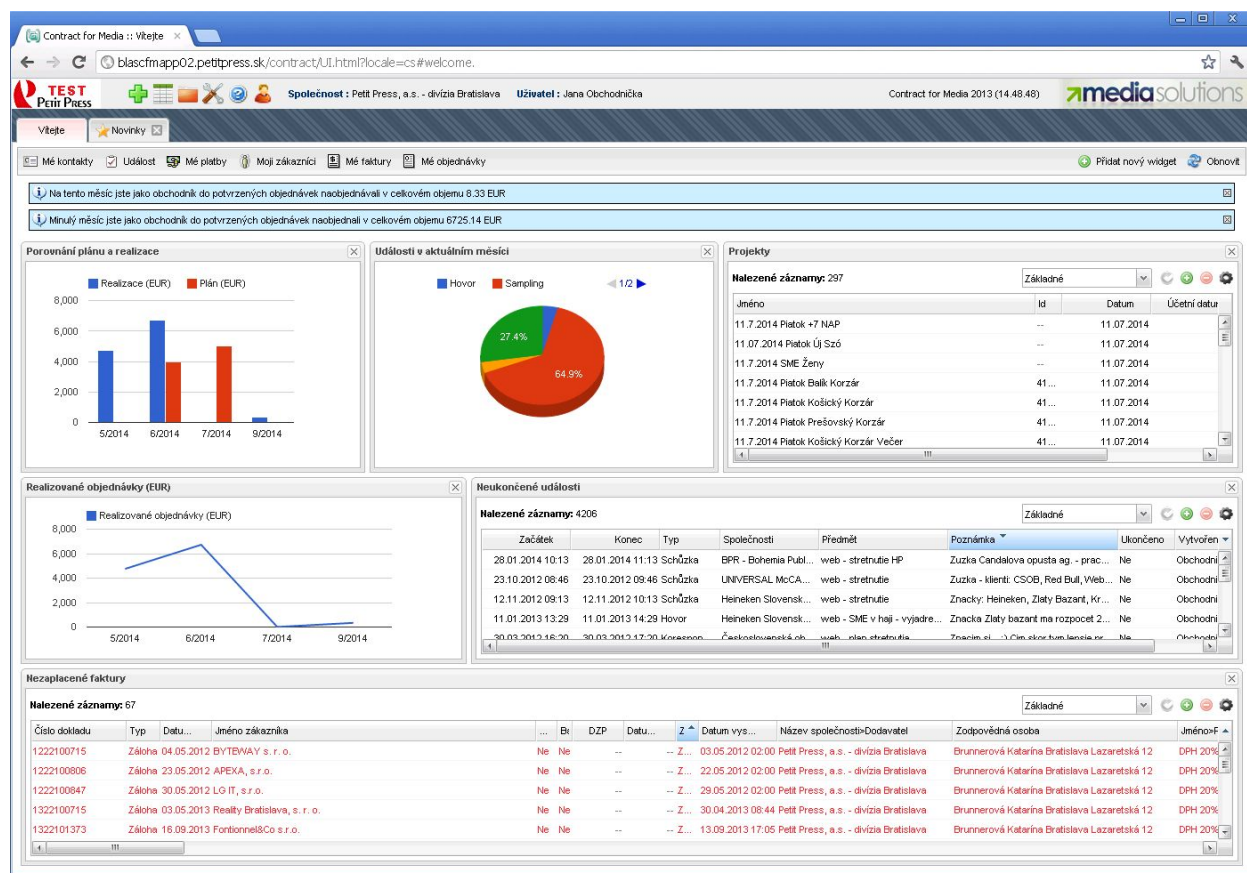


Contract for Media 2015



Co je Contract For Media?

Contract for media (dále jen CFM) je obchodní informační systém určený pro společnosti, které se zabývají prodejem mediálního prostoru na mediálním trhu.

CFM komplexně podporuje všechny procesy spojené s prodejem reklamy a kopíruje při tom rychlý vývoj na trhu.

