

PROGRAMFAKTA:

- **SNABBARE AVSLUT**
- **BEVAKNING AV KONTAKTER**
- **SNABBA OFFERTRUTINER**
- **OFFERTANALYS**
- **BLIXTSNABB INFORMATION VID TELEFONKONTAKT**
- **AUTOMATISK LOGGNING AV KUNDKONTAKTER**
- **TELEFONFÖRSÄLJNINGSRUTINER**
- **MAILING - PERSONLIGA DIREKTUTSKICK**

Tekniska data:

- Obegränsat antal kunder (10 tkn att variera på)
- Obegränsat antal noteringssidor runt varje kundkontakt
- Obegränsat antal brev och offertmallar
- Finns både fot diskett eller hårddiskmaskin
- Går runt på 512K interminne men trivs bäst med 640K
- Fungerar utmärkt i Netbios kompatibla nätverk
- Arbetar från Dos2.0 upp till Dos3.?...
- Vi kan erbjuda inläsning av olika kundregister till SalesManager

Återförsäljare:



INFOMEDIA VÄXJÖ, 1988-407

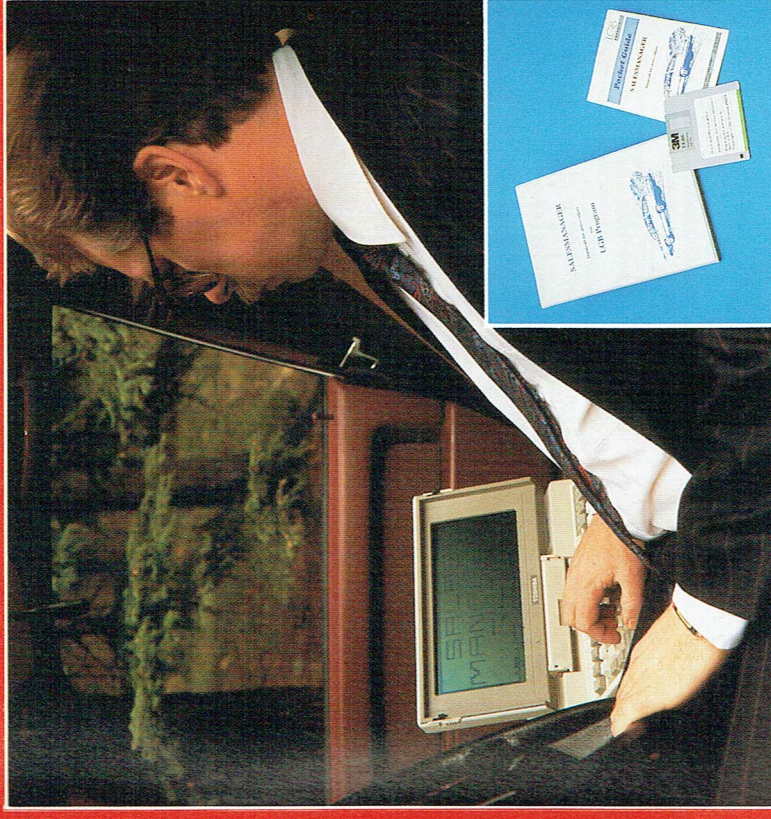
LGB
PROGRAM

Kanalvägen 3 194 61 UpplandsVäsby Tel 0760-840 01
Gyltegårdsgatan 3 511 02 Skene Tel 0320-321 41

