



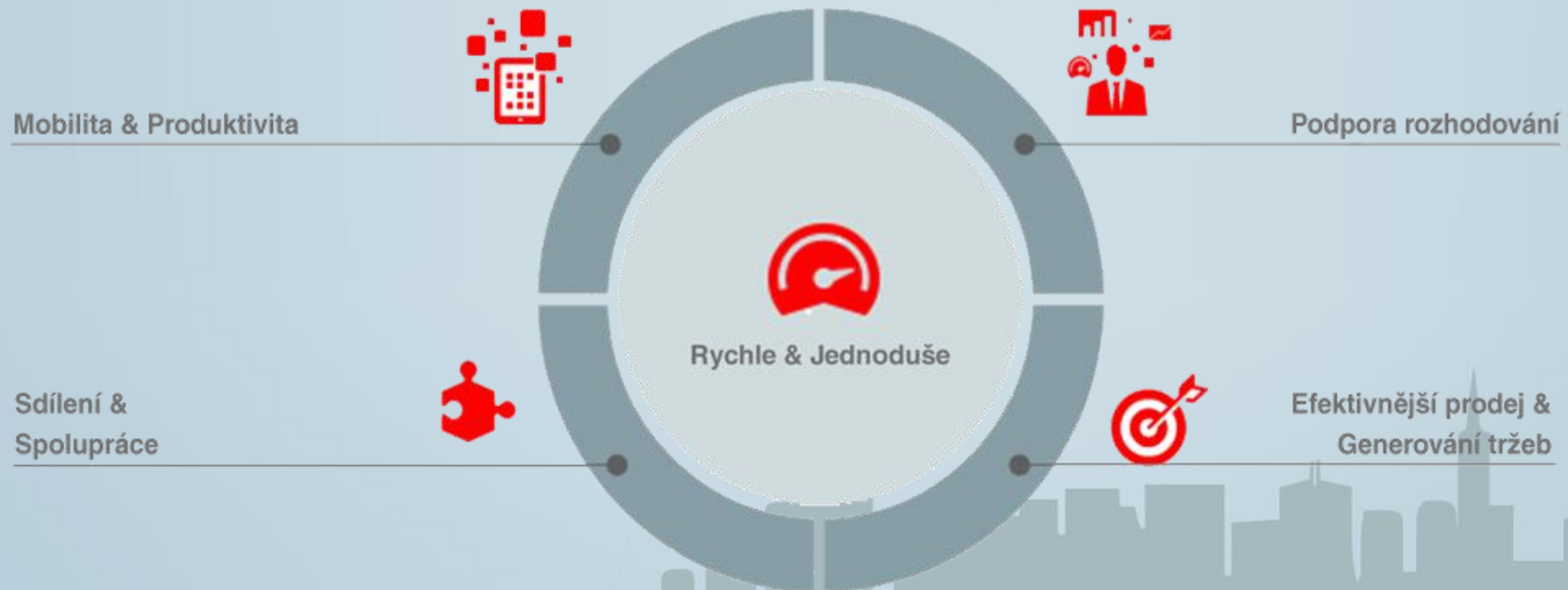
Oracle Sales Cloud

moderní řízení obchodu



Úvod

Oracle Sales Cloud je nástroj moderního obchodování, který lze snadno nasadit a rychle užívat. Je to zcela mobilní řešení s analytickou výbavou, stavěné pro týmovou spolupráci a efektivní generování tržeb.



Rychle a snadno

Snadné na používání a osvojení

- Zvýšení produktivity obchodníků díky vizualizaci, intuitivnímu uživatelskému rozhraní a aplikacím pro smartphone.
- Rychlý přehled a snadná analýza klíčových výkonnostních ukazatelů.
- Rychlé osvojení obchodníky i bez školení.



Snadné nastavení, přizpůsobení a integrace

- Personalizace.
- Integrace s tradičními i cloudovými aplikacemi ERP, obchod, řízení zakázek apod.



Mobilita a produktivita

Oracle Sales Cloud je navržen pro obchodníky, kteří tráví čas na cestách a obchodních jednáních. Nativní aplikace pro chytré telefony umožňují každému z nich maximální produktivitu nezávisle na tom, kde se právě nacházejí.

