

# ORACLE E-BUSINESS SUITE SPECIAL EDITION FIELD SALES

## NYCKELDATA

GE DITT  
FÖRETAG  
FÖLJANDE  
MÖJLIGHETER  
MED ORACLE  
E\_BUSINESS  
SUITE SPECIAL  
EDITION FIELD  
SALES

- Noggrann komplett information
- Kund och kontaktstyrning
- Styrning av möjligheter och eventuella affärer
- Prognostisering
- Personifiering

*Oracle Field Sales (fältförsäljning) är en webb-applikation som effektiviserar säljarbetet genom att erbjuda dina fältsäljare, säljledare och försäljningschefer de verktyg och den information de behöver för att avsluta sina affärer snabbare. Oracle Field Sales möjliggör koordinerad försäljning via alla säljkanaler oberoende om det gäller direktförsäljning, via partners över telefon eller via webben. Genom att automatisera hela säljcykeln kan försäljningen öka utan att försäljningskostnaden ökar vilket ger stöd för en lång och vinstgivande relation med kunderna. Arkitekturen i Oracle Field Sales gör spridning av verklig realtidsinformation till användare överallt möjlig på ett effektivt sätt. Oracle Field Sales är en del av Oracle E-Business Suite, en integrerad uppsättning applikationer skapade för att automatisera dina affärer genom en övergång till elektroniska affärer.*

## Funktionella områden som stöds av respektive modul

Ekonomi	Logistik	Anskaffning	Kundorder hantering	Tillverkning	Försäljning och service
Redovisning	Planering	Ursprungs-hantering	Order-registrering	Planering och schema läggning	Tele-försäljning
Finansiell rapportering	Mottagning	Inköp	Order-bekräftelser	Styckliste-hantering	Inre och yttre sälj cykel
Budgetering	Lager-styrning	Leverantörs-styrning	Order-planering	Operations listor	Telefon-order
Likviditets-planering	Artikel-tillgångar	Godkännande	Order-hantering	Produkt-kostnader	Fält-försäljning
Analys och rapportering	Order hantering	Gods-Mottagning	Visning av orderstatus	Kvalitets-styrning	Produkt-priser
Anläggnings redovisning	Skeppning påfyllning	Betalningar	Skeppning		Prognoser
Leverantörs-reskontra			Retur och kredit-hantering		Tele-service
Kund-Reskontra					Service begäran till lösning
Period-hantering					

## **Skapa större effekt, mer effektiv försäljning**

### **Hemsida: Säljportalen**

Visa upp dina viktiga säljparametrar på Oracle fältförsäljnings hemsida. Olika rapporter och diagram på hemsidan ger dina användare ögonblicklig tillgång till relevant information som krävs för att de skall kunna hantera deras dagliga arbete. Användare kan också skapa länkar på hemsidan för snabb access till olika områden inom applikationen. Säljaren kan anpassa hemsidan så att den ger honom information om säljaktiviteter och relevanta händelser på hans marknad.

### **Komplett vy över kunderna**

Oracle fältförsäljning erbjuder de professionella försäljarna komplett översikt över varje steg av säljprocessen. Innan kontakt sker mot kunderna kan säljarna se över informationen som installerade produkter, utestående service begäran och betalningshistorik, offerter och order och vilka specifika säljare som är kopplade till kundkontot. Denna omfattande information tillåter dina säljare att styra sina kundkonto och planera kundkontakterna på ett bättre sätt. Med Oracle fältförsäljning kan säljarna erbjuda rätt produkt till rätt kund, identifiera merförsäljning och säljmöjligheter för att öka deras installationer.

### **Integrerad uppdrag och kalenderfunktionalitet.**

Oracle fältförsäljning erbjuder en integrerad kalender för säljarna så att de enkelt kan styra de dagliga aktiviteterna. De kan planera träffar baserade på tillgängligheten till sina medarbetare. Med fältförsäljningsfunktionen kan hela företaget arbeta med baskalendern vilket ger att användarna kan arbeta som ett lag eller individuellt vilket ger att produktiviteten förbättras. Systemet tillåter synkronisering av kritiska affärs och personaldata mellan oracle applikation och antingen Palm OS eller Microsoft Outlook. Denna tvåvägs synkronisering process inkluderar uppdrag , träffar och utvalda affärskontakter som är tillgängliga för aktuell påloggad användare.

### **Lista över kontaktade kunder**

Säljare behöver kontakta ett antal kunder/kontakter för att väcka intresse för företagets produkter och tjänster. De behöver registrera samspelet med dessa kontakter genom att skapa signaler för uppföljningsaktiviteter. Funktioner i Oracle fältförsäljning kontaktlistor möjliggör denna process. När listan en gång är skapad kan säljaren börja att ringa sina kontakter och logga uppgifter för uppföljning som genereras via dessa samtal.

### **Designad till att passa ditt sätt att sälja.**

#### **Flexibel säljmetodik.**

Med lokala nationella och även virtuella säljteam att styra har försäljningscheferna en extra utmaning att föra ut beprövad säljmetodik ut till sin säljorganisation. Beprövad säljmetodik kan strömlinjeforma säljprocessen och detta ger ett likformigt sätt att närma sig affärsmöjligheterna och öka antalet avslut i den vinnande strategin. Oracle fältförsäljning ger försäljningscheferna förmågan att planera strategier och föra över dem till säljarna. Säljmetodik består av en fördefinierad uppsättning av setg och uppgifter och säljledarna kan automatiskt styra det bästa sättet att sälja ut till sin organisation genom att använda fältförsäljning för att skapa nästa steg och planera följande.

