

SIEBEL CRM ON DEMAND MARKETING



COMMENT SIEBEL CRM ON DEMAND PEUT OPTIMISER VOTRE SAVOIR-FAIRE MARKETING

- Capture de toutes les données client essentielles dans une source unique
- Création de campagnes plus personnalisées
- Meilleure visibilité sur vos campagnes marketing
- Amélioration de l'affectation de leads et de la gestion des cibles

Grâce à Siebel CRM On Demand Marketing, vous disposez des outils intégrés qui vous permettront d'améliorer la façon dont vous et votre équipe marketez vos produits sur votre marché. Ces outils vous permettront de mieux connaître votre public, de créer rapidement des campagnes ciblées et personnalisées, et d'améliorer la gestion de vos leads.

Conception et déroulement des campagnes

Cibler le bon message vers le bon client est le point essentiel d'une stratégie de marketing efficace. En se servant de fonctions de sélection avancées, votre équipe marketing peut effectuer aisément une segmentation multidimensionnelle visant à générer des ciblage de plus en plus précis.

Planifiez le calendrier de vos campagnes marketing dans une interface graphique simple et puissante. Planifiez une campagne en définissant plusieurs offres par étape.

Vous pouvez également définir des actions à partir des réponses des clients ou d'événements particuliers. Par exemple, si un client potentiel consulte votre site Web et télécharge une brochure, il est possible de configurer l'envoi d'un courrier électronique de suivi à cette personne afin de la remercier de sa visite.

E-mailing On Demand

Définissez et configurez aisément des campagnes par courrier électronique grâce à une interface de création de campagne extrêmement conviviale. Inutile d'être expert en langage HTML ou en segmentation pour élaborer des campagnes d'e-mailing personnalisées à fort potentiel.

CRM On Demand intègre les fonctions suivantes :

- Envoi de campagnes d'e-mailing
- Création de vos e-mailing à l'aide d'un éditeur de texte et HTML incorporé
- Fusion de données client dans des messages personnalisés
- Insertion de messages conditionnels en fonction des attributs des destinataires
- Suivi automatique des envois et des réponses pour chaque destinataire

Gestion de listes avancée

Lors de la création ou de la modification de listes, les utilisateurs sont assistés d'une aide contextuelle qui les guide dans la définition des critères de ciblage. En outre, le contenu des listes s'exporte facilement dans des applications tierces telles que Microsoft Excel à des fins d'analyse.

CARACTÉRISTIQUES :**AFFECTATION DES LEADS**

- Automatisation de l'affectation des leads
- Notification par courrier électronique de nouveaux leads

GESTION DES LEADS

- Suivi complet des leads
- Conversion instantanée d'un lead
- Suivi de l'historique d'un lead
- Scripts de qualification
- Gestion à deux niveaux des leads

GESTION DE CAMPAGNE

- Planification et gestion intégrales d'une campagne
- Suivi en temps réel des analyses budgétaires
- Sectorisation multidimensionnelle des contacts

Intégration à la messagerie Outlook

Associez des messages entrants et sortants (pièces jointes comprises) à des contacts, des leads, des comptes, des opportunités et des demandes de service. Capturez de nouvelles adresses électroniques, recherchez des informations sur les destinataires et modifiez ou créez de nouvelles entrées dans Siebel CRM On Demand. Tout cela est à portée d'un clic de souris en travaillant directement dans Microsoft Outlook.

Gestion d'une campagne**Capture des réponses pour la gestion d'une campagne**

Capturez les réponses en temps réel à partir de liens incorporés dans des pages Web, de liens pointant vers des produits, de fichiers à télécharger, de formulaires électroniques et de questionnaires. Siebel CRM On Demand Marketing associe automatiquement chaque réponse à la campagne et au contact d'origine, ce qui vous permet de mesurer facilement l'efficacité de votre campagne marketing.

La capture de réponses vous offre les avantages suivants :

- Analyse des réponses par canal
- Analyse des réponses par campagne
- Analyse à 360° du suivi des réponses : du client potentiel à la signature de la vente
- Identification des campagnes les plus efficaces

Personnalisation

The screenshot shows the 'Rename Objects' window in Siebel CRM On Demand. The navigation bar at the top includes 'Home', 'Leads', 'Companies', 'People', 'Deals', 'Forecasts', 'Reports', and 'Dashboard'. The 'Companies' tab is highlighted with a red box. Below the navigation bar, there are buttons for 'Rename Objects', 'Help', 'Tutorial', 'Back : Application Layout', and 'Printer Friendly'. A dropdown menu for 'Translation Language' is set to 'English-American'. The main area contains a table with the following columns: 'Default Name', 'Display Name/Singular', 'Display Name/Plural', 'Display Name/Short', and 'Propagate'. A red arrow points to the 'Company' field in the 'Display Name/Singular' column for the 'Account' row. The table lists various object types such as Account, Activity, Asset, Attachment, Campaign, Competitor, Contact, Forecast, Lead, Note, Opportunity, Partner, Product, Service Request, Solution, and Territory.

