

# Oracle CRM on Demand


Žiga Vaupot

[ziga.vaupot@bron.si](mailto:ziga.vaupot@bron.si)

# BRON

- Smo družba za informacijske tehnologije.
- Izvajamo projekte uvajanja in razvoja zahtevnih informacijskih sistemov, na katerih za doseg rezultatov združujemo poslovna, tehnična in praktična znanja.

-  **ORACLE** Gold Partner  
Specialized  
Service-Oriented Architecture
-  **ORACLE** Gold Partner  
Specialized  
Oracle Business Intelligence  
Foundation

- V Sloveniji zastopamo podjetje  **sgi**  
INNOVATION  
FOR RESULTS
- Uporabljamo Oracle CRM on Demand.

# Prodajni zastopnik



**BRON**

družba za informacijsko tehnologijo

V resnici  
precej  
zaposlen  
prodajni  
zastopnik





Idealen kandidat za CRM!

**A pa je res?**



Hmm, pravzaprav ... **NE!!**



V resnici, gre raje do  
strank, sistema ne rabi, ...



... ker on prodaja.



# A res ne rabi CRM rešitve?

Njegova stranka

Naš vrli prodajni  
zastopnik

Konkurenca



**PROBLEM**



**CRM?!**

# CRM!?

## Mogoče pa res, zato da bi ...

... postal bolj produktiven in imel boljše poslovne informacije ...



... zato, da bo poslovanje učinkovitejše in uspešnejše.

# CRM!?

## Mogoče pa res, zato da bi ...



... imel vse potrebne podatke na enem samem mestu.



# CRM!?

## Mogoče pa res, zato da bi ...



**In to bi zdaj  
tako!**

... bili vsi skupaj bolj produktivni, ob  
nižjih stroških.



Informacijska rešitev, ki bo omogočila  
meni, moji prodajni ekipi in podjetju:

**BOLJŠE  
INFORMACIJE.**

**VIŠJO  
PRODUKTIVNOST.**

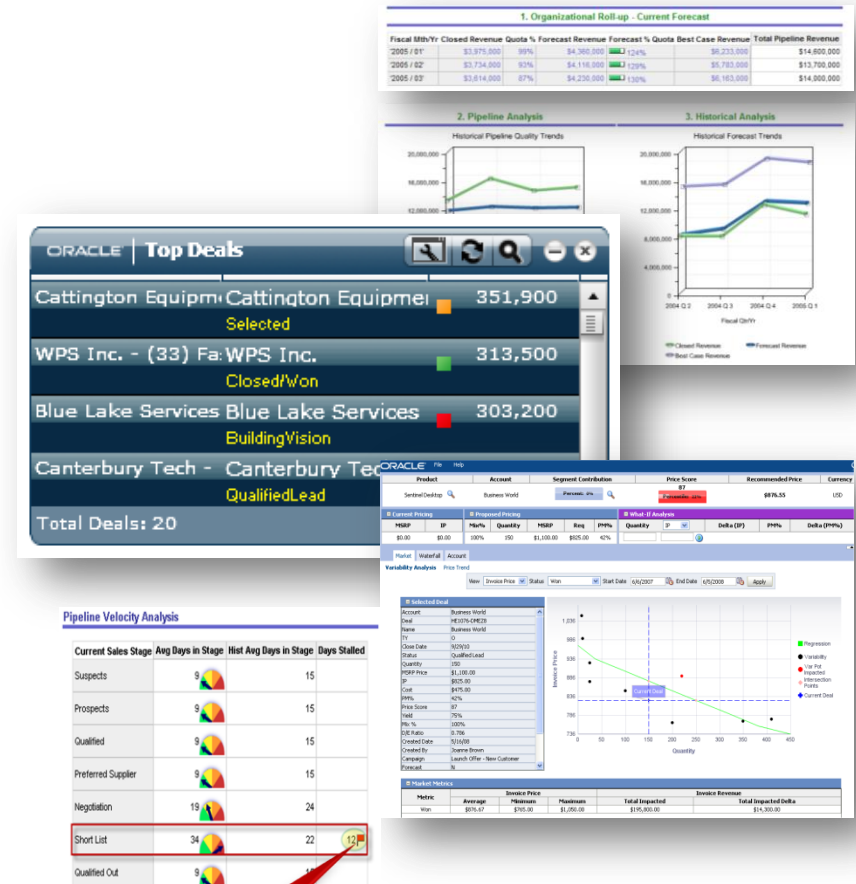
**VEČJO  
VREDNOST.**



**BOLJŠE  
INFORMACIJE.**

# Boljše informacije.

- Identifikacija težav in ukrepanje na osnovi zgodovinskih informacij in informacij v realnem času
- Poenotena informacija v prodajni skupini preko enotnih poročil in nadzornih plošč
- Večja učinkovitost in zadovoljstvo strank s 360° informacije preko vseh kanalov



"Show me when something's going wrong. Don't make me work."



# Boljše informacije

- Ali vaša CRM rešitev v oblaku vključuje?
  - ✓ Podatkovno skladišče za poročanje o preteklih dogodkih
  - ✓ Pregled podatkov do najnižjih nivojev
  - ✓ Poročanje o izjemah
  - ✓ Zmožnost za vključevanje zunanjih virov kot so npr. Google maps
  - ✓ Izvoz v .xls in .pdf



| Campaign Type      | Campaign Name         | Actual Cost   | # of Leads | # of Opportunities | Closed Revenue | Cost per Lead | Cost per Closed Sale | ROI       |
|--------------------|-----------------------|---------------|------------|--------------------|----------------|---------------|----------------------|-----------|
| Trade Show         | Trade Show - ABC Conf | 22,950.00 USD | 0          | 0                  | 0              |               |                      | (100.00%) |
| Event - Trade Show | Trade Show - London   | 35,573.00 USD | 0          | 0                  | 0              |               |                      | (100.00%) |
| Trade Show         | Trade Show - NewCo    | 28,710.00 USD | 0          | 0                  | 0              |               |                      | (100.00%) |
| Trade Show         | Trade Show - Tokyo    | 34,763.00 USD | 0          | 0                  | 0              |               |                      | (100.00%) |



