

Cognos 8 Customer Performance 销售分析

概述

在前瞻性地评估销售绩效并快速响应现有和新出现的机会的过程中，高管和销售专员正面临着前所未有的挑战。不可预测、瞬息万变的市场状况以及日益激烈的竞争都使得识别销售机会、投入合适资源以及构建并开发可持续的销售渠道以实现顶线和基线增长，变得越来越复杂。

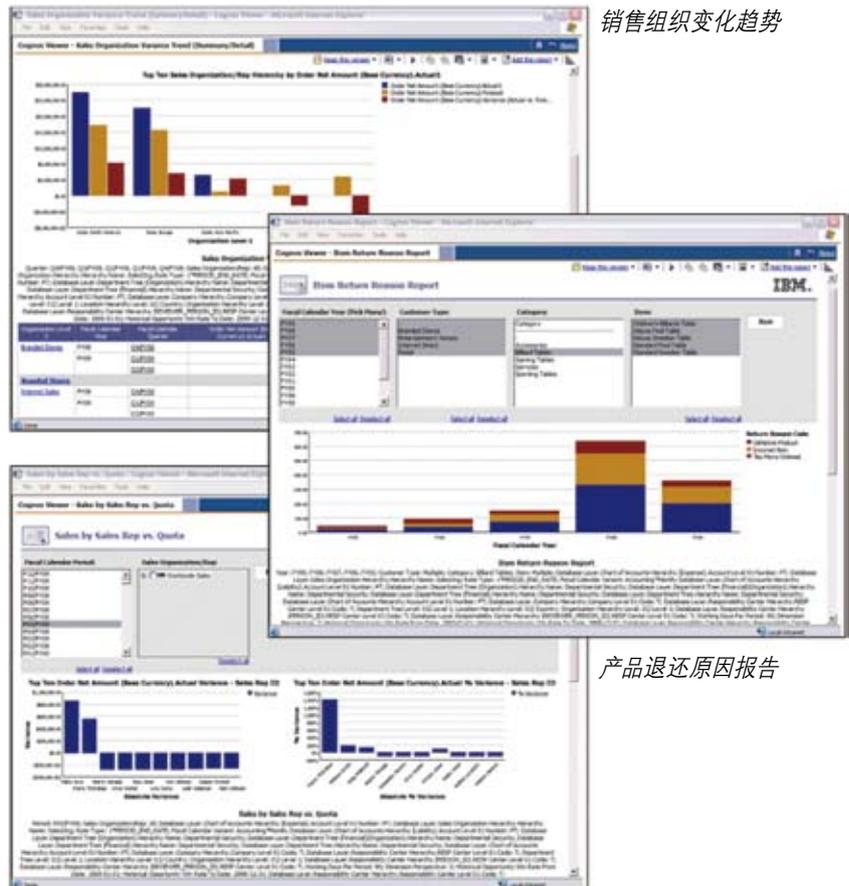
IBM Cognos® 8 Customer Performance Sales Analytics可以帮助组织评估销售绩效趋势并帮助其做出定位，通过向最需要的部门(销售流程的前线)提供更加强大的分析能力来充分利用这些趋势:

快速地洞察，智慧地制定销售决策

一家销售咨询公司CSO Insights, 在其最近对1800家公司所做的一份年度调查中指出，去年，未能实现销售配额的销售人员比例由38.8%上升至41.2%。受访者称，除了利润，销售业绩的参差不齐也是一个巨大的挑战。20%的销售代表创造了61.5%的收入。

这对于收入枯竭、资金紧张的组织来说影响显著。

这些组织不仅拥有销售代表，还拥有财务、营销和产品开发等人员。以一种可靠而一致的方式评估渠道和整体销售绩效，能够让组织改进预测和预算流程，预测和预算流程曾被Jack Welch称为“最低效的管理实践”。



销售组织变化趋势

产品退还原因报告

销售代表的销售业绩与配额

智慧销售的另一部分诀窍还在于获得销售业绩的清晰洞察,从销售代表扩展至客户,直至实际订单。IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics使销售高管和经理具备前瞻性地评估销售绩效、缩短销售周期以及迅速响应新的销售机会的能力。

IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics是预封装的BI应用,带有已配置的报告和分析功能,使您能够利用下列业务驱动因素应对关键的销售问题:

- **增加收入** 创建准确无误的客户档案,帮助销售代表更快完成更大的交易,从而增加收入
- **增加销售预测的准确度** 针对不同产品和渠道进行渠道绩效历史分析,从而增加销售预测的准确度
- **驱动更加高效的交易流程** 确保销售流程和策略支持更有效地将货物交付给客户,并支持职能性目标和战略,以驱动更加高效的交易流程
- **缩短销售周期** 通过更有效地规划、管理和监视可有效提高市场份额的计划,缩短销售周期

- **跟踪销售团队的工作情况**,以简化销售流程并增加转化率

带给销售人员的价值

IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics帮助组织以更宽的视角观察销售人员效率和绩效,加快洞悉现有和新生的收入机会。与竞争对手不同,我们为销售专员提供了他们部门过去工作情况的高度可适应、整合的视图。这可以帮助他们迅速识别销售机会、缩短销售周期、增加收入并发展他们的业务。

