenden. Über „Manage Filters“ (Filter verwalten) können Sie Filter löschen, umbenennen oder Ihre Einstellungen ändern. Dieser Pfeil wird nur angezeigt, falls Sie eine Filteransicht gespeichert haben.

Nach Anwendung eines Filters erscheint ein roter Balken direkt über der Tabelle, in dem die derzeit angewendeten Filter angezeigt werden.

Exportieren

In allen Tabellenansichten bietet Ihnen das Portal drei Hauptoptionen für den Export Ihrer Daten. Die Exportoption befindet sich neben der Schaltfläche „Filter“.

Download Refreshable Web Query (Download aktualisierbarer Webabfragen)

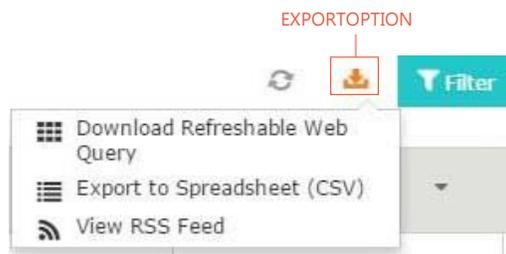
Mit dieser Option können Sie gefilterte Tabellen in eine Excel-Datei exportieren und die Daten innerhalb von Excel aktualisieren, ohne erneut das Portal zur Abfrage neuer Daten aufzurufen. Sie können also die Daten direkt in Ihrer Excel-Datei aktualisieren; aus den Daten erstellte Pivot-Tabellen und Grafiken werden ebenfalls automatisch aktualisiert. Diese Art des Exports ist auf 200.000 Datensätze beschränkt.

Export to Spreadsheet (Export in Spreadsheet) - CSV

Ein Export ins CSV Format ermöglicht dem Benutzer einen Export von mehr Datensätzen in eine Datei mit weniger Formatierungsdaten. Dieses Format bietet sich an, wenn Sie Ihre Daten in ein anderes System importieren möchten oder mehr als 200.000 Datensätze benötigen. Diese Vorgehensweise ermöglicht einen Export von bis zu 400.000 Datensätzen.

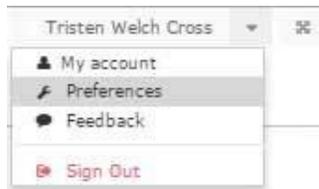
View RSS Feed

Diese Ansicht ermöglicht Ihnen eine XML-Darstellung Ihrer Daten für Anzeigezwecke innerhalb Ihres eigenen Systems.



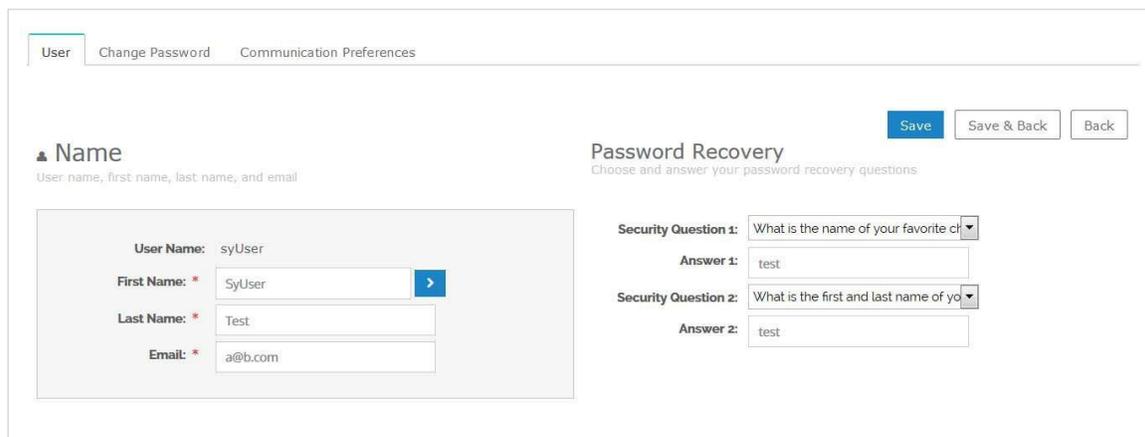
Persönliche Einstellungen

Das Cisco Impact Portal bietet viele Einstellungsoptionen zur Anpassung an Ihren persönlichen Bedarf. Diese Einstellungen können im Drop-Down-Menü neben Ihrem Namen, rechts oben auf der Seite vorgenommen werden.



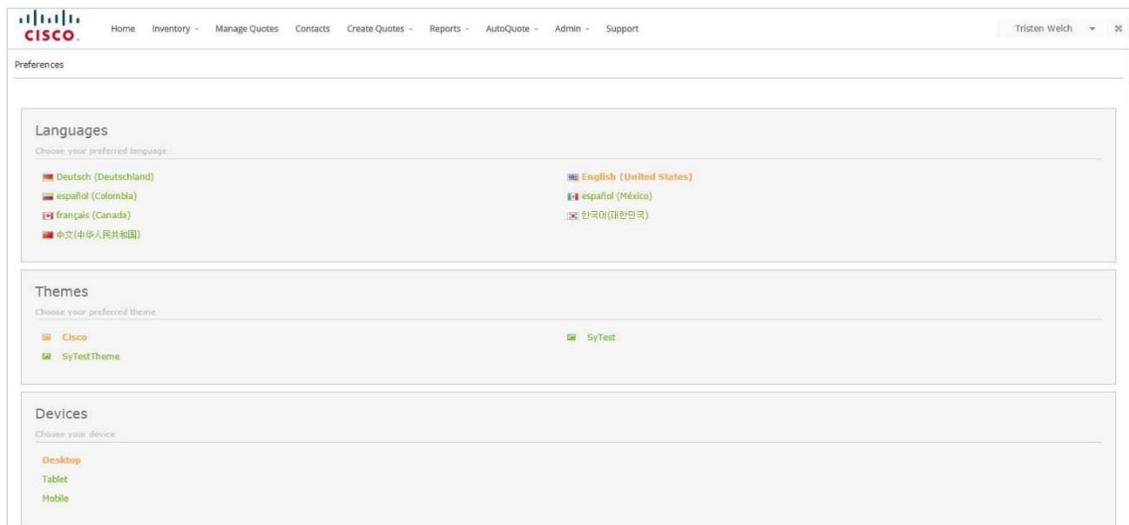
Ändern Ihrer personenbezogenen Informationen

Sie haben die Möglichkeit, Ihre Benutzerinformationen anzupassen, Ihr Passwort zu ändern, Ihre EULA (Lizenzvereinbarung) abzurufen und Ihre Kommunikationseinstellungen zu ändern. Um Ihre Änderungen zu speichern, klicken Sie auf die Schaltfläche „Save“ (Speichern).

A screenshot of the user profile settings page. The page has a navigation bar with 'User', 'Change Password', and 'Communication Preferences'. Below the navigation bar are two main sections: 'Name' and 'Password Recovery'. The 'Name' section has a sub-header 'Name' and a description 'User name, first name, last name, and email'. It contains a form with fields for 'User Name' (syUser), 'First Name' (SyUser), 'Last Name' (Test), and 'Email' (a@b.com). The 'Password Recovery' section has a sub-header 'Password Recovery' and a description 'Choose and answer your password recovery questions'. It contains two security questions: 'Security Question 1: What is the name of your favorite ch...' and 'Security Question 2: What is the first and last name of yo...'. Each question has an 'Answer' field. There are 'Save', 'Save & Back', and 'Back' buttons at the top right of the form.

Ändern Ihrer Benutzereinstellungen

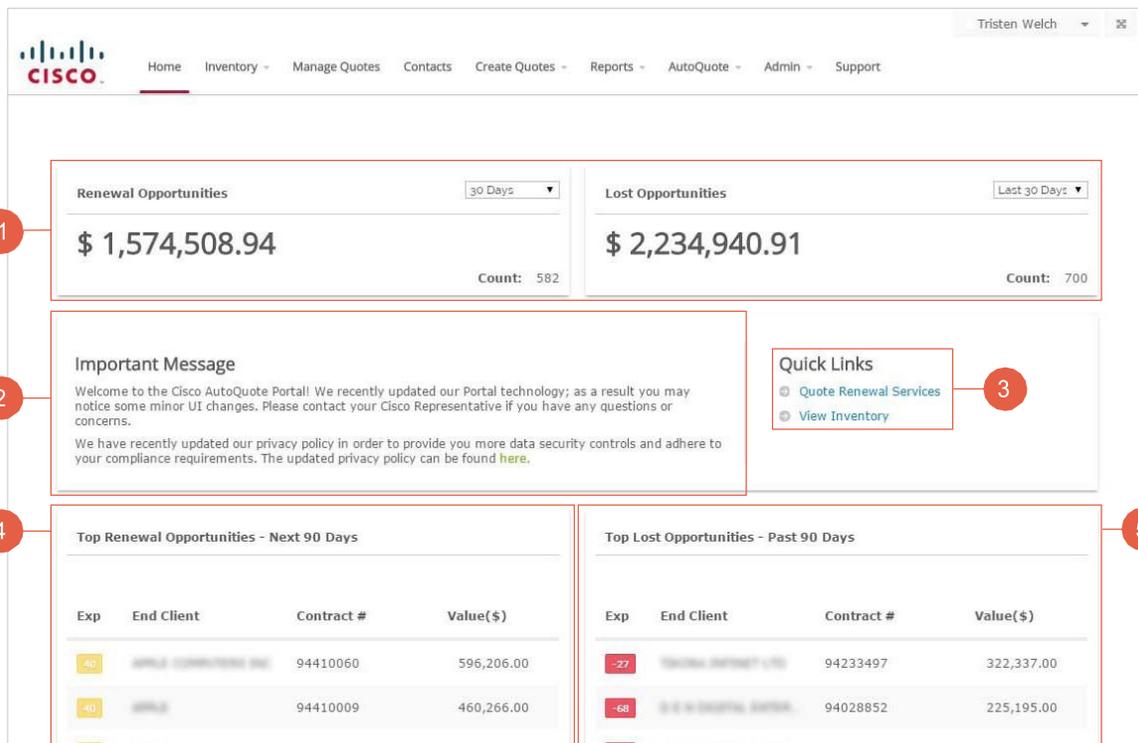
Über das Drop-Down-Menü Ihres Benutzerkontos können Sie auch Ihre „Preferences“ (Bearbeitungseinstellungen) aufrufen. Wenn Sie sich auf der Preferences-Seite befinden, können Sie Ihre bevorzugte Sprache wählen und Geräteeinstellungen vornehmen.



Startseite (Home)

Auf der Startseite finden Sie wichtige Mitteilungen, zentrale Datenübersichten sowie andere relevante Informationen.

1. Unter Renewal Opportunities (Verlängerungsmöglichkeiten) und Lost Opportunities (entgangene Möglichkeiten) wird jeweils der kumulierte Wert in Dollar angezeigt. Sie können auch den Zeitrahmen für die Datenbetrachtung auf 30, 60 oder 90 Tage anpassen.
2. Important Messages (wichtige Mitteilungen): Alle wichtigen Information, die einen Einfluss auf die Nutzung des Portals haben könnten (z. B. Datenupdates, AutoQuote-Sendedaten, Systemausfälle oder Angebote).
3. Quick Links: Links zu Quote Renewal Services (Angebots-Verlängerung-Services) und View Inventory (Bestand aufrufen).
4. Top Renewal Opportunities (Wichtigste Verlängerungsmöglichkeiten) - Nächste 90 Tage: Zeigt die 5 wichtigsten Verlängerungsmöglichkeiten, die innerhalb der nächsten 90 Tage ablaufen, sortiert von höchstem bis niedrigstem Dollar-Wert. Der Ticker zeigt die Anzahl der Tage bis zum Ablauf der Gültigkeit an.
5. Top Lost Opportunities (Wichtigste entgangene Möglichkeiten) - Letzte 90 Tage: Zeigt die 5 wichtigsten Verträge, die innerhalb der letzten 90 Tage abgelaufen sind, sortiert von höchstem bis niedrigstem Dollar-Wert, Ticker zeigt Anzahl der Tage seit dem Ablaufen an.



The screenshot shows the Cisco AutoQuote Portal Home page. At the top, there is a navigation bar with the Cisco logo and menu items: Home, Inventory, Manage Quotes, Contacts, Create Quotes, Reports, AutoQuote, Admin, and Support. The user name 'Tristen Welch' is visible in the top right corner.

Key features highlighted with numbered callouts:

- 1:** Renewal Opportunities and Lost Opportunities summary cards. The Renewal Opportunities card shows a value of \$1,574,508.94 with a count of 582 and a 30 Days filter. The Lost Opportunities card shows a value of \$2,234,940.91 with a count of 700 and a Last 30 Days filter.
- 2:** Important Message section containing a welcome message and a privacy policy update notice.
- 3:** Quick Links section with buttons for Quote Renewal Services and View Inventory.
- 4:** Top Renewal Opportunities - Next 90 Days table.
- 5:** Top Lost Opportunities - Past 90 Days table.

| Exp | End Client | Contract # | Value(\$) |
|-----|-----------------------|------------|------------|
| 40 | AMPLA CORPORATION INC | 94410060 | 596,206.00 |
| 40 | AMPLA | 94410009 | 460,266.00 |

| Exp | End Client | Contract # | Value(\$) |
|-----|----------------------|------------|------------|
| -27 | TRICOMA BUSINESS LTD | 94233497 | 322,337.00 |
| -68 | S & B CAPITAL GROUP | 94028852 | 225,195.00 |

Bestand (Inventory)

Über den Bestand haben Sie in drei unterschiedlichen Suchansichten Zugriff auf Ihren gesamten Datenbankbestand.

- Suche nach Unternehmen (Companies)
- Suche nach Verträgen (Contracts)
- Suche nach Produkten (Products)

Suche nach Unternehmen (Companies)

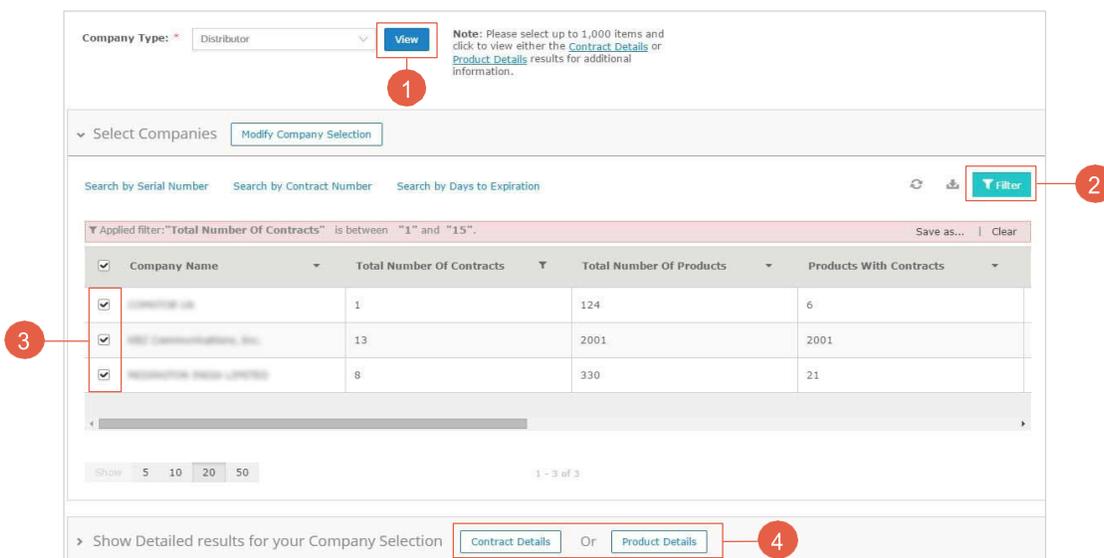
Die Ansicht „Search by Companies“ ermöglicht das Abrufen aller Unternehmen und der zugeordneten Vertrags- und Produktdetails. Zunächst müssen Sie einen Unternehmenstyp auswählen. Verfügbar sind jeweils die höchsten Unternehmensebenen, für die Sie zugriffsberechtigt sind. Sind Sie also ein Hersteller-Benutzer, stehen Ihnen die Optionen Distributor, Reseller und End Client (Endkunde) zur Verfügung. Sind Sie ein Reseller-Benutzer, haben Sie lediglich auf Reseller- und Endkunden-Zugriff.

Wählen Sie oben in der Registerkarte „Inventory“ im Drop-Down-Menü „Search by Companies“ aus. Von dieser Ansicht aus können Sie Ihre Suche wie folgt starten:

1. Wählen Sie „Company Type“ im Drop-Down-Menü. Klicken Sie auf die Schaltfläche „View“.
2. Sie können die Unternehmensliste eingrenzen, indem Sie Filter auf die Daten anwenden. Klicken Sie die Schaltfläche Filter und filtern Sie nach den gewünschten Kriterien.
3. Wurde der Filter angewendet, wählen Sie die Namen der Unternehmen aus, die Sie näher betrachten möchten, indem Sie die Kästchen links neben dem Unternehmensnamen ankreuzen. Sie können bis zu 1.000 Datensätze auswählen.
4. Anschließend wählen Sie die gewünschte Detailinformationen aus: „Contract Details“ oder „Product Details“.

Contract Details: Zeigt alle für das/die gewählte/n Unternehmen verfügbaren Verträge an.

Product Details: Zeigt alle für das/die gewählte/n Unternehmen verfügbaren Produkte unabhängig der vertraglichen Zuordnung an.



Company Type: * Note: Please select up to 1,000 items and click to view either the [Contract Details](#) or [Product Details](#) results for additional information.

▼ Select Companies

Search by Serial Number Search by Contract Number Search by Days to Expiration

Applied filter: "Total Number Of Contracts" is between "1" and "15". |

| <input checked="" type="checkbox"/> | Company Name | Total Number Of Contracts | Total Number Of Products | Products With Contracts |
|-------------------------------------|--------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Company A | 1 | 124 | 6 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Company B | 13 | 2001 | 2001 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Company C | 8 | 330 | 21 |

Show 5 10 20 50 1 - 3 of 3

> Show Detailed results for your Company Selection Or

Unten sehen Sie eine Ansicht nach dem Anklicken von Contract Details.

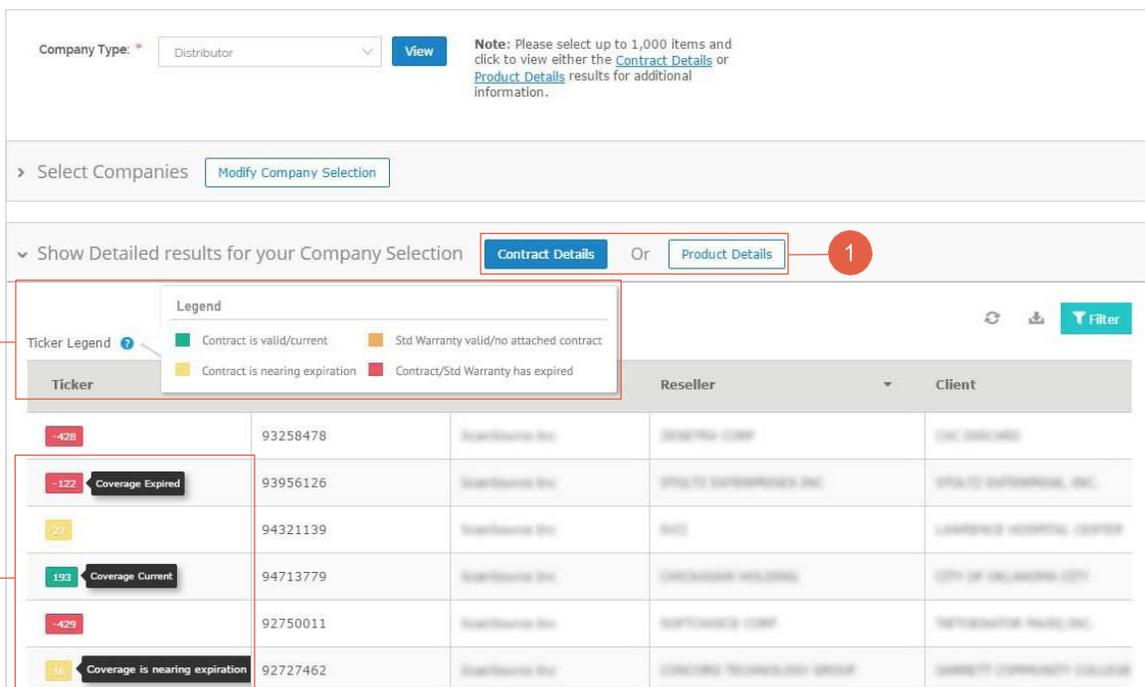
1. Sie können zwischen Contract Details und Product Details wechseln.
2. Die Ticker-Legende stellt Ihnen als Rollover Informationen zur Farbcodierung des Tickers bereit.
3. Die Ticker-Liste ist entsprechend den Angaben in der Legende farbcodiert. Bei jedem einzelnen Ticker werden Informationen angezeigt, wenn Sie den Cursor darüber positionieren. So erhalten Sie weitere Informationen über den jeweiligen Ticker-Status. Der Ticker ist eine optische Anzeige der Anzahl der Tage, die bis zum Ablauf des Vertrags verbleiben bzw. seit dem Ablauf des Vertrags vergangen sind.

