

产品介绍

ORACLE 区域管理器 11i

Oracle®区域管理器(Oracle® Territory Manager)通过全面的计划流程将销售人员资源与一个机构的需求保持协调一致，来推动机构取得业务上的成功。Oracle 区域管理器是 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。

概述

在当今市场中，销售人员能实现最高生产率是人们更为关切的。遗憾的是，如果没有很好地确定销售区域，那么整个销售工作从每个销售周期一开始就会受阻。那些能够缩短其区域销售周期时间的销售人员将从额外的推销时间和最少的销售漏洞中提高生产率并赢得竞争优势。

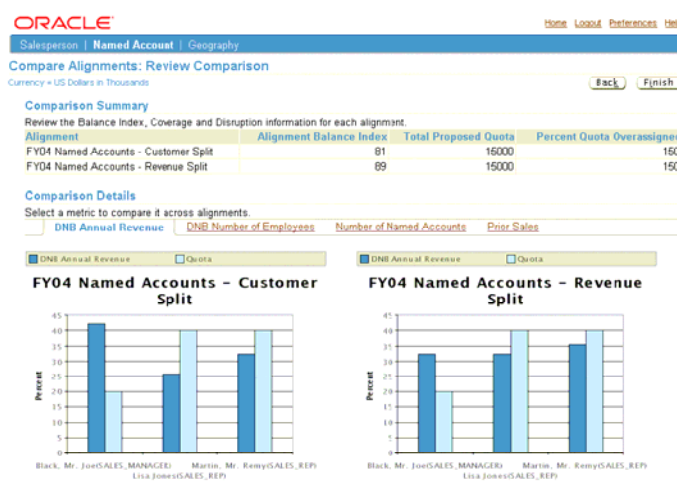
Oracle 区域管理器提供了面向销售区域的自助式区域管理解决方案，通过减少区域销售周期时间和降低管理指定客户区域的总体拥有成本，提供了比其他销售人员更大的竞争优势。

区域规划和组合

许多销售团队在区域分配上都存在明显的不平衡。当区域不平衡时，就会出现在购买潜力低的客户身上花太多精力，而在许多购买潜力高的客户身上花太少的精力的情况。这样做的结果是，公司往往会丢掉数百万美元的销售额。一项对 4 个行业中 18 家公司的 4800 个销售区域的研究显示，56%的销售区域不是太大就是太小。实际的调查研究表明，当重新组合销售区域来达到最佳的客户覆盖时，销售收入将增加 2-7%。

合适的区域可提高客户覆盖率，增加销售额，并促进公平合理的绩效评估和奖励制度。一家公司对其不合理的销售人员报酬进行了调查，发现拿高奖金的销售人员往往是其所在区域具有高的潜在销售收入。公司过去一直是在对销售区域而不是销售人员进行奖励。

Oracle 区域管理器的指定客户区域组合工具能对指定客户分配和配额平衡的“假设”方案进行快速、直观的对比，这样管理人员能够在最终确定区域分配之前对其进行仔细调整。一个量化的平衡指标使你能够迅速判断拟定的区域组合是否合理、有效。



Oracle 区域管理器：区域组合

与 Oracle 激励性报酬管理和报价系统集成来确定销售功绩

Oracle 激励性报酬管理系统使你可以配置销售功绩确定规则，以确保合适的功绩收受者获得合适的功绩积分。激励性报酬管理系统与区域管理器集成，通过设置区域可确保合适的人有资格接受功绩积分。其结果是，大大减少了与功绩收受者或奖励积分相关的报酬错误所造成的纠正和调整。

自助式销售区域管理

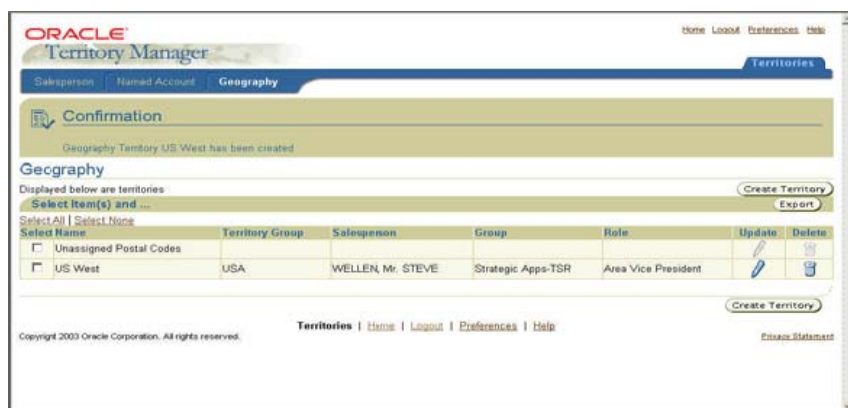
自助式地理销售区域管理

一个无需大量 IT 投入即可支持业务流程的系统工具对成功进行区域管理是必不可少的。在 Oracle 区域管理器的这一版本中，我们为销售运作以及整个销售队伍引入了自助式地理区域管理 HTML 界面。

