

ORACLE CRM ON DEMAND VERTRIEB



DIE WELTWEIT
UMFASSENDSTE CRM ON
DEMAND-LÖSUNG

- Anwenderfreundlich
- Schnelle Bereitstellung
- Leistungsstarke Analysen
- Integriertes Contact Center
- Fertige Branchenlösungen
- Integrierte Best Practices für Marketing, Vertrieb und Service

Mit Oracle CRM On Demand kann Ihr Vertriebsteam effizienter und effektiver arbeiten. Beträchtliche Zuwächse bei Umsatz und Rentabilität sind damit so gut wie sicher. Oracle CRM On Demand enthält alle nötigen Tools und Funktionen für optimale Vertriebsleistungen: automatische Prognosen, integrierte Analysen, Verkaufsschulungen und ein geschlossenes Lead-Management.

Verbesserte Vertriebsproduktivität

Oracle CRM On Demand enthält leistungsstarke Tools, die der Vertriebsorganisation zu mehr Abschlüssen in kürzerer Zeit verhelfen. Dank dem vollständigen Überblick über jede einzelne Verkaufschance, den Oracle CRM On Demand liefert, können Vertriebsmitarbeiter den Status des Verkaufsgeschehens problemlos auf einen Blick einschätzen und zielgerichtete Strategien entwickeln, um zu einem erfolgreichen Abschluss zu gelangen. Vertriebsleiter können mit einer konsolidierten Pipeline arbeiten und dennoch sehr flexibel mehrere Vertriebsprozesse für unterschiedliche Marktsegmente erstellen. Vertriebsmitarbeiter können in Oracle CRM On Demand mit minimalem Zeitaufwand Aktivitäten verwalten und mühelos To-do-Listen, Zeitpläne für Aktivitäten und Termine erstellen sowie Prioritäten und Termine protokollieren.

Darüber hinaus bietet Oracle CRM On Demand als einzige gehostete Software as a Service CRM-Lösung leistungsstarke Vertriebsanalysetools zum Vergleich durchschnittlicher Vertriebszyklen, Erfolgsquoten, Abschlussvolumina und anderer wesentlicher Leistungskennzahlen. Auch für Vertriebs- und Marketingmitarbeiter im Außendienst ist gesorgt: Oracle CRM On Demand ermöglicht den Offline-Zugang über Microsoft Outlook und mobile Geräte. Durch die Konsolidierung maßgeblicher Informationen und die Rationalisierung von Aufgaben verschafft Oracle CRM On Demand den Vertriebsmitarbeitern mehr Zeit für das, was wirklich zählt – verkaufen.

Integrierte Best Practices

Mit Oracle CRM On Demand lassen sich Best Practices und Prozesse für den Vertrieb in die Anwendung integrieren. Der Sales Process Coach kann so konfiguriert werden, dass er die Vertriebsmitarbeiter in allen Phasen des Vertriebsprozesses auf dem erfolgversprechendsten Weg zu einem Abschluss führt. In allen Verkaufsphasen präsentiert die Anwendung dem Mitarbeiter die wichtigsten Informationen, erzwingt bei Bedarf die Erfassung kritischer Daten zu einer Verkaufschance und generiert automatisch Aufgaben für die jeweiligen Teammitglieder. Durch die Integration der im Unternehmen bewährten Best Practices in die Anwendung steigen die Verkaufsquoten. Darüber hinaus verkürzen sich die Vertriebszyklen und die Lernkurven neuer Vertriebsmitarbeiter.

SCHLÜSSELFUNKTIONEN**PROGNOSEN-
MANAGEMENT**

- Automatische Prognosenerstellung
- Protokoll der Verkaufschancen
- Automatisches Rollup
- Analyseintegration

**VERKAUFSCHANCEN-
MANAGEMENT**

- Dashboard für Pipeline-Analysen
- Coaching-Funktionen für den Vertriebsprozess
- Mehrere Vertriebsprozesse
- Intelligente Lead-Bewertung
- Verkaufschancenbewertung

**KUNDEN- UND
KONTAKTMANAGEMENT**

- Analyseintegration
- E-Mail-Integration (Outlook)
- E-Mail-Integration (Lotus Notes)

QUOTENMANAGEMENT

- Bestimmung anteiliger Quoten
- Festlegung von Zielen

**KALENDER- UND
AUFGABENMANAGEMENT**

- Breites Spektrum an Kalenderfunktionen
- Schnelle Zeitplanung von Aufgaben in To-do-Listen

**ANPASSUNG VON
GESCHÄFTSPROZESSEN**

- Zeitbasierter Workflow
- Moderne Feldverwaltungsfunktionen

Maximaler Umsatz pro Kunde

Oracle CRM On Demand stellt sämtliche Verlaufsinformationen aller Kundeninteraktionen bereit und verschafft dem Vertriebsmitarbeiter auf diese Weise tiefer gehende Kenntnisse über seine Zielkunden. Dazu kommen zahlreiche weitere Funktionen: Zeitplanung und Protokollierung von Kundenaktivitäten, Analysen zur Ermittlung der Kunden mit dem besten Potenzial, Analysen nach Region, Branche und Jahresumsatz, Generierung neuer Verkaufschancen bei bestehenden Kunden. So hat der Vertrieb jede Möglichkeit, den Umsatz pro Kunde zu steigern.