Default Name	Display Name/Singular	Display Name/Plural	Display Name/Short	Propagate
Account	Company	Companies	Companies	<input type="checkbox"/>
Activity	Activity	Activities	Activity	<input type="checkbox"/>
Asset	Asset	Assets	Asset	<input type="checkbox"/>
Attachment	Attachment	Attachments	Attachment	<input type="checkbox"/>
Campaign	Campaign	Campaigns	Campaigns	<input type="checkbox"/>
Competitor	Competitor	Competitors	Competitor	<input type="checkbox"/>
Contact	Person	People	People	<input type="checkbox"/>
Forecast	Forecast	Forecasts	Forecasts	<input type="checkbox"/>
Lead	Lead	Leads	Leads	<input type="checkbox"/>
Note	Note	Notes	Note	<input type="checkbox"/>
Opportunity	Deal	Deals	Deals	<input type="checkbox"/>
Partner	Partner	Partners	Partner	<input type="checkbox"/>
Product	Product	Products	Product	<input type="checkbox"/>
Service Request	Service Request	Service Requests	Service Requests	<input type="checkbox"/>
Solution	Solution	Solutions	Solutions	<input type="checkbox"/>
Territory	Territory	Territories	Territory	<input type="checkbox"/>

Taillez sur mesure votre solution CRM hébergée grâce aux puissantes nouvelles fonctions de personnalisation de Siebel CRM On Demand. Grâce à elles, vous pourrez créer des dossiers et rapports clients à l'aide de dizaines de champs et de multiples arguments logiques.

Grâce aux fonctions de personnalisation, vous pourrez :

- Renommer automatiquement les onglets et les objets dans toute la solution
- Transmettre les données à un système externe en créant un hyperlien
- Créer des pages d'accueil sur mesure
- Définir la gestion des rôles, l'accès aux données selon les privilèges utilisateur et la présentation à l'écran
- Exécuter des rapports et des analyses à partir de champs personnalisés

Accès hors ligne

The screenshot displays the Siebel CRM On Demand interface. The top navigation bar includes 'Accounts', 'Contacts', 'Opportunities', 'Appointments', and 'Tasks'. The main content area is titled 'Contact List' and features a table with columns for 'Full Name', 'Title', 'Account', 'Work Phone', and 'E-Mail'. The table lists various contacts from different companies like 'Zimanga Corporation', 'Vista Technologies, Inc.', and 'Verstar, Inc.'. On the left side, there is a sidebar with a search bar and a list of actions such as 'Create', 'Tax', 'Appointment', 'Deal', 'Download Date', and 'Status'.

Full Name	Title	Account	Work Phone	E-Mail
William Rick	Sales	Zimanga Corporation	(254) 730-6708	WilliamRick@usahotel.com
Melanie Brooker	Manager-Marketing	WFOI	(305) 844-4211	MelanieBrooker@usahotel.com
Andrea Crutch	Sales Department	WFOI	(305) 844-4211	AndreaCrutch@usahotel.com
George Roush	President	WFOI	(305) 844-4211	GeorgeRoush@usahotel.com
G. G. Brown	Director-Marketing	Wireless One, Inc.	(801) 936-1817	G.Brown@usahotel.com
Heddy Buchhalter	President & Chief Executive Officer	Wireless One, Inc.	(801) 936-1517	HeddyBuchhalter@usahotel.com
Jim Perry	Vice President-Sales	Wireless One, Inc.	(801) 936-9365	JimPerry@usahotel.com
Richard Reiss	Chairman, President & CEO	Wire One Technologies, Inc.	(973) 282-2033	RichardReiss@usahotel.com
Ernest McKee	Chairman, President & CEO	Westwood Corporation	(918) 824-0058	ErnestMcKee@usahotel.com
Fred Copeland	Vice President Sales	Western Multiplex Corporation	(206) 240-6787	FredCopeland@usahotel.com
Amr Zoufrouf	President & Chief Operating Officer	Western Multiplex Corporation	(206) 204-3705	AmrZoufrouf@usahotel.com
Deal - Strategic Accts	President & Chief Executive Officer	Vista Technologies, Inc.	(810) 492-8888	StevenBauman@usahotel.com
Ray Kernal	Vice President-Marketing	Vista Technologies, Inc.	(810) 492-8888	RayKernal@usahotel.com
C. B. Thomas	Vice President-Sales	Vista Technologies, Inc.	(810) 492-8888	C.Thomas@usahotel.com
Jack Feeney	Vice President-Sales & Marketing	Videstek, Inc.	(810) 327-8295	JackFeeney@usahotel.com
Jochen Kuchner	International Sales Manager	Videstek, Inc.	(810) 327-8295	JochenKuchner@usahotel.com
Joy Mossholder	Manager-Marketing	Videstek, Inc.	(810) 327-8295	JoyMossholder@usahotel.com
Philo Stewart	President	Videstek, Inc.	(810) 327-8295	PhiloStewart@usahotel.com
Dennis Gray	Chief Marketing Officer	Verco Technologies, Inc.	(878) 889-3870	DennisGray@usahotel.com
James Lozano	President & Chief Operating Officer	Verco Technologies, Inc.	(878) 589-3570	JamesLozano@usahotel.com
Theodore Procy	President & Chief Executive Officer	Verstar, Inc.	(703) 642-8825	TheodoreProcy@usahotel.com
Lawrence White	Executive VP-Corporate Development	Verstar, Inc.	(703) 642-8825	LawrenceWhite@usahotel.com
James Barnes	Vice President-Marketing	Veritek Corporation	(256) 772-3787	JamesBarnes@usahotel.com
Stanley Carmona	President & Chief Executive Officer	Veritek Corporation	(256) 772-3787	StanleyCarmona@usahotel.com
David Perry	President & Chief Executive Officer	Vestro Corporation	(850) 567-8850	DavidPerry@usahotel.com
Jeff Crozier	Vice President-Sales	UBET Wireless	(435) 646-8200	JeffCrozier@usahotel.com

