

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ УЧЕТ ПРОДАЖ ЭФИРНОГО ВЕЩАНИЯ ЭТЕРЕ

Благодаря расширенному интерфейсу Продажи эфирного вещания Этере (Etere Airsales) пользователи могут создавать комплексные предложения с помощью прозрачной и интуитивно понятной системы.

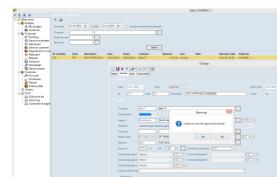


Этере sales

Интегрированный учет Продажи эфирного вещания Этере (Etere Airsales) обеспечивает сквозной процесс, включая выставление счетов за рекламу с предоплатой и постоплатой, отслеживание платежей с ежедневными, еженедельными и ежемесячными отчетами, управление комиссиями агентств и Исполнительной Учетной записи (Account Executive), проактивное управление кредитными лимитами и остановками кредитования, эффективное устаревание наличности, авансы и инкассо, автоматическое создание и отправка по электронной почте счетов в формате PDF, экспорт во внешнюю систему учета, а также актуальная сверка после автоматизации трансляции.

Управление предложениями

- Разовые и многолетние заказы на первичные и вторичные мероприятия
- Исчерпывающая информация (например, о продукте, каналах, скидках, надбавках и т.д.)
- Правила планирования для автоматического планирования кампаний
- Контроль за утверждением несоответствий в контракте
- Финансовые данные (налоговые коды, условия оплаты, комиссии и т.д.)
- Прейскуранты по временному интервалу, каналу и клиенту
- Управление правами для супервайзеров и менеджеров по работе с клиентами
- Оценка предложений, мониторинг и управление



Коммерческий менеджмент

- Создание предложений по нескольким активам (например, для разных каналов или периодов)
- Подробные и индивидуальные коммерческие предложения в соответствии со спецификациями заказчика
- Гибкие сетки расписаний
- Ключевые функции бронирования, такие как автоматическое ценообразование в зависимости от времени суток (например, завтрак, обед, ужин и поздняя ночь)
- Мощное точечное размещение на основе критических критериев планирования (т. е. вверху, внизу, приоритете, чередовании или оптимизации)
- Прорабатывать предложения и формировать заказы для рекламных роликов
- Автоматически планировать рекламу



Руководство заказами

- Коммерческий заказ на сбор и отчет о расходах и доходах, полученных от продажи коммерческих слотов
- Ввод в эксплуатацию и планирование коммерческой деятельности
- Профессионально сформированные коммерческие заказы
- Эффективное управление, максимальная производительность и планирование эфирного времени
- Управляйте данными Исполнительной Учетной записи (Accounts Executive) и выплатой комиссионных
- Вставьте несколько строк заказа для каждого заказа
- Выставлять счета за запланированные события вручную или автоматически
- Урегулирование сроков выставления счетов и платежей менеджера по работе с клиентами



Экспорт и печать отчетов по запросу

Раздел «Отчеты» содержит обширную группу отчетов, предназначенных для упрощения анализа данных при управлении предложениями.

- Отчеты о продажах создаются с помощью веб-сервиса Etere Reporting Service
- Печать и экспорт в наиболее распространенные форматы, включая pdf, CSV, doc, Xls, XML и т. д
- Отчет в виде сетки прайс-листа позволяет создавать настраиваемые документы, в которых подробно описывается структура расписания, используемая для предложений в течение определенного диапазона дат
- Отчет Account Executive AsRun Report содержит подробный документ, содержащий все проданные мероприятия
- Фильтровать по периоду, клиенту и заказу, а также указывать важную информацию, такую как дата, время, продолжительность, статус и т. д
- Доступ к более чем 150 настраиваемым отчетам

Type	Week	Advertiser	Product	Start Date	End Date	Status	Priority
...