Ticker-Status Grün: der Vertrag ist aktuell und gültig. Die Ticker-Zahl stellt die Anzahl der Tage bis zu dem Zeitpunkt dar, zu dem der Vertrag abläuft und das Produkt nicht mehr dem Service unterliegt.

Vertrags-Status Gelb: Der Vertrag wird im Benachrichtigungsfenster angezeigt (d. h. 90 Tage bis Ablauf). Erreicht der Vertrag die 90 Tage, ändert sich der Status von grün zu gelb. Der Ticker stellt die Anzahl verbleibender Tage bis zum Ablauf dar.

Vertrags-Status Rot: Der Vertrag ist abgelaufen und das Produkt ist nicht abgesichert. Der Ticker zählt nun die Anzahl der Tage, die seit Ablauf des Vertrags vergangen sind.

Vertrags-Status Orange: Das Produkt verfügt über keinen Vertrag oder der Vertrag ist abgelaufen. Die Standard-Gewährleistung nähert sich dem Ablauf und das Produkt wird bald ungesichert und gefährdet sein. Der Ticker zählt die Anzahl der Tage bis zum Ablauf der Gewährleistung.



The screenshot shows a web interface for contract management. At the top, there is a 'Company Type' dropdown set to 'Distributor' and a 'View' button. A note indicates that up to 1,000 items can be selected. Below this is a 'Select Companies' section with a 'Modify Company Selection' button. The main section is titled 'Show Detailed results for your Company Selection' and has two tabs: 'Contract Details' (selected) and 'Product Details'. A red circle '1' points to the 'Contract Details' tab. Below the tabs is a 'Legend' box (callout 2) with four categories: 'Contract is valid/current' (green), 'Std Warranty valid/no attached contract' (orange), 'Contract is nearing expiration' (yellow), and 'Contract/Std Warranty has expired' (red). Below the legend is a table with columns 'Reseller' and 'Client'. The table contains several rows of contract data. A red circle '3' points to a row with a green ticker and a tooltip that says 'Coverage Current'. Another red circle '2' points to a row with a red ticker and a tooltip that says 'Coverage Expired'. A third red circle '3' points to a row with a yellow ticker and a tooltip that says 'Coverage is nearing expiration'.

| Ticker | Contract ID | Reseller | Client |
|--------|-------------|--------------|---------------------------|
| -426 | 93258478 | Standard Inc | STANDARD CORP |
| -122 | 93956126 | Standard Inc | STANDARD ENTERPRISE INC |
| 27 | 94321139 | Standard Inc | STC |
| 193 | 94713779 | Standard Inc | STANDARD HOLDING |
| -429 | 92750011 | Standard Inc | STANDARD CORP |
| 16 | 92727462 | Standard Inc | STANDARD TECHNOLOGY GROUP |

Suche nach Verträgen (Contracts)

Die Ansicht „Search By Contracts“ ermöglicht Ihnen, Details zum Vertrag einzusehen.

1. Wählen Sie oben in der Registerkarte „Inventory“ im Drop-Down-Menü „Search by Contracts“ aus.
2. Sie können die Vertragsliste eingrenzen, indem Sie die Filtereigenschaften entsprechend Ihren Auswahlkriterien einstellen.
3. Wurde der Filter angewendet, wählen Sie die Verträge aus, die Sie sich anschauen möchten, indem Sie die Kästchen links neben der Vertragsnummer ankreuzen. Sie können bis zu 1.000 Datensätze auswählen.
4. Die Zeilen können zum schnellen Überblick über Produktinformationen expandiert und komprimiert werden.
5. Weitere Informationen erhalten Sie durch Anklicken von „Company Details“ oder „Product Details“.

The screenshot shows the Cisco Inventory Search interface. At the top, there is a navigation bar with 'Inventory' selected. A dropdown menu is open, showing 'Search By Companies', 'Search By Contracts' (highlighted), and 'Search By Products'. Below this, a note states: 'Note: Please select up to 1,000 items and click to view either the [Company Details](#) or [Product Details](#) results for additional information.' The main section is titled 'Select Contracts' and contains search filters for 'Serial Number' and 'Product Part Number', a 'Filter' button, and a table of contracts. The table has columns for 'Contract #', 'Distributor', 'Reseller', and 'Client'. Two rows are visible, both with 'Contract #' 94273502. The first row has 'Distributor' 'SpartanSource Inc' and 'Reseller' 'SIS SOFTWARE INC'. The second row has 'Distributor' 'SpartanSource Inc' and 'Reseller' 'SIS SOFTWARE INC'. Below the table, there are buttons for 'Company Details' and 'Product Details'.

Company Details

Unter Company Details erhalten Sie eine Liste aller Unternehmen, die den ausgewählten Verträgen zugeordnet sind. Auf der Grundlage Ihrer Vertragsauswahl werden die Daten als Gesamtanzahl der Verträge und vorhandenen Vertragssummen angezeigt.

View Detailed results for your Contract Selection Company Details Or Product Details

| Company | Company Type | Contract Count | Existing Contract Total (\$) |
|---------------------------------------|--------------|----------------|------------------------------|
| SPARTANSOURCE INC | Reseller | 1 | 880.00 |
| SPARTANSOURCE DATA SERVICES LTD | Reseller | 3 | 620.00 |
| SIS | Distributor | 3 | 620.00 |
| AMERICA | End Client | 1 | 0.00 |
| AMERICA TECHNOLOGIES INC | Reseller | 1 | 1198.00 |
| AMERICA SERVICES & SECURITY SOLUTIONS | Reseller | 1 | 0.00 |

SUCHE NACH VERTRÄGEN (CONTRACTS) (Fortsetzung)

PRODUCT DETAILS

Unten stehende Abbildung zeigt ein Beispiel für die „Product Details“ zu den ausgewählten Verträgen. In dieser Ansicht können Sie die Seriennummer anklicken, um weitere Detailinformationen zu diesem Produkt zu sehen. Diese Seite wird als Product Details-Seite bezeichnet.

View Detailed results for your Contract Selection Company Details Or Product Details

Ticker Legend ⓘ FÜR WEITERE INFORMATIONEN ZU DEN PRODUKTEN AUF DIE SERIENNUMMER KLIKEN Filter

| Serial Number | Ticker | Contract # | Manufacturer Part Number | Contract Part Number |
|----------------------------|--------|------------|--------------------------|----------------------|
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |
| XXXXXXXXXX | -430 | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |

Show 5 10 20 50 1 - 50 of 61 << < 1 2 > >>

Bei Klicken auf den jeweiligen Bereich erhalten Sie folgende Informationen: Product Summary (Zusammenfassung Produkt), Contract Level Information (Informationen auf Vertragsebene), Product Information (Informationen zum Produkt), Purchased Contract Information (Informationen zu abgeschlossenen Verträgen), sowie Purchased Transaction Information (Informationen zu abgeschlossenen Transaktionen).

Back

Product Details
Detailed information about the selected product.

Manufacturer: CISCO SYSTEMS INC Distributor: Direct Reseller: COMMERCIAL DATA SYSTEMS LTD End Customer: CISCO SYSTEMS INC

Product Summary

| Ship Date | Location | Manufacturer Part Number | Part Description | Serial Number |
|-----------|-------------|--------------------------|------------------|---------------|
| | Third Floor | | XXXXXXXXXX | XXXXXXXXXX |

Contract Level Information

Product Information

Purchased Contract Information

Purchased Transaction Information

Suche nach Produkten (Products)

Die Ansicht „Search By Products“ zeigt alle Produkte Ihrer Auswahl, ungeachtet ihrer Einbindung in einen Vertrag.

1. Wählen Sie oben in der Registerkarte „Inventory“ im Drop-Down-Menü „Search by Products“ aus.
2. Sie können Ihre Datenzusammenstellung eingrenzen, indem Sie Filtereigenschaften einsetzen.
3. Produktdetailinformationen erhalten Sie durch Klicken auf die Seriennummer.
4. Beispiel für eine Product Details-Seite.

| Serial # | Ticker | Distributor | Reseller | End Customer |
|----------------------|--------|---------------|---------------------------|-----------------|
| 10000000000000000000 | -956 | Comstor Inc. | World Technology Inc. | World Wide Inc. |
| 10000000000000000000 | -956 | Digital World | World Wide Technology LLC | World Wide LLC |

Product Details
Detailed information about the selected product.

Manufacturer: Cisco Systems Inc. | Distributor: Comstor Inc. | Reseller: World Technology Inc. | End Customer: World Wide Inc.

Product Summary

| Ship Date | Location | Manufacturer Part Number | Part Description | Serial Number |
|------------|----------------------|--------------------------|----------------------|----------------------|
| 2016-01-01 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 |

Contract Level Information

| Contract # | Contract Part Number | Contract Description | Contract Type | Contract Start Date | Contract End Date | Contract Level |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 10000000000000000000 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 | 10000000000000000000 |

Product Information

Location: 10000000000000000000
Quantity: 10000000000000000000
End of Contract Life Date: 10000000000000000000
End of Product Life Date: 10000000000000000000
End Customer: 10000000000000000000

Purchased Contract Information

Contract Type: Service
Contract #: 10000000000000000000
Document Contract Numbers: 10000000000000000000
Shipped Date: 10000000000000000000

Purchased Transaction Information

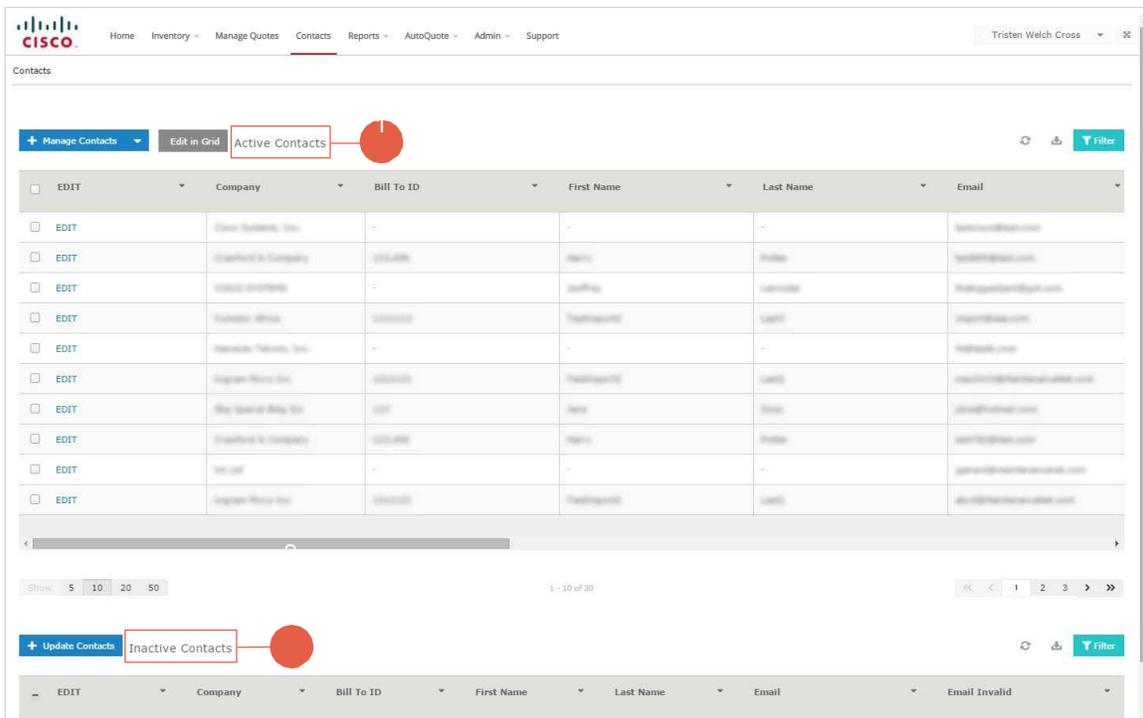
Invoice Date: 10000000000000000000
Ship Date: 10000000000000000000
Sales Order Number: 10000000000000000000
Reseller to Distributor Purchase Order: 10000000000000000000
End Customer Company: 10000000000000000000
Distributor: 10000000000000000000
Total Cost: 10000000000000000000

Invoice Number: 10000000000000000000
Book Date: 10000000000000000000
Distributor to Manufacturer Purchase Order: 10000000000000000000
Purchase Order: 10000000000000000000
Manufacturer: 10000000000000000000
Reseller: 10000000000000000000

Kontakte

Die Kontakte sind die zentrale Ablage für alle Kontaktdaten, die für das Versenden von AutoQuotes, das manuelle Versenden von Angeboten oder als Ergänzung zu Ihrem CRM-System verwendet werden können. Die Kontaktansicht ist in zwei Abschnitte aufgeteilt:

1. Aktive Kontakte
2. Inaktive Kontakte



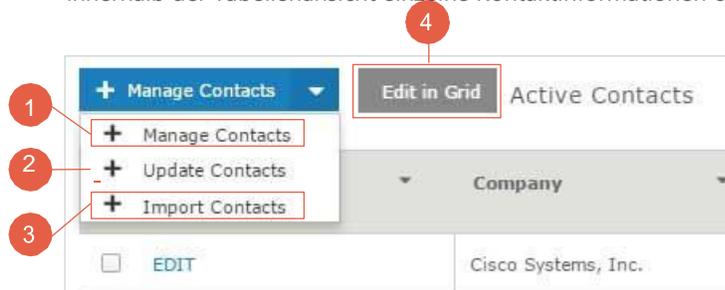
The screenshot displays the Cisco Comstor web interface for managing contacts. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Inventory, Manage Quotes, Contacts (selected), Reports, AutoQuote, Admin, and Support. The user's name, 'Tristen Welch Cross', is visible in the top right corner.

The main content area is titled 'Contacts' and is split into two sections:

- Active Contacts:** This section is highlighted with a red circle. It features a '+ Manage Contacts' button and an 'Edit in Grid' button. Below these is a table with the following columns: EDIT, Company, Bill To ID, First Name, Last Name, and Email. The table contains 10 rows of contact data. Below the table, there are pagination controls showing '1 - 10 of 30' records and a 'Filter' button.
- Inactive Contacts:** This section is also highlighted with a red circle. It features a '+ Update Contacts' button and an 'Inactive Contacts' button. Below these is a table with columns: EDIT, Company, Bill To ID, First Name, Last Name, Email, and Email Invalid.

Aktive Kontakte

Im Bereich Aktive Kontakte haben Sie die Möglichkeit, neue Kontakte zu erstellen, bestehende Kontakte zu bearbeiten und eine Liste von Kontakten zu importieren. Sie können auch direkt innerhalb der Tabellenansicht einzelne Kontaktinformationen oder ganze Kontakte bearbeiten.



Kontakte verwalten

Mit der Schaltfläche „Manage Contacts“ (Kontakte verwalten) können Sie neue Kontakte erstellen. Klicken Sie hierfür zunächst auf das Pfeilsymbol im Drop-Down-Menü „Manage Contacts“ und klicken Sie auf die Schaltfläche „Manage Contacts“.

1. Füllen Sie das Formular aus: Name des Unternehmens, Status, E-Mail-Adresse und [Company Source](#). Füllen Sie nach Wunsch weitere optionale Felder aus.
2. Klicken Sie auf „Save“.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[Company Source](#): Diese Funktion steht nur Cisco-Benutzern mit Administratorprofil zur Verfügung.

Kontakte aktualisieren

Durch Klicken auf die Schaltfläche „Update Contacts“ können Sie mehrere Kontakte gleichzeitig bearbeiten.

1. Klicken Sie die Schaltfläche „Filter“, um die Kontaktdaten nach den gewünschten Kriterien zu filtern.
2. Wählen Sie die Kontakte aus, die gleichzeitig bearbeitet werden sollen, indem Sie die Kästchen ankreuzen.
3. Wählen Sie den Status, den Sie für alle gewählten Kontakte ändern möchten, und/oder Renewal Email Eligible (Freigabe für E-Mails zur Verlängerung) und Attach Email Eligible (Freigabe für Zuordnungs-Mail).
4. Wenn Sie alle Änderungen vorgenommen haben, klicken Sie auf die Schaltfläche „Update Contacts“.

The screenshot shows the 'Active Contacts' management interface. At the top right, a 'Filter' button is highlighted with a red circle labeled '1'. Below the header, a table of contacts is displayed with columns for 'EDIT', 'Company', 'Bill To ID', and 'First Name'. The first column contains checkboxes, with the first six checked, highlighted by a red box and a red circle labeled '2'. A modal dialog box is open in the center, containing a 'Status' dropdown menu set to 'Active' (highlighted with a red circle labeled '3'), and two checkboxes for 'Renewal Email Eligible' and 'Attach Email Eligible'. At the bottom of the dialog, the 'Update Contacts' button is highlighted with a red circle labeled '4', along with a 'Cancel' button. The table below the dialog shows several rows of contact data, including 'Company', 'Bill To ID', and 'First Name'.

Änderung in der Tabelle vornehmen

Sie können mehrere Kontaktdatensätze gleichzeitig ändern, indem Sie innerhalb der Tabellenansicht auf „Edit in Grid“ (innerhalb der Tabelle bearbeiten) klicken. Die Felder innerhalb der Tabelle können nun bearbeitet werden: Informationen können in die Zeilen eingegeben oder darin geändert werden. Wenn Sie alle Änderungen in der Tabelle vorgenommen haben, klicken Sie auf „Save Changes“, um Ihre Änderungen zu speichern.

Contacts

+ Manage Contacts Save Changes Close Active Contacts Filter

Save

| <input type="checkbox"/> | EDIT | Company | Bill To ID | First Name | Last Name |
|--------------------------|------|------------------------|------------|------------|-----------|
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business, Inc. | | | |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast & Company | 10000 | John | John |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business | | John | John |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business | 10000 | John | John |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business, Inc. | | | |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business, Inc. | 10000 | John | John |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business, Inc. | 10000 | John | John |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business, Inc. | 10000 | John | John |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business, Inc. | 10000 | John | John |
| <input type="checkbox"/> | EDIT | Comcast Business, Inc. | 10000 | John | John |

Show 5 10 20 50 1 - 10 of 30 << < 1 2 3 > >>

Kontakte importieren

Mit der Funktion „Import Contacts“ (Kontakte importieren) können Sie Kontakte in größeren Mengen aus einer Excel-Datei (.xlsx) importieren. Wählen Sie zunächst im Drop-Down-Menü „Manage Contacts“ die Option „Import Contacts“ aus. Sie werden auf die Seite „Import Contacts“ geleitet:

1. Ermitteln Sie den Speicherort der zu importierenden Datei.
2. Laden Sie die Vorlagendateien herunter, um Ihre Daten bestmöglich im korrekten Importformat vorzubereiten.
3. Passen Sie die Kontakte den Importvorlagen an und speichern Sie Ihre Datei. Klicken Sie dann die Schaltfläche „Browse“, um die Datei von Ihrem Computer hochzuladen.
4. Kästchen „Override Existing“ (Vorhandene überschreiben): Besteht bereits ein gleicher Kontakt, werden dessen Informationen mit den neu importierten Detailinformationen überschrieben.
5. Klicken Sie „Import“, um Ihre Datei zu importieren. Die Datei muss im Format .xlsx vorliegen.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

Funktion steht nur Cisco-Benutzern mit Administratorprofil zur Verfügung.