Oracle Sales Cloud Mobile app

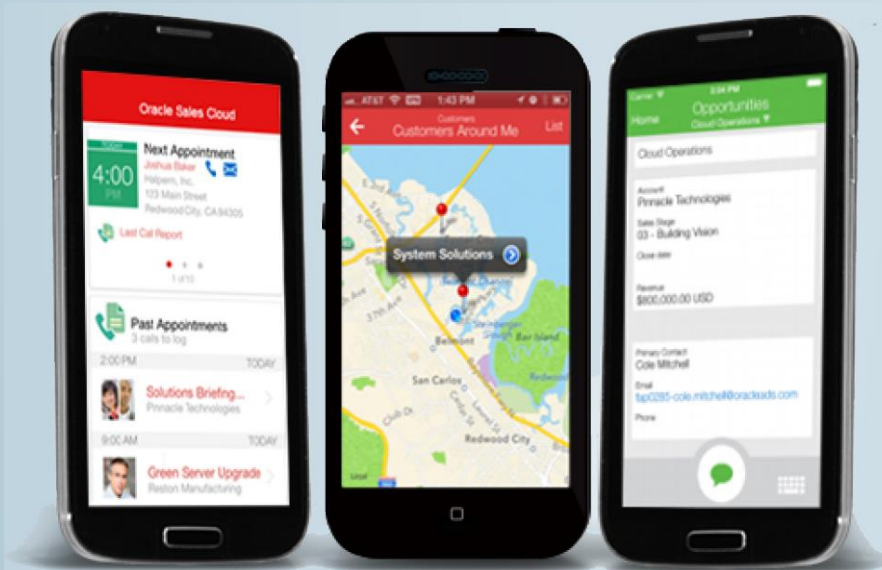
Robustní smartphone řešení pro přípravu na obchodní jednání, záznam telefonátů, sledování ohrožených příležitostí a upřesnění prognóz.

Call Report app

Aplikace umožňující rychlý a snadný záznam výstupů z obchodních jednání a plánování následných kroků a úkolů.

Oracle Voice

Hlasem ovládaná aplikace, osobní asistentka pro rychlé vyhledání a záznam informací o příležitostech, kontaktech a dalších aktivitách.





Insight Driven, informace na dotek



50+ souhrnných přehledů pro management

8 výkonných dashboardů

historické analýzy za období až 15 měsíců

130+ obchodních metrik

20+ reportingových dimenzí



Oracle Mobilytics

Interaktivní vizualizace dává obchodnímu manažerovi nebývalý přehled o obchodní výkonnosti.

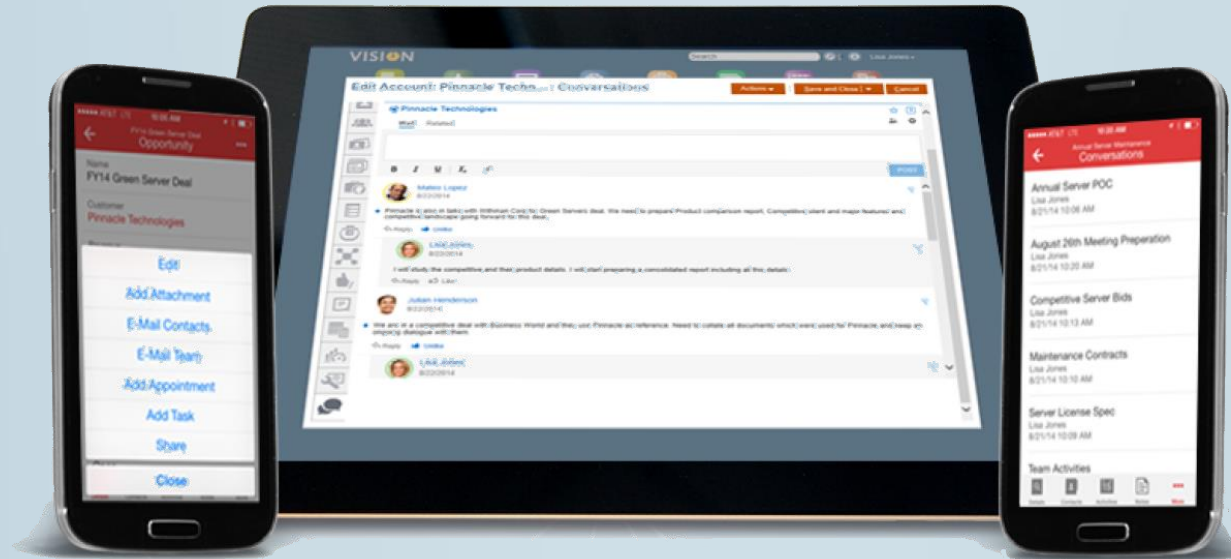
- Forecast Shaper nabízí „what if“ analýzy dosažení plánovaných objemů přesunem příležitostí mezi obdobími.
- Pipeline Analyzer pomáhá soustředit se na velké a významné obchody a zvýšit úspěšnost při jejich uzavírání.
- Deals Radar monitoruje aktivity týmu a zaměření na ty pravé obchody.
- Team Tracker sleduje cíle vs. úspěchy jako součást řízení obchodního týmu.
- Aging Monitor usnadňuje analýzu životního cyklu obchodních příležitostí a identifikaci špatně se vyvíjejících příležitostí.