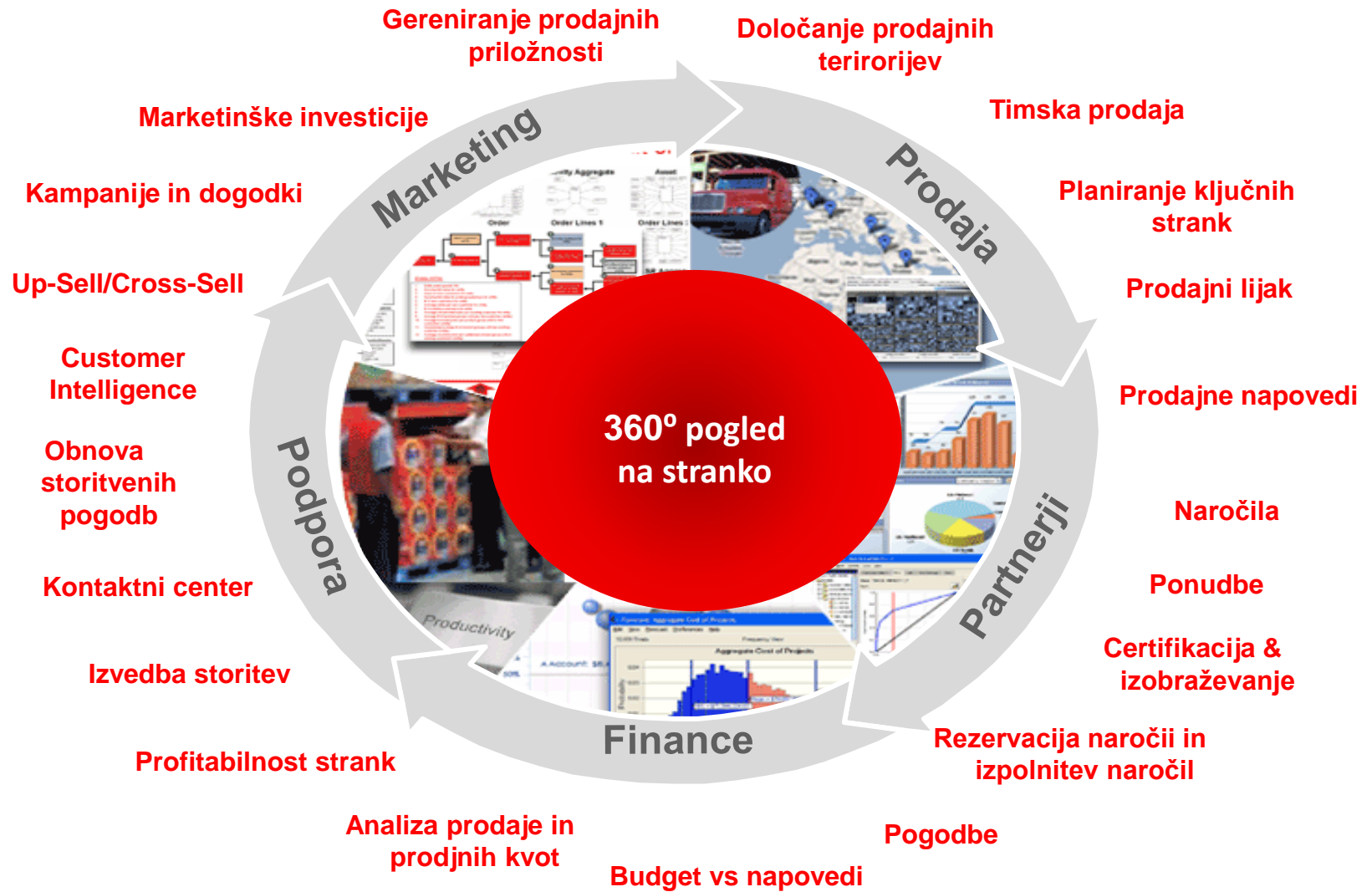
Trade Show - London

Data was refreshed as of:

|                                   |               |                                   |                |
|-----------------------------------|---------------|-----------------------------------|----------------|
| Actual Cost                       | 35,573.00 USD | Revenue Target                    | 250,000.00 USD |
| Budgeted Cost                     | 34,880.00 USD | % of Revenue Target Achieved      | 93.60%         |
| % of Budget                       | 101.99%       | Opportunity Revenue for Campaign  | 234,300.00 USD |
| # of Leads for Campaign           | 4             | Closed Revenue for Campaign       | 234,000.00 USD |
| Lead Conversion Rate for Campaign | 25            | ROI                               | 557.90%        |
| Cost per Lead                     | 8,893.25 USD  | # of Wins for Campaign            | 1              |
| Leads Targeted (#)                | 155           | Opportunity Win Rate for Campaign | 100            |
| % of Lead Target Achieved         | 2.58%         | Cost per Closed Sale              | 35,573.00 USD  |

“Give me real insight without a lot of clicks.”