Import Contacts

Back Help

Contact Import File*

Please select a company source and click Apply to continue

1
Company Source: CISCO SYSTE...
Apply

Please note: Email addresses must be in a valid format. Files containing multiple contacts with the same email address will be rejected.

3
Browse No file chosen

4
 Override Existing ⓘ

Import Status: N/A

5
Import

Template Files 2

Contact Import File
(file size: 10 KB)



Country Code Map
(file size: 85 KB)



Nach dem Import

Alle E-Mail-Adressen müssen in gültigem Format vorliegen. Bei Dateien mit Duplikaten (Datensätze mit dem gleichen Unternehmen und der gleichen Mail-Adresse) führt der Import zu einer Fehlermeldung.

Nach dem Klicken auf „Import“ wird auf der nächsten Seite ein Aktivitätsprotokoll mit Informationen über den Erfolg des Imports angezeigt. Ist ein Problem aufgetreten, prüfen Sie die Fehlermeldungen im Protokoll, um die Fehlerquelle zu ermitteln.

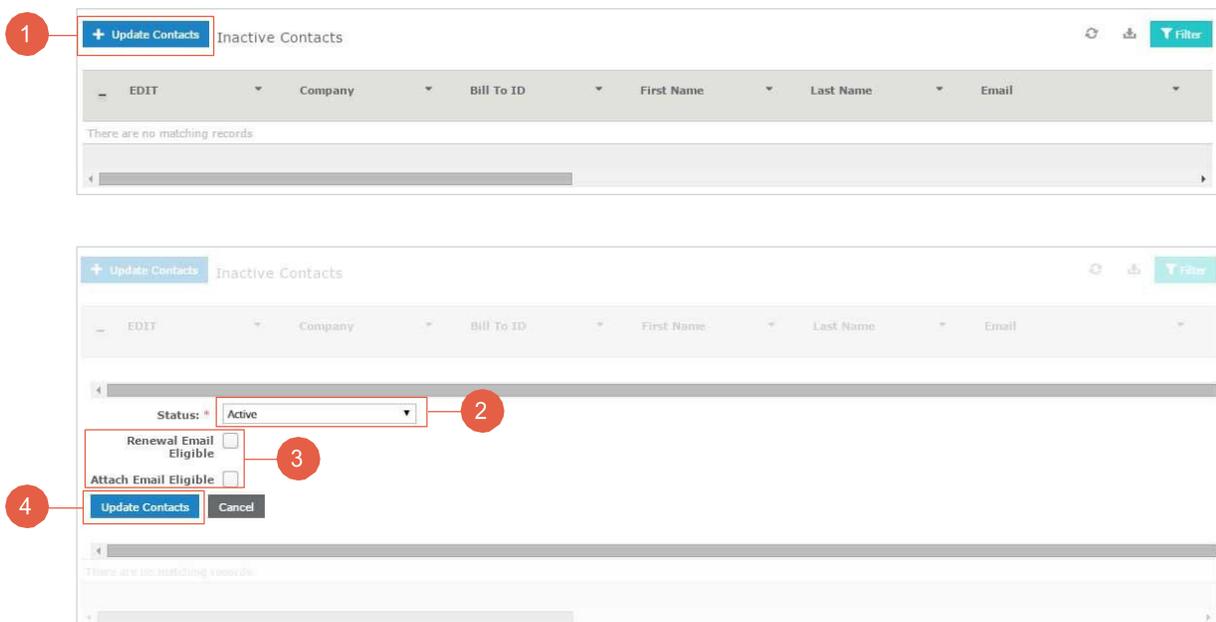
Alle importierten Kontakte sind standardmäßig für Informationen/ Mailings zu Verlängerung und Zuordnung freigegeben.

Inaktive Kontakte

Im Bereich inaktive Kontakte haben Sie die Möglichkeit, Ihre inaktiven Kontakte zu filtern und mehrere gleichzeitig zu bearbeiten.

Kontakte aktualisieren

1. Klicken Sie auf die Schaltfläche „Update Contacts“.
2. Wählen Sie den gewünschten Status im Drop-Down-Menü.
3. Um den Kontakt zu verschiedenen E-Mail-Listen hinzuzufügen, können Sie auch die Kästchen Renewal Email Eligible (Versand von E-Mails zur Verlängerung) und Attach Email Eligible (Freigabe für Zuordnungs-Mail) aktivieren. Inaktive Kontakte erhalten keine AutoQuote-E-Mails.
4. Klicken Sie auf die Schaltfläche „Update Contacts“, um die Kontakte zu aktualisieren und Ihre Änderungen zu speichern.

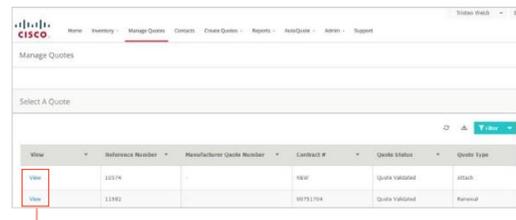


The image displays two screenshots of the 'Inactive Contacts' interface. The top screenshot shows the 'Update Contacts' button highlighted with a red circle and the number 1. The bottom screenshot shows the 'Update Contacts' dialog box with four red circles and numbers: 2 points to the 'Status' dropdown menu (set to 'Active'), 3 points to the 'Renewal Email Eligible' checkbox, 4 points to the 'Attach Email Eligible' checkbox, and another 4 points to the 'Update Contacts' button in the dialog box.

Angebote (Quotes) verwalten

Die Ansicht „Manage Quotes“ ist die zentrale Ablage für alle Angebote, die als AutoQuote oder manuelles Angebot erstellt wurden. Die Daten sind auf die Unternehmen beschränkt, auf die Sie durch das Portal Zugriff haben. Sie können diese Daten filtern, sortieren und exportieren, um Berichte über die Angebotserstellung und Versand zu erstellen.

Durch Klicken in der linken Spalte können Sie Angebote einzeln abrufen. Der Validierungsstatus des Angebots ist in dieser Ansicht verfügbar. Angebote, die bestellt oder zurückgezogen wurden, können nicht mehr über das System bearbeitet werden.



| View | Reference Number | Manufacturer Quote Number | Contract # | Quote Status | Quote Type |
|------|------------------|---------------------------|------------|-----------------|------------|
| View | 22274 | | 9847 | Quote Validated | Attach |
| View | 11882 | | 00751704 | Quote Validated | Renewal |

Bearbeiten der Referenzinformationen

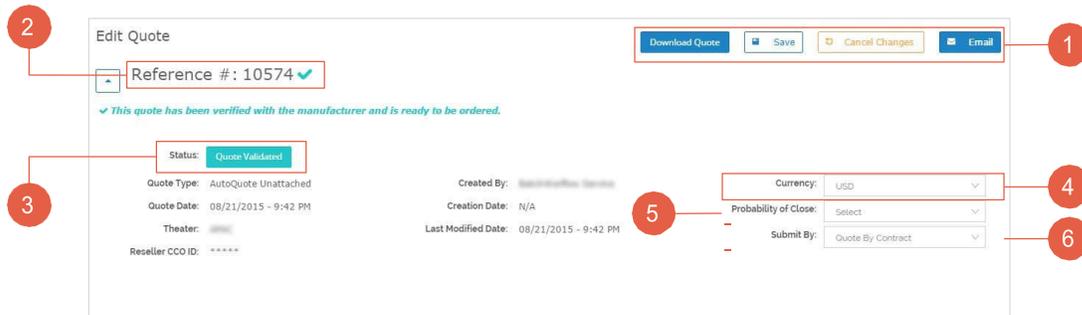
Bei Abruf des einzelnen Angebots erhalten Sie Einzelinformationen über Angebotsstatus, Währung, Abschlusswahrscheinlichkeit usw.

Im Einzelnen:

1. Funktionen „Download Quote“ (Angebot herunterladen), „Save“ (Speichern), „Cancel Changes“ (Änderungen rückgängig machen) und „Email“.
2. Referenznummer: Jedem Angebot wird bei der Erstellung eine Referenznummer zugewiesen, um es bei Bedarf über diese Ansicht einfach wiederfinden zu können.
3. Status: Angebotsstatus gemäß Validierung durch Cisco.
4. Währung: Möglichkeit zur Auswahl der Währung aus dem Drop-Down-Menü.
5. Abschlusswahrscheinlichkeit: Möglichkeit zur Bewertung der Abschlusswahrscheinlichkeit mit 25%, 50%, 75% oder 100%. Diese Information wird mit dem Angebot gespeichert und für einen späteren Abruf über die Ansicht Manage Quotes bereitgestellt.
6. Submit By (Unterbreiten für): Der Angebotserstellungsprozess für Verlängerungszwecke ermöglicht eine Auswahl, ob das Angebot für den gesamten Vertrag oder nur für ausgewählte Produkte unterbreitet werden soll.

Quote by Contract (Angebot für Vertrag): Das Angebot wird als Vertragsangebot bei Cisco eingereicht – die Verlängerung gilt für alle Positionen des Vertrags. Gibt es zusätzliche Positionen, die im Portal nicht angezeigt werden, aber im Vertrag verfügbar sind, einschließlich geringfügiger Positionen, so werden diese Positionen in das Verlängerungsangebot einbezogen. Die Preisgestaltung wird ebenfalls aktualisiert, sodass Änderungen bei Positionen sowie Anpassungen an Enddaten umgesetzt werden.

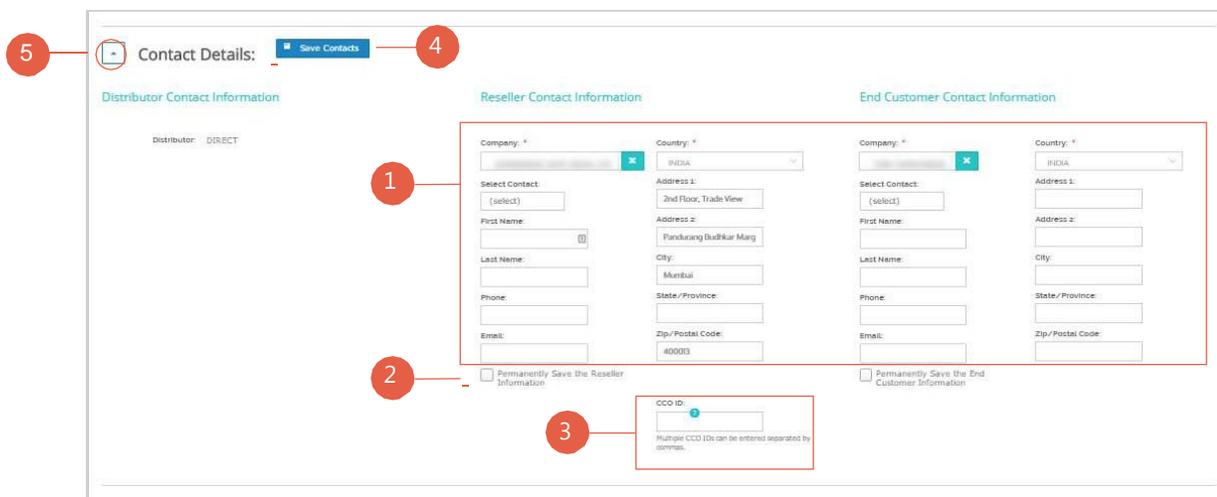
Quote by Product (Angebot für Produkte): Das Angebot wird nur für ausgewählte Produkte bei Cisco eingereicht – die Verlängerung gilt nur für die gewählten Positionen. Sind weitere Positionen verfügbar, werden diese nicht verlängert. Die Preisgestaltung wird zur Anpassung an Enddaten aktualisiert.



Bearbeiten von Kontaktinformationen

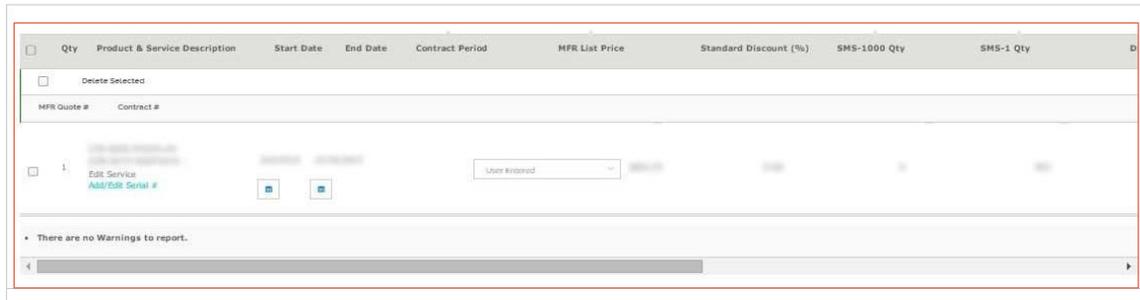
Je nach Ihrer Zugriffsberechtigung können Sie die Kontaktinformationen für Reseller und/oder die Kontaktinformationen für Endkunden bearbeiten.

1. Füllen Sie die Felder für die Kontaktinformationen aus. Die Felder Company und Country sind Pflichtfelder. Hinweis: Für das Einreichen bei Cisco sind weitere Felder/ Informationen erforderlich.
2. Kreuzen Sie das Kästchen zum Speichern der Kontaktinformationen für Reseller oder Endkunde an, um sie für eine spätere Verwendung bereitzuhalten. Besteht bereits ein gleicher Kontakt, wird die vorhandene Information überschrieben.
3. CCO ID: Optional kann beim Einreichen von Angeboten die Reseller CCO ID (Cisco Connection Online) angegeben werden. Sie ist verbindlich anzugeben, wenn einem bestehenden Service-Vertrag ein Angebot über nicht zugeordnete Produkte hinzugefügt werden soll. Geben Sie Ihre CCO ID nicht an, haben Sie möglicherweise keinen Online-Zugriff auf Ihr Angebot im Cisco Service Contract Center (SCCC). Um Ihre CCO ID zu erhalten, wenden Sie sich bitte unter 0800 18 10 318 an Cisco.
4. Nach Abschluss der Bearbeitung klicken Sie die Schaltfläche „Save Contacts“, um Ihre Änderungen zu speichern.
5. Hinweis: Dieser Bereich ist standardmäßig eingeklappt und muss zur Eingabe von Änderungen expandiert werden.



Bearbeiten von Angebotsinformationen

Im Bereich für Angebotsinformationen unterhalb der Kontaktinformationen können zusätzliche Informationen wie Seriennummern, Service-Level, Daten und Rabatte bearbeitet werden.

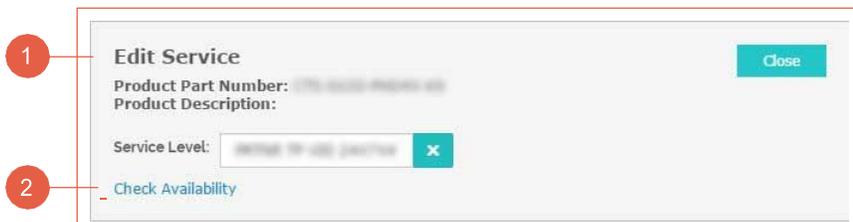


BEREICH ZUR BEARBEITUNG VON ANGEBOTS-INFORMATIONEN

Service bearbeiten

Sie können auf der Angebotskonfigurierungsseite durch Klicken auf „Edit Service“ das aktuelle Service-Level bearbeiten.

1. Dadurch öffnet sich das nachstehend abgebildete Fenster.
2. Durch Klicken auf den Link „Check Availability“ gelangen Sie auf eine Cisco-Webseite, wo Sie das passende Cisco-Service-Level auswählen können. Hinweis: Sie benötigen Ihre Anmeldedaten, um Zugriff auf diese Seite zu erhalten.



Hinweis:

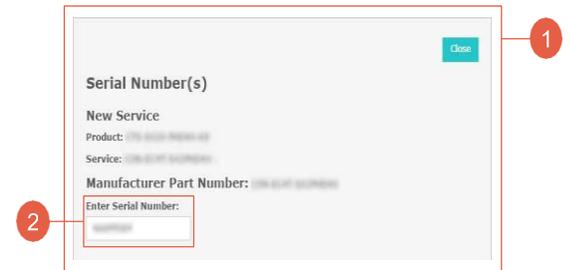
Hinweis: Werden nach Erteilung einer Angebotsnummer durch Cisco Änderungen am Service-Level vorgenommen, müssen Sie das Angebot erneut zur Validierung einreichen.

Wählen Sie ein neues Service-Level, geben Sie ein Start-/Enddatum ein und/oder aktualisieren Sie die Vertragslaufzeit und wählen Sie „Save“. Der Angebotspreis wird auf Grundlage des neuen Service-Levels neu berechnet.

Seriennummer hinzufügen/ bearbeiten

Für ein neues Service-Angebot können Sie dem Angebot die Seriennummer hinzufügen. Dies vereinfacht die Registrierung. Bei Verlängerungen/ nicht zugeordneten Angeboten wird die Seriennummer dem Angebot automatisch hinzugefügt und ist dann für Sie abrufbar.

1. Klicken auf „Add/Edit Serial #“ (Seriennummer hinzufügen/ bearbeiten) öffnet den abgebildeten Kasten.
2. Hier kann die Seriennummer bearbeitet werden, wenn es sich um ein neues Service-Angebot handelt.



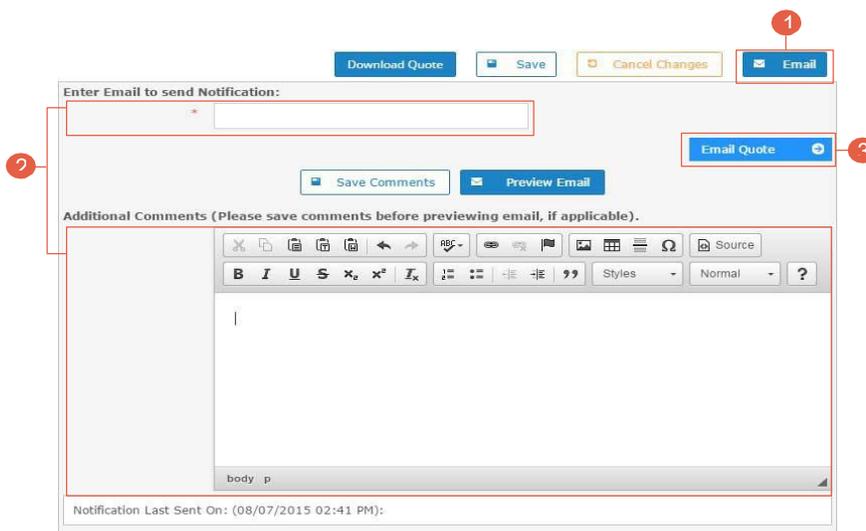
Angebote mit Rabatten versehen

In den Angebotsinformationen können Sie den Discount Code (Rabattcode) anpassen, einen Additional Discount (zusätzlichen Rabatt) in % und einen Discount Off of List (Rabatt auf Listenpreis) in % angeben. Die Rabatte erscheinen auf der Grundlage der von Cisco festgelegten Aktionen und Rabatte auf dem Bildschirm. Um die Preisgestaltung für Ihren Kunden zu konfigurieren, geben Sie den Rabatt ein. Wählen Sie „Save“, um den Rabatt auf das Angebot anzuwenden.

Hinweis: Die Vergabe von Rabatten ist abhängig von der Zugriffsberechtigung des Benutzers. Distributoren und Reseller verfügen über unterschiedliche Rabattoptionen.

Angebote per E-Mail verschicken

1. Sie können einzelne Angebote durch Anklicken der Schaltfläche „Email“ per E-Mail verschicken.
2. Diese Aktion öffnet ein Drop-Down-Menü mit der Option, die E-Mail-Adresse des Empfängers und einen zusätzlichen Kommentar einzugeben. Das Angebot kann auch an mehrere E-Mail-Adressen versendet werden.
3. Haben Sie Ihre E-Mail fertiggestellt, klicken Sie auf „Email Quote“, um das Angebot abzuschicken.



