

Siebel托管型CRM – 销售管理



全球最全面的托管型 CRM 解决方案

- 易用
- 快速部署
- 强大的分析功能
- 内置的联系中心
- 预建的行业解决方案
- 内嵌了市场营销、销售和服务最佳实践

借助 Siebel 托管型 CRM，企业可提高销售人员的效率和工作成效，从而大幅提高盈利能力，获得可观的收入。Siebel 托管型 CRM 具有自动预测、嵌入式分析、销售指导和闭环式销售线索管理等独特功能，为企业提供了最大限度地提高销售绩效所需的工具。

提高销售人员的生产效率

Siebel 托管型 CRM 提供了强有力的工具来帮助企业在更少的时间内达成更多交易。通过提供每个销售机会的全面视图，Siebel 托管型 CRM 使销售人员能够轻松直接地访问交易的状态，同时制定有针对性的策略来促使成交。销售经理也能够灵活地制定多种针对不同市场的销售流程，同时提供一个整合的销售管道。销售人员可利用 Siebel 托管型 CRM 来迅速管理活动和轻松创建工作列表，安排活动和预约时间，并跟踪需优先处理的重要工作和限定的日期。

此外，Siebel 托管型 CRM 是唯一一个提供了功能强大的销售分析工具，用于对比平均销售周期、成交率、交易规模以及其他关键绩效指标的托管 CRM 解决方案。为了最大限度提高经常外出的销售和市场营销人员的生产效率，Siebel 托管型 CRM 还提供了通过 Microsoft Outlook、PocketPC PDA 和 Palm PDA 进行离线访问的功能。通过整合关键信息和简化工作，Siebel 托管型 CRM 使销售人员能够把更多的时间放在他们应做的工作——销售上。

嵌入最佳实践

Siebel 托管型 CRM 允许销售部门将销售最佳实践和流程嵌入到管理软件中。可对销售流程指导（Sales Process Coach）进行配置以引导销售人员以最有效的方式在销售流程的每个阶段完成相应的工作。在销售流程的任一阶段，该管理软件都会提供最相关的信息，对关键的销售机会信息进行收集，甚至自动为销售机会团队的任一成员创建工作任务。将公司的最佳实践嵌入到管理软件中可提高成交率，缩短销售周期并降低新销售人员的学习难度。

主要功能

预测管理

- 自动预测
- 销售机会历史记录
- 自动累积
- 分析集成

机会管理

- 管道分析信息显示板
- 销售流程指导
- 多种销售流程
- 智能化的销售线索鉴定
- 机会评估

客户和联系人管理

- 集成化分析功能
- 与 Outlook 邮件集成
- 与 Lotus Notes 邮件集成

销售配额管理

- 按比例分配销售配额
- 确定目标

日历和工作管理

- 高级日历功能
- 快速安排各项工作的时间

离线访问

- 可同步 Outlook、PocketPC PDA 和 Palm PDA 的数据
- 离线客户

最大限度地提高从每个客户获得的收入

通过提供所有客户交互的完整历史记录，Siebel 托管型 CRM 使销售人员能够深入了解目标客户。此外，销售人员还能够安排和跟踪与客户相关的活动，分析客户以识别绩效最高的客户；按地区、行业和年收入分析客户；从现有客户中发掘新的业务机会，最终提高从每位客户获得的收入。

优化市场划分和销售覆盖面

借助 Siebel 托管型 CRM 灵活的分配规则，企业能够自动将销售线索发送给最适合的销售团队成员。分配规则可基于地理位置、行业、客户规模、客户对产品的兴趣以及其他标准。通过分析销售管道和交易收入分布情况，销售经理能够确保其销售团队把精力集中在正确的地区、行业和公司上。结果：销售覆盖面达到 100%。销售线索分配更具战略性。对线索发送流程的控制得到了加强。

简化预测流程

Siebel 托管型 CRM 集中存储所有销售机会数据，从而消除了耗时的人工预测流程并确保了预测的准确性。通过使用 Siebel 托管型 CRM，销售人员能够轻松预测收入和经常性收入；借助内置的产品目录支持功能，销售团队还能够预测和跟踪每个销售机会所对应的售出产品，并进行历史趋势分析，以确保预测的准确性。

简化销售配额管理

借助 Siebel 托管型 CRM，销售部门的管理人员可轻松地制定既能激励其销售团队成员又符合公司战略目标的销售配额计划。他们能够快速确定月度、季度和年度销售目标并将配额按比例地分配给正在参加一项已在进行中的计划的销售代表。只需点击按钮，销售经理及其团队就能够对比销售配额与成交额、预期收入和预测收入间的差距，从而使每个团队成员都能够清楚了解他们当前的工作目标和进度。

基本评价

Siebel 托管型 CRM 可帮助销售人员提高预测的准确性，更有效地管理销售管道和提高销售队伍的生产效率，从而使企业能够更快地达成更多的交易。要了解有关 Siebel 托管型 CRM 销售服务可如何帮助企业的销售团队更快地达成更多交易的更多信息，请致电 1-866-906-7878 或访问 www.crmondemand.com。

同时，欢迎您免费试用 Siebel 托管型 CRM：

<http://www.oracle.com/crmondemand/products/crm-free->

版权 2006，归 Oracle 公司所有。

本文只作提供信息之用，其内容如有变动，恕不另行通知。本文不保证没有错误，也不遵循任何其他的无论是口头表达的还是法律默示的保障和条件，包括关于适销性或符合特定用途的所有默示保证和条件。我们在此特别声明不承担有关本文的任何责任，本文不直接或者间接形成任何合同义务。未经书面许可，不得为任何目的，以任何电子或机械形式或手段复制或转载本文。

Oracle 和 Siebel 是 Oracle 公司和/或其子公司的注册商标。其他名称可能是其各自所有者的商标。

ORACLE®