Sdílení a týmová spolupráce

Efektivní týmová komunikace, koučink a sdílení informací zvyšují produktivitu.



Spolupráce

Oracle Social Network jako součást Oracle Sales Cloud umožňuje lepší týmovou spolupráci kdykoli a kdekoli v reálném čase.

Informovanost

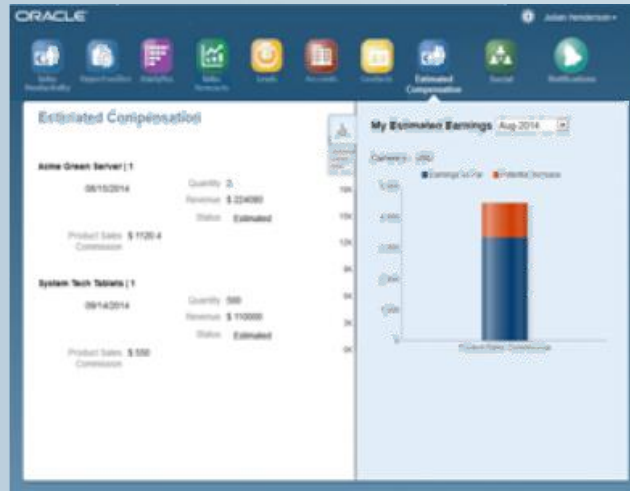
Snadné sdílení klíčových informací a přehled o novinkách u zákazníků, jednotlivých příležitostech nebo kontaktních osobách.

Sdílení

Možnost revizí a anotací sdílených dokumentů.



Efektivní zvyšování tržeb



Kontinuální zvyšování výkonnosti obchodních kanálů prostřednictvím motivačního systému **Incentive Compensation**.

- Prémiový plán hotovostních a bezhotovostních pobídek.
- Předpoklad potenciálních provizí s pomocí odhadovače.

Optimalizace a řízení **výkonnosti** prodejních týmů.

- Férové nastavení obchodních teritorií s možností what-if analýz.
- Snadné plánování a rozpad obchodních cílů na jednotlivé týmy a obchodníky.

Měření **produktivity obchodníků** a řízení prodeje účinnými nástroji a koučingem v reálném čase.

- Průvodce prodeje
- Produktové doporučení
- Dashboardy obchodní výkonnosti



Nastavení a přizpůsobení

Oracle Sales Cloud lze přizpůsobovat a rozšiřovat na míru bohatou sadou nástrojů ve webovém prostředí.

- Přizpůsobení a personalizace uživatelského rozhraní.
- Úpravy obchodních procesů.
- Rychlé a snadné rozšiřování a vytváření nových atributů, objektů a vazeb mezi nimi.
- Jednoduché vytváření reportů a komplexních analýz.
- Integrace s externími systémy v rámci aplikační architektury podniku.



Jak začít

- Procesně orientovaná prezentace
- Ukázka systému