Datakraft för aktiva säljare

SalesManager

Programmet som ger dig direkt säljstöd



LGB
PROGRAM

Pocket Guide

Noteringsblock

kundinikt

Copyright (c) LGB Program SALESMANAGER	880327	55
Företag[GBP i Gnosjö AB]Knr[0370-99040]		
Ref. [P-O Johansson]	-servicerutiner	
Address [Box 123]	F2 Ta bort kund.	
Postadr[335 00 GNOSJÖ]	F3 Bevakning akt.	
Land [] []	F4 Manuell not.	
Bes.adr[] []	F5 Initial datum	
Telefon[0370-99040]	F6 Telefon datum	
Sort:1 [8000] Sort:2 [S041]	F7 Besök datum	
Sort:3 [VD] Sort:4 []	F8 Of/Bre datum	
Sokbeg [GBP i Gnos] Kom:[]	F9 Avslut datum	
Datum [880112] [880125] [880128] [880314] [880229]	F10 Frågerutin	
Initial Telefon Besök Of/Bre Ut/Avslut	Alt-F10 Väljja Land	
Ant.not: [4] [2] [1] [5] [1]	Sist.Aktiv [880314] [Of]	
Salesmanager kundnotering- 88.01.12 09:39 Har gjort en förfrågan via telefonsvarare i Skene. 88.01.15 08:25 Fimnvedsdata... Karl-Olof Andersson.. ekonomichef 0370-22650 återkom om en vecka..... 88.01.25 10:26 styrelsemöte nästa vecka...., de vill att vi kommer tillbaka.		
FIHjälp F2Dat&tid F3Kalkvärde F4Sökning PgUp PgDn F9Första F10Sista EscAvsl		
Antal noteringar: 1		

Hjälpskärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER	Copyright(c) LGB Program
- Kundnoteringar I denna rutin kan du ange hur många noteringar som helst, antal noteringar som du ser längst ner på bildskärmen visar antalet sidor som är aktiva i noteringsblocket.	
F2 Ger automatiskt dagens datum och tid, denna notering lägger sig på första lediga rad. Finns inga text-angivelser på raden så väljer SALESMANAGER denna rad, om det där enbart finns en gammal tidsangivelse täcks den över.	
F3 Om du via Ctrl-F4 varit igång med SALESMANAGERS kalkylator, kan du automatiskt hämta totalvärdet, den lägger sig på den rad du befinner dig, samt räknar själv ut att lägga sig ett tecken höger om forekommande text.	
! PgUp PgDn F9 F10 Via dessa funktioner kan du "vandra" omkring i blocket. F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut	
FIHjälp F2Dat&tid F3Kalkvärde F4Sökning PgUp PgDn F9Första F10Sista EscAvsl	
Antal noteringar: 1	

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

Noteringsblock

allmänt

Copyright (c) LGB Program SALESMANAGER	880327	57
Företag[GBP i Gnosjö AB]Knr[0370-99040]		
Ref. [P-O Johansson]	-servicerutiner	
Address [Box 123]	F2 Ta bort kund.	
Postadr[335 00 GNOSJÖ]	F3 Bevakning akt.	
Land [] []	F4 Manuell not.	
Bes.adr[] []	F5 Initial datum	
Telefon[0370-99040]	F6 Telefon datum	
Sort:1 [8000] Sort:2 [S041]	F7 Besök datum	
Sort:3 [VD] Sort:4 []	F8 Of/Bre datum	
Sokbeg [GBP i Gnos] Kom:[]	F9 Avslut datum	
Datum [880112] [880125] [880128] [880314] [880229]	F10 Frågerutin	
Initial Telefon Besök Of/Bre Ut/Avslut	Alt-F10 Väljja Land	
Ant.not: [4] [2] [1] [5] [1]	Sist.Aktiv [880314] [Of]	
Salesmanager allmänna noteringar 88.03.23 15:02 torvald Pers 011-106160 Jhonnsons rör, rormästaren 8 kontor i säljare /kontor han kommer imorgon em 88.03.23 18:01 Nils Person 08-167181, beträffande Cobol.... 88.03.24 10:35 mauritz, ann johansson, Siv Andersson 08-981340, FIHjälp F2Dat&tid F3Kalkvärde F4Sökning PgUp PgDn F9Första F10Sista EscAvsl		
Antal noteringar: 3		

Hjälpskärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER	Copyright(c) LGB Program
- Allmänna noteringar I denna rutin kan du ange hur många noteringar som helst, antal noteringar som du ser längst ner på bildskärmen visar antalet sidor som är aktiva i noteringsblocket.	
F2 Ger automatiskt dagens datum och tid, denna notering lägger sig på första lediga rad, innebär finns inga text-angivelser på raden då väljer SALESMANAGER denna rad, om det där enbart finns en gammal tidsangivelse täcks denna över.	
F3 Om du via Ctrl-F4 varit igång med SALESMANAGERS kalkylator, kan du automatiskt hämta totalvärdet, den lägger sig på den rad du befinner dig, samt räknar själv ut att lägga sig ett tecken höger om forekommande text.	
! PgUp PgDn F9 F10 Via dessa funktioner kan du "vandra" omkring i blocket. F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut	
FIHjälp F2Dat&tid F3Kalkvärde F4Sökning PgUp PgDn F9Första F10Sista EscAvsl	
Antal noteringar: 3	

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

Saleseditor (ordbehandlare)

Copyright (c) LGB Program SALESEEDITOR

Upplands Väsby 88.03.27

P-O Johansson
 GBP i Gnosjö AB
 Box 123
 335 00 GNOSJÖ

F1Hjälp F2Uts F3Kalkv. F4Läs adr F5Ny rad F6Rad bort. F7Spara F8Hämta F9Utskrift
 Sida: 1 Rad: 1 Kol: 1

Hjälp-skärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER Copyright (c) LGB Program

- Saleseditor
 Editorn i nuvarande version arbetar med 10 A:4 sidor, editorn är direkt integrerad med SALESMANAGERS övriga funktioner. Alla utskrifter kan avbrytas genom att trycka på tangenten "A".

F2 Utskick, innan du anropar denna funktion, bör du ha hämtat in ett brev till editorn. Brevet kommer att skrivas ut tillsammans med unik kundadress. Den "datafil" som läses är samma som du sorterat fram i SALESMANAGER med hjälp av funktionen Genomgång kunder. Skrivs i postnr.ord.

F3 Hämtar värde från kalkylator, den skrivs ut vid cursor position.
 F4 Hämtar fullständig adress från SALESMANAGER direkt in i nuvarande brev.
 F5 Öppnar en ny rad vid cursor position, text nedanför flyttas en rad ned.
 F6 Tar bort den rad du befinner dig med cursorn. Alt-F6 Du får tillbaka sammar rad du tog bort. (funktionen kan användas för kopiering etc.)
 F7 Spara undan dokument med unikt namn.
 F8 Hämta upp lagrade dokument, det finns flera sätt att söka på.

F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut

F1Hjälp F2Uts F3Kalkv. F4Läs adr F5Ny rad F6Rad bort. F7Spara F8Hämta F9Utskrift
 Sida: 1 Rad: 1 Kol: 1

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

Salescalculator (kalkylator)

SALESCALCULATOR SALESEEDITOR

Tot: 0.0000*
 18000.0000

Matte -Minnes
 F3 + F4 * F7 + F8 *
 F5 - F6 / F9 - F10 /
 -funktion -funktion

1 st 4.900.-/st
 2-3 st 4.000.-/st
 4-5 st 3.500.-/st
 6..... 3.000.-/st
 14.900.-

Alt-F1 Rensa total.

Alt-F2-Rensa-minne

500.-

Alt-F1 Hjälp Esc Avsl.
 som flyttar utvalda kunder från den stationära till den bärbara eller tvärtom.

F1Hjälp F2Uts F3Kalkv. F4Läs adr F5Ny rad F6Rad bort. F7Spara F8Hämta F9Utskrift
 Sida: 2 Rad:10 Kol: 1

Hjälp-skärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER Copyright (c) LGB Program

- Salescalculator
 Denna funktion kan du nå överallt i SALESMANAGER, via Ctrl-F4.

