

SIEBEL CRM ON DEMAND SALES



'S WERELDS MEEST
COMPLETE CRM ON
DEMAND-OPLOSSING

- Eenvoudig in gebruik
- Snel geïnstalleerd
- Krachtige analyses
- Ingebouwd contactcentrum
- Branchespecifieke oplossingen
- Met ingebouwde beste praktijkervaringen voor verkoop, marketing en services

Siebel CRM On Demand maakt uw verkoopteam efficiënter en effectiever, wat zich vertaalt in een drastisch hogere omzet en winstgevendheid. Met unieke functies, zoals autoproggnose, ingebouwde analyse, verkoopbegeleiding en leadbeheer over heel het traject, geeft Siebel CRM On Demand u wat u nodig hebt voor maximale verkoopprestaties.

HOGERE VERKOOPPRODUCTIVITEIT

Met Siebel CRM On Demand beschikt u over krachtige programma's waarmee u in minder tijd meer transacties kunt sluiten. Door een volledig overzicht van elke verkoopkans te geven, maakt Siebel CRM On Demand het eenvoudig voor uw verkoopteam om de status te beoordelen en gerichte strategieën te ontwikkelen om verkoopkansen te converteren in verkooporders. Daarnaast hebben verkoopmanagers de flexibiliteit om meerdere verkoopprocessen voor verschillende marktsegmenten op te zetten met behoud van één geconsolideerde pijplijn. Uw verkopers kunnen Siebel CRM On Demand gebruiken om activiteiten snel te beheren, eenvoudig lijsten van actiepunten te maken, activiteiten en afspraken te plannen en prioriteiten en termijnen te bewaken.

Siebel CRM On Demand is ook de enige hosted CRM-oplossing met krachtige verkoopanalysefuncties om de gemiddelde verkoopcycli, conversiepercentages, ordergroottes en andere belangrijke verkoopindicatoren te vergelijken. Voor extra productiviteit van verkoop- en marketingmedewerkers die niet altijd op kantoor zijn, biedt Siebel CRM On Demand offline toegang via MS Outlook, PocketPC PDA's en Palm PDA's. Doordat Siebel CRM On Demand vitale gegevens consolideert en taken stroomlijnt, krijgen verkoopmedewerkers meer tijd voor datgene waarvoor ze beloofd worden – verkopen.

OPGENOMEN BESTE BEWEZEN VERKOOPMETHODEN

Verkooporganisaties kunnen hun beste bewezen verkoopmethoden en –processen opnemen in Siebel CRM On Demand. De configureerbare Sales Process Coach zorgt ervoor dat uw verkoopmedewerkers bij elke stap in het verkoopproces de meest effectieve route naar orderafsluiting kiezen. In iedere verkoopfase laat de applicatie de meest relevante gegevens zien en is het mogelijk om vitale informatie over verkoopkansen te verzamelen of zelfs automatisch taken te creëren voor een teamlid. En het opnemen van uw beste bewezen praktijkverkoopmethoden verhoogt het afsluitpercentage en verkort de verkoopcycli en leercurve voor nieuwe teamleden.

MAXIMALISEER DE OMZET PER ACCOUNT

Siebel CRM On Demand biedt uw verkopers een compleet historisch overzicht van alle interacties met de klant, om een grondig inzicht te krijgen in de doelaccounts. Bovendien kunnen uw verkoopmedewerkers accountgerelateerde activiteiten

BELANGRIJKSTE KENMERKEN**PROGNOSEBEHEER**

- Automatische prognose
- Historisch overzicht verkoopkansen
- Automatische rollup
- Geïntegreerde analyse

KANSENBEHEER

- Dashboard voor analyse pijplijn
- Begeleiding verkoopproces
- Meerdere verkoopprocessen
- Intelligente leadkwalificatie
- Kansenbeoordeling

ACCOUNT- EN**CONTACTBEHEER**

- Geïntegreerde analyse
- Integratie met Outlook e-mail
- Integratie met Lotus Notes e-mail

QUOTABEHEER

- Definities van quota naar rato
- Definities van doelen

AGENDA- EN**TAAKBEHEER**

- Geavanceerde agenda
- Snelle planning van actiepunten

OFFLINE TOEGANG

- Synchronisatie MS Outlook, PocketPC PDA's en Palm PDA's
- Offline klant

volgen, klantenanalyses uitvoeren om de best presterende accounts te identificeren; accounts per regio, sector en jaarmzet analyseren; en nieuwe kansen op omzet binnen bestaande accounts identificeren om uiteindelijk de omzet per klant verder op te voeren.

