



DIGITALISIERUNGSPROJEKT

Branche:

Bandagist & Orthopädietechnik

Projektinformationen:

- 30 Benutzer
- Voraussetzungen:
WinLine CRM, WinLine FAKT

Digitalisierungsmodule:

WinLine CRM
WinLine ARCHIV

Innovation des Projekts

Das Digitalisierungsprojekt ermöglicht die Erstellung von elektronischen Kundendatenblättern für die einfache und schnelle Erfassung notwendiger Behandlungs-

daten von Patienten und eine durchgängige Weiterleitung der Informationen vom Außendienst bis hin zur Fertigung.

mesonic ✓
mit sicherheit ein gewinn

Das Projektziel

Zielsetzung beim Kunden war es, automatisierte CRM-Kundenberichte mit zuvor in der WinLine erfassten Daten zu generieren und für den Außendienst im PDF-Format bereitzustellen.

Beim Erzeugen der jeweiligen PDF-Datei sollten die Datenblätter automatisch mit Inhalten aus dem entsprechenden CRM-Fall sowie den Daten aus dem Personenstamm befüllt werden. Die erforderlichen Grafiken für das zu generierende Kundendatenblatt werden dabei dynamisch, abhängig von der entsprechenden Einstellung im Konto, eingesetzt.

In weiterer Folge sollen die generierten PDF-Formulare vom Außendienstmitarbeiter mittels PDF-Editor bearbeitet, gespeichert und anschließend beim ursprünglichen CRM-Fall in der WinLine archiviert werden.

Das Digitalisierungsprojekt

Das Digitalisierungsprojekt ermöglicht die Erstellung von individuellen Kundendatenblättern direkt aus der WinLine für die Erfassung der notwendigen Behandlungsdaten der Patienten durch den Außendienst.

Die zu erstellenden Kundendatenblätter sind abhängig von den CRM-Eigenschaften, die vorab bei der Fal-lerzeugung gesetzt werden. Anhand der definierten Patientenanforderungen (Heilbehelfe) werden die CRM-Fälle entsprechend gesplittet. Für jeden so neu erstellten Fall werden Kundendatenblätter im PDF-Format erzeugt. Die Personendaten und Inhalte aus dem CRM-Fall werden dabei automatisch in das Kundendatenblatt übertragen.

Das Formular enthält je gesetzter Eigenschaft unter anderem Grafiken der Heilbehelfe, die vom Außendienstmitarbeiter entsprechend bemaßt und beschriftet werden können. Die Erstellung der PDFs erfolgt mittels Drilldown über die CRM-Fallansicht oder über das CRM OIF. Hierdurch wird das PDF erzeugt und in einem vordefinierten temporären Verzeichnis abgelegt.

Sind alle Ergänzungen im Kundendatenblatt elektronisch erfasst, werden diese im zuvor exportierten PDF im temporären Verzeichnis gespeichert und automatisch mittels WinLine ACTIONSSERVER zum CRM-Fall archiviert. Im WinLine INFO sind die CRM-Fälle samt ausgefüllter Kundendatenblätter abrufbar und bilden die Grundlage für die weitere Prozessbearbeitung des Innendienstes, der aufgrund der Informationen aus den Kundendatenblättern die entsprechenden Heilbehelfe in der Werkstatt anfertigen lässt.