

Genesis-Doku der wichtigsten Felder und Abkürzungen

Genesis-Feld	Inhalt (und was evtl. zu tun ist)
<p>Nummer</p> <p>(Hier wird die Qualifizierung Genesisadresse vorgenommen. CTN, und CAF Kunden werden automatisch mit einem Katalog beliefert, müssen also keine Extraeinträge in den Marketingfeldern erhalten. (Ausnahme: NoK))</p>	<p>Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ CTN – Cisco Teilnehmer (autom. Katalogversand) ▪ CTN_05 – Cisco Teilnehmer in 2005 (autom. Katalogversand) ▪ CAF – Cisco Anfragen (autom. Katalogversand) ▪ CMK – Cisco Marketing (nicht weiter qualifiziert) ▪ BRMK – Brocade Marketing ▪ BRAF – Brocade Anfragen ▪ Loeschen – Person nicht mehr im Unternehmen / evtl. auch Dublette ▪ Rueck – Firma oder Mitarbeiter nicht bekannt ▪ Rechnung – Rechnungsadressen ▪ U.a.
<p>Kategorie</p> <p>(Hier wird eingetragen, woher wir die Adresse bekamen.)</p>	<p>Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Jan05 – Adressen von Jan Bossmann ▪ PRV03 – Service Provider Adressen ▪ CeBIT05 – CeBIT Leads ▪ Entscheider – (autom. Katalogversand) <p>(detaillierte Liste unter L:/Organisation/Genesis_Programmorga/Kategorienabgleich_Import.xls)</p>

Die [Marketing Felder](#) beschäftigen sich mit allen Printaktionen, also Katalogen und Flyern, wobei jedes Marketingfeld für einen speziellen Katalog oder Flyer steht, z.B. Marketing 5 für den Katalog 2004, es wird in Zukunft also noch weitere Mailingfelder geben. Die [EM Felder](#) beschäftigen sich mit den jeweiligen E-Mailaktionen, Newslettern etc.

Frage zu einem speziellen Feld?
Springe direkt hin!

[Nummer](#), [Kategorie](#), [Marketing1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#), [7](#), [8](#), [EM1](#), [2](#), [3](#), [EMV](#), [EMS](#), [TD_SECURITY](#), [TD_SAN](#), [TD_IPTTEL](#), [TD_CONTENTSWITCHING](#), [CI_PSTATUS](#)

Wichtig!

**Beim Erfassung neuer Adressen bitte unbedingt darauf achten
neu“ im Marketing07 und EM3 (falls Kataloge oder Mails versendet werden sollen)**

zum [Umgang mit Rückläufern](#)

<p>Die Marketing Felder befassen sich mit den verschiedenen Postmailings, die an die Kunden geschickt werden, also Städteflyer, spezial-interest-flyer und Kataloge. Dafür gibt es z.Zt. die Marketingfelder 1 bis 8. Für weitere Materialien werden auch weiterhin welche eingeführt .</p>	
<p>Marketing1</p> <p>(Hier werden <i>Spezialfälle</i> eingetragen, sprich: Kunden, die keinen Katalog erhalten möchten, falsche oder doppelte Adressen. Es wurde hier auch der Katalog 2003 eingetragen.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nok (Kein Katalog gewünscht) ▪ TS_Adresse (der Empfänger wurde nicht gefunden, es sollte von Telesales geklärt werden, was hier verkehrt ist.) ▪ TS_Kontakt (s.o. bei TS_Adresse) ▪ CIKATxx03 (empfang von uns den Katalog 2003)
<p>Marketing2</p> <p>(Hier wurde der Versand der IP-Telefonflyer und der Partnerflyer eingetragen.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IPTF xx (IP-Telefonieflyer erhalten) ▪ PFxx (Partnerflyer erhalten) ▪ Yyy (war vorselektiert für den Partnerflyer, wurde aber nicht beschickt)
<p>Marketing3</p> <p>(Hier wurde Versand der Städteflyer aus 2003 eingetragen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SF0803_X (FRA, B, HH, DüDoKö, FRABHH, Mü, Nü,MüNü Abkürzungen erklären sich von allein)
<p>Marketing04</p> <p>(Hier wurden Versand der Kataloge von 2004 eingetragen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CIKAT1103 (normaler 2004 Katalog) ▪ CIKAT0104 (Nachdruck) ▪ CIKAT0104E (Katalog versandt als Reaktion auf E-Mail)
<p>Marketing05</p> <p>(Hier wurde der Versand des zweiten Katalogs 2004 eingetragen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CIKAT0404 ▪ CIKAT0604
<p>Marketing06</p> <p>(Hier wurden Versand des Städteflyers und des My first Fast Lane Flyers eingetragen.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SF04 (Städteflyer) ▪ MF05 (My first Fast Lane Flyer)
<p>Marketing07</p> <p>(Hier wurde der Versand des Katalogs 2005 eingetragen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CIKAT1004 ▪ CIKAT1104
<p>Marketing08</p> <p>(Hier wurde der Versand der Brocade Flyer eingetragen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ br0405

