|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **资料编码** | | |  |
|  | | |
|  | | | |
|  | 赛意ORACLE ERP  实施服务销售指导书 | |  |
|  | |
| **文档版本** | **V1.0** |
| **发布日期** | **2018-5-12** |
|  | |
| 广州赛意信息科技股份有限公司 | |
|  | | |

目录

[1 产品介绍 3](#_Toc514228274)

[1.1 产品公司介绍 3](#_Toc514228275)

[1.2 产品介绍 3](#_Toc514228276)

[1.3 主要模块 3](#_Toc514228277)

[2 销售指导 4](#_Toc514228278)

[2.1 目标客户画像 4](#_Toc514228279)

[3 商务策略 4](#_Toc514228280)

[3.1 报价构成及说明 4](#_Toc514228281)

[3.2 报价策略及报价方法 5](#_Toc514228282)

[3.2.1 定价策略 5](#_Toc514228283)

[3.2.2 报价策略 5](#_Toc514228284)

[3.3 销售风险及规避措施 5](#_Toc514228285)

# 产品介绍

## 产品公司介绍

Oracle 公司是全球最大的企业软件供应商，世界500强，2011财年（2010-6-1至2011-5-31）收入超过340亿美元, 是《财富全球500强》企业。Oracle 公司创建于1977年、总部位于美国加州的红木城，全球拥有超过104,500名员工，在全世界145个国家提供数据库系统、应用服务器软件、中间件产品、开发工具、应用产品(包括财务管理，人力资本管理、供应链管理，客户关系管理等应用管理系统)、以及相关的顾问咨询、教育培训和支持服务，Oracle 每年投入产品研发的费用超过43亿美元，并通过北美和亚洲的研发中心，7x24小时地不断为全球客户提供最新的技术和应用软件及服务。

## 产品介绍

[Oracle](https://baike.baidu.com/item/Oracle" \t "_blank)E-Business Suite是第一套也是唯一搭配单一全球资料库作业的应用软体，连接前後端的整个业务处理流程并使其自动化，为您提供完善、统合且关键资料的基础，例如各业务、产品和地区的销售业绩、库存量与营收。而且，不必再等待资料，通过独立的资料汇聚与分析系统，企业高阶主管可取得日常商业情 报，了解公司过去、现在与未来的经营绩效，进而每天都可以提升获利能力，而不必等待1个月或1季的漫长时间了。

## 主要模块

**Manufacturing制造**

* [Oracle](https://baike.baidu.com/item/Oracle)Engineering BOM(工程资料管理系统)
* OracleWork in Process([生产管理系统](https://baike.baidu.com/item/%E7%94%9F%E4%BA%A7%E7%AE%A1%E7%90%86%E7%B3%BB%E7%BB%9F))
* OracleCost Management([成本管理系统](https://baike.baidu.com/item/%E6%88%90%E6%9C%AC%E7%AE%A1%E7%90%86%E7%B3%BB%E7%BB%9F))
* [Oracle](https://baike.baidu.com/item/Oracle)Planning Product([物料需求计划](https://baike.baidu.com/item/%E7%89%A9%E6%96%99%E9%9C%80%E6%B1%82%E8%AE%A1%E5%88%92)模组)
* OracleQuality(品质管理系统)

**Distribution分销**

* Oracle Inventory([库存管理系统](https://baike.baidu.com/item/%E5%BA%93%E5%AD%98%E7%AE%A1%E7%90%86%E7%B3%BB%E7%BB%9F))
* Oracle Purchasing Management([采购管理系统](https://baike.baidu.com/item/%E9%87%87%E8%B4%AD%E7%AE%A1%E7%90%86%E7%B3%BB%E7%BB%9F))
* Oracle Order Management(订单管理系统)

**Finance财务**

* Oracle General Ledger(总帐管理系统)
* Oracle Payables(应付帐款管理系统) Procure to Pay cycle
* Oracle Receivables(应收帐款管理系统) Order to Cash cycle
* Oracle Fixed Assets([固定资产管理系统](https://baike.baidu.com/item/%E5%9B%BA%E5%AE%9A%E8%B5%84%E4%BA%A7%E7%AE%A1%E7%90%86%E7%B3%BB%E7%BB%9F))
* Notes Management(票据管理：本地开发模组)
* GUI.VAT(发票及进销项管理：本地开发模组)

