

产品介绍

ORACLE 销售分析器 11i

互联网正在改变业务流程，企业商务正在向电子商务转变。电子商务日益增长的速度与效率要求决策者迅速高效地做出响应。Oracle 销售分析器（Oracle® Sales Analyzer）将内置的销售与市场营销智能、中央集成的信息源以及强大的基于互联网的分析功能结合在一起。Oracle 销售分析器是 Oracle 电子商务套件的一部分，后者是一套集成的应用系统，用于把企业转变为电子商务企业。

寻找正确的数据用于分析：为商务用户组织数据

通过运用其强大的预定义的文档模板及其通用分析工具和销售市场专用分析工具，Oracle 销售分析器能够帮助企业对隐藏在数据中的重要的商务信息进行识别和判断。

Product	Channel	Top 25 Customers		
Hardware	All Channels	Quarter 2, 2003		
		Sales \$	Sales % Contrib. Top 25 Customers	Sales % Growth
1. Top 25 Customers Total		170,929,400	100.0%	NA
2. Computer Services Athens		23,830,180	13.9%	21.7%
3. Business World San Jose		15,730,490	9.2%	23.8%
4. Department of Communications - NewBrunsdal		13,140,790	7.7%	76.2%
5. KLM Enterprises Rome		12,834,940	7.5%	93.6%
6. KLM Enterprises El Segundo		11,942,610	7.0%	24.4%
7. Computer Warehouse Services San Jose		11,751,800	6.9%	35.3%
8. Piedmont, Inc. San Jose		10,797,110	6.3%	158.8%
9. UK Department of the Environ Glasgow		9,624,926	5.6%	8.6%
10. Business World Hamburg		8,880,094	5.2%	29.4%
11. US Dept. of Naval Research Tempe		8,476,455	5.0%	(3.7%)
12. Louisiana Department of Labor New Orleans		7,148,998	4.2%	NA
13. Bavarian Industries, GmbH Irvine		6,295,766	3.7%	NA
14. Global SAC Sacramento		5,852,895	3.4%	63.5%
15. KLM Enterprises Bristol		5,288,530	3.1%	114.9%
16. IBS Computers New Orleans		5,076,161	3.0%	NA
17. Monolith Motor Company Chattanooga		5,230,925	3.1%	NA
18. Ministry of Finance Sorbonne		4,675,464	2.7%	35.0%
19. Tar Heel Computing Raleigh		4,641,886	2.7%	43.0%
20. KLM Enterprises Boston		4,464,995	2.6%	37.1%
21. Ministry of Finance Paris		4,467,727	2.6%	23.4%
22. Royal Air Force Blith		4,251,470	2.5%	35.2%

通过互联网发布分析报表

Oracle 销售分析器的强大功能来源于 Oracle Express 服务器——Oracle 的业界领先的在线分析处理（OLAP）计算引擎与数据缓存。Express 服务器运用了能够反映用户思考企业运营方式的多维数据模型，这种多维模型将电子数据表的行列方法扩展到数据的多个类别中，称之为维。各种维（如时间、产品、销售渠道和地理位置等）对诸单元销售情况等进行分类和汇总。

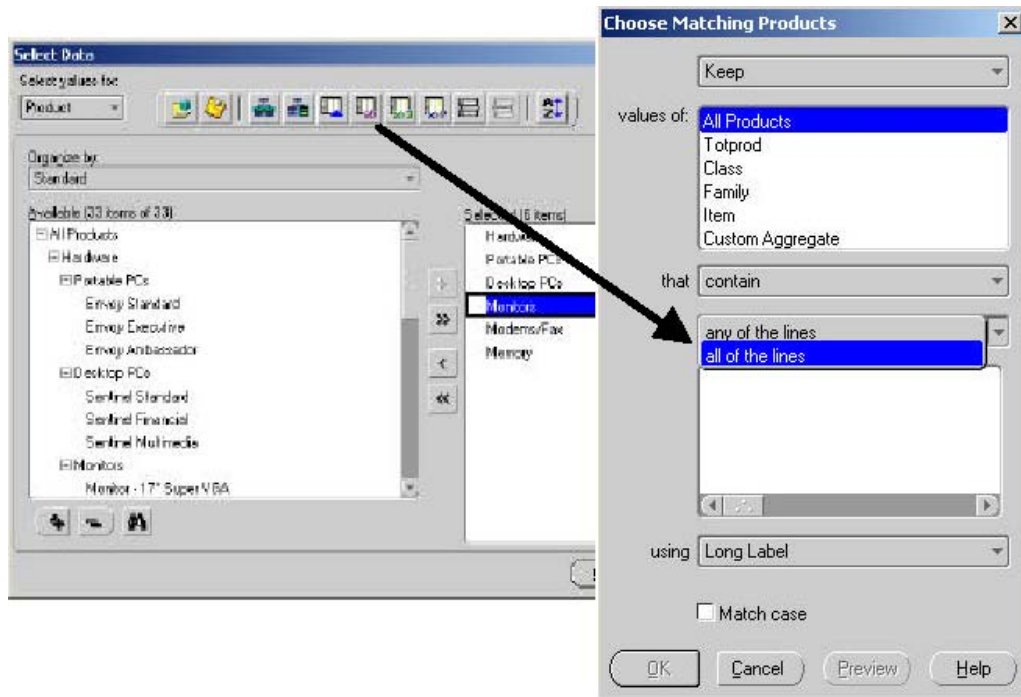
针对查询和分析功能对 Express 服务器进行了优化，从而提高了复杂查询的速度，如：“通过互联网、在西欧、与去年同一星期相比较谁是 CD 机的顶级消费者？”与可能只用作 Express 前端数据读入器的第三方客户工具不同是，Oracle 销售分析器通过与 Express 服务器紧密集成，提供了高级的多维查询与分析功能。