# 360°



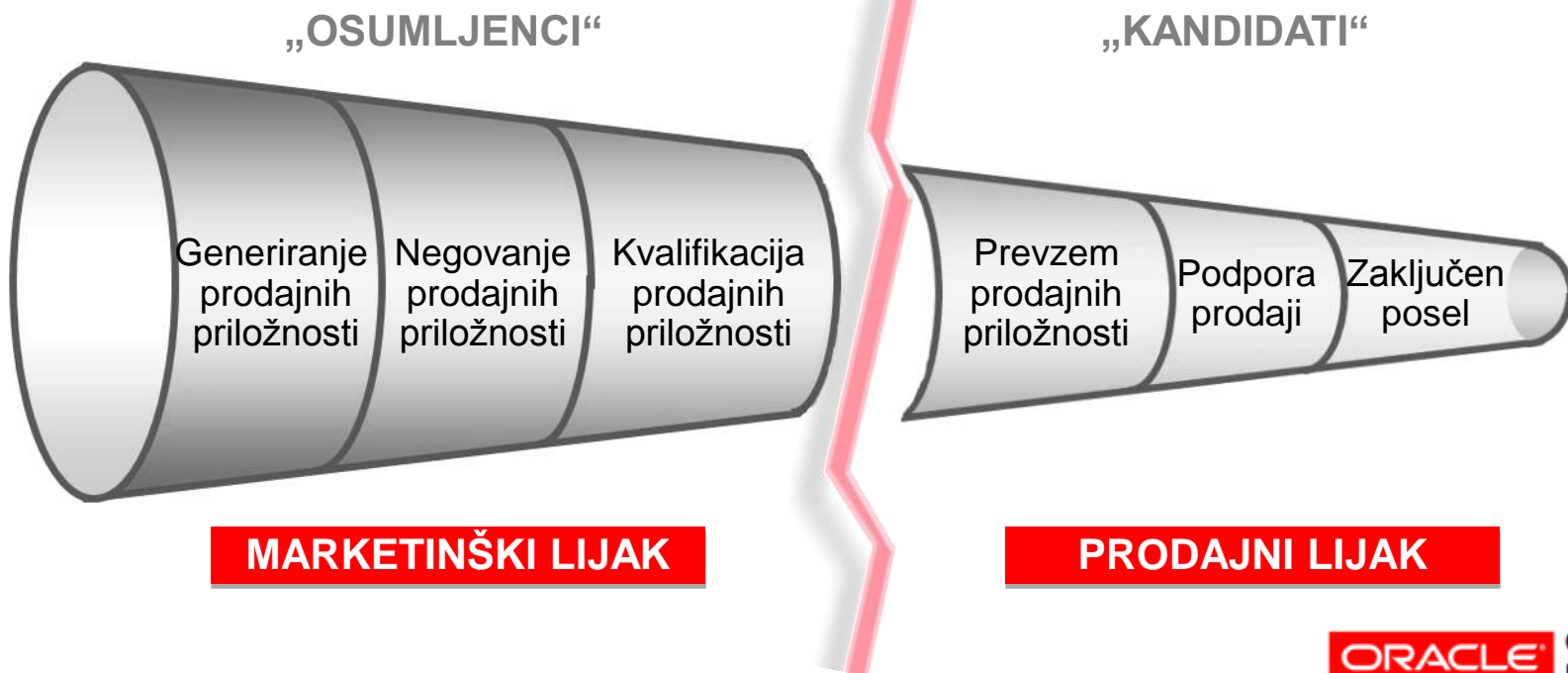


**VIŠJA  
PRODUKTIVNOST.**

# Nepovezanost marketinškega in prodajnega lijaka

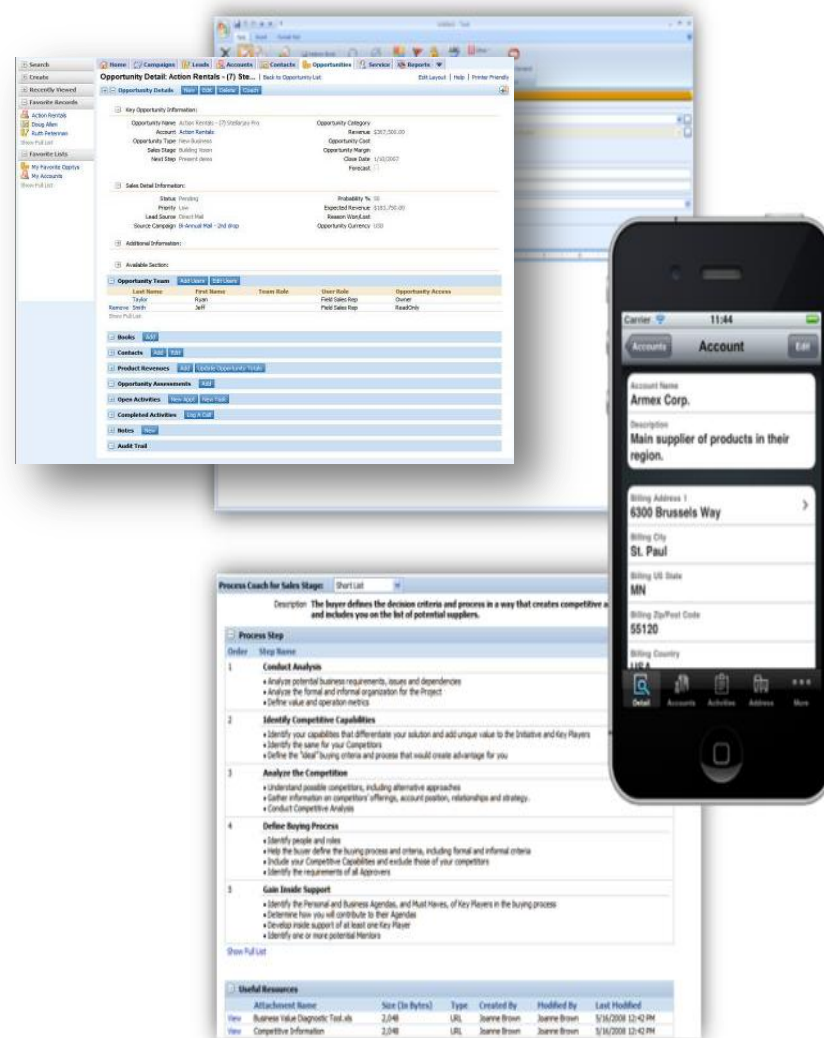
- Marketing generira večino prodajnih priložnosti
- Prodaja jih ne „obdela“ dovolj hitro

- Marketing ne „dobavi“ dovolj kvalificiranih prodajnih priložnosti
- Prodaja generira 90% lastnih prodajnih priložnosti



