

产品介绍

ORACLE 产品生命周期管理日常商务智能

Oracle®产品生命周期管理日常商务智能 (Oracle® Daily Business Intelligence (DBI) for Product Lifecycle Management (PLM)) 是为产品管理和工艺设计专业人员提供的一个管理报表解决方案, 使他们能够在整个产品生命周期内更好和更快地做出相关决策。DBI for PLM 为高级主管人员和经理提供他们进行计划、监测和优化产品投资回报率所需的及时信息。BIS 是 Oracle 电子商务套件的一部分, 后者是一个集成化的应用程序套件, 是为了使你的企业转变为电子商务企业而设计的。

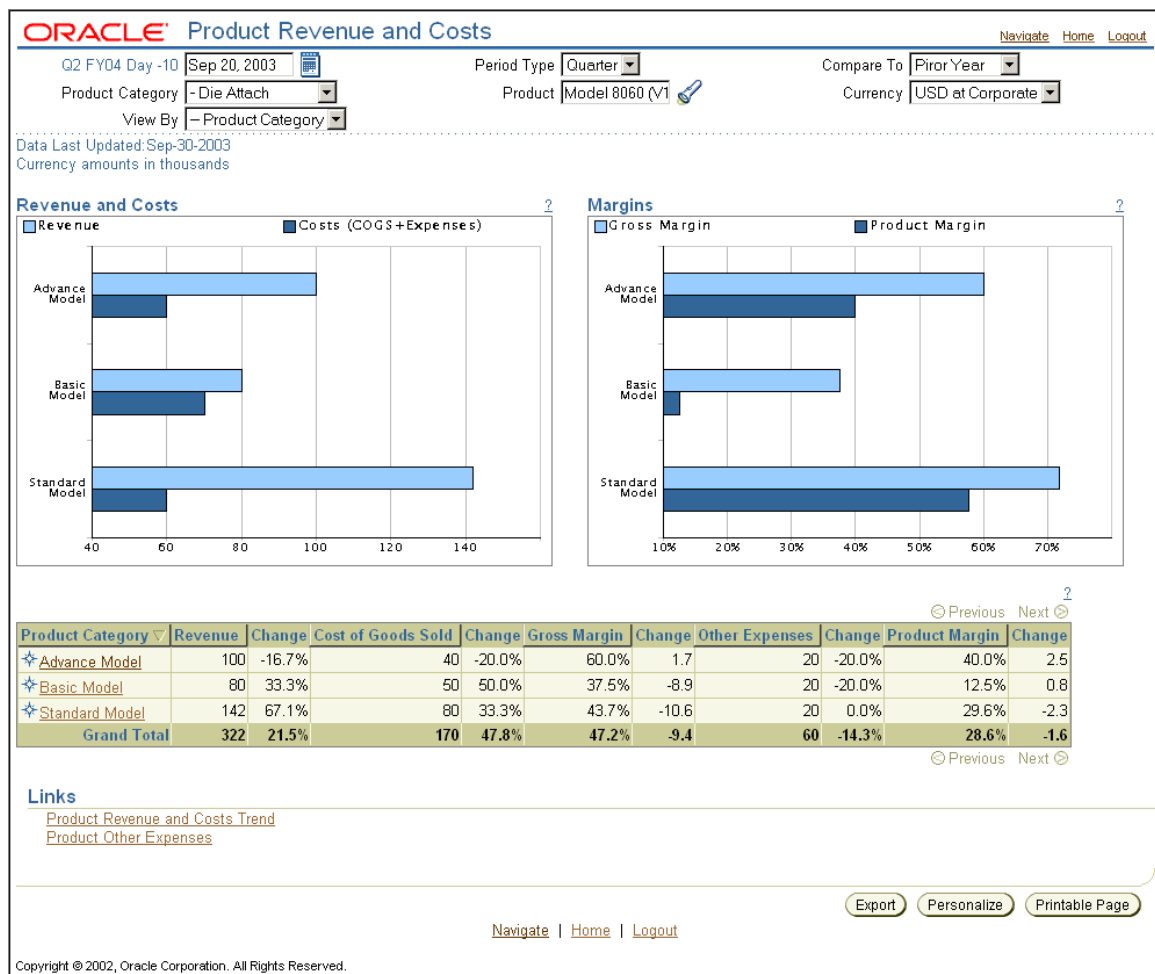
了解和提高产品绩效

由于大部分市场份额归属于那些最先推出质量高价格低的产品制造商, 所以竞争压力导致了产品生命周期的缩短。而且, 为了建立和维持市场领先地位, 制造商不得不缩短形成量产的时间, 从而大大增加了产品成本的判断失误给财务上造成的后果。由于 70% 的产品成本是在产品设计和开发期间确定的, 所以准确的产品成本估算和尽量降低设计的复杂性对于产品的成功至关重要。管理良好的设计过程可以确保产品质量并按计划日期上市。一旦产品上市, 评估产品收益率对于最大限度地提高产品绩效非常重要。跨所有机构管理产品收入渠道并控制产品成本可以确保很好的产品利润。DBI for PLM 提供对产品销售渠道、产品供应链和服务机构的全面视图, 并通过在产品整个生命周期进行的关键绩效评测使产品经理能够以 360 度的视角全方位了解产品的绩效。

最大限度地提高产品收益率

评测产品收益率

产品经理往往在分析产品的财务状况时感到很困难。Oracle 产品生命周期管理日常商务智能使产品经理能够在产品的整个生命周期内分析其绩效(见图 1)。将每日的收入数字和产品利润与前一个时期的情况进行比较, 或者比较不同产品类别的绩效, 使产品经理有充分和及时的信息作为依据来作出重要决策, 例如何时投放新产品、什么时候将产品生产转入维护状态, 以及何时淘汰老产品以利于后继产品的推出。



(图 1：从单个页面了解整个生命周期内的产品绩效)

管理产品收入渠道

