

Auszug der Themenbereiche:

Referenzbesuche

Die Referenzbesuche bei der Firma Maas (B2C Fashion) und der Firma DIESEL TECHNIC (B2B Fahrzeugteile) stießen auf sehr positive Resonanz. Durch die beiden Referenzen konnte das breite Einsatzspektrum von KatarGo präsentiert werden.

Dokumentenmanagement / eingehende Rechnungsbelege importieren

Der Umgang mit Belegen ist heute eine wesentliche Aufgabe im Unternehmensprozess. Besonderes Interesse galt den Möglichkeiten der Texterkennung (OCR) und der Verknüpfung externer Belege / Dokumente mit Daten und Prozessen von NAV. Die TSO-DATA wird weiter daran arbeiten interessante Angebote auf diesem Gebiet zu unterbreiten.

ePost

Austausch von Erfahrungen aus dem Einsatz von ePost für den Versand von Belegen (z.B. Mahnungen). Insbesondere der Kostenvorteil (0,48 € pro Brief, einseitig, s/w) und die wesentlich geringeren Handlingkosten, haben hier für viele Teilnehmer eine neue Möglichkeit eröffnet. TSO-DATA hat das Ziel, weitere Informationen zu diesem Thema bereitzustellen und in einer zukünftigen KatarGo Version diese Art von Belegversand zu unterstützen.

Payment

Darstellung einer Übersicht über die unterstützenden Payment-Service-Provider und Zahlungsformen. Durch laufende Projekte, seitens der TSO-DATA kann sichergestellt werden, dass weitere namhafte Anbieter hinzukommen werden. Ein zusätzlicher Themenpunkt „Sonderfall zur telefonischen Auftragsannahme und Nutzung von On-line-Zahlungsmethoden (z.B. Kreditkarte, Sofortüberweisung, PayPal)“ wurde aufgenommen. TSO-DATA wird hierfür entsprechend Lösungskonzepte erarbeiten.

WebShop-Anbindung

Der WebShop als wichtiger bzw. wichtigster Vertriebskanal im Versandhandel muss heute höchste Anforderungen erfüllen. Aus der Diskussion hat sich ergeben, dass es heutzutage immer schwieriger wird, den Überblick über das System und der möglichen Integration in die Unternehmenslösung zu erhalten. Die TSO-DATA möchte Ihnen einen Überblick darüber geben, welche interessanten Systeme es am Markt gibt, welche Vorteile die Produkte hinsichtlich des Einsatzgebiets (B2B / B2C) bieten und welche Partner bereits erfolgreich Projekte mit KatarGo realisiert haben.

Auswertungen

Darstellung von Möglichkeiten zum Einstieg in die Unternehmensdatenanalyse mit PowerPivot und TARGIT Business Analytics, dem umfassenden Werkzeug für die Analyse. Anhand eines konkreten Beispiels wurde gezeigt, dass ein wesentliches Erfolgskriterium für sinnvolle Auswertungen nicht nur die reinen Dateninformationen sind, sondern auch die optimale Darstellung und Visualisierung der Informationen. Folglich kann dem Empfänger die Nutzung erleichtert werden. Ziel der TSO-DATA ist es, wesentliche Kennzahlen (KPI) weiter zu strukturieren und die Brücke zu KatarGo weiter zu standardisieren.

Informieren

Nutzen Sie die TSO-DATA Webcasts. Als Informationsmedium wird die TSO-DATA die KatarGo Webcast-Reihe fortsetzen und weitere interessante Themenbereiche, wie Musterverwaltung, B-Ware und Logistik, mit aufnehmen.

KatarGo 2015

Die TSO-DATA Produktentwicklung wird den Lösungsumfang und die Qualität von KatarGo weiter vorantreiben mit dem Ziel, Anfang 2015 die neue Version von KatarGo 2015 bereitzustellen und als Basis für verschiedene Projekte zu nutzen. Die Veranstaltung hat gezeigt, dass großes Interesse an einem Update besteht.