F1 Hämtar denna hjälpskärm
 Esc Avslut

Alt-F1 Rensning av inmatnings och totalfalt.

Alt-F2 Rensning av minne i interminne.

Alt-F10 Flyttar nuvarande total-värde till minnet, om det redan finns ett värde där så kommer detta att raderas ut.

F3, F4, F5, F6 Dessa funktioner används när du arbetar med inslaget värde mot totalvärde.

F7, F8, F9, F10 Dessa funktioner används när du arbetar med inslaget värde mot minnesvärde för att resultera i ett totalvärde.

F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut

F1Hjälp F2Uts F3Kalkv. F4Läs adr F5Ny rad F6Rad bort. F7Spara F8Hämta F9Utskrift
 Sida: 2 Rad:10 Kol: 1

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

Etikettutskrifter

Copyright(c) LGB Program	Adressutskrift	Utskrift av etiketter
Hur många etiketter skall du skriva ut? [1]		Service ruta.
Vi har hittills skrivit ut:		skrivarport:
—Expanderad text—		[lptl:]
[P-O Johansson]		Vilka rader skall
[GBP i Gnosjö AB]		expanderas:
[Box 123]		1. [j]
[335 00 GNOSJÖ]		2. [j]
[]		3. [j]
[]		4. [j]
[]		5. [j]

F2 OBS! Formfeed etikett. F3 Pappersvarnare bortk. F4 Dubbelskriv
F5 Flytta skrivh. startp. F6 Pica F7 Elite F8 NIQ F10 Andra serviceruta.

F1 Hjälp F9 Skriv ut etikett Alt-F2 Etk. direkt på brev Esc Avsluta

Hjälpskärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER	Copyright(c) LGB Program
- Utskrift av etiketter	
Denna funktion tjänar två syften. Dels som en direktkoppling emot kund vid utskrift av adress på brev eller kuvert, men också som en generell rutin för utskrift av etiketter. Utskrivna i ett visst antal med samma text. Den etikett som vi rekommenderar att använda finns tex. tillgänglig hos MOORE PARAGON artnr: 10236-1.	
F2 Används ej.	
F3 End of paper off, passar inte alla skrivare, vi rekommenderar att du fysiskt låter spärta skrivarens varning för END OF PAPER. (Det är mycket irriterande om denna inte tas bort.	
F4 Doublestrike, skriver texten 2 ggr per rad. (Bra! färb. räckel längre).	
F5 Move head to startp. Flyttar skrivhuvudet till vänster.	
F6 Pica sätter skrivaren till att skriva snabb och vanlig matrissskrift.	
F7 Elite, krymper texten något och skriver mer kompakt.	
F8 NIQ. Near letter Quality, skriver ilka snyggt som en skrivmaskin.	
F9 Initierar skrivaren att börja skriva.	
F10 Du kan valfritt förändra vilka rader som skall expanderas.	
F5 Flytta skrivh. startp. F6 Pica F7 Elite F8 NIQ F10 Andra serviceruta.	
F1 Hjälp F9 Skriv ut etikett Alt-F2 Etk. direkt på brev Esc Avsluta	

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

Global Textsökning

Copyright(c) LGB Program	SALESMANAGER	860912	21, 58
Företag []]Knr[]] sorterings-telefon
Ref. []] []		Enter
Adress []] []		F5 Referens
Postadr []] []		F6 Postnummer
Land []] []		F7 Sortl.
Bes.adr []]Fax[]		F8 Postadress
Telefon []] []		F9 Aktivitet
Sort:1 []]Sort:2 []] []	F10 Genomgång kunder
Sort:3 []]Sort:4 []] []	F3 Ny kundupplägg.
Sökbeg []]Kom: []] []	F4 Global textsök.
Datum []] []] []] Ut/Avslut
Ant.not: []] []] []] Sist.Aktiv [] []
Sökbegrepp: [IBM]] Global Textsökning		
F3 Total sökning (Söker i hela kundnot.blocket)			Antal sökträffar [17]
F4 Endast sökning utav "genomgångna" kunder			Antal kundträffar [13]
F1Hjälp	Träff:[SKF Dataservice AB	Martin Coates] EscAvsl

Processing.....

Hjälpskärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER	Copyright(c) LGB Program
- Global Textsökning	
Denna funktion kan användas på många olika sätt, det är bara den egna fantasin som sätter stopp. Den sökning som sker, görs i den gemensamma textinformationen som finns runt alla kundkontakter. Genom att att arbeta med rutinen genomgång kunder kan du direkt gå på de kundkategorier som är intressanta. Sökning kan göras i flera omgångar ända tills du skalat av överflödlig information och kommit fram till de kundkontakter du vill nå.	
F2 Är samma rutin som används flitigt i övriga SalesManager, gör att du före textsökning direkt kan sortera ut intressanta kundobjekt.	
F3 Du söker i den totala textmassan, utan att först sortera ut någon grupp.	
F4 Genom att använda den här rutinen söker du enbart på de som blivit, sorterade ut i genomgång kunder. Genom att upprepa gånger kora den här rutinen efter förnyad sökning på nytt "sökbegrepp" kan du skala ner till den kundnivå som du vill nå.	
F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut	
F1Hjälp	Träff:[] EscAvsl

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

Blivande standard för säljare och PC

Ett oerhört behändigt verktyg för alla typer av säljare presenterades på mässan Data i väst i Borås i slutet av augusti.

Programmet har fått namnet Sales Manager, men är ändå helt och hållet svenskt. Mannen bakom programmet är Lars-Göran Börjesson.



Manualen är fyllig och heltäckande. All dokumentation är på svenska.

— Historien bakom programmet är enkel, berättar Lars-Göran Börjesson. Det började med att jag en dag satt och betraktade mitt eget kundregister, och kom då plötsligt på att med rätt verktyg skulle jag kunna använda detta redan befintliga register på en mängd säljbefrämjande sätt.

— Jag tittade direkt efter vad som fanns på marknaden. Nästan ingenting. Och det lilla som fanns var avskräckande dyrt, säger Lars-Göran. Det enda som återstod att göra för att få fatt på rätt program var att göra det själv.

Sagt och gjort. Lars-Göran driver LGB program, med kontor i Skene några mil utanför Göteborg och i Upplands Väsby några mil utanför Stockholm. Företaget tillhandahåller verktyg för programutveckling i Cobol på PC. Det föll sig därför naturligt för Lars-Göran att själv utveckla ett program för PC, i Cobol.

att jag redan samma dag som jag har en kundkontakt också skall kunna skicka informationsmaterial. Samtidigt skulle jag i programmet kunna göra noteringar från telefonsamtal eller annan kontakt. Typ överenskommet pris, intresse hos kund, maskintyp etc.

En målsättning var också att programmet skulle vara så enkelt att hantera att anteckningar kan göras direkt under samtal med kund.

Snabbt avslut

— Sales Manager skall helt enkelt hjälpa mig att snabbt komma till avslut,

summerar Lars-Göran Börjesson. Programmet lämpar sig väldigt väl för försäljare och andra som är rörliga. Uppgifter ur en PC dator på ert kontor kan lätt flyttas över till Sales Manager PCn, en bärbar PC, och användas i till exempel bilen.

— Jag har själv mycket stor nytta av programmet, på en bärbar PC, när jag reser med bilen, säger Lars-Göran Börjesson.



På en bärbar PC kan Sales Manager med fördel användas på resor.

att även andra än sådana med rena säljbehov har användning av programmet. Det lämpar sig till exempel för receptionister som skall hålla kontakt med en mängd företag och personer. Och som dessutom skall hålla reda på vilka som ringt till vem, förmedla meddelanden etc utan att blanda samman eller tappa bort lösa lappar.

