

产品介绍

ORACLE 销售管理 11i

Oracle®销售管理系统是一种可使您的销售人员具有更高的工作效率、实现在各销售渠道中进行协调销售的应用系统。Oracle 销售管理系统是 Oracle 客户关系管理解决方案的主要组成部分，后者是一个促进可盈利客户交互的集成套件。

信息驱动的销售

一个竞争越来越激烈的环境要求各公司使其销售团队具备实时掌握客户动态的能力并为其配备先进的销售工具。Oracle 销售管理系统是 Oracle 公司销售解决方案的核心，它以奇特的方式利用企业信息来促进销售工作的协调一致、提高销售效果与协作。Oracle 销售管理系统使您的整个销售过程在线进行，以便确保使用基于最佳的销售流程并使您的现场销售人员具有更高的生产率。从销售线索和机会管理到自动预测，该应用系统为销售人员和管理人员提供实现其创收目标所需的各种工具以及洞察力。此外，使用 Oracle 销售管理系统不只是给您直接的销售团队带来种种优势。该应用系统与 Oracle 市场营销管理系统以及整个 Oracle 电子商务套件无缝地协同工作，来实现协作和多渠道的销售并支持无缝的从营销活动到现金的业务流程。



Oracle 销售管理系统的销售信息显示板提供对所有关键信息的一站式访问。

利用 Oracle 销售管理系统，企业能够：

- 实现销售流程的标准化
- 提高销售团队的生产率
- 实现协作销售

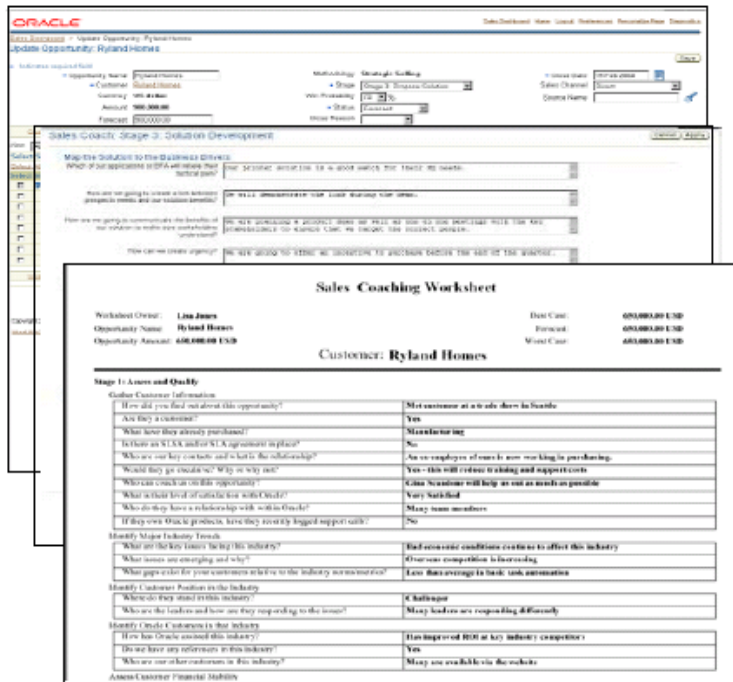
实现销售流程的标准化

Oracle 销售管理系统使您能够对您的整个销售团队实施一致的销售流程。

通过有引导的销售流程来确保一致地使用最佳销售方法

被证明行之有效的销售方法可缩短销售周期、提高结算率。然而，在一个全球化和虚拟

团队的时代，要确保您企业的基于最佳实践的销售方法得到一致的遵循并非易事。Oracle 销售管理系统提供一个有引导的销售流程来指导销售人员一步一步地实现您的销售最佳方法，从而确保一致地处理对现有客户和潜在客户的销售工作。通过简单的、企业用户界面友好的配置，销售管理人员可将一种销售方法定义为一组销售步骤、规则和任务。