销售区域对于一个销售机构来说是集中确定的，而对于各个销售人员则是自上而下分配的。管辖区域的变更被迅速反映给各级销售管理人员，以用来发现新的线索和机会。

在分配过程的各个级别都要把管辖的地理区域明白无误地通知到每一个销售人员。为便于进行诸如销售人员在各地理区域调任等一般管理任务，对销售管理界面进行了简化。

Oracle 区域管理器支持分散地理区域分配过程，而无需 IT 人员的干预。易于使用、自助式的屏幕使销售人员可以更准确地管理其销售区域，并降低拥有成本。

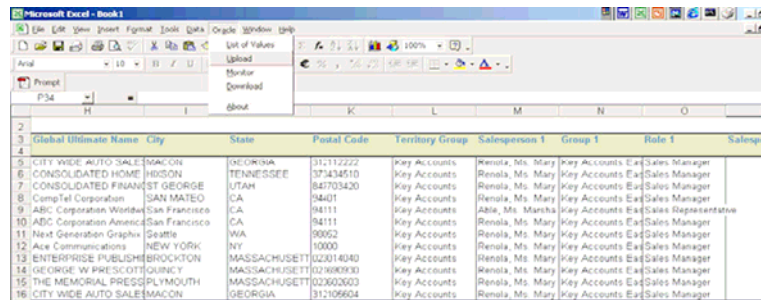
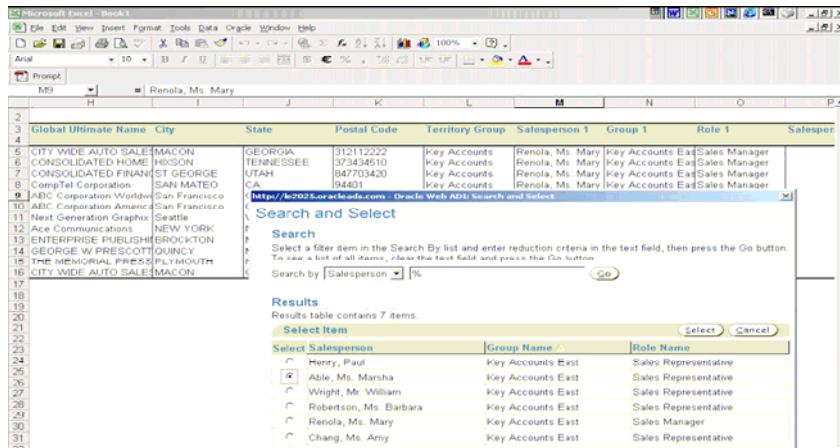


Oracle 区域管理器：自助式地理区域的分配

基于 Excel 的指定客户和地理销售区域分配

指定客户和各地理区域列表可以通过 Oracle Web ADI 技术导出到 Microsoft Excel 中。利用 Oracle Web ADI 技术和 Excel，销售经理可在 Excel 中分配指定客户、确定地理区域，并上传其修改。对地理区域的确定和变更都要进行验证，以确保没有添加销售经理尚未拥有的新的指定客户或地理区域。

指定客户或地理区域列表以及相关信息也可导出到 Excel 中进行打印。



Oracle 区域管理器 Excel 上传和下载

销售层次结构钻取以生成区域报表

Oracle 区域管理器将销售层次结构引入到销售管理 portlets 中，使销售经理可以检查他所主管的指定客户和地理区域分配情况。在生成区域报表时，这对于上层销售管理人员来说尤为重要。

改进的区域管理

DUNS 编码和注册 ID 作为新的匹配规则

除客户名称和邮编的匹配之外，我们也支持将邓白氏环球编码（DUNS number）作为主要的匹配规则。当一笔交易通过 DUNS 编码进行匹配时，将进一步提高区域准确性。

当客户、线索和机会通过区域分配时，指定客户匹配功能将检查 DUNS 编码是否匹配。

此外，注册 ID 已作为主要的匹配规则得到支持。这使不使用 Dun 和 Bradstreet 数据的客户可以通过使用注册 ID 创建的区域来对客户、线索和机会进行分配。

重叠区域组报表

Oracle 区域管理器提供一份关于所有重叠指定客户的报表。当指定客户属于分配给同

一销售管理机构的多个区域组时，就会发生重叠。

这一报表和指定客户冲突屏幕一起可助于消除区域冲突。

通过 Excel 管理指定客户

维护指定客户现在可以通过 Excel 来完成。区域管理人员可使用该工具来调换客户，从区域组中删除指定客户，和将一个机构升级为指定客户。

区域分配引擎的改进

为不断实现对 Oracle 销售管理系统 TAP 的性能改进，我们现在支持：

- 分配处理并行化
- 采用生成自助式区域（GSST）功能逐步更新非重叠和重叠区域

Oracle 电子商务套件——完整集成的解决方案

Oracle 电子商务套件使公司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体系结构上的各个应用程序来完成的。这个信息体系结构对你的客户、供应商、员工、产品，即你企业的各个方面，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

区域规划和组合

- 创建指定客户区域和定额分配的“假设”方案
- 比较不同的方案，以确定哪一方案最公平合理和与销售定额最平衡
- 将调整导出到 Excel 以便检查和更新
- 单击按钮就可激活一个区域划分组合

改进区域管理

- 通过易于使用的界面和实时的冲突报表来维护指定客户规则，以帮助配置分配规则
- 将区域定义导出到 Excel 中，以便检查、维护或创建区域
- 用于区域管理的高级报表和分析
- 支持将 DUNS 编码和注册 ID 作为附加的匹配规则

自助式销售区域管理

- 采用分散的自助模式分配指定客户和地理区域
- 使用 Excel 更新指定客户和地理区域分配情况
- 在销售层次结构中钻取以检查区域信息

区域分配引擎的改进

- 分配处理并行化
- 采用生成自助式区域（GSST）功能逐步更新非重叠和重叠区域

完整的解决方案

- 支持销售经理的自助式区域管理
- 区域划分组合
- 高级报表和分析
- 支持诸多创建分配规则的属性

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、工具和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 9 月

ORACLE