Jak funguje CFM?

CFM je modulární komplexní systém/platforma, do kterého uživatelé přistupují přes webové rozhraní. Díky integrovanému systému work flow CFM podporuje efektivní sdílení informací a distribuci úkolů mezi pracovníky a jejich týmy. Současně umožňuje monitorovat a vyhodnocovat stav vytyčených cílů a úkolů. Prostřednictvím detailní struktury přístupových práv mají pracovníci k dispozici přesně ty informace, které potřebují a které jsou pro jejich specifické

úkony v rámci systému důležité. CFM dále integruje existující systémy tak, aby uživatelé nemuseli pro práci používat několik různých a nespojitých programů.

Pro koho je CFM určen?

VYDAVATELSTVÍ: komplexně pokryje produktovou škálu velkého multimediálního domu při prodeji inzerce tak, aby došlo k maximálnímu uspokojení potřeb klienta.

MEDIÁLNÍ A ZASTUPUJÍCÍ AGENTURY: Díky variabilním prodejním modulům pro periodika, on-line, TV/radio aj. agentura plně pokryje mediální potřebu svého klienta a získá plnou kontrolu nad procesy a kompaktní pohled na informace. Pokud nakupuje mediální prostor od partnera využívajícího CFM, lze data mezi systémy částečně sdílet.

Plus navíc - přidaná hodnota pro zákazníky agentury v podobě klientské zóny s omezeným náhledem do systému - extranet.

ONLINE: obsahuje řízení a plánování kapacity jednotlivých pozic na webech s možností automatické aktualizace dat ze systémů jako adOcean, iBillBoard, OpenX atd

TV/RADIO: Pro potřeby televizí a rádií CFM obsahuje speciální modul pro plánování programu v návaznosti na prodávané produkty jako jsou reklamní spoty, sponsoring, injektaže a další. Součástí je i napojení vysílacích programů.

EVENT AGENTURY: Pro organizaci eventů či workshopů je k dispozici část na řízení takových akcí - plánování, vydané objednávky, finanční vyhodnocení nákladů-výnosů.

V rámci jedné instalace je možné všechny tyto příklady použití kombinovat. Řada uživatelů CFM začala jen s tiskovými médii a dnes pokrývají všechny media typy.

Proč právě Contract?

- od začátku vyvíjen jako obchodní systém, ne upravené "účet"
- správné a rychlé informace díky přístupu přes webové rozhraní
- efektivní řízení vztahu se zákazníkem, integrace s emailem
- sdílení informací napříč firmou a týmy
- work-flow zprůhledňující obchodní procesy
- intuitivní průvodce pro příjem objednávek (všechny mediatypy)
- přehledná správa inzertního prostoru (Print/TV/on-line planner)
- jednoduchá a přehledná fakturace na jeden klik
- robustní reportingový model
- datový sklad pro úschovu a řízení inzertních podkladů

- integruje existující software používané organizací
- plně upravitelný vašim specifickým potřebám

Uživatelsky příjemná obsluha, správné informace

Intuitivní obsluha, využití drag-and-drop operací. V základních administrativních úkonech (jako například zadávání objednávky, fakturace) vede uživatele průvodce, který kontroluje všechny kroky. Zásadně se tak minimalizuje chybovost při zadávání klíčových obchodních informací. Základní obchodní data (obch. název, IČ, sídlo...) jsou validovány proti dostupným internetovým serverům (př. Ares, justice.cz ...).

Efektivní řízení obchodního týmu

Zaznamenávání obchodního případu včetně odhadů prodejů je užitečným nástrojem řízení obchodu. Stejně tak přehledy o aktivitě obchodníků, nebo obchodní reporty na míru. Integrované work-flow narovnává a zprůhledňuje obchodní proces (např. při překročení slevy klienta, systém automaticky posílá schvalovací email na kompetentního manažera...).

