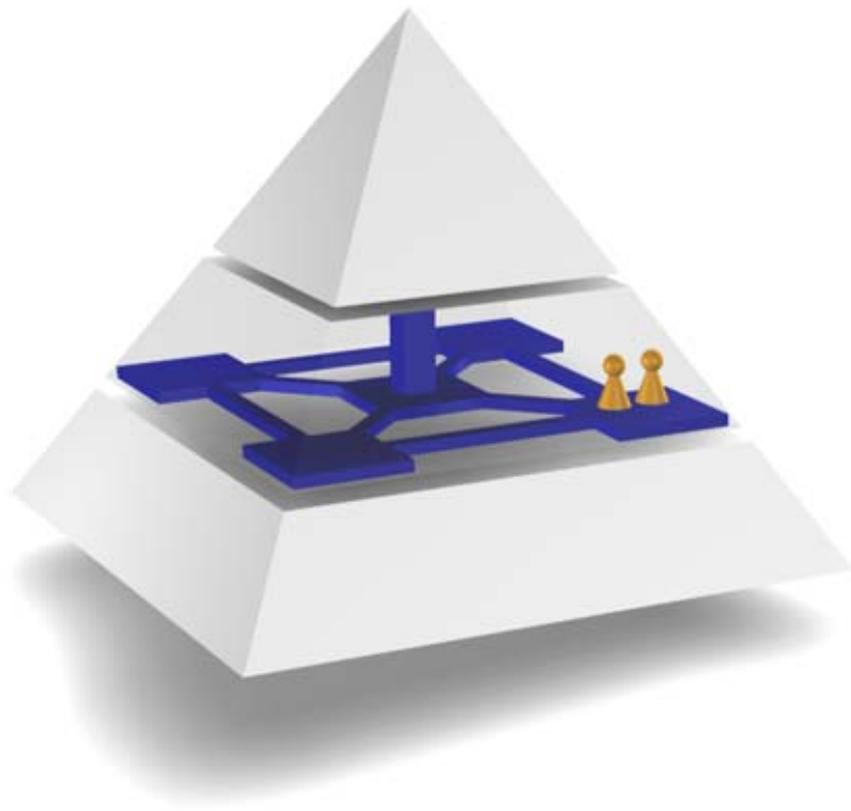


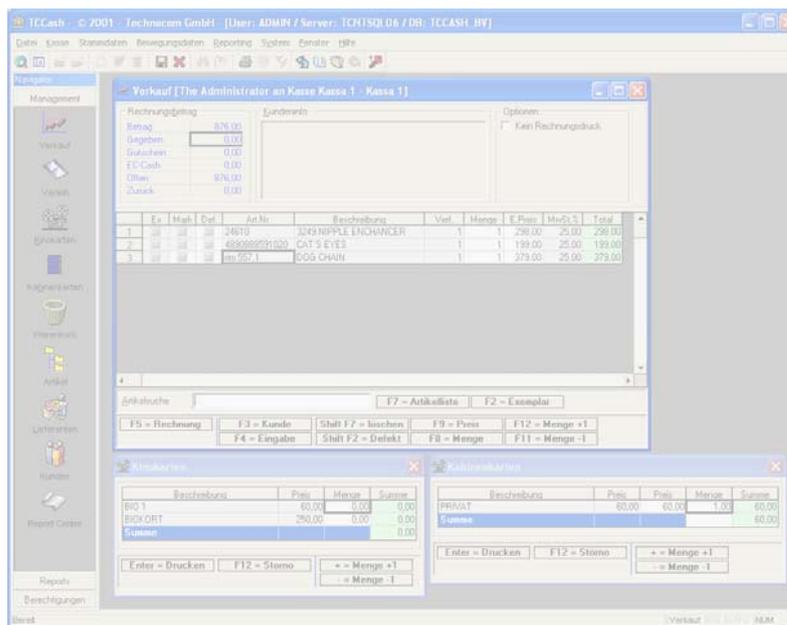
TCCash

Das professionelle Kassen- und
Warenwirtschaftssystem mit
optionaler SAP Anbindung



- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit

Das ideale Kassen- und Warenwirtschaftssystem



Der Grundgedanke

Entstanden vor mehr als 18 Jahren aus den Anforderungen eines großen Verlagshauses offeriert sich **TCCash** als ausgereiftes Kassen und Warenwirtschaftssystem mit optionaler SAP Anbindung.

Die reinen Abonnement- und Anzeigengeschäfte stellen schon länger nicht mehr die einzigen Dienstleistungen eines Verlagshauses dar. Führende Unternehmen der Branche bieten deshalb ihren Kunden zusätzlich die Möglichkeit, neben der Aufgabe von Anzeigen und dem Kauf von Abonnements, ebenfalls aus einer breiten Palette zusätzlicher Artikel zu wählen. Diese Lesershops stärken die Bindung zwischen Kunde und Verlagshaus.

Moderne Kassensysteme wie **TCCash** müssen daher nicht nur den Verkauf von Artikeln bewerkstelligen. Es besteht zum Beispiel die Notwendigkeit zur **Anbindung der betriebsinternen Anzeigen- und Vertriebsysteme**.

Der Kunde schätzt Bequemlichkeit. Er erwartet von seinem Verlagshaus, dass er sowohl Anzeigen aufgeben, Abonnements bezahlen und über dies noch Artikel aus einem für ihn interessanten Artikelsortiment beziehen kann - und all dies in einem Schritt.

TCCash bietet daher einen durchgängigen Prozess, der nicht nur dem Kunden entgegen kommt, sondern auch dem Unternehmen die Abwicklung erleichtert. Es übernimmt die Kommunikation mit den angeschlossenen Anzeigen- und Vertriebssystemen und meldet die relevanten Daten der Buchhaltung.