Support och service

— Det fungerar även för support- och servicekillar som skall minnas tidigare åtgärder och liknande, säger Lars-Göran. Jag känner också till en råva-

rumäklare i Stockholm som har stor användning för programmet.

— Användningsområdena är helt enkelt oändliga, menar Lars-Göran Börjesson. Det är ett program som alla behöver. Därför har jag satt min målsättning så högt som att Sales Manager skall bli ett standardprogram till alla PC.

Svar samma dag

— Vad jag vill få ut av programmet var

Passar även andra

Den enkla och snabba sökningen gör

Välja Land

Copyright (c) LGB Program SALES MANAGER 880912 22,03

Företag [Wärtsila Diesel] Valja Land
 Ref [Kenneth Finne]
 Adress [Box 244]
 Postadr [651 01 VASA]
 Land [30] [FINLAND]
 Bes. adr [009358-61242111]Bil
 Telefon [8000] Sort:2 [VIPS]
 Sort:3 [F] Sort:4 []
 Sökbeg [Wärtsila D] Kom: []
 Datum [880805] [880901] [880823] [] Sist. Sist
 Initial [] Besök [] Ut/Avslut [] Sist. Aktiv [88365] [bv]
 Ant. not: [3] [2] [4] []

]Knr[61-242111]]
 F1 Hjälp
 Enter Söka Land
 (Ange max 3 tkn)
 F2 Uppdatera
 Piltang. Upp, Ner
 PgDh Upp 10
 Ner 10
 Home, End Först, Sist
 Esc. Avsluta

FIHjälp CtrlF1Etikett CtrlF2Edit CtrlF3Utskr. Sökn: [Wä]] Esc Avsluta

Hjälp skärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALES MANAGER Copyright (c) LGB Program

- Val av olika länder.
 I denna funktion, kan du både uppdatera vilka olika länder som skall finnas men även kunna välja på de olika länder som SalesManager redan innehåller.

F2. Uppläggning av land:
 Stå in namnet som du vill skall finnas, med F2 tangenten uppdateras SalesManager. Detta nya namn kopplas på det nummer som anger landskod. Vill du lägga upp ytterligare länder (SalesManager innehåller just nu 162 länder) så flyttar du med piltangenterna så får du ett ny landskod, allt mellan 1 - 999 stycken.

Enter Leta efter ett land:
 Om du står in de tre första bokstäverna på det land som du letar efter och trycker på Enter så kommer SalesManager att hämta det första land som stämmer överens med din sökning.

FIHjälp CtrlF1Etikett CtrlF2Edit CtrlF3Utskr. Sökn: [] Esc Avsluta

FIHjälp CtrlF3Utskrift EscAvsl

Listor, etiketter till mailing

Copyright (c) LGB Program SalesManager Utskrifter 880327 1,07

F4 Etiketter.
 F5 Telefonlista (A4)
 F6 - Utan kommentar
 Telefonlista (A4)
 - Med kommentar
 F7 Utskickdata

Sort ordh	Sorterings-ordning.
[]	Först [] Till []
[]	Padr [] []
[]	Ponr [] []
[]	Land [] []
[]	Srt:1 [] []
[]	Srt:2 [] []
[]	Srt:3 [] []
[]	Srt:4 [] []
[]	Akt. [] []
[]	Datumordning [] []
[]	Dat. [] []

Utskickdata

Uts.benäm [] [] Uts-typ [] []

FIHjälp F9Utskrift EscAvsl

Hjälp skärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALES MANAGER Copyright (c) LGB Program

- Utskrift Etiketter.
 Alla sorteringar och utskrifter kan alltid avbrytas med tangent "AV".

F4 Dessa etiketter är tänkt att användas vid utskick, genom att ange F4 kommer du att befinna dig i Sorterings-ordning. Här kan du valfritt välja något falt som du önskar sortera på. Datum ordningen kan vara ett andra begrepp för att kunna sortera inom en viss tidsrymd.