Rychlý přístup k informacím

Díky přístupu přes webové rozhraní získává uživatel potřebné informace snadno a včas. Uživatelsky komfortní je také vyhledávání potřebných ad-hoc obchodních analýz pomocí inteligentních filtrů. Zejména pro potřeby obchodníků a pracovníků back-office.

Interaktivní komunikační nástroj

Contract disponuje zabudovanými komunikačními nástroji, usnadňujícími a zefektivňujícími spolupráci mezi uživateli, napříč odděleními a s klientem. Jedná se například o automatizované zasílání emailů (upozorňující například příslušného obchodníka na expiraci rezervace), sdílení klíčových dat mezi výrobou, redakcí a inzercí, automatická fakturace aj.

Snadná integrace s jinými SW

CFM integruje a mnohdy též nahrazuje potřebné programy používané organizací. Pro uživatele vytváří jednoduché a přehledné pracovní prostředí. CFM komunikuje s účetními sw (např. SAP, Pohoda, Money S3...), tabulkovými procesory MS Excel, externími reportingovými aplikacemi (např. Seagate Crystal Reports), nebo grafickými programy typu Quark Xpress, InDesign, programy pro správu on-line reklamy jako např. IBillboard ADSever aj.

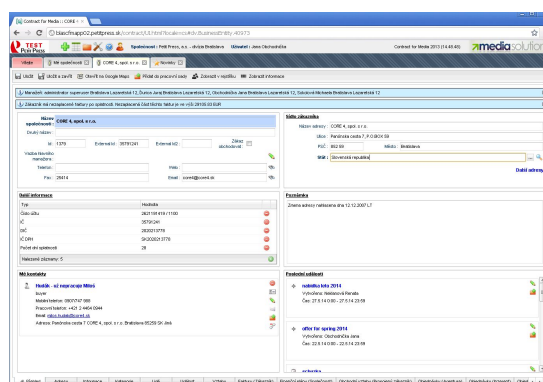
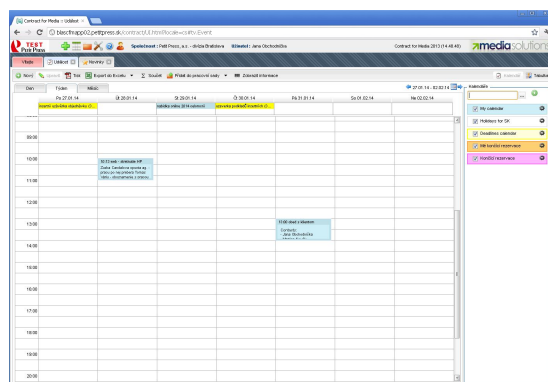
Co CFM obsahuje?

Hlavní moduly systému CFM

- CRM - řízení vztahu se zákazníkem, správa klientů, osob, schůzek
- Příjem objednávek/kalkulace
- Správa smluv
- Reklamace
- Fakturace, napojení účetního systému
- Moduly podle media typu (Print/TV/On-line/Radio/Eventy)
- Reporting
- Správa podkladů
- Předplatné a distribuce
- Monitoring konkurence
- Provizní modul

CRM Modul

Součástí CFM je plně vybavený CRM modul, umožňující uchovávat a aktivně spravovat získané obchodní informace o zákaznících a kontaktních osobách. Zabudované Direct marketingové nástroje umožňují hromadně oslovovat současné i potenciální zákazníky, sledovat a vyhodnocovat jednotlivé obchodní případy. Přes nástroje hromadné korespondence lze přímo z CFM zasílat personalizované emaily. Díky možnosti důsledné segmentace zákazníků a jejich kontaktních osob, lze tyto následně přesně zacílit.



- Contact Management - správa zákazníků, jejich kontaktních osob, adres, poboček
- Kategorizace zákazníků dle volitelných kritérií respektující logiku mediálního trhu a individuální potřeby klienta (banky, B2B, VIP..).