Selbstverständlich sind Verlagshäuser nur ein Anwendungsbereich für **TCCash**. Generell lassen sich bei fast alle Unternehmen mit klassischen Verkaufsaktivitäten die Geschäftsprozesse über **TCCash** abwickeln. Dies belegt nicht zuletzt unser vielfältiger Kundenstamm aus verschiedensten Branchen.

- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit

Das Konzept

| Kundennr. | Vorname | Nachname | Kat. | Kategorie | Straße |
|------------|-----------|-------------------|------|-----------|---------------|
| 6602092691 | DEAN | CHADERTON | MED | MEDLEM KR | ARBETAGATA |
| 83049474 | WANG | CHENGZHE | MED | MEDLEM KR | KRÖGAVAGET |
| 8312049474 | WANG | CHENGZHE | MED | MEDLEM KR | KRÖGAVAGET |
| 7710253118 | PITHAK | CHOKLA | MED | MEDLEM KR | VISATT TRAVAI |
| 7710230355 | JASPER | COMFREY | MED | MEDLEM KR | LUNDAGATA |
| 8006226719 | OSNIER | CONDE DIAZ | MED | MEDLEM KR | FLEMINGGAT |
| 7906220277 | PETER | CONSTANTINDU | MED | MEDLEM KR | GRÄNHOLMSI |
| 8304187571 | NORMAN | COOPER PIREZ | MED | MEDLEM KR | FIMGATAN 23 |
| 7610113875 | ENRIQUE | COPARA | MED | MEDLEM KR | EKENSBERGE |
| 7508100398 | NORDBERT | CZACH | MED | MEDLEM KR | HÖLMINGGRÄ |
| 8900 | Ulf | Christer Eriksson | MED | MEDLEM KR | Torslinga 26 |
| 5409302691 | FERNANADI | DA CONCEICAO MAI | MED | MEDLEM KR | BECKEMBERG |
| 7106147510 | JOSEF | DAGARSSON | MED | MEDLEM KR | BERGSUNSGA |
| 7309118532 | JONAS | DAHLBERG | MED | MEDLEM KR | RINDERG 9 |
| 5902050235 | GÄMLING | DAN | MED | MEDLEM KR | TUNGELITAV |
| 7503103975 | MARTIN | DANIEL | MED | MEDLEM KR | SMEDSBÄCKE |
| 7909186251 | THOMAS | DANILESSON | MED | MEDLEM KR | SANKT GÖRAN |
| 8111087493 | NILS | DE LA CROIX | MED | MEDLEM KR | EGGNASVÄGE |
| 6902022837 | NUR | DELLE | MED | MEDLEM KR | HAUPTVÄGEN |
| 7605030936 | GUILLAUME | DEPLANCK | MED | MEDLEM KR | PARKGATAN |
| 6508014674 | JOHN | DI CARLO | MED | MEDLEM KR | HÖGALIDSG 2 |
| 5311172679 | BINH VUON | DIEP | MED | MEDLEM KR | RINKEBY PLA |
| 7405060174 | NICLAS | DUCCI | MED | MEDLEM KR | TRANEBERG |

TCCash stellt ein ausgereiftes **Warenwirtschaftssystem** dar, das darüber hinaus die Anbindung an die **SAP-Systeme M/AM** (Anzeigen) und **M/SD** (Vertrieb) beinhaltet. Die im SAP-System hinterlegten Preisangaben zu Anzeigen aber auch die Abonnementpreise, lassen sich im Verkaufsvorgang online abrufen.

Auch online recherchierte offene Rechnungen von Abonnements und Anzeigen lassen sich anhand der Geschäftspartnernummer begleichen. Der Abgleich mit der SAP-Buchhaltung erfolgt täglich im Rahmen eines Journalexports. Hierbei lassen sich, in Abhängigkeit der verschiedenen Verkaufsarten, unterschiedliche Kontierungen – auch über mehrere Buchungskreise - vornehmen.

Neben den traditionellen Produkten wie Zeitschriften und Anzeigen kann der Kunde in den Geschäftsstellen aus einer Vielzahl weiterer Produkte auswählen. Kombinationskäufe aus Zeitschriften und Artikeln des Lesershops bieten dem interessierten Kunden einen hohen Anreiz und stellen die Grundlage für dauerhafte und intensive Kundenbeziehungen dar. Das Marketing wird in die Lage versetzt, auf diese Weise die **Kundenbindung** zu intensivieren.

| Verkauft | Artikel Nr. | Artikel |
|----------|---------------|-----------------------------------|
| 2 440.00 | 20743 | 740 EURO GLIDER |
| 3 365.00 | 20749 | VIOLIN |
| 4 280.00 | 228 | DVD IVD |
| 5 262.00 | 3888 | 3888 DVD BLANDAT USA |
| 6 137.00 | 1667 | B. BILANDAT USA |
| 7 121.00 | 10 | FORSÄNINGSAVGIFT |
| 8 82.00 | 13 | DVD TYSKT BILANDAT |
| 9 74.00 | 19389 | REAVIDEO 25 |
| 10 71.00 | 2866 | DVD IVD LE 100PC MIX 4HR |
| 11 60.00 | 5959 | S. BILANDAT USA |
| 12 58.00 | 65 | DVD IVD LELSURETIME 78 HR |
| 13 40.00 | 300018 | DVD IVD |
| 14 38.00 | 4966 | DVD IVD |
| 15 38.00 | 1984 | DVD IVD LE SHEMALE 4HR 50PC MIX |
| 16 32.00 | 8713221214072 | LAVETRA MARATHON KONDOMS 3-PACK |
| 17 31.00 | 4433 | DVD IVD EXENE 14/18 HR |
| 18 28.00 | 2252 | D. BILANDAT USA |
| 19 28.00 | 7331248116059 | D. BILANDAT USA |
| 20 25.00 | 4413493072038 | 2673X-MEN SILICONE 100ML |
| 21 24.00 | 420524 | T. BILANDAT USA |
| 22 24.00 | 6435 | DVD IVD |
| 23 22.00 | 4028403117022 | 30CNILL 702 AQUAGLIDE 50ML |
| 24 21.00 | 893 | D. BILANDAT USA |
| 25 20.00 | 7310570120217 | KONDOMER PROFIL ***** |
| 26 20.00 | 7350020310201 | 3CON65524MMAMAX POWER TABS KILLAR |
| 27 20.00 | 899 | DVD IVD METRO BIG TITS 100 PC MIX |
| 28 19.00 | 8717344171397 | 375 DVD DELAY SPRAY 15ML |
| 29 18.00 | 1028 | DVD IVD |
| 30 18.00 | 297 | DVD FREKV SUNSHINE GAY 4HR |
| 31 18.00 | 498 | D. BILANDAT USA |