产品经理需要了解产品的潜在收入流。DBI for PLM 使产品经理能够深入了解分部来自 Oracle Sales 的销售机会、来自 Oracle 订单管理和 Oracle 应收账款管理软件的未结订单和收入，从而积极地管理产品的收入渠道，尽量缩短从销售机会的产生到收入确认之间的时间。

控制运营成本

产品经理在促进产品收入流的同时，还必须跟踪各个机构的运营成本，以了解并实现产品利润。产品供应链必须经济有效，还要满足客户的期望。产品库存必须尽量减少但又能够满足所要求的客户服务水平。DBI for PLM 提供易于使用的报表和图表，用于在各个机构随时监测每日的库存水平和产品订单的履行情况。这使得产品经理既可以监测客户服务要求，还可以控制最终将影响产品利润的运营成本。

评估产品支出

了解哪些支出降低了产品利润对于管理产品的收益率非常重要。Oracle 产品生命周期管理日常商务智能汇总产品在各个层次上的直接和间接成本。产品直接成本，即物料和制造过程的成本，由售出的产品成本 (Cost of Goods Sold, COGS) 会计事项反映出来，并按产品层次向上逐级汇总。产品间接成本，如薪水、市场营销费用等，可从 Oracle 总账管理软件中获取，并根据不同的业务部门，如销售、市场和研发部门，进行细分。

了解产品服务合同的收益贡献

提供产品服务合同余额的视图使产品经理能够深入了解产品服务带来的潜在收入贡

献。Oracle 产品生命周期管理日常商务智能为产品经理提供有效的服务合同余额汇总信息以及产品服务合同的续签情况。通过与前一时期的相关数据进行比较，产品经理可以评估出产品服务收入随着时间的推移是在减少还是在增加。

分析产品销售预测和渠道

为了在目标市场中获得成功，产品的销售和市场营销活动都必须是切实而又高效的。从创建市场营销活动一直到线索和销售机会的产生，对所有活动都必须进行分析，以确保产品在市场上的成功并为公司带来高的盈利。Oracle 产品生命周期管理日常商务智能为产品经理提供对销售渠道以及销售线索和机会活动的分析结果，从而为他们提供重要信息，如产品是否是在目标市场上销售以及产品在哪个销售区域最成功/最不成功(见图 2)。当前的最重要的机会信息使产品经理能够前瞻性地致力于开展销售活动，以提高完成销售任务的可能性。产品的成功/失败绩效分析以及深入到交易细节的能力使产品经理能够了解为什么某个产品没能按计划实现绩效，如果必要还可以在将来的产品计划中解决这个问题。产品预测准确性分析、预测绩效与当前和历史绩效的比较，以及销售小组进行的成功/失败分析将突出显示出各销售小组绩效的潜在不足。