寻找正确的数据用于分析：直观的数据选择

Oracle 销售分析器的核心是选择器，这是一个强大的点击式工具，用于将数据子集包含到报表或图表当中。由选择器所创建的查询具有持久不变的特点，从而使用户能够反复地精心选择数据集。并可以采用多种方式直观地进行数据精选，这些方式包括：

- 在维的层次结构中选择其中的层或系列
- 指定属性，如颜色或尺寸
- 匹配字符串
- 控制顶层或底层排列标准
- 建立用户自定义的异常标准

此外，用户还可以保存这些选择，以便于每个月重复使用并且能够在不同的分析中使用。由 Oracle 销售分析器所生成的数据型报表和图表能够理解多维模型。用户可以快速、方便地操纵其所选择的数据，轻松地变换并标记维，并能够深入了解更低层的详细信息。



运用选择器的强大查询工具可以快速地选择你所需要的数据集。

分析数据回答问题：内置的销售与市场营销技术

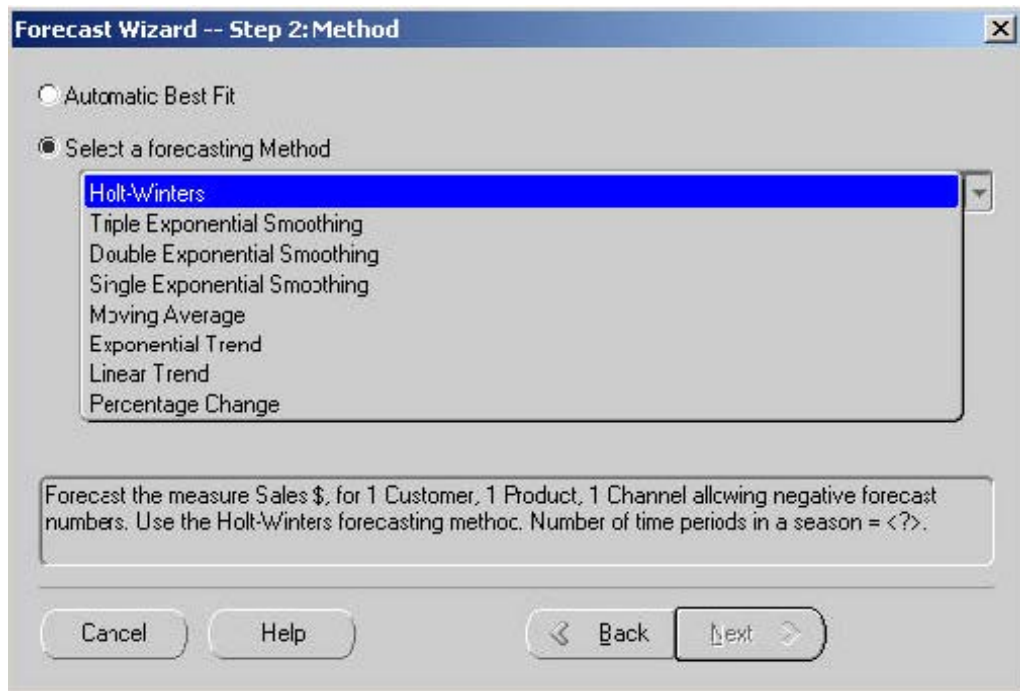
Oracle 销售分析器包含了内在的销售与市场营销数据智能。它使用户能够让其分析适应不断变化的市场条件与特定情况。预定义的计算类型可以帮助用户建立关键业务指标，包括：