# Višja produktivnost

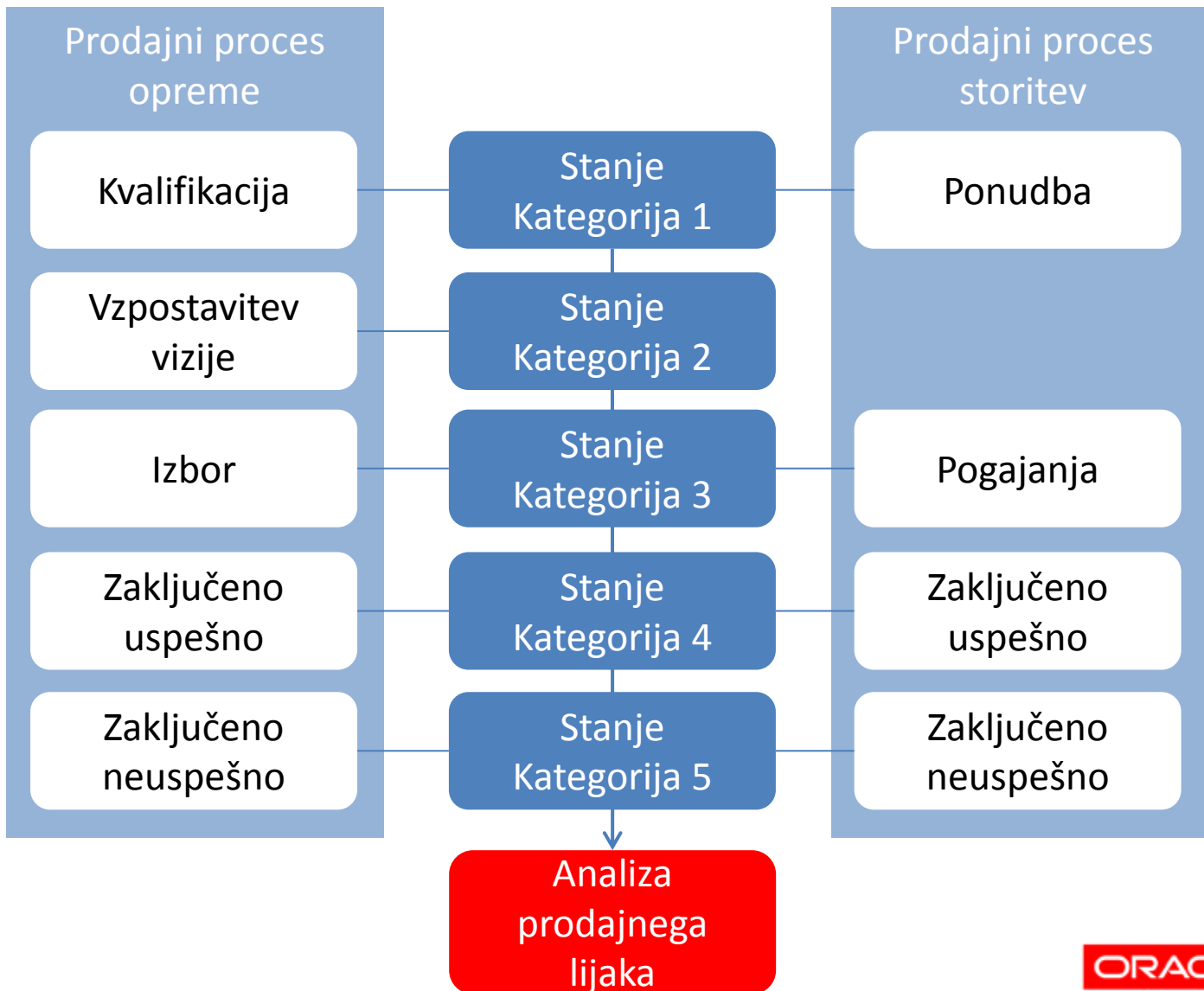
- Enostaven dostop do informacij kadarkoli in od koderkoli
- Identifikacija in upravljanje prodajnih priložnosti s povezanimi procesi v prodaji in marketingu
  - osredotočenost na prave prodajne priložnosti
  - odkrivanje skritih prodajnih priložnosti
  - spremljava vsake prodajne priložnosti
  - povratna informacija o uspešnosti marketinških kampanij
- Replikacija uspeha najučinkovitejših prodajalcev