OPTIMALE MARKTSEGMENTERING EN -DEKING

Met de flexibele toekenningsregels van Siebel CRM On Demand worden leads automatisch naar de juiste verkoopmedewerker gerouteerd. Voorbeelden van parameters zijn regio, branche, accountgrootte en productbelangstelling. En via analyse van pijplijn en orderverdeling kunnen managers ervoor zorgen dat de teams zich op de juiste regio's, branches en bedrijven richten. Het resultaat? Een orderdekking van 100 procent, meer strategische leadtoewijzingen en meer controle op de leadrouting.

GESTROOMLIJNDE PROGNOSE

Met Siebel CRM On Demand behoren tijdrovende handmatige prognoses tot het verleden, en dankzij de centrale opslag van alle verkoopkansgegevens is nauwkeurigheid verzekerd. Siebel CRM On Demand stelt verkoopmedewerkers in staat om eenvoudig (terugkerende) omzet te voorspellen. Daarnaast kunnen zij met de ingebouwde ondersteuning voor productcatalogi volgen welke producten zijn verkocht per verkoopkans en historische trendanalyses uitvoeren om prognoses te verifiëren.

EENVOUDIG QUOTABEHEER

Met Siebel CRM On Demand stellen verkoopmanagers eenvoudig quotaplannen op om het verkoopteam te stimuleren en de strategische doelen van het bedrijf te ondersteunen. Verkoopmanagers kunnen snel maand-, kwartaal- of jaardoelen en prorata quota definiëren voor medewerkers die mee gaan doen aan een project dat al loopt. Met een simpele muisklik kunnen verkoopmanagers en teamleden de quota vergelijken met behaalde, verwachte en geraamde omzet. Zo heeft elk teamlid duidelijk inzicht in de eigen doelen en gemaakte voortgang.

SAMENVATTEND

Omdat verkopers met Siebel CRM On Demand nauwkeuriger prognoses maken, de pijplijn effectiever beheren en de eigen productiviteit verhogen, helpt deze unieke oplossing organisaties om in minder tijd meer orders te sluiten. Wilt u meer weten over Siebel CRM On Demand en hoe deze oplossing uw verkoopteam kan helpen om in minder tijd meer orders te sluiten? Bel dan 0800 0227715 of kijk op <http://www.oracle.com/lang/nl/crmondemand/index.html>.

Copyright 2004, 2006, Oracle. Alle rechten voorbehouden.

Dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie en kan zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. De juistheid ervan wordt niet gegarandeerd noch is het onderworpen aan enige andere mondelinge of wettelijke garantie of voorwaarde, inclusief stilzwijgende garanties en voorwaarden betreffende de verkoopbaarheid of geschiktheid voor een bepaald doel. Oracle wijst iedere aansprakelijkheid in verband met dit document uitdrukkelijk af en gaat met dit document direct noch indirect enige contractuele verplichtingen aan. Het is niet toegestaan dit document zonder voorafgaande schriftelijke toestemming elektronisch, mechanisch of in enige andere vorm te reproduceren of over te dragen, voor welk doel dan ook. Oracle, JD Edwards, PeopleSoft en Siebel zijn gedeponeerde handelsmerken van Oracle Corporation en/of gelieerde ondernemingen. Andere namen kunnen handelsmerken van de respectieve eigenaren zijn.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft en Siebel zijn gedeponeerde handelsmerken van Oracle Corporation en/of gelieerde ondernemingen. Andere namen kunnen handelsmerken van de respectieve eigenaren zijn.