- 滞后/超前
- 百分比变化
- 当年图表和财年图表
- 变动的总额与平均值
- 指数/份额与差异

通过使用标准算术函数，用户可以扩展预定义的计算类型以满足个别业务的需求。定制

方法能使用户能够很容易地创建定量数据分析的新指标,可定制的综合功能允许用户向他们自己的基于产品或行业知识的维度信息组中补充加入标准层次结构,例如,当月的产品促销。Oracle 销售分析器的动态绘图功能可突出显示影响关键企业盈利水平的趋势。

预测向导能够使用户根据历史绩效预测将来的情况,它是通过利用多种流行的预测方法来实现的,包括 Holt-Winters、Single/Double/Triple Exponential Smoothing 与 Linear Trend 等。



运用预测向导来根据过去业绩预测未来趋势。

分析数据回答问题：标准的销售与市场营销报表

Oracle 销售分析器与附加的模板打包在一起,无须编程即可生成排列报表、异常报表或异常/排列相结合的报表。在生成异常报表时,能够基于文本或数值指定异常标准。

Web 分析库是一个预定义文档模板的集合,能够提供即时的关键销售及市场营销绩效指数图表。该分析库中含有各种类别的模板,如异常报表,“80/20 法则”(80%的客户拥有 20%的业务),有助于市场管理人员了解哪些产品推动了销售。而“Account Review”报表为销售管理人员提供了他们在客户关系管理方面所需要的信息。其他的文档类别包括“对比”、“分配”、“增长”、“配额”、“排列”以及“趋势”等各种报表。

高层管理人员可以使用这些文档模板得到关于销售与市场营销趋势及业绩的更高级别的视图。分析人员及其他的终端用户能够运用这些模板作为起点,以得到更详细、更特别的分析。通过互联网所提供的这些模板,企业能够快速地将重要的业务信息传送给企业的所有决策者。

运用 Oracle 销售分析器的综合能力,用户能够完成各种与销售、市场营销相关的分析任务,如:

- 了解和预测销售趋势

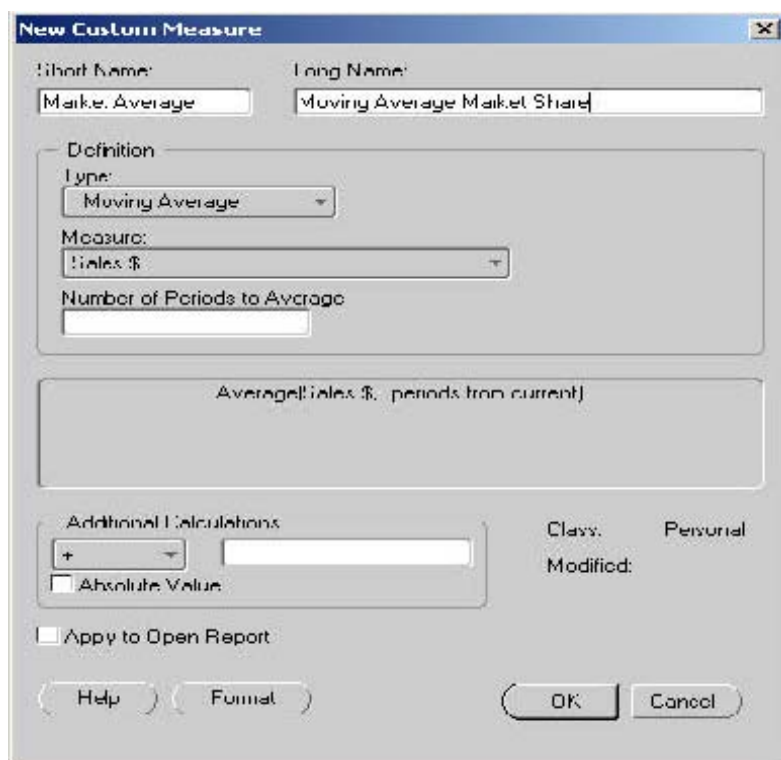
- 考量促销响应与效果
- 检验客户利润率
- 进行产品收益率分析和产品生命周期分析

传递答案：增强业务用户的能力，释放 IT 资源

Oracle 销售分析器使企业用户不再依靠 IT 来生成并发布报表，它减轻了 IS 生成自定义和常规报表的沉重负担，并且能够将宝贵的 IT 资源集中用于基础架构与技术。