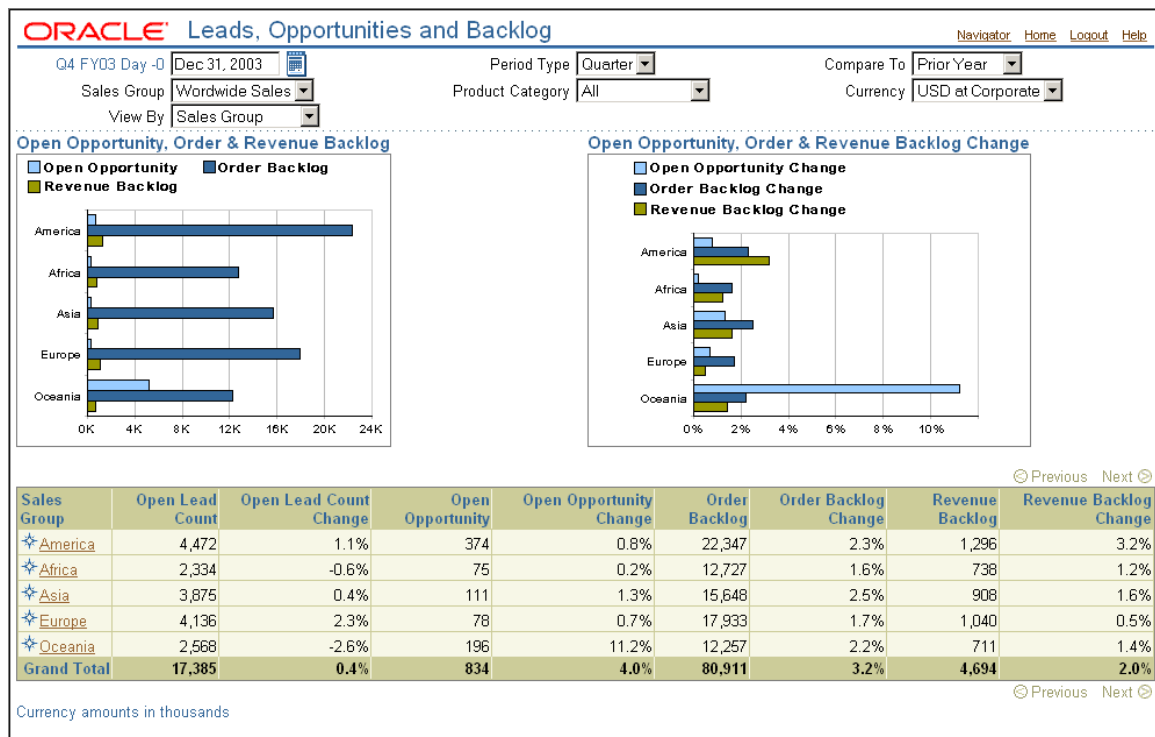


图 2： 查看每日更新的订单、销售机会和未结订单

每日监测产品质量和服务水平

产品质量是每个公司的产品经理和制造工艺经理最关心的问题。客户会以各种不同的方式来反映产品的质量和可用性，包括退货、提出服务请求、对劣质产品进行投诉等。跟踪产品退货率和退货原因可以帮助公司评估某个产品在市场上的成功率。DBI for PLM 提供产品服务请求数量的汇总报表，使公司具备分析产品质量的能力。大量的服务请求表明产品不稳定。客户满意度还会受服务完成时间过长和重复提交服务请求的百分比过高的影响，在产品层次结构的各个级别上提供这些评测尺度能够使产品经理了解到产品支持部门的任何绩效问题(见图 3)。

