

SIEBEL CRM ON DEMAND SALES



LA SOLUZIONE PIÙ
COMPLETA PER IL
CRM ON DEMAND

- Facilità d'uso
- Implementazione veloce
- Potenti funzioni di analisi
- Contact center integrato
- Soluzioni preconfigurate per i diversi settori
- Best practice di marketing, vendita e assistenza incorporate

Siebel CRM On Demand permette di rendere più efficiente ed efficace il personale di vendita e di incrementare nettamente le entrate e la redditività. Grazie a funzioni speciali di previsione automatica, analisi integrata, formazione alla vendita e gestione dei contatti a ciclo chiuso, Siebel CRM On Demand offre gli strumenti necessari per ottimizzare i risultati di vendita.

MAGGIORE PRODUTTIVITÀ NELLE VENDITE

Siebel CRM On Demand offre strumenti sofisticati che consentono alle aziende di concludere più vendite in meno tempo. Grazie alle informazioni complete che vengono fornite su tutte le opportunità, Siebel CRM On Demand permette ai professionisti delle vendite di valutare in pochi istanti lo stato delle trattative e di sviluppare strategie mirate per concluderle con successo. I responsabili delle vendite hanno la possibilità di creare più processi di vendita per diversi segmenti di mercato mantenendo una singola pipeline. Siebel CRM On Demand consente di creare elenchi di impegni, pianificare le attività e gli appuntamenti e gestire le priorità e le scadenze in modo semplice.

Siebel CRM On Demand è l'unica soluzione di CRM hosted ad offrire sofisticati strumenti di analisi delle vendite per confrontare i cicli medi di vendita, le percentuali di successo, l'entità dei contratti e altre metriche rilevanti per gestire le vendite. Per ottimizzare la produttività dei professionisti del marketing e delle vendite che spesso operano fuori ufficio, Siebel CRM On Demand supporta l'accesso offline da Microsoft Outlook, dai PDA PocketPC e dai PDA Palm. Raggruppando le informazioni di importanza critica e semplificando le procedure, Siebel CRM On Demand lascia ai professionisti delle vendite più tempo per dedicarsi alle attività più strategiche.

BEST PRACTICE INCORPORATE

Siebel CRM On Demand permette di incorporare le best practice e i processi di vendita direttamente nell'applicazione. Lo strumento di guida al processo di vendita può essere configurato in modo da indicare agli operatori, in tutte le fasi, il percorso più efficiente per concludere la trattativa. In ogni fase della vendita, l'applicazione presenta le informazioni più rilevanti, permette di raggruppare le informazioni sulle opportunità più importanti e consente di creare automaticamente le attività da assegnare a un determinato membro del team. L'integrazione delle best practice nell'applicazione contribuisce ad aumentare le percentuali di chiusura dei contratti e di abbreviare i cicli di vendita e la curva di apprendimento per il personale.

OTTIMIZZAZIONE DEI RICAVI PER CLIENTE

Presentando una cronologia completa delle interazioni con i clienti, Siebel CRM On Demand consente ai professionisti delle vendite di conoscere a fondo i potenziali clienti.

PRINCIPALI FUNZIONALITÀ**GESTIONE DELLE PREVISIONI**

- Previsioni automatiche
- Cronologia delle opportunità
- Sintesi automatica dei dati
- Funzioni di analisi integrate

GESTIONE DELLE OPPORTUNITÀ

- Cruscotti di analisi delle pipeline
- Guida al processo di vendita
- Processi di vendita multipli
- Qualificazione dei contatti
- Valutazione delle opportunità

GESTIONE DEI CLIENTI E DEI CONTATTI

- Funzioni di analisi integrate
- Integrazione con Outlook
- Integrazione con Lotus Notes

GESTIONE DELLE QUOTE

- Definizioni proporzionali delle quote
- Definizioni degli obiettivi

GESTIONE DEL CALENDARIO E DELLE ATTIVITÀ

- Calendario avanzato
- Pianificazione rapida degli impegni

ACCESSO OFFLINE

- Sincronizzazione con Outlook, PDA PocketPC e PDA Palm
- Client offline

OTTIMIZZAZIONE DELLA SEGMENTAZIONE E DELLA COPERTURA DEL MERCATO

Le regole di assegnazione flessibili di Siebel CRM On Demand permettono di indirizzare automaticamente i contatti ai membri più appropriati del team di vendita. Le regole possono basarsi sul luogo, sul settore industriale, sulle dimensioni del cliente, sui prodotti di interesse o su altri criteri. Analizzando la pipeline e la distribuzione delle vendite concluse, i responsabili delle vendite possono focalizzare l'attenzione del team sulle zone, sui settori e sulle aziende più promettenti. I risultati? Gestione completa delle trattative con i clienti. Assegnazione dei contatti più strategica. Maggiore controllo sul processo di smistamento dei contatti.

SEMPLIFICAZIONE DELLE PREVISIONI

Grazie a Siebel CRM On Demand non è più necessario eseguire laboriose procedure manuali di previsione ed è possibile ottenere maggiore precisione riunendo in un unico punto centrale tutti i dati relativi alle opportunità. Con Siebel CRM On Demand, i professionisti della vendita possono prevedere facilmente i ricavi e le vendite ricorrenti; il supporto integrato dei cataloghi dei prodotti permette inoltre di prevedere e monitorare i prodotti venduti per ogni opportunità e di eseguire analisi delle tendenze storiche per verificare la veridicità delle previsioni.

SEMPLIFICAZIONE DELLA GESTIONE DELLE QUOTE

Con Siebel CRM On Demand, i responsabili delle vendite possono pianificare facilmente le quote in modo da motivare il team e supportare gli obiettivi strategici dell'azienda. In particolare, possono definire rapidamente gli obiettivi mensili, trimestrali o annuali e le quote pro-rata per il personale di vendita da inserire in un piano già in corso. Con un semplice clic, i responsabili delle vendite possono confrontare le quote con le vendite concluse, i ricavi preventivati e le previsioni di entrate, in modo da poter presentare a ogni membro del team un prospetto chiaro sugli obiettivi e sulla situazione attuale.

CONCLUSIONE

Siebel CRM On Demand consente alle aziende di concludere più vendite in meno tempo, consentendo ai professionisti delle vendite di migliorare la precisione delle previsioni, di gestire la pipeline con più efficienza e di incrementare la produttività delle forze vendita. Per ulteriori informazioni su come Siebel CRM On Demand può consentire la chiusura di più contratti in meno tempo, chiamare il numero verde 800 785645 oppure accedere al sito <http://www.oracle.com/lang/it/crmondemand/index.html>

Copyright 2004, 2006, Oracle. Tutti i diritti riservati.

Il presente documento viene fornito a puro titolo informativo e il suo contenuto è soggetto a variazione senza preavviso. Oracle non garantisce che il presente documento sia esente da possibili errori, ed esclude qualsiasi altra garanzia o condizione, sia esplicita che implicita o prevista da norme di legge, ad inclusione delle garanzie implicite e delle condizioni di commerciabilità o idoneità a un particolare scopo. Oracle rifiuta in modo specifico qualsiasi responsabilità in relazione al presente documento e qualsiasi obbligo contrattuale dovuto in modo diretto o indiretto al presente documento. Il presente documento non può essere riprodotto o trasmesso in alcuna forma o con alcun mezzo, elettronico o meccanico, per alcuno scopo, senza il permesso scritto di Oracle.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft e Siebel sono marchi registrati di Oracle Corporation e/o affiliate. Gli altri nomi citati possono essere marchi commerciali dei rispettivi proprietari.