Optimierte Marktsegmentierung und -Abdeckung

Neu: Die branchenführenden Marketing-Funktionen bieten qualitativ höhere Leads für Hersteller. Die vollständig automatisierte Marketingoption ermöglicht eine Segmentierung von Märkten für Direktmarketingkampagnen. Unternehmen können interne Leads aufbauen, bis diese bereit für den Vertrieb sind. So kühlen sich Kontakte nicht ab oder gehen verloren. Vertriebsteam verbringen dadurch weniger Zeit mit ungeeigneten Leads und Kalt-Anrufen. Dank flexibler Zuordnungsregeln können Leads automatisch den am besten geeigneten Mitarbeitern im Vertriebsteam zugewiesen werden. Und zwar anhand von Regeln, die auf Region, Branche, Größe des Kunden, Produktinteresse oder anderen Kriterien basieren. Zusätzlich kann der Vertriebsleiter durch Analysen der Pipeline und der Verteilung des tatsächlichen Umsatzes sicherstellen, dass sich sein Team auf die erfolgssträchigsten Regionen, Branchen und Unternehmen konzentriert. Das Ergebnis? 100-prozentige Wahrnehmung von Geschäftschancen. Gezielte strategische Lead-Zuordnung. Mehr Kontrolle über die Lead-Weiterleitung. Höhere Verkaufsquoten und kürzere Vertriebszyklen. Mehr vertriebsfähige Leads zu geringeren Kosten.

Optimierte Prognosenerstellung

Oracle CRM On Demand macht zeitaufwendige manuelle Prognosen überflüssig und gewährleistet durch eine zentrale Datenablage für alle Verkaufschancen eine hohe Genauigkeit bei der Prognosenerstellung. Dank mehreren zeitgleichen Prognosen können Organisationen bis zu vier verschiedene Prognosetypen für ihre Produkte und Services nutzen. Umsatzprognosen oder Prognosen für wiederkehrende Umsätze sind mit Oracle CRM On Demand überhaupt kein Problem. Dank der integrierten Produktkatalogunterstützung können die Vertriebsteam auch Prognosen der pro Verkaufschance abgesetzten Produkte erstellen und den tatsächlichen Produktverkauf protokollieren. Trendverlaufsanalysen zur Überprüfung der Korrektheit von Prognosen sind ebenfalls vorgesehen.

Vereinfachtes Quotenmanagement

Mit Oracle CRM On Demand kann die Vertriebsleitung mühelos Quotenpläne ausarbeiten, um ihr Team zu motivieren und die strategischen Unternehmensziele wirksam zu unterstützen. Monats-, Quartals- und Jahresziele können im Handumdrehen definiert werden, und auch die Aufteilungsquoten für Vertriebsmitarbeiter, die erst später zu einem bereits laufenden Quotenplan hinzustoßen, können ermittelt werden. Mit einem einzigen Mausklick können Vertriebsleiter und ihre Teams anzeigen lassen, wie die Quoten im Vergleich zum tatsächlichen, voraussichtlichen und prognostizierten Umsatz aussehen. So erhält jedes Teammitglied einen klaren Überblick über seine Ziele und seinen aktuellen Stand.

Fazit

Oracle CRM On Demand verbessert die Genauigkeit von Prognosen, ermöglicht ein effektiveres Pipeline-Management und steigert die Produktivität des Vertriebsteams. Damit schafft es für Unternehmen die besten Voraussetzungen, um in kürzerer Zeit mehr Abschlüsse zu verwirklichen.

Weitere Informationen darüber, wie sich mit Oracle CRM On Demand mehr erfolgreiche Abschlüsse in kürzerer Zeit erzielen lassen, erhalten Sie unter der Telefonnummer 0800 882 7685, im Internet unter oracle.com/crmondemand.



Oracle is committed to developing practices and products that help protect the environment

Copyright © 2011, Oracle und/oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Fehlerfreiheit dieses Dokuments kann nicht garantiert werden. Es werden auch keine sonstigen Gewährleistungen oder Zusicherungen gegeben, weder explizit noch implizit (gesetzlich vorgeschrieben). Stillschweigende Gewährleistungen oder Zusicherungen hinsichtlich handelsüblicher Qualität oder der Eignung für einen bestimmten Zweck sind ebenfalls ausgeschlossen. Haftungsansprüche in Bezug auf dieses Dokument werden explizit ausgeschlossen. Durch dieses Dokument kommen weder direkt noch indirekt vertragliche Verpflichtungen irgendwelcher Art zustande. Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung weder reproduziert noch übertragen werden, ganz gleich zu welchem Zweck, in welcher Form oder mit welchen Mitteln, sei es elektronisch oder mechanisch.

Oracle und Java sind eingetragene Marken von Oracle und/oder Tochtergesellschaften. Andere Namen und Bezeichnungen sind unter Umständen Marken ihrer jeweiligen Inhaber. Ltd. 0711.