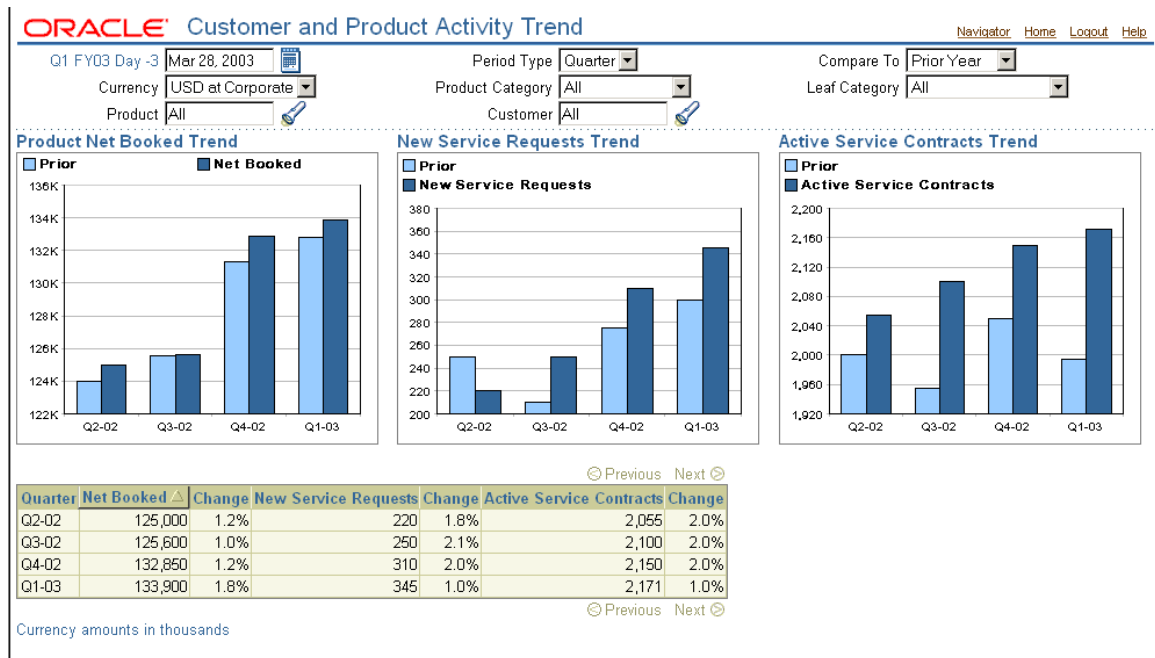


图 3: 查看跨产品、时期或区域的绩效趋势

优化产品设计以降低复杂度和成本

由于大部分市场份额归属于那些最先推出质量高价格低的产品制造商，所以竞争压力导致了产品生命周期的缩短。而且，为了建立和维持市场领先地位，制造商不得不缩短形成量产的时间，从而大大增加了产品成本的判断失误给财务上造成的后果。然而 70% 的产品成本是在产品设计和开发期间确定的，所以在产品设计期间准确地估算产品成本对于产品的成功至关重要。Oracle 产品生命周期管理日常商务智能通过不同的成本要素提供产品单元成本信息，使公司能够在设计阶段跟踪生产成本的估算。

产品设计的复杂性是可能导致产品生命周期中产品成本提高和质量问题的一个因素。例如，一个复杂的设计可能会造成更高的故障率，从而导致增加服务成本。Oracle 产品生命周期管理日常商务智能提供关于产品零部件数量、物料清单中的级别号码以及制造产品所要求的操作顺序（制造步骤）号的当前准确汇总信息（见图 4）。减少零部件数量、物料清单级别和制造步骤可以提供产品质量和降低成本。

