

产品介绍

ORACLE 离线销售系统 11i

Oracle® 离线销售系统 (Oracle® Sales Offline) 是一个与 Oracle 销售系统集成的解决方案, 使现场销售代理在外出时也能够充分利用企业的销售信息。销售人员无需任何连接 (如有线、无线或其他连接方式) 就可以在他们的笔记本电脑上进行操作。他们可以在笔记本电脑上添加、查看和编辑他们的客户、机会、线索和报价信息, 保存所做修改再稍后上传。通过使用的重要客户信息唾手可得, 销售机构能够优化其现场销售时间。这将增强与客户之间的长期关系, 并且促进公司的赢利。Oracle 销售系统与 Oracle 客户关系管理系统 (CRM) 的销售系列应用软件集成在一起, 它是为在移动环境下最大限度地提高销售效率而设计的。Oracle 离线销售系统是 Oracle 电子商务套件的一部分, 后者是为协同工作而设计的应用程序集成套件。

面向销售和 IT 机构的简单有效设计

Oracle 离线销售系统通过熟悉而有效的简单易用界面为销售机构提供他们所需的功能性。通过充分利用桌面应用系统的功能, Oracle 设计了一个模板, 使销售组织无需安装附加软件就可以管理他们的销售信息。模板可以轻松地从 Oracle 销售系统下载, 并提供数据上传/下载功能。Oracle 离线销售系统使用户能够查看和编辑他们的销售信息, 同时为 IT 机构提供了一个易于支持的应用系统。IT 机构无需在笔记本电脑上支持额外的技术软件。

真正的团队销售

为了成功地管理和完成交易, 销售团队经常跨小组、区域、甚至公司开展工作。Oracle 离线销售系统与 Oracle 销售系统和 Oracle 电话销售系统无缝地协同工作以建立一个虚拟销售团队, 使销售团队成员可以共享机会、联系人、备忘录以及其他有关的客户信息。机会可以自动或手工分配给销售人员。现场销售人员准备现场会议时, 能够从电话座席那里了解到关于他们客户的宝贵信息。Oracle 的各个销售自动化模块相互补充, 为在不断变化的销售环境中进行团队销售提供了理想的解决方案。

访问销售信息

客户管理

Oracle 离线销售系统为销售代表提供了他们在旅途中管理其销售工作所需的信息。移动销售代表可以访问详细的客户信息以及客户对产品的兴趣和相关说明。联系人信息使销售代表能够识别他们客户中的关键客户, 并与销售团队的其他成员共享这一信息。

线索管理

销售人员可以管理线索, 并将线索升级为销售机会。线索可以被分配优先级, 使销售代表可以首先针对热门线索开展活动。Oracle 离线销售使销售代表能够访问线索信息, 如说明的历史信息、关键联系人和客户对产品的兴趣。

机会管理

在整个销售过程都可以对机会进行远程管理。Oracle 离线销售使销售代表能够访问与机会相关的活动和状态、说明的历史信息、关键联系人和销售信用信息。销售代表可以通过增加新的说明、改变机会的状态、增加关键联系人以及增加客户对产品的兴趣等, 来更新机会信息。能够访问和更新这种信息, 销售机构就能更有效地进行销售。销售团队成员能够共享关于呼叫活动、主要问题和客户战略等信息。

The screenshot shows the Oracle Opportunity Details window for 'AT&T Multimedia 2001'. The window is divided into several sections:

- Customer Information:** Customer: AT&T Universal Card; Opportunity: AT&T Multimedia 2001.
- Main Details Tab:**
 - *Opportunity Name: AT&T Multimedia 2001
 - Customer Address: 5645 Main Street FL Duval Jacksonville 32209 US
 - Primary Contact: Thurman Linda; Contact Role: [Dropdown]
 - Project: [Empty]
 - *Status: Won; *Sales Channel: Direct
 - Methodology: Object Oriented; *Sales Stage: STAGE 1
 - *Win Probability: 30; Budget: 900000
 - Close Date: 01-Jun-2001; *Currency: US Dollar
 - Source Name: Sentinel Standard Consumer
 - Opportunity: Opportunity DFF..912.456
- Items Table:**

Item	Amount
001	130,000.00
001	36,000.00
001	150,000.00
001	500,000.00
001	100,000.00
001	90,000.00
001	30,000.00
001	80,000.00
001	20,100.00
001	280,000.00
001	280,000.00
001	280,000.00
001	280,000.00
001	280,000.00
001	20,000.00
001	20,000.00
001	20,000.00
001	20,000.00
001	20,000.00
001	20,000.00
001	20,000.00
002	40,000.00
002	200,000.00
002	120,000.00
001	170,700.00
002	210,000.00
- Summary Table:**

Item	Description	Stage	Count	Status	Date	Amount
General Technologies Laptops Aug 2001	General Technologies	Stage 1: Prospecting	40	Offered	26-Aug-2002	250,000.00
New World Service Deal Sep 2001	Z-D Now	Stage 1: Prospecting	10	Preliminary	25-Dec-2002	290,000.00
WW Desktops Oct 2001	Worldwide Communications	Stage 2: Qualifying	20	Forecast	05-Oct-2002	210,000.00
BlueLight Oppty	BlueLight.com	STAGE 2	20	Preliminary	28-Mar-2002	0.00
BWorld Test218	Business World	Stage 1: Prospecting	10	Reject	19-Apr-2002	100,000.00

