

# ORACLE E-BUSINESS SUITE SPECIAL EDITION TELESALES

## NYCKELDATA

ORACLE E-BUSINESS SUITE SPECIAL EDITION TELESALLES ERBJUDER DIG AFFÄRER MED:

- Förenat centrum för säljstöd, försäljning och eftermarknadsaktiviteter.
- Styrning av kontakten med kunderna.
- Hantering av prospect och möjligheter på marknaden.
- Prognoshantering
- Offert och orderhantering.
- personalstyrning

*Oracle TeleSales är utformad som en säljapplikation för professionella innesäljare. TeleSales erbjuder flera möjligheter att styra säljcykeln hela vägen från kundämne till orderbokning. Telesales erbjuder ett verkligt säljverktyg som kan användas i alla säljkanaler och hanterar uppgifter om kunder, affärsmöjligheter, offerter och orderhantering. TeleSales kan enkelt konfigureras så att det stödjer eftermarknadsaktiviteter som service och andra aktiviteter. Den breda funktionaliteten från en enda applikation är unik för Oracle.*

*TeleSales driver säljeffektiviteten genom att erbjuda den information och de verktyg som telefonförsäljarna behöver för att avsluta affärerna snabbare. TeleSales är en del av Oracle E-Business Suite Special Edition som är en integrerad uppsättning av applikationer som är byggd 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	Stycklistehantering	Inre och yttre sälj cykel
Budgetering	Lagerstyrning	Leverantörsstyrning	Order-planering	Operations listor	Telefon-order
Likviditetsplanering	Artikel-tillgångar	Godkännande	Order-hantering	Produkt-kostnader	Fält-försäljning
Analyser och rapportering	Order hantering	Gods-Mottagning	Visning av orderstatus	Kvalitetsstyrning	Produkt-priser
Anläggnings redovisning	Skeppning påfyllning	Betalningar	Skeppning		Prognoser
Leverantörs-reskontra			Retur och kredit-hantering		Tele-service
Kund-Reskontra					Service förfrågan till lösning
Period-hantering					

## **Känn Dina kunder**

### **Enkel vy med kundinformation**

Försäljning till företag och konsumenter kräver olika processer och angreppssätt. TeleSales stödjer både affärer till konsumenter och affärer mellan företag där det erbjuder tele funktioner med all information som de behöver för att effektivt sälja och serva kunderna. Internsäljarna kan enkelt byta från försäljning till en kontakt på ett företag till samma person som nu är en direkt kund. Fördefinierade relationsplaner som är specifika för en eller många kunder kan också skapas som hjälp för att guida försäljaren under kontakten med kunden.

### **Förenad e-handel erbjuder säljstöd, försäljning och eftermarknadsaktiviteter för den verkligt mångsidige säljaren.**

Stannar försäljningen när man skall placera ordern? Dina telefonförsäljare och din orderavdelning stimuleras att erbjuda den bästa möjliga kundbemötandet. Tillgång till kundinformation genom alla säljkanaler är överlägset när det gäller att förstå kundens behov. Traditionellt måste du gå igenom många olika källor för att få fram nödvändig information. Säljarna skall vara medvetna om att de skall de ökade servicekraven och vad han kan sälja innan han ringer en kund. Säljaren önskar att verifiera betalningsstatus och möjligheter för sin kund innan han erbjuder sin service. Användning av kraften i Oracle E-business Suite Tele Sales center erbjuder enkel tillgång till kundinformation genom alla säljkanaler från en enkel funktion i din klient. Ett enkelt konfigurerbart gränssnitt summerar kundstatusen genom att erbjuda ett antal nyckeltal som sorterar beroende möjligheter och serviceförfrågningar till enkla uttryck.

### **Affärsstyrning**

Med Tele Sales kan förväntade affärer konverteras till förutsägelser genom hela företaget. Den centrala affärsstyrningen styr och spårar framtagningen av möjligheter och distribuerar dem i realtid genom användning av flexibel regelbaserad affärslogik.. Motorn i affärsstyrningen kapslar in kvalificeringen, prioriteringen och distributionslogiken genom användning av affärsspecifika regler.

### **Styrning av möjligheter.**

Vid sidan av registrering av enkla order erbjuder TeleSales styrning av möjliga affärer i längre säljcykler. Med TeleSales har ditt företag förmåga att framgångsrikt styra säljaktiviteterna vid sidan av att endast spåra anskaffningen. Genom att använda fördefinierade och beprövade försäljningsmetoder är säljteamet medvetna om alla åtgärder som måste vidtagas i varje försäljningssteg. För att bättre förstå hur en möjlighet har förändrats erbjuder systemet historik över hur möjligheten har förändrats under affärens livscykel.

Informationen som samlas under säljprocessen är värdefull inte bara för säljare i samband med liknande affärer utan även för säljansvariga för att förbättra framtida säljstrategi allt för att öka försäljningen.

### **Minska säljcykeln och kostnaderna.**

#### **Verklig lagförsäljning**

Kostnaden för fältsäljare är kostsamt. Om man kompletterar sitt lag av säljare med ett telefonbaserat försäljningsteam är ett effektivt sätt och de kan bli inkopplade i säljcykeln så snart detta anses som relevant. TeleSales arbetar integrerat med Oracle fältförsäljning vilket skapar ett virtuellt säljteam som kan dela på kontakter, möjligheter, offerter, noteringar och annan tillämplig information. Möjliga affärer kan automatiskt eller manuellt kopplas till en säljare eller en agent även om den delas med en partner. Fältrepresentanterna har access till värdefull information om sina konton som de preparerar för möte hos kunden. Oracles säkerhetssystem är flexibelt

nog för att hantera denna nivå av komplexitet vilket ger att det inte finns någon risk för att informationen sprids till konkurrenterna.

### Områdesstyrning

Genom att ha kvalificerade och kunniga agenter som kan matcha kundernas behov kan förkorta säljcykeln på ett effektivt sätt. Styrkan i TeleSales modul för styrning av områden ger mycket effektiva säljteam. Områden kan baseras på geografiska begrepp eller olika kundprofiler såsom industri, marknadssegment, produktområden och säljkanaler. Motorn för styrning av områden kan startas i realtid eller enligt en fördefinierad plan. Områdesstrukturen kan delas inte bara av alla Oracle säljapplikationer utan andra Oracle E-business applikationer och Special Edition möjliggör en samlad och sammanhängande vy över kunderna genom hela organisationen.

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 Ebusiness Suite på [www.oracle.com/applications](http://www.oracle.com/applications)