Das gezielte Bewerben von Artikeln über eigene Anzeigen des Verlagshauses ist übliche Praxis. TC Cash ermittelt anhand von Füllerstatistiken die Anzeigentermine und stellt Werbeaktion und Umsatzentwicklung in direkten Zusammenhang. **Anzeigenstatistiken** geben somit klare Auskünfte über den Erfolg von Werbemaßnahmen.

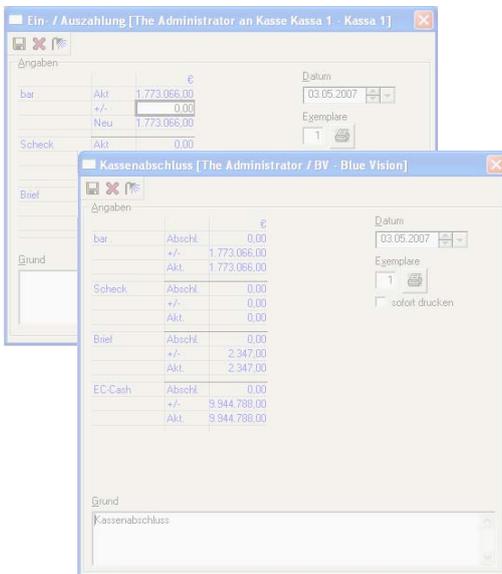
ABC-Analysen geben Aufschluss über die Güte des Artikelsortiments hinsichtlich Umsatz und Ertrag. Sie leisten vor allem unter langfristigen Gesichtspunkten wertvolle Dienste.

Der Kunde steht im Mittelpunkt und bestimmt das Handeln des Unternehmens. Kenntnisse über sein Kaufverhalten, seine Vorlieben und Interessen bilden die Grundlage zur Optimierung des Produkt- und Dienstleistungsangebotes zukunftsorientierter Verlagshäuser.

TCCash bietet daher auch eine umfangreiche **Kundendatenbank** mit vielfältigen Auswertungsmöglichkeiten inkl. der Anbindung zu SAP.

- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit

| ArtikelNr | Beschreibung | EAN | Kategorie |
|-----------|------------------------|-------|-----------|
| 910432 | MR BEAVER 2 HUSTLER D | 10432 | DVD |
| 903368 | STORIES OF ASS | 03368 | FILMER |
| 901637 | FULLY STRAPPED LESBIAN | 01637 | HYLLA 0 |
| 902666 | LEISURE LEARNING TOO L | 02666 | HYLLA 0 |
| 903204 | SHE SQUIRTS 9 | 03204 | HYLLA 0 |
| 910485 | STRABEN FLIRTS 32 | 10485 | HYLLA 0 |
| 904408 | 40 AND STILL SEXY | 04408 | HYLLA 0 |
| 906147 | BELAMI PERSONAL TRAIN | 06147 | HYLLA 0 |
| 907743 | FALCON AIM TO PLEASE | 07743 | HYLLA 0 |
| 902687 | GRANDMA'S GOT BIG TITS | 02687 | HYLLA 0 |
| 904577 | GRANNIES BUSHY PUSSY | 04577 | HYLLA 0 |
| 903757 | MY MOTHERS BEST FRIEND | 03757 | HYLLA 0 |
| 901114 | OLD CHICKS CRAVE HUGE | 01114 | HYLLA 0 |
| 902679 | OLD CHICKS HARD DICKS | 02679 | HYLLA 0 |
| 906276 | SENIORREPORT | 06276 | HYLLA 0 |
| 903004 | BIRTHDAY BOYS | 03004 | HYLLA 0 |
| 903366 | PLEASEING YOUNG MEN | 03366 | HYLLA 0 |
| 905333 | THE JAN DVDRAK STORY | 05333 | HYLLA 0 |
| 904825 | YOUNG AND INNOCENT | 04825 | HYLLA 0 |
| 904404 | EUROTEENS 2 | 04404 | HYLLA 0 |
| 903620 | EVERY MANS FETISH | 03620 | HYLLA 0 |
| 901566 | SHES A PUSSY EATER | 01566 | HYLLA 0 |
| 903808 | BIG & NATURAL | 03808 | HYLLA 0 |



TCCash ist die Lösung für alle, die nicht nur eine reine Kassenanwendung suchen, sondern auch ein System wünschen, das ein leicht zu bedienendes Bestellwesen bietet.

Im Rahmen der Bestellung von Artikeln zeigt es eine seiner vielen Stärken. Die Gesamtheit der bestellten Artikel wird vom System automatisch zu entsprechenden Sammelbestellungen für die verschiedenen Lieferanten zusammengestellt. Alles per Knopfdruck.

Der Wareneingang erfolgt ebenfalls denkbar einfach. Mit TCCash lassen sich zentral Waren ordern und diese bei Lieferung an die einzelnen Geschäftsstellen verteilen.