Angebote (Quotes) erstellen

Mit dem Modul „Create Quotes“ können Sie Verlängerungsangebote zur Verlängerung von Services erstellen, Ihre Angebote abrufen und ihren Status verwalten. Wurde das Angebot erstellt, können Sie direkt über das Portal eine E-Mail an Ihren Kunden schicken.

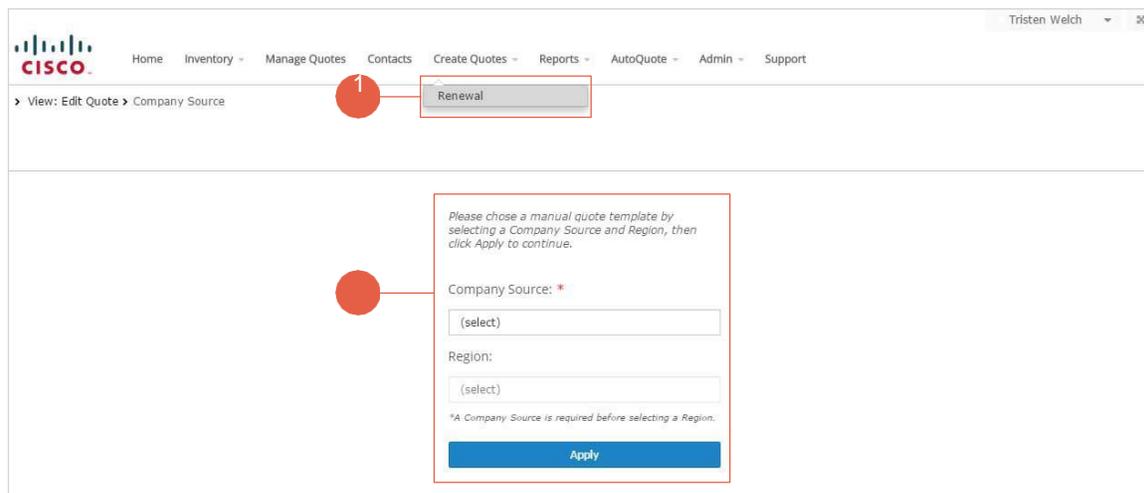
Verlängerungsangebote (Renewal Quotes) erstellen

1. Gehen Sie zur Registerkarte „Create Quotes“ und wählen Sie „Renewal“ (Verlängerung).
2. Wählen Sie [Company Source](#) und [Region](#) aus.
3. Ermitteln Sie durch Filtern die Verkaufschance, für die Sie ein Verlängerungsangebot erstellen möchten. Beispiel: Suchen Sie nach einer Verkaufschance, die in den nächsten 90 Tagen abläuft, filtern Sie die Liste durch Auswahl der Tage bis zum Ablauf und geben Sie 90 Tage in die Suche ein.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[Company Source](#): Diese Auswahl steht nur Cisco-Benutzern mit Administratorprofil zur Verfügung.

[Region](#): Diese Auswahl steht nur Cisco-Benutzern mit Administratorprofil zur Verfügung



Tristen Welch

Home Inventory Manage Quotes Contacts Create Quotes Reports AutoQuote Admin Support

View: Edit Quote Company Source

Renewal

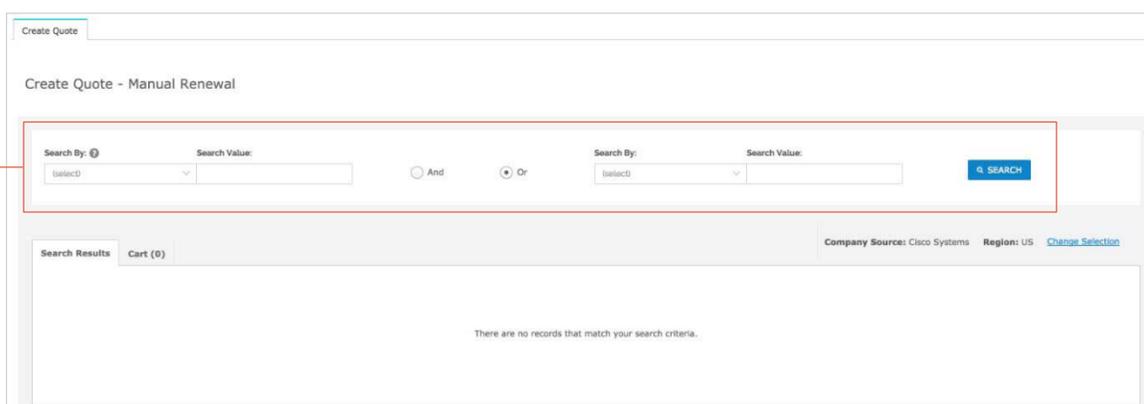
Please chose a manual quote template by selecting a Company Source and Region, then click Apply to continue.

Company Source: *
(select)

Region:
(select)

*A Company Source is required before selecting a Region.

Apply



Create Quote

Create Quote - Manual Renewal

Search By: Search Value: And Or Search By: Search Value: SEARCH

Search Results Cart (0) Company Source: Cisco Systems Region: US Change Selection

There are no records that match your search criteria.

4. Wird ein passender Vertrag gefunden, haben Sie die Möglichkeit, den gesamten Vertrag auf allgemeiner Ebene zu wählen oder den Vertrag abzurufen, um zu überprüfen, welche Produkte darin enthalten sind, falls Sie nur einzelne Produkte anbieten möchten.
5. Wählen Sie die Vertragslaufzeit (Contract Period), also die Dauer, um die verlängert werden soll. Beispiel: 1, 2, 3, 4 oder 5 Jahre.
6. Möchten Sie diesem Vertrag zur Anpassung an andere Verträge des/derselben Kunden ein genaues Enddatum zuordnen, klicken Sie auf das Kalendersymbol und wählen Sie das Datum aus.
7. Haben Sie die Bearbeitung abgeschlossen, fügen Sie den/ die Vertrag/ Verträge dem Angebotskorb hinzu.

Hinweis:

Sie können nur ein Angebot für jeweils einen Endkunden oder einen Reseller erstellen.

Um ein Angebot für einen anderen Endkunden oder Reseller zu erstellen, müssen Sie zunächst das Angebot für den bestehenden Endkunden oder Reseller erstellen und können anschließend den Angebotsprozess mit einem anderen Endkunden oder Reseller beginnen.

Create Quote - Manual Renewal

Search By: Contract Number Search Value: [] And Or Search Value: [] [SEARCH] [CLEAR]

Contract Period: 3 year Contract End Date: 7/30/2016 [ADD TO CART]

Company Source: Cisco Systems Region: US [Change Selection]

Available Renewal Opportunities Ticker Legend

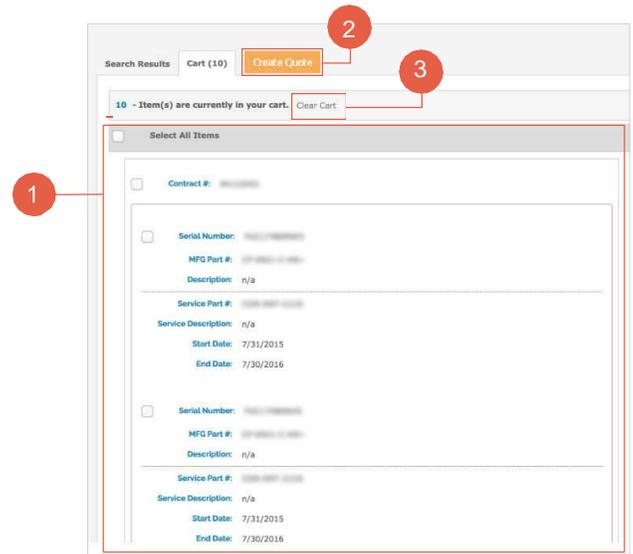
| Ticker | Contract # | Expiration Date | Distributor | Reseller | End Customer | Existing Reference # | USD Price |
|----------|------------|-----------------|-------------|----------|--------------|----------------------|-----------|
| [-] 35 | 94123401 | 6/25/2015 | Direct | | | 8570 | 160.00 |

| Serial Number | Ticker | Product Description | Service Level | Expiration Date | USD Price | Existing Reference # | Disposition |
|--------------------------|--------|------------------------------|---------------|-----------------|-----------|----------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | 35 | Open 2015/06/25 Cisco... SNT | SNT | 6/25/2015 | 16.00 | 8570 | [Open] |
| <input type="checkbox"/> | 35 | Open 2015/06/25 Cisco... SNT | SNT | 6/25/2015 | 16.00 | 8570 | [Open] |
| <input type="checkbox"/> | 35 | Open 2015/06/25 Cisco... SNT | SNT | 6/25/2015 | 16.00 | 8570 | [Open] |
| <input type="checkbox"/> | 35 | Open 2015/06/25 Cisco... SNT | SNT | 6/25/2015 | 16.00 | 8570 | [Open] |

MIT DIESEM PFEIL KANN DER VERTRAG ANGEZEIGT ODER AUSGEBLENDET WERDEN

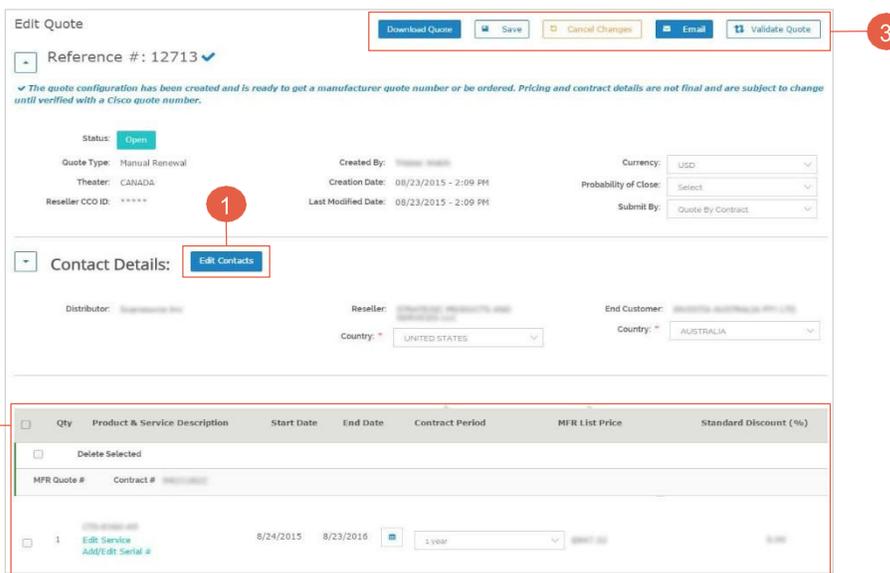
Abrufen der Angebote in Ihrem Angebotskorb

1. Haben Sie die Angebote Ihrem Angebotskorb hinzugefügt, können Sie diese im Korb aufrufen und bearbeiten.
2. Durch Anklicken von Create Quote wird das Angebot erstellt.
3. Um eine oder mehrere Position/en aus dem Angebotskorb zu entfernen, wählen Sie die Position/en aus und klicken Sie auf „Clear Cart“ (Korb leeren). Wurden alle Positionen entfernt, wird der Benutzer zur Suchseite der Angebotserstellung zurückgeleitet.



Überprüfen erstellter Angebote

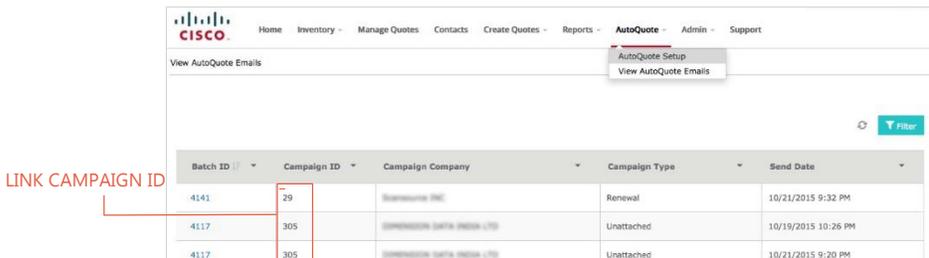
1. Nach dem Erstellen des Angebots können Sie weiterhin Änderungen an den Kontaktinformationen vornehmen, indem Sie auf „Edit Contacts“ klicken oder den Pfeil „Contact Details“ aufklappen. Diese Aktion zeigt die Felder mit den Kontaktinformationen an. Denken Sie daran, Ihre Änderungen zu speichern, bevor Sie fortfahren.
2. Darunter befindet sich die Beschreibung von Produkt und Service. Hier können Sie die Preisgestaltung ansehen, das Service-Level und die Laufzeit bearbeiten und die Seriennummer abrufen.
3. Sie können das Angebot anschließend herunterladen, speichern, abrechnen oder per E-Mail an Ihren Kunden oder an Sie selber schicken.



Einrichten von AutoQuote®

Mit dem [AutoQuote Setup](#) können Sie die Parameter Ihrer Kampagnen, E-Mail-Vorlagen sowie Übersetzungen für aktive AutoQuote-Kampagnen verwalten.

Das Anklicken von AutoQuote Setup zeigt eine Liste von Kampagnen an, auf die Sie Zugriff haben und die Sie modifizieren können. Um eine Kampagne zu editieren, klicken Sie auf den Link der Campaign ID.



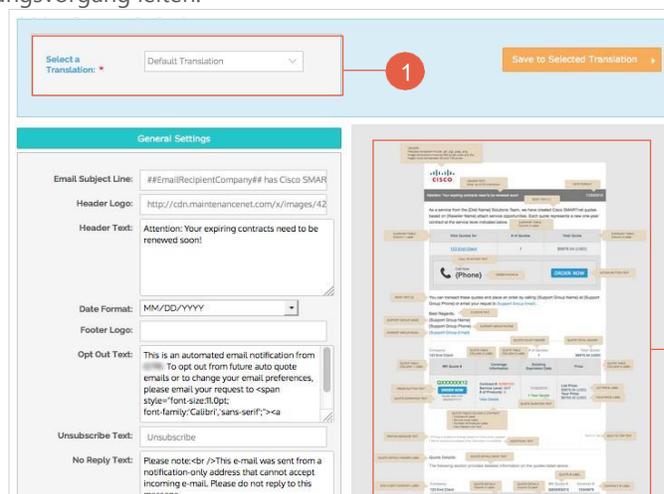
| Batch ID | Campaign ID | Campaign Company | Campaign Type | Send Date |
|----------|-------------|-------------------------|---------------|---------------------|
| 4141 | 29 | Telefonica INC | Renewal | 10/21/2015 9:32 PM |
| 4117 | 305 | COMPTON ELECTRONICS LTD | Unattached | 10/19/2015 10:26 PM |
| 4117 | 305 | COMPTON ELECTRONICS LTD | Unattached | 10/21/2015 9:20 PM |

Durch Klicken auf den Link Batch ID können Sie Ihre AutoQuote-Kampagnen einrichten: E-Mail-Einstellungen, Verwaltung von Übersetzungen, Kampagneneinstellungen und Unternehmenseinstellungen.

AutoQuote Setup – E-Mail-Einstellungen

In diesen Bereich gelangen Sie als erstes, wenn Sie Ihren AutoQuote-Batch anklicken. Auf dieser Seite können Sie Ihre E-Mail-Vorlage für AutoQuote umfassend modifizieren und anpassen. Jeder Bereich kann zur besseren Ansicht aufgeklappt und wieder eingeklappt werden.

1. Das Auswählen einer Übersetzung aus dem Drop-Down-Menü ist verbindlich. Für alle Kampagnen ist eine Standard-Übersetzung verfügbar. Über die Registerkarte „Manage Translations“ können Sie weitere Einstellungen für die Übersetzungen vornehmen.
2. Die E-Mail-Vorlage rechts auf der Seite enthält Markierungen, die Sie durch den Bearbeitungsvorgang leiten.



Select a Translation: Default Translation Save to Selected Translation

General Settings

Email Subject Line: ##EmailRecipientCompany## has Cisco SMAR

Header Logo: http://cdn.maintenancenet.com/x/images/42

Header Text: Attention: Your expiring contracts need to be renewed soon!

Date Format: MM/DD/YYYY

Footer Logo:

Opt Out Text: This is an automated email notification from [Logo]. To opt out from future auto quote emails or to change your email preferences, please email your request to ca

Unsubscribe Text: Unsubscribe

No Reply Text: Please note:
</This e-mail was sent from a notification-only address that cannot accept incoming e-mail. Please do not reply to this message.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[AutoQuote Setup](#): Steht nur Administratoren zur Verfügung. Um Zugriff auf den AutoQuote Setup zu erhalten, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Cisco-Vertreter in Verbindung.

AutoQuote Setup – E-Mail-Einstellungen vornehmen

Auf der Seite „Manage Translations“ können Sie alle erforderlichen Einstellungen für die Übersetzungen vornehmen. Über 50 Länder und Sprachen sind im Portal verfügbar.

Der Standard wird auf alle Länder angewendet, denen keine andere Übersetzung zugeordnet wurde. Wurde zum Beispiel eine spanische Übersetzung Argentinien, Spanien und Chile zugeordnet, so erhalten alle Länder außer Argentinien, Spanien und Chile die Standardübersetzung.

Übersetzungen

Im Drop-Down-Menü Translations können Sie eine Übersetzung zum Anzeigen/ Bearbeiten auswählen. Klicken Sie auf „Manage Translations“, um weitere Übersetzungen hinzuzufügen.

Hinweis: Übersetzungen werden nicht bereitgestellt. Der Standardtext für alle neu hinzugefügten Übersetzungen ist in englischer Sprache verfasst und muss mit Ihrem übersetzten Text überschrieben werden.

Export in Tabellenkalkulation (Export to Spreadsheet) (CSV)

Diese Betreffzeile wird in Ihrer AutoQuote-E-Mail angezeigt.

Hinweis: Innerhalb der Betreffzeile kann dynamischer Text angezeigt werden. Der Text muss genau wie nachstehend angegeben formatiert werden. Folgender dynamischer Text kann eingegeben werden. Die tatsächlichen Werte werden in den AutoQuote-E-Mails angezeigt.

- **##EmailRecipientCompany##** - zeigt den Namen des Unternehmens des AQ-E-Mail-Empfängers an.
- **##DistiName##** - zeigt den Namen des Distributors an.
- **##EmailFrom##** - zeigt die E-Mail-Adresse an, die auf der Parameterkonfigurationsseite im Feld „Email From Address“ eingegeben wurde.
- **##ProductCount##** - zeigt die Anzahl der für eine Verlängerung oder einen neuen Service verfügbaren Produkte an.
- **##ContractCount##** - zeigt die Anzahl der für eine Verlängerung oder einen neuen Service verfügbaren Verträge an.
- **##Currency Symbol##** - zeigt ein Währungssymbol an, also \$.
- **##CurrencyName##** - zeigt eine Währungsbezeichnung an, also USD.
- **##TotalOpportunity##** - Zeigt den Gesamtwert aller Angebote in der AutoQuote-E-Mail an.
- **##SendDate##** - zeigt das Versendedatum der E-Mail an.

Header Logo

Das Logo wird oben in der AutoQuote-E-Mail angezeigt. Das Bild sollte Ihr Unternehmenslogo zeigen und über einen weißen Hintergrund verfügen.

Hinweis: Die Größe des Bildes sollte genau 630 Pixel Breite und zwischen 50 und 100 Pixel Höhe betragen. Unterstützte Dateiformate: .gif, .jpg, .jpeg, .png

Header Text

Auf diesen Text wird der Leser beim ersten Öffnen der E-Mail sofort aufmerksam. Dieses Feld ist auf 50 Zeichen beschränkt. Wenn gewünscht, können Sie in diesem Feld HTML-Code eingeben.

Header Text: Datumsformat

Mögliche Datumsformate: MM/TT/JJJ, TT/MM/JJJ oder Monat, TT, JJJ (Monat wird nur in englischer Sprache angezeigt)

Hinweis: Dieses Feld wird nicht bei abgelaufenen Angeboten angezeigt.

Footer Logo

Das Fußzeilen-Logo wird unten in der AutoQuote-E-Mail angezeigt. Das Bild sollte Ihr Unternehmenslogo zeigen und über einen weißen Hintergrund verfügen.