机会详细信息界面使您可以在整个销售周期跟踪关键信息和管理机会。

离线报价

Oracle 离线销售系统支持移动报价功能。这个新的报价模块使移动销售代表可以维护和建立他们的客户报价。用户可以查看详细的报价信息，如客户账户信息、联系人详细信息、以及货运和记账信息。利用移动报价特性可以添加、删除产品以及为产品定价。手工价格调整(基于价目表)可以放在产品线一级。所有对报价的变更都可以同步到企业数据库。销售代表可以生成在任何客户地点都能查看和编辑的报价。

离线销售系统的任务模块

离线销售系统支持任务管理特性。用户可以下载被分配的任务或自己的任务。这些任务可以在离线销售系统中查看和编辑并且用户可以建立新任务。任务可以是独立的，或与另一个 Oracle 业务对象相关联。用户可以使用日常任务汇总表在离线销售系统中显示特定日期或一段日期的任务。

主选项卡 - 新项目和冲突解决

Oracle 离线销售系统的主选项卡使移动销售代表能够查看最近一次同步期间新添加或修改过的记录。这些新的或添加的记录显示在新项目区，用户可以查看每条记录的详细信息。离线销售系统的主选项卡下还有一个冲突解决子选项卡。冲突解决表显示了同步期间的所有冲突记录(例如同步期间被同时在线和离线更新的同一条记录)，可以为用户提供一个有冲突的本地客户记录和相关联的服务器记录的一对一比较。销售人员可以直接通过离线销售系统重新实施或取消冲突记录。

对可伸缩域的支持

离线销售系统在可适用的地方支持描述性可伸缩域。在线销售应用系统中建立的可伸缩域可以下载用于离线销售系统。用户可以添加、查看和编辑在这些可伸缩域中捕获的数据，并将它们同步到在线销售应用系统中。

多地址支持

离线销售系统提供机构和联系人的多地址支持。在线销售系统中的有效地址可以下载用于离线销售系统。用户还可以在离线状态下建立新地址，然后将它们同步到在线应用系统中。离线销售系统为销售应用系统提供全球地址格式支持。

线索和机会的多联系人

离线销售系统支持线索和机会有多个联系人列表。机会或线索的联系人列表显示在线索或机会的联系人选项卡中。这个列表将显示与该线索或机会关联的所有联系人、联系人角色和联系人的基本信息。用户可以获取主要联系人信息、删除现有线索/机会/联系人信息、给线索或机会添加新的联系人、以及改变联系人角色。

增量同步

离线销售系统支持上传和下载销售数据的增量同步。初始安装后，只有在同步期间在离线销售系统中修改过或新增加的记录被上传，在在线应用系统中的新增加或修改过的记录被下载。这种增量同步使同步时间更短，使移动销售代表有更多时间进行销售。

高级同步选项——选择性下载

同步选项使移动销售用户可以选择性地下载他们的销售数据。同步选项用户表单使用户可以基于 Oracle 业务对象来过滤他们的数据，如机构、线索和机会。这些选择性的下载设定可以按每个销售用户来进行保存和编辑。

Oracle 电子商务套件——完整集成的解决方案

Oracle 电子商务套件使企业能够有效地管理客户过程、制造产品、按订单发货、接收货款等，所有这一切都是通过构建在一个统一的信息结构上的各个应用程序来完成的。这个信息结构对企业的客户、供应商、员工、产品，即企业的各个方面，提供单一的定义。无论是实施一个模块还是整个套件，Oracle 电子商务套件都使你能够在整个企业范围内共享统一的信息，从而在更好的信息基础上做出更加英明的决策。

主要特性

Oracle 离线销售系统主要特性

- 客户和联系人管理
- 线索管理
- 机会管理
- 离线报价
- 主选项卡显示新增和修改的项目以及冲突记录

同步特性

- 通过 HTTP 协议与 Oracle 应用服务器进行数据通信
- 支持 HTTP/HTTPS/SSL 来确保安全性
- 跟踪本地笔记本电脑上的所有销售事务的变化，只上传新的或经过修改的记录
- 为失败的上传事务提供冲突解决功能

Oracle 离线销售系统的主要优点

- 轻松的安装和低廉的 IT 成本
- 无需连接的访问
- 同步进行更新数据的发送和接收

技术要求

离线销售系统有以下技术要求：

- Oracle 电子商务应用套件。离线销售系统是 Oracle 电子商务应用套件的一部分
- 微软 Office2000/XP
- 微软 Windows98/2000/NT/XP 操作系统

Oracle 离线销售系统的补充产品

- Oracle 销售系统
- Oracle 电话销售系统
- Oracle 市场营销系统

Oracle 公司
全球总部
500 Oracle Parkway
Redwood Shores, CA 94065
USA

全球咨询: 650. 506. 7000
传真: 650. 506. 7200
网址: www.oracle.com

Oracle 公司（纳斯达克: ORCL）是世界领先的信息管理软件供应商和世界第二大独立软件公司。公司年收入超过 101 亿美元，在全球 145 个以上国家提供数据库、工具 and 应用程序产品及其相关的咨询、教育和支持服务。

本文介绍的特性和屏幕图片可能与发布的产品略有不同。

Oracle 是 Oracle 公司的一个注册商标。

文中涉及的所有其他公司和产品的名称仅起标识作用，它们可能是其各自所有者的商标。

版权©2004 归 Oracle 公司所有。未经允许，不得以任何形式和手段复制和使用。

最后更新: 2004 年 12 月

ORACLE®