

Oracle CRM On Demand

כיום, על החברות לייחד את עצמן באמצעות התמקדות באופן המכירות, ולא רק במוצר הנמכר. ניהול קשרי הלקוחות (CRM) בארגון יכול למלא תפקיד מרכזי בהשגת ייחוד זה. אסטרטגיית CRM מוצלחת יכולה לשפר את אפקטיביות המכירות, במיוחד כאשר משולבות בה שיטות עבודה מומלצות של מכירות, המשקפות הצלחה מוכחת בתחום המכירות. עידוד אנשי המכירות שלך להגיע לביצועים זהים לאלה של אנשי המכירות המצטיינים היא שיטת עבודה מומלצת היכולה להשפיע באופן ישיר על השורה התחתונה. השגת ההצלחה מורכבת ממספר קריטריונים: על החברות לזהות ולתעד את סוגי ההתנהגות והטכניקות המשמשות את כוכבי המכירות. מערכת CRM גמישה מאפשרת השמת התהליכים ושיטות העבודה המומלצות לרוחב החברה. באמצעות הדרכה, כלי מכירות ותמריצים יוכלו אנשי המכירות לדבוק בקלות במתודולוגיית המכירות המומלצת.

Oracle CRM on Demand

פתרון Oracle CRM on Demand מבוסס על כלי מתודולוגיה המאפשרים הגדרה גמישה של שלבי המכירה בתוך היישום. השימוש בתהליכי מכירות עקביים מאפשרים לכל אנשי המכירות לשכפל טכניקות ודפוסי התנהגות מוכחים, המאפיינים את אנשי המכירות המצליחים ביותר. Oracle CRM On Demand הוא פתרון SAAS CRM (אספקת תוכנה כשירות למנויים באמצעות האינטרנט) המיועד לחברות המעוניינות בפתרון CRM קל לשימוש, שניתן ליישום מהיר ופשוטה במחיר סביר וללא כל השקעה מראש ב-IT. Oracle CRM On Demand הוא חלק ממגוון רחב של מוצרי CRM לפי דרישה המסופקים באתר הלקוח. Oracle היא ספקית פתרונות ה-CRM המובילה בעולם, עם מעל 400,000 משתמשי SAAS, כ-5.6 מיליון משתמשי CRM ומעל 130 מיליון משתמשים של Oracle Siebel Self Service.



- **הדרכה שלב אחר שלב** – בלחיצת כפתור, נציגי המכירות יכולים לקבל הדרכה בזמן אמת שתבהיר להם מה בדיוק עליהם לעשות בשלבי מכירות ספציפיים. הדבר שימושי במיוחד עבור נציגי מכירות חדשים.
- **גישה למשאבי מכירות רלוונטיים** – כלי מכירות מבוססי חוקים אוטומטיים מקצים את הגורמים הרלוונטיים לטיפול בתהליך המכירות. במקרה של עיכוב בטיפול ניתן ליצר התראות אוטומטיות לדרגים הגבוהים יותר, כך שההזדמנויות לא "יפלו בין הכיסאות". מתן גישה למידע קריטי בזמן הנכון לאורך תהליך המכירות מסייע בשיפור אפקטיביות המכירות והפרודוקטיביות.
- **גישה לנתונים עקביים** - היכולת להבטיח כי כל אנשי המכירות יזינו מידע בעל רלוונטיות כמותית ואיכותית בכל אחד משלבי המכירות מבטיחה איכות נתונים גבוהה. נתונים מדויקים יספקו למשתמשים ולהנהלת המכירות תצוגה שלמה של הזדמנויות ותחזיות המכירה. אלו יאפשרו ניתוח מקיף ויכולת תגובה של ביצועי המכירות בזמן אמת.
- **יצירה והקצאה אוטומטיות של משימות** - זרימת עבודה מובנית מראש (Work Flow), יוצרת ומקצה אוטומטית פעילויות מומלצות בכל אחד משלבי המכירה, ומחזקת את מתודולוגיית המכירות של החברה. זרימת העבודה הממוכנת אף מסייעת לאנשי המכירות להתמקד במשימות מכירה רלוונטיות ולא במטלות אדמיניסטרטיביות.
- **יכולת ניתוח מתקדמות** - פיקוח על ביצועי המכירות באמצעות ניתוח בזמן אמת וניתוח היסטורי. הנהלת המכירות יכולה להשתמש בדוחות ניתוח בנויים מראש לצורך זיהוי מהיר של בעיות אפשריות ולנקוט בפעולה מתקנת במועד.

חברת יעל תכנה הינה

חברת IT ואינטגרציה מהמובילות בישראל. תחום ה-CRM הנו תחום מוביל בחברה המונה אנשי מקצוע רבים אשר הוסמכו על ידי חברת ORACLE, אותה מייצגת חברת יעל בישראל.

ORACLE הינה החברה

הגדולה בעולם לתוכנה עסקית המספקת פתרונות המאפשרים לארגונים להפיק את המידע המדויק והמעודכן ביותר ממערכותיהם העסקיות. לאורקל יותר מ-275,000 לקוחות ב-145 מדינות, ביניהם 98 מהחברות המדורגות ברשימת Fortune 100.



יכולת אנליטית מובנית למעקב שוטף אחר מחזור המכירה

לפרטים נוספים:
יעל תכנה ומערכות
רח' עתיר ידע 9
כפר סבא, 44643
טל. 09-7639333
פקס. 09-7660444
www.yaelsoft.com