与其他通用的BI解决方案不同(通常,它们必须进行大量的自定义才能为销售专员在他们的工作职责中所使用) IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics是一个预封装的解决方案,与日常的销售 workflow 精确契合。

它提供易于使用的报告方式,并考虑到绝大多数高管和销售专员对于BI比较陌生。标准化的报告和内置的分析功能让销售高管能够更有效地管理整个销售周期。它能够对客户以前所使用的异构数据库进行无缝、整合的数据访问,确保销

售专员能够集中时间和精力评估数据,而无需在访问过程中浪费过多时间。

IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics提供了易于使用的预封装报告和分析功能,可以从下列领域的多个数据来源中搜寻关键信息:

- **销售渠道绩效**: 通过对于渠道阶段、转化率和交易额的历史进行分析,评估销售周期的速度和效率
- **销售团队绩效**: 通过挖掘组织各部门(片区、销售办事处、销售代表)如何实现收入目标、销售额目标和利润率预期目标,来评估销售绩效并形成销售战略
- **销售细分**: 提供针对不同渠道、客户和产品收入流的深入分析功能
- **客户关系**: 增加对于客户购买模式和产品退还原因的理解
- **定价和计划绩效**: 提供关于营销和销售计划的有效性的深入洞察力(包括定价折扣的影响)

缩短销售周期

IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics通过使高管和经

Cognos 8 Customer Performance销售分析

理们能够通过最清晰的视窗, 观看正在进行的事情、未进行的事情以及原因, 优化销售生产力。该解决方案支持销售专员以更加战略性的角度评估渠道和销售团队的绩效。随着组织越来越盼望销售团队能够带来更多的收入, 更加深刻的洞察成为了提高销售团队效率和效益的关键。通过让员工能够迅速并彻底地分析各种来源的数据-并且无需IT干预-IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics让他们具备了识别机会和缩短销售周期的明显优势。

结果: 员工拥有敏锐的洞察力, 能够提供更深刻、更全面的渠道分析, 包括多个参与人员都能利用的整合销售分析功能, 例如, 财务和供应链专员等人员都可以利用它进行:

IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics是一个易于使用的解决方案, 能够让用户详细分析不同的报告, 并将它们以从PDF到电子表格的不同格式分发。在此过程中, 它支持员工进行更加深入的分析, 而深入的分析又使其能够更快地制定更好的决策, 缩短销售周期。

带给IT的价值:

IBM Cognos 8 Customer Performance Sales Analytics是与您现有技术环境无缝整合的一款可配置的应用, 它简化了关于利润创造和销售渠道问题相关信息的可靠交付过程。它将过去常常封闭在ERP系统中的运营数据转换成洞察, 提供了易于使用的报告。

这一应用转换了数据, 并通过计算ERP系统中原本没有的新的业务信息和关键的绩效指标增加了业务价值。

它还可以简化报告及分析的变更管理, 消除了其他供应商所需的基本编码、自定义和数据解释过程。这保证了业务用户能够持续访问相关报告内容, 并能够对其进行修改以适应业务和市场情况。

对于IT组织来说, 该方法最大程度地减轻了其管理和配置新报告的任务。该应用的预封装报告还为业务用户提供了更丰富的自助服务功能, 使IT员工能够专注于能带来更多增值的活动。

最后, 因为IBM Cognos 8 BI已经被设计为一个开放的、企业级的平台, 所以IT可以更有效、更轻松的管理解决方案、

动态地配置报告变更并利用其BI投资。

- 分析绩效并将洞察整合到规划模型中
- 预测并开发新的信息以适应不断变化的机会
- 跟踪销售代表如何努力完成配额目标

关于IBM Cognos BI和绩效管理:

IBM Cognos商业智能(BI)和绩效管理解决方案提供世界领先的企业规划、整合与BI软件、支持和服务, 帮助企业规划、理解和管理财务与运营绩效。IBM Cognos解决方案将技术、分析应用、最佳实践以及广泛的合作伙伴网络紧密结合在一起, 为客户提供一个开放、自适应且完善的绩效解决方案。在全球超过135个国家(地区)中, 有23,000余家客户选择了IBM Cognos解决方案。

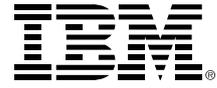
如需了解更多信息或要联系销售代表, 请访问: www.ibm.com/cognos

要求回电

若要求回电或询问问题, 请访问:

www.ibm.com/cognos/contactus。

IBM Cognos销售代表将在2个工作日内回复您的问题。



© Copyright IBM公司2010

2010年8月

保留所有权利。

IBM和IBM徽标是国际商业机器公司在美国和/或其他国家(地区)的商标。

要查看IBM商标的完整列表, 请访问

www.ibm.com/legal/copytrade.shtml。

其他公司、产品或服务名称可能是其他公司的商标或服务标志。

本出版物中对IBM产品或服务的引用, 不代表它们可用于所有IBM运营的国家或地区。

本信息中对非IBM网站的引用仅出于方便考虑, 不能以任何方式将其视为对这些网站的认可。

这些网站上的内容不是本IBM产品资源的一部分, 使用这些网站时风险自负。

IMD14236-CAEN-00