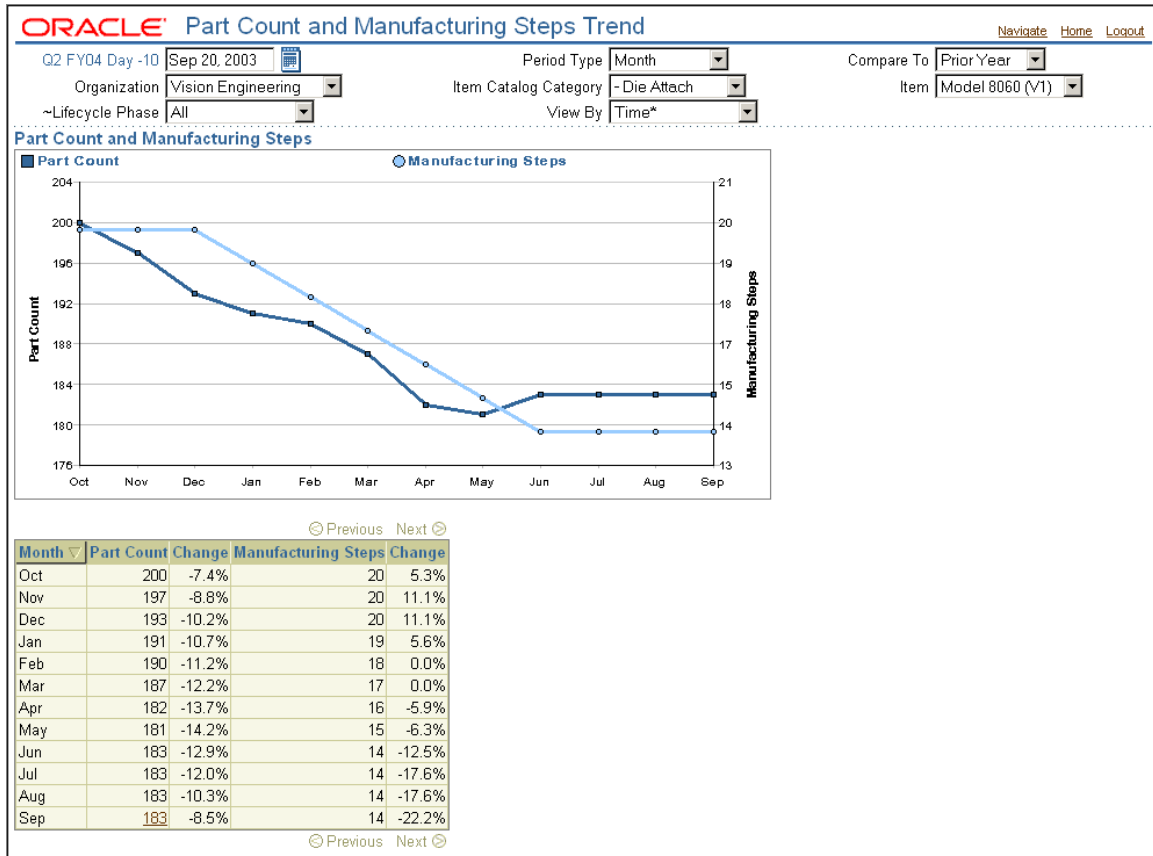


图 4： 了解产品复杂性以降低产品成本

控制产品开发和变更管理过程

产品开发和工艺设计过程管理不善可能导致产品设计的大量变更，从而提高产品成本、带来产品质量问题以及延迟上市时间。减少变更通知的数量以及加快实施这些变更通知的时间对于任何一个产品设计组都是一个重要的目标。Oracle 产品生命周期管理日常商务智能通过提供传统上很难计算的各种指标使经理们可以洞察设计过程(见图 5)。通过提供产品的变更通知数量和周期时间信息，设计经理可以迅速识别和解决问题并消除瓶颈。