- Řízení obchodních případů (umožňuje sledovat obchodní případ, sdílet veškeré informace, přiřazovat pravděpodobnost uzavření obchodu)
- Sdílení kalendářů, plánování schůzek (synchronizace s MS Exchange, Google aj.)
- Zadávání a sdílení úkolů
- Direct marketingové nástroje

Díky nástrojům hromadné korespondence lze přímo z Contractu zasílat personalizované emaily. Díky možnosti důsledné segmentace zákazníků a jejich kontaktních osob, lze tyto následně přesně zacílit. Jednotlivé Direct marketingové kampaně lze přímo v systému spravovat a následně vyhodnocovat.

Díky Contractu je obchodník vždy přesně informován o stavu svých objednávek, faktur a plnění jednotlivých zákazníků. Stejně tak o nových projektech a nabízených inzertních formátech. Může proto pružně reagovat na aktuální potřeby klienta, aktivně nabízet nové produkty aj.

Příjem objednávek/kalkulace

Systém umožňuje zadávání objednávek do všech typů médií díky flexibilní definici jednotlivých inzertních formátů a kalkulačnímu modelu respektujícímu individuální potřeby klienta.

Zadávání ceníků a jejich položek je možné v různých měnách, klonováním lze velmi rychle vytvořit ze starého ceníku, ceník nový. Kalkulační model kombinuje různé typy slev a příplatků dle aktuálního business modelu klienta. Současně je schopen kalkulovat klientskou slevu na základě zadané rámcové smlouvy.

Cenu je možné definovat na základě různých parametrů (barva, rozměr, opakování...). Integrované schvalovací work-flow vnáší do obchodního procesu řád. Tzn. pokud například obchodník překročí povolenou slevu, položka objednávky je zařazena ke schválení nadřízenému.

Systém sám samozřejmě připočítá odpovídající sazbu DPH.

Tento modul dále umožňuje:

- sledování kampaní klienta
- automatické generování potvrzení objednávky, zaslání emailem
- upload objednávky zákazníka k objednavce do systému
- sledování expirace rezervací
- sledování kreditního limitu zákazníka
- sledování neplatičů a udělení "zákazu obchodu"
- přehled nezaplacených zálohových faktur
- přehled o zdroji a stavu inzertních podkladů

Správa smluv

Contract přehledně spravuje uzavřené (rámcové, bonusové, barterové) smlouvy na kartě zákazníka. Obchodní parametry smluv jsou zachyceny v systému tak, aby mohly být aplikovány do kalkulačního modelu při zadávání objednávky inzerenta. Systém sám hlídá nárok na slevu při daném objemu realizované inzerce. Při dosažení vyššího objemového schodu je automaticky nabídnuta tvorba dobropisu. V případě barterových smluv systém automaticky hlídá vzájemné plnění tak, aby nedošlo k přečerpání/nedočerpání.

Reklama

Tento modul přehledně zaznamenává každé reklamační řízení se všemi potřebnými atributy. Vše na kartě klienta. Sleduje aktuální stav reklamační řízení, odpovědnost za reklamovaný problém, podrobný popis reklamační řízení i výsledný stav. Každá reklamační řízení je navázána na položku objednávky či faktury.

Faktura

Fakturační modul CFM umožňuje přehledně vytvořit všechny daňové i nedaňové účetní doklady. Pokrývá veškeré fakturační scénáře dle účetních potřeb klienta a je plně integrovatelný s účetními software na trhu.

Tento modul dále umožňuje:

- volbu fakturace po jedné faktuře nebo hromadně
- automatickou fakturaci na základě specifických pravidel nebo objednávek zadaných přes web
- generování upomínek (automaticky či manuálně)
- párování plateb (automaticky či manuálně)
- šablony daňových a nedaňových účetních dokladů v různých jazykových mutacích a podobách