有引导的销售流程指导销售人员一步一步地实现最佳的销售方法

通过区域管理，确保最佳的区域覆盖

经合理划分的销售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。Oracle 销售管理系统包括 Oracle 区域管理器，用以按照客户属性（包括地理位置、所在行业、市场划分、购买项目、渠道或客户规模）来定义销售区域。区域管理器所提供的工具可帮助销售组织定义实现销售收入最大化并使销售人员获得与区域本身相比更多的奖励的区域结构。该系统与 Oracle 电话销售和激励性报酬管理系统以及其他所有的 Oracle 电子商务套件应用系统一起，共享区域结构。

通过销售活动，使销售团队的行为与销售收入目标保持一致

除全球收入目标外，销售经理通常需要实现某个具体收入组合或者某个特定区域的收入目标。与 Oracle 市场营销管理系统的集成，使销售经理能够创建可产生销售线索的营销活动 and 实现营销活动的向上和交叉销售活动，以实现这些目标。销售营销活动产生的销售线索，将作为 Oracle 销售管理系统中的销售机会被自动提交给相应的销售人员，从而提供一个针对整体销售目标而定制的信息传递渠道。

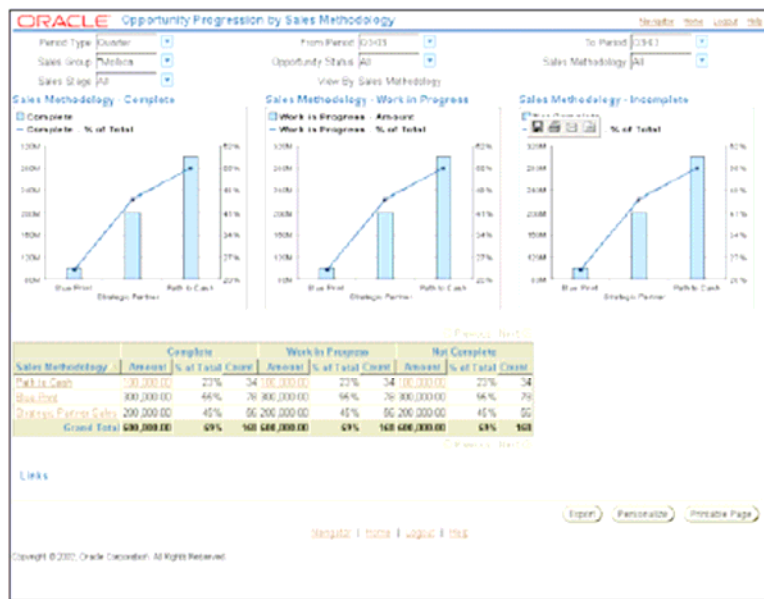
提高销售团队的生产率

Oracle 销售管理系统使销售团队具有对客户的洞察力并为其配备在线销售工具和流程，这些都是他们更快地完成业务结算所需要的。

通过高级销售分析功能，提供对客户全方位的洞察力

知识就是力量。Oracle 销售日常商务智能 (DBI) 为销售人员提供了一个可据以采取行

动的全面的客户视图，其中包括以前的采购情况、相关服务合同、尚未利用的机会和针对客户的营销活动。它还提供一个交互式的自助式信息显示板，供销售经理和高层管理人员报告使用。该信息显示板提供全面的预测分析、收入累积信息、销售机会有效性和销售团队绩效评价。



预置的分析功能提供一个关于您的客户和销售过程的全面视图

通过全面集成报价和建议书管理系统，使交易结算速度更快

专业化的报价单和建议书对于赢得交易是至关重要的。然而，使用电子表格和文字处理器创建它们，不仅耗时，而且会产生不一致的结果。Oracle 销售管理系统与 Oracle 建议书和 Oracle 报价管理系统是预先集成在一起的，以便减少创建这些至关重要的文件及发送报价单所需的时间。该软件在线创建报价单和建议书，自动合并现有的销售机会信息，并确保产品配置、定价和折扣的有效性。完成的建议书可立即转换成专业格式化的文件。销售团队甚至能够通过单击鼠标将被接受的报价单转变成订单并生成更好的销售附属资料，从而腾出更多的时间用于完成交易。