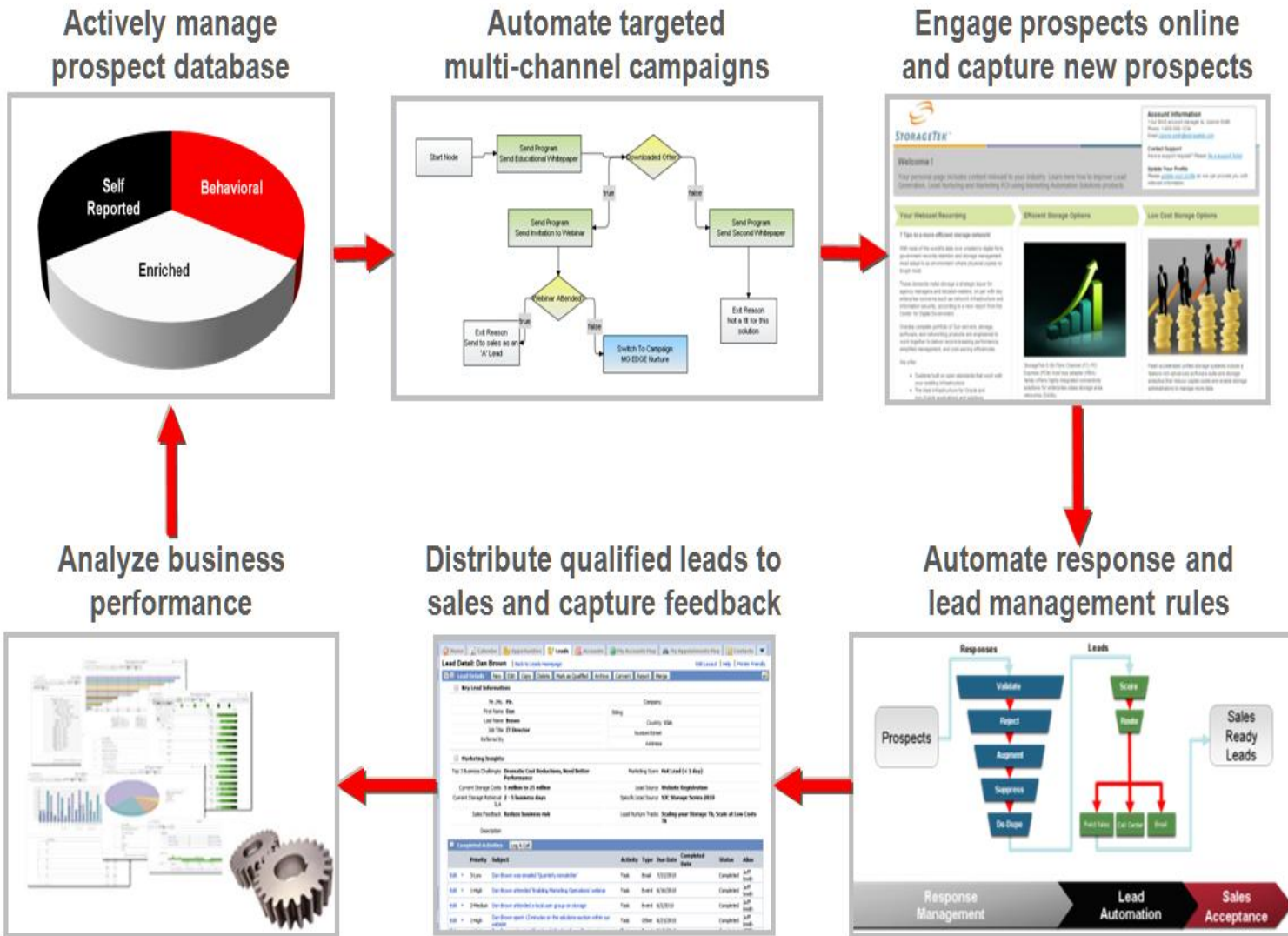
# Prodajna metodologija vgrajena v aplikaciji

- Metodologija prodaje je popolnoma prilagodljiva prodajnemu procesu uporabnika
- Uporaba funkcionalnosti „sales coach“ pomaga pri poenotenju prodajne metodologije v celotni organizaciji
- Možnost uporabe vodenega razgovora (s pomočjo skript) omogoča hitrejšo oceno prodajne priložnosti
- Uporaba poslovnih procesnih tokov usmerja proces prodaje

# Prilagoditev prodajne metodologije za vzpostavitev konsistentnega prodajnega procesa



# Višja produktivnost







**VEČJA  
VREDNOST.**

# Večja vrednost.

- Izkoriščanje vgrajenega znanja in izkušenj v rešitvi
  - splošna CRM rešitev
  - specifične, industrijske, CRM rešitve
- CRM rešitev v oblaku z najnižjimi skupnimi stroški lastništva (TCO)
  - „Enterprise-grade“ SaaS
- Rešitev enega ponudnika.

# Večja vrednost

## Enterprise-Grade SaaS



### CONNECTIVITY

SSL  
VPN  
Dedicated Circuit



### DEPLOYMENTS

Single-tenant  
Multi-tenant



### SECURITY

HIPAA/HITECH  
Database Vault  
Disaster Recovery  
(RPO & RTO)



### DATA CENTERS

Regional  
ISAE 3402  
SSAE 16  
Guaranteed SLAs