利用 Oracle 销售分析器，用户可以独立地创建报表、图表和定制元素（如测评指标和集合体），并能够将其与他人共享，以便完成企业内的协作。关键决策者通过互联网可以很方便地访问、分析并发布企业数据。Oracle 销售分析器提供了简单而又安全的方法，能够为需要它的人员分析重要的业务信息——无论这些人是在大厅的任何地方还是在世界的任何地方。由于 Oracle Express® Web 代理的出现，利用 web 浏览器，任何人都可以利用 Oracle 销售分析器的强大的分析功能。用户能够建立报表和图表，或查询包含在这些报表或图表中的及时数据，通过企业内部网或互联网进行销售与市场营销数据的分析。

运用 Oracle 销售分析器，高层管理人员、一般管理人员及时间与决策标准问题的分析人员都能够找到合适的数据进行分析，通过分析这些数据来传递答案，以便根据事实做出明智的决策。



使用维护功能，无须编程即可合并或建立新的数值测评指标。

技术优势：灵活的数据访问与分析

通过 Express 服务器，Oracle 销售分析器提供了无与伦比的灵活性，以便访问企业数据仓库、销售与市场营销数据集市或其他在线事务处理（OLTP）数据源中的企业数据。Oracle 销售分析器还能够访问缓存在 Express 多维数据库内的数据，以便对历史的、集合级的数据

和计算进行快速的分析。

Oracle 销售分析器还可以使用 Express Relational Access Manager (RAM) 查询关系型数据仓库或数据集市，以直接访问更详细的信息。这些方法能够结合在一起来看缓存在 Express 服务器上的集合级数据，并从关系型数据仓库或数据集市检索详细的数据。这种灵活访问企业数据的能力使得 Oracle 销售分析器能够快速适应当今不断变化的企业数据存储技术并满足其需求。

技术优势：数据仓库与数据集市

凭借其强大的多维分析功能和访问各种数据源的功能，Oracle 销售分析器成为唯一适用于终端用户对数据仓库或销售及市场营销数据集市进行分析的系统。Oracle 销售分析器与 Oracle 数据集市套件™——销售和市场营销版全面集成在一起，也可以在由 Oracle 仓库构建器所创建的数据仓库中使用。这样，企业用户就能够在制定决策（无论是企业级决策还是业务部门级的决策）时选择这个基于互联网的解决方案。

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进行客订单处理、产品生产、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系统来完成的。这个信息结构对企业的客户、供应商、员工、产品及企业的各个方面，提供完整集中而唯一的定义。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

用于直观分析的选择器工具

- 选择、添加、删除或保存报表或图表的数据
- 在层次结构中可根据级别或父子关系选择数据
- 可根据诸如颜色或尺寸这样的属性来选择数据元素
- 应用用户自定义的异常标准
- 应用顶层/底层排列标准
- 保存所选的数据集或数据选择规则，以备将来使用或重复使用

市场营销和销售智能

- Web 分析库包含有关各种关键市场营销与销售绩效指标的预定义视图
- 内置的功能包括：
 - 分析销售趋势
 - 产品和客户收益率
 - 促销响应和效果
 - 计算滞后/超前

Web 报表

- 用户可以方便地将现有报表或图表发布到互联网，也可以用 Web 选择器创建新的报表与图表
- 能通过标准的 Web 浏览器进行多维分析

支持对企业数据的灵活的 OLAP 访问

- 能够分析来自 OLTP 数据源的数据，包括 Oracle 应用系统
- 可用 Express Relational Access Administrator/Manager (RAA/RAM)，对关系型数据仓库或数据集市进行 ROLAP 访问
- 对 Express 服务器中的多维数据进行 MOLAP 访问
- 用 RAA/RAM 与 Express 服务器，采用结合的关系型/多维结构，可进行混合 OLAP 访问

开放、可伸缩、安全

- 变动的平均值和总额
- 指标
- 份额
- 百分比变化
- 日历年和财年图表以及当年图表
- 预测向导能够根据以往的业绩，运用流行的预测方法预测将来的情况
- 多维的层次结构和定制的集合可以使用户得到数据元素的不同视图
- 包含异常、排列及异常/排列报表相结合的预定义报表模板
- 可在企业内部与其他用户共享所有的报表或报表对象。
- 可为脱机用户、单机用户及移动用户分配数据
- 用户能通过局域网、广域网或互联网访问数据
- 可以将报表输出到 Excel 电子表格文件
- 可以将用户访问信息控制到最小单元级别
- 可根据用户或分组分割查看数据

可以启用数据仓库与数据中心

- 与 Oracle 数据集市套件——销售和市场营销版全面集成，包括由 Oracle 仓库构建器所创建的数据仓库
- 提供对关系型数据集市或数据仓库的访问功能

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©2003 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：2003 年 3 月

ORACLE®