Die EM Felder sind Informationsfelder über verschiedene E-Mail Aussendungen	
<p>EM1</p> <p>(Ähnlich wie das Marketing1 Feld werden hier die <i>Spezialfälle</i> eingetragen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rueck – Bounces ▪ Noe – No Email, bekommt gar keine Mails ▪ Nos – No Städtemails ▪ Nop – No Spezialmails
<p>EM2</p> <p>(Hier werden und wurden die Mailings eingetragen, die der Kunde bisher erhalten hat)</p>	<p>Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1_jan0105 (Mail mit allen Kursterminen `05) ▪ 15_wlan0505 (WLAN Mailing) ▪ 22_br0605 (Brocade Mailing) ▪ 25_ch0805 (My first FL, PIX Update, Termine an CH) ▪ uvm.
<p>EM3</p> <p>(ergänzt das Bearbeitungsfeld für EM2, in regelmäßigen Abständen werden die Daten in EM2 übertragen. Neue Kunden erhalten hier ein neu, so wir die E-Mail haben und sie E-Mails erhalten sollen.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 23_div0705 (z.B) ▪ neu (Ein <i>neuer</i> Kunde, der E-Mails erhalten soll. WICHTIG, bei Eintrag bitte checken, ob E-Mailadresse vorhanden ist.)
<p>EMV</p> <p>(Kunden mit Eintrag in diesem Feld erhalten ein wöchentliches/14tägiges Städtemail)</p>	<p>Wöchentliche Städtemails</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ all – alle Schulungsorte ▪ nord – Termine in Hamburg, Hannover, Neumünster ▪ sued – Termine in München, Nürnberg, Stuttgart) ▪ ost – Termine in Berlin, ▪ nrw – Münster, Dortmund, Düsseldorf, Köln, Essen ▪ ffm – Frankfurt
<p>EMS</p> <p>(spezielle, themengebundene Mailings, für Cisco Partner und Interessenten des speziellen Themas.)</p>	<p>Wöchentliche Special-interest-mails mit Garantieterminen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ sp_voice – Voice- und IP Communications ▪ sp_sec – Security ▪ sp_sp – Service Provider ▪ sp_san – Storage Networking ▪ sp_content – Contentswitching ▪ sp_wlan – WLAN ▪ sp_routing - routing