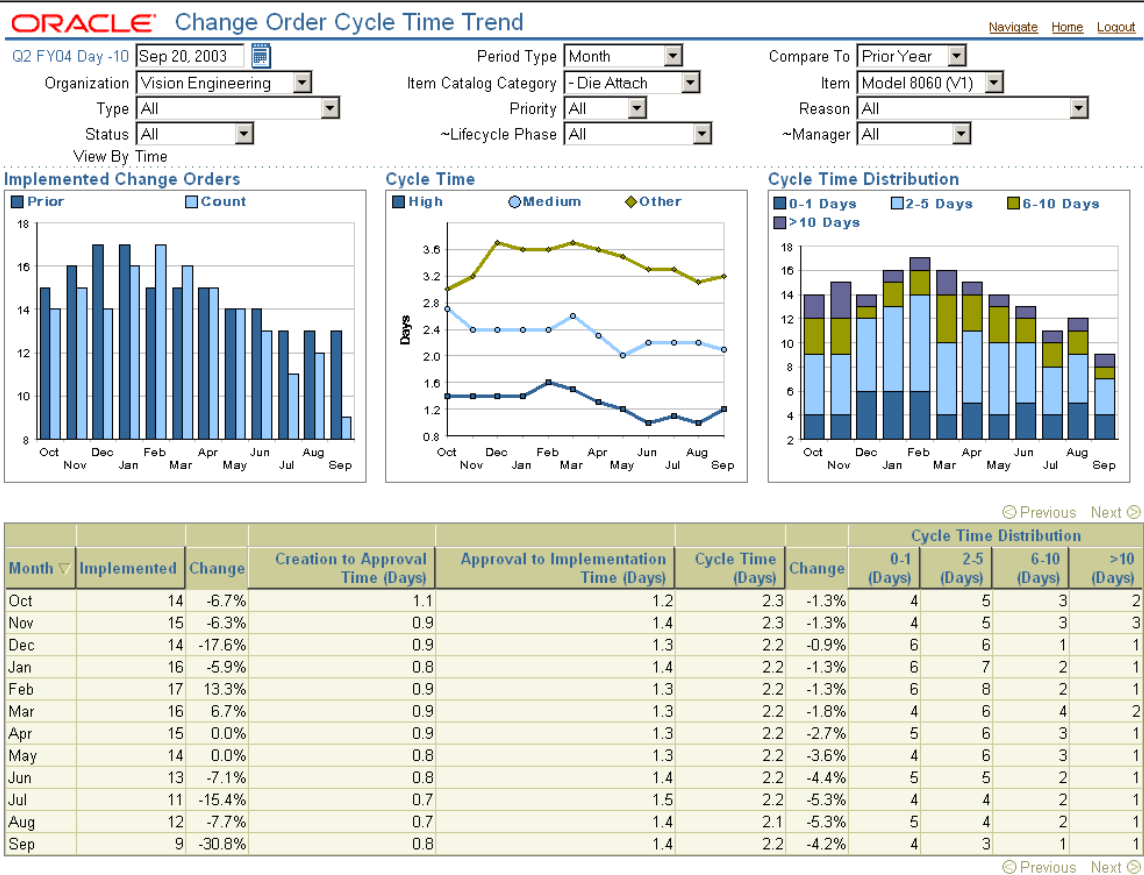


图 5： 在问题升级之前迅速加以解决

比较评测结果

Oracle 产品生命周期管理日常商务智能使产品经理能够进行比较分析。可以用多种尺度进行比较。另外，每日汇总信息还使产品经理可以在每天工作开始之时便能了解到企业的确切运行状况。每日汇总功能使产品经理只需几分钟，而不是几天，就可以收集到关于业务的重要信息。它还可以定制与所有的智能和应用程序功能及报表的链接，包括与用表格和图形表示的产品数据、趋势、菜单、以及互联网和企业内部网网页的链接。通过将产品生命周期管理日常商务智能的页面和报表个性化，所有必要的评测结果和报表均可以在一个地方每天提供，从而使产品经理能够基于丰富可用的信息做出决策。

可直接进行部署

DBI 可直接而又简单地进行部署。DBI 只需利用在现有 Oracle 应用程序中已经使用的设置和条件，所以它是一个简化的报表应用系统，几乎可以立刻用于提供企业的每日绩效评测结果。

直接深入到交易数据

DBI 通过深入到构成关键绩效评测指标的交易数据来完成从信息汇总到细粒度详细数据的整个过程。这使用户可以识别和查看汇总信息后面的具体交易数据以解决发生的问题。

Oracle 电子商务套件—完整的解决方案（样板文本 - 不得改动）

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

最大限度地提高产品收益率

- 在产品层次结构的任一级别上评测产品利润和毛利
- 确定一段时间内哪些产品和产品类别盈利最高
- 在产品层次结构的任一级别分析产品的直接和间接成本
- 查看按不同业务部门，如销售、市场和研发部门，分类列出的费用明细
- 控制影响产品利润的运营成本
- 将产品或产品类别的每日收入数字与前一时期的数字或上一财政年度同一天的数字进行比较
- 通过有效服务合同的价值了解由产品服务带来的收入贡献
- 通过对尚未利用的线索、机会、未结订单和未结收入的评测指标有效管理当前产品的收入渠道
- 从线索建立到收入的确认来分析当前的和历史的的产品收入渠道

分析产品销售预测和渠道

- 对按产品层次汇总的产品销售渠道进行详细分析
- 通过识别最重要的机会前瞻性地致力于开展销售活动
- 评估一个产品类别的成功/失败的绩效
- 从生成销售线索和机会的角度分析产品市场营销活动的绩效
- 评估哪些销售小组在销售一类产品时效率最高/最低
- 通过将预测的绩效与当前和历史销售绩效对比来分析产品预测的准确性

监测产品质量和服务水平

- 根据产品退货率评估客户满意度级别
- 通过分析产品退货原因评估潜在的产品问题
- 通过服务请求活动的趋势来监测一段时间内的产品质量变化情况
- 在产品层次结构的任一级别上比较产品服务水平
- 通过监测服务请求完成绩效和重新开始实施的服务请求数量来评估客户服务水平级别
- 通过识别所有严格的服务请求前瞻性地管理战略性客户群
- 通过评估按时完成的以及尚未实施的与已完成的服务请求活动的比例的变化趋势来分析产品服务机构的效率

