

Opmerking: dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie. Het is geen garantie voor het leveren van enig materiaal, enige code of enige functionaliteit en er mag niet op worden vertrouwd bij het nemen van aankoopbeslissingen. Beslissingen over de ontwikkeling, release en timing van enige functies of functionaliteit die in dit document worden beschreven, blijven volledig voorbehouden aan Oracle.

ORACLE SALES CAMPAIGNS

Oracle Social CRM

BELANGRIJKE FUNCTIES

- Campagnesjablonen bekijken, beoordelen, van tags voorzien en uitwisselen binnen uw sociale bedrijfsnetwerk
- Zien welke campagnesjablonen het meest worden geopend en uitgewisseld en op welk sjabloon het meest wordt doorgeklikt
- Lopende campagnes in realtime bijhouden en analyseren
- Campagnesjablonen maken met een gebruiksvriendelijke editor
- Contactpersonen en distributielijsten op één locatie beheren

Besteed uw tijd zo veel mogelijk aan de juiste activiteiten met hulpmiddelen die u door alle fasen van het verkooptraject helpen.

Via Web 2.0-kenmerken zoals waarderingscijfers, recensies en tags maakt Oracle Sales Campaigns gebruik van geavanceerd inzicht en de collectieve ervaring van uw verkoopafdeling voor het maken van effectievere marketingcampagnes waarvan vaststaat dat ze een grotere respons en meer leadconversies zullen opleveren.

Verkopers het heft in handen geven

Niets is zo frustrerend als het gemis aan het juiste gereedschap om uw werk te doen. Met Oracle Sales Campaigns kunnen verkopers het campagnebeheer nu in eigen handen houden en zelf e-mailcampagnes maken, uitwisselen, beheren én kijken hoe effectief ze zijn: alles zonder enige hulp van de afdelingen marketing of automatisering. Via gestroomlijnd contactenbeheer en een gebruiksvriendelijke editor kunnen verkopers eenvoudig en zonder voorafgaande training mailinglists maken en professionele marketingcampagnes verzenden.



Afbeelding 1. E-mailcampagnes maken, uitwisselen en beheren met Oracle Sales Campaigns

Maak gebruik van de collectieve intelligentie in uw organisatie

Maak optimaal gebruik van succesvolle campagnesjablonen door ze uit te wisselen met anderen binnen uw sociale bedrijfsnetwerk. Verkopers kunnen eenvoudig een campagnesjabloon zelf opbouwen of kiezen uit een keur aan gebruikte sjablonen van andere gebruikers. Waarderingscijfers, commentaar en andere succesmaatstaven,

GROTE VOORDELEN

- Hogere productiviteit van verkopers
- Betere verkoopconversieverhoudingen
- Meer herhalingsverkoop
- Upsell en cross-sell van producten en diensten
- Waardevolle feedback over effectiviteit van campagnes
- Korter verkooptraject
- Netwerkeffect gunstig voor iedereen in de organisatie
- SaaS-model (Software-as-a-Service) maakt goed gebruik van de zakelijke bedrijfsinfrastructuur van Oracle voor een snelle time-to-value, zonder software-upgrades of langdurige implementatieprocessen
- Werkt met toonaangevende open, op standaarden gebaseerde Oracle Fusion Middleware-technologie

ANDERE SOCIALE CRM-TOEPASSINGEN VAN ORACLE

- Oracle Sales Prospector – Weten wat u kunt verkopen op basis van koopgedrag van klanten met vergelijkbare kenmerken
- Oracles Sales Library – Optimaal gebruikmaken van de collectieve ervaring van uw sociale netwerk om de juiste boodschap en content voor de verkoop te vinden

zoals doorklikaantallen, voorzien verkopers van de benodigde informatie voor het selecteren en dupliceren van succesvolle campagnes. Gevoelige klantgegevens blijven privé, waardoor grootschaligere samenwerking wordt gestimuleerd zonder vrees voor misbruik van gegevens.

Doelgerichtere campagnes maken

Zien wat werkt, en wat niet. Via functionaliteit die eens was voorbehouden aan slimme marketinggebruikers kunnen verkopers met Oracle Sales Campaigns aan de hand van maatstaven, zoals aantal malen geopend en doorklikcijfers, zien welke berichten en aanbiedingen aftrek vinden bij potentiële klanten. Meerdere lopende campagnes zijn in realtime te volgen en op basis van de resultaten te verfijnen met vervolggerichten.

Resultaten

Dankzij de eenvoudige, verkoopgerichte Web 2.0-gebruikersinterface van Oracle Sales Campaigns, een sociale CRM-toepassing van Oracle, kunt u meteen aan de slag. En door te profiteren van de kracht van het sociale netwerk zijn campagnesjablonen in de hele organisatie eenvoudig uit te wisselen, te gebruiken en te verbeteren. Via open, op standaarden gebaseerde Oracle Fusion Middleware-technologie maakt deze geavanceerde productiviteitstoepassing voor de verkoop gebruik van de sociale netwerkbasis van een onderneming en is verkrijgbaar als SaaS-model (Software-as-a-Service) via de zakelijke bedrijfsinfrastructuur van Oracle voor een superieure functionaliteit voor eindgebruikers, zonder software-upgrades of langdurige implementatieprocessen.

Voor meer informatie over Oracle Sales Campaigns kunt u contact opnemen met uw verkoopvertegenwoordiger van Oracle.

Verkrijgbaarheid

Oracle Sales Campaigns zal naar verwachting in 2008 overal verkrijgbaar zijn.

Copyright © 2008, Oracle en/of daaraan gelieerde ondernemingen. Alle rechten voorbehouden.

Dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie en kan zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. Dit document is niet gegarandeerd vrij van fouten, en is niet onderhevig aan enige andere garanties of bepalingen, zij het mondeling uitgesproken dan wel geïmpliceerd bij wet, waaronder stilzwijgende garanties en bepalingen van verkoopbaarheid of geschiktheid voor enig doel. Wij ontkennen met name iedere aansprakelijkheid met betrekking tot dit document, en geen contractuele verplichtingen worden aangegaan, zij het direct dan wel indirect, door dit document. Dit document mag niet worden veeleenvoudigd of verzonden in enige vorm of op enige manier, elektronisch of mechanisch, voor enig doel, zonder onze voorafgaande, schriftelijke toestemming.

Oracle is een gedeponeerd handelsmerk van Oracle Corporation en/of daaraan gelieerde ondernemingen. Andere namen kunnen handelsmerken van de respectieve eigenaren zijn. 0408