Die TD Felder sind Special Interest Felder, die die Kunden näher spezifizieren.	
<p>TD_SECURITY</p> <p>(Dieser Kunde ist besonders an Security Themen interessiert)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ neu (bitte ein neu eintragen, wenn man weiß, das der Neukunde an diesem speziellen Thema interessiert ist, er wird dann z.B. im nächsten Spezialmailing (EMS) berücksichtigt.) ▪ wenn man es noch spezieller weiß, bitte über das pull-down Menü sein Equipment auswählen.) <ul style="list-style-type: none"> ○ Checkpoint ○ Cisco ○ Symantec ○ andere
<p>TD_SAN</p> <p>(Kunde mit besonderem Interesse an Storage Networking Themen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ neu (bitte ein neu eintragen, wenn man weiß, das der Neukunde an diesem speziellen Thema interessiert ist. ▪ wenn man es noch spezieller weiß, bitte über das pull-down Menü sein Equipment auswählen.) <ul style="list-style-type: none"> ○ Brocade ○ Cisco ○ McData ○ andere
<p>TD_IPTTEL</p> <p>(Kunde mit speziellem Interesse an IP-Telefonie)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ neu (bitte ein neu eintragen, wenn man weiß, das der Neukunde an diesem speziellen Thema interessiert ist. ▪ wenn man es noch spezieller weiß, bitte über das pull-down Menü sein Equipment auswählen.) <ul style="list-style-type: none"> ○ Spezialisierungen folgen
<p>TD_CONTENTSWITCHING</p> <p>(Kunde mit speziellem Interesse an Content Switching Themen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ neu (bitte ein neu eintragen, wenn man weiß, das der Neukunde an diesem speziellen Thema interessiert ist. ▪ wenn man es noch spezieller weiß, bitte über das pull-down Menü sein Equipment auswählen.) <ul style="list-style-type: none"> ○ Spezialisierungen folgen

Das CI_Pstatus Feld gibt den speziellen Status unserer Cisco Partner an.

CI_PSTATUS

(Der CI_P Status eines Kunden gibt seinen speziellen Cisco Partner-Status an)

- **CP_Gold** (Cico Gold Partner)
- **CP_CLSP** (Cisco Learning Solutions Partner)
- **CP_Distri** (Cisco Distributor)
- **CP_Powered Nw P** (Cisco Powered Network Partner)
- **CP_Preseller** (Reseller)
- **CP_Silver** (Cisco Silber Partner)

Zur Behandlung von Rückläufern :

Es gibt eigentlich nur drei verschiedene Arten von Rückläufern. Der Mitarbeiter oder die Firma wurde nicht erkannt, der Mitarbeiter ist nicht mehr in der Firma beschäftigt oder verstorben oder die Annahme wurde verweigert.

Per globaler Suche wird der Adressat nun herausgefiltert und per Doppelklick die Daten geöffnet.

Veränderst Du hier etwas, setze bitte einen Zeitstempel mit Deinem Kürzel und schreibe kurz um was für eine Art von Rücklauf es sich handelt (s.o.) im Feld *Nummer* trägst Du nun **vor** die Qualifizierung (CMK, CTN, CAF etc.) ein **rueck**, (bei unbekanntem Empfänger oder verweigerter Annahme) oder ein **loeschen**, (bei Tod oder Austritt aus dem Unternehmen) speichern und gut!

Bei *unbekanntem Empfänger* muss zusätzlich noch im Reiter „Weitere“ unter Marketing 1: **TS_Adresse** eingegeben werden, unter TRSC: **TS_05**. Dann speichern und beenden.

Ist mit dem Empfänger geklärt, wodurch der Rückläufer verursacht wurde, hat man beispielsweise die Adresse verändert o.ä., so trage bitte im Notizenfeld einen neuen Zeitstempel ein und erkläre, was geändert wurde (falsche Hausnummer, Firma umbenannt etc.)

Das **rueck**, bzw dass **loeschen**, im Nummer-Feld kann nun gelöscht werden.

Im Reiter „Weitere“ (sollte es sich um einen rueck, Rückläufer gehandelt haben) muss noch im Marketing1 Feld das **TS_Adresse** bzw. das **TS_Kontakt** gelöscht werden. Das TS_05 im TRSC Feld bleibt stehen, stelle aber bitte dein Kürzel noch ans Ende. (**TS_05nh**). Speichern und gut!