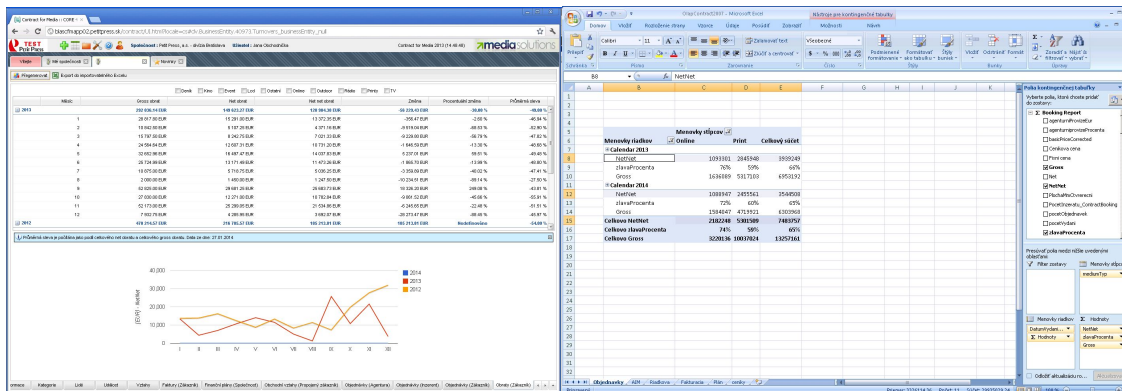
Reportingové nástroje

CFM obsahuje několik úrovní reportingu dle potřeb cílového uživatele. Potřebné finanční a další informace lze z Contractu získat velmi jednoduše. Contract potřebná data obsahuje nebo je umí vypočítat. Reportingové nástroje CFM mají tyto vlastnosti:

- propojení s MS Excel, Seagate Crystal Reports, PDF
- založeno na OLAP technologii

- **operativní** - určené pro obchodníky, pracovníky backoffice či účtárny
 - předdefinované volitelné widgety na úvodní obrazovce každého uživatele. Zde například přehled rezervací či nezaplacených zálohových faktur obchodníka.
 - nastavitelné filtry - struktura informací je zde flexibilně volitelná, jednou nastavený filtr lze uložit a opětovně použít. Takto vybraná data lze pak jednoduše exportovat do xls formátu pro další úpravy.

- pevně vytvořené reporty přímo v systému na kartě zákazníka
- **taktické** - určené pro pracovníky finančního controllingu či obchodního reportingu
 - Základem jsou předem definované OLAP kostky, nad kterými lze stavět potřebné reportingové pohledy pomocí kontingenčních tabulek. Dále to mohou být automatizované reporty, vytvořené přesně na míru klienta, které lze zasílat periodicky do emailové schránky vybranému pracovníkovi (typicky například strukturovaný pohled na aktivity obchodníků během předešlého týdne pro manažera obchodu)
- **strategické**
 - předdefinované reporty určené pro top management (typicky například obchodní report s odečteným bonusovým nárokem mediálních agentur tj. 3xNET)



Správa inzertního prostoru (print, on-line, TV)

Contract For Media disponuje rozsáhlým modulem pro plánování inzertního a reklamního prostoru pro všechny inzertní mediatypy.

Print:

V případě tiskových médií jde o tzv. špíglovač s velmi jednoduchou obsluhou (drag & drop). Tato aplikace umožňuje založit šablonu vydání s příslušným počtem a velikostí stran, rubrik a podrubrik, spravovat obsah redakčních a inzertních ploch. Objednaná inzerce je umístěna jednoduchým přetáhnutím na příslušnou stranu vydání. Ve chvíli dodání inzertních podkladů je vizuál nahrán do plachty vydání. Přehledně je tak zaznamenán stav dodání inzertních podkladů. Klíčová data z objednávky jsou sdílena více uživateli (zákazník, částka, barter, free plocha aj.).