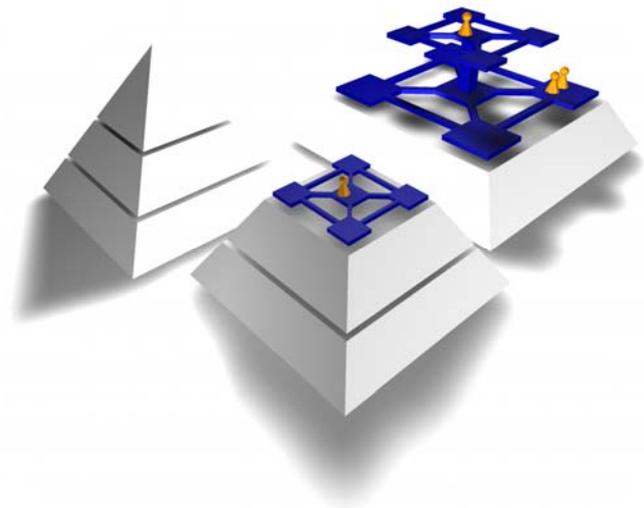
Trotz elektronischer Bestandsführung sind Inventuren unabdingbar. Auch hier werden Sie von TCCash entsprechend unterstützt. Wie bei großen Warenhäusern üblich werden auch hier sämtliche Bestände gescannt. Die so ermittelten Bestände werden von TCCash mit den vorhandenen automatisch abgeglichen. Einfacher geht es nicht.

Natürlich bietet Ihnen TCCash auch ein TeleCash Modul. Für den bargeldlosen Zahlungsverkehr sind Sie daher bestens gerüstet. TCCash unterstützt Terminals, die das "ZVT" Protokoll verwenden. TCCash bietet hierbei eine interessante Möglichkeit der gemeinsamen Nutzung im sog. Shared Terminal Modus. Hierbei teilen sich mehrere Kassen ein gemeinsames EC-Terminal. Ihre Kunden können also bargeldlos zahlen, egal an welcher Kasse sie gerade bedient werden. Entweder weisen Sie den einzelnen Kassen ein konkretes EC-Terminal zu oder Sie überlassen es TCCash selbst herauszufinden, welches EC-Terminal gerade verfügbar ist.



Das Konzept

- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit



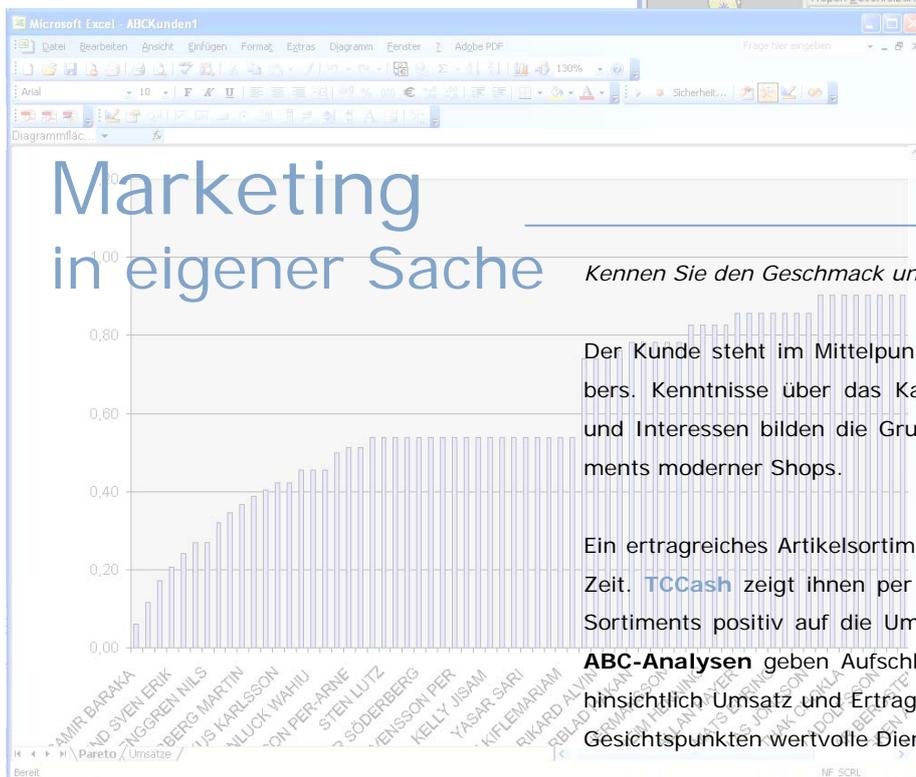
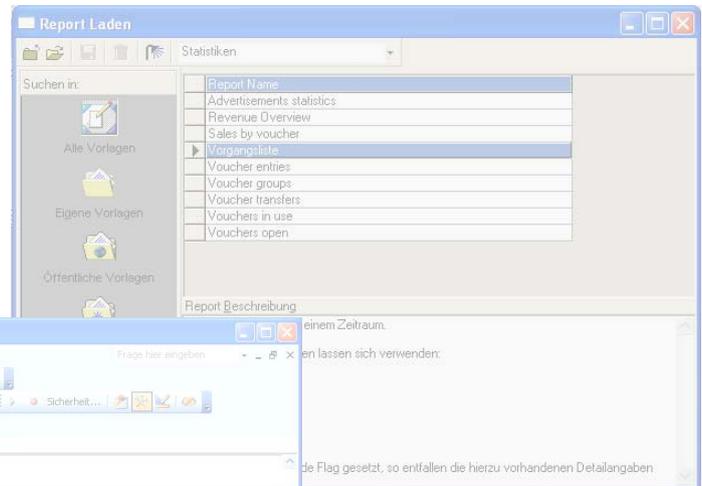
Das Bedienerkonzept

TCCash hat noch eine besondere Stärke:

seine **Bedienerfreundlichkeit**.

