BUTTERFLY

Medien und Rundfunk

Vertrieb, Vertrag, Rechnung und Prämie: in wie vielen Tabellen?

Bei einer Medienagentur, die Vertrieb, Inhalte, Abrechnung und Leistungsvergütung gemeinsam steuert, lag jeder Schritt in einer eigenen Tabelle. Mit Butterfly läuft alles in einem Ablauf.

4 Module	14/14	3 Rollen
Vertrieb, Inhalte, Abrechnung, Vergütung	End-to-End-Tests	und Berechtigungssets



PROBLEM

Die Herausforderungen Ihres Unternehmens

01 Vertriebschancen, Verträge, Kampagnen, Rechnungen und Provisionsberechnungen wurden **in getrennten Tabellen** verfolgt.

02 **Zahlungseingänge und Prämienberechnungen** konnten auseinanderlaufen.

03 Content-Workflow und kaufmännische Prozesse liefen **in getrennten Tools.**

LÖSUNG

Wie wurde es mit Butterfly gelöst?

Die Module für Vertriebspipeline, Content-Workflow, Abrechnung und zahlungseingangsbasierte Vergütung wurden an einem Tag auf Butterfly aufgebaut und lauffähig vorgeführt. Von der Vertriebschance bis zur Vertragsfreigabe, von der Rechnung bis zur Prämie auf Basis des Zahlungseingangs läuft alles in einem Ablauf.

- ✓ 8 Datenobjekte
- ✓ 2 Zustandsautomaten (Freigabe-Workflow)
- ✓ Admin-Dashboard und 2 geplante Jobs
- ✓ 3 Rollen- und Berechtigungssets

ERGEBNIS

Aus der Praxis, gemessen.

1 Tag	14/14	3 Rollen
für Aufbau und Vorführung von vier Modulen	End-to-End-Tests erfolgreich abgeschlossen	und Berechtigungssets definiert

Der Kundenname wird aus Gründen der Vertraulichkeit nicht genannt. Die Zahlen stammen aus den Unterlagen der Organisation.

Haben Sie einen ähnlichen Prozess?

Schauen wir es uns in 30 Minuten gemeinsam an.

Scannen Sie den QR-Code, um ein Gespräch anzufragen.

Gespräch anfragen