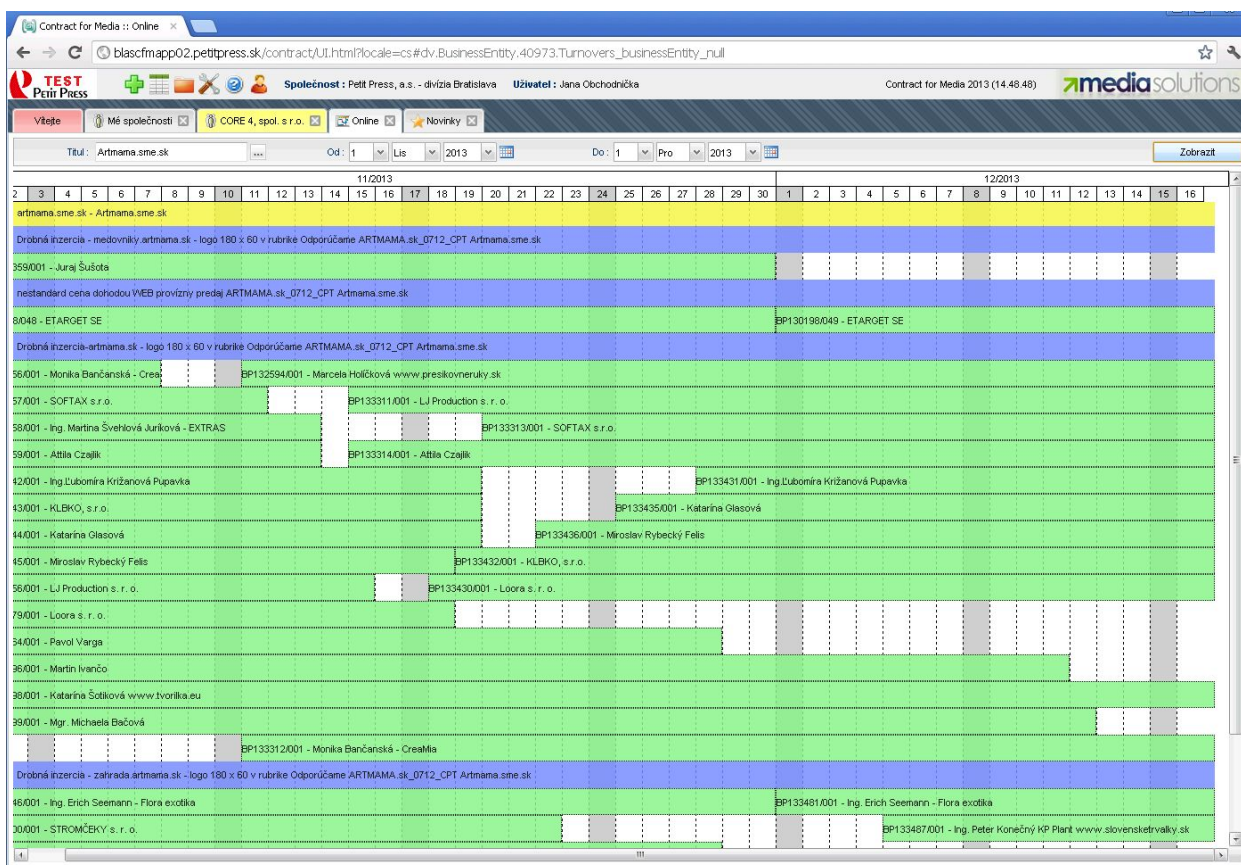
Plus navíc:

- umístění vkladu/vlepu ve vydání, kontrola specifických pozic
- barevně odděleny rezervace, bartery aj.
- klonování šablon vydání

- ukazatel obsazenosti inzertních ploch
- přehledně odděleny umístěné a neumístěné inzeráty
- čísla a názvy stránek v plachtě vydání

On-line:

Tento modul umožňuje komplexně spravovat webový prostor klienta. Plánování kapacity jednotlivých pozic na webech s možností automatické aktualizace dat ze systémů jako adOcean, iBillBoard, OpenX atd.