分析产品开发和变更管理过程

- 评估变更通知数量以发现有潜在质量问题的产品
- 通过分析变更通知的原因和类型来了解变更的性质
- 分析 7、30、90、365 天滚动时间段的变更趋势
- 跟踪变更通知期限的分配情况并识别出最严重的变更
- 监测变更通知周期时间，包括实施和审批周期时间，以发现开发过程中的瓶颈。
- 深入到变更通知处理细节以快速分析和解决潜在问题

主要特性（续）

优化产品设计以降低复杂性和成本

- 跟踪产品设计期间估算的产品生产成本
- 随着时间的推移监测产品设计复杂性的发展趋势
- 在产品投入生产之前找出潜在的设计问题
- 通过在整个产品开发期间前瞻性地监测设计的复杂性来降低产品成本和提高产品质量
- 分析一个产品的主要物料清单的级别数和最终部件的数目（零部件数目）。
- 通过监测一个产品的主要工艺路线中的加工步骤数目来识别过于复杂的制造流程
- 了解一个产品的零部件数目的构成，深入到特定的最终产品以进一步分析潜在的设计问题

从汇总信息深入到源交易数据细节

- 从高级别的汇总数据开始，深入到最细粒度级别的数据—交易级别的详细数据
- 识别出哪些具体的交易数据构成了关键绩效指标
- 完成从信息汇总到细节的整个过程

比较分析

- 观察每星期、每月、每季度或每年等时期内的绩效趋势
- 比较各机构的绩效
- 将现在的业绩与前一时期或前一年同一时期的绩效进行比较

对产品活动进行每日汇总和个性化

- 通过每日汇总体系结构在几分钟内获得每日报表
- 通过定制的相关链接即时访问智能报表和应用程序表单

支持你业务的灵活性

- 利用预定义的关键绩效指标来跟踪管理目标
- 充分利用跨运营单位的安全性
- 从单一实例采集数据，以查看整个企业的产品信息
- 利用公共尺度从多个业务角度分析数据

产品报表

这些报表使你能够分析产品和产品分类的数据

- **收入和成本**——显示在考虑了已确定收入和所有与产品相关的支出后的产品纯利润
- **收入和成本趋势**——显示在考虑了已确定收入和所有产品相关支出后产品纯利润在一段时间内的变化
- **其他支出**——显示不同业务部门归属于产品的支出
- **其他支出趋势**——显示不同业务部门归属于产品的支出在一段时间内的变化
- **库存价值趋势**——显示一段时间内手头上的、运输中的和在制过程中的产品价值变化
- **库存价值**——显示手头上的、运输中的和在制过程中的产品价值
- **产品订单履行绩效**——显示已登记的订单和已履行的订单的价值以及二者的比率
- **产品订单履行绩效趋势**——显示已登记的订单和已履行的订单的价值以及二者比率的变化趋势
- **产品退货价值**——显示退货产品的价值和数量、退货率以及物料数量
- **产品退货估价趋势**——显示退货产品价值的变化趋势
- **按原因列出的产品退货**——按原因显示已退货的产品价值和数量
- **产品退货详细信息**——列出订单、产品编号、客户、退货日期和价值
- **最重要的未结订单**——列出 25 个最重要的订单，包括产品编号、客户、数量和销售人员
- **线索、机会和未结订单**——提供从线索到销售机会再到未结订单的未结清的渠道的全面视图
- **销售结果和预测**——比较重要的销售评测指标，如预测的和成功的销售额以及成功的与预测的销售额百分比、净登账价值、收入以及实收入与预测收入的百分比
- **销售机会活动**——查看一段时间内新的和已有的销售机会的细目以及这些销售机会在量上随时间的变化情况
- **销售机会成功/失败**——查看成功、失败和尚未利用的销售机会的细目
- **渠道趋势**——查看一段时间内渠道价值的正增长和负增长的发展趋势
- **未结服务请求分布趋势**——显示未结服务请求的分布趋势
- **未结服务请求时段**——基于灵活时间段提供分时段列出的当前未结服务请求的数量信息
- **未结服务请求时段趋势**——显示当前未结服务请求时段的趋势
- **未结服务请求时段的分布**——基于灵活时间段提供当前未结服务请求时段分布信息
- **未结服务请求时段分布趋势**——显示当前未结服务请求时段分布的趋势
- **活动与未结服务请求**——提供关于已开始实施的和已完成的服务请求活动的信息以及这些活动对未结服务请求产生的影响
- **活动与未结服务请求趋势**——显示活动与未结服务请求的趋势
- **活动**——提供已开始实施的和已完成服务请求活动的信息 已开始实施的活动分为首次开始实施的和重新开始实施的服务请求
- **活动趋势**——显示已开始实施的、已完成的活动以及二者的比例的变化趋势
- **完成绩效**——提供在一个时期内完成的服务请求的数量信息以及按照完成时间在每个定义的灵活时间段的分布
- **完成绩效趋势**——显示完成绩效的趋势
- **完成绩效分布**——提供按照完成时间在已定义的各个灵活的时间段内已完成的服务请求数占一个时期完成的服务请求总数的百分比的分布信息
- **完成绩效分布的趋势**——显示完成绩效分布的变化趋势
- **单元成本趋势**——显示一段时间内产品单元成本的变化
- **按成本要素列出的单元成本**——按成本要素显示的产品单元成本
- **零部件数目和制造步骤趋势**——显示一种产品的主要物料清单中最终部件的数目以及该产品生产主要工艺路线中的加工步骤数目
- **按产品目录类别列出的零部件数目**——按其组件被指定用于该产品的目录分类显示一个产品的零部件数目
- **部件详细信息**——显示用于属于特定产