**其他系统模块**

* Oracle 设备管理([EM](https://baike.baidu.com/item/EM))
* Oracle 人事管理(HR)
* Oracle 薪金管理(PAYROLL)
* Oracle系统管理(SYSTEM ADMIN)
* Oracle 预警(ALT)
* Oracle[多维数据分析](https://baike.baidu.com/item/%E5%A4%9A%E7%BB%B4%E6%95%B0%E6%8D%AE%E5%88%86%E6%9E%90)/商业智能系统(OLAP/BIS)
* Oracle桌面集成(ADI)

# 销售指导

## 目标客户画像

**行业：**家电、电子、高科技、装备、炼化、化工、贸易、互联网等行业；

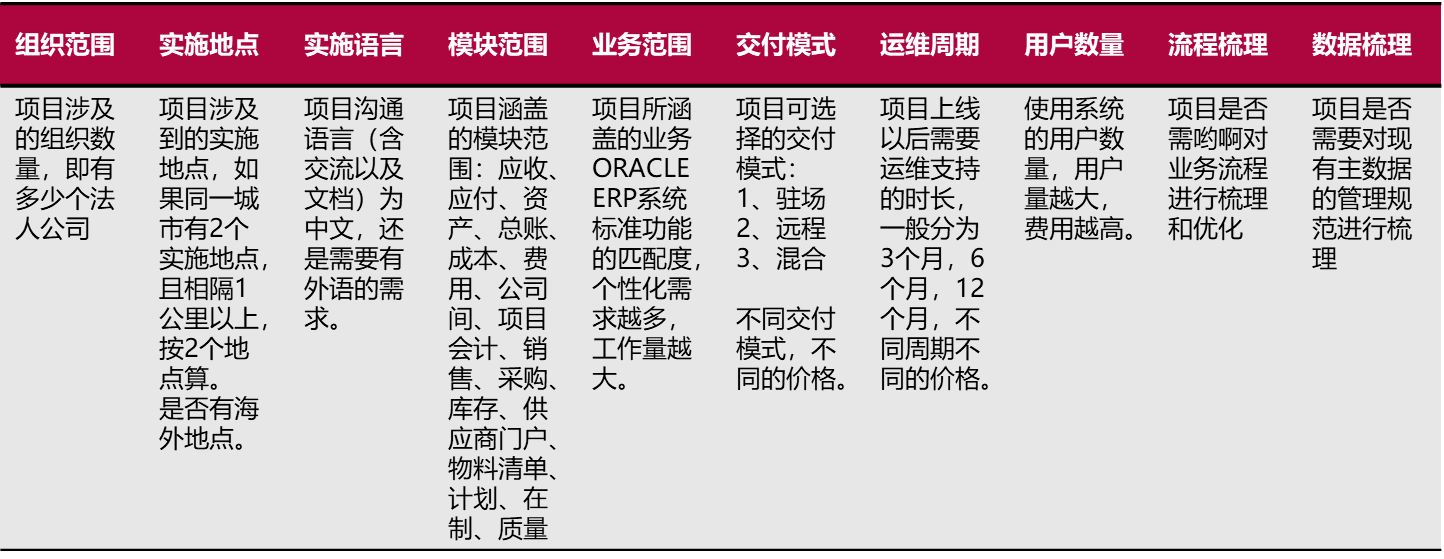
**规模：**5亿以上营收，每年增长30%以上；

**需求：**ERP需求有多组织/集团管理需求，海外子公司管理需求，定位国际一线品牌，个性化需求比较多。

# 商务策略

## 报价构成及说明

* 根据项目规模及特性要求按照人天数及人天单价计算项目整体报价。
* 实施服务最终的服务报价不含产品费用及硬件费用等。
* 报价构成主要考虑因素：



## 报价策略及报价方法

### 定价策略

以竞争为导向，采用人力成本加成销售毛利进行报价；

### 报价策略

* 服务报价应注意保持较好的商务折扣和利润空间，顾问级别不同单价不同，不同项目可以搭配不同级别的顾问分梯度报价；
* 不向客户提供底层的报价数据，以避免商务数据外泄；

## 销售风险及规避措施

* 禁止承诺实现模糊不清的需求；
* 禁止承诺提供无限期的免费运维服务；
* 禁止承诺免费提供规划设计服务；
* 禁止免费提供数据迁移服务