Emportez Siebel CRM On Demand avec vous. La fonctionnalité mobile permet d'accéder aux comptes, contacts, opportunités, tâches et rendez-vous sans nécessiter de connexion Internet. Modifiez ou créez des opportunités de vente, et synchronisez les mises à jour une fois de retour au bureau, à la maison ou dans un hôtel où vous disposez d'un accès Internet.

Gestion des leads

Affectation automatique des leads

The screenshot displays the Siebel CRM OnDemand interface for a Lead Detail. The main content area is divided into several sections:

- Key Lead Information:**

Mr./Ms.	Mr.	Primary Phone #	702-779-5000
First Name	Mike	Cellular Phone #	702-779-5500
Last Name	Ellers	Work Fax #	702-779-5500
Company	Gibbons Equipment	Email	mike.ellers@gibbons-equipment.com
Job Title	President	Never Email	<input type="checkbox"/>
Created By	Ed Taylor	Modified By	Ed Taylor
	11/28/2003 07:39 PM		2/3/2004 08:00 AM
- Opportunity Related Information:**

Status	Qualifying	Source	Advertisement
Rating	A	Campaign	
Product Interest	1000LT	Industry	Retail
Potential Revenue	\$250,000.00	Annual Revenues	\$300,000,000.00
Estimated Close Date	12/5/2003	Number of Employees	50
Next Step	Call		
- Additional Information:**

Associated Account		Address	850 Wycomb Street
Associated Contact		City	Norman
Associated Opportunity		State/Province	OK
Lead Owner	Ed Taylor	Zip/Postal Code	80117
Reassign Lead Owner	<input type="checkbox"/>	Country	USA
Sales Person	Ed Taylor	Web Site	www.gibbons-equipment.com

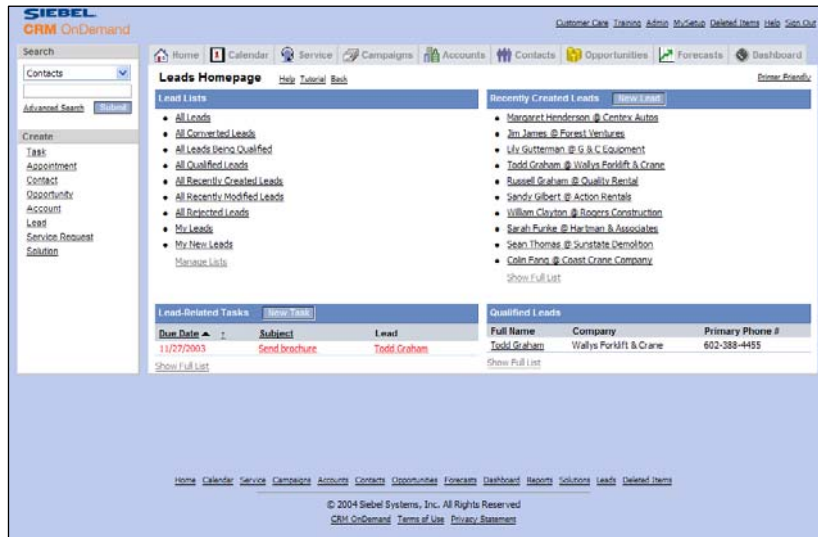
Below these sections are tables for Open Activities, Completed Activities, and Attachments. The 'Lead Owner' field in the Additional Information section is highlighted with a red box.