Hinweis: Das Bild sollte nicht mehr als 200 Pixel breit und 100 Pixel hoch sein.

Unterstützte Dateiformate: .gif, .jpg, .jpeg, .png

Opt Out Text (Abmeldeinformation)

Dieser Text informiert den Benutzer über die Möglichkeit, sich vom Erhalt weiterer AutoQuote-E-Mails für die Zukunft abzumelden.

Unsubscribe Text

Text für den Link zur Abmeldung.

No Reply Text

Text für den Hinweis, dass nicht auf die Mail geantwortet werden kann.

Hinweis: Dieser Text muss in allen AutoQuote-E-Mails angezeigt werden.

Body Text (1)

Der erste Textblock am Anfang der E-Mail, der über ihren Inhalt informiert. Es gibt keine Längenbeschränkung. Wenn gewünscht, können Sie in diesem Feld HTML-Code eingeben.

Hinweis: Innerhalb der Betreffzeile kann dynamischer Text angezeigt werden. Der Text muss genau wie nachstehend angegeben formatiert werden. Folgender dynamischer Text kann eingegeben werden. Die tatsächlichen Werte werden in den AutoQuote-E-Mails angezeigt.

- **##EmailRecipientCompany##** - zeigt den Namen des Unternehmens des AQ-E-Mail-Empfängers an.
- **##DistiName##** - zeigt den Namen des Distributors an.
- **##EmailFrom##** - zeigt die E-Mail-Adresse an, die auf der Parameterkonfigurationsseite im Feld „Email From Address“ eingegeben wurde.
- **##ProductCount##** - zeigt die Anzahl der für eine Verlängerung oder einen neuen Service verfügbaren Produkte an.
- **##ContractCount##** - zeigt die Anzahl der für eine Verlängerung oder einen neuen Service verfügbaren Verträge an.
- **##Currency Symbol##** - zeigt ein Währungssymbol an, also \$.
- **##CurrencyName##** - zeigt eine Währungsbezeichnung an, also USD.
- **##TotalOpportunity##** - Zeigt den Gesamtwert aller Angebote in der AutoQuote-E-Mail an.

Body Text (2)

Der zweite Textblock. Es wird empfohlen, dass Sie den Empfänger an dieser Stelle darüber informieren, wie er eine Bestellung vornehmen oder welche weiteren Schritte er unternehmen kann. Es gibt keine Zeichenbeschränkung. Wenn gewünscht, können Sie in diesem Feld einen HTML-Code eingeben.

Hinweis: Dieses Feld kann auch leer gelassen werden.

Summary Table: Column 1 Label

Überschrift der ersten Spalte in der „Summary Table“ (tabellarische Zusammenfassung).

Hinweis: Standardtext: View Quotes for (Angebote abrufen nach)

Summary Table: Column 2 Label

Überschrift der zweiten Spalte in der „Summary Table“ (tabellarische Zusammenfassung).

Hinweis: Standardtext: # of Quotes (Anzahl Angebote)

Summary Table: Column 3 Label

Überschrift der dritten Spalte in der „Summary Table“ (tabellarische Zusammenfassung).

Hinweis: Standardtext: Total Quote (Gesamtwert Angebote)

Call to Action

Handlungsaufwurf oberhalb der Telefonnummer.

Order Phone

Telefonnummer, unter der der Reseller oder Endkunde eine Bestellung erteilen kann.

Action Button URL

In diesem Feld ist eine gültige URL einzugeben. Wenn der Kunde den „Action Button“ anklickt, werden Sie zu der in diesem Feld angegebenen URL geleitet.

Hinweis: Die URL ist mit http:// anzugeben.

Action Button Text

Dieser Text wird auf dem Action Button platziert.

Hinweis: Die Standardtexte für AutoQuote-E-Mails zur Verlängerung und Zuordnung unterscheiden sich voneinander.

Support Group Name

Name der Personengruppe, die Kundenanrufe zur Bestellung von Services entgegen nimmt. Er wird an zwei Stellen gezeigt: im Body Text (2) und nach dem Closing Text (Abschlusstext).

Hinweis: Kann leer gelassen werden, aber eine Leerzeile wird angezeigt, wo dieser Text stehen sollte.

Support Group Phone

Unter dieser Telefonnummer können Fragen zum Bestellvorgang gestellt werden. Sie wird an zwei Stellen gezeigt: im Body Text (2) und nach dem Closing Text (Abschlusstext).

Hinweis: Kann leer gelassen werden, allerdings wird eine leere Fläche angezeigt, an welcher Text stehen sollte.

Support Group Email

An diese E-Mail-Adresse können Fragen zum Bestellvorgang geschickt werden. Sie wird an zwei Stellen gezeigt: im Body Text (2) und nach dem Closing Text (Abschlusstext).

Hinweis: Kann leer gelassen werden, allerdings wird eine leere Fläche angezeigt, an welcher Text stehen sollte.

Closing Text (Abschlusstext)

Dieser Abschlusstext sollte relativ allgemein gehalten werden, zum Beispiel: Mit freundlichen Grüßen, etc.

End Client Company Label

Die Headerüberschrift über dem Namen des Endkunden für die Angebotstabelle (Quote Table).

Quote Count Header

Die Headerüberschrift über der Zahl für die Anzahl der Angebote.

Quote Total Header

Die Headerüberschrift für die Gesamtsumme in Dollar der Angebote für diesen Endkunden.

Quote Table: Column 1 Label

Überschrift der ersten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table).

Hinweis: Standardtext: Product Information (Produktinformation)

Quote Table: Column 2 Label

Überschrift der zweiten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table).

Hinweis: Standardtext: Service Information (Service-Information)

Quote Table: Column 3 Label

Überschrift der dritten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table).

Hinweis: Standardtext: Coverage Dates (erfasste Daten). Diese Texte für AutoQuote-E-Mails zu Verlängerung, Ablaufen und Zuordnung unterscheiden sich voneinander.

Quote Table: Column 4 Label

Überschrift der vierten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table).

Hinweis: Standardtext: Item Price (Einzelpreis) Wird nicht bei abgelaufenen Angeboten angezeigt.

Order Button Text

Dieser Text wird auf dem Order Button innerhalb der Angebotstabelle platziert.

Hinweis: Wird nur in AutoQuote-E-Mails zur Verlängerung angezeigt.

Quote Expiration Text

Dieser Text wird dem Datum für das Ablauf des Angebots hinzugefügt und gibt an, wie lange das Angebot gültig ist. Zum Beispiel: Angebot gültig bis zum MM/TT/JJJJ.

Quote Expiration Text: Datumsformat

Mögliche Datumsformate: MM/TT/JJJ, TT/MM/JJJ oder Monat, TT, JJJ (Monat wird nur in englischer Sprache angezeigt)

Hinweis: Dieses Feld wird nicht bei abgelaufenen Angeboten angezeigt.

Contract Number Label

Überschrift vor der Vertragsnummer.

Hinweis: Wird nur in AutoQuote-E-Mails zur Verlängerung angezeigt.

Number of Products Label

Überschrift über der Anzahl von Produkten im Angebot.

Service Level Label

Überschrift über dem Typ von Service-Level im Angebot.

Quote Duration Text

Zeigt die Anzahl von Jahren, für die das Angebot gilt.

View Contract Details Text

Text zu dem Link, der den Benutzer zur Plattform mit der Anzeige der Vertragsinformationen leitet.

Quote Total Label

Zeigt den Gesamtbetrag des Angebots in Dollar.

List Price Label

Diese Überschrift wird angezeigt, wenn die Option „Cisco List Price“ oder „Both“ im Feld „Price to Display“ ausgewählt wurde.

Your Price Label

Diese Überschrift wird angezeigt, wenn die Option „Discounted Price“ oder „Both“ im Feld „Price to Display“ ausgewählt wurde.

Pricing Messaging Text

Dieser Text wird unter der Angebotstabelle (Quote Table) angezeigt und weist Kunden darauf hin, dass die Preisgestaltung Änderungen unterliegt.

Back to Top Text

Text für den Link, der den Benutzer zurück an den Anfang der E-Mail leitet.

Quote Details Header Label

Headerüberschrift für die Tabelle mit den Angebotsinformationen.

Hinweis: Diese Überschrift wird nur angezeigt, wenn im Drop-Down-Menü „Show Quote Details“ „Yes“ ausgewählt wurde.

Quote Details Body Text

Beschreibender Text zu den Inhalten des Bereichs Angebotsinformationen.

Hinweis: Dieser Text wird nur angezeigt, wenn im Drop-Down-Menü „Show Quote Details“ „Yes“ ausgewählt wurde.

Quote Details Label: Column 1 Label

Überschrift der ersten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table). In dieser Spalte wird die Hardware-Teilenummer des Produkts von Cisco angezeigt, das Service benötigt.

Hinweis: Wird nur angezeigt, wenn im Drop-Down-Menü „Show Quote Details“ „Yes“ ausgewählt wurde.

Quote Details Label: Column 2 Label

Überschrift der zweiten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table). In dieser Spalte wird die Seriennummer des Produkts angezeigt, das Service benötigt.

Hinweis: Wird nur angezeigt, wenn im Drop-Down-Menü „Show Quote Details“ „Yes“ ausgewählt wurde.

Quote Details Label: Column 3 Label

Überschrift der dritten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table). In dieser Spalte wird der Service und die Service-Produktnummer angezeigt.

Hinweis: Wird nur angezeigt, wenn im Drop-Down-Menü „Show Quote Details“ „Yes“ ausgewählt wurde.

Quote Details Label: Column 4 Label

Überschrift der vierten Spalte in der Angebotstabelle (Quote Table). In dieser Spalte wird das Startdatum des Angebots angezeigt. *Hinweis:* Wird nur bei Angeboten zu Verlängerung und Ablaufen angezeigt, wenn im Drop-Down-Menü „Show Quote Details“ „Yes“ ausgewählt wurde.

Part Number Label

Überschrift vor der Teilenummer.

Serial Number Label

Überschrift vor der Seriennummer.

Site ID Label

Last Day of Support Label

Überschrift vor dem Wert für „Last Day of Support“.

Last Day of Support Text

Text zur Erläuterung des Werts für „Last Day of Support“.

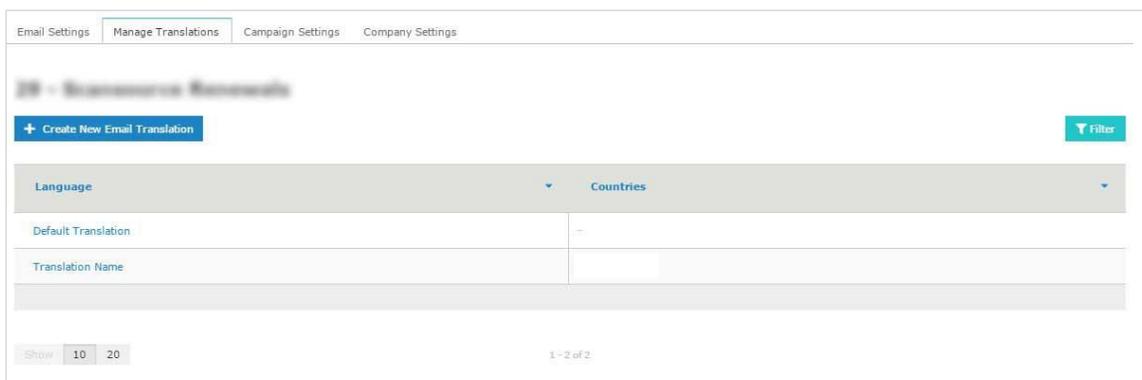
AutoQuote Setup – Übersetzungen verwalten

Auf der Seite „Manage Translations“ können Sie alle erforderlichen Einstellungen für die Übersetzungen vornehmen. Über 50 Länder und Sprachen sind im Portal verfügbar.

Der Standard wird auf alle Länder angewendet, denen keine andere Übersetzung zugeordnet wurde. Wurde zum Beispiel eine spanische Übersetzung Argentinien, Spanien und Chile zugeordnet, so erhalten alle Länder außer Argentinien, Spanien und Chile die Standardübersetzung.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

AutoQuote Setup: Steht nur Administratoren zur Verfügung. Um Zugriff auf den AutoQuote Setup zu erhalten, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Cisco-Vertreter in Verbindung.



AutoQuote Setup – Neue E-Mail-Übersetzung erstellen

Um eine neue E-Mail-Übersetzung zu erstellen, klicken Sie auf die Schaltfläche „Create New Email Translation“. Vergeben Sie einen Namen für die Übersetzung und wählen Sie die Länder aus, denen sie zugeordnet werden soll. Klicken Sie hierfür für jedes zuzuordnende Land auf „Add“. Durch Klicken auf „Save“ und „Back“ speichert das Portal die Übersetzung und leitet Sie zurück zur Liste der verfügbaren Übersetzungen. Gehen Sie dann zur Registerkarte „Email Settings“ und wählen Sie die Übersetzung aus, die Sie für Ihre E-Mail verwenden möchten. Bearbeiten Sie dann den Text in den Feldern darunter, um ihn an Ihre Sprachauswahl anzupassen. Um eine Übersetzung zu löschen, klicken Sie die zu löschende Übersetzung an und ändern Sie den Status auf inaktiv. Klicken Sie „Save“. Die Übersetzung wird dann entfernt.



AutoQuote Setup – Kampagnen einrichten

Auf der Seite „Campaign Settings“ können Sie die Einstellungen für Ihre Kampagne wie etwa Quote Type (Angebotstyp), Duration (Laufzeit), Email From Address (Absenderadresse), Email To Address (Empfängeradresse) usw. vornehmen. Um Änderungen zu speichern, die Sie auf der Seite vorgenommen haben, klicken Sie bitte auf die Schaltfläche „Update Campaign Settings“.

WICHTIG: Die Schaltfläche „Reload Campaign Settings“ sollte nur angeklickt werden, wenn Sie alle Einstellungen auf den Standard zurücksetzen möchten.

1. Angebotstyp: Hier können folgende Angebotstypen festgelegt werden:
Quote by Contract (Angebot für Vertrag) - Alle Vertragspositionen, die der Verkaufschance zugeordnet sind, werden in das Angebot aufgenommen, ungeachtet des Ablaufdatums des Produkts, sofern es nicht länger als 30 Tagen abgelaufen ist.

Nur Benutzer mit
Administrator-Profil

[AutoQuote Setup](#): Steht nur Administratoren zur Verfügung. Um Zugriff auf den AutoQuote Setup zu erhalten, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Cisco-Vertreter in Verbindung.

Quote by Contract by Expiring By (Angebot für Vertrag nach Ablaufdatum) - Nur solche Vertragspositionen, die der Verkaufschance zugeordnet sind, werden in das Angebot aufgenommen, die innerhalb der festgelegten Spanne (1-X Tage) ablaufen.

Hinweis: Verwenden Sie diese Option nicht für PSS Service-Levels.

Quote by Product (Angebot für Produkt) – Nur spezifische Produkte, die der Verkaufschance zugeordnet sind, werden in das Angebot aufgenommen.

2. Apply Exchange Rates: Über diese Option können Sie wählen, ob Wechselkurse berücksichtigt werden sollen oder nicht.

Die Optionen:

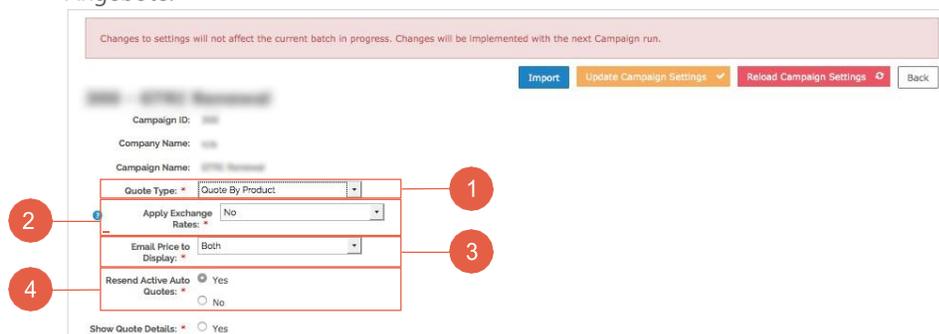
No - Die Wechselkurse werden nicht berücksichtigt.

Yes – Convert to Currency of Email Recipient’s Country (in Landeswährung des E-Mail-Empfängers umrechnen) - Die Preisgestaltung in den AutoQuote-E-Mails nennt den Preis in USD, nach den täglichen Wechselkursraten der Europäischen Zentralbank umgerechnet in die Landeswährung des E-Mail-Empfängers. *Nicht alle Währungen werden unterstützt. Die Wechselkursraten vom Tag der Angebotserstellung werden verwendet.

Yes – Convert to Selected Currency at Specified Rate (in gewählte Währung zum festgelegten Kurs umrechnen) - Die Preisgestaltung in den AutoQuote-E-Mails nennt den Preis in USD, umgerechnet in die gewählte Währung. Diese Währung wird ungeachtet des Landes für alle E-Mail-Empfänger verwendet. Die Wechselkursrate ist festgelegt, kann aber zwischen monatlichen AutoQuote-Durchläufen geändert werden. Zur Auswahl dieser Option müssen Sie eine Währung wählen und eine Wechselkursrate eingeben. Die Berechnung des Angebotspreises erfolgt nach dieser Gleichung: Angebotspreis in USD * Wechselkursrate = umgerechneter Preis.

Hinweis: Wechselkursraten können nur verwendet werden, wenn der Angebotspreis in USD angegeben ist. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Cisco-Vertreter.

3. Email Price to Display (in der E-Mail anzuzeigender Preis): Hier können Sie wählen, welcher Preis angezeigt wird: Cisco List Price (Listenpreis), Discounted Price (Rabattpreis), Both (beide) oder Neither (keiner).
4. Resend Active AutoQuotes (aktive AutoQuotes erneut versenden): Hier können Sie wählen, ob Sie in vergangenen Monaten verschickte Angebote erneut senden möchten, sofern sie nicht abgelaufen sind oder angenommen wurden. Das Auswählen von "Yes" bewirkt ein erneutes Verschicken der aktiven Angebote.



The screenshot shows the configuration page for an AutoQuote campaign. At the top, there is a warning: "Changes to settings will not affect the current batch in progress. Changes will be implemented with the next Campaign run." Below this are buttons for "Import", "Update Campaign Settings" (checked), "Reload Campaign Settings", and "Back". The form includes fields for Campaign ID, Company Name, and Campaign Name. The main configuration area has four callouts:

- 1: Points to the "Quote Type" dropdown menu, which is currently set to "Quote By Product".
- 2: Points to the "Apply Exchange Rates" dropdown menu, which is currently set to "No".
- 3: Points to the "Email Price to Display" dropdown menu, which is currently set to "Both".
- 4: Points to the "Resend Active Auto Quotes" radio button group, which has "Yes" selected.

 At the bottom, there is a "Show Quote Details" checkbox, which is currently unchecked.

5. Show Quote Details (Angebotsinformationen anzeigen): Hier können Sie wählen, ob Sie Tabellenzeileninformationen in der E-Mail-Vorlage anzeigen möchten oder nicht. Zu den Tabellenzeileninformationen gehören: Teilenummern, Seriennummern, Servicebeschreibungen sowie Start-/Enddaten von Verträgen.
6. Show Order Buttons: Hier können Sie wählen, ob die Order Buttons in der E-Mail-Vorlage angezeigt werden sollen oder nicht.

Bei Auswahl von „Yes“ werden die Schaltflächen angezeigt, bei Auswahl von „No“ werden sie in der E-Mail nicht angezeigt. Wird „Yes“ ausgewählt, müssen Sie auch den E-Mail-Bestelltyp angeben. Sie können zwischen Bestellung über CSCC oder durch Cisco Impact wählen. Bei Bestellung über CSCC verlinkt der Order Button auf das CSCC-Portal.

7. Email From Address: Die in diesem Feld eingegebene E-Mail-Adresse wird in der AutoQuote-E-Mail als Absenderadresse verwendet. Die E-Mails kommen beim Empfänger so an, als wären sie von dieser Adresse aus verschickt worden.