Om du har initierat utskicksdata, så kommer denna information att vid sorterings tillfället uppdatera varje berord kund.

F5 Ger dig en utmärkt telefonlista att använda i bilen, eller på någon annan plats där du inte har med dig SALES MANAGER i din bärbara dator.

F6 En lista som visar alla fakta om dina kundkontakter.

F7 Utskickdata, ger dig möjligheter att öronmärka dina utskick.
 F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut

FIHjälp F9Utskrift EscAvsl

Offertanalysator

Salesmanager Offertanalysator			
Sökbegrepp	A Grupp	Offdat	Avsdat
Från:	K SM	880301	880301
Till:	K SM	880301	880301
Antal off.		15	
Genomsnitt		5 946	3 367
Genomsnitt avslutsdagar:		2	2 526
F1Hjälp		F2Analys kund/sälj	F3Analys tot. kunder/sälj Esc Avsluta
Sökbegeg [GBP i Gnos] Kom: [SM105ver] F10 Frågerutin			
Salesmanager Offert Kund-Säljare			
A Grupp	Offdat	Beskrivn.	Avsdat
K SM	880128	Salesmgn	880203
A SM	880301	SM i nätv	880315
Skod: LGB		Kostn%: 40	Prov%: 15
F1Hjälp		F2Kalkyloff	F3Offertanalysator
		PgUp PgDn	F9Första F10Sista EscAvsl

Antal noteringar: 1

Hjälpsskärm

Hotline	0760-84001	0320-32141	SALESANAGER	Copyright(c)	LGB Program
I denna rutin kan du analysera dina offerter, innebär att du kan ange olika sökvarianter enligt Aktivitetskod, Grupp, Offertdatum och Avslutsdatum.					
Vid analysen går alla dina noterade offerter igenom, beroende på angivna sökbegrepp summeras dessa samt divideras med antal funna offerter.					
F2 Analys kund, innebär att det de analyser du gör berör den kund som du just nu arbetar med.					
F3 Analys totalt antal kunder/säljare, innebär att alla dina offerter på alla dina kunder noteras vid denna genomgång.					
Genomsnittet avslutsdagar, beräknas som skillnad mellan offertdatum - avslutsdatum / antal offerter.					
F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut					

F1Hjälp	F2Kalkyloff	F3Offertanalysator	PgUp PgDn	F9Första	F10Sista	EscAvsl
---------	-------------	--------------------	-----------	----------	----------	---------

Antal noteringar: 1

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

SalesManager Report

Copyright(c) LGB Program SalesManager Report (Offertter)

Sökbegrepp	A Grupp	Offdat	Avsdat	Offbelopp	Kostnad	Vinst	TB% Provision
Från:	A SM	880301	880301	689 000	59 395	629 605	91
Till:	A SM	880331		13			
Säljare		Antal off.		13			
Från:		Genomsnitt		53 000	4 568	48 431	457
Till:		Genomsnitt		16			
Genomsnitt avslutsdagar:				16			
F1Hjälp F3Genomgång kunder F9Utskrift lista EnterUtskrift bildsk. EscAvsl.							
Säljare Foretagsnamn Referens Telefon							
Kod	Grupp	Offdat	Beskrivn	Avsdat	Offbelopp	Kostnad	Vinst TB% Provision
LGB	J	SM	Jonsons Rör KB		Torvald Pers	490	011-106160
A SM	880325	Salesmgn	880425	4 900		490	4 410 90
LGB	GBP i Gnosjö AB				P-O Johansson		0370-99040
A SM	880301	SM i nät	880315	14 900	5 960	8 940	60 1 341
LGB	Relevant Information				Bo Malmström		08-247410
A SM	880316	Nätverk	880326	14 900	5 215	9 685	65 968

Vill du se mer <Enter> Till början F5 Esc Avsl.

Hjälpsskärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESANAGER Copyright(c) LGB Program
 Här skall du kunna sammanställa flera parametrar och därigenom få fram den information du är ute efter. Det går här att kombinera kunder, säljare och offertinformation.