Affectez automatiquement des leads à la personne appropriée en fonction du secteur géographique, de ses connaissances en produits ou de règles définies par l'utilisateur. Réaffectez des leads en fonction de changements de secteurs ou de personnel. Les fonctions d'affectation de leads intègrent un assistant d'importation directe de leads à partir de feuilles de calcul, l'automatisation de l'affectation des leads d'après des règles prédéfinies, la notification par courrier électronique de nouvelles affectations et la réaffectation de leads.

Grâce à l'affectation automatique de leads, vous pouvez :

- Rationaliser l'importation de leads
- Conduire facilement une analyse des origines des leads par campagne et par canal

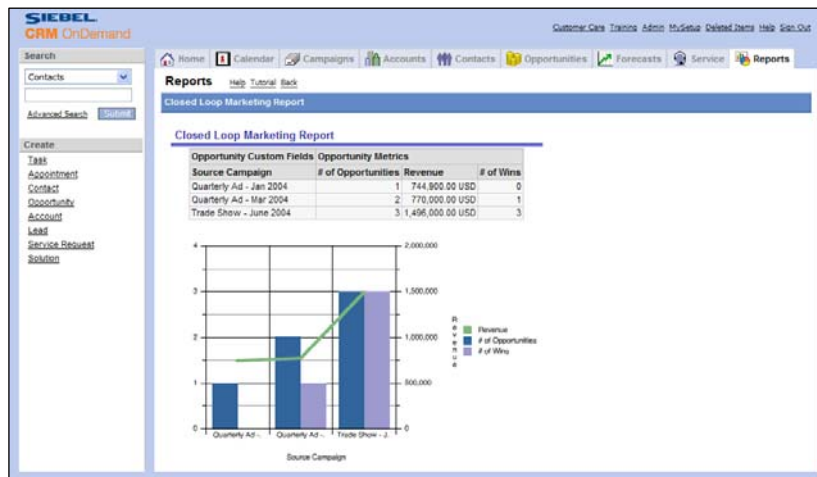
Suivi des leads



De la qualification du lead à sa signature, vous assurez facilement le suivi d'un lead tout au long du processus de vente grâce à la conception marketing à 360° de Siebel CRM On Demand. La gestion des leads à deux niveaux permet aux commerciaux sédentaires de s'occuper de valider des leads tandis que les vendeurs sur le terrain axent leurs efforts sur la concrétisation des leads en opportunités de vente. Les fonctions de gestion de leads comprennent l'affectation automatique des leads, les notifications automatiques par courrier électronique, le suivi en boucle fermée et la réaffectation aisée des leads en fonction de changements de secteur/personnel. La gestion des leads vous offre les avantages suivants :

- Suivi des leads tout au long du processus de vente
- Prise en charge de la gestion de leads à deux niveaux
- Identification des sources de lead productives
- Création d'une norme homogène de leads qualifiés
- Axer les commerciaux sur les opportunités les plus prometteuses

Outils d'analyse marketing



Grâce à de puissants outils de marketing, vous pouvez visualiser des rapports de campagne en temps réel afin de suivre les taux de conversion. Les outils d'analyse vous permettent d'améliorer rapidement l'efficacité d'une campagne et de contrôler les résultats des messages.

Grâce aux outils d'analyse marketing intégrés et configurables, vous pouvez :

- Aisément quantifier les leads obtenus
- Obtenir une analyse en temps réel des résultats de la campagne
- Associer des réponses à des opportunités de vente

En savoir plus sur Siebel CRM On Demand

Pour plus d'informations sur Siebel CRM On Demand, rendez-vous sur la page <http://www.oracle.com/lang/fr/crmondemand/index.html> ou appelez le 0800 906079.

Copyright 2006. Oracle. Tous droits réservés.

Ce document est fourni à titre d'information seulement et son contenu est sujet à modification sans préavis. Ce document n'est pas garanti comme étant dépourvu d'erreurs et il n'est pas soumis à d'autres garanties ou conditions, qu'elles soient exprimées oralement ou tacites dans le cadre de la loi, y compris les garanties et conditions tacites de qualité commerciale ou d'adaptation à un but particulier. Nous rejetons tout particulièrement toute responsabilité ayant trait à ce document et aucune obligation contractuelle ne résulte directement ou indirectement de ce document. Ce document ne pourra pas être reproduit ou transmis sous une forme ou par un moyen quelconque, électronique ou mécanique, à toutes fins, sans notre autorisation écrite.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft et Siebel sont des marques déposées d'Oracle Corporation et/ou de ses filiales. Les autres noms cités peuvent être des marques de leur propriétaire respect