Email To Address: An die in diesem Feld eingegebene/n E-Mail-Adresse/n werden die AutoQuote Batch Summary Reports geschickt.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[AutoQuote Setup](#): Steht nur Administratoren zur Verfügung. Um Zugriff auf den AutoQuote Setup zu erhalten, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Cisco-Vertreter in Verbindung.

Changes to settings will not affect the current batch in progress. Changes will be implemented with the next Campaign run.

Import Update Campaign Settings Reload Campaign Settings Back

Campaign ID: [input]
 Company Name: [input]
 Campaign Name: [input]
 Quote Type: [Quote By Product]
 Apply Exchange Rates: [No]
 Email Price to Display: [Both]
 Resend Active Auto Quotes: [Yes]
 Show Quote Details: [Yes]
 Show Order Buttons: [Yes]
 Email From Address: [input]
 Email To Address: [input]
 Deal ID: [Browse...] No file selected.
 Promo Codes: [Browse...] No file selected.

Durations

| EDIT | Duration | Active |
|------|----------|--------|
| EDIT | 1 | - |

- Upload Deal ID oder Promo Code: Klicken Sie auf die Schaltfläche „Browse“, wählen Sie die hochzuladende Datei. Folgendes Format muss in der Datei verwendet werden:

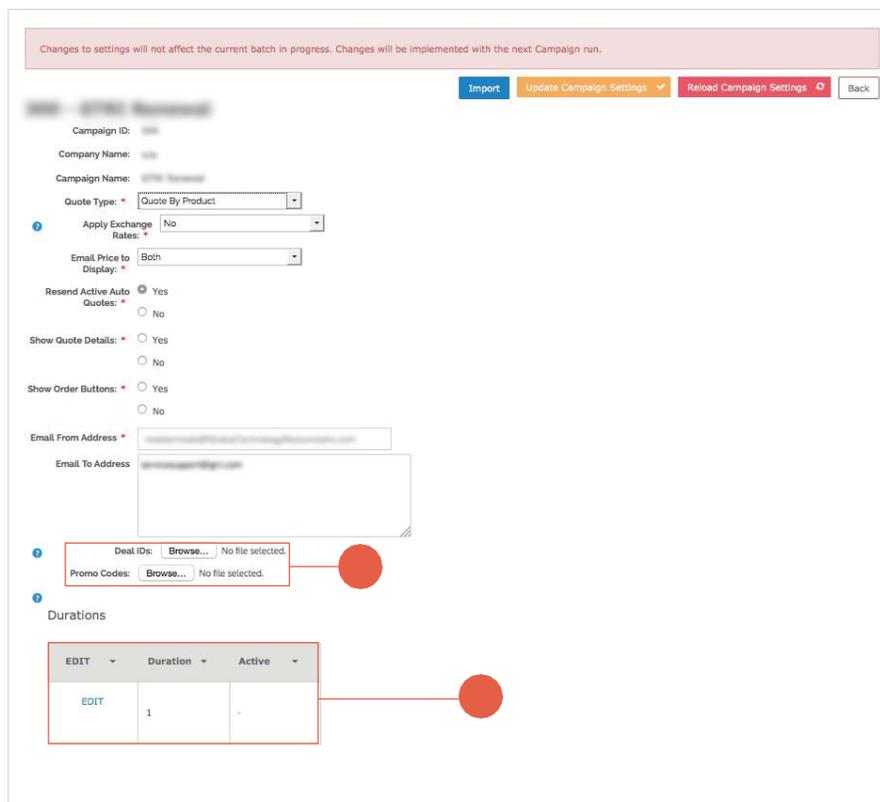
Korrekt formatierte Excel-Datei. Muss folgende vier Spalten in dieser Reihenfolge enthalten:

| | Reseller Bill to ID/ End Client Site ID | Deal ID/Promocode | SKU |
|--|--|--|---|
| Optional. Gilt eine Deal ID/ePromo Code für alle Reseller/End Clients, setzen Sie „All Resellers“ oder „All end clients“ in das Feld Reseller/EndClient Name und lassen Sie Reseller Bill to ID/End Client Site ID leer. | Bill to ID und Site ID müssen numerische Angaben sein. | Deal ID muss numerisch sein und darf nicht mehr als 450 Zeichen umfassen. ePromo Codes müssen alphanumerische Daten und Bindestriche umfassen, nicht mehr als 450 Zeichen. | Muss eine gültige Produktteilenummer aus dem Produktkatalog sein. |

Klicken Sie dann oben rechts in der Ecke, um Ihre Deal IDs und Promos zu importieren.

- Laufzeit: Dauer der Verlängerung. Optionen: 1 Jahr und 3 Jahre. Um eine neue Kampagnenlaufzeit zu setzen, klicken Sie auf „Edit“ und wählen Sie „Active for Campaign“. „Yes“: wird angezeigt. „No“: wird nicht angezeigt.

Kampagnen mit Angeboten mit einer Laufzeit von 1 Jahr, 3 Jahren oder 1 und 3 Jahren können erstellt werden. Wird für ein bestimmtes Jahr „True“ angezeigt, werden Angebote für diese Laufzeit erstellt. Um die Einstellungen zu ändern, klicken Sie neben der zu ändernden Laufzeit auf „Edit“.



Changes to settings will not affect the current batch in progress. Changes will be implemented with the next Campaign run.

Campaign ID:
 Company Name:
 Campaign Name:
 Quote Type:
 Apply Exchange Rates:
 Email Price to Display:
 Resend Active Auto Quotes: Yes No
 Show Quote Details: Yes No
 Show Order Buttons: Yes No
 Email From Address:
 Email To Address:

Deal IDs: No file selected.
 Promo Codes: No file selected.

Durations

| EDIT | Duration | Active |
|------|----------|--------|
| EDIT | 1 | - |

AutoQuote Setup – Einstellungen für Unternehmen

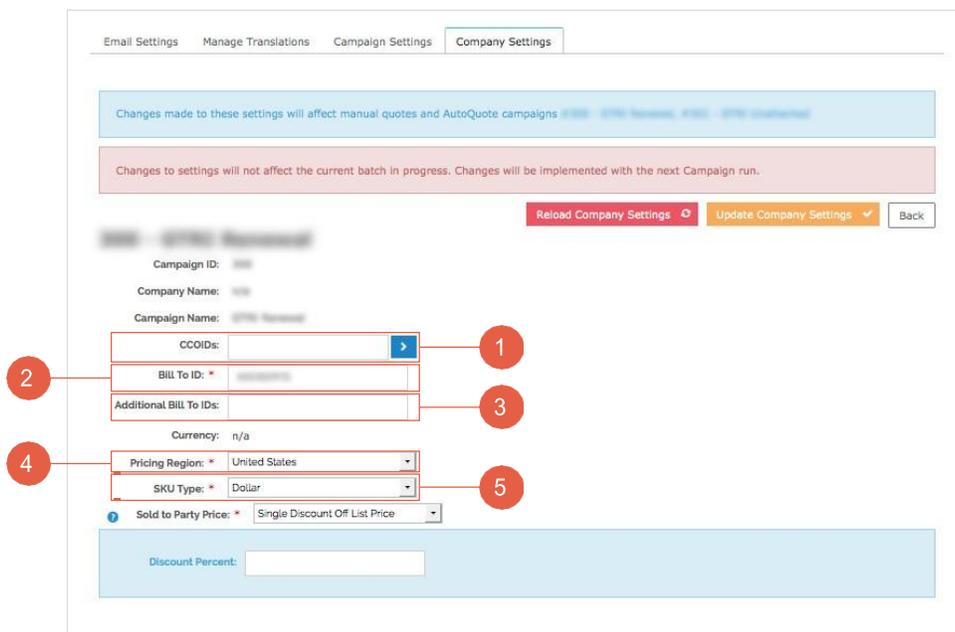
Über die Company Settings können Sie Ihre AutoQuote-Parameter weiter konfigurieren.

Hinweis: Company Settings gelten global für alle Kampagnen für diesen Kunden.

1. CCOID: Eine CCO ID ist eine von Cisco ausgegebene ID-Nummer. Sie wird für die Erstellung von Angeboten und für den Zugriff auf Ihre Angebote in CSCC verwendet. Sie können mehrere CCO ID eingeben. In diesem Fall verwenden Sie bitte Kommata, um die CCO IDs voneinander abzugrenzen. Beispiel: 12345, 678910.
2. Bill To ID: Die Bill To ID ist die Identifikationsnummer für Reseller von Cisco. Die Bill To ID wird auch als BID bezeichnet und legt fest, wer Zugriff auf die Verträge hat.
3. Zusätzliche Bill To ID: Es können zusätzliche Bill To IDs festgelegt werden. Zur Abgrenzung der eingegebenen IDs sind Kommata zu verwenden.
4. Pricing Region: Der gewählte regionale Preiswert wird verwendet, um den Betrag für die Verkaufschance zu berechnen. Bitte wählen Sie die Option, die der Region entspricht, in der Sie Ihr Angebot erstellen, damit der korrekte Wert zur Berechnung verwendet werden kann. Informationen zur korrekten Region und Währung finden Sie in der Cisco Global Price List.
5. SKU Type: SKU, kurz für „stock keeping unit“, ist eine Identifikationsnummer für eine bestimmte Artikelposition innerhalb eines Produktkatalogs. Die Art der SKU wird auf der Rechnung gewählt. Optionen: Dollar SKU oder ENT SKU (Enterprise SKU).

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[AutoQuote Setup](#): Steht nur Administratoren zur Verfügung. Um Zugriff auf den AutoQuote Setup zu erhalten, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Cisco-Vertreter in Verbindung.



The screenshot shows the 'Company Settings' configuration page. At the top, there are tabs for 'Email Settings', 'Manage Translations', 'Campaign Settings', and 'Company Settings'. Below the tabs, there are two informational messages: a blue one stating 'Changes made to these settings will affect manual quotes and AutoQuote campaigns' and a red one stating 'Changes to settings will not affect the current batch in progress. Changes will be implemented with the next Campaign run.' Below these are buttons for 'Reload Company Settings', 'Update Company Settings', and 'Back'. The main form area contains the following fields:

- Campaign ID: [text input]
- Company Name: [text input]
- Campaign Name: [text input]
- CCOIDs: [text input with a blue arrow button]
- Bill To ID: * [text input]
- Additional Bill To IDs: [text input]
- Currency: n/a
- Pricing Region: * [dropdown menu, currently set to 'United States']
- SKU Type: * [dropdown menu, currently set to 'Dollar']
- Sold to Party Price: * [dropdown menu, currently set to 'Single Discount Off List Price']
- Discount Percent: [text input]

AutoQuote Setup – Einstellungen für Unternehmen (Fortsetzung)

- Sold To Party Price: Dies ist der Preis, der dem Kunden in den AutoQuote-E-Mails angegeben wird.

Die Optionen:

Cisco List Price - Wird diese Option gewählt, werden keine Rabatte angewendet.

Single Discount Off List - Hier ist ein Prozentwert anzugeben (üblicherweise unter 20%). Der Rabattprozentsatz wird gemäß folgender Gleichung auf alle Angebote angewendet: $\text{Kundenpreis} = \text{Listenpreis} - (\text{Listenpreis} * \text{Rabattprozentsatz})$.

Single Margin - Ein Prozentwert ist anzugeben. Die Margewird gemäß folgender Gleichung auf alle Angebote angewendet: $\text{Kundenpreis} = \text{Kosten Distributor} / (1 - \text{Margenprozentsatz})$. Single Retained - Ein Prozentwert und eine Gebühr sind anzugeben. Der Retained-Wert wird gemäß folgender Gleichung auf alle Angebote angewendet: $\text{Kundenpreis} = \text{Kosten Distributor} (1 + \text{Gebühr}) / (1 - \text{Margenprozentsatz})$.

- Discount by Service Level - Für jede gewählte Familie ist ein Prozentsatz anzugeben. Wird „PSS SKU Family“ gewählt, wird der Rabatt auf alle PSS Service-Levels angewendet. Wird „All Non-PSS Service Levels“ gewählt, wird der Rabatt auf alle Non-PSS Service-Levels angewendet. Das gewählte Service-Level bewirkt einen Rabatt auf alle Angebote gemäß folgender Gleichung: $\text{Kundenpreis} = \text{Listenpreis} - (\text{Servicelistenpreis} * \text{Rabatt})$. Auch individuelle Preisgestaltungsoptionen sind verfügbar. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Cisco-Vertreter.

Hinweis: Nach Erstellung der Angebote können Sie diese Option nicht mehr über AutoQuote Setup ändern. Setzen Sie sich für eine Änderung bitte mit Ihrem Cisco-Vertreter in Verbindung.

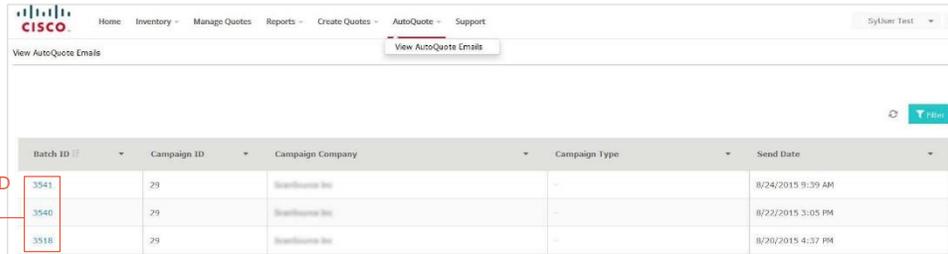
- Reload Company Settings (Unternehmenseinstellungen neu laden) oder Update Company Settings (Unternehmenseinstellungen aktualisieren): Haben Sie die Bearbeitung abgeschlossen, wählen Sie eine dieser Schaltflächen, um entweder Ihre Änderungen zu speichern oder zu den vorherigen Einstellungen zurückzukehren.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

AutoQuote Setup: Steht nur Administratoren zur Verfügung. Um Zugriff auf den AutoQuote Setup zu erhalten, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Cisco-Vertreter in Verbindung

AutoQuote® E-Mails abrufen

Benutzer, die nicht über Administratorrechte verfügen, können AutoQuote-E-mails abrufen und verschicken. Klicken Sie hierfür im Drop-Down-Menü AutoQuote „View AutoQuote Emails“. Sie erhalten eine Liste von Kampagnen, die Sie ansehen und für die Sie einzelne E-Mails verschicken können. Klicken Sie auf den Link Batch ID, um die verfügbaren einzelnen E-Mails innerhalb eines AutoQuote-Batch abzurufen.



| Batch ID | Campaign ID | Campaign Company | Campaign Type | Send Date |
|----------|-------------|------------------|---------------|-------------------|
| 3541 | 29 | QuantSource Inc. | - | 8/24/2015 9:39 AM |
| 3540 | 29 | QuantSource Inc. | - | 8/22/2015 3:05 PM |
| 3518 | 29 | QuantSource Inc. | - | 8/20/2015 4:37 PM |

Von hier aus können Sie die einzelnen E-Mails aus der Kampagne abrufen, indem Sie auf den Link der E-Mail-ID klicken. Sie können alle E-Mails herunterladen, indem Sie „Zip All Emails“ oder „Zip Selected Emails“ auswählen.



| Email ID | Batch ID | Campaign Company | Recipient Company | Re |
|----------|----------|------------------|-------------------------------|----|
| 7600 | 3541 | - | Table Solutions International | US |
| 7601 | 3541 | - | Table Solutions International | US |

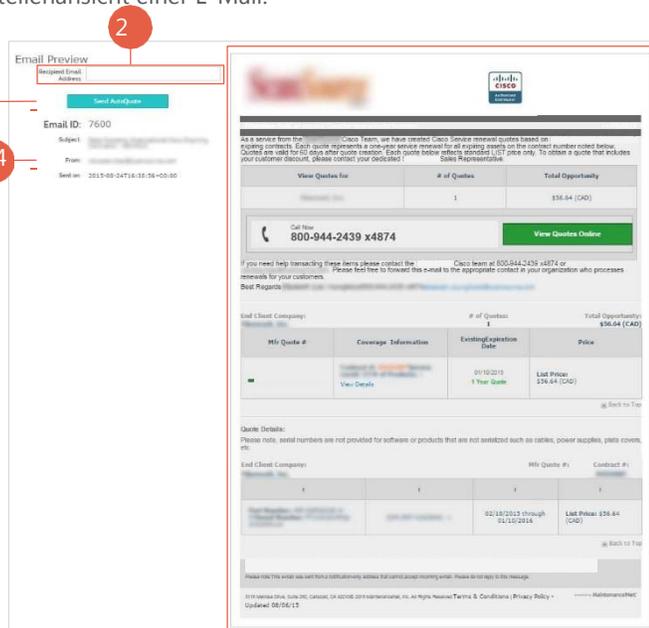
E-Mail-Vorschau

Auf der Seite E-Mail-Vorschau können Sie E-Mails und ihre Inhalte in einer Vorschau ansehen. Sie können sehen, wie die dynamischen Daten in die E-Mail eingefügt wurden.

Hinweis: Die Vorschau ist eine Benutzerschnittstellenansicht einer E-Mail.

Die Formatierung kann leicht abweichen.

1. E-Mail-Vorschau
2. Recipient Email Address: In dieser Box können Sie eine E-Mail-Adresse eingeben, an die die E-Mail verschickt werden soll.
3. Send AutoQuote: Schaltfläche zum Verschicken einer E-Mail an die E-Mail-Adresse in der Adresszeile.
4. Informationen: E-Mail ID, Betreffzeile, Absenderadresse, ursprüngliches Sendedatum.



Email Preview

Recipient Email (Address): [Field 1]

Send AutoQuote [Button 2]

Send AutoQuote [Button 3]

Email ID: 7600

Subject: [Field 4]

From: [Field 4]

Sent on: 2015-08-24T16:10:56+00:00

View Quotes for: [Table with 3 columns: View Quotes for, # of Quotes, Total Opportunity]

Call Now: **800-944-2439 x4874** [View Quotes Online]

If you need help transacting these items please contact the Cisco team at 800-944-2439 x4874 or [Field 4]. Please feel free to forward this email to the appropriate contact at your organization who processes requests for your customers. Best Regards,

End Client Company: [Table with 4 columns: MFI Quote #, Coverage Information, Existing Agitation Rate, Price]

Quote Details: [Text]

End Client Company: [Table with 4 columns: MFI Quote #, Contract #, Start Date, End Date]

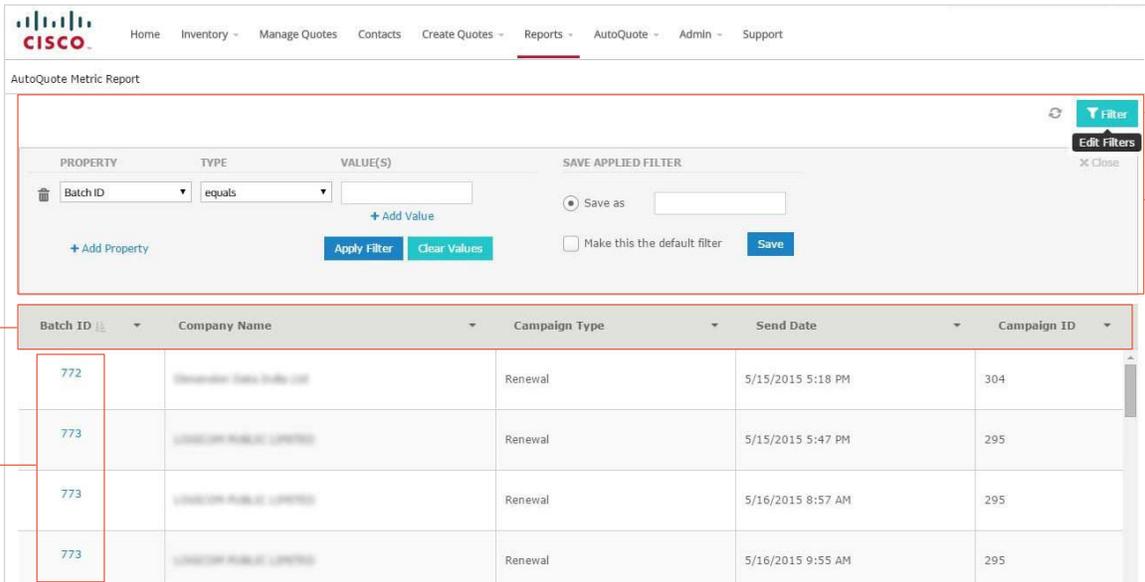
Berichte

Über die Registerkarte „Reports“ erhält der Benutzer Zugang zum AutoQuote Metric Report. Der AutoQuote Metric Report wird bei jeder Ausführung eines Batch automatisch über die AutoQuote-Software erstellt. Der Bericht enthält folgende Informationen:

- Anzahl der erstellten Angebote
- Anzahl der erfolglosen Angebote, Gründe für den Misserfolg
- Anzahl der zurückgezogenen Angebote, Gründe für das Zurückziehen
- Versendete AutoQuote-Benachrichtigungen
- Empfänger der AutoQuote-Benachrichtigungen

Zusammenfassung Reports Batch ID

1. Wenn Sie den AutoQuote Metric Report abrufen, finden Sie eine Zusammenfassung der Batchvorgänge mit Batch ID, Unternehmensname, Kampagnentyp, Versendedatum und Kampagnen ID.
2. Sie können diese Daten sortieren oder zum Eingrenzen filtern.
3. Weitere Informationen über die Batch-Kennzahlen erhalten Sie, wenn Sie auf die Batch-ID-Nummer klicken. So erhalten Sie eine detaillierte Ansicht des Reports für den gewählten Batch.