A Aktivitetskod, är den status som offerten just nu har, vårt förslag är
 A = Aktiv offert (kan bli avslut), K = Köp (Det blev avslut) F = Flopp

Grupp Produktgrupp som offert berör.

Offdat Offertdatum.

Avsdat Avslutsdatum (beräknad vid aktiv offert, samt verklig vid köp).

F3 Genomgång kunder Innebar att du kan hämta "Supersökningen" där valfritt sortera fram de kunder som är intressant att följa upp. (Sortera först upp kunderna) ange därefter vilka offerter som du vill följa upp.

Enter Du startar sorteringen av offerter, resultatet visas på bildskärm.
 F9 Du startar sorteringen av offerter, men resultatet visas på lista.
 F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut

Copyright (c) LGB Program 1988

Pocket Guide

Portable SalesManager

Copyright(c) LGB Program Portable SalesManager

Vilken överföringsväg: Kontors PC → Bärbar PC [J] "On the Road"
 Kontors PC ← Bärbar PC [I] "Home sweet home"
 Skall det allmänna noteringblocket flyttas J/N [N]
 SalesManager Bärbar PC, vilken drive/path [A]
 Antal överförda kunder []

F1 Hjälp Esc Avsluta

Import/Export

SalesManager

Copyright(c) LGB Program Import/Export SalesManager

Ange var SalesManager skall hitta Import/Exportfilen:
 [a:\openacc.fil]
 Antal flyttade kundkontakter: []

F1 Hjälp F2 Importera F3 Exportera Esc Avsluta

Hjälpskärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER Copyright(c) LGB Program

"On the Road" = I denna ruta anger du "J" eller "I" om du vill flytta dina kundkontakter från den stationära PC:en till den bärbara.

"Home sweet Home" = I denna ruta anger "J" eller "I" om du vill flytta från den bärbara till den stationära PC:en.

Du skall också ange på vilka fysiska enheter de berörda kunderna finns, i de flesta fall innebär detta följande: Stationär dator: "C"
 Bärbar dator: "A".

Vi föreslår att ni till er stationära dator, skaffar en "3,5" tums disk-drive. Detta gör då att ni på ett lätt sätt kan flytta kunderna.

Vid flytt till bärbar dator, blir det de kunder du sorterat fram med hjälp av "Genomgång kunder" som kommer att flyttas.

Vid flytt från bärbar endast de som har fått en annorlunda "sista Aktivitet"
 F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut

F1 Hjälp Esc Avsluta

Copyright (c) LGB Program 1988

Packet Guide

Import/Export

SalesManager

Copyright(c) LGB Program Import/Export SalesManager

Ange var SalesManager skall hitta Import/Exportfilen:
 [a:\openacc.fil]
 Antal flyttade kundkontakter: []

F1 Hjälp F2 Importera F3 Exportera Esc Avsluta

Hjälpskärm

Hotline 0760-84001 0320-32141 SALESMANAGER Copyright(c) LGB Program

Import/Export. Du kan flytta in register som funnits i andra datasystem till SalesManager, eller låta SalesManagers kundinformation exporteras.

Vid import vill SalesManager ha en så kallad "sekvenstieell Ascifil", enligt följande exempel:

AM-100 ,AB Bröderna Ekstrand ,Olle Andersson ,Box 500..
 ..etc (vi skickar med en exakt beskrivning vad filen kan innehålla).

På samma sätt ser SalesManagers exportfil ut.

Ange var SalesManager skall hitta.....etc

I denna ruta kan du ange exempelvis: [A:\IMPORT.DAT]

En kombination av path och vad filen heter, gör att SalesManager hittar rätt

F1 mer hjälp <MELLANSLAG> avslut

F1 Hjälp F2 Importera F3 Exportera Esc Avsluta

Copyright (c) LGB Program 1988

Packet Guide