

# Siebel 托管型 CRM—— 高科技版



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 高科技版，您可以增强渠道协作，以促进销售额增长。Siebel 托管型 CRM 高科技版是第一个可以使高科技公司更好地利用其直销人员和渠道伙伴来促进实现出色的业绩的托管型 CRM 解决方案。通过嵌入高科技行业独有的业务流程，Siebel 托管型 CRM 高科技版可以实现更好的销售效果，提高渠道营销效率，并提供将帮助企业获得成功的业务洞察力。

## 改进渠道协作

Siebel 托管型 CRM 高科技版结合了最佳实践，以便帮助您与渠道伙伴进行协作，从而促进收入和市场份额增长。该解决方案提供了用于管理营销资金的完整的闭环流程——从创建和管理资金，获取相关的预先批准，提交索赔申请，到跟踪资金使用情况。可以轻松地将营销资金与促销活动相关联，因此渠道营销经理可以确定某一特定资金通过一组特定的参与伙伴来使用所带来的投资回报。由于高科技公司依靠营销资金来吸引和激励渠道伙伴，因此高效管理此过程将直接增加您从渠道伙伴那里获得的收入和利润。

## 实现销售流程标准化

Siebel 托管型 CRM 高科技版可帮助企业以更加有效和一致的方式执行销售流程，使您最终能够提高成交率并增加收入。Siebel 托管型 CRM 高科技版提供了预置的销售方法支持，使您的销售代表能够应用最佳实践来管理每个客户和机会，包括对关键决策制定者、合作伙伴和竞争对手的全面、深入了解；历史记录；重大事件；线索信息源；收入潜力和关键决策标准。此外，内置的工作流驱动的灵活的销售指导为您提供定义了和管理销售流程的功能，因而销售人员可以在销售循环的每个阶段接受逐步的指导。这有助于您将最佳销售人员的成功销售方式推广到整个公司内。

## 有效地管理顾客资产

Siebel 托管型 CRM 高科技版提供了强健的顾客资产跟踪和通知功能，以便帮助您的销售和服务专业人员更有效地进行交叉销售和追加销售。使用 Siebel 托管型 CRM 高科技版，您可以轻松地跟踪每个客户账户的资产，并自

## 主要功能

### 营销资金管理

- 资金的创建和管理
- 确保合作伙伴安全地访问多方共享的资金
- 预先审批和索赔管理
- 批准授权，执行权限限制

### 高科技行业特有的客户、联系人和机会管理

- 在团队内共享客户、相关联系人和机会信息
- 销售流程指导
- 高级的地域管理
- 客户资产跟踪和通知

### 配额管理

- 轻松定义每月、每季度和每年的目标
- 为参加正在进行中的计划的销售代表按比例分派配额
- 比较配额与预测收入、预期收入和成交收入

动获取关于潜在创收机会（例如，租约到期、资产老化、合同到期等）的通知。系统中捕获的基于资产信息的通知为用户提供了可据以采取行动的智能信息，帮助其在追加销售和交叉销售中积极争取客户。并且，通过积极地启动客户的销售循环来满足他们即将出现的需求，您可以显著地提高保留顾客的能力并在销售竞争中胜出。

### 更加准确地进行预测

Siebel 托管型 CRM 高科技版使高科技公司能够通过三角预测更加准确地进行预测。三角预测流程结合了三个不同的视角：1) 现场评估：根据现场代表预测的收入累计出预期收入；2) 实时管道评估：根据销售阶段全面了解当前管道情况；和 3) 历史评估：历史趋势分析，它比较各个机会的状况并预测未来一段时间的表现。可以轻松地对一次性和经常性收入生成预测。并且借助内置的产品目录支持，用户还可以根据产品和产品系列预测每个客户或销售机会的未来情况。

### 基本评价

通过使您能够更好地利用直销人员和渠道伙伴，并为您提供标准化销售流程的功能，Siebel 托管型 CRM 高科技版可最大限度地提高您的投资回报。

要了解有关 Siebel 托管型 CRM 高科技版如何能够满足您的行业所特有的 CRM 需求的更多信息，请致电 1-866-906-7878 或者访问 [www.crmondemand.com](http://www.crmondemand.com)。

版权© 2006 归 Oracle 公司所有。未经允许，不得以任何方式和手段复制和使用。

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/或其附属公司的注册商标。其他名称可能是其各自所有者的商标。