AutoQuote Metric Report

Home Inventory Manage Quotes Contacts Create Quotes Reports AutoQuote Admin Support

AutoQuote Metric Report

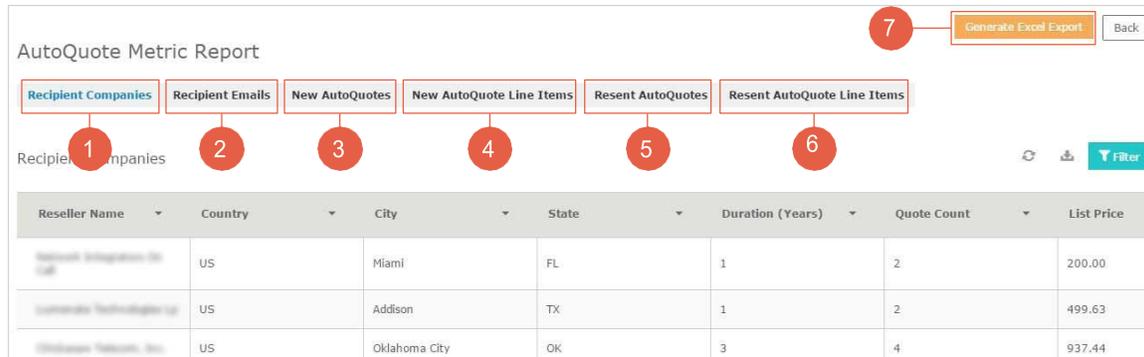
Filter Edit Filters X Close

| PROPERTY | TYPE | VALUE(S) | SAVE APPLIED FILTER |
|----------|--------|----------|---|
| BatchID | equals | | <input checked="" type="radio"/> Save as: <input type="text"/> <input type="checkbox"/> Make this the default filter |

+ Add Property + Add Value Apply Filter Clear Values Save

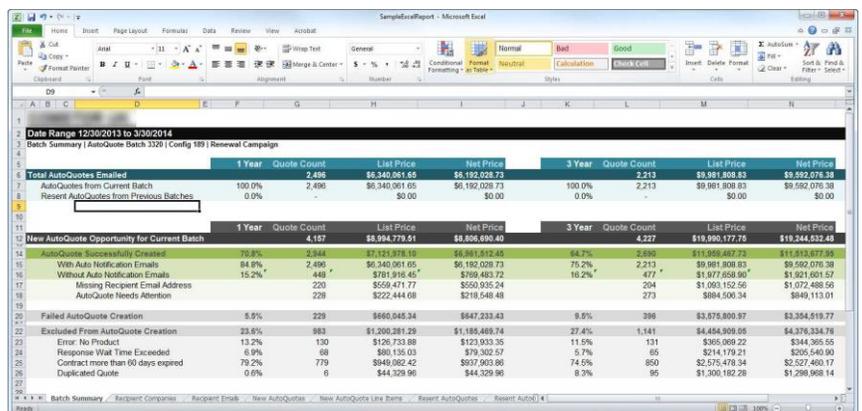
| Batch ID | Company Name | Campaign Type | Send Date | Campaign ID |
|----------|-----------------------|---------------|-------------------|-------------|
| 772 | DEPARTMENT STORES LTD | Renewal | 5/15/2015 5:18 PM | 304 |
| 773 | LEADER PUBLIC LIMITED | Renewal | 5/15/2015 5:47 PM | 295 |
| 773 | LEADER PUBLIC LIMITED | Renewal | 5/16/2015 8:57 AM | 295 |
| 773 | LEADER PUBLIC LIMITED | Renewal | 5/16/2015 9:55 AM | 295 |

Das Anklicken einer einzelnen Batch-ID-Nummer öffnet diese Seite, die Ihnen wertvolle Informationen über die Leistungsfähigkeit verschafft.



| Reseller Name | Country | City | State | Duration (Years) | Quote Count | List Price |
|---------------|---------|---------------|-------|------------------|-------------|------------|
| ... | US | Miami | FL | 1 | 2 | 200.00 |
| ... | US | Addison | TX | 1 | 2 | 499.63 |
| ... | US | Oklahoma City | OK | 3 | 4 | 937.44 |

1. Recipient Companies: Zeigt Angebotskennzahlen für alle Unternehmen, die bei einer bestimmten Kampagne Angebote erhalten haben.
2. Recipient Emails: Zeigt Informationen über alle E-Mail-Empfänger bei einer bestimmten Kampagne. Wurden die E-Mails nicht über den AutoQuote-Prozess verschickt, bleibt diese Seite leer.
3. New AutoQuotes: Zeigt alle neuen AutoQuotes, die in einer bestimmten Kampagne erstellt wurden.
4. New AutoQuote Line Items: Zeigt Detailinformationen zu Positionen neu erstellter AutoQuotes in einer bestimmten Kampagne.
5. Resent AutoQuotes: Zeigt alle AutoQuotes, die aus früheren Kampagnen wieder aufgenommen wurden.
6. Resent AutoQuote Line Items: Zeigt Detailinformationen zu Positionen aller AutoQuotes, die aus früheren Kampagnen wieder aufgenommen wurden.
7. Downloadable Excel Report: Zum Herunterladen einer umfassenden und formatierten Version Ihrer Reports. Jede Seite des Reports von der Website wird als eigene Tabelle im Excel-Dokument aufgenommen. Folgende Zusatzinformationen sind enthalten:
 - a. Batch Summary Tab: Zeigt eine Übersicht über die Detailinformationen, die im Excel-Report enthalten sind.
 - b. Glossary Tab: Eine Übersicht über die Berechnung der Batch Summary Tab, Zusammenfassung der verwendeten Begriffe sowie Erläuterungen zu Auslassungen und Zurückziehen von Angeboten.



| | 1 Year | Quote Count | List Price | Net Price | 3 Year | Quote Count | List Price | Net Price |
|--|--------|-------------|----------------|----------------|--------|-------------|-----------------|-----------------|
| 6 Total AutoQuotes Emailed | | 2,496 | \$6,340,061.65 | \$6,192,028.73 | | 2,213 | \$9,981,808.83 | \$9,592,076.38 |
| 7 AutoQuotes from Current Batch | 100.0% | 2,496 | \$6,340,061.65 | \$6,192,028.73 | 100.0% | 2,213 | \$9,981,808.83 | \$9,592,076.38 |
| 8 Resent AutoQuotes from Previous Batch | 0.0% | - | \$0.00 | \$0.00 | 0.0% | - | \$0.00 | \$0.00 |
| 11 New AutoQuote Opportunity for Current Batch | | 4,157 | \$8,994,779.51 | \$8,886,690.40 | | 4,227 | \$19,690,177.75 | \$19,244,632.48 |
| 12 AutoQuote Successfully Created | 72.8% | 2,944 | \$7,121,978.10 | \$6,981,812.43 | 64.7% | 2,690 | \$11,999,497.72 | \$11,913,677.88 |
| 13 With Auto Notification Emails | 84.8% | 2,496 | \$6,340,061.65 | \$6,192,028.73 | 75.2% | 2,213 | \$9,981,808.83 | \$9,592,076.38 |
| 14 Without Auto Notification Emails | 15.2% | 448 | \$1,081,916.45 | \$1,069,783.70 | 16.2% | 477 | \$1,917,688.89 | \$1,921,601.52 |
| 15 Missing Recipient Email Address | | 220 | \$559,471.77 | \$550,935.24 | | 204 | \$1,003,152.56 | \$1,072,488.56 |
| 16 AutoQuote Needs Attention | | 228 | \$222,444.68 | \$218,548.48 | | 273 | \$884,508.34 | \$849,113.01 |
| 18 Failed AutoQuote Creation | 5.5% | 229 | \$660,045.34 | \$647,233.43 | 9.6% | 396 | \$3,675,800.97 | \$3,354,919.77 |
| 22 Excluded From AutoQuote Creation | 23.8% | 983 | \$1,200,281.29 | \$1,188,469.74 | 27.4% | 1,141 | \$4,454,908.05 | \$4,376,334.76 |
| 23 Error: No Product | 13.2% | 130 | \$126,733.88 | \$123,933.35 | 11.6% | 131 | \$365,098.22 | \$344,365.55 |
| 24 Response Wait Time Exceeded | 6.9% | 98 | \$80,135.03 | \$79,305.57 | 5.7% | 65 | \$214,179.21 | \$205,540.90 |
| 25 Contract more than 60 days expired | 79.2% | 779 | \$949,082.42 | \$937,903.86 | 74.6% | 860 | \$2,575,478.34 | \$2,527,460.17 |
| 26 Duplicated Quote | 0.6% | 6 | \$44,329.96 | \$44,329.96 | 0.3% | 95 | \$1,300,162.29 | \$1,296,968.14 |

Support

Wir bieten eine umfassende Vielfalt von Optionen für Schulung und Support. Zugang zu den Schulungsmaterialien und zum Support erhalten Sie über die Registerkarte Support oben im Cisco Impact Portal.

Schulung

Der Wissenstransfer erfolgt über Online-Webinarschulungen, Schulungsvideos zur Selbsthilfe sowie über Handbücher. Ihr Lernerlebnis soll möglichst einfach und bequem für Sie sein.

Support

Unsere erfahrenen Support-Mitarbeiter bieten praktische Unterstützung und Support für unsere Kunden.

Um eine Support-Anforderung zu schicken, klicken Sie auf die Registerkarte Support und wählen „Contact Support“. Sie werden zu <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace> weitergeleitet und können dort eine Support-Anforderung erstellen.

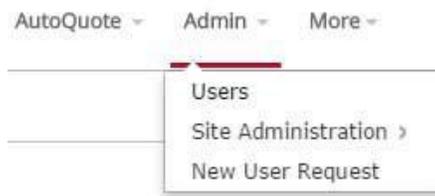
Admin

Benutzer

Als Administrator oder Origin Manager haben Sie Zugriff auf die Registerkarte Admin, über die Sie die Rechte anderer Benutzer ändern, Benutzer hinzufügen, Benutzer inaktiv setzen und Benutzerprofile anpassen können. Das Anklicken der Registerkarte Admin öffnet eine detaillierte Liste aller Benutzer, in der Sie eine Reihe von Aufgaben ausführen können, wie zum Beispiel das Ändern der Kontaktinformationen eines Benutzers einschließlich E-Mail-Adresse und Telefonnummer, Zeitzone und Währung des Benutzers, Benutzerprofil usw.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[Registerkarte Admin](#): nur für Administratoren und Origin Manager verfügbar.



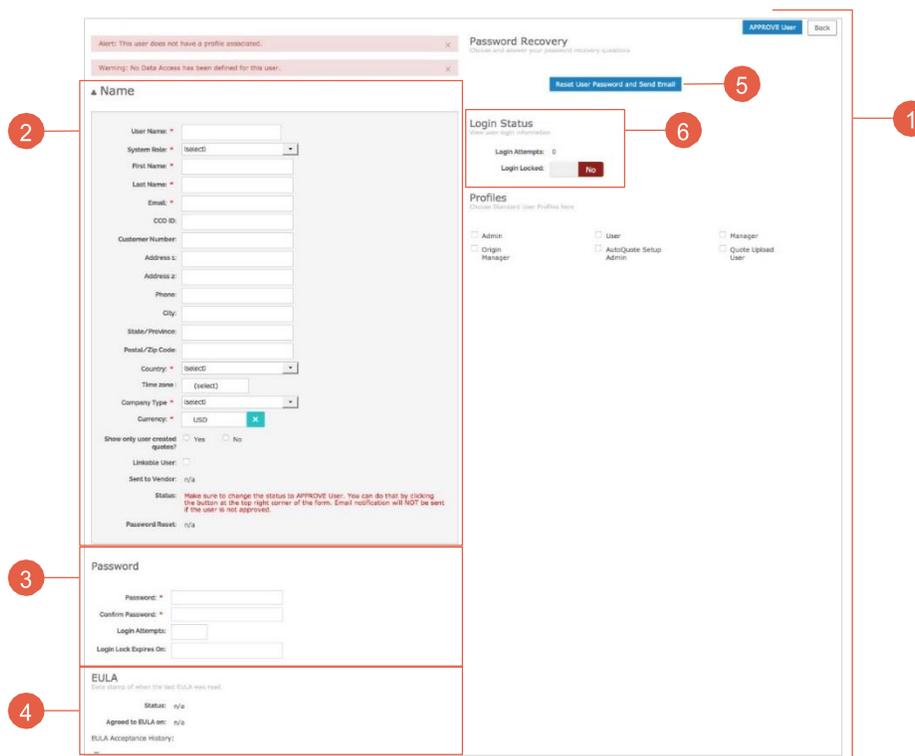
Benutzer – Neuen Benutzer erstellen

Administratoren können neuen Benutzern Zugang zum System verschaffen.

1. Um dem System neue Benutzer hinzuzufügen, klicken Sie auf „Create Users“. So gelangen Sie auf die Seite zur Erstellung neuer Benutzer.
2. Füllen Sie im Namensbereich die Felder für die Kontaktinformationen des Benutzers aus.
3. Erstellen Sie im Passwortbereich ein vorläufiges Passwort für den neuen Benutzer. Der Benutzer wird beim ersten Einloggen aufgefordert, sein Passwort zu ändern.
4. Alle Benutzer müssen vor dem ersten Zugang zum Portal die EULA (Lizenzvereinbarung) lesen und akzeptieren. Der Administrator kann für jedes Benutzerprofil das Datum abrufen, wann die neueste EULA und die vorherigen gelesen und akzeptiert wurden.
5. Sie können ein Benutzerpasswort zurücksetzen, indem Sie die Schaltflächen „Reset User Password“ und „Send Email“ anklicken. So wird ein vorläufiges Passwort erstellt und dem Benutzer per E-Mail übermittelt.
6. Login Status: Abrufen der Login-Informationen zu einem Benutzer und Statuswechsel zwischen gesperrt und freigegeben. Wird das Benutzerkonto auf „locked: Yes“ gesetzt, ist der Zugang für diesen Benutzer gesperrt. Unternimmt ein Benutzer 3 erfolglose Login-Versuche, wird dies automatisch auf „Yes“ gesetzt. Ein Administrator muss das Konto entsperren.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[Registerkarte Admin](#): nur für Administratoren und Origin Manager verfügbar.



The screenshot shows the user creation form with the following sections and callouts:

- 1**: Points to the overall form area.
- 2**: Points to the **Name** section, which includes fields for User Name, System Role, First Name, Last Name, Email, CCD ID, Customer Number, Address 1, Address 2, Phone, City, State/Province, Postal/Zip Code, Country, Time zone, Company Type, Currency, and checkboxes for 'Show only user created guests?' and 'Linkable User'.
- 3**: Points to the **Password** section, which includes fields for Password, Confirm Password, Login Attempts, and Login Lock Expires On.
- 4**: Points to the **EULA** section, which includes a status field and a checkbox for 'Agreed to EULA on:'.
- 5**: Points to the **Password Recovery** section, which includes a 'Reset User Password and Send Email' button.
- 6**: Points to the **Login Status** section, which includes a 'Login Locked' button and a 'Login Attempts' counter.

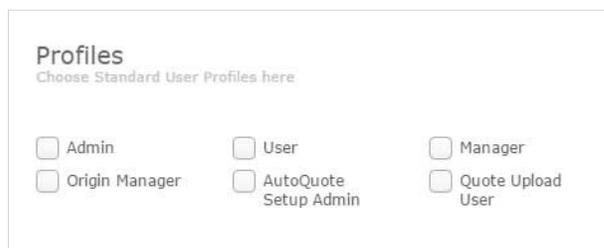
Benutzer – Benutzerprofile

Als Systemadministrator oder Origin Manager können Sie die für Ihre Benutzer verfügbaren Benutzerprofile anpassen. Diese Profile legen fest, welche Funktionen für den jeweiligen Benutzer verfügbar sind. Über Profile kann der Zugriff auf Daten eingeschränkt werden, indem der Zugriff auf Funktionen gesperrt wird, bei denen Daten bereitgestellt werden. Beispiel: „Administrator“ gegenüber „Benutzer“. Der „Administrator“ kann Kontakte abrufen und bearbeiten, während der „Benutzer“ keinen Zugriff auf Kontakte erhält.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[Registerkarte Admin](#): nur für Administratoren und Origin Manager verfügbar.

Insgesamt 6 Benutzerprofile stehen zur Verfügung:



1. Admin: Die Admin-Rolle entspricht der des Origin Managers, verfügt jedoch über zusätzliche Rechte für Branding-Informationen der Website und Benachrichtigungsfunktionen. Dieses Profil sollte nur einer ausgewählten Gruppe von Cisco-Benutzern zugewiesen werden.

Beispiel für die Headeroptionen für einen Admin:



2. Origin Manager: Ein Origin Manager kann auf der Ebene seines Unternehmens oder abwärts entlang der Lieferkette neue Benutzer erstellen und bearbeiten. Er hat Zugriff auf alle Site-Funktionen mit Ausnahme der Homepage-Benachrichtigungsfunktionen, der Erstellung von Benutzern über den entsprechenden Workflow-Prozess und der Änderung des Website-Logos.
3. AutoQuote Setup Admin: Ein AutoQuote Setup Admin hat Zugriff auf die Registerkarte AutoQuote Setup, kann die E-Mail-Kampagne editieren und Kontakte innerhalb der ihm zugewiesenen AutoQuote-Kampagnen und Kontaktlisten hochladen/hinzufügen/bearbeiten/löschen. Er hat Zugriff auf die meisten Funktionen, mit Ausnahme insbesondere der Berichterstellung und Benutzerverwaltung.
4. Manager: Ein Manager hat Zugriff auf die ihm zugewiesenen Unternehmen sowie auf jene abwärts entlang der Lieferkette. Manager haben keinen Zugriff auf die Benutzerverwaltung und das AutoQuote Setup-Werkzeug.
5. User (Benutzer): Ähnlich wie ein Manager, aber ohne Zugriff auf Kontakte.

Beispiel für die Headeroptionen für einen Benutzer:



6. Quote Upload User: Der Quote Upload User hat nur Zugriff auf das Hochladen von Excel-Dokumenten von CSCC zur Korrektur von Angeboten mit dem Status „Needs Attention“.

Benutzer – Benutzer und Datenzugriff bestätigen

Wurde der Datensatz für den neuen Benutzer erstellt, müssen Sie die Schaltfläche „Approve User“ (Benutzer bestätigen) anklicken. Dadurch wird der neue Benutzerdatensatz gespeichert, Sie können Einschränkungen für den Datenzugriff des Benutzers einstellen und es wird eine Willkommens-E-Mail an die Adresse im neuen Benutzerdatensatz verschickt.