## Säljprognoser

Med Oracle fältförsäljning har säljorganisationen flexibilitet i sin styrning av sitt prognosarbete. De kan analysera sina prognosdata på geografiska, möjlig försäljning och produktnivå vilket gör det möjligt för beslutsfattarna att bedöma möjligheterna i sin organisation. Användarna kan godkänna sina prognosunderlag automatiskt och generera prognos för multipla perioder med ett klick på en knapp vilket minimerar tiden som de spenderar på prognosarbete.

## Integrerad distriktsstyrning

Oracle fältförsäljning tar nytta av den integrerade modulen för distriktsstyrning att tillåta distriktschefer att definiera försäljningsdistrikt baserade på kundattribut som geografisk tillhörighet, industri, marknadssegment, köpartiklar kanal eller storlek av konto. Distriktsstrukturen kan delas inte bara av Oracles säljapplikationer utan också av alla andra Oracle E-Business Suite och Special edition applikationer vilket möjliggör en konsistent och sammanhängande vy över kunder över applikationerna. För att minska insatserna som krävs för att administrera distriktet tillåter systemet tilldelning av kunder och säljmöjligheter till försäljningsgrupper eller resursteam. Med verktygen som modulen för distriktshantering erbjuder kan säljorganisationen modellera och sälja på ett flexibelt sätt inom sina distrikt.

## Hantering av affärer

Oracle fältförsäljning erbjuder en lösning för konvertering av affärer till förutsägbar försäljning genom hela verksamheten. Den centrala hanteringen av förväntade affärer automatiserar, styr och spårar skapandet av affärer och värderar förväntningar i realtid med användning av flexibel regelbaserad affärslogik.

Motorn i hanteringen av förväntad försäljning kapslar in kvalificeringen, prioriteringen och distributionslogiken via användningen av affärsspecifika regler. Flexibiliteten i denna funktion hjälper reglerna för design som passar hela livscykeln för den förväntade försäljningen vilket ökar optimismen och kvaliteten i denna typ av försäljning.

## Hantering av möjliga affärer

Oracle fältförsäljning erbjuder kraftfull hantering av grunddragen i möjliga affärer vilket tillåter användare att styra sina säljaktiviteter genom att skapa inköpsbehov på längre sikt. Genom att använda fördefinierad beprövad säljmetodik tar säljteamet hänsyn till uppgifterna som är nödvändiga för att utföra för varje säljcykel. För att bättre förstå vad som hänt med en möjlig affär så kan användaren visa historiken för att se hur möjligheten har förändrats under hela dess livcykel.

Hanteringen av möjlig försäljning inkluderar förmågan att få fram en effektiv vinna/förlora analys. Under säljcykeln kan säljaren fånga information om konkurrenterna och spåra kundernas beslutsfaktorer. Ledningen kan använda denna information till att fastställa styrka och svagheter i affärerna och vidtaga förebyggande åtgärder om det är nödvändigt. Informationen som samlas under säljprocessen ökar säljarens skicklighet så att han säljer effektivt i en liknande konkurrenssituation.

## **Support för ett globalt säljteam Språk och valuta support.**

Oracle fältförsäljning stödjer flera valutor och språk. Användare kan skapa och visa sina möjliga affärer, prognoser och rapporter omräknade till andra valutor tillsammans med information om värdet i gällande basvaluta.

## **Verklig team försäljning.**

Med Oracle fältförsäljning kan affärer och möjliga affärer tilldelas till säljare eller partners automatiskt eller manuellt. Telefonförsäljare eller orderansvariga kan samarbeta med säljare på fältet där de delar på viktig information om sina konton när de planerar möten internt eller hos kund. För att underlätta försäljning via flera kanaler möjligheter kan hanteras via olika regler såsom geografisk blandning, erfarenhet och antal avslutade affärer. Oracles modul för automatisering av säljprocessen är ett komplement som gör helheten till en perfekt lösning för försäljning i lag till ett dynamiskt och framgångsrikt team.

Oracle säkerhetssystem är flexibelt nog för att hantera denna flexibilitetsnivå utan risk för att fel information överförs till konkurrenter.

## **Upplev kraften i Oracle E-business Suite Special Edition**

Genom en sömlös integration med Oracle E-Business Suite Special Edition och Oracle fältförsäljning erbjuds säljare kapacitet långt över existerande traditionella lösningar för automatisering av säljprocessen.

## **Från kampanj till inflöde av kontanter**

Affärer genereras baserat på kundkontakter och körs via aktiviteter mot kunden. Säljarna kan hantera affärerna direkt i Oracle fältförsäljning. Här är de sedan kvalificerade och rankade. Kvalificerade affärer konverteras till möjliga affärer och säljinformation uppdateras. Säljarna kan boka order direkt vilka triggar funktioner i Special Edition som plockning, skeppning och fakturering.

## **Oracle E-Business Suite Special Edition Field Sales**

Fältförsäljning är en nyckelkomponent i Oracle E-Business Suite Special Edition. Fältförsäljning kompletterar, ekonomi, inköp, lagerstyrning, orderhantering och tillverkning vilka tillsammans erbjuder en integrerad affärlösning för små och medelstora företag

Se hur Oracle kan hjälpa ditt företag att förbättra kontrollen och översikten, reducera dina operationella kostnader och förbättra servicegraden mot dina kunder för bättre vinstmarginal och ökad konkurrenskraft på marknaden.

- Se mer information på [www.oracle.com/solutions/mid](http://www.oracle.com/solutions/mid) där du kan gå vidare till information på svenska.
- Du kan också titta på det kompletta utbudet inom Oracle E-business Suite på [www.oracle.com/applications](http://www.oracle.com/applications)