| Rechnung | Datum | Netto | MwSt. | Betrag | Bar | Scheck |
|---------------------|------------|--------|-------|--------|--------|--------|
| 2007-5 (Mai) | | | | | | |
| 2007-3 (März) | | | | | | |
| 2007-2 (Februar) | | | | | | |
| 2007-02-29-188864 | 28.02.2007 | 127,20 | 31,80 | 159,00 | 160,00 | 0,00 |
| 2007-02-29-188862 | 28.02.2007 | 56,50 | 3,40 | 60,00 | 60,00 | 0,00 |
| 2007-02-29-188861 | 28.02.2007 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 2007-02-29-188860 | 28.02.2007 | 208,40 | 51,60 | 260,00 | 260,00 | 0,00 |
| 2006-11 (November) | | | | | | |
| 2006-10 (Oktober) | | | | | | |
| 2006-9 (September) | | | | | | |
| 2006-8 (August) | | | | | | |
| 2006-7 (Juli) | | | | | | |
| 2006-6 (Juni) | | | | | | |
| 2006-5 (Mai) | | | | | | |
| 2006-4 (April) | | | | | | |
| 2006-3 (März) | | | | | | |
| 2006-2 (Februar) | | | | | | |
| 2006-1 (Januar) | | | | | | |
| 2005-12 (Dezember) | | | | | | |
| 2005-11 (November) | | | | | | |
| 2005-10 (Oktober) | | | | | | |
| 2005-09 (September) | | | | | | |
| 2005-08 (August) | | | | | | |
| 2005-07 (Juli) | | | | | | |
| 2005-06 (Juni) | | | | | | |
| 2005-05 (Mai) | | | | | | |
| 2005-04 (April) | | | | | | |
| 2005-03 (März) | | | | | | |
| 2005-02 (Februar) | | | | | | |
| 2005-01 (Januar) | | | | | | |
| 2004-12 (Dezember) | | | | | | |
| 2004-11 (November) | | | | | | |
| 2004-10 (Oktober) | | | | | | |
| 2004-09 (September) | | | | | | |
| 2004-08 (August) | | | | | | |
| 2004-07 (Juli) | | | | | | |
| 2004-06 (Juni) | | | | | | |
| 2004-05 (Mai) | | | | | | |
| 2004-04 (April) | | | | | | |
| 2004-03 (März) | | | | | | |
| 2004-02 (Februar) | | | | | | |
| 2004-01 (Januar) | | | | | | |
| 2003-12 (Dezember) | | | | | | |
| 2003-11 (November) | | | | | | |
| 2003-10 (Oktober) | | | | | | |
| 2003-09 (September) | | | | | | |
| 2003-08 (August) | | | | | | |
| 2003-07 (Juli) | | | | | | |
| 2003-06 (Juni) | | | | | | |
| 2003-05 (Mai) | | | | | | |
| 2003-04 (April) | | | | | | |
| 2003-03 (März) | | | | | | |
| 2003-02 (Februar) | | | | | | |
| 2003-01 (Januar) | | | | | | |
| 2002-12 (Dezember) | | | | | | |
| 2002-11 (November) | | | | | | |
| 2002-10 (Oktober) | | | | | | |
| 2002-09 (September) | | | | | | |
| 2002-08 (August) | | | | | | |
| 2002-07 (Juli) | | | | | | |
| 2002-06 (Juni) | | | | | | |
| 2002-05 (Mai) | | | | | | |
| 2002-04 (April) | | | | | | |
| 2002-03 (März) | | | | | | |
| 2002-02 (Februar) | | | | | | |
| 2002-01 (Januar) | | | | | | |
| 2001-12 (Dezember) | | | | | | |
| 2001-11 (November) | | | | | | |
| 2001-10 (Oktober) | | | | | | |
| 2001-09 (September) | | | | | | |
| 2001-08 (August) | | | | | | |
| 2001-07 (Juli) | | | | | | |
| 2001-06 (Juni) | | | | | | |
| 2001-05 (Mai) | | | | | | |
| 2001-04 (April) | | | | | | |
| 2001-03 (März) | | | | | | |
| 2001-02 (Februar) | | | | | | |
| 2001-01 (Januar) | | | | | | |
| 2000-12 (Dezember) | | | | | | |
| 2000-11 (November) | | | | | | |
| 2000-10 (Oktober) | | | | | | |
| 2000-09 (September) | | | | | | |
| 2000-08 (August) | | | | | | |
| 2000-07 (Juli) | | | | | | |
| 2000-06 (Juni) | | | | | | |
| 2000-05 (Mai) | | | | | | |
| 2000-04 (April) | | | | | | |
| 2000-03 (März) | | | | | | |
| 2000-02 (Februar) | | | | | | |
| 2000-01 (Januar) | | | | | | |
| 1999-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1999-11 (November) | | | | | | |
| 1999-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1999-09 (September) | | | | | | |
| 1999-08 (August) | | | | | | |
| 1999-07 (Juli) | | | | | | |
| 1999-06 (Juni) | | | | | | |
| 1999-05 (Mai) | | | | | | |
| 1999-04 (April) | | | | | | |
| 1999-03 (März) | | | | | | |
| 1999-02 (Februar) | | | | | | |
| 1999-01 (Januar) | | | | | | |
| 1998-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1998-11 (November) | | | | | | |
| 1998-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1998-09 (September) | | | | | | |
| 1998-08 (August) | | | | | | |
| 1998-07 (Juli) | | | | | | |
| 1998-06 (Juni) | | | | | | |
| 1998-05 (Mai) | | | | | | |
| 1998-04 (April) | | | | | | |
| 1998-03 (März) | | | | | | |
| 1998-02 (Februar) | | | | | | |
| 1998-01 (Januar) | | | | | | |
| 1997-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1997-11 (November) | | | | | | |
| 1997-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1997-09 (September) | | | | | | |
| 1997-08 (August) | | | | | | |
| 1997-07 (Juli) | | | | | | |
| 1997-06 (Juni) | | | | | | |
| 1997-05 (Mai) | | | | | | |
| 1997-04 (April) | | | | | | |
| 1997-03 (März) | | | | | | |
| 1997-02 (Februar) | | | | | | |
| 1997-01 (Januar) | | | | | | |
| 1996-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1996-11 (November) | | | | | | |
| 1996-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1996-09 (September) | | | | | | |
| 1996-08 (August) | | | | | | |
| 1996-07 (Juli) | | | | | | |
| 1996-06 (Juni) | | | | | | |
| 1996-05 (Mai) | | | | | | |
| 1996-04 (April) | | | | | | |
| 1996-03 (März) | | | | | | |
| 1996-02 (Februar) | | | | | | |
| 1996-01 (Januar) | | | | | | |
| 1995-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1995-11 (November) | | | | | | |
| 1995-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1995-09 (September) | | | | | | |
| 1995-08 (August) | | | | | | |
| 1995-07 (Juli) | | | | | | |
| 1995-06 (Juni) | | | | | | |
| 1995-05 (Mai) | | | | | | |
| 1995-04 (April) | | | | | | |
| 1995-03 (März) | | | | | | |
| 1995-02 (Februar) | | | | | | |
| 1995-01 (Januar) | | | | | | |
| 1994-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1994-11 (November) | | | | | | |
| 1994-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1994-09 (September) | | | | | | |
| 1994-08 (August) | | | | | | |
| 1994-07 (Juli) | | | | | | |
| 1994-06 (Juni) | | | | | | |
| 1994-05 (Mai) | | | | | | |
| 1994-04 (April) | | | | | | |
| 1994-03 (März) | | | | | | |
| 1994-02 (Februar) | | | | | | |
| 1994-01 (Januar) | | | | | | |
| 1993-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1993-11 (November) | | | | | | |
| 1993-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1993-09 (September) | | | | | | |
| 1993-08 (August) | | | | | | |
| 1993-07 (Juli) | | | | | | |
| 1993-06 (Juni) | | | | | | |
| 1993-05 (Mai) | | | | | | |
| 1993-04 (April) | | | | | | |
| 1993-03 (März) | | | | | | |
| 1993-02 (Februar) | | | | | | |
| 1993-01 (Januar) | | | | | | |
| 1992-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1992-11 (November) | | | | | | |
| 1992-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1992-09 (September) | | | | | | |
| 1992-08 (August) | | | | | | |
| 1992-07 (Juli) | | | | | | |
| 1992-06 (Juni) | | | | | | |
| 1992-05 (Mai) | | | | | | |
| 1992-04 (April) | | | | | | |
| 1992-03 (März) | | | | | | |
| 1992-02 (Februar) | | | | | | |
| 1992-01 (Januar) | | | | | | |
| 1991-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1991-11 (November) | | | | | | |
| 1991-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1991-09 (September) | | | | | | |
| 1991-08 (August) | | | | | | |
| 1991-07 (Juli) | | | | | | |
| 1991-06 (Juni) | | | | | | |
| 1991-05 (Mai) | | | | | | |
| 1991-04 (April) | | | | | | |
| 1991-03 (März) | | | | | | |
| 1991-02 (Februar) | | | | | | |
| 1991-01 (Januar) | | | | | | |
| 1990-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1990-11 (November) | | | | | | |
| 1990-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1990-09 (September) | | | | | | |
| 1990-08 (August) | | | | | | |
| 1990-07 (Juli) | | | | | | |
| 1990-06 (Juni) | | | | | | |
| 1990-05 (Mai) | | | | | | |
| 1990-04 (April) | | | | | | |
| 1990-03 (März) | | | | | | |
| 1990-02 (Februar) | | | | | | |
| 1990-01 (Januar) | | | | | | |
| 1989-12 (Dezember) | | | | | | |
| 1989-11 (November) | | | | | | |
| 1989-10 (Oktober) | | | | | | |
| 1989-09 (September) | | | | | | |
| 1989-08 (August) | | | | | | |
| 1989-07 (Juli) | | | | | | |
| 1989-06 (Juni) | | | | | | |
| 1989-05 (Mai) | | | | | | |
| 1989-04 (April) | | | | | | |
| 1989-03 (März) | | | | | | |
| 1989-02 (Februar) | | | | | | |
| 1989-01 (Januar) | | | | | | |
| 1988-12 (Dezember) | | | | | | |

- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit

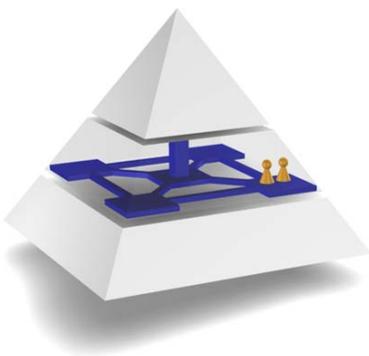


Die **zahlreichen integrierten Auswertungs- und Analysemöglichkeiten** fördern vielfältige Informationen zutage und machen Entscheidungen transparenter.

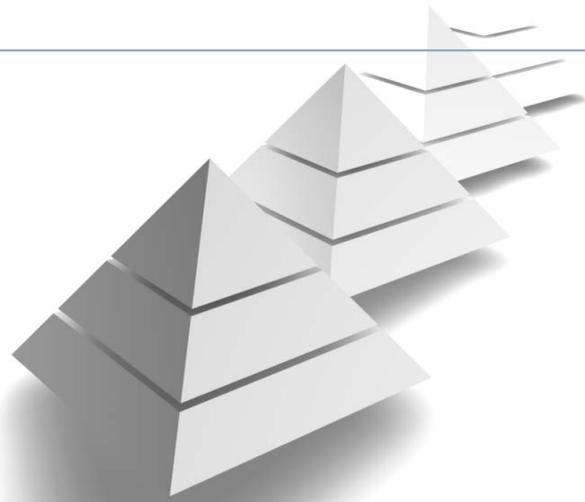
Kennen Sie Ihre Kundenstruktur?