Zugriffsberechtigungen

Der Abruf von Daten von einer Website wird über den Datenzugriff eines Benutzers (auch als Daten-Firewall bezeichnet) gesteuert. Diese mehrstufige Daten-Firewall ermöglicht umfassende Flexibilität bei der Vergabe von Nutzungsrechten. Der Datenzugriff eines Benutzers kann anhand des Typs (Distributor, Reseller, Endkunde) UND/ODER das Land der Lieferkette eingeschränkt werden.

Zum Beispiel kann einem Benutzer Zugriff gewährt werden auf:

- Alle Daten für Distributor ABC Co.
- Distributor ABC, wenn der Reseller XYZ Inc. ist
- Distributor ABC, wenn der Reseller XYZ Inc. und das Land des Resellers Frankreich ist

Hinweis: Wird der Datenzugriff für ein Benutzerkonto nicht eingerichtet, kann der Benutzer standardmäßig keine Daten von der Website abrufen.

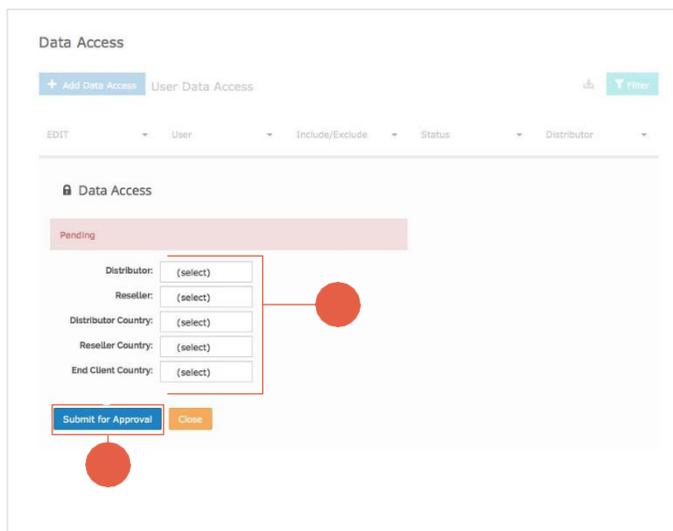
Zugriffsberechtigungen einrichten – Überblick

An diesem Punkt wurde der neue Benutzer erstellt, er hat jedoch keinen Zugriff auf die Daten der Site. Dass ein Benutzer keinen Datenzugriff hat, erkennen Sie an dem roten Banner auf der Benutzer-Seite, das Sie darüber informiert, dass für diesen Benutzer noch kein Datenzugriff eingerichtet wurde. Ein Benutzer-Administrator kann nur Datenzugriffsrechte für andere Benutzer einrichten, die auf seiner Ebene oder darunter stehen. Zum Beispiel kann ein Administrator eines Distributors nur einen Benutzer mit Zugriff auf denselben Distributor oder einen Reseller innerhalb seiner Lieferkette erstellen.

1. Klicken Sie auf die Schaltfläche „Add Data Access“. Es öffnet sich ein Drop-Down-Menü, über welches Sie den Datenzugriff des Benutzers festlegen können.

Zugriffsberechtigungen einrichten – Überblick (Fortsetzung)

2. Setzen Sie alle Parameter für den Datenzugriff. Zum Einrichten des Zugriffs auf alle Daten für einen einzelnen Distributor oder Reseller wählen Sie das Feld Distributor oder Reseller. Je nach gewähltem Feld öffnet sich ein neues Fenster mit einer Liste aller verfügbaren Distributoren oder Reseller. Filtern Sie die Liste, um das gesuchte Unternehmen schnell zu finden. Wählen Sie den Namen des Unternehmens. Das gewählte Unternehmen ist jetzt in das ausgewählte Feld eingetragen. Um die Daten auf ein einzelnes Land der Lieferkette einzugrenzen (wenn verfügbar), müssen Sie Distributor und Reseller auswählen sowie das Land des Distributors, Resellers oder Endkunden.
3. Haben Sie das gewünschte Unternehmen und/oder die Ländereinschränkung ausgewählt, klicken Sie auf die Schaltfläche „Submit for Approval“.
Hinweis: Um eine Daten-Firewall zu entfernen, klicken Sie auf die Schaltfläche „Make Inactive“. So wird die Daten-Firewall auf die Liste der inaktiven Daten-Firewalls gesetzt.



Zugriffsberechtigungen für mehrere Unternehmen oder Länder einrichten

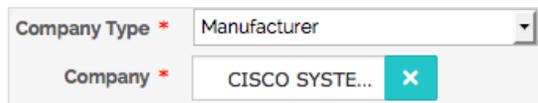
Benötigt ein Benutzer Zugriff auf mehrere Unternehmen oder Länder für ein Unternehmen, so muss eine zusätzliche Daten-Firewall erstellt werden. Dies ist auch erforderlich, wenn ein Benutzer Zugriff auf nur 2 Länder für seinen Distributor oder Reseller haben soll.

Um beispielsweise einen Benutzer mit Zugriff auf Frankreich und Deutschland für Distributor ABC Co. zu erstellen, muss für jede Zuordnung Distributor-Land eine Daten-Firewall erstellt werden. Um mehrere Daten-Firewalls hinzuzufügen, durchlaufen Sie zunächst die vorstehenden Schritte 1-4, um die erste Daten-Firewall zu erstellen. Klicken Sie dann auf die Schaltfläche „Save“ auf der Benutzerseite, um den Benutzerdatensatz mit der ersten Daten-Firewall zu aktualisieren. Wiederholen Sie dann die vorstehenden Schritte 1-4 so oft wie notwendig, um alle erforderlichen Zugangskombinationen zu erstellen. Denken Sie dabei daran, jeweils zwischendurch die Schaltfläche „Save“ anzuklicken.

Datenzugriff einrichten:

Hersteller-Benutzer erstellt Hersteller-Benutzer

Möchte ein Hersteller-Benutzer einen weiteren Hersteller-Benutzer erstellen, ist zunächst unter „Company Type“ „Manufacturer“ auszuwählen; bei „Company“ ist das Unternehmen auszuwählen. Für dieses Beispiel wird „Cisco Systems Inc.“ als Unternehmen ausgewählt.

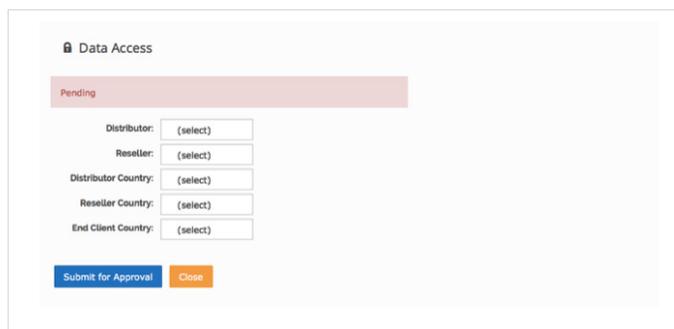


Company Type * Manufacturer
Company * CISCO SYSTE... X

Nur bei Cisco Impact

Ein Hersteller-Benutzer kann einen anderen Hersteller-Benutzer mit Zugriff auf alle Daten erstellen

Klicken Sie dann die Schaltfläche „Add Data Access“, um den Datenzugriff festzulegen. Der Datenzugriff für diesen Benutzer kann für Distributor, Reseller, Distributor Country (Land Distributor), Reseller Country (Land Reseller) und End Client Country (Land Endkunde) festgelegt werden. Wird keine Auswahl getroffen und „Submit for Approval“ ausgewählt, erhält der Benutzer Zugriff auf alle Daten.



Data Access

Pending

Distributor: (select)
Reseller: (select)
Distributor Country: (select)
Reseller Country: (select)
End Client Country: (select)

Submit for Approval Close

Datenzugriff einrichten:

Hersteller-Benutzer erstellt Distributor-Benutzer

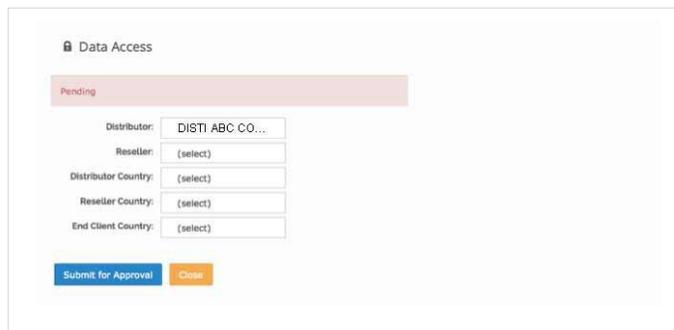
Möchte ein Hersteller-Benutzer einen weiteren Distributor-Benutzer erstellen, so muss eine Distributor-Daten-Firewall gesetzt werden. Wählen Sie zunächst unter „Company Type“ „Distributor“ und wählen Sie bei „Company“ das Distributor-Unternehmen aus. Für dieses Beispiel wird der Distributor „Distributor ABC Co.“ genannt; dieser ist auszuwählen.



The image shows a form with two fields. The first field is labeled 'Company Type *' and has a dropdown menu with 'Distributor' selected. The second field is labeled 'Company *' and has a text input containing 'DISTI ABC CO...' and a blue 'x' button to the right.

Klicken Sie dann die Schaltfläche „Add Data Access“, um den Datenzugriff festzulegen. Bei Distributor muss „Distributor ABC Co.“ gewählt werden. Klicken Sie dann „Submit for Approval“. Der neu erstellte Distributor-Benutzer erhält Zugriff auf alle Distributor-Daten.

Hinweis: Wird der Distributor nicht ausgewählt, bleibt die Einrichtung des Datenzugriffs inaktiv und der Benutzer hat keinen Zugriff auf die Daten.



The image shows a 'Data Access' configuration screen. At the top, there is a lock icon and the text 'Data Access'. Below this is a red bar with the word 'Pending'. The form contains several fields: 'Distributor:' with a dropdown menu showing 'DISTI ABC CO...', 'Reseller:' with a dropdown menu showing '(select)', 'Distributor Country:' with a dropdown menu showing '(select)', 'Reseller Country:' with a dropdown menu showing '(select)', and 'End Client Country:' with a dropdown menu showing '(select)'. At the bottom, there are two buttons: 'Submit for Approval' (blue) and 'Close' (orange).

Datenzugriff einrichten: Distributor-Benutzer erstellt Distributor-Benutzer

Alle Distributor-Benutzer sind einem Unternehmen zugewiesen. Wollen sie einen neuen Benutzer erstellen, können sie nur einen weiteren Distributor-Benutzer erstellen. Sie können nur neue Benutzer für das Unternehmen erstellen, dem sie selber bereits zugewiesen sind. Für dieses Beispiel wird der Distributor „Distributor ABC Co.“ genannt.

Nur bei Cisco Impact

Ein Distributor-Benutzer kann nur einen weiteren Distributor-Benutzer erstellen



Klicken Sie dann die Schaltfläche „Add Data Access“, um den Datenzugriff festzulegen. Der Distributor muss nicht für den Benutzer ausgewählt werden, da dies automatisch im Backend erfolgt. Der Datenzugriff für diesen Benutzer kann für Reseller, Distributor Country (Land Distributor), Reseller Country (Land Reseller) und End Client Country (Land Endkunde) festgelegt werden.

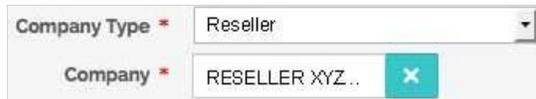
ACHTUNG: Wird keine Auswahl getroffen und „Submit for Approval“ ausgewählt, erhält der Benutzer Zugriff auf alle Daten für das zugewiesene Distributor-Unternehmen.



— DAS ZUGEWIESENE DISTRIBUTOR-UNTERNEHMEN WIRD AUTOMATISCH IM BACKEND ZUGEORDNET. OPTIONEN WERDEN HIER DAHER NICHT ANGEZEIGT.

Datenzugriff einrichten: Reseller-Benutzer erstellt Reseller-Benutzer

Alle Reseller-Benutzer sind einem Unternehmen zugewiesen. Wollen sie einen neuen Benutzer erstellen, können sie nur einen weiteren Reseller-Benutzer erstellen. Sie können nur neue Benutzer für das Unternehmen erstellen, dem sie selber bereits zugewiesen sind. Für dieses Beispiel wird das Unternehmen „Reseller XYZ Co.“ genannt.



The screenshot shows a form with two fields. The first field, labeled 'Company Type *', is a dropdown menu with 'Reseller' selected. The second field, labeled 'Company *', is a text input field containing 'RESELLER XYZ...' and a blue 'x' icon to its right.

Klicken Sie dann die Schaltfläche „Add Data Access“, um den Datenzugriff festzulegen. Der Reseller muss nicht für den Benutzer ausgewählt werden, da dies automatisch im Backend erfolgt. Der Datenzugriff für diesen Benutzer kann für Distributor, Distributor Country (Land Distributor), Reseller Country (Land Reseller) und End Client Country (Land Endkunde) festgelegt werden.

ACHTUNG: Wird keine Auswahl getroffen und „Submit for Approval“ ausgewählt, erhält der Benutzer Zugriff auf alle Daten für das zugewiesene Reseller-Unternehmen.



The screenshot shows a 'Data Access' form with a 'Pending' status bar. Below the status bar are four dropdown menus labeled 'Distributor:', 'Distributor Country:', 'Reseller Country:', and 'End Client Country:', each with '(select)' as the placeholder. To the right of these fields is a red text note: 'DAS ZUGEWIESENE RESELLER-UNTERNEHMEN WIRD AUTOMATISCH IM BACKEND ZUGEORDNET. OPTIONEN WERDEN HIER DAHER NICHT ANGEZEIGT.' At the bottom of the form are two buttons: 'Submit for Approval' (blue) and 'Close' (orange).

Benutzer – Benutzer bearbeiten

Administratoren können Benutzerprofile bearbeiten. Eine Auswahl von Funktionen wird hier beschrieben:

1. Datenzugriff: Zu jedem Zeitpunkt können Sie die Einstellungen für die Daten-Firewall ändern, auf die ein Benutzer vom Datenzugriffsbereich des Benutzerdatensatzes aus Zugriff hat.
2. Delete User: Durch Auswahl dieser Schaltfläche setzen Sie den Status eines Benutzerprofils auf inaktiv. Ein Zugriff auf das Benutzerkonto ist erst möglich, wenn ein Administrator den Status wieder auf aktiv setzt. Hinweis: Sie können mehrere Benutzerkonten gleichzeitig aktualisieren; Hinweise hierzu im nächsten Abschnitt.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[Registerkarte Admin](#): nur für Administratoren und Origin Manager verfügbar.

Benutzer – Mehrere Benutzer bearbeiten

Administratoren können mehrere Benutzerprofile gleichzeitig bearbeiten.

1. Kreuzen Sie das Kästchen neben dem/den Benutzernamen an, deren Status Sie ändern möchten.
2. Wählen Sie im Drop-Down-Menü „Create Users“ den Pfeil nach unten und anschließend „Update Users“.
3. Ändern Sie den Status im Drop-Down-Menü „Status“ und wählen Sie dann „Update Users“.

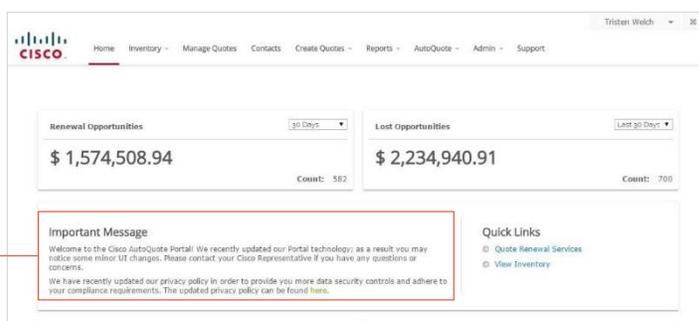
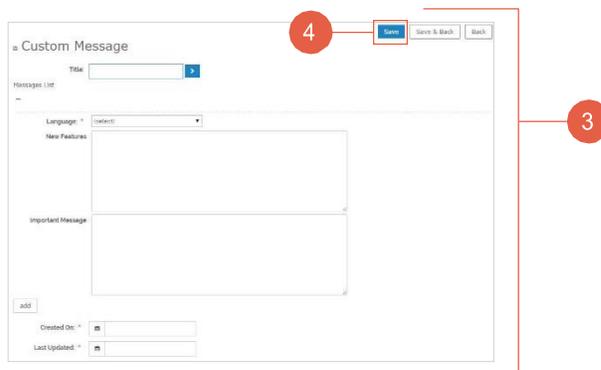
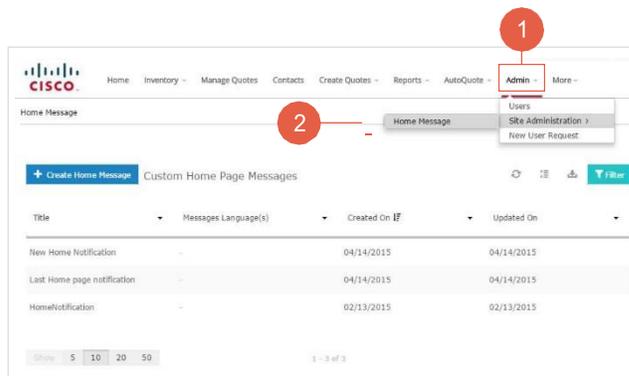
Website-Verwaltung – Anpassung der Home-Message

Über die Registerkarte Admin können Administratoren die Nachrichten anpassen, die auf der Startseite angezeigt werden. Administratoren können im Voraus Nachrichten einrichten, die unterschiedliche Aktionen bewerben, und diese dann zum richtigen Zeitpunkt aktivieren.

1. Wählen Sie in der Registerkarte Admin im Drop-Down-Menü „Site Administration“ die Option „Home Message“.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche „Create Home Message“.
3. Geben Sie die gewünschten Mitteilungstitel, Sprachen und Inhalte ein. Wählen Sie dann „Created On Date“ und „Last Updated Date“ aus.
4. Klicken Sie auf „Save“.
5. Ihre geänderte Mitteilung erscheint für alle Benutzer sichtbar auf der Website.

Nur Benutzer mit Administrator-Profil

[Registerkarte Admin](#): nur für Administratoren und Origin Manager verfügbar.



Schulungsvideos

Allgemeine Hilfen

| | |
|---------------------------------|---|
| Homepage | https://cisco-impact.wistia.com/medias/5rbqdd0j34 |
| Kontakte verwalten | https://cisco-impact.wistia.com/medias/n1l2ip5h76 |
| Filter | https://cisco-impact.wistia.com/medias/eg6c8ykt26 |
| Kontakte ins Portal importieren | https://cisco-impact.wistia.com/medias/jr1c7lvv62 |

Mit dem Produktbestand arbeiten

| | |
|---|---|
| Suche nach Seriennummer | https://cisco-impact.wistia.com/medias/0y5hhrgzfx |
| Verträge mit Ablaufdatum innerhalb von 30 Tagen | https://cisco-impact.wistia.com/medias/f9r42wam1s |
| Bestandsliste erstellen | https://cisco-impact.wistia.com/medias/fhqjfnvk9j |

Angebote manuell erstellen

| | |
|---|---|
| Ein vorhandenes Angebot abrufen | https://cisco-impact.wistia.com/medias/kddgmbgxoo |
| Verlängerungsangebote manuell erstellen | https://cisco-impact.wistia.com/medias/xy1rrl3r8q |

Berichte

| | |
|---|---|
| Bericht über anstehende Verkaufschancen erstellen | https://cisco-impact.wistia.com/medias/lugq2wk8ir |
|---|---|

AutoQuote-E-Mails verwalten

| | |
|--|---|
| Übersetzungen erstellen | https://cisco-impact.wistia.com/medias/ajzjlfwtwg |
| AutoQuote-Kampagnen verwalten | https://cisco-impact.wistia.com/medias/y591ofy9a4 |
| Betreffzeile von AutoQuote-E-Mails aktualisieren | https://cisco-impact.wistia.com/medias/tivsarsxda |

Benutzerverwaltung

| | |
|---------------------------|---|
| Benutzerrechte einrichten | https://cisco-impact.wistia.com/medias/2u8t5fx2sd |
|---------------------------|---|