

ORACLE SALES CLOUD.

READY FOR TAKE OFF.

Oracle Software mit PROMATIS Lösungen

Preisgekrönte Oracle Sales Force Automation Software kombiniert mit zuverlässigen PROMATIS Best Practice-Lösungen, Projektmanagementprozessen, Vorgehensmodellen, Templates und Dienstleistungen.

Vom Pionier der prozessorientierten Einführung von Oracle Unternehmenssoftware-Lösungen – der Kickstart für ein modernes Customer Relationship Management!

Weshalb Sales Cloud?

Die integrierte leistungsstarke Komplett-Lösung bietet ein umfangreiches Vertriebstool-Ökosystem. Mit dieser hoch performanten Anwendung inklusive integriertem Performance-Management und rollenbasiertem Anwendererlebnis, können Ihre Vertriebsmitarbeiter maximale Produktivität erreichen.

Die ideale Basis für den Aufbau eines umfassenden Customer Experience Management Systems.

Kickstart zur Prozessinnovation!

Mit den Kickstart-Angeboten für die Oracle Applications Cloud ermöglicht PROMATIS einen smarten Einstieg in die Nutzung von Applikationssoftware-Services: schnell, wirtschaftlich, risikoarm. Zum Festpreis!

Ein vorkonfiguriertes Oracle SaaS-Produktpaket mit Best Practice-Geschäftsprozessmodellen und bewährten PROMATIS Implementierungs- und Trainingservices.



Kickstart Sales Cloud

Der PROMATIS Kickstart liefert ein integriertes und abgestimmtes Lösungspaket, das exzellente Technologie mit praxisbezogenen Anwendungen für ein modernes Vertriebsmanagement vereint. So erreichen Sie Ihre Vertriebsziele einfach, schnell und transparent über alle Medien und Kanäle.

PROMATIS Best Practice Solution CX

Die PROMATIS Best Practice-Produkte sind funktionale Erweiterungen und Anpassungen der Oracle Applikationen. Das Ergebnis sind durchgängige, unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse, die sich wirtschaftlich und schnell im Unternehmen einführen lassen.

Oracle Applications Cloud CX

Die Oracle CX Cloud bietet ein integriertes Anwendungspaket für den gesamten Kundenlebenszyklus. Von der Awareness über den Kauf bis hin zum Support werden die Kundendaten konsolidiert, synchronisiert und ergänzt. Unabhängig von Ort, Zeit und Art werden die Informationen während der gesamten Customer Journey zur Verfügung gestellt.

© 2021 PROMATIS Group

Enthaltene Produkte:

- » Oracle Fusion Sales and Service

PROMATIS Best Practice-Setup:

- » Benutzer und Rollen
- » Gebiete und Regionen
- » Produktgruppen und Produkte
- » Kunden und Kontakte
- » Interessenten und Vertriebschancen
- » Kundeninteraktionen
- » Vertriebsvorgaben und Forecasting
- » Best Practice-Dashboards & Berichte
- » Social Networks
- » Best Practice-Datenmigrations-Templates

Implementierung:

6 - 12 Wochen

Training:

- » Initiales Prozess-/ Systemtraining 1,5 Tage
- » Systemanleitung 5,0 Tage
- » Anwendungstraining 3,5 Tage
- » Konfiguration Berichte und Analysen 2,0 Tage

Prämisse:

Projektübergreifendes Projektmanagement, organisatorisches Veränderungsmanagement, Transitions- und Inbetriebnahmeaktivitäten sowie das Anlegen von Systemnutzern mit ihren Zugriffsrechten und Menüs sowie das Einrichten von Peripheriegeräten liegen in der Zuständigkeit des Kunden.

Ergänzende Services:

- » Oracle Eloqua Marketing
- » Oracle Sales Planning
- » Oracle Configure, Price, Quote

Eckdaten:

- » 1 Mandant; weitere nach Aufwand
- » Systemsprachen Englisch und Deutsch; weitere nach Aufwand
- » Projektmanagement für PROMATIS Aktivitäten berücksichtigt
- » Keine kundenspezifischen Zusatzentwicklungen enthalten

Kosten:

Lösungspaket zum Fixpreis!
Preis auf Anfrage speziell für Ihre Anforderungen