TV:

Modul pro plánování televizního programu podporuje všechny typy pořadů, jako jsou přímé přenosy, reprízy, opakované seriály atd. Programové schéma se nastavuje v přehledné grafické podobě. Způsob cenění objednávek spotů potom pokrývá všechny příplatky, GRP atd.

The screenshot displays the ATEMI software interface for media management. At the top, there's a header with the ATEMI logo, user information (Společnost: ATEMI s.r.o., Uživateli: Administrator Supervisor), and a contract reference (Contract for Media 2013 (14.09.08)). Below the header is a navigation bar with options like 'Vítejte', 'Kalendář TV', and 'Přidat pořad'. The main area is a grid showing a 7-day schedule from PO 28.7.14 to NE 3.8.14. The grid is organized by time slots (0:00 to 18:00) and days. Each cell contains details about the program, including the event name (e.g., 'RBC Canadian Open - Finálové kolo turnaje PGA Tour'), the time slot, and the channel (e.g., 'Hornung Drive - Téma dne'). The interface also includes a sidebar with 'Přidat pořad' and 'Rozšířit reklamní plochu' options, and a bottom bar with 'Importovat pořady' and 'Exportovat playlist' buttons.

Správa podkladů

Správa a řízení grafiky inzertních podkladů je zajišťována systémem Naxos Archive (blíže viz. popis Naxos Archive). Tento systém současně spravuje a archivuje agendu všech office dokumentů v systému CFM (smlouvy, objednávky, nabídky aj...).

Předplatné a distribuce

Modul předplatné a distribuce umožňuje správu kmene předplatitelů a řízení distribuce pro jednotlivá vydání printových nebo elektronických médií. Pro potřeby B2B obchodu je zde možnost pracovat s vklady do různých částí distribuovaného nákladu.

Monitoring konkurence

Tento modul přehledně zaznamenává aktivity inzerentů v konkurenčních médiích. Tyto objednávky lze importovat z externích dat agentur zabývajících se monitoringem konkurence či lze zadat manuálně v rámci firmy. Obchodník tak získává velmi užitečný nástroj při komunikaci s inzerentem či zastupující agenturou.

Provizní modul

Contract for Média obsahuje také provizní modul, který slouží k výpočtu pohyblivé složky obchodního týmu. Součástí systému je tzv. HR karta obchodníka, která soustřeďuje informace potřebné k výpočtu variabilní složky mzdy. Provizní modul je možné též napojit na HR systém používaný organizací. Konkrétní algoritmus výpočtu je definován klientem. Pro tento účel jsou v systému také udržovány aktuální obchodní plány (obchodník, tým, divize).

Uživatelská práva

Systém obsahuje kompletní řešení práv založené na uživatelských rolích. Je možné flexibilně řídit přístup jednotlivých uživatelů do různých částí systému i k jednotlivým záznamům. Je možné škálovat práva pro vytváření, změny a odstraňování údajů a všechny další akce v systému.

Ověření uživatelů probíhá v první fázi vůči serveru LDAP například MS Active Directory. Ze služeb LDAP je možné načítat i příslušnost ve skupinách uživatelů nebo role. Díky tomu je pro administrátory snadné zakládat a měnit nové uživatele. Zároveň je takto vynucována jednotná politika síly hesla a jeho změn.

Audit

Systém zaznamenává všechny změny v datech včetně informací o čase změny a uživateli, který změnu provedl. Je možné nahlížet do předchozích verzí záznamů.

Při mazání záznamů ze systému jsou všechna smazaná data uložena do speciálního souboru, ve kterém jsou evidovány všechny hodnoty a vazby smazaných objektů včetně informace o tom, kdo mazání provedl. Díky tomuto souboru je možné smazané záznamy v případě nutnosti obnovit.

Technické potřeby pro provoz CFM

CFM je buď instalován do interní sítě uživatele nebo je možnost ho provozovat z našeho "media cloud" prostředí. Provoz je možný jak na komerčních (Windows) tak i open source serverech (Linux). Technické podmínky vždy záleží na rozsahu a potřebách instalace.