<ul style="list-style-type: none"> ● 加权的渠道——根据不同的盈利可能性级别提供渠道及其详细分类 ● 预测概要——查看销售小组经理提交的预测数据，并对照着渠道、加权渠道和盈利机会等指标进行比较 ● 预测和成功趋势——查看成功的机会与预测的相比的变化趋势 ● 扩展的预测和成功趋势——查看一个扩展时间段内成功的机会与预测的相比的变化趋势 ● 成功/失败趋势——查看一个时间段内的全部销售机会、成功和失败的机会的变化趋势信息 ● 最重要的尚未利用的销售机会——提供报表期间最重要的销售机会的关键交易级别的信息，以及深入实际销售机会的能力 ● 客户和产品活动——显示净登账价值、新服务请求的数量以及有效服务合同的价值 ● 客户和产品活动趋势——显示一个时间段内的净登账价值、新服务请求的数量以及有效服务合同的价值的变化趋势 ● 新的和续签的技术支持的比较——显示细分成新业务和续签业务价值的有效服务合同价值 ● 未结服务请求——提供未结的、已升级的和尚无人承担的服务请求的数量信息 ● 未结服务请求趋势——显示未结的、已升级的和尚无人承担的服务请求数量百分比的变化趋势 ● 未结服务请求分布——提供已升级的和尚无人承担的未结服务请求与全部未结服务请求的百分比的分布的信息 	<p>品目录分类的产品组装件的最终部件清单</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 零部件数目和物料清单级别趋势——显示最终部件的数目和一类产品的物料清单中的级别数目 ● 变更通知汇总——显示尚未实施的、新的、已实施的变更通知的数量 ● 变更通知周期时间——显示已实施的变更通知的数量、从建立到审批的时间、从审批到实施的时间以及变更通知的周期时间。 ● 变更通知周期时间趋势——显示一段时间内已实施的变更通知的数量、从建立到审批的时间、从审批到实施的时间以及变更通知的周期时间的变化 ● 变更通知的搁置时间——显示尚未实施的变更通知的数量和尚未实施的变更通知的平均搁置时间 ● 变更通知搁置时间趋势——显示一段时间内尚未实施的变更通知数量、尚未实施的变更通知的平均搁置时间的变化趋势 ● 超过期限的变更通知的搁置时间——显示超过 Need By 所规定日期的变更通知的数量和平均搁置时间 ● 超过期限的变更通知的搁置时间的趋势——显示一段时间内超过 Need By 所规定日期的变更通知的数量和平均搁置时间的变化趋势 ● 超过期限的变更通知列表——列出所有超过 Need By 所规定日期仍然尚未实施的变更通知
--	--

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 1 月

ORACLE