通过可个性化的用户界面来节省销售人员的时间

销售人员使用 SFA 系统的效率越高，他们可花在销售上的时间就越多。Oracle 销售管理系统利用 Oracle 应用系统架构丰富的个性化能力，让管理员和最终用户能配置该应用系统的感观，以便最大限度地提高生产率。选项包括主页、图表及报告显示、添加或删除界面上的字段，甚至还可以添加新的内容或业务逻辑，以满足您独特的要求。销售人员现在可以保存对其客户和销售机会列表的搜索结果，并可在下次登录时查看这些搜索结果。

实现协作销售

Oracle 销售管理系统可实现各销售渠道及合作伙伴之间的协作销售，并使销售工作能够在所有的与销售有关的业务流程中顺利进行。

通过无缝的客户共享使所有的销售渠道协调一致

现代化的销售团队通常都跨越各群体的界限、销售区域和渠道。Oracle 销售管理系统与 Oracle 电话销售和 Oracle 网上商店管理系统无缝协作，以创建一个可共享销售线索、机会、

报价、合同、记录和任务的虚拟销售团队。这种集成可确保对所有内部渠道中各客户的一致处理。通过与 Oracle 合作伙伴关系管理的集成，并利用一个共用线索管理引擎来协调现场销售团队与增值经销商和转销商等间接渠道的销售工作，从而把销售工作的协调一致扩展到企业范围之外。



在 Oracle 市场营销管理系统中创建的营销活动可在 Oracle 销售管理系统中得到一致地执行

通过营销活动到现金的完整过程将市场营销与销售管理系统集成在一起

Oracle 销售管理系统可一致地执行 Oracle 市场营销管理系统创建的营销活动，并与 Oracle 电子商务套件应用系统集成，以实现从营销活动到现金流的一个完整过程。Oracle 市场营销管理系统创建并启动各呼叫中心、Web 和现场销售团队的营销活动。当营销活动生成了对现场销售团队合适的线索时，这些线索按区域被自动发送到 Oracle 销售管理系统中相应的销售人员。其他的线索被发送给合作伙伴或电话销售工作人员，从而使现场销售团队能够集中精力于那些最有希望成功的销售机会上。

通过即时预测功能，提供管道的完全可视性

准确而及时的预测是销售经理借以引导销售团队的罗盘。Oracle 销售管理系统即时滚动显示根据销售机会数据获得的预测结果，从而消除了对耗时且支离破碎的单个预测步骤的需要。各个销售组织能够分析其地理、机会和产品级别上的预测数据。这种灵活的分析功能可为销售人员和销售经理提供对管道——从各个区域到执行的滚动信息——的全面可视能力。

主要特性

客户和联系人管理

- 提供机构、人员和关系的简介
- 对全球地址进行格式化
- 管理复杂的关系
- 查看客户的所有事务处理数据（全方位视图）
- 对客户进行分类
- 管理数据的质量

线索管理

- 通过灵活的推销区域分配线索
- 考核销售线索的适用性并进行分级
- 将销售线索导入到 Oracle 销售系统
- 在整个销售团队共享线索
- 确定线索的优先顺序并进行分配
- 将销售线索转变为销售机会
- 支持销售方法设定

机会管理

- 跟踪交易规模、销售阶段、利润率、计划的结束日期

- 跟踪障碍、竞争对手和决策因素
- 定义针对特定客户的销售方法
- 跟踪销售的最佳实践信息
- 在各个销售渠道之间共享销售机会
- 根据销售机会生成报价
- 分析盈亏

销售预测管理

- 创建地域层次、产品层次和销售机会层次上的预测
- 根据销售机会创建预测
- 查看销售机会预测
- 以多币种进行全球预测

个人工作效率

- 检查赴约可能性并安排约会日程
- 配置信息的显示：*选择显示的表格列、修改列标题、对数据过滤和排序*
- 管理工具：*对字段、表格、区域、菜单和组件进行轻松添加、删除、重命名及重新排顺序的管理工具*

Oracle 公司
World Headquarters
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 (NASDAQ: 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©2005 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：2005 年 7 月

ORACLE