TCCash gibt Ihnen die Möglichkeit, das Kaufverhalten Ihrer Kunden genau zu analysieren und erleichtert den fortwährenden Prozess zur Optimierung Ihres Artikelsortiments. Auch hier liefern ABC-Analysen wertvolle Beiträge zur Klassifizierung Ihres Kundenstamms und bilden die Grundlage für Maßnahmen zur Verkaufsförderung.

Dank der integrierten **TCCash** Kundendatenbank haben Sie ein mächtiges Marketinginstrument zur Hand, um die **Kundenbindung** zu intensivieren.



- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit



Gute Gründe für TCCash

TCCash

- verschafft Ihnen entscheidende Vorteile gegenüber Ihren Mitbewerbern
- stärkt die Bindung von Kunden durch Integration von Zahlungsvorgängen im Abo- und Anzeigenbereich in Kombination mit normalen Artikelkäufen
- überzeugt als integrierte Warenwirtschaftslösung
- steigert die Effizienz des Marketings
- bietet vielfältige Auswertungs- und Analysemöglichkeiten
- überzeugt mit einem ausgereiften Benutzerkonzept
- setzt mit Ergonomie und Bedienungsfreundlichkeit neue Maßstäbe

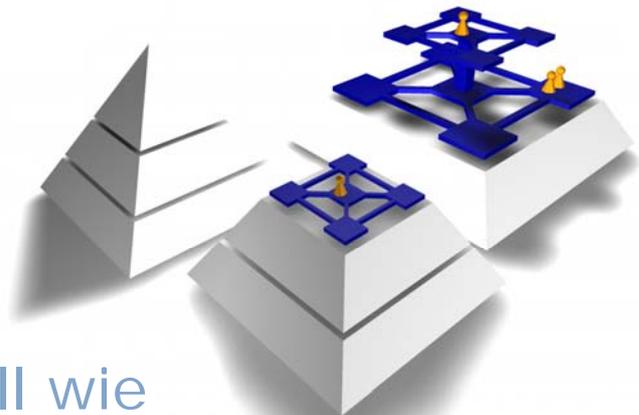
...passt sich Ihren Wünschen an

Journal

Alle Vorgänge im Zeitraum 01.01.2007 bis 03.03.2007

| Zeitraum / Zeilen | Art.Nr. | Description | Datum | P. | Abt. | U-Preis | Total | VA-T | PP | B-W |
|-------------------|-------------|---------------------------|------------|-------|------|---------|--------|--------|-------|--------|
| 2007-01-11-17003 | 79401075054 | DVD THEOBALDA WDRV | 11.01.2007 | 10,04 | 16 | 1 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 100,00 |
| 2007-01-11-17004 | 34743 | 740 FORD GLIDER | 11.01.2007 | 10,00 | 09 | 0 | 5,00 | 5,00 | 0,00 | 4,00 |
| 2007-01-11-17010 | 7311866274 | DVD NVC BANGTA BUCSARI | 11.01.2007 | 10,25 | 06 | 1 | 90,00 | 90,00 | 0,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17010 | 7311866079 | DVD NVC BANGTA | 11.01.2007 | 10,25 | 06 | 1 | 90,00 | 90,00 | 0,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17010 | 7311866077 | DVD NVC DESPERADO MY SAK | 11.01.2007 | 10,25 | 06 | 1 | 90,00 | 90,00 | 0,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17015 | 8029540032 | DVD NVC LIFE | 11.01.2007 | 10,00 | 04 | 0 | 90,00 | 90,00 | 0,00 | 70,00 |
| 2007-01-11-17015 | 8029540034 | DVD NVC SENSATION | 11.01.2007 | 10,00 | 04 | 0 | 90,00 | 90,00 | 0,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17015 | 20743 | 740 FORD GLIDER | 11.01.2007 | 10,00 | 09 | 0 | 5,00 | 5,00 | 0,00 | 4,00 |
| 2007-01-11-17020 | 7311866077 | DVD NVC CHOCOLATE FUN | 11.01.2007 | 10,25 | 06 | 1 | 90,00 | 90,00 | 0,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17020 | 2895 | DVD DVD LE 100% C MEX | 11.01.2007 | 10,00 | 06 | 0 | 70,00 | 70,00 | 15,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17041 | 8713210132 | TO JUDY REAR CLASSIC | 11.01.2007 | 10,14 | 11 | 1 | 90,00 | 90,00 | 14,00 | 76,00 |
| 2007-01-11-17041 | 40284021109 | 211831 FRENCH KISS | 11.01.2007 | 10,14 | 11 | 0 | 110,00 | 110,00 | 0,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17041 | 8713210134 | TO JUDY REAR MEX SHAKE | 11.01.2007 | 10,14 | 11 | 0 | 100,00 | 100,00 | 20,00 | 70,00 |
| 2007-01-11-17041 | 75024297445 | 100030 MASSAGE OIL | 11.01.2007 | 10,14 | 11 | 0 | 90,00 | 90,00 | 10,00 | 70,00 |
| 2007-01-11-17044 | 820 | ESSENCE OF ALMOND | 11.01.2007 | 10,21 | 06 | 0 | 90,00 | 90,00 | 10,00 | 70,00 |
| 2007-01-11-17044 | 85 | DVD DVD DASH TO 4HR | 11.01.2007 | 10,21 | 06 | 0 | 120,00 | 120,00 | 25,00 | 95,00 |
| 2007-01-11-17050 | 73114077010 | DVD BEST MANGMA SAK FUR | 11.01.2007 | 10,44 | 09 | 0 | 140,00 | 140,00 | 0,00 | 140,00 |
| 2007-01-11-17051 | 1281 | DVD LE BIG TITTED BRANNIE | 11.01.2007 | 10,40 | 05 | 0 | 140,00 | 140,00 | 20,00 | 110,00 |
| 2007-01-11-17051 | 2866 | DVD DVD LE 100% C MEX 4HR | 11.01.2007 | 10,40 | 05 | 0 | 70,00 | 70,00 | 15,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17054 | 7311401102 | DVD BEST HOUSE OF | 11.01.2007 | 10,50 | 02 | 0 | 90,00 | 90,00 | 0,00 | 90,00 |
| 2007-01-11-17054 | 80073217084 | DVD DVD UNDAW | 11.01.2007 | 10,50 | 02 | 0 | 140,00 | 140,00 | 0,00 | 140,00 |

- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit



So individuell wie Sie!

