



要点

- 基于角色的访问，用户可以更快和更有效地上手使用
 - 通过定制产品目录，提供以制造商为中心的业务视图
 - 长期交易存档，有助于满足监管要求
 - 高级数据报表功能，有助于作出更好的业务决策
 - 专门的增效功能和宝贵的附加服务
-

面向制造商的 IBM DemandTec 高级交易管理

让在线交易管理经验发挥出更大价值

为了将交易单传达流程转移到网上，您的公司可能需要遵守一个以零售为导向的方案。这一举措不仅为制造商和代理商群体创造了增量价值，其中的许多业务及营运优点也使得零售商受益匪浅。

IBM 面向制造商的® DemandTec® 高级交易管理为制造商和代理商提供了定制功能，可以让他们的在线交易管理经验发挥出更大价值。作为 IBM 的一个升级® DemandTec® 交易管理应用程序的升级版，DemandTec 高级交易管理提供了一组以制造商为中心的报表和工作流程，旨在帮助进一步削减成本、提升用户的工作效率并增强数据的可见性。DemandTec 高级交易管理的用户还享有基本用户无法使用的附加服务。

基于角色的访问，用户可以更快和更有效地上手使用

DemandTec 高级交易管理应用程序提供了实用功能，这些旨在帮助最终用户尽快实现生产提高效率。基本应用程序允许按产品系列授予单个授权用户以访问权限，而 DemandTec 高级交易管理可以按产品系列授予多名用户以访问权限。此外，按照产品系列定制的用户视图，以及按角色定制的功能，也有助于确保仅向特定用户显示最相关的报表、警报和工作流程。



通过定制产品目录，提供以制造商为中心的业务视图

基本 DemandTec 交易管理用户在输入促销信息时，需要从一个以零售商为中心的目录中选择产品。这个过程可能令最终用户感到烦恼，并浪费宝贵的时间。DemandTec 高级交易管理应用程序提供了一个以制造商为中心并按促销产品组定制的产品目录，从而可以用更合乎逻辑的方式构建并输入促销信息。此外，从目录中选择的产品可以自动与零售商产品文件进行对照，以突出显示任何产品属性差异。

长期交易存档，有助于满足监管要求

基本交易管理应用程序提供 120 日的交易数据访问能力，此后在制造商视图中将无法再查看相关历史交易数据。DemandTec 高级交易管理的用户可以访问整整 7 年的历史交易数据，包括有关报价单版本和交易伙伴之间书面协商的完整记录。除了其他潜在优点外，这种长期交易存档还有助于满足监管要求，比如萨班斯-奥克斯利法案管制要求。

高级数据报表功能，有助于作出更好的业务决策

详尽报表和数据导出功能，是 DemandTec 高级交易管理应用程序的特征之一。基本 DemandTec 交易管理的用户只能使用有限的报告功能，而 DemandTec 高级交易管理的用户可以按照需要访问强大的产品、交易、账单和发票报表功能。在方案允许的情况下，系统可以自动将零售商提交的进货发票与最初的交易报价单进行比较，从而节省抵扣结算流程的时间、减轻繁琐程度和削减预算。作为一项增值服务，DemandTec 高级交易管理的用户几乎可以将任何报告下载到电子表格中，以便进行更深入的离线分析。

专门的增效功能和宝贵的附加服务

DemandTec 高级交易管理应用程序提供了额外的增效功能和附加能力。交易复制功能提供了方便的一键式访问，从而可以将现有交易用作将来计划的参照基准。由于减少了重复的手工数据输入，因此可以节省大量时间。增强的通知功能包括与交易状态变化保持一致的电子邮件通知，而扩展的工作流程可见性则可以在整个协商过程中和提案接受之时实现状态更新。资金跟踪功能添加了检查登记能力，从而可以对一项或多项交易资金结余进行持续核算。

此外，DemandTec 高级交易管理的用户还可以享有一系列单独的附加功能。这方面的一个功能是交易/账单数据导出，此功能为将重要交易数据用于其他企业系统（包括财务、库存规划和供应链规划软件应用程序）提供了一个整合路径。

高级交易管理：更多功能，更多价值

升级到 DemandTec 高级交易管理，可以帮助您的机构更充分地利用您客户的在线交易管理系统。只需相对较少的投资，您的公司和用户群便可以访问一系列有助于进一步削减成本、提升用户工作效率并增强数据可见性的功能。

IBM 企业营销管理简介

IBM EMM 套件旨在满足特定营销和商品销售用户的特定需求，由四个单独的解决方案组成。数字营销优化可让数字化营销商将在线潜在客户转化成回头客和忠实的拥护者。借助营销互动优化，客户关系营销组织可让每个客户与潜在客户通过沟通渠道参与一对一的对话。价格，促销和产品组合优化可让商品陈列人员和销售规划人员协调价格、促销和产品优惠，从而提高客户忠诚度和盈利。借助市场表现优化，营销主管、规划人员和决策人员可以改善总体营销运营情况（尤其是规划流程），降低成本并改善营销成果，从而最大限度地提高营销回报率。

欲了解更多信息

要了解有关 IBM 企业营销管理套件的更多信息，请联系您的 IBM 业务代表或 IBM 业务合作伙伴，或访问以下网站：www.ibm.com/software/marketing-solutions。

智慧商务：一种集成方法

IBM DemandTec 产品是 IBM 智慧商务计划的一部分。智慧商务是一种独特方法，它可以在瞬息万变的数字世界中提升各个公司为各自客户、合作伙伴和股东创造的价值。要了解有关智慧商务的更多信息，请访问：

www.ibm.com/smarterplanet/commerce。



© Copyright IBM Corporation 2012

IBM Corporation
Route 100
Somers, NY 10589
U.S.A.

美国印制 2012 年 8 月

IBM、IBM 徽标、www.ibm.com 和 DemandTec 是 International Business Machines Corporation 在美国和/或其他国家/地区的商标。如果这些及其他带 IBM 商标的术语在本文中首次出现时带有商标符号 (® 或 TM)，则表明在发布本文时已经是 IBM 的美国注册商标或习惯法商标。此类商标也可能是在其他国家/地区的注册商标或习惯法商标。其他产品、公司或服务名称可能是其他公司的商标或服务标识。IBM 商标的最新列表可通过以下网址的“版权与商标信息”查看：www.ibm.com/legal/copytrade.shtml

本文档为初始发布日期时的最新文档，IBM 可能随时对其进行更改。并非所有产品在 IBM 开展业务的每个国家/地区均提供。本文中引用的性能数据和客户示例仅用于说明。实际性能结果可能会有所不同，具体取决于具体配置和操作条件。

本文中所述的性能数据是在特定操作条件下得出的。实际结果可能会有所不同。本文档中的信息“按原样”提供，不带任何明示或暗示的保证，其中包括关于适用性、对特定用途的适用性的任何保证，或不侵权的任何保证或条件。IBM 产品根据提供时所依据的协议的条款与条件进行保修。



请回收利用