Was haben Sie von einem Standard, der sich nicht Ihren Wünschen anpassen lässt und nicht Schritt mit der Entwicklung Ihres Shops hält? Nichts!

Damit Sie Ihr Geschäft in bewährter Weise weiterführen können, haben wir in **TCCash** viele Features eingebaut, wie man es von einem für die Zukunft gerüsteten System erwarten kann.

Kein Unternehmen weiß heute schon, welche Partnerschaften es in Zukunft eingehen wird, oder wie sich die Expansion auf die organisatorische Struktur und die damit erforderlichen Prozesse auswirkt.

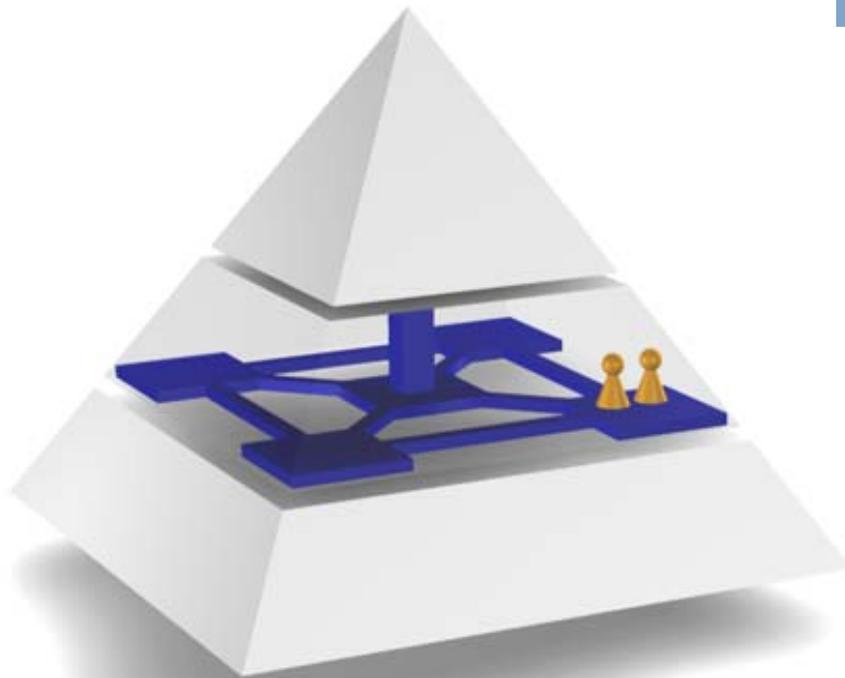
Mit **TCCash** haben Sie das optimale Werkzeug, das sich der permanenten Entwicklung Ihres Unternehmens anpasst. Der Prozess der Anpassung geht dabei nicht zu Lasten der Bedienerfreundlichkeit. Auch komplexere Tätigkeiten lassen sich so einfach bewerkstelligen wie Ihr Tagesgeschäft.

Ganz egal, wie sich Ihr Unternehmen entwickelt - mit **TCCash** bleiben Sie jederzeit flexibel. Versprochen!

TCCash bietet Ihnen die Sicherheit, sowohl heute als auch in Zukunft mit den Veränderungen Schritt zu halten.

- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- Turning Promises into Profit

Alles spricht für TCCash



Die reichhaltigen Möglichkeiten der in **TCCash** enthaltenen Auswertungen und Analysefunktionen belegen Ihren Erfolg mit Zahlen. Erkennen Sie die Kostentreiber und gewinnen Sie einen Eindruck Ihrer Artikel- und Kundenstruktur anhand von ABC-Analysen.

Überraschen Sie Ihre Mitbewerber. Zeigen Sie ihnen, wie man den neuen Anforderungen eines sich schnell ändernden Marktes begegnet. Bieten Sie Ihren Kunden und Mitarbeitern den Service, den man von einem modernen Warenwirtschaftssystem erwartet – Investitionssicherheit, Flexibilität, schnelle und direkte Kommunikation.

Der erste Schritt

Wie mit allen Dingen im Leben möchte man sich zunächst ein eigenes Bild machen, um dann eine Entscheidung zu treffen. Lassen Sie sich **TCCash** live vorführen – die Entscheidung für **TCCash** wird Ihnen leicht fallen.

- Der Grundgedanke
- Das Konzept
- Das Bedienerkonzept
- Marketing in eigener Sache
- Gute Gründe für TCCash
- So individuell wie Sie
- Alles spricht für TCCash
- [Turning Promises into Profit](#)

Turning Promises into Profit

Mit Technocom wird die Vision einer fortschrittlichen und zukunftsicheren Informationsverarbeitung zur Realität.

Erfahren Sie, was **TCCash** für Ihr Unternehmen bewirken kann.

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.

Technocom IT-Services

Dr.-Groß-Ring 14

67245 Lamsheim

Fon: +49 (6233) 693266-42

Fax: +49 (6233) 693266-49

Email: info@technocom.de

Weitere Informationen über uns finden Sie unter:

<http://www.technocom.de>

Wir freuen uns
auf Sie!